#GIRLBOSS

СЕРИЯ Wonder CLUB



NEW YORK TIMES BESTSELLER

София Аморузо

Как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования

ОДРИ

#Girlboss. Как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования

София Аморусо

Аннотация
София Аморусо. #Girlboss: как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования
Хронология #GIRLBOSS
1. Вы хотите быть #GIRLBOSS?
  #Girlboss и феминизм
  Теория красной нитки
2. Как я стала #GIRLBOSS
  Ты не можешь быть с нами: свора на eBay
  А вот и я: сага о шикарном фиолетовом платье
  Больше никаких аукционов
  «Проблема золотого миллиарда»
3. Плохая работа спасла мою жизнь
  Приключения в царстве рабочего промискуитета
  Борьба со скукой
  Школа — не мое призвание
4. Кражи и путешествия спасли мою жизнь
  Жизнь как анархия

Вышло солнце, покажите большой палец
На преступления нет времени
Игра по правилам. По крайней мере, по некоторым
5. Деньги лучше смотрятся на банковском счету, чем на ваших ногах
Кредитки — полный отстой
Наличка рулит
Искусство вопроса
Заставьте деньги работать
6. Фокус-покус: сила магического мышления
Магия хаоса. Магия сигилов
Относитесь к мыслям как к деньгам: не тратьте их попусту
7. Я есмь Антимода
Сойти не на той остановке
Вы сами изобрели слово «провал»
Вы должны быть там, где должны быть
Немного о жизни фрика
8. По поводу найма, работы и увольнений
По поводу найма
Неизбежное зло: мотивационное письмо
Резюме: немного больше, чем волшебные слова
Собеседование: не проиграйте
Нетворкинг полезен

Будьте практичны…
…но не слишком практичны
Запрещенные приемы на собеседовании: внимание, они могут обречь вас на безработицу!
Итак, у вас появилась работа? Прекрасно! Теперь сохраните ее!
Четыре слова, которые вы никогда не должны произносить
Бог — и повышение — кроются в деталях
Границы: сделано
Вы — не особенная снежинка
Линия увольнения
Как уволить другого человека
Когда вас увольняют
9. Позаботьтесь о (вашем) бизнесе
Положительный потенциал
Предпринимательство — слово из девятнадцати букв
Философия Nasty Gal
Об инвесторах
10. Креативность во всем
Вооружены благословением
Найдите свою опору
Добавим искусства в художника по сэндвичам
Диаграмма Венна для креативности и бизнеса
Пользуйтесь своим стилем так же, как вы поль-

зуетесь свой машиной
Имидж Nasty Gal: т&б, а не г&п
Не горячо. Не холодно. Но круто
Будьте уверены в своем стиле
11. Шансы
Благодарности

Аннотация

#GIRLBOSS — настоящая инструкция по исполнению мечты. Мечты о своем бизнесе, о грандиозных проектах, о финансовой свободе, об обретении призвания. Создательнице гиганта модной индустрии Nasty Gal, звезде Инстаграм и автору этой книги Софии Аморузо удалось построить свой бизнес без начального капитала, кредитов и высшего образования. За девять лет София прошла путь от бунтарки и воровки до одной из самых богатых женщин по версии Forbes.

Перед вами коллекция лайфхаков, сдобренных неординарным личным опытом. Эта книга о том, как добиться невероятного успеха, даже если ты совершенно не умеешь играть по правилам бизнес-сообщества.

Вы узнаете:

• как учиться не только на собственных, но и на чужих ошибках

• как определиться со слабостями и превратить их в проявление силы

• как создать свою философию и строго ей следовать

- когда пора уходить, а когда надо просить большего
- как правильно формулировать вопросы

София Аморусо
#Girlboss: как я создала миллионный бизнес, не имея денег, офиса и высшего образования

Моим покупателям. Тем, без кого я бы никогда не стала #Girlboss

Порой, чтобы решиться на смелый шаг — открыть свое дело, поменять место работы, начать большой проект, нам требуется вдохновляющий пример.

Книги серии Wonderclub рассказывают о женщинах, которые дерзнули и добились успеха. Их победы заражают азартом, советы — позволяют избежать неприятных ошибок, опыт — помогает поверить в себя. Wonder Club будет полезен всем, кто надеется достичь большего.

* * *

Sophia Amoruso
GIRLBOSS

Copyright © 2014 by Sophia Amoruso
All rights throughout the world are reserved to Proprietor

© Гардт А. Н., перевод на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство „Э“», 2018

* * *


КОНКУРЕНТОВ
Я
ВЫКУРИВАЮ
ТОЛЬКО
СВОИХ

* * *

Хронология #GIRLBOSS

Я плохой, и это хорошо. Я никогда не буду хорошим, и это неплохо. Я хочу оставаться собой.

– Ральф

1984: Мое появление на свет происходит в Сан-Диего и приходится на Страстную пятницу 20 апреля [1]. Пока вы не решили, что это какой-то знак, знайте: я бываю под кайфом только от соревновательного процесса.

1989: Я размазываю экскременты по стенам детского сада. Возможно, это моя первая попытка быть художником.

1993: Учительница четвертого класса думает, что со мной что-то не так: синдром дефицита внимания или даже синдром Туретта.

1994: Мой отец берет меня в Walmart[2]. Там я

---

[1] Примечания: 1

4/20 — знаковое число в культуре курильщиков марихуаны, приглашение покурить. Совпадает с 20 апреля в американской традиции записи дат.

[2] Примечания: 2

Сеть недорогих супермаркетов.

спрашиваю продавца, есть ли у них куклы Рен и Стимпи, которые «пускают газы». Это доказывает, что у меня отличный словарный запас и немного извращенное чувство юмора.

1997: Я впервые влюбляюсь в винтажную вещь. Это пара оранжевых, как хурма, штанов в стиле «Диско». Я тайно переодеваюсь в них, когда иду кататься на роликах.

1999: Я получаю свою первую работу в Subway. У меня начинается обсессивно-компульсивное расстройство по поводу их самого крутого сэндвича, BLT.

2000: Я ненавижу старшую школу. Меня посылают к психиатру, который ставит мне депрессию и синдром дефицита внимания. Я пробую белые таблетки. Потом голубые. Решаю, что, если полюбить старшую школу можно только так, пошло оно все к черту. Таблетки я выбрасываю и решаю обучаться на дому.

2001: Мои родители разводятся. Я не истерю по этому поводу и решаю воспользоваться возможностью, чтобы жить самостоятельно. Нахожу квартиру в центре Сакраменто, там обитает куча дядек-музыкантов. Роль моей комнаты испол-

няет кладовка под лестницей, и я плачу за нее шестьдесят долларов в месяц.

2002: Я катаюсь туда-сюда по Западному побережью и наконец оседаю на Северо-Западе. Бродяжничаю и питаюсь из мусорок (никогда не выкидывайте бейгл, пока не попробовали). Еще я ворую. По мелочи.

2002: Я продаю первую в жизни вещь в Интернете. Это украденная книжка.

2003: Меня задерживают за воровство. Я быстро перестаю этим заниматься.

2005: Я ухожу от бойфренда и переезжаю из Портленда в Сан-Франциско, где меня увольняют из обувного бутика.

2006: У меня грыжа, а это значит, что мне нужно обзавестись работой и медицинской страховкой. Я начинаю проверять документы в лобби художественной школы. У меня куча свободного времени, поэтому я дурачусь в Интернете и открываю онлайн-магазин на сайте eBay. Он называется Nasty Gal Vintage.

2014: Я — президент бизнеса, который оценивается в сто миллионов долларов. У меня офис в

Лос-Анджелесе размером в пять тысяч квадратных метров, дистрибуционный центр в Кентукки, а еще триста пятьдесят работников.

(Звук кончившейся пленки.)

Конечно, здесь опущены некоторые детали, но расскажи я все во введении, вам бы не пришло в голову читать книгу, а я хочу, чтобы вы ее осилили. Это правда: за восемь лет я прошла путь от нищей анархистки, отрицающей общество потребления, до бизнесвумен, которая зарабатывает миллионы и чувствует себя в офисе как в своей тарелке. Я не собираюсь становиться для вас ролевой моделью, но мне хотелось бы поделиться кое-какими событиями из своей жизни и уроками, которые я из них извлекла.

Это не манифест феминистки и не мемуары.

За семь лет с помощью своей компании я одела огромное количество людей. Было бы здорово, найди вы с помощью этой книги свое место в мире. Действительно крутое место.

Эта книга расскажет вам, как учиться не только на собственных, но и на чужих ошибках (например, моих).

Она посоветует, когда пора уходить, а когда надо просить большего.

Она покажет, как правильно формулировать вопросы. Убедит вас в том, что не все является тем, чем кажется. Объяснит, когда стоит играть по правилам, а когда нужно их переписать.

Она поможет определиться со слабостями и превратить их в проявление силы. Она докажет, что в жизни всегда есть место иронии. Например, я начинала онлайн-бизнес, чтобы работать из дома в гордом одиночестве. Сегодня я говорю за день с большим количеством людей, чем раньше за месяц. Но я не жалуюсь.

Эта книга не научит вас, как быстро разбогатеть, вломиться в индустрию моды и начать свой бизнес. Я не хочу долго рассуждать о том, что уже сделала, потому что мне еще нужно многое успеть.

#ГЕРЛБОСС не научит вас одеваться (такая книга пока только в проекте). Но раз уж вы все равно это читаете, у меня есть три совета:

1. Не взрослейте.

2. Не становитесь занудой.

3. Никогда не позволяйте вашему парню испортить себе настроение.

О’кей? Круто. Тогда вперед.

#ГЕРЛБОСС на века!

#GIRLBOSS
знает,
когда
наносить
удары,
а когда
терпеть
их



1. Вы хотите быть #GIRLBOSS?

Жизнь коротка, не ленитесь.

– Я

Итак, вы хотите быть #ГЕРЛБОСС? Скажу вам две вещи. Во-первых, это отлично! Вы уже сделали шаг к прекрасной жизни, потому что пожелали ее. А во-вторых, просто не будет. Легко — только захотеть.

Смотрите, #ГЕРЛБОСС — непростая затея. Сначала до этого поста надо добраться. Потом удержаться на нем. И то и другое требует много сил. Однако волков бояться — в лес не ходить. Я вот не опасаюсь приложить немного усилий. Думаю, что вы тоже не опасаетесь. А если да, то к последней странице, уверена, вы будете кричать: «Где же работа?! Я хочу работать, и прямо сейчас!»

#GIRLBOSS:

**вы знаете, куда движетесь,
но любите веселиться по дороге.**

#ГЕРЛБОСС всегда контролирует свою жизнь. Она получает то, что хочет, потому что работает на это. Если вы #ГЕРЛБОСС, вы берете на себя ответственность и начинаете управлять.

Вы боец: вы знаете, когда наносить удары, а когда терпеть их. Иногда вы нарушаете правила, иногда вы им следуете, но условия всегда ваши. Вы знаете, куда движетесь, но любите веселиться по дороге. Вы больше цените честность, чем совершенство. Вы задаете вопросы. Вы относитесь к жизни серьезно, но не прочь посмеяться над собой. Вы захватите мир и измените его к лучшему в процессе. Вы круты.

Почему вы должны слушать меня?

Женщины — прирожденные революционеры и анархисты.

– Ким Гордон

Если бы у #ГЕРЛБОСС был свой Кодекс (его, впрочем, нет), мы бы ставили под сомнение абсолютно все. Включая мои слова. Именно так мы и подойдем к этой книге.

Я — основатель, президент и креативный директор компании Nasty Gal[3].

---

[3] Примечания: 3

Бизнес по продаже модной и винтажной одежды.

Я построила этот бизнес сама всего лишь за семь лет, и мне даже тридцати не исполнилось.

#GIRLBOSS:

я не хочу, чтобы вы стремились быть на кого-то похожими. Это может серьезно вас застопорить.

Я не из богатой семьи, я не заканчивала престижный университет, а еще у меня не было под рукой взрослых советчиков. Я разбиралась сама.

Nasty Gal часто попадает в прессу, и очень часто ее преподносят как сказку и воплощение мечты любой девчонки. Наивный синий чулок из грязи — в князи? Есть. Принц на белом коне? Если речь о моем инвесторе Дэнни Раймере из Index Ventures, тогда есть. Много туфель? Тоже есть.

Любые отзывы — это хорошо. Но я не люблю, когда в журналах пишут, будто все это случилось *со мной* и в мгновение ока. Мне часто везло. Но я хочу подчеркнуть, что на моем пути не было случайностей. Я годами жила с грязными ногтями (из-за всего этого винтажного хлама), с ожогами на ладонях (из-за отпаривания одежды), а еще с платочками в кармане на случай, если придется

плакать.

Не так давно один человек сказал мне, что я обязана раскрыть потенциал Nasty Gal, потому что я — ролевая модель для всех девчонок, желающих сделать что-то хорошее со своей жизнью. Я до сих пор не знаю, что мне думать насчет всего этого, потому что я-то никогда в ролевые модели не верила. Я не хочу, чтобы меня превозносили и ставили на пьедестал. У меня слишком сильно развит дефицит внимания, чтобы на этом пьедестале удержаться. Я лучше устрою беспорядок и по ходу дела войду в историю. Я не хочу, чтобы вы стремились быть на кого-то похожими, #ГЕРЛБОСС. Это может серьезно вас застопорить. Не думайте про мою жизнь, тратьте энергию на себя. Будьте собственным божеством.

Я рассказываю вам свою историю, чтобы вы знали, что дорога к успеху узкая и не прямая. Как вы увидите, я не хватала звезд с неба, пока росла. Я бросала школу, бродяжничала, воровала, плохо училась и плохо работала. В детстве я все время попадала в неприятности. Я ударила в живот лучшую подругу за то, что она уронила мою игрушку (ну, мне было четыре). Я сделала факел из лака для волос и зажигалки на семейной встрече. Я всегда была дурным примером. Я была

страдающим тинейджером. Вот сейчас я выросла и похожа на Ларри Дэвида[4] (если бы он был наполовину греком): не могу скрывать дискомфорт, неудовлетворенность или сомнения; я всегда честна до идиотизма.

Я пыталась пойти обычным путем: нанималась на работы с почасовой оплатой, пыталась окончить общественный колледж. У меня ничего не получилось. Мне так долго говорили, что путь к успеху состоит из маленьких квестов, которые надо выполнить, начиная от получения высшего образования до работы, а я так долго заваливала их все, что иногда мне казалось, что я останусь лузером навсегда. Однако я подозревала, что способна на большее и что большее предназначено мне судьбой. Этим большим оказалась компания Nasty Gal. Но я не нашла ее. Я ее создала.

Отбросьте все то, что может вас сдерживать: любые привычки и мифы. Научитесь создавать собственные возможности. Знайте, что финишной черты не существует. Удача любит предприимчивых. Выбегайте навстречу прекрасной жизни, о которой всегда мечтали, с высоко поднятой головой. Или начинайте мечтать. И

---

[4] Примечания: 4

Культовый американский актер и комик, создавший сериал «Seinfeld».

приготовьтесь к тому, что это будет очень весело.

#Girlboss и феминизм

Эта книга озаглавлена #ГЕРЛБОСС.

Значит ли это, что она — манифест феминисток?

Думаю, здесь придется остановиться поподробнее.

#ГЕРЛБОСС — феминистическая книжка, а Nasty Gal — феминистическая компания. Я хочу, чтобы вы все, будучи женщинами, пошли и добились того, что заслуживаете. Но я не буду называть нас «предпринимательками» и винить мужчин во всех своих неприятностях.

Никогда в жизни мне не приходила в голову идея, что я должна превозмогать тот факт, что я женщина. Моя мама выросла, готовя и помогая по хозяйству. Ее братья ничего не делали. Ей кажется, что быть женщиной — это препятствие.

Я, в свою очередь, росла одна, пока мои родители работали на полную ставку. Я никогда не видела преференциализма. Я знаю, что в нашей стране поколения женщин сражались за свои права, которые я принимаю как должное, и что в других частях света подобная книга просто не появилась бы на свет. Я считаю, что уважать их

труды — значит делать свое дело. Вместо того чтобы сидеть и ныть о том, что мне не все равно, я стану крутой и докажу это поступками.

#GIRLBOSS:

вы не обязаны приносить сексуальность в жертву умному виду. У вас есть и то и другое.

Первая моя реакция почти на любую вещь в жизни — слово «нет». Чтобы насладиться чем-то, я должна начать отрицать. Можно назвать подобный подход упрямством, но я лучше сама приглашу что-то в свой мир, чем буду ждать, пока оно на меня свалится неожиданно. В семнадцать лет я выбирала небритые ноги, не носила высокие каблуки, и моя гигиена роднила меня со спившимся панком. Я носила мужские вещи из Walmart. В тех редких случаях, когда парень открывал передо мной дверь, я отказывалась входить, оскорблялась и говорила: «Большое спасибо, но я еще в состоянии это сделать сама!» Давайте признаемся, это не феминизм, это хамство.

Теперь я знаю, что такие вещи не делают женщину менее независимой. Когда я крашу глаза, я не предаю идеалы феминистской красоты, чтобы понравиться патриархальному обществу. Мне просто так нравится. И именно это — дух и философия Nasty Gal: мы хотим, чтобы вы одевались для себя и знали, что это совсем не мелочь — выбирать вещи так, чтобы они сочетались. Я хочу сказать, что вы не обязаны приносить сексуальность в жертву умному виду. У вас есть и то и другое, этого не надо стесняться.

Наступила ли сейчас новая эра феминизма, в которую можно позволить себе не говорить то, что я рассказала? Не знаю, но хотелось бы верить, что да. Не буду врать: меня оскорбляет, если меня хвалят как *женщину без высшего образования.* Однако я понимаю, что это мне помогает. Я могу появиться на встрече и вынести всем мозги своим самообразованием. Мы наряду с другими #ГЕРЛБОСС, с теми, кто читает эту книгу, добились и добьемся всего не нытьем, а битвой. Вас не начнут принимать всерьез, если вы об этом заявите. Вы должны явиться на встречу и забрать все себе. Да, пускай мир принадлежит мужчинам. Но я по-прежнему рада, что родилась женщиной.

Теория красной нитки

Я повзрослела, думая, что капитализм — настоящее мошенничество, а потом выяснила, что это — алхимия. Вы берете тяжкий труд, креативность и целеустремленность, а потом все вдруг начинает работать. И вот, когда вы понимаете эти процессы или просто узнаете их, вы видите мир в другом свете.

Как мне кажется, я всегда это умела. Мама говорит, что в пятилетнем возрасте я нашла красную нитку и бегала с ней по площадке. Другие дети спрашивали, что это, и я отвечала: «Воздушный змей». Через некоторое время нитками обзавелись все, и мы стали бегать вместе, а наши змеи парили в высоте.

Когда вы верите в себя, в вас верят другие люди.

> Когда я крашу глаза, я не предаю идеалы феминистской красоты, чтобы понравиться патриархальному обществу. Мне просто так нравится.



*СКУКА

2. Как я стала #GIRLBOSS

Ранние дни: грыжа, умение торговаться и грустный кролик.

Итак, вы решили быть крутым и сделать бизнес на eBay. Для начала вам нужно решить, сколько времени в день вы можете ему отдать. Я полагаю, не стоит пока что бросать работу.



Самое начало: лобби Университета искусств, стрижка в виде НЛО и много Интернета.

Если я буду абсолютно честна, а именно этим я

и занимаюсь, Nasty Gal появилась на свет потому, что у меня была грыжа. Я жила в Сан-Франциско, у меня не было работы, и тут я обнаружила грыжу в паху. Тогда я носила очень узкие трусы, и этот маленький бугорок было видно даже в одежде. Однажды я сбрила все волосы, за исключением волос на грыже. Мне было абсолютно наплевать. Однако, если отбросить шутки в сторону, я понимала, что грыжа требовала лечения, а чтобы его получить, мне нужна была медицинская страховка. Для этого я должна была получить работу, причем настоящую.

Я нашла должность по проверке документов в лобби Университета искусств и стала отрабатывать девяносто дней испытательного срока, в течение которого не могла воспользоваться страховкой. Вы, наверное, можете себе представить, что проверка ID не была пределом мечтаний, поэтому у меня имелась куча времени — просто чтобы торчать в Интернете. В те дни рулил MySpace, и у меня был ник WIGWAM. В какой-то момент я заметила, что у меня куча запросов от владельцев интернет-магазинов на eBay, которые явно хотели продавать мне свою винтажную одежду.

Три месяца прошли незаметно, врачи распра-

вились с грыжей, после чего я к чертовой матери уволилась.

Во время периода реабилитации я выехала из своей квартиры и, к ужасу моей матери, провела месяц дома. У меня не было ни доходов, ни плана. Но вот времени оказалось навалом. Я вспомнила все те запросы от продавцов винтажных шмоток и подумала: «*Черт возьми, я могу это сделать!*» Я прилично фотографировала. Мои подружки были очень симпатичными и могли выступать в роли моделей. Я сама носила исключительно винтаж и знала, что почем. А еще я была самым настоящим расхитителем гробниц.

Поэтому перво-наперво я прикупила книгу *«Как продавать на eBay? Руководство для начинающих!»*, из которой почерпнула, что делать. Сначала надо было выбрать имя. Многие винтажные магазины просто излучали богему; они назывались «Винтаж от леди в высокой траве» или «Винтаж от духовной сестры лунного ворона». Поэтому во мне взыграл дух противоречия, я схватила клавиатуру и вбила «Nasty Gal»[5] в нужную строку. Вдохновением для меня послужил любимый альбом певицы фанка великолепной

---

[5] Примечания: 5
Дрянная девчонка.

Бетти Дэвис.

Она, наверное, до сих пор известна только потому, что была женой Майлза Дэвиса[6], но меня привлекли ее музыка (наверное, лучшая ритм-секция на свете), ее бесконечная сексуальность и острый язык. Она выступала в нижнем белье и чулках в сеточку. Фирменным движением она вскидывала ногу, обутую в туфлю на платформе. Черт возьми, она была настоящей #ГЕРЛБОСС. Ее песни назывались «Your Mama Wants You Back» («Мамочка хочет тебя обратно»), «Don't Call Her No Tramp» («Не зови ее шлюхой»), «They Say I'm Different» («Говорят, что я другая»). Она писала свою музыку, свои тексты, продюсировала собственные песни. Это все было неслыханно для женщины-музыканта в семидесятые. Она была просто прекрасна, но появилась слишком рано, чтобы получить настоящее признание. Я полагала, что выбираю название для магазина на eBay, но вышло так, что я вдохнула в бренд не только себя, но и эту невероятную женщину.

К тому времени, как я открыла магазин, винтаж давно стал частью моей жизни. Мне всегда нравились старые вещи и истории, которые они

---

[6] Примечания: 6
Американский трубач, джазмен.

могли рассказать. Дедушка держал мотель в Западном Сакраменто, и отец был одним из семерых детей, помогавших ему с бизнесом. Когда я была маленькая, мы часто ездили туда в гости. Там была комната для мусора, полная чудес: я видела в ней старую доску для спиритических сеансов, футболки из семидесятых с суперкороткими рукавами и безумными принтами, тетушкину старую коллекцию монет. Дети, росшие в семидесятые и восьмидесятые, считали это хламом, но мне очень нравилось.

Я подросла и стала предпочитать ношеные вещи новым. Подобный подход изумлял мою мать. Она выдерживала бесчисленные поездки в местный торговый центр, проходившие в бесплодных попытках меня приодеть. Кончалось все тем же: я поднимала топ за 50 долларов и говорила, что он того не стоит.



Страшилище в полиэстере сидит на страшилище в поли-

эстере.

Если бы тогда мой бизнес уже существовал, я бы нашла кучу вещей, на которые мама могла бы потратиться, но молл был ужасающе скучным. Витрины магазинов так и кричали о своей нормальности, а мысль платить деньги за то, чтобы выглядеть, как все, казалась мне верхом идиотизма.

Наконец мы достигли компромисса. Хотя мама считала секонд-хенды дурнопахнущими, она соглашалась подождать на улице, пока я закупалась внутри. Однако она не всегда одобряла мой выбор. Я помню, какое унижение почувствовала, когда она потребовала, чтобы я пошла и поменяла рубашку, прямо перед моей подругой. Рубашка не была слишком вызывающей или неудачной, просто мама считала, что этот шедевр в коричневый «огурец» уродлив.

К тому времени, как мне исполнилось двадцать, я носила исключительно винтаж. В Сан-Франциско мы с друзьями выбрали себе по десятилетию и строго придерживались его стилистических рамок. Мы слушали старую музыку, водили древние машины и одевались в подходящие вещи. Моим десятилетием были семидесятые. Я носила длинные волосы в стиле рок-н-ролл с пробором

посредине, полиэстеровые брюки с высокой талией, туфли на платформе и винтажные блузки на бретелях.

Открыв магазин, я подняла свою бережливость на новый уровень. На сайте Craigslist [7] я нашла театральную компанию, которая была на грани закрытия, и выторговала целый грузовик винтажной одежды. Я добавила несколько собственных вещей — вроде плащей из шерсти и платьев Gunne Sax, — и у меня появился ассортимент. Я сходила в хозяйственный, купила контейнеры, булавки, отпариватель для одежды и вешалку, после чего стала работать над одним из своих первых аукционов. Я подключила к делу маму, и мы сделали примитивный конвейер. Я называла объемы, она записывала их на маленьком кусочке бумаги и прикрепляла к нужной вещи.

Моей первой моделью стала Эмили, сногсшибательная подружка моего приятеля. Она была покрыта татуировками, ее длинные волосы завивались в очаровательные локоны. Это был необычный, но отличный выбор. Я отсняла десяток приобретенных вещей, прикрепила опи-

---

[7] Примечания: 7
Сайт, предлагающий товары и услуги.

сание, размеры и другую информацию и стала ждать окончания своих десятидневных аукционов, отвечая на очень интересные вопросы моих первых покупателей. С каждой неделей я становилась быстрее, умнее и лучше понимала, чего хотят женщины. Если вещь продавалась, это было здорово. Если нет — я не прикасалась к подобным моделям и трехметровой палкой. Удивительно, но симпатичные девчонки не хотели носить «коврики для пыли» и свитшоты. Это оказалось очень увлекательно. Я — адреналиновый наркоман, и мне жутко нравилось смотреть, как оживают мои аукционы.

Я подключила Craigslist для поиска домашних распродаж, а потом сделала карту, начав с того места, где, как мне казалось, живут дольше всего. Я приходила в шесть утра, стояла в очереди с людьми, которые были меня старше минимум на двадцать лет. Когда двери распахивались, все начинали ссориться из-за ковриков, а я бежала в кладовку, чтобы найти винтажные пальто, мини-платья субкультуры модов, диско-наряды Halstonera, а еще комбинезоны в стиле «Golden Girls». Я набирала вещи, торговалась, платила и уходила. В магазинах секонд-хенд я ждала, пока работники привезут тележку, полную новых ве-

щей, наберут их в руки, чтобы развесить… в этот момент я срывалась с места, чтобы проверить, что меня ждет. Однажды я нашла два пиджака Chanel в одной корзине. Мимо, мимо, мимо — *пиджак Chanel* — мимо, мимо, мимо — *еще один!* Я заплатила по восемь долларов за каждый. Потом выставила на аукцион, указав в качестве начальной ставки 9,99 доллара. Каждый продался за полторы тысячи. Я не знала, что такое «прибыль», но я знала, что наткнулась на что-то стоящее.

Оглядываясь назад, могу сказать, что, наверное, была худшим покупателем в секонд-хендах. Я хитрила и торговалась. «В этом свитере дыра, — говорила я, подбираясь к кассе. — Можно мне скидку в десять процентов?» Даже если речь шла о пятидесяти центах, дело того стоило. Каждый я пускала в дело.

В двадцать два года я вернулась в пригород, откуда с криками сбежала четыре года назад. Пространство в Сан-Франциско стоило дорого, поэтому я сделала магазин в Плезант-Хилле, штат Калифорния, в часе езды от моих друзей. Я жила в доме с бассейном, но без кухни. В месяц я платила 500 долларов и заполняла пространство винтажными вещами. Работала из кровати, которая тоже была окружена одеждой и упаковочными

материалами. Все стояло друг на друге: коробки балансировали на тостере, находившемся на мини-холодильнике. Походило на домашнюю Дженгу[8].

#GIRLBOSS:

многие компании тратят миллионы на то, чтобы завоевать социальные сети, а я придерживалась инстинктов: относилась к покупателям как к друзьям.

Каждый день я и мой пучок ехали в Starbucks и заказывали большой соевый латте без пены. В зависимости от погоды он был либо со льдом, либо горячим. Я пять лет обходиться без него не могла. Питалась я в местечке под названием

[8] Примечания: 8

Дженга (англ. Jenga) — настольная игра, придуманная в 70-х. Игроки по очереди достают блоки из основания башни и кладут их наверх, делая башню все более высокой и все менее устойчивой.

Burger Road. Я накидывала свитер с бирочкой 4,99 доллара, забывая о том, что это странно, и ехала туда. Я никогда не задумывалась о том, что трачу сотню в месяц на Starbucks, или о том, что упускаю что-то, находясь так далеко от города. Я пристрастилась к своему бизнесу и смотрела, как он растет каждый божий день.

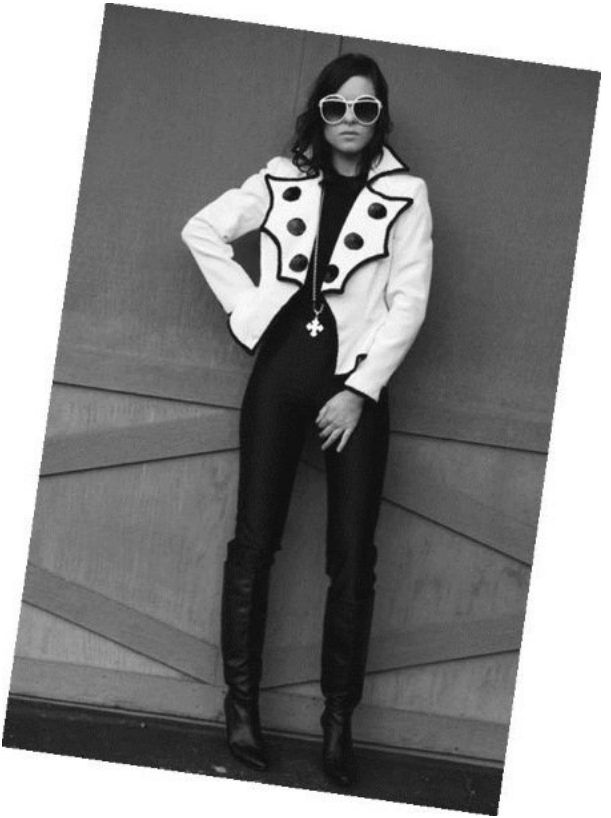
Если я не искала новую одежду, я оставалась дома и добавляла друзей на MySpace. Сама я носила большой пушистый банный халат, который Гэри, мой тогдашний бойфренд, прозвал грустным кроликом. Мне не нужно было хорошо одеваться или хорошо выглядеть, у меня был соответствующий образ жизни. Иногда я дополняла грустного кролика розовым полотенцем на голову. Поэтому, если вы одна из шестидесяти тысяч девушек, которых я успела тогда добавить, извините. Nasty Gal Vintage работал под началом мутанта-трудоголика, одетого как пасхальный заяц.

У меня были программы по автоматическому добавлению друзей, запрещенные на MySpace. Я смотрела на друзей модной девчонки и добавляла только женщин определенного возраста в определенных городах. За каждые новые десять друзей мне приходилось вводить капчу, доказывая, что я человек, а не компьютер-спамер.

Вообще-то я была и тем и другим. Я истощала ресурсы журнала, музыканта или модницы и шла дальше. Мы с грустным кроликом были в дамках, вводя капчу и наблюдая, как растет число наших друзей. Скоро счет пошел на десятки тысяч, и я приводила людей в мой магазин на eBay. Я писала посты про каждый аукцион. В то время я еще не знала, что делаю две ключевые вещи, важные для бизнеса. Я понимала свою целевую аудиторию и имела бесплатный маркетинг.

Еще я отвечала на каждый коммент, оставленный на моей странице. Мне казалось, что это вежливо. Многие компании тратят миллионы на то, чтобы завоевать социальные сети, а я придерживалась инстинктов: относилась к покупателям как к друзьям.







Когда моделей не устраивала оплата гамбургерами, я сама позировала для камеры.

Мне никто не выдавал золотых звездочек, но я знала, что должна добиваться лучших результатов. Какая разница, упадет ли дерево в лесу, если никто этого не услышит? Дерево все равно упадет. Если вы верите в то, что ваше дело принесет свои плоды, так оно и будет, даже если это произойдет не сразу. Вы должны придерживаться тех же стандартов работы, что и ваш друг, подруга, простой студент. Это окупится с лихвой.

Каждую неделю я проводила целый день за фотографированием на автомобильной дорожке, используя голубую дверь гаража как задник. Ночью я делала интересные сеты, проверяя, чтобы похожие вещи не оказались в продаже в одно и то же время. Таким образом мои находки не соревновались друг с другом, и я могла максимизировать потенциал каждой из них.

Моделей я находила на MySpace. Платила я им поездкой в Burger Road. Я была стилистом и фотографом, поэтому со временем выработала привычку застегивать одежду одной рукой и держать камеру другой.

Я стилизовала своих моделей как обычных девчонок, попавших на модные съемки. Од-

ним движением руки анорак плюс-сайз становился Comme des Garçons, а лыжные штаны — Balenciaga. Силуэт всегда был для меня важнее всего. Именно это видели покупатели на eBay, пролистывая маленькие изображения и тратя на каждое долю секунды. Чем больше я смотрела на модную съемку, тем лучше понимала, что секрет успеха — в силуэте. Если он хорош, неважно, что у модели немного немодельные пропорции.

Я помню, как просматривала одежду в винтажном магазине в Сан-Франциско, и продавщица призналась мне, что находит вдохновение для своих пятничных образов на Nasty Gal Vintage. Я поняла, что совершенно ненамеренно предоставляю своим клиентам не только одежду, но и советы по стилю. Я подбирала вещь к вещи с головы до ног, от волос до туфель, а следовательно, показывала девушкам, как одеваться. И хотя вы никогда не услышите от меня совет делать что-то бесплатно, это осознание было одним из самых мощных и приятных. Я всегда знала, что Nasty Gal Vintage — не просто продажа шмоток, и наконец получила тому доказательство. Мы помогали девушкам выглядеть и чувствовать себя отлично.

В первый раз, когда я решила поиграть в стилиста и уступить место за камерой другому

фотографу, я нашла друга на всю оставшуюся жизнь. Однажды я наткнулась на сайт Пола Трапани. На тот момент он уже был успешным фотографом-фрилансером, снимающим для журналов. Я подумала, что я птица не его полета, но на сайте был указан номер, поэтому я позвонила. Он ответил, — и оказалось, что он слышал про Nasty Gal Vintage (в то время я была простой девчонкой, запертой в комнате с парой десятков безумных покупателей, и не думала, что кто-то обо мне знает). А еще он хотел работать по бартеру, используя снимки для портфолио, если я находила моделей, место и занималась стилем.

#GIRLBOSS:

секрет успеха — в силуэте. Если он хорош, неважно, что у модели немодельные пропорции.

У меня были постоянные клиенты на eBay, и мои аукционы заканчивались на все более высоких ценах, однако бизнес все еще оставался маленьким. Если модели не соглашались работать за гамбургер, веселого дня и нескольких замечательных фото обычно хватало. Я наняла Лизу, красивую брюнетку среднего роста с глазами с поволокой и надутыми губками, и мы отправились в Порт-Косту.

Порт-Коста — маленький город на берегу Восточного залива. Для несведущего человека может показаться, что занят он исключительно Ангелами ада[9]. Там есть бар под названием Warehouse, в котором стоит чучело белого медведя и подают четыреста видов пива, мотель, и, пожалуй, это все. Мотель переделали из борделя, каждую комнату назвали по имени проститутки, «Берта», «Эдна» и так далее. Именно там мы и делали съемку. На заднике у нас были отличные старинные шторы в цветочек и диваны из восьмидесятых, а свет оказался просто сумасшедшим: вспышку смягчало солнце. Даже я попозировала для пары снимков, и это было очень круто.

---

[9] Примечания: 9
Один из самых больших в мире мотоклубов.



Фото, которое сделал Пол во время нашей фотосессии в Порт-Косте в 2007 году. На фото мы с Лизой.

Многие думают, что работа из дома похожа на отпуск и получается делать все, что захочется, когда захочется. Не в моем случае. Запросы на eBay диктовали очень строгий график. Мои аукционы были ограничены по времени, поэтому за пропущенный дедлайн мне грозили реальные последствия. Лучшим временем для начала работы был вечер воскресенья.

Если мой аукцион начинался позднее, поку-

патели, ждавшие последних находок, могли расстроиться и пойти к другим продавцам. Если я слишком затягивала с ответом на вопрос, клиент мог сделать ставку на чужой странице. Поздняя отправка проданного могла привести к негативным отзывам. Кроме того, мне приходилось тратить предшествующий съемке день на отпаривание и подготовку вещей. В противном случае я бы ничего не успевала.

После того как все было отснято, я становилась машиной. Я проводила целый день за редактурой фотографий. С Photoshop я была на «вы», поэтому просто блюрила недостатки и обрезала лишнее. Я разработала методы по повышению своей эффективности. Я загружала все фото на FTP и использовала шаблоны для моих выкладок. Мои пальцы напоминали ветер, я печатала примитивный HTML-код, изображая из себя двенадцатилетнего хакера. Сочиняя описания, я вдавалась в детали. Я включала советы по стилю на тот случай, если кто-то захочет козырек, как у Бетти Уайт, но не будет знать, с чем его носить, в отличие от рэпера MIA. Я включала все: промеры от плеча до плеча, от подмышки до подмышки, талию, бедра, длину. Я указывала каждый недостаток и всегда была честна относительно

состояния вещи.

Заголовки аукционов на eBay всегда больше напоминают науку, чем искусство. Каждая моя надпись начиналась с «ВТЖ» («винтаж»), а дальнейшее было сборной солянкой из поисковых запросов и настоящих описаний. «Бейбидолл» и «Питер Пен» были на пике популярности в 2007 году, иногда проскальзывали термины «хиппи» и «бохо», а потом все это превратилось в «архитектурность кроя» и «авангард». Если честно, я ужасно рада, что забыла большую часть этих слов и систематику их употребления. В то время я ела, спала, пила и смотрела сны про поисковые запросы. Потом я вскакивала, закутанная в мокрые простыни и одеяло, и орала в пустоту: «Коктейльное платье в пайетках из 80-х!»

Я обожала отправлять вещи. У меня снова случилось обсессивно-компульсивное расстройство по поводу почты США, почти как на работе в Subway. Я была конвейером из одного человека. Корзина слева, корзина справа и все необходимое для отправки посредине на столе.

В корзине справа лежали те винтажные вещи, которые только что продались и должны были быть отправлены. Я брала предмет и рассматривала, в хорошей ли он форме. Я застегивала

молнии, пуговицы и крючки, а потом складывала его и упаковывала в пакет из прозрачного пластика, который закрывала наклейкой. Я печатала чек и записку, в которой было сказано: «Спасибо за покупку в Nasty Gal Vintage! Мы будем рады, если вы полюбите вашу вещь так же сильно, как мы!» Я, конечно, при этом была одна. Потом я клала пакет в коробку и шлепала сверху адрес. Хотя нет, я гордилась тем, как аккуратно это все было проделано. Я предполагала, что покупатель так же ценит эстетику, как и я. Да и вообще, я не хотела, чтобы кто-то догадался, что вся компания — это одинокая девочка в комнате.

К двадцати трем годам моя жизнь казалась сюрреалистичной. Я вспоминаю типичную закупочную поездку в Лос-Анджелес. Я пила пиво на заднем дворе у своих друзей. На тот момент мои аукционы закрывались на отметке в две с половиной тысячи долларов. Я зарабатывала в неделю больше, чем за месяц на моих предыдущих работах. Моя мать писала мне длинные письма, умоляя вернуться в общественный колледж, а я смотрела на свой банковский счет и думала, что на этот раз она, кажется, не права.

Иногда на мои вещи возникал такой спрос, что это становилось даже чересчур. Однажды я

продала газовое платье цвета слоновой кости с заниженной талией, расшитое белым и серебряным бисером. Оно выглядело немного похожим на наряды сестер Олсен с красных дорожек. После этого я месяцами получала тонны слезных писем от будущих невест, которые умоляли меня найти другое такое же. Иногда они думали, что я накручиваю цену, но никто не знал, что у меня нет склада винтажной одежды, что я просто девчонка, которая просматривает все стенды в секонд-хенде.

#GIRLBOSS:

я указывала каждый недостаток и всегда была честна относительно состояния вещи.

Я относилась к каждой вещи серьезно, ставя в приоритет отличные впечатления клиентов.

Я отнесла один из тех самых пиджаков Chanel в химчистку, и они умудрились потерять пуговицу. Это была чистая прибыль в тысячу долларов, поэтому поверьте: я смотрела внутри, снаружи, под каждой из их чертовых машин. Безуспешно. Я позвонила в бутик Chanel в Беверли-Хиллз, и мне сказали, чтобы я послала пуговицу в Нью-Йорк. Там в архиве найдут подходящую. Мне пришлось срезать еще одну, и это было просто ужасно. Однако в Chanel ее датировали 1988 годом и прислали мне обратно точно такую же. Я пошла к профессиональной швее, чтобы та закрепила их. Покупательнице пришлось прождать целую неделю, однако она была на седьмом небе от счастья. Я выдохнула и отпраздновала латте из Starbucks.

Ты не можешь быть с нами: свора на eBay

Я выпала из жизни на долгих два года. С момента, когда я просыпалась, и до самой ночи eBay был моим всем. Для любой категории там был форум продавцов. Лично я бы не стала называть каждого из них предпринимателем. (Некоторые дамы просто слишком долго носили передники родом из сороковых, а потом захотели от них избавиться.)

Когда на арене появилась я и начала войну за платья из полиэстера, эти пуристы принялись жаловаться. Они были оскорблены, что я помечала вещи из восьмидесятых как «винтаж», говорили, что шестидесятые — самое раннее для этого термина.

Еще они все время смеялись над моими моделями: «У нее такая поза, будто булимией болеет!» — это относилось, конечно, к любой фотографии, где девушка слегка наклонялась вперед и держала руки на талии, имитируя совершенно классический образ.

Продажа винтажа сродни продаже наркотиков

— вы никогда не открываете свой источник. Понятно, что все продавцы любят соревноваться. Да я сама обожаю! Но eBay научил меня таким вещам, которые я даже не представляла. Я была занята съемками, редактированием и загрузкой, а мои соперники просматривали мои списки, чтобы нажаловаться на какую-то мелочь. Например, по правилам eBay, нельзя было оставлять ссылку на сторонний сайт или социальную сеть. Однако продавцы любили написать адрес своей странички на MySpace. Этим занимались почти все. Но все равно нельзя было попадаться. Мне хватило одной продавщицы с избытком времени. Она составила жалобу на все мои аукционы, и *бац:* недели работы как не бывало. Мне пришлось переделывать все вручную, убив целый день и без того расписанной недели.

Я подружилась с некоторыми другими интернет-магазинчиками, но в целом окружение было не очень. Хотя я и благодарна ему хотя бы за то, что оно подготовило меня к зубодробительному миру большого бизнеса.

Nasty Gal Vintage появился на карте из ниоткуда и принялся палить по всем мишеням, очень быстро сделавшись одним из самых успешных магазинов в своей категории. Дело было даже

не в вещах, а в том, как я их продавала. Фотография и стайлинг не были профессиональными, обычно всем занималась я, но они все же были на световые годы впереди всех моих конкуренток. Я не тратила времени на форумные разборки и попытки потопить соперников, я делала магазин единственным в своем роде. И на это подтягивались покупатели: они тратили у меня больше денег и времени. Это, конечно, не закончилось ничем хорошим. Другие продавцы очень расстроились и коллективно решили, что я занимаюсь подложными ставками, для чего надо было бы создать «левый» аккаунт и искусственно завышать цену. Но объемы магазина росли день ото дня, и я просто зашивалась, поэтому у меня и секунды не было на то, чтобы лезть в эти кошачьи драки. Они казались мне безумной тратой времени, однако очень скоро они стали меня раздражать.

А вот и я: сага о шикарном фиолетовом платье

Ближе к концу моего пребывания на eBay, в начале 2008 года, я купила прекрасное платье, которое, по всей видимости, когда-то являлось костюмом. Оно было сделано из фиолетового полиэстера, и я стилизовала его как милое платье на выход. Оно продалось за четыреста долларов, а покупательницей оказалась продавщица винтажа на eBay. Она надела его на свой девичник в Лас-Вегасе.

Форумы просто загорелись. Тролли заявили, что у нас сговор и что мы делаем ставки на аукционах друг друга, чтобы взвинтить цены, и, конечно, что мое платье даже винтажным нельзя назвать. Я никогда и не говорила, что оно ужасно старое, и с радостью возместила бы деньги покупательнице. Но она была очень довольна покупкой и считала, что ее платье стоит каждого доллара.

Когда известный модный блогер Сюзи Бабл написала о моем магазине, комментарии под ее статьей превратились в настоящую драку, посвященную «саге о шикарном фиолетовом

платье», как метко окрестил это все один из продавцов. Кто-то защищал меня. Кто-то говорил, что я «поднялась наверх eBay благодаря ПОДДЕЛКАМ и ЛЖИ». Наконец это так надоело самой Сюзи, что она вмешалась. «Я не могу знать всего… и, если честно, не всегда хочу», — написала она. Я оставалась в стороне и занималась делами.

В это время я уже планировала покинуть eBay, потому что бизнес рос так быстро, что нужно было делать следующий шаг. Nasty Gal Vintage наконец дал мне делать то, что у меня получалось, *и при этом* не надоедало.

Я видела, что у магазина огромный потенциал и что мне придется заниматься им самостоятельно. Однако это не облегчало моей ситуации. Все на eBay, сайте, успевшем стать для меня целым миром, злословили про меня. Я молилась на некоторых продавцов. Однако выбор был сделан за меня. Мой аккаунт заморозили, как только я решила запустить собственный сайт. Сообщили ли они мне причину заморозки? Да, бесплатный маркетинг. Я оставила название будущего сайта в разделе «Отзывы» для моих покупателей.

Больше никаких аукционов

Наконец полтора года спустя я переросла домик с бассейном. Я перевезла свой бизнес в лофт площадью 100 квадратных метров. Он находился в старом корабельном доке в Бенисии, штат Калифорния, еще дальше от всех моих друзей. Я выкупила доменное имя *nastygalvintage.com*, потому что на тот момент название *nastygal.com* все еще принадлежало порносайту (извините!). Я запрягла своего друга из средней школы Коди, он был разработчиком. Я сделала дизайн, он все запрограммировал. Мы вместе выбрали платформу для интернет-торговли, и он заставил ее работать. Это был первый и последний сайт с моим дизайном.

Если вы покидаете eBay, вы не можете взять контакты покупателей с собой. И хотя у меня не было ни одного и-мейла, я имела аудиторию в шестьдесят тысяч человек на MySpace. Когда сайт Nasty Gal Vintage заработал (случилось это в пятницу, 13 июня 2008 года), все было распродано в первый же день. Мне позвонила стилист Келли

Рипы[10] и спросила, не осталось ли у меня винтажного пиджака размера XS. Нет, у меня ничего не осталось.

#GIRLBOSS:

я редко слушаю отказы. Чтобы стать предпринимателем, нужно быть очень упрямой.

Очень скоро я наняла своего первого работника, Кристину Ферруччи. За год я заплатила ей больше, чем платила себе. Она торговалась за 16 долларов в час, и я думала, что мне никогда столько не платили. Еще я сомневалась в том, что найду ей применение. Но она того стоила и всегда была занята. Однажды, на второй неделе работы, она заболела. Ей стало так плохо по дороге, что ее вырвало прямо в машине. Но она продолжила

---

[10] Примечания: 10
Американская телеведущая, актриса и продюсер.

свой путь. Пришла, упаковала несколько десятков заказов, добралась до почты, отправила их, потом уехала домой и заползла в кровать. Кристина со мной и по сей день. Она директор по закупкам нашей компании. Если бы бизнес был войной, именно такую #ГЕРЛБОСС я бы хотела видеть в окопах рядом с собой.

После двух лет работы исключительно с винтажными вещами я решила дать нашей покупательнице то, что она хочет. Мы уже были на высоком уровне, наш винтаж использовали на крупных журнальных съемках, так почему бы не попробовать что-то новое? Кроме того, я устала жить так — выискивать вещи неделя за неделей, не имея будущего и не надеясь на каникулы.

Через полгода после запуска сайта мы с Кристиной посетили наш первый закупочный показ в Лас-Вегасе. О нас никто не слышал, и мы никогда не делали подобного раньше. Я подошла к стенду Джеффри Кэмпбелла, зная, что он — тот дизайнер, с которым мы хотим работать. Мне сразу сказали «нет».

Вам надо знать обо мне одно. Я редко слушаю отказы. Чтобы стать предпринимателем, нужно быть очень упрямой.

Да и вообще, как получить то, что не попросил

хорошенько? Я пошла обратно, взяла смартфон и показала Джеффри, что он пропускает, отказывая *nastygalvintage.com*. Вскоре мы стали новым онлайн-магазином Джеффри Кэмпбелла и по сей день являемся одним из крупнейших его закупщиков. Я подошла еще к Сэму Эдельману, а когда они стали упираться, показала сайт и им, пообещав, что сделаем их бренд крутым. Мы так и поступили, а потом продали их ботинки Zoe общей суммой на 75 тысяч долларов.

Мы начали не спеша. Мы купили некоторое количество вещей у бренда Rojas, помню, как вчера. Нашей первой доставкой пришло красно-черное платье-трапеция с воротником-рубашкой. Оно застегивалось на пуговицы. Я сняла его на Ниде, моей тайской модели мечты ростом 175 сантиметров. Она всегда была звездой магазина на eBay. Нида спаслась из Нового Орлеана. Ей едва исполнилось шестнадцать, когда она стала работать на меня (нашла я ее на MySpace). Потом она окончила старшую школу, продолжая получать зарплату гамбургерами и двадцатидолларовыми купюрами. Платье было распродано мгновенно, и мы снова заказали его.

Мы стали покупать по шесть вещей и смотреть, что продавалось, а что нет. Мы учились на любом

исходе ситуации. Шесть вещей превратились в двенадцать, потом в двадцать четыре. Наш винтажный магазин стал местом, где клевые девчонки могли покупать вещи небольших дизайнеров по приемлемым ценам и стилизовать их как угодно. Nasty Gal был самым большим секретом наших покупательниц, но шила в мешке не утаишь, и мы продолжали расти. Иногда мы с Кристиной пугались и спрашивали, что случилось с выставленной вещью: она вдруг исчезала с сайта. Мы по несколько минут проводили, пока не понимали, что вещь распродалась за несколько секунд.

Хотя сейчас все это мне привычно, тогда я понятия не имела, что значит «маркетинговое исследование», «прямые продажи». Я даже не знала, что у моих покупательниц есть определенная «демография». Я просто понимала, что важно говорить с моими покупательницами. Когда MySpace стал сдавать позиции Facebook, я переехала вместе со всеми и поддерживала диалог на разных платформах двадцать четыре часа в сутки, семь дней в неделю. Я процветала. Покупательницы говорили мне, чего хотят, и я всегда знала, что, если буду слушать внимательно, все сложится наилучшим образом. Хотя все

складывалось еще круче. Мы были невероятны.

Спустя год Nasty Gal уже перерос корабельный двор. Мы переехали на Гилман-стрит, в Беркли, за квартал от легендарного панк-клуба. У нас была вывеска, и мы располагались рядом с магазином пианино. Сто квадратных метров превратились в сто шестьдесят, а еще у нас была своя парковка. Ура! Именно здесь мы наняли первую команду: кто-то отправлял заказы, кто-то занимался описаниями. Я позвонила своему старому другу Полу, надеясь на то, что он станет наши первым фотографом на полставки. Пол согласился, он всегда любил авантюры.

За Полом явилась Стейси, моя подруга, подрабатывавшая в бутике Christian Dior в Сан-Франциско. У нее был безупречный вкус и вид настоящей иконы моды: худющая красотка с гривой темных волос и выдающимися скулами. Я показала ей все наши премудрости. Делу не помешало и то, что она однажды работала визажистом в Chanel. Она вместе с нашим интерном Ником причесывала, румянила, застегивала, красила блеском для губ и смахивала пылинки со всего; я сфокусировалась на закупках, социальных сетях и самом бизнесе; Кристина координировала действия нашей маленькой команды. Многие были бы рады иметь

управляемый маленький бизнес, но здесь такое слово нельзя было даже применить. Он рос как на дрожжах, и нам постоянно всего не хватало: людей, инструментов и, конечно, пространства.



Наш первый логотип и моя первая визитка.

За восемь месяцев мы выросли и из Беркли. Нам нужен был нормальный склад, и я нашла один такой в предместье Эмеривилля, знаменитой родины студии Pixar.

«Проблема золотого миллиарда»

Я никогда даже не представляла, что сниму место площадью в семьсот квадратных метров. Я не работала на настоящем складе и никогда не читала таких сложных договоров аренды. Я была в восторге и в ужасе, а еще я знала, что мне понадобится помощь.

«Проблема золотого миллиарда» — тот случай, когда продаешь все быстрее, чем можешь купить, случилась и с нашими дизайнерскими вещами, которые на тот момент превзошли по объему винтаж. Мы выросли на семьсот процентов по сравнению с предыдущим годом, а это почти неслыханный объем в розничной продаже. И-мейлы от покупателей приходили быстрее, чем мы успевали отвечать. Заказы упаковывались в лихорадочном восторге, и я прыгала в свой Volvo 87-го года и мчалась в Лос-Анджелес закупаться.

Я начала работать с консультантом Даном Фридом. Мы познакомились онлайн. Он был исполнительным и финансовым директором в обувной фирме Taryn Rose и имел большой опыт в управлении компаниями. Вместе мы решили, что мне нужен человек, который будет занимать-

ся самим бизнесом, финансами, персоналом. Мы написали вакансию для директора по операциям, но в итоге я получила того, кто помог определить будущее Nasty Gal.

Обычно люди с опытом Фрэнка не подают заявления на вакансии. Я была шокирована, получив резюме от человека, двадцать лет проработавшего в Lands' End и бывшего директора по операциям каталогов Nordstrom. Однако Фрэнк знал, что Nasty Gal только набирает обороты, а еще представлял себе, что это будет очень весело.

У Фрэнка имелось много вариантов. Он рассказал мне про «оргтаблицу», это инструмент, который компании обычно используют для расписывания структуры и иерархии своих команд. Потом он поведал мне про «подразделения». С ним мы будто колесо изобретали.

Сначала пришел директор по персоналу. Потом распорядитель. После этого — менеджер по работе с клиентами, специалист по инвентарю и специалист по контролю за исполнением. Мы наняли айтишника. Мы наняли помощников по закупкам, а я получила ассистента. Мы разделили отправку и получение, а еще создали отдел возвратов. Коди пришел к нам на полную ставку и

стал менеджером электронных продаж. Мы впервые включили телефоны, открыли несколько линий, обзавелись микрофонами. Это выглядело очень официально. Наши покупатели больше не должны были писать письма — они могли просто позвонить! (Пожалуйста, дорогие покупатели.)

Мы строили планы и придумывали стратегии. Я была губкой, впитывающей новую информацию. Бизнес рос, я росла вместе с ним, и двойственность, пугавшая меня раньше, теперь приводила меня в восторг. Я все еще страдала синдромом дефицита внимания, но все же обнаружила, что иметь собственную компанию означало сталкиваться ежечасно с новыми испытаниями и проблемами. Однако у меня не было ни одной свободной секунды, и скучать я тоже не могла. Мы прошли наш первый день с прибылью в сто тысяч долларов, и я решила это отметить: арендовала огромный батут в форме лошади. Его надули прямо на складе. Послали пару писем, прыг-скок. Отправили заказы, прыг-прыг-прыг. Мне кажется, это был вообще лучший день в моей жизни.

Ко всеобщему удивлению (хотя я удивляться уже перестала), мы переросли наш склад в Эмеривилле за год. К этому времени к темпам развития компании я привыкла. Легче не становилось,

но я хотя бы училась планировать. Я перестала слушать опытных людей (даже Дана), потому что они не чувствовали нашего размаха.

Осенью 2010 года я снова стала искать место для переезда. Я постепенно уставала от ежемесячных, а то и еженедельных поездок в Лос-Анджелес, во время которых спала на диване у своей подружке Кейти. А еще я боялась, что делаю это слишком часто. Там находились почти все шоурумы и дизайны, и отдельным мучением было возить туда-сюда моделей для съемки и примерки. Я знала, что хочу делать собственную продукцию и что зона у Залива была не для нас. Там обретались бренды вроде Gap, Macy's и Banana Republic. Их работники были невероятно талантливы, но столь же консервативны. Наем был почти исключен. Поэтому я решила переехать в Лос-Анджелес.

И два месяца спустя мы это сделали. Я опросила тринадцать служащих, готовы ли они к этому, и двенадцать согласились. Три с половиной года спустя почти все они в Лос-Анджелесе растут вместе со мной и 350 другими работниками.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Кристина Ферруччи, директор по закупкам в Nasty Gal

Я оплатила колледж, работая в магазине в Сан-Франциско, и именно там поняла, что умею курировать одежду. После окончания учебы я подумывала о фэшн-блогинге и в поисках работы на Craigslist наткнулась на место помощника в фирме Nasty Gal. Я никогда не слышала о таком бренде, но в то время мой гардероб состоял из распродаж в Goodwill, и мне понравилось, что одежда была винтажной. Во мне что-то откликнулось. На тот момент я была просто нищей и не знала, куда податься, мне казалось, что работа помощника все равно временная и что я смогу уйти в любое время. Пять лет спустя я все еще здесь. Я не пошла по карьерной лестнице. Я стала заниматься тем, что мне нравилось, тем, что у меня получалось.

В самом начале Nasty Gal был театром одной актрисы, которая руководила своим бизнесом из маленькой комнатушки. Я всегда ошеломленно смотрела на то, как София прыгает от фотоаппарата к созданию образа, потом к написанию и-мейла. Ее энергия была заразна. Она

всегда находила время на покупателей и держала марку, чтобы они были удовлетворены и чувствовали, что на них обращают внимание. Она много брала на себя, поэтому я последовала ее примеру. Через пару недель Nasty Gal превратился в театр уже двух актрис.

Мы с Софией узнавали про бизнес на ходу, это был метод проб и ошибок. Если определенный образ удавался, мы замечали это и старались повторить успех. Если нет — он для нас просто переставал существовать. Очень простые рамки, но это была часть нашего ДНК в Nasty Gal. Когда мы были на нашем первом закупочном показе и называли себя, это стало незабываемым опытом и ценным жизненным уроком для нас. Мы всегда произносили название компании как минимум дважды, потому что переспрашивал каждый. Потом нам в лицо шутили или даже смеялись, но София доставала смартфон и показывала им, что веб-сайт существует, и он очень неплох. Мы, конечно, наделали кучу ошибок, не разобравшись в том, что хочет покупатель и что нужно нам

как бренду. Но в результате мы узнали больше, чем если бы никуда не поехали. По сей день я повторяю подобные выезды для нашей закупочной кампании. Я научилась принимать быстрые решения, которые положительно влияют на наше будущее.

Я и сама кое-что внесла: я умею оскорблять неподходящую одежду. Могу сказать что-то вроде «цвет этих брюк напоминает мне о больничных пижамах» или «силуэт платья больше подходит для новорожденной». Эта способность сослужила мне хорошую службу и спасла многих наших покупательниц от сомнительного выбора. Я хочу, чтобы у людей был лучший шопинг, потому что у Nasty Gal просто невероятный потенциал.

Я — часть успеха нашей компании, и это удивляет, восхищает и совершенно сводит с ума. Как первый работник я занимала много должностей (некоторые — одновременно). Я была помощником, раздумывала над персоналом, стала закупщиком, работала в службе по связи с клиентами, управляла отделом отправ-

ки, в котором работали только мужчины. Додумайте сами. Теперь как директор по закупкам могу сказать, что это была странная, но прекрасная карьера. Когда я отвечала на то объявление с Craigslist, оказалось, что я делаю выбор, который дается раз в жизни. А значит, это судьба.



Внутри каждой неудачи есть скрытые возможности.

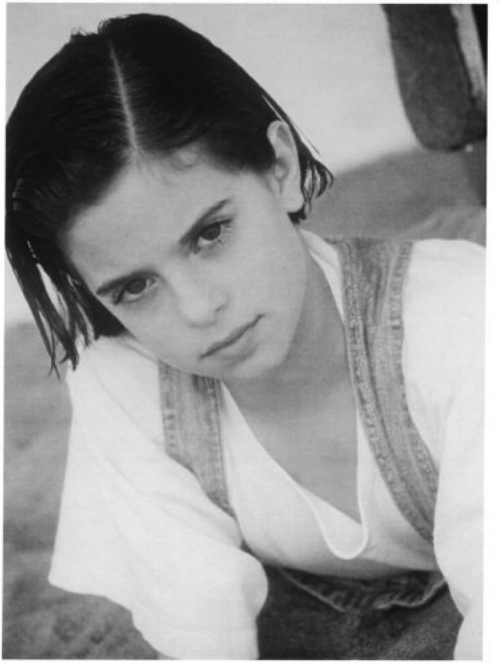
3. Плохая работа спасла мою жизнь

Именно ветвление сделало дорогу прямой.

– Остин Осман Спейр

SOPHIA AMORUSO

D.O.B.: 4-20-84 Hair: Brown Eyes: Hazel as of 7/94 Height: 5'5" Size: 10 Shoe: 3



STARS
THE AGENCY

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

Я работала моделью в детстве. Единственным плюсом оказалась возможность пропускать школу.

Я думаю, что являюсь обладателем рекорда по количеству самых хреновых работ в категории «до 18 лет». Даже если нет, я бы точно выиграла награду в номинации «Самые хреновые работы на две недели и меньше». Ребенком я просто утопала в занятости: стенды с лимонадом, разнос газет, работа нянькой, а еще — короткий период в роли модели.

Моя карьера кончилась, когда я не сумела призвать весь свой энтузиазм и прокричать «Пицца, пицца!» на кастинге для Little Caesars. Моя старшая школа походила на скоростные свидания, но только не с парнями, а с работой. Возможно, ни одно из этих мест все же *не спасло* мою жизнь, но я верю в то, что разнообразие кратких ошибок (или рабочий промискуитет, как я его обычно называю) сделало меня достаточно опытной молодой девушкой. Когда ваша концентрация имеет длину ресницы, не нужно много, чтобы понять, что вам нравится, а что нет. Я вот люблю делать сразу все, чтобы понять, что останется со мной. К несчастью моих нанимателей, дело того стоило.



Свидетельство дна моей жизни. Католическая школа.

Перед началом моей саги о хреновых рабо-

тах я посетила десять школ за двенадцать лет обучения. Причины были самые разные. Мы переезжали, менялась наша финансовая ситуация, мне не нравилось в каком-то месте. Уже к третьему классу родители понятия не имели, что со мной делать — я попадала в неприятности, например, читала словарь вместо того, чтобы заниматься. Каким-то чудом я угодила в программу ускоренного развития. Однако она оказалась полной чушью: мы целыми днями читали газеты, сидя на полу, а моя учительница «не верила в математику». В общем, ничего не получилось. Поэтому меня перевели в католическую школу. Представьте себе, это тоже не сработало.

Куда бы я ни ходила, я везде оказывалась аутсайдером (и шутила на туалетные темы, поэтому друзей у меня было не так уж много). Я хорошо ладила с крутыми детьми, но и с ботанами тоже общалась. Этот дух вынужденных путешествий, а также проявившиеся механизмы выживания значительно упростили мои прыжки с работы на работу. К счастью, экономика в то время была в хорошем состоянии, и, когда я начала свою карьеру в пятнадцать лет, я сразу получала место, затем уходила и снова нанималась. Я никогда особенно сильно не расстраивалась, если что-то

не ладилось, потому что вся моя жизнь была непонятной и бесцельной. Я оставила надежду на то, что какая-то одна вещь, место, человек или занятие могут оказаться моим призванием.

Приключения в царстве рабочего промискуитета

Я не могу оказаться там, куда я намеревался попасть, зато мне кажется, я оказался там, где нужно.

– Дуглас Адамс

Трудности с тем, чтобы куда-то «вписаться», продолжались всю мою юность. В старшей школе, когда звучал звонок, я говорила себе, что жизнь моя кончилась, не начавшись. Когда начинаешь есть ланч вместе со своим суперлиберальным учителем, а не общаться с друзьями, понятно, что пора давать деру. Я умудрилась уговорить родителей на домашнее обучение на вторую половину второго класса старшей школы. Раз в месяц ко мне приходил учитель, выдававший задания, но большую часть времени я проводила на работе. Рядом с домом был Subway, поэтому в один прекрасный день я просто пришла туда, заполнила заявление и стала художником по сэндвичам. Я с гордостью носила зеленую рубашку поло и козырек, работала в дневную смену и побеждала обеденную лихорадку, не зная толком,

что это такое.

В мои обязанности входило носить перчатки и втирать майонез в тунца. Круто! Я бросала тунца в миску, заливала его двумя литрами майонеза, надевала перчатки и делала тунцу массаж. Еще я обожала водоросли, которые приезжали в ужасном беспорядке. Мне нужно было разделить их и только потом делать сэндвичи. В итоге я даже не помню, почему ушла оттуда.

Потом я устроилась в книжный магазин Borders. Мне очень нравилась эта работа. В то время всем нужна была книга «Кто забрал мой сыр?». Я так и не узнала, о чем она. К несчастью, в Borders не было ни майонеза, ни тунца, однако стойка информации во многом помогла мне: приходилось задействовать мозги.

Borders заставляли всех своих работников пройти довольно серьезную программу тренировок. На тот момент я уже не любила офисный стиль, однако по сей день считаю ее полезной. Например, они научили меня говорить «да» вместо «конечно», «позвольте, я посмотрю» вместо «я не знаю» во время общения с покупателями. Очень важная заметка про работу с клиентами: просто извиняйтесь. Даже если это не ваша вина, но кого-то огорчила компания, на которую вы ра-

ботаете, вы должны посочувствовать. Даже если вам платят минимальный оклад, для покупателя вы — лицо компании. Именно такой подход позволяет вам получить прибавку, повышение и в конце концов сделать карьеру.

В тинейджерские годы и еще немного спустя я думала, что никогда не смогу принять капитализм, а уж тем более символизировать его успехи. Я была уверена, что проведу жизнь, пытаясь быть фотографом, живя на деньги с неинтересных работ. Теперь я не настолько цинична. Я узнала, что именно большие компании предоставляют возможность учиться и расти, а не только развивать свои административные навыки.







Моя работа в Borders продолжалась всего полгода, хотя мне там нравилось. Тот факт, что я бросила Borders, не умаляет ценности полученных знаний.

Сегодня у Nasty Gal есть своя философия. У нас прекрасный отдел по работе с персоналом и команда распределения бонусов. Мы хотим быть уверены в том, что все делаем по справедливости и что о наших работниках заботятся. Перед созданием своей компании я даже не знала, что такое РП (ровная пройма?), а над философией

просто посмеялась бы. Но если бизнес находится на такой безумной траектории взлета, подобные вещи перестают быть глупой частью корпоративной культуры, без них просто нельзя создать позитивный рабочий дух.

После Borders я продолжила свое легкое рабочее поведение в молле у местного завода, поработала в парочке обувных (ортопедия!) магазинов и еще в одном книжном. Потом я устроилась в химчистку, где сидела в гордом одиночестве, вытирала воротнички мужских рубашек и сортировала их по степени накрахмаленности.

Я проработала в ресторане где-то день, и вот это мне совсем не понравилось. Я не очень-то умею общаться с людьми, а там — сплошные люди, нон-стоп. Мне было интересно, если платят везде одинаково, что же лучше выбрать? Быть ужасным разносчиком пиццы? Расстраиваться из-за пролитого молока? Или сидеть в магазине обуви Dexter? Я решила сидеть и читать книги. Несмотря на то что я всегда прикладывала много сил, работа занимала примерно пятнадцать процентов моей способности думать, и каждая из них постепенно становилась однообразной. Мне казалось, что я живу как в фильме «День сурка» — каждый день одно и то же, вне зависимости от

того, сколько усилий я вкладывала накануне. В этот момент саги я ни разу не пожинала плодов трудов своих.

Борьба со скукой

Невозможность заскучать… Это ключ к современной жизни. Если вы иммунны к скуке, вы можете добиться чего угодно.

– Дэвид Фостер Уоллес

В ту пору своей жизни я выбирала такую работу, которая казалась мне простой. Последний пост перед Nasty Gal — я проверяла удостоверения личности в Академии Университета искусств в Сан-Франциско. Я совершенно буквально не делала ничего, и именно поэтому я стала там работать. Нетушки, никаких изменений в этот мир я не принесу и трудиться тоже не буду! Я хотела стать дешевой версией охранника, валять дурака на MySpace и периодически орать: «Эй! Вы должны зарегистрироваться!» Как только моя смена начиналась, я с нетерпением ожидала конца. Я понимаю, как ужасно это звучит. И знаете что? Это было тупо и ужасно. Мне даже жалко вспоминать, какой апатичной я была. Я надеюсь на то, что сделала те ошибки, которых вы, дорогие #ГЕРЛБОСС, не допустите никогда.

А еще есть тип людей, которые просто ненави-

дят работу, неважно какую. Эта книга не для них. Если только вы не дитя миллиардера, работать придется. Так пусть это будет то, чем вы наслаждаетесь, потому что скука не соответствует настрою #ГЕРЛБОСС. Вообще.

Я знаю теперь, что нет такой вещи, как универсальная скука. То, что кажется вам однообразным, может занимать кого-то другого. Если вы скучаете и ненавидите свое место работы, вы должны понять, что, скорее всего, просто находитесь не там. Если только вы не работаете на топливе под названием «чувство противоречия», просто невозможно преуспеть, занимаясь тем, что вы ненавидите.

Я просто ужасна в сфере пиара. Это целое искусство. На вас должен быть спрос, вы должны говорить нужные слова в нужное время, а этому я так и не научилась. Хороший пиарщик должен уметь продавать и одновременно быть искренним и выстраивать отношения. Кейтлин, пиар-директор Nasty Gal, любит свою работу и преуспевает. Она полнейший экстраверт и обожает людей, поэтому просто цветет и пахнет, находясь в постоянном контакте со всеми. Я шутливо называю финансовую сторону вопроса скучной, но только потому, что сама от нее зеваю.

А наш финансовый директор обожает рассматривать графики и таблицы, а также всяческие аббревиатуры, которые я и понять не могу. И это просто прекрасно, потому что, не будь таких людей, а еще тех, кто обожал бы логистику, Nasty Gal пошла бы по миру.



Использую свою любовь к фотографии, чтобы исследовать подавляющую сторону времени.

Мой самый большой недостаток как работника (и друга) — это неизлечимая неспособность приходить вовремя. Это одна из вещей в этом

мире, которую я никак не могу изменить, как бы ни старалась.

Меня всегда расстраивал тот факт, что я должна тратить двадцать минут своей жизни на то, чтобы добраться до работы, принимая во внимание то, что мне за них никто не платит. Чтобы не тратить ни одной лишней минуты «моей» жизни (я думала, что работодатель и так мне должен), я выходила как можно позднее — и всегда опаздывала. Иногда приход не вовремя неизбежен (всякое случается), однако, если вы опаздываете все время, если по вам можно часы сверять, ваш босс поймет, что вам просто наплевать на свою работу. А таких людей никто не хочет нанимать или держать при себе.

Однажды я работала на гидропонном заводе. Мы зависали под A Tribe Called Quest, пока я балансировала уровни pH воды. Я заботилась о гигантском банановом дереве, которое росло на вулканическом камне, напоминавшем отходы жизнедеятельности кроликов. Я обожала эту работу. После я занималась ландшафтным дизайном, думая, что неплохо походить по улице, собирая шланги и катая бочки. Это все продолжалось недели две. Вы можете посмеяться и спросить, о чем же я думала? Я задаюсь тем же

вопросом. Но работа была не важна, был важен результат, а он не менялся.

Однако, когда я создала Nasty Gal, я поняла, что мне нравится процесс, а уж препятствия! Мои дни проходили в счастливой дымке, потому что я была слишком занята и не смотрела на часы. Это очень отличалось от процесса подсчета минут до конца смены в восемь часов. Мне всегда было сложно следовать правилам, поэтому я смогла заниматься только Nasty Gal.

Все эти работы научили меня одному: по крайней мере, некоторое время вы должны уметь переносить всякую фигню. То, что поколение моих родителей называет «закалкой характера». Лично я предпочитаю термин «тренировка для #ГЕРЛБОСС». Я многому научилась, потому что работала старательно, и кое-что мне все-таки нравилось. Да, надо признать, некоторые позиции были совсем для дураков. Но несмотря ни на что, я подходила к делу с чувством любознательности и была готова экспериментировать. Я не была привязана к исходу, я хотела посмотреть, чем дело кончится. Если вы подходите ко всему как к большому веселому эксперименту, тогда ничего страшного, если результат не радует. План меняется, и, возможно, это к лучшему. Внутри каждой

неудачи скрыты возможности. Я поговорю об этом в следующей главе, но начните их искать, они повсюду!

А еще хреновые работы придавали гораздо больше значения хорошим. Многие люди не получают должность мечты сразу. Мы все должны с чего-то начинать. Вы будете ценить свою прекрасную карьеру еще сильнее, если оглянетесь на все те посты, которые занимали в прошлом. Я надеюсь, что вы поймете, что чему-то научились и на них. Все то, чем я занималась до Nasty Gal, помогло мне осознать, какой у меня обширный опыт в разных сферах жизни, и это оказалось столь же важно, как и моя дальнейшая работа.

Я не сразу призналась себе в этом, ведь я хотела, чтобы моя жизнь напоминала настольную игру *«Лестницы и падения»*, за минусом падений. Я искала должность, на которой можно было ничего не делать и продвигаться по жизни, а такого, друзья мои, не существует в природе (разве только вы не Пэрис Хилтон, и то я не уверена, впереди ли она, особенно если дело касается моды).

#Girlboss:

если вы подходите ко всему как к большому веселому эксперименту, ничего страшного, если результат не радует. Внутри каждой неудачи скрыты возможности.

Я недавно услышала аббревиатуру «IWWIWWIWI», которая означает «я хочу того, что хочу, тогда, когда хочу, там, где хочу». Можно назвать это своеобразным лозунгом моего поколения.

Мы — дети Интернета, испорченные тем фактом, что наши желания находятся в одном клике от нас. Мы быстро думаем, быстро печатаем, быстро двигаемся и ждем, что все остальное будет происходить с такой же скоростью. Я сама такая. Мне не хватило терпения закончить старшую школу, пойти в колледж или подождать развития карьеры. Как работодатель я часто ви-

жу это в детях, только закончивших обучение. Они немедленно хотят отличную работу с высокой зарплатой. Эй, это прекрасная цель. Но, как и везде, вы должны работать, чтобы добиться желаемого. Я видела десятки резюме людей, которые были интернами в двадцати местах. Это здорово, я рада, что вы посмотрели на свои опции и показали себя другим, но если вы интерн на протяжении пяти лет, мне кажется, вам *не нужно* работать. Я уважаю людей, которые готовы закатать рукава и сделать дело, даже если от него плохо пахнет. Поверьте мне, в этом нет ничего постыдного, и я могу собрать отличный сэндвич с тунцом как доказательство.

Школа — не мое призвание

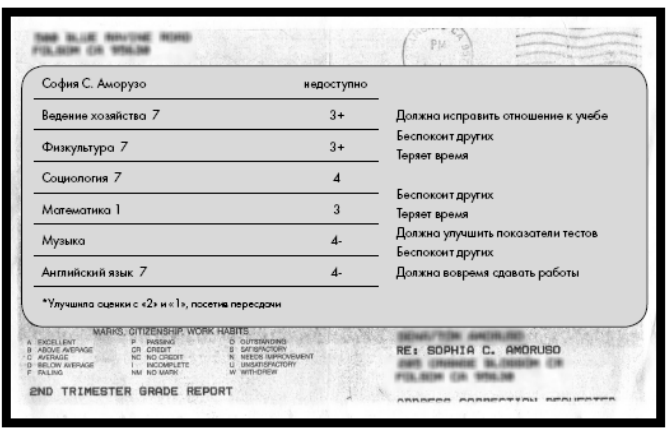
Я был тем, кем был в старшей школе, в соответствии с правилами поведения нормального человека. Я слушался маму и папу. Потом я окончил ее, выехал из дома и просто начал, за неимением лучшего определения, бег на воле.

– Игги Поп

Сейчас вы уже, наверное, поняли, что мы со школой не были созданы друг для друга. Если честно, у меня смешанные чувства по этому поводу. Очень много раз в жизни я жалела, что мне не хватило понимания, терпения и самодисциплины провести четыре года в колледже. Я очень уважаю людей, которым хватило. Но просто учеба не была моим призванием. Главная мысль, заложенная в этой книге, пожалуй, звучит так: чтобы добиться успеха, вы должны знать свои слабости и уметь использовать сильные стороны. Вкратце, если вы делаете что-то просто отстойно, подсчитайте потери и двигайтесь дальше. Я была нетерпеливой и не могла заглядывать в будущее, строить долгосрочные планы. Теперь я переросла

этот момент. Однако если вы терпеливы и упорны, я буду последним человеком, который будет отговаривать вас от высшего образования.

Были времена, когда я ненавидела школу не из-за детей, а из-за совершенно больных взрослых, с которыми приходилось иметь дело. Помните учительницу из продвинутой программы? Она еще не верила в математику. Так вот, она жила через дорогу от зоопарка и приносила нам свежие отходы от сов, бросала на парты и велела их вскрывать. Они пахли блевотиной, ну, потому что они ею и были.



София С. Аморузо	недоступно	
Ведение хозяйства 7	3+	Должна исправить отношение к учебе
Физкультура 7	3+	Беспокоит других Теряет время
Социология 7	4	
Математика 1	3	Беспокоит других Теряет время
Музыка	4-	Должна улучшить показатели тестов
Английский язык 7	4-	Беспокоит других Должна вовремя сдавать работы

*Улучшила оценки с «2» и «1», посетив пересдачи

MARKS, CITIZENSHIP, WORK HABITS

A EXCELLENT
B ABOVE AVERAGE
C AVERAGE
D BELOW AVERAGE
F FAILING

P PASSING
CR CREDIT
NC NO CREDIT
I INCOMPLETE
NM NO MARK

O OUTSTANDING
S SATISFACTORY
N NEEDS IMPROVEMENT
U UNSATISFACTORY
W WITHDREW

RE: SOPHIA C. AMORUSO

2ND TRIMESTER GRADE REPORT

Не нуждается в подписи. Все сказано в карточке об успеваемости.

Я ненавидела ту учительницу. В четвертом классе моя преподавательница из католической школы отправила меня домой с детальным описанием моих действий. Мисс Кертис была убеждена, что я «поехала крышей». В число моих грехов входило: питье из фонтанчика с водой (слишком частое), заточка карандашей (слишком частая), походы в туалет (слишком частые). Моя мама, уже совершенно отчаявшаяся к этому моменту, тихо проговорила:

— Ну, мы же знаем, что ты не сумасшедшая, правда?

— Нет, не сумасшедшая! — сказала я.

Если я приносила домой хорошие оценки пять дней подряд, она брала меня в магазин Sanrio. И каждую пятницу я стала выбирать что-то из Hello Kitty или Kero Kero Keroppi[11], а мой рюкзак был заполнен прекрасными письмами от учительницы.

В седьмом классе я спросила учителя по естествознанию, могу ли я встать на стул и рассказать свою презентацию, потому что я очень ей гор-

---

[11] Примечания: 11
Серия игр для приставки Nintendo.

дилась и хотела, чтобы все об этом знали. Он ответил отказом. Ну, лучше сделать и жалеть, чем не сделать и жалеть. Я приняла его слова буквально и залезла на лабораторный стол.

Шли годы, и я чувствовала все большее отчуждение от того круга людей, в котором жила. Я пошла в старшую школу в пригороде, это было совершенно стерильное место не в хорошем, свободном от совиной блевотины, смысле. Там были сплошные моллы и аутлеты, а из развлечений — курение травки у реки и проникание в чужие джакузи на открытом воздухе. В школе учились сплошь дурочки и спортсмены, а чтобы стать популярным, нужно было хорошо мыть свои кроссовки. В те дни я носила рваные джинсы, сандалии на платформе и обязательно — ремень. Обычно усыпанный шипами. Я надевала косынку, а нос у меня был проколот. Ну понятно же: я уверенно шла к карьере в мире моды.

Чистая механика традиционной школьной системы подавляла дух. Я чувствовала, что именно так мужчины тренируют молодежь для того, чтобы они всю жизнь провели в каком-нибудь офисе. Я считала себя пленником. Я вставала в одно и то же время каждый день и сидела на одном и том же стуле пять раз в неделю. У меня

было не больше свободы, чем у собаки Павлова. Проблемы белого мира, да?



Мистер Шерон, мой любимый учитель и друг по ланчам. Господи, он стихи писал!

Моим любимым учителем был мистер Шерон, именно с ним я ела ланч почти каждый день.

Он верил в меня. Он был вегетарианцем. Он преподавал нам историю США по книге «Ложь, рассказанная моим учителем» и цитировал некоторые вещи из трудов анархистки Эммы Голдман. Я узнала, что Хелен Келлер [12] была социалисткой! Я была ужасно горда своим видеопроектом, который состоял из нарезок под песню Infected группы Bad Religion. Бац, снимок магазина при заводе Nike. Бац, кадр с деньгами. Бац, фото кладбища…

Но, не считая часового глотка свободы на уроках мистера Шерона, старшая школа представляла из себя пустошь.

Именно в это время психиатр поставил мне одновременно депрессию и синдром дефицита внимания. Сомнений в первом не было, но я отказалась принимать прописанные таблетки. Я просто выбрасывала их. Я знала, что мое несчастье и отсутствие интереса к жизни заключались не в химическом дисбалансе. Это нельзя было

---

[12] Примечания: 12
Американская активистка, писательница и лектор.

излечить, я просто ненавидела свое окружение.

#GIRLBOSS:

если у тебя в школе ничего не получается, не позволяй ей убить себя. Это не значит, что ты глупая или не преуспеешь в жизни. Это значит, что твои таланты закопаны где-то в другом месте.

Мне очень не нравится, что школу рассматривают как место, где всех можно стричь под одну гребенку. А если вы отказываетесь, значит что-то не так с вами, а не с системой, которая не справляется. Так вот, я не пытаюсь оправдать каждого лентяя, который пропускает занятия и мчится в Burger King, но я думаю, что мы можем признать тот факт, что школа не для всех.

Так вот, #ГЕРЛБОСС, если у тебя в школе ничего не получается, не позволяй ей убить себя. Это не

значит, что ты глупая, или ничего не умеешь, или не преуспеешь в жизни. Это просто значит, что твои таланты закопаны где-то в другом месте, так что воспользуйся возможностью их найти.

Разыщи место, где ты будешь процветать. Как только ты это сделаешь, у тебя все получится.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Маделин
Пул, MPNAILS.COM (@MPnails)

Когда я была очень молодой, я не знала, чем хочу заниматься в этой жизни. Я хотела быть горничной (мне очень нравилось делать узоры на ковре пылесосом) и баскетболисткой (потому что одежда была крутой). А жить я хотела в Коннектикуте, в доме с фойе королевского фиолетового цвета. Я бы звала его «фуае» на французский манер. Я очень хотела красиво жить. Некоторые вещи поменялись, но к красивой жизни я тяготею до сих пор. Я знала, что не хочу волноваться: я желала креативного, вдохновляющего существования с путешествиями и так, чтобы о деньгах не волноваться.

У меня было бесчисленное количество

должностей, обычно креативных, но очень невысоких по уровню. Я заворачивала подарки в ювелирном магазине, подавала мороженое, учила плаванию, делала бейглы, работала в кофейне и нескольких ресторанах — и даже в Panera![13]

Я восстанавливала плакаты, делала кейтеринг мероприятий, сидела с детьми, ездила в фургончике с мороженым, нашивала пайетки на обручи для волос, бирки на майки, красила стены, делала росписи, отдирала обои, помогала стилисту по реквизиту, стилисту по еде и некоторым стилистам, вышедшим со страниц «Дьявол носит Prada».

Мой отец мне проходу не давал вопросом «кем ты хочешь быть?», а я только и могла, что ответить, мол, хочу быть экспертом. В чем бы я в итоге ни специализировалась, я хотела быть самой лучшей. Я прилежно трудилась, а потом вдруг увидела, как одна дама рисует узоры на ногтях модели, это был сет фо-

[13] Примечания: 13
Сеть кондитерских а США.

тографий, и меня вдруг озарило: у меня ведь получится!

Я бросила все работы на полставки и записалась в самую дешевую школу косметологии в Лос-Анджелесе. На тот момент я была нищей и находилась в полнейшем стрессе. Я сидела под флуоресцентной лампой в маске от пыли и смотрела на то, как пошловатого вида дама показывает аэрографический макияж на голове от манекена. Но я всегда верила в то, что все наладится.

Теперь я маникюрный мастер, я работаю на фрилансе; меня приглашают для съемок в журналах и рекламе, я разрабатываю продукты для ногтей и участвую в массе творческих проектов, связанных с ногтями. В общем, я эксперт.

Когда я не работаю, я все равно работаю. Я постоянно наблюдаю, фотографирую узоры и цвета, которые вижу на улице, записываю идеи. Я встречаюсь с новыми людьми, соединяю разные мысли воедино, исследую. Я пробую новые продукты, делаю бесплатный маникюр друзьям, работаю над веб-сайтом, обновляю ак-

каунты в соцсетях, работаю над своими продуктами, над совместными проектами, собираю доски для вдохновения или зарисовываю новые идеи. Я работаю над моим мастерством и над моим бизнесом не потому, что я чувствую себя обязанной, а потому что люблю все это. Я всегда работала усердно, потому что у меня не было выбора, но я всегда верила в себя.

Я знала, что хочу быть #ГЕРЛБОСС.



Я чувствовала себя наиболее комфортно в дискомфорте.

4. Кражи и путешествия спасли мою жизнь

Мы лазали по мусорным бакам, спали в чужих домах, а еще крали, таким образом забирая обратно нашу жизнь. Все встало на свои места, когда мы решили, что наши жизни стоят того, чтобы их прожить. Жизнь помогает тем, кто рискует.

– Evasion

Я не помню свою первую украденную вещь. Однако я помню (и ни капли не горжусь), что кражи случались часто. В какой-то момент кто-то нанял меня, чтобы я украла MacBook. И только тогда я поняла, что, черт возьми, имею репутацию воровки. Я поняла, что не возражаю, чтобы меня знали за много других вещей (неловкие звуки, которые я издаю подмышками, фотография, мои легендарные танцы), но воровство не входит в этот список.

Я не горжусь тем периодом моей жизни. Он настолько далек от того, кем я сейчас являюсь, что иногда кажется сюрреалистичным. Не так

давно я встречалась с директорами компании Nordstrom, а несколько дней спустя — с исполнительным директором Michael Kors. И всю дорогу я думала: «Господи боже, я украла часы Michael Kors из магазина Nordstrom, когда мне было семнадцать…» Это были потерянные годы, и раз двадцать я оказывалась на волоске от того, чтобы безвозвратно испортить себе жизнь. Просто чудо, что этого не случилось.

Жизнь как анархия

У людей есть столько свободы, сколько разума, чтобы ее хотеть, и сколько смелости, чтобы взять.

– Эмма Голдман

Последнюю часть периода тинейджерства я была потеряна. Я знала, кто я, и отказывалась идти на компромиссы, но при этом понятия не имела, чего хочу в жизни. Я желала попробовать почти все, но мое безостановочное хотение все отвергнуть создавало очень сложный парадокс. Я была незрелой эмоционально, это хорошее слово для описания моего подхода к жизни.

Пока я жила с родителями, я каждый год ездила на Ярмарку анархистской книги из Сакраменто в Сан-Франциско. Как вы можете догадаться, в те дни я слушала много злой музыки. Когда мне было пятнадцать, я открыла для себя альбом группы Refused, *The Shape of Punk to Come,* а это, в свою очередь, привело меня к Ги Дебору[14] и

[14] Примечания: 14
Французский философ, писатель, режиссер.

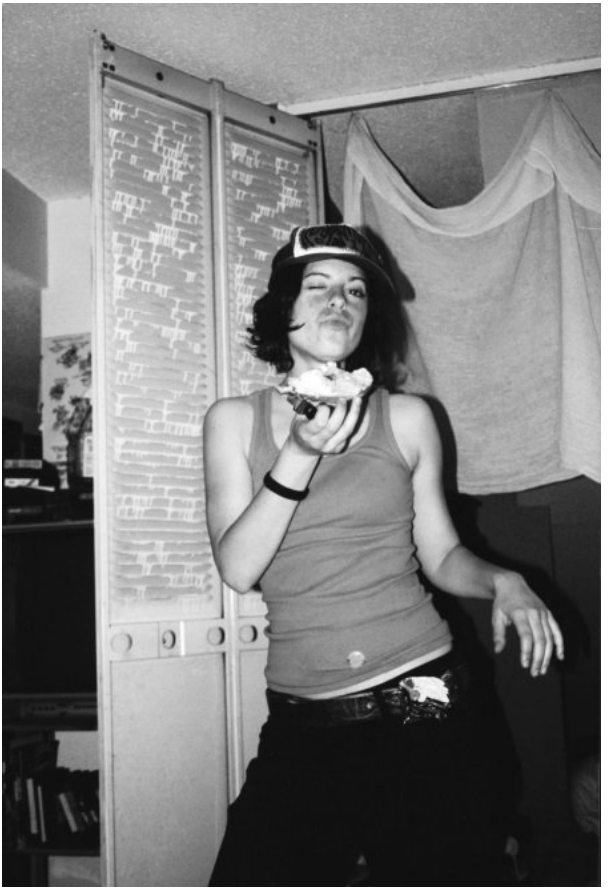
ситуационистам[15]. Я уже глубоко подсела на Эмму Голдман и посещала марксистский кружок, в котором всем было глубоко за сорок. Как я уже говорила раньше, в период тинейджерства я считала, что жизнь — отстой, а моя жизнь, «подавляемая» пригородом и школой, — отстой совершенно уникальный. Идеалы анархизма прекрасно мне подходили. Я верила, что капитализм — источник всей жадности, неравноправия и разрушения в мире. Я думала, что им управляют большие корпорации (теперь я точно знаю, что дело так и обстоит) и что, поддерживая их, я поддерживаю все злодеяния (тоже правда, но заправлять машину как-то надо).

Я хотела жить вне капиталистического общества, быть свободной, путешествовать без границ, не существовать в системе «с девяти до пяти». Я напоминала себе старого бородатого хиппи, запертого в теле девчонки. Я хотела жить спонтанно и оказываться в диких местах, с дикими людьми и время проводить тоже дико. Позвольте вам напомнить, что я была настолько наивной, что думала, будто смогу прожить так всю жизнь. Но теперь я вспоминаю прошлое и пугаюсь за се-

---

[15] Примечания: 15
Ситуационизм — направление в западном марксизме.

бя так, как пугалась бы за собственного ребенка.



Не отбрасывайте бейгл из помойки в сторону, пока не по-

пробуете.

В семнадцать, еще до выпуска из старшей школы, я уехала из дома. Мои родители разводились и были слишком заняты разрушением двух десятков лет брака, чтобы заботиться обо мне. Я начала жить согласно своей мечте о жизни с приключениями, попадая во все авантюры подряд. Я была веганом. Я была фриганом. Я добралась до встречи Earth First![16] посреди леса, на которой поела волшебных грибов и посмотрела на то, как люди зажигают пентаграмму из деревянных палок. Я отказывалась покупать новые вещи.

Я слишком сердилась на то, что капитализм производил вещи, которые быстро приходили в негодность. Я обставляла свое жилье тем, что находила на дороге, и краденым. Я рыскала по помойкам возле Krispy Kreme, встречалась с парнем, который жил в доме на дереве, и не брила ноги.

---

[16] Примечания: 16
Радикальная группа по защите окружающей среды.



Эта жизнь может показаться экстремальной, но в то время я так не думала. Я чувствовала себя аутсайдером всегда, во всех школах и на всех работах, и наконец-то бросила полотенце на ринг. Я сдалась и больше не искала подходящее место под солнцем. Комфортнее всего мне было в дискомфорте.

Вышло солнце, покажите большой палец

Если эти годы меня чему-то и научили, то одной простой мысли: вы никогда не можете убежать. Никогда. Единственный выход — это вход.

– Хунот Диас

Когда мне было семнадцать, я решила доехать автостопом до Олимпии, штат Вашингтон. Я стояла вместе с Джоанной, моим компаньоном, которую я знала чуть более суток, на изгибе дороге в центре Сакраменто. Мы держали картонный знак. Первым нас подобрал русский парень по имени Юрий. Он водил маленькую «Хонду» с выбитым задним стеклом и вдавленной рулевой колонкой. Машина, похоже, была украдена. Неплохо, да? Впрочем, ничего особенного. У меня на поясе висел нож (для резки яблок!), а кроме того, мы были неуязвимы.

#GIRLBOSS:

маленькое объявление: пожалуйста, никогда, никогда не делайте ни одну из тех глупостей, о которых я буду рассказывать в этой главе.

Мы спросили Юрия, куда он едет, и стали что-то подозревать, когда он назвал «Западный Сакраменто». Мы давно его проехали. После серии переговоров он наконец-то согласился высадить нас в Реддинге. Во всяком случае, этот город был нам по пути. Потом Юрий сказал:

— За любовь?

— Нет! — прошипела я, чувствуя брезгливость вместо страха.

Мы потребовали, чтобы он нас высадил, и он сразу стал извиняться. Но если машина без ключа зажигания ни о чем нам не сказала по какой-то причине, то эта фраза оставила мало сомнений.

Юрий высадил нас на заправке, извиняясь на ломаном английском, и вот мы оказались у городка Самора. Вокруг не было ни души.

Я осмотрелась и увидела, что на станции заправляются две машины, но обе были «бридерами», то есть с семьями. Нормальный автостопщик к таким не подойдет. На обочине стояла большая фура. Я решила, что это лучший вариант, и постучалась в дверь.

Нам открыл здоровяк по имени Джеймс. Он ехал в Юджин, городок неподалеку от Олимпии. У нас не было вариантов, поэтому мы поехали с ним. Джеймс был с Юга, а с ним ехал сын друга, которого он, по собственным словам, учил «водить грузовик». Когда мы начали двигаться по шоссе, Джоанна, оказавшаяся полной идиоткой, спросила Джеймса, можно ли воспользоваться его мобильным телефоном. В 2002 году это была огромная Nokia. Он согласился при условии, если она помассирует ему спину. И она сделала это. Он, конечно, сразу изменил свое мнение, но потом сказал, что заплатит, чтобы она воспользовалась телефоном-автоматом. Она очень расстроилась, а я сидела и закатывала глаза, думая: «Идиотка! Вот почему нельзя массировать спину странным мужикам». В тот момент я, кажется, еще не при-

касалась ни к чьим половым органам, поэтому совершенно не могла понять эту сумасшедшую.

Согласно закону, водители фур должны останавливаться каждые несколько часов, чтобы поспать. Кузов Джеймса был оборудован пластиковыми кроватями, напоминающими тюремные. Джеймс свернул на обочину и быстро распределил места:

— Она с ним! — сказал он, показывая на Джоанну и своего друга. — А ты — со мной!

Джеймс уже говорил мне, что ему нравятся мои небритые ноги. Мне это показалось ужасающим. Не брила я их отчасти для того, чтобы отталкивать парней.

— Нет! — сказала я. — Мы спим вместе, а вы, ребята, вместе.

— Я не буду спать с мужчиной, — с отвращением ответил он.

— А я не буду спать с тобой! — отозвалась я.

Еще я сказала, что, при необходимости, просто посижу на полу и пережду. Джеймсу это не понравилось. Мы должны были подчиниться или выметаться на все четыре стороны.

И вот уже во второй раз мы очутились на обочине с ножами, рюкзаками и фонариком. Было три утра, мы стояли у шоссе на горе в южном Оре-

гоне. До ближайшего съезда было двадцать миль. Джоанна была очень загорелой, как бездомная или Мауи. Я не знала, как она добилась такого эффекта, но отложим эту мысль. Я предположила, что лучшим вариантом будет поспать в глубине леса до рассвета, но она, конечно, отказалась, будучи все той же идиоткой, потому что «боялась зверей». При этом ее ничто не напрягало в массаже спины, а вот детеныш оленя, видимо, пугал безмерно. С помощью наших фонариков мы остановили другую фуру, которая затормозила в ста метрах от нас, потому что эти чертовы штуковины очень тяжелые. Мы побежали сквозь темноту к сюрпризу, который скрывался от нас за дверью номер три.

Этот случай был попроще: просто водитель и его огромный, истекающий слюной пес.

Парень был любителем Библии. Он много говорил о Христе и шлепал свою собаку, когда та лаяла. Он рассказал, что его мать была проституткой и что его брат спалил дом в возрасте пяти лет. Он был довольно странным, но впервые за ночь мы ехали с кем-то не заинтересованным в так называемой «любви». Гора с плеч. Поездка стала еще лучше, когда взошло солнце, и водитель позволил нам воспользоваться рацией и

доставать других, задавая вопросы вроде «Вы знаете, что вредите окружающей среде?», обгоняя их на шоссе.



Сиэтл, где я часто стриглась и часто воровала. 2002 год.

Он остановился в Юджине, и по рации он нашел нам попутную фуру до Олимпии. Нашим последним шофером оказался очень милый семьянин, который всю дорогу рассказывал про жену и деток, а потом спокойно высадил там, где нам было надо.

На преступления нет времени

Я думаю, нам всем лучше расклaниваться с теми, с кем раньше были вместе, вне зависимости от того, хорошие они или нет.

– Джоан Дидион

В восемнадцать я решила переехать в Олимпию, штат Вашингтон, чтобы жить там и посещать колледж «Вечнозеленого штата». Это университет с несколькими дисциплинами, и в нем абсолютно нет степеней. Нет, серьезно, вы можете стать магистром по Мадонне. Я все еще не имела понятия, что делать с остатками своей жизни, но необычность этого колледжа давала надежду, что я с ним полажу. Мой политический этос[17] на тот момент не позволял мне работать на Большого Брата, и поэтому я стала воровать — причем много, — чтобы поддержать себя.

И немного иронии: первая проданная онлайн вещь была украденной. В тот момент я тусова-

[17] Примечания: 17

Этос (от др. — греч. ethos — обычай, нрав, характер) — совокупность стойких черт индивидуального характера.

лась с настоящими анархистами. Они сидели на деревьях, были активистами, натуралистами, бездомными, феминистами, радикальными издателями, ворами, мошенниками. Еще там был один человек, отказывавшийся от пола и называвший себя «зи», а не «он» или «она».

Мой друг Мак (имя было вымышленным, как я узнала позже, в тот момент он находился в бегах) был знаменитостью. Именно он написал *«Evasion»,* книгу-гид для нашего подпольного общества. На обложке значилось: «Бомжевание, безработица, бедность: если вы не получаете от этого удовольствие, значит, вы все делаете неправильно». Мы были похожи на персонажей Квентина Тарантино: стильная парочка с мозгами и длинными языками. Мы ценили «социальную инженерию» больше, чем общение, и предпочитали проводить время, заставляя корпорации поверить в то, что мы были среднестатистическими покупателями.

Книги были простой точкой отсчета для вора-новичка. Каждый раз я проверяла список бестселлеров на Amazon, а потом шла в большой, явно принадлежавший корпорации книжный, подходила к центральной стойке, брала пачку тех самых бестселлеров и шла обратно. Почему я

не скрывалась? Под руководством Мака я узнала, что, чем больше скрываешься, тем подозрительнее выглядишь. Лучшие воры на свете абсолютно очевидны, они даже бровью не ведут, поэтому с пачкой триллеров под мышкой я была просто очередным работником, переставляющим товар.

Дальше я приходила домой, выставляла книги на Amazon на десять центов дешевле, чем все остальные, и они продавались за ночь. Я упаковывала их, посылала и получала пару сотен баксов, чтобы платить за жилье. Тогда я считала, что не делаю ничего плохого, ведь я крала у корпораций, а не у людей.

Дорогая #ГЕРЛБОСС, вот здесь я назову себя лгуньей. Я крала *у людей.* Я взяла вдохновляющую цитату индейского вождя Сиэтла («Как можно купить или продать небо? Землю? […] Если мы не владеем свежестью воздуха и блеском воды, как вы можете купить их?») и извратила ее под свои нужды. «*Никому ничего не принадлежит*», — думала я. Я часто вела дискуссии о том, как не верю в концепт частной собственности. Мир был не в порядке, а я, со своим воровством, вполне. Говоря словами другого известного философа с Западного побережья, Айс Кьюба, мне нужно было провериться, а потом уже идти на заклание.

К несчастью, прошло некоторое время перед тем, как это случилось.

Я крала все: дорогое вино, спирулину, однажды — даже ковер, который в свернутом состоянии был выше меня. Я постоянно добавляла новые трюки в свой репертуар. У меня было правило левой руки. Это когда расплачиваешься правой за мелочь, а что-то дорогое прячешь в левой. На кассе никто не следит за ворами, а если остановят, можно притвориться полной дурой: «Боже мой, о чем я думала? Извините, я вообще не обратила внимания!» — и вернуть вещь. Никаких копов, никаких скандалов.

Некоторые мои схемы были более утонченными. Например, тот налет на сеть магазинов, в которых продавались картины. Мы с Маком узнали, что их компьютеры не синхронизированы друг с другом. Каждый раз я заходила внутрь и брала набор из двух самых дорогих пастелей. Они обычно шли по сто долларов штука. Одну я клала в сумку, а потом шла к кассе расплачиваться за вторую. Я была суперболтлива на выходе, рассказывая по телефону, что покупаю подарок маме на день рождения, но очень боюсь, что сестра купит то же. У меня даже сестры нет, так что эта схема заработала мне специальное место в аду. Потом я

уходила с одним чеком и двумя картинами.

Пять минут спустя я вбегала обратно, вся раскрасневшаяся и встревоженная и говорила кассиру, что сестра наконец-то перезвонила, и, разумеется, она взяла то же самое! Когда меня просили показать чек, я обычно смущалась. «Не знаю, — говорила я. — Он разве не в пакете?» Политикой этого магазина было отказывать в возвращении средств без чека, но я была там три минуты назад, меня помнили и всегда отдавали сто долларов обратно.

Потом я уходила и шла в другую точку, где возвращала вторую картину, на этот раз с чеком, за сто долларов наличными. Я уже сказала: *специальное место в аду.*

Когда меня все-таки поймали, я жила в Портленде, штат Орегон. Я была в большом магазине крупной сети и делала круги, наполняя тележку, пока через край валиться не начало. Между делом я аккуратно снимала сенсоры. В моем улове были: гриль, баскетбольный мяч, красивые кольца для занавеса в душе, товары для волос и тампоны. Мне сейчас стыдно это писать, и не потому, что я стыжусь средств личной гигиены. Просто все согласятся, что быть пойманной на краже пачки «ОВ» — почти самое дно. На этот раз

меня наконец подвела техника выхода. Я толкала тележку с товарами по паркингу к машине, и в этот момент меня догнал какой-то парень и пошел рядом.

— Эй, — сказал он.

— Да? — отозвалась я, понимая, что он человек, занимающийся убытками и поставленный там специально, чтобы ловить таких, как я.

— Куда вы идете?

— Да обратно к машине.

— Вообще-то нет. Вы идете со мной.

Я запаниковала и толкнула тележку к нему, рванула к машине, но он успел сорвать с моего плеча сумку — вместе с бумажником и водительским удостоверением. Я вырвалась с парковки и всю дорогу домой смотрела, как воровской образ жизни растворяется в зеркале заднего вида.

Мне было двадцать лет, я решила, что жизнь преступницы — не для меня. В своей обычной самоуверенной манере я развернулась и приехала в магазин, подошла к информационной стойке и сказала: «Мне бы хотелось поговорить с вашими специалистами по убыткам. Я только что вас ограбила». Это было странно, унизительно — и очень сильно. К счастью, я легко отделалась. Магазин измерил объем краденого и выписал

штраф, что и спасло меня от проблем с законом.

Наверное, эта часть моей жизни и оказалась абсолютным дном. Мой бойфренд был алкоголиком, и я часто оказывалась в мерзких ситуациях. Я думала: «*Это все происходит не со мной*». Но дело было в том, что происходило, и именно со мной. Я всегда хотела делать что-то прекрасное, а вместо этого оказалась в мыльной опере из дурных ситуаций. Меня поймали, и именно эта соломинка переломила спину верблюду. Я упаковала вещи и повезла свою задницу обратно в Сан-Франциско, намеренная заняться чем-то крутым и абсолютно законным. Долгое время я носила с собой бумажку, на которой было подсчитано все, что было в моей тележке, в день, когда меня поймали. Листок напоминал мне о том, как близко я подошла к убийству своей внутренней #ГЕРЛБОСС и как благодарна я была за то, что она осталась в живых.

Игра по правилам. По крайней мере, по некоторым

Единственный способ поддержать революцию — совершить ее самому.
– Эбби Хоффман

После этого случая я немедленно прекратила воровать. Не то чтобы я побежала и получила работу по заливке бетона, но я сказала себе: больше никаких коротких путей, никаких нарушений правил. Я экспериментировала со стилями жизни и философиями, которые должны были мне подойти, но в итоге не подходили. Впоследствии я смирилась с тем, что жизнь на свободе — это не всегда хорошо и что есть некоторые истины, с которыми придется считаться. Я начинала понимать, что мне нравятся хорошие вещи, что я хочу их иметь, и если воровство мне больше не поможет, придется пойти по конвенциональному пути и найти работу.

Я выросла в пригородах, поэтому всегда приравнивала комфорт к скуке, а обладание — к материализму, но в тот момент я начала понимать, что это не всегда верно. Жизнь в комфорте

давала определенное ментальное пространство, которое было нужно для того, чтобы сфокусироваться на других вещах. А если относиться к предметам как к символам вашего труда, они имеют значение, которое превосходит их собственную ценность. Взрослая жизнь обладала специфическими деталями, и к двадцати одному году я уже переросла то, что хотела для себя в пятнадцать. Я знала, что когда-то мне исполнится тридцать, и тогда рытье в мусорке в поисках бейгла уже не будет таким смешным занятием. Вы услышали это от меня: та стрижка и макияж, которые носят все, выйдут из моды!

В тинейджерские годы я видела мир черным и белым. Теперь я знала, что большая часть вещей существует в сером цвете. И, хотя я не сразу пришла к этому, теперь я знаю, что пепельная зона — это дом. Я полагала, что участие в капитализме убьет меня, но теперь понимаю, что агонию над политическими последствиями каждого моего шага трудно назвать жизнью. В конце концов, я устала от нытья друзей по поводу того, что они нищие, в то же самое время они отказывались найти работу! Компромисс — часть жизни. Так или иначе, каждый из нас сталкивается с тем, что поддерживает что-то неприятное. Есть способы с

этим справляться, но они обычно подразумевают еду, приготовленную из сбитых машинами зверей, и тампоны, сделанные из носков.

Я никогда не принимала конвенций, но через метод проб и ошибок я сделала своим выбором усердную работу, вежливость и честность. Как будто изобрела все сама! Правила окружают нас, и никто, даже святейшая из святош, не соблюдает их *все.* Я выбираю важные правила. Например, плачу за продукты перед выходом из магазина. Но на общественные правила я часто забиваю.

Я всегда перешагивала через маленькие, каждодневные вещи. Мне казалось, что они делают жизнь большим колесом для хомяка. Я ненавидела платить по счетам. Я ненавидела убираться и стирать, а еще останавливаться и заправлять машину. Господи, как же я ненавидела выносить мусор! Но если ваша работа начинает давать доход, все это становится проще. Когда я наконец накопила денег и включила автоплатеж, мне казалось, что я выиграла в лотерею. Когда я сняла дом в Лос-Анджелесе с задним двором и стиральной машинкой, мне почудилось, что я попала в мюзикл. Нет, серьезно, я танцевала и рыдала от радости, когда въезжала. Когда мне помогают по хозяйству, я думаю, что очутилась

в сказке. Вдруг оказывается, что позавчерашнее белье чистое и сложено, и звук хомячьего колеса исчезает вдали.

Часть меня, оставшаяся от дней вне закона, все еще существует. Она желает ломать вещи. Жизнь ведь нигде не прописана, она вся как один большой эксперимент. Так почему не посмотреть, насколько хватит красной нити моего придуманного змея? И почему не дать ему полететь, когда мечты начинают становиться реальностью? Ради этого, я думаю, можно смириться с компромиссами и даже (время от времени) играть по правилам.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Алекси Вассер, IMBOYCRAZY.com (@imboycrazy)

Я начала свой блог, I'm Boy Crazy, в 2008 году. Это смесь всяческих забавных штук по саморазвитию — и гиперличных вещей про мою любовь, жизнь, секс, отношения. Все то, что составляет образ современной одинокой девушки, которая хочет жить отличной жизнью, но слишком много думает и чувствует. В результате после запуска моего сайта я

продала несколько сериалов каналам Showtime, E! и Amazon. На сайте я торгую всяким мерчем[18], каждую неделю провожу шоу советов со звонками, помогаю журналам, даю лекции в школах, да и вообще работаю старшей сестрой, которой у вас никогда не было.

Я не знала, что буду этим заниматься. Я знала, что люблю писать и заставлять людей смеяться. Но я металась между карьерой писателя, модели (я не страшная и очень высокая) и актрисы. Я пробовала все, но написание текстов по-прежнему окрыляет меня. Неважно, идет ли речь о книге, сценарии, посте в блог или сериале, это гораздо круче, чем быть актером, который говорит твои слова.

В раннем возрасте мне открылась истина: люди очень любят рассказывать о себе, поэтому я слушала и запоминала детали. Потом, ведя блог и делясь личным опытом, я узнала, что все мы не одиноки. Самые ужасные, постыдные,

[18] Примечания: 18

Мерч, — а, м. (музыка). значение (1): сувениры с атрибутикой популярных музыкальных групп, часто — предметы одежды, например, футболки.

личные вещи, которые вы переживаете, вообще-то свойственны всем нам. Мы там тоже были, говорю я. Вы можете посмеяться вместе с нами. Лично я хочу сделать что-то важное, я хочу быть откровенной и уязвимой настолько, насколько это возможно — чтобы другим стало менее одиноко. Я хочу сделать людей счастливыми (или хотя бы заставить рассмеяться), даже если приходится ставить под удар свои интересы.

Я все еще пытаюсь выяснить, как сбалансировать работу и личную жизнь. Когда вы на фрилансе, вы всегда должны работать, а это очень утомляет. Я думаю, это постоянная борьба для любой девушки-фрилансера. Сделайте график, который включает в себя время для телефонных звонков, чтобы поговорить с этими вечно мешающими родственниками и друзьями; секс с вашим бойфрендом; упражнения; ужины; терапию; вечеринки; эсэмэс-переписку; сидение в соцсетях; маникюр и педикюр; шопинг; и, наконец, работу, которая будет оплачивать этот образ жизни. Создайте границы и струк-

турируйте! Будьте своим собственным родителем!

Что касается парня, который поддержит вас на нелегком пути #ГЕРЛБОСС… Дайте подумать. Я встречалась с разными вариантами придурков. Один казался уверенным в начале отношений, но потом ему стали угрожать моя личность, карьера и открытость. Другой игнорировал мою деятельность. Он просто не интересовался. Я могу встречаться с человеком, которого уважаю, которым восхищаюсь и которого нахожу интересным. Если он не может сделать того же для меня, возникает проблема.

Выясните, что вы любите делать и что у вас получается лучше всего, затем выясните, как можно этим заниматься и зарабатывать на жизнь. Не пугайтесь. Мы все умрем, вопрос только в том, где и когда, поэтому будьте смелы. Вы не пожалеете о попытке исполнить свою мечту!

Не зависайте на этапе вечеринок. Празднуйте, когда есть что праздновать. Гордитесь тем, что вы делаете. Не делайте работу плохо. Будьте лучшими в своей

сфере. Предлагайте что-то необычное и оригинальное, пусть оно делает человеческие жизни лучше. Не спите со всеми там, где вы работаете. Мир тесен. Удачи.



Если относиться к своим предметам как к символам вашего труда, они получают значение, которое превосходит их

собственную ценность.

5. Деньги лучше смотрятся на банковском счету, чем на ваших ногах

Нет достоинства столь впечатляющего и независимости столь важной, как жизнь по средствам.

– Калвин Кулидж

Я никогда не стремилась к богатству. Я не имела ни малейшего понятия о том, что моя компания крута, пока венчурные инвесторы не начали стучаться в дверь. «Она стоит сотни миллионов долларов, вы ей владеете, а значит, это ваша стоимость».

#GIRLBOSS:

я просто такой человек, меня даже помятая бирка не устраивает. Но сейчас я начинаю понимать, что именно от таких мелочей зависит судьба бизнеса.

Меня шокировали скорости, с которыми все это происходило. Nasty Gal перешла от дохода в 150 000 долларов в год к такой же сумме за день, а потом — за обеденный перерыв. Я думаю, часть успеха заключалась в том, что я никогда не ставила перед собой финансовые цели. Я верила в то, что делаю, и, к счастью, люди вокруг меня тоже в это верили. Я заботилась как о процессе, так и о результате. Никакое решение не было слишком маленьким или неважным. Я внимательно относилась к каждому слову в описании продукта; меня заботило выражение на лице модели.

Мои политические идеалы позволяли мне

относиться к деньгам с повышенным уровнем отвращения. Я рассматривала их как материальную цель для определенного типа людей, но я никогда не понимала, что во многих случаях деньги — это свобода. Если вы научитесь контролировать свои финансы, вам не придется торчать на работе, которая вам не нравится, или в отношениях, которые давно исчерпали себя. Вы не будете привязаны к месту жительства.

Регулирование финансов — одна из самых важных вещей, и вам придется этому научиться. Хорошие деньги открывают огромное количество дверей. Их отсутствие может закрыть сразу все прямо перед вашим носом. Нищебродство уже вышло из моды, так что начинайте принимать умные решения, чтобы потом не платить за глупости.

Кредитки — полный отстой

Я не всегда крала вещи. Иногда я шла по обычному пути, если хотела что-то купить. Я отправлялась в магазин и, знаете, платила. И вот в один из таких редких случаев я умудрилась купить вещь легально и разрушить свою кредитную историю одним махом.

Мне было девятнадцать. Я покупала лифчик от Victoria's Secret, потому что, конечно, даже фриган знает, что нужно вкладываться в белье, несмотря на вылазки по мусорным бакам и набор остальных вещей в благотворительных организациях вроде Salvation Army. Кассир спросила меня, хочу ли я получить карточку Victoria's Secret, и я согласилась. Я думала, что подписываюсь на бонусную программу и буду копить баллы на бесплатный лифчик. В тот момент я не осознавала, что получаю свою первую кредитную карту. Я много переезжала, у меня не было постоянного адреса, и мои счета часто промахивались мимо, ведь я уже была в другом штате. К тому времени, как меня нагнал платеж в двадцать восемь баксов за белье, мой кредит уже был разрушен, и я узнала, что убить его можно за день, а восстанавливать

придется годами.

Когда журналисты пишут про Nasty Gal, они часто упоминают тот факт, что я построила компанию без долгов, потому что в мире бизнеса это довольно необычно. Да, когда у меня появилась работа и я начала стремиться к зарабатыванию денег, я была очень ответственна. Однако в этих историях обычно не говорится, что у меня не было другого выбора. Я могла построить только компанию без долгов, потому что ни один банк не выдал бы мне кредита, а о займе я могла забыть сразу. Меня эта ситуация ужасно раздражала, однако это было и неплохо. У меня не было финансовой подушки безопасности, поэтому мне приходилось пахать и делать бизнес прибыльным с самого первого дня. В конце концов вышло так, что я довела Nasty Gal до прибыли в 28 миллионов долларов, ни у кого не заняв и цента.

Но мне пришлось принять тот факт, что нельзя игнорировать кредиты. Я не считаю, что мир должен хвалить людей за трату денег, которые им не принадлежат, однако сейчас экономика устроена именно таким образом. Можно игнорировать финансовый расклад сколько угодно времени, а потом он вернется к вам бумерангом.

Как тот лифчик размером единичка, вашу кре-

дитную историю может разрушить совершенная мелочь. Вы можете считать это безвкусицей, но во время создания плана по захвату мира вы должны продолжать платить по счетам. Штрафы за парковку в неположенном месте могут стоить вам тысяч долларов и десятков судов. Вы можете найти квартиру мечты, и вам в ней откажут только потому, что вы забыли про чертову карточку Target, на которую подписались, покупая тряпку для мытья полов, спортивный лифчик и майонез. Когда вы позаботитесь о мелочах, вы удивитесь, насколько упростится процесс получения чего-то большого.

Снимать квартиру вместе с кем-то — тоже путь к финансовой катастрофе, так что постарайтесь распределить оплату ровно между всеми, а не занимайтесь счетами в одиночку и не записывайте их все на свое имя. Кроме того, если вы думаете, что кто-то не потянет свою часть, просто не живите вместе с этим человеком. Вы поселяетесь в доме для вечеринок, тусите с утра до ночи, а когда дым рассеивается, у вас на руках счет за газ в восемьсот долларов, а ваши соседи, они же ваши лучшие друзья, пропали с поля боя без вести.

#GIRLBOSS:

когда вы позаботитесь о мелочах, вы удивитесь, насколько упростится процесс получения чего-то большого.

Счета, к сожалению, не та проблема, на которую можно закрыть глаза. Они никуда не денутся. Если вы получали уведомление о задолженности от кабельного телевидения каждые две недели в течение трех последних месяцев, а теперь ваш ящик пуст, это не значит, что они о вас забыли. Большие компании похожи на мафию: они никогда не забывают, никогда не прощают, никогда не сдаются и всегда получают свое. Победите их, пока они не съели вас: платите — и всегда вовремя.

Наличка рулит

Деньги — это гарантия того, что в будущем мы сможем получить то, что захотим. Даже если нам ничего не нужно в данный момент, они гарантируют исполнение нового желания при его появлении.

– Аристотель

Когда родители забрали меня из католической школы (я была в четвертом классе), я решила, что они так поступают потому, что они лучшие родители в мире. Очевидно, они спасали меня от мук существования белой вороной. Когда они подали заявление о банкротстве некоторое время спустя, я поняла, что больше не училась в католической школе не потому, что не хотела, а потому, что мои родители не могли себе этого позволить. Я довольно хорошо помню, что ходила с ними в офис к финансовому советнику и смотрела, как они разрезают пополам свои кредитки и бросают их в вазу, уже полную до краев осколками чужих надежд.

С того момента мой отец молился на фразу «На-

личка рулит», и это навсегда осталось со мной. Правило очень простое, но людям сложно его понять: не тратьте больше, чем имеете. К несчастью, для многих это не просто норма жизни, это показатель успеха.

Я росла в пригороде и все время видела проявления этого непонимания: бассейн на заднем дворе или новый монструозный внедорожник. Эти вещи не были показателем благосостояния. Это были показатели того, сколько денег эти люди могут занять.

По очевидным причинам, указанным в предыдущей главе, родители перекрыли финансовые поступления, когда выяснилось, что работа и учеба — не главные приоритеты в моей жизни. Теперь я знаю, что для них это было трудное решение, особенно в то время, когда я не внушала никакого доверия, когда казалось, что я не могу о себе позаботиться. Принять его оказалось еще труднее. У меня были друзья, жившие на родительском содержании, и я им завидовала. Мне казалось несправедливым, что кто-то мог делать все, что захочет, а я проводила дни в магазине костюмов, помогая кому-то найти очки-гогглы или наряд очередного супергероя. Однако вполне вероятно, что родители нашли самое мудрое

решение, принудив меня думать о том, как заработать себе на жизнь.

Я происхожу из династии дельцов. Мой отец работал в сфере домашних займов столько, сколько я себя помню. Моя мама продавала особняки, пока не стала писателем, и они оба жили с процентов еще задолго до моего рождения. Вкратце: их доход зависел от того, насколько умными и трудолюбивыми они себя показывали. Иногда мы снимали одноэтажные домики. Иногда у нас было два этажа. Мой отец всегда говорил: «Ты хорош настолько, сколько заработаешь в следующем месяце», — и на заре существования Nasty Gal я жила по этому принципу. Что бы ни случалось, я выставляла свои аукционы. В противном случае я могла остаться без денег.

Когда Nasty Gal только открылась, у меня совершенно не было запасов, если не считать, конечно, мой пот (литрами, ежедневно), слезы (тоже литрами, постоянно) и кровь (иногда в винтажных шмотках прятались острые штучки!). В 2010 году, после того как Nasty Gal переехала с eBay и стала самым настоящим бизнесом, на моем счету в банке был почти миллион долларов. А когда продажи делали скачок во время сезонных праздников, я всегда сохраняла снимки экрана,

потому что сумма на счету поднималась, а я не знала, увижу ли когда-нибудь столько денег в одном месте снова. Я хотела навсегда запечатлеть в памяти то количество нулей.

Запомните: никогда нельзя увеличивать расходы сразу после прыжка доходов.

Я всегда была слишком осторожна для того, чтобы избежать этой ловушки. Долгое время я концентрировалась исключительно на компании, мне даже в голову не приходило тратить деньги на себя. Если я хотела спустить 500 баксов на пару туфель, я просто оказывалась слишком занята. #ГЕРЛБОСС, время, проведенное в зарабатывании денег, гораздо ценнее времени, ушедшего на траты. Вы будете удивлены экономии — ведь вы даже над ней не задумывались!

#GIRLBOSS:

запомните: никогда нельзя увеличивать расходы сразу после прыжка доходов.

И хотя сейчас я предпочитаю оглядываться назад и называть себя практичной и изобретательной, правда заключается в том, что в самом начале я была полнейшей скрягой. Если нам что-то было необходимо позарез, я шла и покупала. Но если это было просто милой вещью, я даже с места не двигалась. Когда мы все же добрались до IKEA и приобрели столы, моему внутреннему анархисту (который с годами поутих) показалось, что мы ударились в безумные траты, ведь можно собрать вполне нормальный стол из выброшенной двери и пары деревянных ящиков. Но Nasty Gal нанимала персонал и росла, нам нужно было выглядеть солидно.

В 2011 году я поехала отдыхать в первый раз с момента создания компании. Это было путешествие на Гавайи в гордом одиночестве. Мне оно показалось совершенно райским, поэтому я осталась на десять дней вместо недели. В тот момент мы переезжали из Эмеривилля в Лос-Анджелес. Когда я вернулась обратно в состоянии нирваны, я обнаружила, что кто-то заказал новенькие кресла Herman Miller Aeron для всего офиса. На тот момент столы из IKEA были необходимостью. А вот эти кресла — совершенно точно нет.

У меня в офисе стояла такая модель. Для меня

это было нечто вроде крещения. Но я купила свое кресло на свои деньги, а не на деньги компании, и вы знаете где? Думаю, уже догадались: на Craigslist. Я не могла допустить, чтобы интерны разъезжали на таких же! Это было бы неверным посланием: я хотела, чтобы компания стремилась копить средства, а мы потратили двенадцать штук на кресла. Вы не можете вести себя как дома, если вам даже дверь пока не открыли.

Мы не смогли их вернуть, но, когда мы угнездились в нашем лос-анджелесском отделении, наш бедный офисный менеджер Френсис провел полгода, продавая их… ну да, на Craigslist.

Когда я была на eBay, я чувствовала, что печатаю деньги, потому что винтаж уходил за суммы, в десять раз превосходившие изначальную цену. Но я не покупала выпивку всем в баре и не шла в бутик Prada, я копила, инвестируя каждый цент в бизнес. Мне очень нравились туфли, я могла их себе позволить, но деньги мне нравились значительно больше.

Nasty Gal не располагала бюджетом до 2010 года, потому что он нам просто был не нужен. Я всегда знала, сколько налички сейчас в банке, и распределяла кусками траты на закупочные поездки, всегда заботясь о том, чтобы у бизнеса оставалась

здоровая подушка безопасности. Мы были неграмотными закупщиками, поэтому делали то же самое, что сделал бы любой другой владелец малого бизнеса: «Ну хорошо, мы купили двенадцать платьев на той неделе, они быстро распродались, так что, берем двадцать четыре?» Мы доверяли своим инстинктам и придерживались двух пунктов моей философии. Продавай вещи дороже, чем купил. Копи больше, чем тратишь. Простенько, конечно, но именно эти постулаты привели к созданию поистине огромного бизнеса.

Одной из лучших книг я считаю «Самого богатого человека в Вавилоне» за авторством Джорджа Клейсона. Это сборник финансовых советов в форме басен. Ее прочитал мой экс, и она настолько его поразила, что он вышел из бесконечных долгов и начал откладывать тысячи долларов. Средний американец копит лишь 6,5 % дохода, а это едва-едва покрывает рост инфляции. Но вы, дорогие #ГЕРЛБОСС, должны откладывать минимум 10 %. Я знаю, что сказать легко. Однако вот небольшой совет. Относитесь к своему сберегательному аккаунту как к еще одному счету. Счета нужно оплачивать каждый месяц, или вас настигнут последствия. Если у вас прямой вклад, настройте автоматическое перенаправле-

ние части денег. Когда все будет сделано, просто забудьте. Вы и так не видели всей суммы. Это ваш фонд на непредвиденные обстоятельства. (Отпуск к таковым не относится.)

Если вы хотите что-то купить, просто представьте, что эти туфли сделаны из новеньких, хрустящих двадцатидолларовых купюр. Разве им место на дороге? Они испачкаются. Вот именно поэтому деньги на вашем счету смотрятся куда лучше.

Искусство вопроса

Для многих людей разговоры про деньги находятся под запретом и вызывают чувство неловкости. Они считают, что зарабатывают слишком мало или — наоборот — слишком много. Как вы уже знаете, я довольно бесстыжая, поэтому меня подобные вещи не волнуют, вне зависимости от того, торгуюсь ли я за свитер или веду переговоры с инвесторами.

Однажды я искала квартиру, и арендодатель решил забрать мой невозвращаемый депозит себе после того, как я сказала ему не проверять мою кредитную историю. Я позвонила ему через пять минут после подачи заявления, чтобы убедиться, что он все сделал правильно. Пришлось бороться. Мой голос вдруг стал низким и угрожающим, и я прорычала: «Пятьдесят долларов значат для меня гораздо больше, чем они значат для вас, и у меня на руках всееееее время мира, чтобы вернуть их обратно». Я говорила правду, и он знал это, учитывая, что на тот момент я нигде не работала. И знаете что? Я получила свои деньги обратно.

Однажды я путешествовала автостопом. Мы с другом подняли большие пальцы в полушуточ-

ной попытке остановить автобус Greyhound[19]. И смотрите, он остановился, дверь открылась, и мы залезли внутрь. Промокшие насквозь, мы увидели, что на лицах пассажиров написано такое же удивление, как на наших. Вы не получите ничего, если не попросите.

Вам повезло, #ГЕРЛБОСС, потому что эта мантра относится в гораздо большей степени к деньгам, чем к автобусам Greyhound. Кто-то может сказать, что я ужасный человек, потому что торговалась в секонд-хенде, но я просто пыталась выжить. К концу недели все эти маленькие скидки складывались в значительные суммы, и я могла вложить их в бизнес.

Если вы раздражены и никак не можете получить того, что хотите, остановитесь на секунду и подумайте: а вы просили об этом напрямую? Если нет, прекратите жаловаться.

Вы же не думаете, что мироздание занято чтением ваших мыслей. Вы должны выставить это напоказ, и иногда достаточно простого вопроса: «Извините, а можно мне эту вещь?»

Так вот, возвращаясь к теме. Я могу понять, если вы не любите говорить про деньги. Есть

---

[19] Примечания: 19
Компания, сдающая в прокат дорогие туристические автобусы.

несколько способов сделать этот опыт менее травматичным. Во-первых, отделяйте деньги от эмоций так сильно, как только можете. В любой ситуации: если кто-то просит вас одолжить ему, если вы просите для себя, если вы рассматриваете большую покупку, — во всех этих случаях подходите к финансовым решениям спокойно и рационально. Это облегчит вашу жизнь.

Если вы просите прибавку, ваша безэмоциональность совершенно буквально прибавит вам шансов. Будьте честны с собой и проверьте, действительно ли заслуживаете этих денег. Если вы провели в этой компании кучу времени, это еще ничего не значит. Но если вы проговорите причины, по которым заслужили прибавку, тогда оставьте время для встречи со своим боссом. Дайте ему знать заранее, о чем будете говорить. Действуйте просто: «Я бы хотела выделить немного времени, чтобы побеседовать с вами о моей зарплате. Мы можем забронировать время?» Говорите с ним лично, не стучитесь в корпоративный чат.

#GIRLBOSS:

если вы раздражены и никак не можете получить того, что хотите, остановитесь на секунду и подумайте: а вы просили об этом напрямую? Если нет, прекратите жаловаться.

Когда вы наконец встретитесь, опустите грустные личные истории. Единственный фактор, играющий роль во всем этом, заключается в вашей работе. Неважно, что у вас сломалась машина или что повысили аренду. Это все не проблемы вашего шефа. Ему нужно знать, что вы профессионально надираете всем задницы, как и должна делать истинная #ГЕРЛБОСС.

Заставьте деньги работать

Поскольку я по-прежнему не пускаю деньги на ветер, мне теперь просто покупать дорогие вещи. В какой-то момент естественно понять, что стоит потратиться чуть сильнее (если вы, конечно, можете себе это позволить), чтобы получить нечто действительно стоящее. Это относится как к одежде, так и к найму персонала. Иногда лишние траты приводят к тому, что вы получаете настоящее качество (ткани или работы).

Тратьте деньги, потому что это инвестиция в ваше благосостояние, а не потому что вы заскучали и не знаете, чем заняться. Не становитесь девочкой от Versace и не покупайте вещи просто так. Роскошь может быть прекрасным опытом, а окружающие вас вещи должны сигнализировать о том, какую жизнь вы для себя построили, но только если у вас есть время ценить это. Я недавно купила столовое серебро, а сегодня утром ела йогурт и думала: «*Боже мой, эта ложка ни с кем не будет шутить!*»

Не живите, как исполнительный директор, если вы специалист по сэндвичам. Моей первой машиной после Volvo был не Porsche, а подер-

жанный Nissan Murano. Я обожала эту машину. Я внесла половину суммы (около 10 000 долларов), а остальное оплатила первым своим займом под 11 процентов годовых. Я была так взволнована насчет всего этого, что обняла продавца, когда он протянул мне ключи. Я оплатила все в течение следующих двенадцати месяцев.

В прошлом году я решила, что время сделать апгрейд. В Лос-Анджелесе есть прелестная черта: там можно позволить себе излишества без последствий. Это город, сконцентрированный на машинах. В час пик на дорогах творится ад, но и проехаться со вкусом тоже можно. Поездка по бульвару Сансет, все эти пальмы, подсвеченные неоновыми вывесками стрип-клубов, часто исправляют мое настроение.

Когда я пошла покупать себе Porsche, я уже была готова к безумствам. Но, будучи собой, снова решила внести половину. Однако дилер поставил крест на моем хорошо спланированном финансовом безумии. Оказалось, что они не дают займы. Кто бы догадался, что Porsche так строго обходится с деньгами? Как выяснилось, несмотря на то что у меня была своя компания и я была готова внести серьезный депозит, с кредитами у меня все еще было средненько. Это был момент

полного непонимания, но потом я все же осознала, насколько обманчива кредитная система. Мне снова напомнили, что обычный способ — не всегда лучший. Поэтому я расплатилась за тот Porsche наличкой. Тяжелые времена требуют тяжелых решений.

В этот раз, когда я получила ключи, никто в ответ не получил объятий. И нет, я не сердилась за их подход к финансам. Дело в том, что покупка этого немецкого совершенства не была такой уж особенной. Ничто не сравнится с моментом, когда я впервые купила себе машину. Тот момент был неповторим.


Относитесь
к своему уму
как к деньгам:
не тратьте
его попусту

6. Фокус-покус: сила магического мышления

Делай что пожелаешь — таков да будет весь закон.

– Алистер Кроули

Я ненавижу сам концепт удачи, особенно когда люди пытаются применить его ко мне. Да, это правда: сотни тысяч бизнесов гибнут. Мой преуспел. И что, это все потому, что мне «повезло»? Я так не думаю.

Особенно мне не нравится то, что слово «удача» подразумевает свободу от ответственности. Вы можете ничего не делать, а потом вдруг стать успешным так же легко, как наступить на собачьи экскременты. Успех якобы дарован избранным и часто не заслуживающим его людям. Удача говорит нам, что мы не хозяева собственной судьбы и что наш путь к победе или поражению написан кем-то или чем-то, но не нами. Удача позволяет нам верить, что все то, что случается, хорошее или плохое, не наша заслуга и не наша вина. Вот почему меня не проведешь.

Хотя я верю в магию.

Я член частного клуба волшебников Magic Castle, расположенного на Голливудских холмах в старой викторианской усадьбе. Ее полы покрыты коврами, официанты носят фраки, а напитки подаются исключительно крепкие. Очень часто мы с моим бойфрендом являемся самыми молодыми из собравшихся, но, по-моему, нет места лучше или гламурнее для субботнего вечера. Все разодеты, держат по коктейлю и смотрят, как девушка на сцене отбивают чечетку, а фокусник показывает карточные трюки.

Но еще существует и каждодневная магия, мы творим ее для себя сами. На самом деле, это даже не совсем волшебство. Это признание того факта, что мы контролируем свои мысли, а мысли контролируют нашу жизнь. Это очень простой, прямолинейный концепт, но для многих людей он чужд настолько, что впору называть его волшебством.

Среди ваших знакомых наверняка найдется кто-то с негативным отношением к жизни. Вам хорошо знаком этот типаж: он постоянно жалуется, постоянно увольняется, разбивает машину, его девушка ему изменяет. Такие люди убеждены, что жизнь — полная фигня… и да, для них дело так и обстоит. Этому концепту уже больше века,

подобное притягивает подобное. Вы получаете обратно то, что даете миру, так что можно уже попробовать мыслить позитивно и сфокусироваться на визуализации того, что вы хотите. Не отвлекаясь ни на что, а также послать вселенной свои добрые намерения, чтобы она могла вернуть их обратно.

Успех Nasty Gal был подобен дикой гонке, и я не буду врать: временами это все меня ужасало. Первый год после того, как бизнес начал раскручиваться, я чувствовала себя ягненком, ведомым на заклание. Мы нанимали персонал, как безумцы, о нас писали все журналы, нас заметили инвесторы. Каждый день я вставала, шла на работу и получала в лицо все то, о чем даже подумать не могла. Я начинала этот бизнес, чтобы не общаться с людьми! Я перешла от маленьких заданий с ощутимыми результатами (продать больше вещей!) к абстрактным вещам вроде появления на *E! News,* чтобы поговорить о модных тенденциях, или к проведению конференций.

Я не хотела трепаться о своей работе: я хотела ее делать. Хуже того, люди уже имели обо мне некое сложившееся мнение только потому, что я чего-то достигла. Ощутимая часть меня ненавидела факт, что теперь я должна выбирать выражения.

Мне всегда было интересно, *сделала ли я какой-то выбор.* Потому что я абсолютно точно не чувствовала этого. Но я все же выбрала. Даже если взрастить огромный бизнес не было моей целью, каждое маленькое решение, принятое на этом пути, помогало мне попасть туда, где я сейчас нахожусь. Просыпаясь утром, я не говорила: «А пошло оно все» — и не уходила досыпать. Я садилась за компьютер и тратила чуть больше времени на описания, чтобы довести их до идеала. Каждое такое событие выбирало мою дальнейшую судьбу и закладывало мое будущее. Очень трудно прочертить траекторию того пути, который привел меня сюда, но он был, и я сделала это.

В моей книге (и да, это моя книга!) магическое мышление — нечто вроде алхимии, которую можно использовать, чтобы визуализировать и спроецировать себя в ту профессиональную и личную жизнь, которую вы хотите.

Я не говорю про книгу по саморазвитию вроде «Тайны», которая велит вам приклеить изображение машины на стену, а потом сесть на диван и ждать, когда кто-нибудь пригонит ее к вашему дому. Я говорю о таком типе визуализации, когда мы отрываем задницу от дивана и что-то делаем.

Безумие, да? Каждый раз, когда вы принимаете хорошее решение, или делаете что-то милое, или заботитесь о себе, каждый раз, когда вы появляетесь на работе и работаете до кровавых мозолей, показывая отличный результат, вы сеете семена той жизни, которая перерастет ваши самые смелые ожидания. Разберитесь с мелочами, даже с теми, что вы ненавидите, и относитесь к ним как к маленьким залогам большого будущего. Скоро вы увидите, что фортуна благосклонна к тем смельчакам, которые делают хотя бы что-то.

Магия хаоса. Магия сигилов

Тот, кто не верит в магию, никогда ее не найдет.

– Роальд Даль

Магия хаоса — это идея, заключающаяся в том, что определенный набор верований является активной силой в нашем мире. Другими словами, мы выбираем, как и во что верить, а наши убеждения — инструменты, которые можно использовать, чтобы что-то сбылось… или нет. Это идет из школы магической мысли, но мне кажется вполне практичным. Все возвращается к той красной нитке от воображаемого змея. Если вы во что-то верите, остальные тоже поверят. Вы не можете убедить людей (потенциального работодателя, специалиста по займам в салоне или свою любовь) в том, что вы офигенны и незабываемы, если вы сами в это не верите. Речь не идет о ложной уверенности от сотни лайков в Instagram, но скорее о глубинной, несокрушимой самоуверенности, которая остается с вами, даже если дела идут не очень.

В магии хаоса часто практикуют использование

сигилов. Это абстрактные слова или символы, которые вы придумываете и наполняете своими желаниями. Чтобы создать сигил, начните писать свое желание в одно слово, словосочетание или короткое предложение. Потом уберите все парные буквы, потом все гласные (вообще, здесь вы можете делать все, что захотите), пока у вас не останется строка, которую можно совместить в единый символ. Потом положите эту бумажку в кошелек, в бумажник или в другое место, где она не потеряется, и просто забудьте о ней.

Настоящая «магия» сигилов заключается в том, что вы забываете только на поверхностном пласте сознания. Когда вы думаете о своих желаниях и что-то делаете, например, рисуете линии на бумаге, они попадают в ваше подсознание. А потом ваше подсознание занимается их реализацией, даже если сознание делает что-то другое.

Я отношусь к своим паролям в Интернете как к современной версии сигилов, я включаю в них желания, обещания или даже финансовые цели компании. (Эй, я никогда не говорила, что я нормальная!) Таким образом, залогиниваясь где-то, я подсознательно напоминаю себе, зачем я работаю. Подобная настройка намерений всегда была очень эффективной для меня. За день я напоми-

наю себе об огромной цели дюжину раз, набирая пароль на клавиатуре. Это помогает мне помнить о моих истинных желаниях, даже если на меня наваливаются бумажная работа и бюрократия.

Я не пытаюсь сказать, что это тип настройки намерений всегда работает, потому что нельзя просто вбить «milliarddollarov» при входе на Facebook и вдруг сделаться Уорреном Баффетом. Я хочу донести до вас, что это еретическая версия молитвы на ночь, настройка намерений. Она не должна быть слишком резкой и прямой, не надо говорить: «Я хочу работать в фэшн-индустрии». Зато можно подумать «я хочу креативную работу» или «я хочу веселиться на работе».

#GIRLBOSS:

сумасшествие — это повторение одних и тех же действий и ожидание других результатов.

Напоминайте себе раз за разом о своих желаниях, и вы узнаете, что чем четче вы их помните, тем меньше вам хочется мириться с неприятными вещами. Ваша жизнь может привести вас к тому, о чем вы даже не помышляли сознательно, и это по-настоящему здорово. Именно поэтому не надо слепо следовать только одной цели. У меня никогда не было особенной мечты или цели, я знала, что хочу делать что-то крутое, и была открыта для предложений. Я стремилась быть фотографом, я стремилась ходить в художественную школу, я стремилась играть в группе. А потом я сделала свой магазин на eBay, и это все пригодилось, даже если я не сразу догадалась, как именно.

Мой интерес к фотографии давал мне преимущество, другие продавцы понятия не имели об освещении и композиции. Мои дни вечных опозданий в музыкальном магазине позволили мне получить культурный опыт и понимание того, что по-настоящему уникально. Без этого я бы слушала ужасную попсу по радио всю оставшуюся жизнь. Я никогда не думала, что из деталей моей биографии получится бренд, но именно благодаря им Nasty Gal стоит немного особняком и удивляет. Все попытки и метания сплавились во что-то очень реальное и очень значимое, и в

конце концов я смогла заработать себе на жизнь.

Я искренне верю в то, что у вас должны быть намерения, чтобы исполнить свои мечты, но я также считаю, что вы должны иногда выходить из комнаты, чтобы вселенная нашла свой путь к вам и немного подурачилась. Не фокусируйтесь на одной возможности, иначе вы не увидите другие. Если вы станете думать и говорить только об одном варианте развития событий, вы будете одержимы. Вы рискуете все испортить. Но если вы позволите себе немного плыть по течению, тогда в вашей жизни начнут появляться правильные вещи и правильные люди. За что-то стоит бороться — я же борец по натуре, — но я думаю, что все стоящее должно приходить довольно просто.

Мой отец всегда говорил, что, по определению, сумасшествие — это повторение одних и тех же действий и ожидание других результатов.

Это правда. Если что-то для вас не работает, но вы все равно долбите в одну точку, попробуйте для разнообразия попробовать другое. Вы не сдадитесь, просто позволите вселенной немного поработать за вас.

Относитесь к мыслям как к деньгам: не тратьте их попусту

Хотя я верю в магию, я не хиппарь и ненавижу эту субкультуру. Я помню, как однажды мой друг-хиппи прошептал: «Кошка чувствует спокойствие в моей душе». А я подумала: *кошка почувствует, если меня тут стошнит от того, какой ты высокомерный.* Все, я это сказала. Теперь к делу. Если вы будете подходить к задачам в своей жизни с определенной долей намерения, вы можете повлиять на исход. Как минимум, вы повлияете на свои чувства по поводу исхода, а это как раз и играет самую важную роль. Если я нахожусь за обедом в отвратительном настроении, еда мне не понравится. Но если я буду испытывать радость от приготовления еды, тогда все получится просто восхитительным.

Я также думаю, что вы можете в итоге пропустить и даже потерять позитивные моменты в своей жизни, если будете фокусироваться на негативе. Это огромная трата сил и времени. Когда вы думаете о людях, вы даете им мощь. Мой экс Гэри научил меня одной вещи, когда мы

начали встречаться. Тогда был расцвет MySpace, вы всегда видели, кто кого откомментировал, поэтому я знала слишком много об одной девушке (или даже женщине — она была *намноооого* старше меня), с которой он однажды переспал и которая все еще рыскала неподалеку. Она была моей любимой ужасной темой для разговора, и я вспоминала о ней чаще, чем необходимо. По понятным причинам, это его раздражало. Когда ему все опротивело вконец, он сказал: «Я не думаю про нее, я не хочу думать про нее, но когда ты про нее говоришь, мне приходится это делать. Мне это не нравится. Зачем ты так поступаешь со мной? Зачем ты так поступаешь с собой?»

Оказывается, он был прав. Флешбэк. Хэллоуин, несколько лет назад. Мы с ним пошли в Deco Lounge в Сан-Франциско. Он был одет монахом, в этой своей столетней масонской робе, которая была, признаем, огромным черным платьем с нарисованным черепом. А я нарядилась в жертву угнетения, на мне было платье в стиле диско и огромный кучерявый парик. Признаю, не самый политкорректный выбор. Но я уже сказала, что это был период Сан-Франциско. Мы выбирали десятилетие и придерживались его даже в выборе костюма.

И вот, мы собирались пойти в клуб, когда я снова упомянула имя этой женщины, интересуясь, не наткнемся ли мы на нее. Это было маловероятно, потому что в то время она жила в Лос-Анджелесе, но все же часто выбиралась на север. Мы пришли в бар и сразу увидели ее. Она срисовала Гэри, метнулась к нему и стала что-то шептать ему на ухо, несмотря на то что я была в паре сантиметров и держала его за руку.

— Привет, — сказала я, прерывая ее фестиваль шепота приветствием. — Я София.

Пришлось собрать все остатки доброй воли, чтобы улыбнуться. Она обернулась и ухмыльнулась:

— О, ты его бывшая девушка?

— Нет, я просто его девушка, — отозвалась я, уже не пытаясь быть приветливой.

— А что ты тут вообще делаешь, в твоем-то возрасте?

И это, дорогая #ГЕРЛБОСС, было началом единственной драки, в которой я участвовала.

Она сорвала мой парик, я ударила ее в нос, а Гэри нырнул между нами, отдирая ее от меня, поскольку мы уже завалились на пол. Я могу посмеяться над абсурдностью ситуации сейчас, однако это был ужасный Хэллоуин и ужасная

ночь в целом. Пока мы ехали в такси домой, я поняла, что вложила столько энергии в мысли о том, чего я не хотела, что я заставила это сбыться.

Я призвала эту тварь.

Мне также пришлось научиться разбираться с негативными мыслями, когда дело дошло до бизнес-конкуренции. Когда я запустила сайт Nasty Gal, я подружилась с девушкой, у которой был винтажный магазин на eBay. Мы говорили о делах, но я всегда думала, что это была дружеская болтовня двух людей с одной работой, а не разглашение государственных тайн. Через год после того, как я ушла с eBay и решила сделать нормальный сайт, она тоже запустила свой. Он выглядел просто чудесно… точь-в-точь как мой. Такой же дизайн, такой же подбор слов. Все это было моим. Я знала, что она запускает веб-сайт, но думала, что ей хватит совести сделать что-то свое. Мы поговорили по телефону лишь однажды; я велела ей найти свои идеи. Больше мы не созванивались.

#GIRLBOSS:

людей из головы надо выкидывать с такой же силой, с которой вы выгоняете их из своего дома.

Но я просто с катушек слетела. Я все время говорила про это происшествие и про то, каким отстоем она была. Наконец Гэри сказал, что я так сильно зациклилась, что сделаю ее успешной. Тогда я его послушала и решила, что не буду думать про вещи, которые мне в жизни не нужны. Людей из головы надо выкидывать с такой же силой, с которой вы выгоняете их из своего дома.

Конечно, у каждого парня будут бывшие, у каждого бизнеса — конкуренты, однако решать вам: думать про них или нет. На самом деле, если ту девушку, с которой ваш парень встречался, вдруг собьет машина, кому какое дело? Вы все еще вы. То же самое относится и к бизнесу. Нет кармического закона, который говорит, что вы будете

процветать, если все конкуренты закроются. Так почему не пожелать им удачи и не начать делать что-то конструктивное?

Сфокусируйтесь на позитивных вещах в вашей жизни, и вы будете шокированы, как много хорошего вдруг начнет происходить. Но не думайте, что вам повезло. Помните, это магия, и вы всего добились сами.



Пусть
гордо реет
ваш флаг
странной
моды

7. Я есмь Антимода

Зачем сливаться с толпой, если вы были рождены выделяться?

– Доктор Сьюз

Как весьма ядовито заметил философ Жан-Поль Сартр: «Ад — это другие». Я уже не могу согласиться с данным утверждением, но я все еще чувствую эмпатию. Когда мне было четыре года, родители закатили вечеринку в мою честь. На ней были торт, подарки и пиньята. Когда пришло время, я встала, мне завязали глаза, покрутили вокруг оси, а потом я стала бить бедного ослика из папье-маше метлой. Мне очень понравилось орудовать палкой, но я никогда раньше не видела пиньяту, поэтому понятия не имела, к какой цели надо стремиться. Для меня было полным шоком, когда другой ребенок отбил ослику голову, тот распался, а из него посыпались конфеты. Их вид превратил детей в кричащих обезьян, и они ринулись подбирать все, а я не могла сдвинуться с места. Я понятия не имела, что такие сокровища могут таиться внутри пиньяты, поэтому вместо того, чтобы влезть в драку, я быстро спряталась

под ближайшим столом. Там я и сидела, пока все не ушли и я не поняла, что можно вылезать из укрытия.

Двадцать пять лет спустя я все еще не люблю сюрпризы.

Вот как работает интроверсия.

Да, я понимаю, об этом можно не догадаться, но я вообще-то интроверт. Здравый смысл всегда диктовал, что экстраверты общительны, а интроверты застенчивы, но это никогда мне не подходило. Однако в последние несколько лет исследования сфокусировались на том, что эти два типа личности получают энергетическую подпитку из разных источников. Экстраверты любят, когда вокруг них много людей, а интровертам нужно перезаряжаться в одиночестве.

Интроверты и экстраверты также по-разному интерпретируют внешние раздражители. Это означает, что экстраверт порадуется толпе кричащих воинственных детей, а я, интроверт, захочу спрятаться и буду полностью ошеломлена.

Однако ребенком вы не вполне понимаете, почему вы отличаетесь от других. Вы просто это знаете. Я была единственным ребенком в семье, поэтому проводила много времени в одиночестве. Мне так нравилось, я не чувствовала

себя обделенной. Однако в школе эта тенденция сделала меня странной. Считалось неправильным сидеть в одиночестве на качелях, пока все остальные резвились на площадке, даже если там я чувствовала себя лучше всего. В результате я проводила массу времени, размышляя о том, что другие могут подумать про меня и как им можно понравиться. Достаточно ли большой мой дом? Симпатичная ли я? Нравится ли им мой рюкзак? Я думаю, что он очень крут, но что если они решат, что он для шестого класса? А мы все в седьмом… Я устала, даже печатая об этом всем, поэтому понятно, что к тому времени, как я стала тинейджером, я предпочитала готовить сэндвичи в Subway, где я хотя бы могла побыть наедине со своими мыслями.

Интроверты по природе своей более чувствительны, потому что им не нужна гора дофамина, гормона счастья, который ваш мозг вырабатывает в ответ на положительные раздражители. Интроверты обращают больше внимания на мелочи (а магазин на eBay — просто их кладезь).

Большая часть мира, от школы и до работы, настроена на то, чтобы награждать экстравертов. Следовательно, интровертам сложнее выделиться. Например, если вы знаете все ответы, но не

хотите привлекать к себе внимание, вы можете воспринимать себя или быть воспринятым другими как менее умный. То же самое относится и к работе. Как пишет Сьюзан Кейн в «*Тишине*»: «Между ораторским искусством и глубокими мыслями вообще нет никакой корреляции».

В бизнесе очень много значения придается способности к нетворкингу. Если вы не любите идти куда-то и знакомиться с миллионом идей, вы точно рано или поздно подумаете, что у вас меньше шансов продвинуться по карьерной лестнице. Интроверты еще могут не выступать на встречах, и их не будут рассматривать в качестве потенциальных лидеров, несмотря на то что из них чаще получаются понимающие менеджеры. Как я уже сказала, я создала Nasty Gal отчасти потому, что хотела быть сама по себе и не иметь дел с людьми во плоти. Но оказалось, что я здорово поддерживаю клиентов без личного присутствия. В режиме и-мейл на eBay и MySpace я была королевой поддержки, потому что отвечала людям вежливо и искренне. Это было цифровой версией улыбки. Психологи сейчас приходят к выводу, что социальные сети — прекрасный инструмент коммуникации для интровертов, потому что они позволяют общаться так, как им комфортно.

И несмотря на то что интроверты могут молчать на встречах, у них есть несколько тенденций, которые очень ценятся в мире бизнеса. Они меньше рискуют с деньгами (привет, миллион долларов на банковском счету Nasty Gal!). Они более настойчивы, когда сталкиваются с трудновыполнимой задачей. А еще они очень креативны. Многие великие художники, мыслители и даже бизнесмены были и являются интровертами (Альберт Эйнштейн, Билл Гейтс и Джоан Роулинг — лишь немногие из них). Поэтому даже не думайте, что интроверсия приговорит вас к жизни в тени.

Сойти не на той остановке

Мне кажется, я не на той планете. Поднимай меня, Скотти, здесь нет разумной жизни.

– Роберт Антон Уилсон

Однажды я была (да и сейчас остаюсь) не очень-то тайным металлистом. Я признаю, что иногда *очень круто* чувствовать себя плохо. Многие люди терпеть не могут грустную музыку, но они, наверное, очень хорошо приспособлены к этому миру. Для меня нет слаще звука, чем голос сердитого, непонятого мужчины.

Есть отличная песня под названием «Born Too Late», ее написала группа Saint Vitus. Я всегда ее любила и даже сейчас могу привести на память несколько строчек, потому что они даже слишком хороши. Говоря это, я, конечно, подразумеваю, что они *ужасны*.

Каждый раз, когда я выхожу на улицу,

Люди смеются и тыкают в меня пальцем.

Они смеются над длиной моих волос.

Над немодной одеждой.

Они говорят, что мои песни слишком медленные.

Но они просто не знают того, что знаю я.

У меня есть друг. Не так давно он сказал мне похожую по смыслу фразу, которая срезонировала с этим текстом. Он сказал, что чувствует, будто «сошел не на той остановке», будто есть автобус, который путешествует через время и пространство. Иногда он открывает двери и выкидывает души людей в ту эпоху, к которой они приписаны. Я не верю в то, что мы все подходим для нашего времени. Мы живем в странном мире, но, увы, машину времени пока не изобрели, так что нам придется справляться там, где приземлились.

Вы сами изобрели слово «провал»

Жизнь — это не поиск себя. Жизнь — это создание себя.

– Джордж Бернард Шоу

Я давно бросила искать то, что является «мной» на сто процентов. Я была не просто открыта для разных стилей жизни, я специально экспериментировала, всегда зная, что перерасту это, никогда не удивляясь, что двинулась дальше. Странно, но я думаю, что именно такое отношение к жизни сыграло важную роль в создании моего бизнеса. С момента зачатия Nasty Gal я всегда рассматривала его как незавершенную работу. Я постоянно двигалась дальше, снимая с луковицы слои по мере того, как прибывали новые. Если что-то не срабатывало (например, я выставляла платье, но никто не делал ставки), я не решала, что оно никому не нравится. Я пробовала что-то другое. Я переделывала описание, меняла фото, потому что, возможно, люди не смогли оценить силуэт на первоначальной картинке. Я никогда не думала, что с первого раза сделала все возможное.

#GIRLBOSS:

проигрывает та,
что слушает советы других.
Выигрывает та,
что сама определяет для себя
понятия «успеха» и «провала».

Как #ГЕРЛБОСС вы должны нырять в испытания и не быть слишком зависимыми от результатов. Когда вашей целью являются опыт, перспектива и знание, провал просто невозможен. *Вы* его себе придумали. Я думаю, что у всего есть положительная сторона, и, как только вы ее разглядите, вам понадобятся солнечные очки, чтобы не ослепнуть. Проигрывает та, что слушает советы других. Выигрывает та, что сама определяет для себя понятия «успеха» и «провала».

«Успех» и «провал» — эти два слова были придуманы не для роста. Они раскрашивают мир в черно-белые тона. А как я уже говорила, мир

вообще-то сероватый. Это может казаться грустным или скучным, но вообще-то сил придает немерено. Такого не напишут в книгах по саморазвитию. Зато теперь вы можете дать совет себе. И подписаться на себя же.

Вы должны быть там, где должны быть

Будь собой. Остальные роли уже заняты.
– Оскар Уайльд

В жизни аутсайдера есть некоторая свобода. Вы делаете то, что хотите делать, говорите то, что хотите сказать, и просто идете дальше, когда вас уже не хотят видеть. За последние семь лет я прошла путь от безработной девицы без имени до человека, которого расценивают как лидера и ролевую модель. Одна большая шишка сказала мне, что если я еду в лифте с сотрудниками и болтаю с кем-то одним, для других это знак, что он важнее. Скажу проще: я живу под микроскопом.

Мне было сложно привыкать к тому, что мои слова, плохие или хорошие, имеют значение и вес, и, черт возьми, люди действительно хотят говорить со мной. Мы проводим встречи со всеми работниками. На них мне приходится стоять перед двумя сотнями людей и говорить о том, что происходит с нашим бизнесом, а еще делать вид, что у меня не было плохого утра и что я могу

справиться со всеми проблемами. Я спрашивала себя: «*Да кто я такая? Почему они должны сидеть и слушать мои плохие шутки?*» О черт, да я же их босс, вот кто я.

Некоторые люди занимают большие должности специально для этого. Они любят быть в центре внимания. Но мне это дается с трудом, и я не знаю, что из этого выйдет в итоге. Я больше не жду, когда кто-нибудь запустит в меня помидором и заорет: «Прочь со сцены!» — но вся картинка по-прежнему кажется мне сюрреалистичной.

Я играла с разными стилями жизни и разными личностями. Во время жизни в Олимпии я пробралась на бал старшеклассников и танцевала с самыми симпатичными мальчиками. Я одевалась как мамочка — футбольный болельщик, чтобы украсть кусок хлеба. Я никогда не думала, что мне придется жить в шкуре исполнительного директора. Долгое время я чувствовала себя обманщицей, как будто не сдала каких-то важных экзаменов. *Да кто дал этой девице ключи?!* — думала я про себя, гадая, когда меня раскроют.

Я отказывалась считать своих знакомых из мира бизнеса друзьями. Ведь ими были те странные типы из Сан-Франциско, вечно нищие любители

металла. Именно они отмечали со мной 6.6.06 так, как будто это было Рождество. Я говорила себе, что Дэнни, мой инвестор, не мой друг, даже несмотря на то что мы отлично общались и я обожала его жену. Я почему-то считала, что такие люди, как Дэнни, — из другого мира, ведь они знают, что такое степень, MBA и настоящая карьера, а я просто влезла откуда-то в своей футболке с Black Sabbath.

Наконец я дошла до точки. Я решила, что все это фигня. Я перестала думать, что не должна тут находиться, и поняла, что мое место — там, где я захочу, будь то совет директоров, занятие по бизнесу или сцена на саммите «*Женщины на управленческих позициях*». Сегодня я считаю Дэнни равным. Иногда я даже заставляю его смеяться над туалетным юмором.

Nasty Gal была моим MBA. Я научилась не стесняться, я стала прерывать людей на презентации, чтобы они пояснили, о чем идет речь. Если я продолжаю не понимать, я так и говорю и прошу объяснить сначала. Иногда я практически слышу, как люди закатывают глаза, но я принимаю решения, которые повлияют на жизни многих людей, поэтому я не могу притворяться, что все понимаю. Когда вы директор компании размером

с мою, за ошибки расплачиваетесь не вы один. Я могу вести себя, как директор, или *быть* им. А это значит делать все, что в моих силах (включая дурацкие вопросы), чтобы принимать правильные решения. Неважно, где вы сейчас находитесь. Вы сэкономите массу времени, если перестанете волноваться, что другие люди о вас подумают. Чем раньше вы это усвоите, тем проще вам будет. Вы та, кто вы есть, так что привыкайте.

Немного о жизни фрика

Я люблю быть собой. Быть собой и хмуриться.

– Олдос Хаксли

Когда вы принимаете себя, просто удивительно, насколько другие люди начинают принимать вас. Как компания Nasty Gal наполовину находится в мире моды, наполовину — в своем собственном измерении. Я всегда особенно остро это чувствую, когда еду на Нью-Йоркскую неделю моды. Я ненавижу это мероприятие. Мне больно от него изнутри и снаружи. Давайте я вам распишу, как и что, и сразу принесу извинения, если разбиваю ваши мечты о гламуре и утонченности.

Вам дают кусок скамеечки в слишком душном или слишком холодном складском помещении. Туда невозможно добраться, потому что все такси заняты, а метро не вариант из-за ваших абсурдных каблуков. Кусок скамейки даже не такой ширины, как ваша задница, и кто-то наверняка его занял. Вам надо либо с ним ссориться, либо идти и садиться на чужой кусок скамейки, в этот момент законный владелец может прийти

и сказать вам, чтобы вы подвинулись. Тут вам уже наплевать на вещи, вы хотите обратно в отель, переодеться в спортивные штаны и есть блинчики.

Я не блогер, не редактор, моя компания не закупает люксовые бренды. Да, я писала на *style.com* и в такие журналы, как Elle, но каждый раз, когда я иду на модную вечеринку, я чувствую себя, как Линдси Лохан в «Дрянных девчонках», когда она является на Хэллоуин в ночной рубашке и с накладным зубами, а все вокруг одеты в белье и заячьи ушки. Я вдруг превращаюсь в неуверенную тринадцатилетку, начинаю сомневаться в том, правильную ли обувь надела, того ли она сезона? А если так, то подходит ли цвет? Буэ. Это конкурс наряда в старшей школе. Я бы предпочла работать.

Nasty Gal — своего рода антимода. Мы стараемся помочь девочкам выбрать что-то свое. Мы просто не попадаем в струю, и этого не делают наши покупательницы. И мне с каждым днем все комфортнее сидеть на двух стульях, один из которых находится в мире моды, а второй — нет. По мере того как я знакомилась с людьми из фэшн-индустрии, мне было очень приятно узнать, что они уважают меня, потому что как аутсайдер я имею

уникальную точку зрения.

Если бы я попыталась влиться в модный стрим, Nasty Gal давно бы прогорела. Миру не нужны скучные люди и скучные бренды. Поэтому примите все то, что отличает вас от других. Поменяйте хоть весь гардероб, но даже *пальцем* не трогайте своего внутреннего фрика. Он поддерживает вас так же сильно, как и я.

Получайте то, что хотите, даже если вы это уже расхотели

В целом самым сложным в быстрым подъеме Nasty Gal для меня было то, что я взлетела вместе с ней. Годами я гордилась своей анонимностью и мастерством эксперта по избеганию взаимодействия с людьми. А сегодня я могу ковыряться в носу, хватать своего парня за попу или пробовать новый блеск в Sephora, и всегда найдется кто-то, кто подойдет и скажет: «О, вы знаете, я очень люблю Nasty Gal».

Из этой ловушки никак не выбраться: успех Nasty Gal говорит, что моя жизнь изменилась навсегда. Меня тегали на Twitter люди, которые видели, как я прохожу таможенный досмотр, бегу вниз по горе в Биг-сюр, а еще сижу на дороге у собственного дома. Незнакомые люди подходили ко мне на вечеринках и представлялись фразой:

«Эй, я слышал, мы соседи!» Они были явно заинтригованы, а я стояла и думала: «*Черт возьми, кто вы и откуда вы знаете, где я живу?*»

Однажды я выложила фотографию моего пуделя, Донны, в Instagram, не поняв, что мой номер виден на ее бирке. Я начала получать звонки и эсэмэс от незнакомцев и была вынуждена поменять номер, который был у меня долгие годы.

На встрече с представителями моего банка мне сделали подарок. Это была книга «*Безопасность: лучшие способы защитить влиятельного человека*». Там были главы под названием «Безопасность на яхте» и «Выживание среди заложников». Я подумала, что это слегка абсурдно, а потом ситуация начала меня ужасать. Господь всемогущий, мне теперь нужно жить вот так?

Я не жалуюсь, я просто привыкаю. Например, странно идти по жизни, получая ежедневные поздравления. За один год у меня появился профиль в *Forbes*, я была на обложке *Entrepreneur*, числилась в списках CNN Money's «40 Under 40»[20], *Inc.com*'s «30 Under 30»[21], а еще была названа самым быстрорастущим ритейлером в стране по

---

[20] Примечания: 20
Самые богатые люди младше сорока лет.

[21] Примечания: 21
Самые богатые люди младше тридцати лет.

версии журнала *Inc.* Наш офис поглотил огромное количество шампанского. Но сколько бутылок можете открыть вы? Помните, #ГЕРЛБОСС, не круто упиваться собственным успехом.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Норма Камали, модный дизайнер и предприниматель

В молодости я была очень умной и думала, что могу добиться чего угодно. Я была убеждена, что смогу стать художником, и делала все, включая натурные сценки, а еще писала маслом и молилась на Микеланджело. Моя мама убедила меня в том, что это не лучший способ заработать на жизнь.

Мне очень повезло, потому что я получала гранты за свои работы, а еще — стипендию в Институт технологии моды. Там я изучила иллюстрацию и начала заниматься дизайном, съездив в Лондон в шестидесятых. Я открыла магазин в 1967 году и нахожусь в бизнесе по сей день.

Я рано научилась жизни благодаря девизу «Познай себя самое». Я думаю, что если у вас уникальная точка зрения, а

еще вы можете оставаться аутентичным и релевантным, вы произведете впечатление. Вы должны гореть своими идеями, чтобы они сработали. Велик шанс, что вам придется придумать двадцать таких идей, прежде чем появится возможность воплотить хоть одну в жизнь. Помните, что хорошая идея является таковой, только если у вас есть план по ее реализации.

Самое важное — это уметь рисковать. Именно в зоне риска случаются прорывы, и большие сдвиги уносят вас в новые места, создавая новые возможности. Они могут быть пугающими и даже угрожающими, но они всего лишь выводят вас из зоны комфорта.

Все дизайнеры смотрят на жизнь сквозь призму креативности и склонны творить собственный бренд красоты в ежедневной жизни. Я счастлива, что могу делать это для себя и для других. Креативность стоит на первом месте, известность — на последнем.

Когда мне было 11 лет, моя мама сказала мне: «Научись зарабатывать, чтобы человек, за которого ты выйдешь замуж,

был тем, кого ты выберешь, а не тем, кто будет просто заботиться о тебе». Теперь у женщин есть возможность изменить мир. Мы все знаем, что женщины стали значительной силой.

Я советую никогда не прекращать мечтать. Я всегда вдохновлялась, когда мечты становились действительностью. Одной мечты недостаточно, но ее можно менять и приводить в порядок в течение жизни, чтобы впоследствии найти свое место под солнцем.

Работа в фэшн-индустрии не похожа на длинную прогулку в торг



8. По поводу найма, работы и увольнений

Я никогда не мечтала об успехе. Я работала на него.

– Эсте Лодер

Я точно знаю, что Nasty Gal имеет признание, потому что здесь хочет работать очень большое количество людей. Я горжусь той командой, которую создала. Вам придется хорошенько поискать, если захотите найти более трудолюбивых и креативных фриков.

За мою короткую карьеру я нанимала и нанималась на работу, увольняла и увольнялась. А еще один раз я осталась и никуда не ушла (Nasty Gal, привет!). Это позволяет давать мне советы по всем трем позициям.

По поводу найма

Я всегда умудрялась получить место, хотя удержать его было по-настоящему сложной задачей. Даже нанимаясь на работу по минимальной ставке в дисконт-молле, я вручала им резюме вместе с заявлением. В моем резюме сверху всегда была аккуратно пропечатана цель, например: «Занять позицию продавца в этом заведении». Если я просто заносила заявление и не имела возможности поговорить с менеджером лично, я всегда звонила по телефону или заходила еще раз, чтобы раздраженный персонал меня запомнил. Я наносила по менеджменту массированный удар и убеждала их, что больше всего на свете мне хочется помогать старушкам засовывать ноги в ортопедическую обувь.

Это и есть мое первое правило найма: если вы недотрога, это может сыграть вам на руку в мире свиданий, но с работодателем такой номер не пройдет. У них нет времени вас обхаживать, поэтому именно вам нужно их очаровать. Конкуренция велика (особенно в нашей экономической ситуации), поэтому вы должны быть сногсшибательны, чтобы не остаться у разбитого корыта.

В идеале вы подаете заявление на ту должность, которая вам кажется интересной и волнующей. Если нет, #ГЕРЛБОСС, тогда притворяйтесь до тех пор, пока все не сложится в вашу пользу.

Неизбежное зло: мотивационное письмо

Я давно заметил, что люди с достижениями редко сидели расслабившись и ждали, чтобы вещи случались с ними. Они шли и сами случались с вещами.

– Леонардо да Винчи

Я обожаю мотивационные письма. Да, их трудно писать и зачастую — просто поверьте — трудно читать, но такое письмо — ваша первая возможность произвести впечатление на будущего босса. Как наниматель я просматриваю сотни заявлений от людей, у которых схожее образование и одинаковый опыт, поэтому подобные письма — возможность заглянуть в личность кандидата. Они отделяют #ГЕРЛБОСС от простых девчонок. Однако очень маленькое количество людей умеет составить хорошее письмо. Просто невероятно, на каком низком уровне находится планка сейчас, так что всем повезло! Я помогу разобраться со странным неестественным миром, где вам нужно показать себя с лучшей стороны в нескольких абзацах.

Общая ошибка № 1

Мотивационное письмо состоит только из ваших желаний. Nasty Gal получает кучу писем, в которых описывается «страсть к моде», а дальше говорится о том, как эта позиция поможет заявителю следовать своим интересам, получать опыт и исследовать новые горизонты.

Если мотивационное письмо начинается именно так, я обычно читаю первые пару предложений и жму на кнопку «удалить». Причина? Мне неинтересно, что данная работа сделает для вас и для вашего личного развития. Я знаю, звучит жестковато, но я незнакома с вами, так что тот факт, что вы хотите у меня работать, не означает, что я захочу помогать вам. У меня бизнес, который растет не по дням, а по часам, поэтому я хочу слышать, что *вы* можете сделать для *меня.* Все просто.

Общая ошибка № 2

Ваше мотивационное письмо говорит, что весь ваш опыт неприменим к желаемой должности. Когда мы вывесили вакансию копирайтера некоторое время назад, я помню, что читала за-

явление от девушки, которая получила магистра по литературной деятельности в Писательском классе Айовы, а это одна из самых престижных программ для авторов во всей стране. Для меня данный момент оказался самым важным в ее резюме, а она даже не упомянула его в своем письме. А оно ведь должно заполнить пробелы и создать картину того, где вы были, где находитесь и куда пытаетесь прийти.

Если вы не напишете о своих достижениях сами, ваш потенциальный наниматель может никогда о них не узнать. Допустим, у вас маловато внеурочных курсов и наград, потому что вам приходилось работать по сорок часов в неделю, чтобы закончить колледж. Любой ценой упомяните об этом. Тот, кто показывает финансовую ответственность и знание рабочей этики, не менее ценен, чем президент Боулинг-клуба или секретарь Клуба дегустации вина. Даже если вы нанимаетесь в боулинг, где подают только вино. (Ну хорошо, может быть, не в данном случае.)

Общая ошибка № 3

Вы даете так называемую конструктивную критику, когда вас о ней не просят. Когда я сижу на собеседовании, я часто спрашиваю, что можно

улучшить в Nasty Gal. И мне очень интересен ответ. Но подобные заявления в мотивационном письме просто безвкусны. Как если бы вы познакомились с кем-то и сразу сказали, что ей неплохо бы скинуть пару килограммов. Вы даже удивитесь, если узнаете, какой процент людей считает отличной идеей расписать все недостатки Nasty Gal. Я всегда хочу им ответить: «Мнения — как задницы. У каждого своя». Но я этого не делаю, потому что я #ГЕРЛБОСС и стараюсь быть профессиональной.

Общая ошибка № 4

Либо вы не перечитали письмо, либо вы совсем не умеете писать. В книге Джейсона Фрайда «Rework[22]. Работа без предрассудков» написано, что лучшее для бизнеса — это нанимать отличных писателей. Я согласна с этим утверждением. Неважно, на какую должность вы нанимаетесь. Если вы умеете донести свои идеи ясно, это огромный плюс. Мы, конечно, не шекспиры, но поработайте над своим письмом, а потом пусть его прочтет кто-нибудь еще. Если письмо выглядит так, будто вам все равно, я предположу, что

---

[22] Примечания: 22
Работа над ошибками.

вы и работать будете так же.

Еще один совет: проверка орфографии существует не просто так. Используйте ее, но и сами не плошайте. Если вы не знаете, как пишутся слова с «-ться» и «-тся», вы в плохой форме. Учите свой родной язык. Если я получу хоть еще одно письмо, начинающееся со слов «Я следила за Naty Gal с эпохи eBay», я выброшусь из окна. Мы сидим на третьем этаже, так что я отделаюсь растянутой лодыжкой, и это будет на вашей совести!

Резюме: немного больше, чем волшебные слова

Я сразу соглашусь с утверждением, что составлять резюме — полнейший отстой. Как можно запихнуть опыт, умения, ум и преимущества в один клочок бумаги? Я знаю, это все странно, но, к сожалению, мы вынуждены жить именно так. Несмотря на то что сам концепт резюме жалок, вы должны сделать свое как можно менее жалким. Я визуал, я люблю креативные решения. Мне не нравятся шаблоны: если вы приложите немного сил и сделаете дизайн, вы покажете мне, что вам тоже не все равно.

Я хочу читать настоящие слова, я хочу понимать, что вы написали. Если у вас была должность менеджера по маркетингу, четко распишите, чем вы занимались. «Создавала брендовые отношения внутри творческого сообщества» — серьезно? А что это *значит*? «Курировала выставки, букировала музыкальные группы, находила спонсоров по напиткам и следила за бюджетом ежемесячных выставок» — а *вот это* уже понятно и говорит мне о том, что вы можете разбирать-

ся с практической стороной вопроса тех идей, которые приходят вам в голову. Нам не нужны люди *с идеями*; нам нужны люди, которые могут *претворить их в жизнь*. Если вы ответственны за что-то крутое, обязательно напишите о нем в резюме, это единственное место, где вы должны хвастаться.

Собеседование: не проиграйте

И вот, вы написали такое письмо, что у меня тушь потекла. Поздравляю, вас пригласили на собеседование. Вы когда-нибудь попадали на вечеринку, где все смотрели на вас с осуждением? Вот именно поэтому не надо курить травку. Но я абсолютно серьезна. Именно это происходит на собеседованиях. Собеседования — напряженный процесс, и, к сожалению, к ним не существует руководства. Вы можете все правильно сказать, у вас может быть отличный опыт, и все равно вы не подойдете. Существует миллион закулисных причин, по которым это случается.

Иногда кто-то просто подходит на должность, и обе стороны это сразу чувствуют. После долгих поисков для маркетингового отдела я наконец-то встретила человека, с которым мы сразу совпали. Мы пообедали в четверг, позавтракали в воскресенье, а в понедельник он зашел в офис и ушел с предложением, зажатым в руке. Он немного псих (как и я), весьма профессиональный, но без излишнего пафоса. Мне понравилось, что он понимал Nasty Gal, был очень взбудоражен по поводу бренда, а еще умел мыслить абстрактно.

Его идеи отличались от идей других людей. Когда я сделала ему предложение, он сказал: «Да вы с ума сошли!» Это был комплимент, и я его приняла как таковой.

#ГЕРЛБОСС знает, что она может не попасть на работу с первой попытки, и в этом нет ничего страшного. Не забывайте быть открытыми, держите голову высоко, даже если у вас не получается.

Есть небольшая проблема: даже лучшие из нас начинают потеть на собеседовании, и у них пересыхает в горле. Вот несколько советов для облегчения ваших страданий.

Нетворкинг полезен

Сайт LinkedIn позволил нам всем с легкостью вступать в контакт с нужными людьми. Неважно, занимаются ли они тем же, что и вы, или работают там, где вы хотите работать. Вы можете написать очень простую вещь: «Привет, я наткнулась на ваш профиль. Мы можем выпить кофе? Меня очень заинтересовал ваш опыт работы». Распишите подробнее, почему вам стало интересно, укажите, над чем трудитесь сами. Немного лести не помешает. Я — признанный «монстр» LinkedIn и знаю это по собственному опыту. Я нанимала директоров через LinkedIn, творческий департамент на Facebook, а еще нашла интерна в Instagram. Относитесь к своему профилю на LinkedIn как к онлайн-резюме. Не выбирайте фото в солнечных очках и не пишите о себе «визионер». Отсутствие профиля лучше, чем профиль, заполненный наполовину и заброшенный после того, как у вас появилось тринадцать контактов. Еще раз, LinkedIn может стать первым впечатлением о вас, так что, если вы не уделяете внимания деталям, наниматель может подумать, что вы делаете то же самое на работе.

Хочу сказать, что нетворкинг — еще одна тема, в которой можно применить мою мантру «Ты не получаешь того, о чем не просишь». Мы друзья с Мики Дрекслером, исполнительным директором J. Crew. И не потому, что нас познакомили, а потому, что я открыла на него охоту, причем дважды. Сейчас он мой близкий друг и ментор, который дает прекрасные советы по ведению бизнеса. А всего-то и надо было, что написать хороший и-мейл.

Будьте практичны…

Я не всегда получала работы, на которые подавала заявления. Когда я пыталась устроиться в Nordstrom, меня не взяли, потому что они задавали настоящие вопросы, вроде того, что я хочу получить от карьеры. Если вы идете на собеседование, вы всегда должны иметь умные ответы на умные вопросы; но не забывайте об умных ответах на тупые вопросы.

Здесь не помешает немного практики. Кто-нибудь наверняка спросит вас: «Что вы делаете в свободное время?» Даже если вы честно пересматриваете сериал «*Розанна*», у вас должен быть готов более подходящий ответ. Нужно, чтобы он оказался интересным, запоминающимся и даже необычным, потому что ваш работодатель хочет, чтобы вы были рок-звездой на его должности, а еще она знает, что будет проводить с вами восемь часов в сутки.

Один из самых распространенных на собеседовании вопросов — это: «Как вы считаете, что является вашей самой большой слабостью?». Я часто задаю этот вопрос сама и хочу, чтобы люди отвечали на него честно. Не пытайтесь показать

сильные стороны, назвав их недостатком. Когда люди говорят мне: «Я перфекционист», «Я всегда очень рано прихожу на встречи», — я начинаю рычать (про себя, конечно, я не настолько грубая) и понимаю, что эти люди не до конца честны сами с собой. Мне нравится искренность, и я ценю любопытство, а подобные люди обычно небезупречны.

#ГЕРЛБОСС знает, в чем она преуспевает, а над чем ей нужно поработать. Поэтому знайте свои слабости. Поскольку вы не можете предсказать вопросы, которые вам будут задавать, приготовьтесь сжиться с должностью, на которую вы хотите попасть, и тренируйтесь. Изучите компанию и ваше будущее место, подумайте, что вы (лично вы) можете сделать полезного. Будьте предельно честны в своих желаниях. Наем — это двустороннее соглашение, поэтому давайте будем взрослыми. Если вы ищете работу, которая не включает какие-то вещи, говорите об этом. Вы же не захотите прийти в понедельник и обнаружить, что должность вашей мечты превратилась в тыкву.

…но не слишком практичны

Я провела так много собеседований, что клянусь: я чувствую психа за милю. Если вы слишком много говорите о том, как ушли от предыдущего нанимателя, это звоночек. Даже если он был ужасным и вы работали двадцать часов в сутки, не стоит упоминать об этом на собеседовании. Вы будете выглядеть как обиженная ябеда. Недавно у меня на собеседовании была девушка. Она рассказала, что ушла с одной работы, потому что ей надоело ходить каждый день в одно и то же место. На другом месте она попросила нанять себе ассистента, а босс ей отказал. Серьезно? Если мы вас наймем, вы будете ходить к нам каждый день, а еще вы только что признались в том, что бежите от любых препятствий.

Хотя наш офис выглядит довольно спокойно, не думайте, что это призыв к неформальности. Одна из наших сотрудниц проводила собеседование. Кандидат зашел в офис и сказал: «Вы так удобно одеты». И… все. Следующий!

Если вы нервничаете и не знаете, что сказать, молчите. Треп про то, кто во что одет, — это еще одна форма фидбэка, который никто не просил.

Вы должны знать, когда говорить, а когда молчать, это поможет вам не только в бизнесе, но и в жизни.

Я всегда поднимаю бровь в удивлении, когда кто-то заявляет, что последние несколько лет проработал консультантом, но не может развить мысль или рассказать о конкретных достижениях. Другая ошибка — врать о своем опыте, потому что правда вскроется спустя несколько маленьких вопросов. Но если вы на самом деле были на фрилансе, консультировали или занимались своим бизнесом, это многое о вас скажет. Как предприниматель я очень уважаю людей, готовых поработать на себя. Даже если вы в итоге решили, что вам это не подходит, опыт так или иначе выделит вас.

Запрещенные приемы на собеседовании: внимание, они могут обречь вас на безработицу!

☝жвачка

☝вещи, принесенные с собой: вода, животное, бойфренд, ребенок

☝откидывание на спинку кресла и скрещенные руки

☝нельзя смотреть на пол, в окно или на грудь работодателя

☝нельзя ковыряться в носу или вытаскивать грязь из-под ногтей

☝нельзя даже показывать свой телефон

☝нельзя не иметь вопросов

☝нельзя задавать так много вопросов, что складывается впечатление, будто это вы наниматель

☝нельзя не написать благодарственный и-мейл или записку — я очень люблю письма от руки, потому что девушка с хорошими манерами знает, как добиться успеха

☝нельзя одеваться так, будто вы собрались в ночной клуб, а не на собеседование

☝будучи девушкой, нельзя являться на собесе-

дование в компании вроде Nasty Gal без лифчика

Итак, у вас появилась работа? Прекрасно! Теперь сохраните ее!

Вот тогда я впервые узнал, что этого мало — просто делать свою работу. Надо еще проявлять к ней интерес. И даже страстно ее любить.

– Чарльз Буковски

Nasty Gal — не традиционная компания, в которой принято работать с девяти до пяти. Все здесь очень ценят свою работу и верят в то, что мы делаем. Мы усердно трудимся, потому что мы — группа #ГЕРЛБОСС (и еще у нас есть несколько #ДЬЮДБОССов), и мы знаем, что наше дело больше нас. Если вы ищете должность, где достаточно появляться, не привносить ничего в этот мир и смотреть кучу видео с кошками, вам нечего у нас делать. Однако я знаю одно лобби в художественной школе Сан-Франциско, которое, возможно, ищет персонал…

Поскольку #ГЕРЛБОСС амбициозна по натуре, я предположу, что, как только вы получите работу, вы будете делать ее хорошо и постепенно продвигаться по карьерной лестнице. Каждая компания

обладает своей структурой, так что вот несколько полезных советов.

Четыре слова, которые вы никогда не должны произносить

Вы знаете, какие четыре слова я ненавижу больше всего на свете? «Это не моя работа». Nasty Gal не то место, где можно ими разбрасываться. В конце концов, мы все здесь по одной причине — чтобы компания преуспела, и однажды обязательно наступит день, когда вы закатаете рукава и нырнете туда, где в вас будут нуждаться. Когда компания быстро растет, в ней будут дыры: задания, которые некому выполнить.

Несколько лет назад наш складской менеджер предупредил нас об уходе как раз за две недели перед Черной пятницей. В ночь после Дня благодарения наш креативный директор, мерчендайзеры, девочки-закупщицы, я сама — все мы собрались на складе и бегали там до четырех утра, сканируя и переклассифицируя наши товары так, чтобы наши покупатели смогли получить свои заказы в один из самых важных дней в году. В два часа ночи я пересчитывала бюстье, и мне уже было наплевать, креативны ли те, кто согласился помочь, любят ли они моду. Я просто была

им благодарна за желание участвовать в общем деле и усердно работать.

В идеальном мире вам никогда не придется делать вещи, не соответствующие вашей должности, но мы живем не в нем. Вы должны понять, что даже креативная работа не про то, чтобы быть креативным, а про то, чтобы сделать все то, что должно быть сделано. Если #ГЕРЛБОСС хочет сделать работу, которую делать не должна, она выделяется. У нее будет шанс прыгнуть выше головы и заступить на место начальника, когда тот будет отсутствовать. Вы настолько же умны, поймите, как это сделать, и сделайте это легко. Именно такое отношение и такое поведение продвинут вас вперед.

Бог — и повышение — кроются в деталях

Будьте приятным человеком на работе. Неважно, насколько вы талантливы. Если работать с вами просто ужасно, никто не захочет держать вас при себе. А самый плохой вариант — это когда вы избирательно милы к шефу и старшим, но грубы к равным и нижестоящим. Если вы полная стерва по отношению к девочке на ресепшен, охраннику или даже персоналу Starbucks через дорогу, рано или поздно это дойдет до начальства.

#GIRLBOSS:

**первое правило ямы гласит:
если вы уже в ней,
прекращайте рыть.**

Признавайте свои ошибки и извиняйтесь за них. Никто не безгрешен, и чем раньше вы признаете, что ошиблись, тем раньше сможете начать работать над ними. Будьте честны с собой относительно себя и своих способностей. Многие люди заступают на должности, которые выходят за рамки их компетенции, а потом вдруг обнаруживают, что находятся по горло в проблемах, которые не могут решить, и слишком смущены, чтобы признать, что изначально не справлялись. Напомнить, какое первое правило ямы? Если вы уже в ней, прекращайте рыть.

Границы: сделано

Ваш босс — не ваш друг, а если вы сами босс, то ваши подчиненные не могут быть вашими друзьями. Я узнала это методом проб и ошибок, когда пошла поужинать с человеком, который раньше передо мной отчитывался. Я как раз только что купила Porsche и много болтала о том, какой он яркий и как странно я себя иногда чувствую за рулем. Однако, вместо того чтобы выслушать меня, она восприняла мою неуверенность как повод атаковать и сказала: «Ой, ты знаешь, надо быть осторожной, а то люди говорят: „Теперь она работает, чтобы оплатить Porsche“». Я все еще считаю это ложью, но я быстро уткнулась в свое розовое вино. Однако урок был воспринят. Я могу дружить с инвесторами, но я не могу дружить с подчиненными. Если вам нужно, чтобы кто-то выслушал то, как вы нервничаете, найдите друга или терапевта, но не говорите с тем, кто должен вам подчиняться на ежедневной основе.

В компании вроде Nasty Gal, которая кажется очень неформальной и очень молодой, административные границы могут размываться. Если вы начнете относиться к подчиненным как к рав-

ным, ваша команда не будет вас уважать, когда вам надо будет разыграть сложную комбинацию или сделать что-то из ряда вон. Я могу пойти выпить и потанцевать на корпоративе, но в итоге, когда я назначаю дедлайн, люди знают, что его нельзя обсуждать.

Вы — не особенная снежинка

Поколение миллениалов имело слишком много наград просто за участие. В результате недавнее исследование показало удивительный факт: 40 % из них уверены, что должны получать повышение каждые два года, несмотря на отсутствие успехов.

– Джоэл Штайн для журнала Time

От одного скоростного маньяка другому: замедлитесь. Вы получили работу, это здорово, но вам нужно запачкать руки и провести время, доказывая, что вы стоите того. А не идти и просить повышение. Четыре месяца — это мало. Восемь — тоже. Как минимум, вы должны проработать год. И то только в том случае, если вы лезли из кожи вон, делали то, чего нет в описании вашей работы, и стали просто незаменимым для своего работодателя.

Многие люди моего поколения не понимают, что для повышения надо работать. Работа начального уровня подразумевает, что вы не будете руководить сериалом или работать над самыми

веселыми и креативными проектами. Я слышала очень много жалоб от двадцатилетних, которые «могут предложить очень много», но помните, что сперва вы должны сделать ту работу, на которую вас пригласили. Мне наплевать, если вы думаете, что отправка чеков — ниже вашего уровня. Кто это будет делать? Ваш босс? Нет. Она наняла вас *для этого.*

Я знаю, что, когда вы росли, ваши родители, наверное, каждый день говорили вам, что вы особенная. Ничего страшного, мои родители поступали точно так же. Но вам все равно придется работать так же усердно, как другим людям. А если вы #ГЕРЛБОСС, то еще больше.

Чтобы преуспеть в фэшн-индустрии, надо не просто знать, как собрать наряд. Не думайте, что это прогулка до молла. А если вы симпатичная девушка и надеетесь проскочить благодаря внешности, подайте заявление куда-нибудь еще. У нас уже полно хорошеньких девушек, и все они работают не покладая рук.

Линия увольнения

С этим ничего нельзя поделать, и неважно, с какой стороны вы находитесь. Увольнения — это просто отстой. Меня увольняли много раз, но я хотела бы рассказать о том, как меня уволили с должности помощника продавца в обувном бутике в Сан-Франциско. Я была неухоженной девчонкой двадцати одного года, не такой запущенной, как раньше, но и не чистюлей. Я продавала обувь от Maison Martin Margiela, Miu Miu и Dies Van Noten за четырехзначные суммы. В то время я гуляла всю ночь и появлялась на работе наполовину вымытой. Днями не вылезала из красных брюк-клеш, продавая туфли Prada богатым дамам. Мне было наплевать, и я не понимала, что я должна хотя бы притворяться. Я пишу это, будучи совершенно влюбленной в пару туфель Prada. Я думаю их купить, поэтому да, времена меняются, но тогда я просто негодовала: «Да кто тратит *столько* денег на обувь?!»

Я зарабатывала 12 долларов в час без процентов, а эти леди из Пасифик-Хайтс (очень пафосный район в Сан-Франциско) заходили внутрь, и мне приходилось улыбаться и гово-

рить: «*Здрааааавствуйте*, как поживаете? Могу ли я чем-то *помоооочь?*» Внутри себя я просто их ненавидела. Политика магазина заставляла продавцов носить свои туфли, поэтому у меня была пара от Dies Van Noten — настолько заношенных, что они казались винтажными. Для меня они не представляли ценности, поэтому я ходила в них на работу и за буррито. По воскресеньям я работала одна и на полчаса закрывала магазин, чтобы сходить на обед. И вот пришло время, я перевернула табличку на двери и пошла вниз по улице, чтобы заказать гамбургер. Делали мне его целую вечность, а я была голодна. Добавьте сюда мое ужасное чувство времени, и вы поймете, насколько я опоздала к открытию. Если вы зарабатываете 12 долларов в час и тратите 8 на гамбургер, трудитесь как следует.

Когда я наконец-то пришла в магазин сильно позже назначенного срока, там стояла владелица. Я постоянно опаздывала, постоянно была грязная, поэтому, наверное, эта судьба была мне уготована давно. Она забрала ключ, отдала последний чек и послала меня куда глаза глядят. Это было мое последнее увольнение. Сейчас я не могу никуда уйти, и меня никто не может уволить.

Как уволить другого человека

Обычно я предпочитаю, чтобы увольняли за меня, потому что это довольно дурная работа.

– Дональд Трамп

К несчастью, мне пришлось уволить впервые вскоре после того, как я забрала Nasty Gal с eBay. Когда я впервые наняла человека, чтобы наблюдать за отправкой, бизнес все еще состоял из Кристины и меня. Нам было по двадцать два года, и мы руководили взрослым мужчиной, который на третий день работы спросил, может ли уйти пораньше, потому что у него был день «семейных закупок». Мило, конечно, но я отказала. Еще мне было совершенно ясно, что он ни разу в жизни не пользовался компьютером. Он впал в ступор, когда на экране появилось окно:

— Написано «Norton Antivirus». Что мне делать?

— Боже! — закричали мы с Кристиной хором. — Нажмите на крестик!

Я начинала паниковать. Я наняла этого парня, чтобы облегчить свою жизнь, а выходило все

совсем наоборот.

Еще мы нашли копирайтера. В моменты слабости я думала, что это шпион, нанятый конкурентами с целью развалить мой бизнес изнутри. Не могли же его ошибки быть настоящими! Я раз за разом повторяла: «Пожалуйста, используйте проверку грамматики и не делайте столько опечаток», — однако каждое новое описание выглядело так, будто его набирал мой пудель. Носом.

Я знала, что он должен уйти, и это была целая пытка. Я прочла все про юридическую ответственность за увольнение, продумала все сценарии, просчитала все реакции и контрреакции. Когда я усадила его и, гипервентилируя, сказала, что мы должны расстаться, он был совершенно спокоен: «О'кей, нет проблем».

И вот его и след простыл.

Страшная правда заключается в том, что у вас получится работать не со всеми людьми. Трудно судить о таланте и характере человека, не проведя с ним какое-то время. Однако я заметила, что, если на собеседовании у меня были сомнения, для них имелись основания. В некоторых случаях дело заключалось в том, что компания росла быстрее, чем человек внутри нее. Год назад

он справлялся, сейчас уже нет. Не поймите меня неправильно: я верна всем своим работникам. Но моя верность лежит на поле большой игры. Если кто-то не справляется со своими обязанностями, на карту могут быть поставлены сотни человеческих жизней. Я знаю, звучит жестоко, но именно такой объективности должны придерживаться лидеры. А это то, чем я занимаюсь.

Если ваш работник постоянно прокалывается, поговорите с ним об этом. Всегда есть маленький шанс, что он даже не в курсе своих ошибок и что он может их исправить. Каждый должен получить второй шанс. Но если вы решили уволить человека, начинайте записывать. В момент увольнения все обожают говорить: «Да я просто не нравлюсь этой стерве». Есть вероятность, что вам действительно не нравится данный человек. Это нормально. Просто держите себя в руках и будьте профессионалом. Речь не про предпочтения. Речь про то, что кто-то плохо делает свою работу, а не про то, что вы плохи. Если в вашей компании есть отдел по работе с персоналом, убедитесь в том, что они в курсе дела. Сможете кого-то привлечь — пусть увольняет он.

К сожалению, иногда ничего не исправить. Поэтому, когда пробьет час, не будьте ребенком.

Как сказал Вольтер, с большой силой приходит большая ответственность, Если вы хотите быть боссом, тогда увольнение входит в ваши обязанности. Не пытайтесь сказать увольняемому, как это для вас тяжело. Ему все равно труднее. Соберитесь и боритесь с желанием все объяснить или извиниться. Пусть это будет коротко и мило. Чем больше сил вы вложите в увольнение, тем больше он примет это на свой счет. Вам, однако, не повредит отвлечься на несколько минут и подумать, что бы вы хотели услышать в подобной ситуации. И если вы оба научитесь на своих ошибках, такая ситуация не повторится.

Когда вас увольняют

Я не понимал этого тогда, но, как выяснилось, увольнение из Apple было лучшим из того, что со мной когда-либо случалось.

– Стив Джобс

Хотя меня увольняли не раз и обычно с работ, которые мне были безразличны, я никогда не реагировала, как тот копирайтер. Мне кажется, это немного похоже на разрыв отношений. Даже если вы знаете, что ситуация не та и что в долгосрочной перспективе вам будет лучше порознь, увольнение — все равно отказ. А отказы просто ужасны.

Однако увольнение, особенно с работы, в которую вы не влюблены, — это не конец света. Для меня увольнение из обувного магазина стало возможностью найти работу со страховкой. И хотя я получила ее для того, чтобы избавиться от грыжи, в результате у меня появилось вдохновение, которое привело меня сюда.

Увольнение может быть необходимым знаком того, что ваша жизнь идет не туда, или способом

бегства. Оно может быть нежеланным. Детали неважны. Важно, сколько вы из этого вынесете.

Если вы живете от зарплаты до зарплаты, увольнение может напугать. Я не хочу произносить: «Я же говорила», — вслух, но риск увольнения — именно та причина, по которой стоит откладывать десять процентов каждый месяц. Давайте назовем это фондом «Фигня случается». И вы будете более спокойно воспринимать ситуацию, если сможете иметь доступ к этим деньгам.

Вот список того, что не надо делать при увольнении:

☝материться

☝грозить судами — если вы считаете, что у вас есть законные основания, поговорите со своим адвокатом

☝пытаться привлечь на свою сторону коллег (они могут вам сочувствовать, но на кону их собственная работа)

☝жаловаться и говорить гадости в Интернете про босса или работодателя; у людей полно друзей на Facebook, есть шанс, что вы забыли о парочке

☝говорить, что этот человек может дать вам рекомендацию, на последующем собеседовании без согласования с ним

☝привлекать к себе внимание во время ухода; если вы покажете средний палец менеджерам, дела это не улучшит

☝заставлять маму или папу позвонить начальнику (да, и такое бывало)

А теперь, свежеуволенная #ГЕРЛБОСС, двигайся дальше!

ПОРТРЕТ #Girlboss

Кристин Барберих, Refinery29 Главный редактор

Я всегда знала, что хочу быть писателем и редактором. У меня не было выбора, это все, чем я хотела заниматься в жизни. Моя первая настоящая работа пришлась на должность помощника в New Yorker, но редакторская подготовка началась в журнале Gourmet. Однако про свою силу и убеждения я выяснила, только уйдя на фриланс. Я не думаю, что вы способны познать себя лучше, чем когда вы решаете, чем вам заниматься. Вы понимаете, кто вы и кем можете стать, распределяя время и работу.

Возможно также, что я выяснила, кем

хочу быть, потому что люди часто говорили мне, что я не могу или не должна что-то делать. Удивительно, насколько окружающие могут отбить всяческое желание, особенно если дело касается рисков. Но, вы знаете, риск может быть очень захватывающим. Я часто делала сложные карьерные выборы, в зависимости от того, насколько я была напугана самой возможностью. Когда ставки высоки — и я говорю про «пан или пропал», — иногда вам просто нужно прыгнуть. Ну да, вы можете орать всю дорогу. Но я не знаю чувства лучше этого, когда вы все же переступаете через себя.

Моя мама — самый усердный работник на свете. Она научила меня, что нужно показывать себя с лучшей стороны. И, конечно, меня ежечасно вдохновляет моя команда! Именно из-за них я столько читаю и не принимаю ничего на веру. Они очень умны и любопытны, поэтому вдохновляют меня на то, чтобы быть отличным редактором, смелым лидером и тем человеком, который мотивирует их создавать что-то особенное. Когда вы

сотрудничаете с другими людьми, важно знать, где у вас пробелы, и найти такого человека, который вас научит. Станьте лидером, даже если ваша команда состоит из одного человека! Вы должны уметь слушать и болеть за успех других людей. Это важно. Пока что вы не там, но со временем вы там будете.

Для меня креативность — не просто работа. Это то, как я осмысливаю и проживаю свои дни. Дело не в создании нового, а в том, чтобы иметь место и свободу для того, чтобы случилось что-то особенное. Именно так я приношу красоту и радость в отношения и в свое окружение.

Я люблю испытания. Когда что-то открывает мне глаза на какие-то новые вещи, я испытываю невероятный подъем.

Мой совет начинающим #ГЕРЛБОСС: перестаньте обращать внимание на мнение других людей, как бы сложно это ни было. Найдите способ слышать то, что вам действительно нужно. Поймите, в чем заключается ваша мечта. А затем вложите все именно туда: работу, отношения,

даже еду. Все, что вы контролируете, должно подпитывать вашу мечту и заставлять вас чувствовать себя настоящей #ГЕРЛБОСС!



9. Позаботьтесь о (вашем) бизнесе

Ты всегда получаешь то, чего ждешь. Но это то, что оставили тебе те, кто спешил.

– Авраам Линкольн

Я никогда не начинала свой бизнес. Я сделала магазин на eBay, который перерос в бизнес. Я бы запаниковала и ничего не стала предпринимать, зная, как все обернется. Мне было двадцать два года, и мне всего-то и надо было, что платить за квартиру и покупать латте в Starbucks. Если бы кто-то показал мне будущее Nasty Gal, я бы отшатнулась в ужасе: слишком много работы. Название должно вам сигнализировать об этом факте: никто и помыслить не мог, что «Дрянная девчонка» будет настолько успешна. Я точно не намеревалась произносить эти два слова на протяжении последующих семи лет, да еще каждый день.

Существуют разные типы предпринимателей. Есть те, что начинают бизнес, потому что они подкованы в вопросе и хотят это сделать, и те, которым больше ничего не остается. Я подпадаю

под вторую категорию. Я считала себя абсолютно непригодной для найма и попробовала последний вариант «безработицы». И что же? У меня все вышло!

Nasty Gal точно прогорела бы, если бы у меня стояла цель вырастить бизнес такого масштаба. Когда вы начинаете что-то, имея в виду конечный результат, вы упускаете все веселье процесса. Самый лучший подход — это меняться и расти, меняться и расти. Я называю это положительным потенциалом. В электронной торговле вы должны все делать правильно — начиная с маркетинга и заканчивая описаниями продуктов и их отсылкой. Я начинала с маленького, поэтому, видимо, так и поступала. Общение с покупателями было моим приоритетом. Многие люди ведут свой бизнес так, будто их клиенты — идиоты. Это ошибка. Если вы собираетесь просто забрать их деньги, они все поймут. Но если вы действительно заботитесь о том, что делаете, они ответят на это хорошим отношением. Я знала своих покупателей, знала, что им нравится. Я была собственным покупателем. Я не диктовала им, что носить и покупать, я слушала. Они мне подсказывали, какой должна быть Nasty Gal.

Nasty Gal была самым большим секретом класс-

но одетой девчонки, но только она хотела поделиться этим секретом со всеми. Как я упоминала ранее, бесплатный маркетинг — ключ к созданию успешного бизнеса. Первое правило? Все просто. Делайте хорошую работу. Благодаря стилю, фотографиям и описаниям в Nasty Gal было здорово заниматься покупками. Но главное заключалось в том, чтобы, получив посылку, покупатель оставался в восторге. Я серьезно отношусь к покупкам в моем магазине. Я знаю, что люди могут приобрести платье, укороченную блузку или пару туфель в сотне тысяч мест, поэтому хочу дать клиенту понять, что время, потраченное на Nasty Gal, того стоит. Мы одеваем девушек в лучшее время их жизни, поэтому неважно, готовы ли они потратить триста долларов или заглянут в раздел распродаж, — они должны выглядеть и чувствовать себя на миллион.

Правило номер два: держите обещания. Когда девушки покупали что-то у Nasty Gal, по почте они получали то же самое волшебство, которое видели онлайн. По этой причине покупатели становились не просто постоянными, а буквально нашими евангелистами. Они приходили снова и снова и делились радостью с друзьями — зачастую в Интернете. Это было настоящее

сарафанное радио, которое не купишь ни за какие деньги.

Правило номер три: дайте покупателям то, чем можно поделиться. Социальные сети построены на концепции репоста, а Nasty Gal давала возможность делиться чем-то прекрасным каждый день. Это могла быть безумная винтажная шмотка, вдохновляющая цитата, фото процесса, оставшегося за кадром. Мы всегда упорно трудились над тем, чтобы создавать самые убедительные образы, слова и контент. В большей части компаний человек, отвечающий за аккаунты в Twitter и Facebook, находится довольно далеко от вершины пищевой цепочки. У нас, в Nasty Gal, я сочиняю не все ответы, но читаю все комментарии. Если покупатели чем-то недовольны, я вижу это первой. В другой компании подобная информация может доходить до директора месяцами. Социальные сети помогают мне слушать и слышать. Когда Nasty Gal завела аккаунт в Snapchat, я тоже там появилась. Я разослала несколько снэпов, и наши покупатели ответили с невиданным энтузиазмом. Нет ничего более волнующего, чем написание прямого личного сообщения клиенту и ожидание ее ответа.

Вы можете считать меня безумной, но я верю в

то, что Nasty Gal — это чувство. Наше сообщество живет в разных местах, и именно это чувство помогает объединить покупателей и делает нас чем-то большим.

Положительный потенциал

Автор Малькольм Гладуэлл предполагает, что человека можно назвать экспертом в какой-то области знаний только после того, как он потратит на нее десять тысяч часов практики. Конечно, я давно перешла эту отметку. Если бы я писала бизнес-план или ждала одобрения инвесторов, мой отсчет, возможно, даже не начался бы. Не поймите меня неправильно, я не ругаю бизнес-планы. Я хочу сказать, что *погружение с головой* может оказаться гораздо более интересным. Бизнес-планы — это точка старта. Лучшие из предпринимателей знают, как двигаться по намеченному пути и улучшать все. Этот совет применим и к жизни, дорогая #ГЕРЛБОСС. Включите двигатели, на старт, внимание… слушайте.

Бизнес — рисковая затея, с какой стороны ни посмотри, но она становится гораздо более рискованной, если над вами стоит куча людей и инвесторов, жаждущих вернуть свои деньги. Еще это большая личная жертва. Если вы начинаете свое дело, знайте, что долгое время будете нищенствовать, потому что, как мы разбирали раньше, глупо платить себе большую зарплату

на раннем этапе. Мечтайте о чем угодно — я про это и пишу, — но знайте, что первый шаг будет, вероятно, довольно скромным.

Многие люди принимают гламурность бизнеса за сам бизнес. Меня очень раздражают те, кто выпускает пресс-релизы про свое дело, не заработав ни доллара. Я ждала до тех пор, пока не уверилась в том, что мне есть о чем поговорить с прессой. Это заняло около пяти лет. Внимание медиа может повысить продажи и привлечь внимание бизнес-сообщества, но не трубите в рог слишком рано. Вы рискуете оказаться на всеобщем обозрении в тот момент, когда пытаетесь сделать какие-то базовые вещи. Очень много стартапов провалилось после шумихи в прессе. Меня редко чем удивишь, но тут лучше оказаться черепахой, а не зайцем из той самой басни.

Я не знала, к кому обратиться за бизнес-советами, поэтому люди все время спрашивали меня, как же я додумалась. Ну, я додумывалась до всего благодаря наилучшей стратегии обучения всех времен и народов: я гуглила. В Интернете существует целый мир бесплатного образования для тех, кто знает, как им пользоваться. Конечно, книжка может обойтись вам в тринадцать баксов, но это мелочи по сравнению с тем, сколько

стоит обучение в колледже. Когда мне надо было узнать, какие полки купить для склада, я вбила в поисковую строку «полки для склада» и провела целый день, разглядывая картинки и думая, что нам больше подойдет.

Я обратилась к YouTube, чтобы посмотреть на выступления экспертов на конференциях. Меня бы туда не позвали, даже если бы я потянула стоимость. Я узнала многое о структурировании компании, рассматривая похожие бизнесы. Я наблюдала за тем, кого они наняли и продолжают нанимать. Потом я шла в LinkedIn и смотрела, какой опыт необходим для такой деятельности. И хотя я относилась ко всему скептично, самообучение очень многое мне дало.

Nasty Gal выросла настолько, что я теперь сама могу нанимать экспертов в соответствующих областях. Но не обманывайте себя: я все еще главная. Я ненавижу, когда на встрече с нашими директорами кто-то обращается не ко мне, предполагая, что «самый старший» принимает решения. Даже не думайте, что моя мятая футболка делает из меня волка в овечьей шкуре. Я, как и каждая #ГЕРЛБОСС, волк в волчьей шкуре.

Предпринимательство — слово из девятнадцати букв

Все люди — предприниматели, и не потому, что должны создавать компании. Желание созидать заложено в человеческой ДНК.

– Рид Хоффман, сооснователь LinkedIn

Я думаю, все должны пользоваться своим духом предпринимательства. Однако я не считаю, что все должны становиться бизнесменами. Профессор Гарвардской школы бизнеса Говард Стивенсон описал предпринимательство как «погоню за возможностью без оглядки на имеющиеся на данный момент ресурсы». Я приветствую подобное определение: вы должны иметь именно такой настрой на любой работе и в любом проекте.

Когда мне было двадцать два года, мысль делать карьеру в организации казалась отталкивающей. Для меня работа в офисе была похожа на школу. А в школе нужно появляться вовремя, не задавать лишних вопросов, соблюдать правила и не устраивать шумиху. Опять же, не очень мне подходящее занятие. Однако принятая парадиг-

ма изменилась — и очень быстро. В своей книге «Незаменимый» Сет Годин рассказывает, что нынешняя модель образования и трудоустройства — наследие того периода, когда большая часть мест находилась на заводах. Людей учили слушаться и делать то, что им говорят, чтобы все шло гладко. Следование правилам означало прибавку или повышение. К счастью, это постепенно меняется. Годин развивает свою мысль: «Становится ясно, что люди, отрицающие худшие черты современной системы, скорее всего, преуспеют». Если вам нужно доказательство этих слов, то вот она я. Привет.

Я говорю о том, что вы можете быть предприимчивой и не быть предпринимателем. Предприимчивые люди любят свое занятие, охотно рискуют и быстро учатся на ошибках. Именно такие качества я ищу в своих работниках. Я хочу тех, кто умеет решать проблемы, кто сражается за свои идеи, даже со мной. Я хочу людей, которые умеют не соглашаться. А еще тех, кто, время от времени, все же слышит «нет» и возвращается к работе, чтобы ее переделать. Есть много компаний, которые меняются прямо на ходу. Сейчас интересно делать бизнес, но только если вы окружены правильными людьми.

Философия Nasty Gal

Компании часто забывают про культуру и впоследствии страдают из-за этого, потому что невозможно получить хорошую работу от несчастливых работников.
— Тони Шей, исполнительный директор Zappos[23] и автор книги «Доставляя счастье. От нуля до миллиарда»

У Nasty Gal есть своя философия. Это набор правил, которые помогают нам сфокусироваться на действительно важных вещах. Мы красиво его оформили и развесили в офисе как напоминание, зачем мы здесь собрались. Если вы не будете работать у нас, ознакомиться все равно не помешает, он применим к любой карьере:

Одержимость Nasty Gal. Клиент — центр всей нашей деятельности. Без покупателей мы никто.

Побеждайте. Возьмите мяч и бегите. Мы принимаем умные решения, ставим бизнес на первый план и творим большое из малого.

---

[23] Примечания: 23
Самые богатые люди младше тридцати лет.

Люди важны. Тянитесь, заводите друзей, выстраивайте доверие.

«Нет» придуркам. Мы оставляем наши эго за дверью. Мы уважаем друг друга, сотрудничаем, мы любопытны и открыты для нового.

Продолжайте учиться. Мы строим то, что раньше никто даже не пытался сделать. Будущее наше, мы должны его написать. Нам нравятся рост, продуманные риски и учеба на ошибках.

Веселитесь и ведите себя странно.

Об инвесторах

Когда я жила в Сан-Франциско, мои друзья существовали далеко за пределами нормального образа жизни, который обычно делает квартплату неподъемной. Нищебродство было шуткой, мы пили светлое пиво Amstel и танцевали диско в дайв-барах. Куда уж дальше. ВК могло означать «велосипедное колесо», я понятия не имела о «венчурном капитализме». Я просто удивлялась, кто все эти люди с белыми наушниками в худи. Я и не представляла, что они — причина исчезновения моих любимых закусочных с буррито.

Когда пришло время знакомиться с концептом инвесторства, все это выглядело очень страшно. Моя первая встреча с венчурными капиталистами прошла в пугающей обстановке: я никогда не была в переговорной. И я сразу поняла, что мы говорим на разных языках. Я почувствовала себя не в своей тарелке, маленьким ребенком на ужине взрослых. Год после этого я отказывала всем, кто обращался по поводу инвестиций.

Потом мне пришлось уволить человека, занимавшего очень крупный пост. И хотя прямого отношения к делу это не имело, я поняла, что,

если собираюсь быть исполнительным директором (а я им уже была) и работать в большой растущей компании (а я уже это делала), мне придется повзрослеть и наконец-то ответить на парочку звонков. Я отправилась в Силиконовую долину на встречу с инвесторами.

В Сан-Франциско я подобрала Диего, моего друга, коллегу-предпринимателя и просто умнейшего человека. Он уже проходил это все, поэтому я была просто в восторге, слушая его идеи. Это был мой курс выживания. В тот день я сходила на шесть встреч в разные компании.

Я знала, что терять мне нечего: Nasty Gal надирала всем задницы, приносила доход и имела деньги в банке. Мы в любом случае были в выигрыше. Большинство предпринимателей показывают инвесторам презентацию о своем бизнесе, но я слабовата в PowerPoint, поэтому приехала с пустыми руками. Оказалось, что самым сильным звеном Nasty Gal было не наше будущее, а наше прошлое.

— В этом году мы заработаем сто миллионов долларов.

— Нет, я в жизни не заняла ни цента.

— Нет, я не получила высшее образование.

— Нет, у меня раньше не было бизнеса.

Я уже привыкла говорить все эти вещи; я проводила встречу за встречей, когда до меня дошло: черт возьми, а они впечатлены.

Сэнд-Хилл-Роуд — легендарное место для венчурных капиталистов, расположенное в Менло-парк между Стэнфордом и Силиконовой долиной. Люди, сидящие в этих офисах, работают в совершенно другой парадигме, чем я, разговаривая целыми днями о бизнес-моделях и первичном размещении акций. Я так никогда не смогу. Но мне было очень приятно, что я сумела произвести впечатление на людей, которые принадлежали к другому виду хомо сапиенс. Кто-то хотел дружить, кто-то хотел польстить моей рисковой натуре (и кстати, это одно из моих нелюбимых слов наряду с «тверкингом», «вкусняшкой» и «смешняво»). Один из них оставил мне странное сообщение на автоответчике поздно ночью, а потом извинился за него по телефону. «Простите, — сказал он. — У меня крыша съехала от перкоцета и Jack Daniels». Я бы запаниковала, если бы что-то подобное произнес мой друг, поэтому от предложения этой фирмы я отказалась.

Казалось, что все венчурные капиталисты вдруг поняли, что женщины любят покупать онлайн. Они были взбудоражены идеей бизнеса,

в котором девушка продает вещи для девушек. То есть я им подходила, но у них не было ни малейшего понятия, что выделяет Nasty Gal из ряда подобных компаний. Мне было очевидно, что данный концепт придумали не они. Кто-то попросил позвонить моему бывшему директору по операциям, Фрэнку, чтобы поговорить о бизнесе. Я согласилась и дала ему номер. Позже я выяснила, что он спрашивал, есть ли у меня проблемы с тратами. Когда я это услышала, я подумала: *мужик, я построила мультимиллионную компанию за пятьдесят долларов без займов. Тебе правда кажется, что у меня может быть проблема с тратами?*

Мне понравился только Дэнни Раймер. Компания Дэнни, Index Ventures, базировалась в Европе и только что открыла американское представительство. Оно находилось далеко от Силиконовой долины, в Сан-Франциско, район СоМа. Там же были и все стартапы. Дэнни уже инвестировал в отличные фэшн-компании до того, как остальные очнулись. Это были ASOS и Net-a-Porter. Поэтому я знала, что он нас понимает, а не делает вид. У Дэнни был бренд — я уважаю это. Index окружила себя лучшими предпринимателями и лучшими компаниями. Я поняла, что не все инвесторы

одинаковы. Дэнни оказался моим флагманом.

После первой встречи Дэнни позвонил и сказал мне: «У тебя есть свое сообщество. Мне нравится это». И я поняла, что мы — союз, заключенный на небесах. Он интуитивно понимал все сложности, с которыми нам приходилось сталкиваться. В этот момент у нас все еще не было финансового директора, поэтому мы не могли ответить на половину вопросов, которые нам задавали другие фирмы. Дэнни все понял. Он не заставил нас проходить аудит (то есть нам не пришлось доставать все чеки и документы). Понимая, что я никогда не стану работать в PowerPoint, Дэнни прислал помощника из своей фирмы, чтобы составить для меня презентацию. Когда дело дошло до переговоров, все свелось к торговле на блошином рынке. Он сказал:

— Я хочу купить X процентов компании за X долларов.

А я ответила:

— Нет, X процентов за Y долларов.

И мы договорились. Это было маленькое вложение. Я знаю, что 9 миллионов долларов — большие деньги, но они, скорее, атипичны для компании размера Nasty Gal. Однако я была новичком, и Дэнни знал об этом. Он не стал этим

пользоваться. Вместо этого он протянул мне руку и предложил поработать над чем-то небольшим, а через полгода задуматься о чем-то солидном.

Если бы я не нашла Дэнни, я отказалась бы от инвестиций. Но его необычный образ мысли вкупе с мгновенным пониманием того, что я делаю, заставили меня просто влюбиться. Index часто пропускает те компании, на которые молятся другие венчурные бизнесмены. Мне это понравилось. Для Index инвестиция — это не просто сделка. Index хочет быть вовлеченным в дело, они хотят, чтобы инвестируемые радовались. Они часто отказывались от удачных вложений, потому что им не нравился предприниматель. Я уважаю их за такую позицию.

Из всего этого опыта я вынесла, что люди хотят инвестировать в бизнесы, не нуждающиеся в деньгах. Кроме того, я поняла, что моя способность управлять компанией должна быть сильнее изначальной идеи. Я очень хочу купить вон ту штуку в винтажной лавке, которая стоит за стеклом и не на продажу. Точно таким же образом венчурные капиталисты хотят инвестировать в бизнесы «не на продажу». Человеческая природа заставляет нас желать того, что мы не можем иметь. Бизнес на грани отчаяния — плохой образ,

инвесторы не хотят к такому прикасаться.

Даже если у вас нет желания сидеть напротив потенциального инвестора с предложением в руке, вы должны понимать, что ничего нельзя исключать. Мы же прошли огромный путь и многому научились. Возможно, однажды вы откроете по-настоящему крутое дело (я очень надеюсь на это!), поэтому не помешает подготовиться. Вот несколько подсказок для успешного спарринга с инвесторами. Они могут пригодиться и в других сферах жизни.

Плюсы:

Хорошие люди

Это самое большое различие между стартапами. Инвесторы, как работодатели, ищут обязательных людей, заинтересованных в своем бизнесе. Они хотят видеть, что ваша команда умна, креативна, обладает опытом. Концепт «хороших людей» может быть применим ко всем сферам жизни. Окружайте себя уверенными, искренними, увлеченными людьми. На лузеров нет времени.

Масштабируемость

Со временем рынок, технология, мода, то, что лежит в сердце вашего бизнеса, поменяется, поэтому инвесторы хотят быть уверены в том, что

вы сможете поменяться вместе с ним. Или даже лучше: что вы его опередите. Большая часть инвесторов хочет получить сумму, в пять-десять раз превышающую вложенное, поэтому вы должны показать им, что ваша компания способна на такой рост.

Свидетельство спроса

Пусть у вас будет то, что хотят иметь сотни тысяч людей. Когда мы общались с Index, у нас уже было такое количество дрянных девчонок по всему миру, поэтому мы с легкостью доказали, что для нашего бренда есть вполне живой рынок. Если вы подаете заявление на работу, лучше не быть безработной. Вы хотите, чтобы мир думал о вас только хорошее, что вы имеете возможность выбора и активно строите свой собственный путь.

Подтверждение извне

Вы можете продавать себя сколь угодно много, но лучше, когда другие сделают это за вас (я говорю про рекомендации). Инвестор заинтересуется вами с большей долей вероятности, если он уже про вас слышал восхищенные отзывы. Прекрасные рекомендации не повредят никогда.

Уникальность

Вот тут речь идет о вашей идее и ее качествен-

ности. Если вы возьмете чужую идею и адаптируете под другую аудиторию, ничего хорошего не получится, так что попробуйте найти инвестора для nastyguy.com[24], сайта с крутой одеждой для ребят. В любой сфере жизни вы должны мыслить масштабно и придумывать по-настоящему оригинальные вещи. Прикоснитесь к своей творческой жилке, не думайте про проекты других людей.

Минусы:

Чрезмерная уверенность в себе

Вы должны подходить к вопросу со страстью, но не будьте ослеплены собственным блеском. Будьте самокритичны. Фраза «Такого никто не делал раньше» звучит нагло — или, что еще хуже, глупо. Вы #ГЕРЛБОСС и всегда должны быть уверены в том, что знаете, и молчать там, где «плаваете».

Разговоры о том, как скоро вы выйдете из бизнеса

Некоторым это понравится, но большинство инвесторов заинтересовано в длительном сотрудничестве. Я точно так же не люблю, когда на собеседовании человек говорит мне, что через два года хочет открыть свой фэшн-бизнес. Люди

---

[24] Примечания: 24
Дрянной парень.

хотят видеть преданность.

Ошибки и неподготовленность в целом

Да, это вообще никому нигде не нравится.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Дженне Ломбардо, основатель Terminal Presents; theterminalpresents.com (@JenneLombardo)

Я всегда тороплюсь. Для меня семья находится на первом месте, бумажная волокита — на втором. Когда я росла, я всегда хотела иметь собственный офис. Я думала, это признак успеха. Я всегда хотела что-то свое. Что-то ощутимое, на что я могу посмотреть и сказать с гордостью: «Да, я сделала это».

Когда я росла, моя семья потеряла большую часть своих денег, и я была вынуждена пойти зарабатывать. Моя рабочая этика зиждется на страхе. Я никогда больше не хочу потерять финансовую стабильность. А еще я хочу попасть в список Fortune «40 Under 40»[25](я слишком

[25] Примечания: 25

Сорок самых богатых людей до сорока лет.

стара, чтобы оказаться в списке Forbes «30 Under 30» [26]). Я чувствую, что рискую каждый день, и самый мой большой риск — это жизнь. Без риска нет наград и нет перемен. Представьте, каким скучным был бы этот мир без Розы Паркс, Ричарда Брэнсона, Билла Гейтса и Стива Джобса? Есть два типа людей. Одни действуют, другие — нет. Если вы рискуете, вы должны чувствовать себя комфортно, зная, что существует возможность провала. Храните уверенность и убежденность, работайте в полную силу, даже если у вас ничего не получается. Для нас, рисковых людей, это всего лишь обычная неприятность. Если мы падаем, то снова встаем и пробуем еще. Даже само действие — уже награда.

Я креативна почти в каждом аспекте своей жизни, особенно когда речь заходит о решении проблем. Хотим мы того или нет, на каждый вопрос существует ответ. Все дело в точке зрения и нашем желании ее менять. Я не вижу вещи так,

[26] Примечания: 26
Тридцать самых богатых людей до тридцати лет.

как видел бы натренированный глаз. Я ставлю под вопрос все: как можно улучшить вот это? Как можно работать на максимальной мощности? Это награда и проклятие. Я подвергаю сомнению обыкновенные вещи и не принимаю норму. Вот так выглядит мой мир. Я читаю все и задаю кучу вопросов, потому что на разговорах о себе далеко не уедешь. Слушайте. Это одно из лучших умений на свете.

Меня постоянно вдохновляют коллеги и наши маленькие рабочие группы. Меня вдохновляет молодежная культура. Я люблю знать все: что они носят, слушают, какие приложения скачивают. За детьми — будущее. Если я хочу туда попасть, я должна знать все.

И вот мой совет для всех #ГЕРЛБОСС: создайте свою работу. Станьте мастером своего ремесла. Погрузите себя в свою культуру. Будьте скромны: вы не выше того, чтобы паковать коробки. Не забывайте своего происхождения. Всегда будьте вежливы. Старые добрые манеры во многом вам помогут.


Пользуйтесь
своим стилем
так же,
как вы
пользуетесь
своей
собственной
машиной

10. Креативность во всем

Каждый ребенок — художник. Трудность в том, чтобы остаться художником, выйдя из детского возраста.

– Пабло Пикассо

В возрасте трех лет я была колонкой. Когда на нашем стерео играла музыка, я стояла в углу совершенно неподвижно, с открытым ртом, и притворялась, будто звук исходит из меня. В четыре года я была камерой. Я делала фото глазами. Я обрамляла кадр и моргала, чтобы щелкнуть затвором памяти. С того момента я всю жизнь изображаю неживые предметы. Но не надо звать меня обоями.



Ранние эксперименты с фотографией и цилиндрами.

Моя креативность начала кристаллизовываться, когда я была тинейджером и получила свою первую камеру. В восемнадцать лет я ехала на взятом взаймы велосипеде за бейглами из мусорки, и меня сбила машина. Это был полный отстой, но зато я получила деньги на путешествие в Португалию и Испанию (остатки потратила на электрогитару). Именно в ту поездку я начала одержимо смотреть на мир через видоискатель. Домой вернулась с разгоревшейся страстью к фотографии.

Вооружены благословением

Фотография — это секрет в секрете.
Чем больше она открывает, тем меньше
вам известно.

– Диана Арбус

Вскоре после моего путешествия за границу я записалась на курсы фотографии в городском колледже Сан-Франциско. Там я научилась проявлять негативы и делать экспозицию. В качестве выпускной работы мы должны были сдать серию снимков, и я выбрала Русскую православную церковь, стоявшую на моей улице. Здание было крошечным, а снаружи трудно было понять, что это вообще церковь: скорее, архитектурный эквивалент одинокого человека.

Мне очень нравилась эта скромная церковь-аутсайдер, расположенная посредине мегаполиса, поэтому я постучала в дверь и спросила матушку Марию, монахиню, жившую там, могу ли я сделать несколько снимков. Я выросла в греческом православии и до сих пор ценю виды, звуки и запахи веры. Именно этим, думаю, и завоевала доверие матушки Марии. Оказалось,

что ее так не воспитывали, что она выбрала эту веру сама. Мы с ней подолгу беседовали. Я знала очень много людей, так или иначе выпавших из общества, но здесь дело обстояло по-другому. Женщина посмотрела миру в лицо и решила, самым чистым образом, что ей с ним не по пути.



Матушка Мария крута.

Русское православие избегает любых проявлений излишеств, поэтому всю службу надо проводить стоя. Матушка Мария думала, что мир снаружи — это мир соблазнов, которые мешают нам познать себя. Тем не менее она приглашала меня внутрь и позволяла фотографировать себя и церковь. Фото удавались не очень, мне предстояло многому научиться.

Несколько недель спустя матушка Мария позвонила мне. Старый священник умер; она хотела, чтобы я снимала похороны. Когда я пришла, его тело лежало в самодельном гробу около алтаря. Кроме меня, присутствовало еще человек восемь. Я сыграла столько ролей, в попытке избежать общества, но священник отверг его по-настоящему. В шумном городе он отыскал свет, живя в тени. Тяжелое осознание, не правда ли?

Крещение огнем помогло мне находить утешение в разных обстоятельствах. Я фотографировала водителей фур, барменов и аутсайдеров из города Нигде. Я чувствовала, что учусь обращаться с камерой. И я сделала апгрейд к двадцать первому дню рождения. Это была среднеформатная камера Hasselblad, лучший подарок в моей жизни и по сей день. Моя мама в последний раз попыталась удержать меня на верном пути. Я решила, что

хочу учиться в Институте искусств Сан-Франциско. Для этого мне нужно было полноценное портфолио.

Я решила вернуться в церковь. Матушка Мария познакомила меня со священником, братом Евгением, который жил на небольшом клочке земли рядом с Санта-Розой, продавая выращенные овощи на рынке по выходным. Я провела с ним целый день в беседах, он угостил меня борщом. Потом я отправилась в Русский православный монастырь на Пойнт-Рейес.

Монастырь оказался одним из самых красивых мест в моей жизни. Рядом стоял пустой контейнер, в котором молодой монах делал свечи на продажу. Кто-то мастерил гробы. Кто-то занимался садоводством. Они были отрезаны от мира, но все же впустили меня внутрь. Я не могла поверить: если бы они не носили робы, я бы решила, что они металлисты.

В конце концов я решила, что не могу жить с платой за обучение в 50 000 долларов за год и бросила универ. Однако моя серия, которую я назвала «*Вооружены благословением*», сама по себе являлась хорошей школой: я впервые закончила то, что начала.

Найдите свою опору

Подача заявления в Институт искусств Сан-Франциско позволила мне быть свободной внутри того набора правил, который диктовали работа и учеба. Серия «*Вооружены благословением*» оказалась победой не только на поприще фотографии. Она научила меня, что, когда я делаю то, что мне нравится, а не то, что я должна, я могу добиться многого.

Когда дело дошло до бизнеса, я нашла нужную опору на eBay. На тот момент я бы не создала своего сайта, но мои амбиции росли с каждой возможностью. Опора в виде eBay дала мне серию простых задач (сделать фото, загрузить его, создать описание), которые позже превратились в бизнес. Но начать было просто. Я всего лишь выбрала имя и запустила аукцион. Я бы не получила столь быстрой отдачи, начав писать бизнес-план. А без мгновенной отдачи я бы не смогла продолжать. Если вы мечтаете о многом, дорогие #ГЕРЛБОСС, не расстраивайтесь, начиная с малого. У меня все получилось.

Добавим искусства в художника по сэндвичам

Секрет всех великих творцов — это любопытство к жизни во всех ее проявлениях.

– Лео Бернетт

Любая вещь может оказаться креативной и побудить вас к творчеству. Если, готовя смузи, вы пытаетесь сделать лучший смузи в мире с необыкновенным вкусом, это акт творения. Если вы бросаете замороженный банан и йогурт в миксер, а потом взбиваете пюре, это не просто скучно. Мне вас жаль.

Я всегда искала способы привнести творчество в свою работу. В Subway я обожала огромную насадку, висевшую над раковиной. Я ненавидела накладывать майонез лопаткой. Вместо этого я готовила хлеб, выкладывая его идеальным узором на противне. Я открыла секрет приготовления печенья с мягкой серединкой — ударить подносом по стойке, заставив печенья раскрыться, пока тесто было по-прежнему горячим. А если вам платят за то, что вы стучите по разным по-

верхностям… ну, считайте, что вам повезло.

Ни одна из работ в Nasty Gal не кажется мне ужасной, потому что в какой-то момент я занималась ими всеми. Я делала стайлинг, управляла моделями, отпаривала одежду и отправляла заказы. А когда мне что-то наскучивало, я начинала делать это, засекая время.

Диаграмма Венна для креативности и бизнеса

В современном бизнесе доступ к талантливым и креативным профессионалам является примерно тем же, чем был когда-то доступ к углю и железной руде в сталелитейной промышленности.

– Ричард Флорида, автор книги «Креативный класс: люди, которые меняют будущее»

Я никогда не добилась бы успеха, если бы вынуждена была выбирать между моим креативным талантом и бизнес-жилкой. Сейчас я и креативный, и исполнительный директор. Эти две должности редко когда встретишь на одной визитке. Больше того, никто даже не говорит, что бизнес *сам по себе* заряжен творчеством. Я креативна в выборе инвестора так же, как в выборе образцов из новых коллекций. Мне было весело нанимать людей — и делать снимки.

Одной из самых сложных задач в жизни Nasty Gal стало сохранение ее неповторимого облика. Я ушла из соло-карьеры в убийственную группу.

Наша команда директоров — ударные, остальные играют на гитарах и клавишных, а я импровизирую джаз.

Через некоторое время после запуска магазина на eBay я поняла, насколько важны фотографии-превью. Это настоящий риелторский бизнес в электронной торговле — они цепляют покупателей и дают им важную информацию. Они не могут быть перегружены деталями или слишком размыты. Они должны четко показывать вещь, чтобы заинтересовать клиента, быстро пролистывающего страницы. Я увидела, что предмет с точными очертаниями и ясной формой уходил за большую цену, чем тот, чье фото было затемнено.

По сей день я расфокусирую взгляд, когда редактирую фото. Я загружаю их все на Bridge, уменьшаю их, насколько возможно, потом скашиваю глаза к носу и отмечаю картинки, которые привлекли мое внимание даже в таком состоянии. Это позволяет мне быстро редактировать и не отвлекаться на детали: если композиция или силуэт плохи, неважно, что говорит лицо модели. ДНК хорошего изображения и бренда должна быть видна в самом мельчайшем их проявлении; она обязана рассказывать ту же историю, что и

большая версия. Мои маленькие превью были почтовыми марками к успеху Nasty Gal.

Я привыкла принимать десять небольших креативных решений каждый день. Однако дизайн первого веб-сайта оказался макробрендингом. Повторюсь, я не рассматривала это как проект, Nasty Gal просто был нужен сайт, и я его сделала. Я не специализировалась в дизайне, но я знала свои вкусы и вкусы моих покупательниц (общаясь с ними на eBay и MySpace), поэтому была уверена, что им понравится.

Шрифт Block был очень популярен в 2008 году, поэтому я нашла что-то похожее на сайте графического дизайнера из Германии и скачала его бесплатно. Я сбила в кучу все буквы, сделав крутую форму, и первый логотип Nasty Gal был готов. У меня был миллион вариаций, но дизайн сайта всегда оставался простым. Схема цветов — розовый, черный и серый, мне не хотелось утяжелять изображение. Я использовала крупный план лица Ди для навигации; Ди была моделью с первых дней Nasty Gal, а сейчас работает у нас дизайнером аксессуаров. Основные кнопки назывались «Купить новое» и «Купить винтаж». Я не изобрела тут ничего особенного, Nasty Gal на самом деле начала продавать винтаж наряду с

новыми вещами одной из первых на рынке.

Я знала, как использовать Photoshop, потому что редактировала фотографии, но я понятия не имела, что делать с InDesign, поэтому первый сайт был полностью сделан в Photoshop. Я была самоучкой и не знала всяких хитростей, поэтому продвигалась по пикселю за раз. Я сутками нажимала на стрелки, как шифровщик в центре: *ду-ду-ду-ду-ду*… О'кей, теперь этот квадрат на половине пути к успеху, так что *ду-ду-ду-ду-ду*… В общем, вы поняли. Когда Коди показал мне, что я могу держать клавишу Shift и двигаться на десять пикселей сразу, это была манна небесная, и я спасла несколько суток своей жизни.

Я всегда была наблюдателем. Когда я прихожу на концерт, я люблю рассматривать не только музыкантов, но и толпу. Какие песни им нравятся? Как выглядит тот мужик за пятьдесят, который приехал один и кричит громче всех? На данный момент я пытаюсь представить мир глазами покупателя. Теперь творчеством занимается наша креативная команда, и им приходится иметь три точки обзора: свою, мою и клиентскую. Слава богу, я наняла храбрых людей, потому что в моей голове иногда творится черт знает что.

Nasty Gal находится в той точке пространства,

где мы должны делать магию, как я обычно говорю. Это означает, что все обязаны вытащить из меня то, что приносило Nasty Gal успех последние семь лет. Когда бренд был частью меня, мне не приходилось спрашивать себя, правильно ли я поступаю. Сегодня наша команда постоянно ищет причины успеха, определяет, что мы хотим сохранить и что нового можем привнести, чтобы развить бренд. Потом мы должны говорить и делиться мыслями. Наши креативщики учатся мыслить по-моему, а я учусь думать, как они. Сплошные мозги.

ПОРТРЕТ #Girlboss

Леандра Медин, manrepeller.com, автор «В поисках любви: найди остальное»

Когда я была ребенком, я думала, что стану балериной, но потом осознала, что очень плохо танцую. Поэтому в колледже я уже хотела стать журналистом. Я надеялась, что получу должность в New York Magazine и буду проверять информацию. Вместо этого я начала проект Man

Repeller[27].

В то время я была на третьем курсе, а блог завела, потому что писала очень много несмешного контента. Мне нужна была юмористическая отдушина. Таким образом, моя жизнь сама нашла меня. Я даже представить не могла, что мой блог станет сродни профессиональному. Я до сих пор думаю, что вселенная со мной шутит. С 2010 года я доросла от личного блога до целого веб-сайта с командой писателей, графических дизайнеров, отделом маркетинга и эпиляцией по требованию! Шучу. К черту эту эпиляцию.

Я помню, что моя мама, если хотела купить что-то дорогое, должна была советоваться с отцом. Я знала, что не хочу просить, поэтому работала много и усердно. Я думаю, что человек даже стареет быстрее, если ничем не занят и не находится постоянно под здоровой дозой стресса. Все в меру, но даже мой отец любил говорить: сильная занятость гораздо лучше сильной тоски.

---

[27] Примечания: 27
Букв. «репеллент для мужчин».

Мода всегда свидетельствовала о том, как я подхожу к жизни. Она помогала мне справляться с настроением: у меня был плохой день, но хорошая пара туфель могла его исправить. И это круто. Я часто шучу про моду, но я очень ее люблю. А что касается стиля, я думаю, одежда в любом случае будет смотреться на вас, если вы вложите в нее все сердце. Если вы чувствуете себя комфортно в панамке с изображением фруктов, остальной мир замрет и будет смотреть. Скорее всего, в восхищении. Не стоит извиняться за то, что вы — это вы.

Пускай это звучит банально, но вас никто не полюбит, если вы не полюбите себя. А еще, если вы это сделаете, вы не будете ждать одобрения со стороны. Мой совет для #ГЕРЛБОСС: радуйтесь совершенным ошибкам.

Пользуйтесь своим стилем так же, как вы пользуетесь свой машиной

Если вы одеваетесь не как все, исчезает необходимость думать как все.
— Айрис Апфель

Я бы очень хотела сказать, что фотография была моей первой любовью, однако я думаю, что, прежде всего, мне нравилось креативно одеваться.

Мои родители всегда хорошо выглядели, но у мамы был особенный стиль. Выходя из дома, она добавляла последний штрих: делала «панк» из воротника своих поло. (Проще говоря, она его поднимала.)

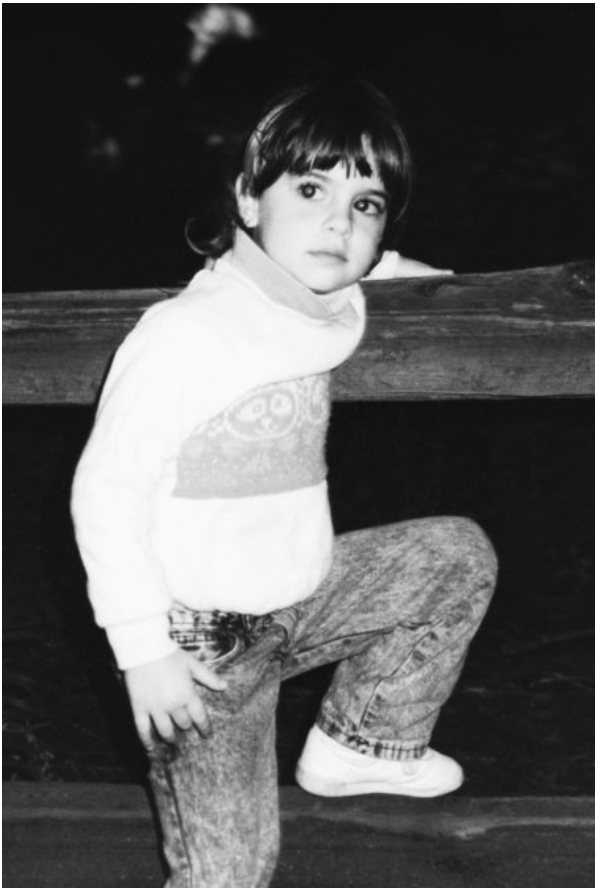


Мама, я и ее воротник в стиле «панк». 1987 год.

Я впитала стиль с молоком матери и всегда знала, что с чем носить. В шесть лет я обожала выцветшие джинсы на резинке. В шестом классе я стала одержима командой Sanrio: Hello Kitty, Kero Kero Keroppi и Pachacco. Мой вид можно было описать как харадзюку[28] на калифорнийский лад: приталенные майки, заколки, белые гольфы до колена, которые я носила с кедами Converse.

---

[28] Примечания: 28
Японский стиль моды у подростков.



Тогда я еще не знала, что настоящие панки не носят поло.

В пятнадцать лет я влюбилась в пару вельветовых Levi's, которые я отыскала в Salvation Army. Я носила эти штаны пять раз в неделю, пока их не постигла безвременная кончина на парковке у заправки.

Я избавлю вас от подробностей, но давайте скажем так: у меня было сильное отравление, поблизости не оказалось ни одного туалета, и я рыдала от стыда.



Обычный сет из моей жутко скучной фазы Abercrombie.

1988 год.

Даже в моей фазе Abercrombie & Fitch (да-да, я поддалась влиянию сверстников) я стирала джинсы после каждой носки, чтобы они сидели на мне идеально.

Я была тинейджером в девяностые, поэтому, конечно, я прошла через фазу «гранж», носила расклешенные колоколом джинсы и мужские бесформенные свитера с V-образным вырезом. Мой выбор в одежде всегда шел в паре с моей нонкомформистской натурой. Как я уже упоминала, мама умоляла меня покупать вещи в молле, и это была мечта для обычной девчонки. Однако мы выходили оттуда с пустыми руками после нескольких часов поисков.

После этого я прошла через пару итераций девочки на скейте. Первая была миленькой, с крошечными шортами, облегающим топом и специальной обувью. На второй стадии я отрезала волосы и носила мешковатые рабочие штаны.

В семнадцать лет я была панком и не вылезала из черной одежды. В восемнадцать я стала готом. Черные шмотки никуда не делись, но теперь я хотя бы их меняла. Потом я жила в Сиэтле, готика ему подходила. Потом я переехала в Сан-Франциско, сделалась рок-н-ролльщицей и надолго

застряла в этой фазе. Я продевала большие пальцы в петли для ремня и танцевала в клубах. Мои длинные волосы были разделены на прямой пробор, а носила я исключительно винтажные футболки и джинсы с суперзавышенной талией.

Когда речь заходила о житейском опыте, я была готова бросить *себя* в пекло и посмотреть, что останется. К парням я относилась так же. Я всегда хотела попробовать что-то новое. Как только интерес проходил, я двигалась дальше. *Какое счастье,* что я поступала именно так. Вся эта история с выбором десятилетия не уходит в прошлое, она состаривает тебя. Ваш стиль — отражение вашей личности, поэтому пытаться выглядеть взрослым (аниме-персонажем, ковбоем, нью-эйдж) не слишком-то хорошо. Сейчас я одеваюсь ближе всего к моему внутреннему тиму бёртону и спокойно себя чувствую, принимая и рок-н-ролл, и диско.

Имидж Nasty Gal: т&б, а не г&п

Хотя Nasty Gal еще подросток, когда дело доходит до трендов, мы уже перепробовали многое. Мы не пытаемся понять, кто мы. Мы просто эволюционируем, это правила игры в данном бизнесе. Нам не хочется быть наверху. Нам хочется быть впереди. Мы мечтаем обгонять конкурентов на целый круг и пробегать мимо них раз за разом.

Мы с Кристиной всегда проворачивали этот фокус, держа в голове фокус-группу. На закупочных показах я брала вещь и спрашивала: «Как ты думаешь, кто-нибудь из офиса надел бы ее?» На работе всегда полно стильных девчонок, которые любят свой бренд, поэтому, если Кристина отвечала отрицательно, мы не брали эту вещь. Я помню, что в 2009 году мы купили огромное количество черных вещей. Подиумами тогда заправляли Рик Оуэнс и Александр Ванг. Именно под их влиянием девушки носили асимметричные драпировки, военные ботинки — и все черное. А если какая-то вещь еще и заклепками была украшена, то пиши пропало. К тому времени, как Forever 21 стали продавать подобное, мы решили, что пора

отдохнуть. В то время мода сдвинулась к более нарядной тенденции. Наши покупательницы с ума сходили от шортов, тоненьких рубашек, застегивающихся на пуговицы и пастельных оттенков, поэтому мы продавали именно это — и двигались к чему-то новому.

Мы всегда слушали пожелания покупательниц, но не всегда занимались каждым новым трендом. Если мода говорит, что вы должны носить платья в форме яйца, которые скроют талию и увеличат попу, то вы можете пойти и закупиться в другом месте. Nasty Gal не хочет, чтобы вы выглядели как зефирина на ножках.

Продажа винтажной одежды — хорошее упражнение. Вы тренируетесь понимать, чего люди хотят на данный момент и чего они хотят в целом. Nasty Gal всегда участвует в диалоге с фэшн-индустрией, но есть определенные вещи, от которых мы никогда не откажемся, даже если они не сверкают на страницах Vogue: футболка с рок-принтом, косуха, красная помада, байкерские ботинки, джинсы скинни, кожаные брюки, белое кружевное платье. Вы должны знать, что хорошо смотрится на вас, а мы должны быть в курсе, что подходит нашему бренду.

Апофеоз стиля — это шикарная французская

женщина. Кто-то с внешностью Алексы Чанг и простыми, элегантными вещами, например, свободными платьями. Весь вид ее говорит об отсутствии усилий, но он действительно крут. Но я процитирую Боба Дилана: «Детка, это не я». У меня есть бедра, и, когда я начала одеваться так, чтобы мне шло, я поняла, что должна подчеркивать талию, иначе получится коробка из-под холодильника.

Когда я открыла магазин на eBay, весь мой опыт работы стилистом заключался в том, что я одевалась по утрам. Поэтому мои модели носили то, что надела бы я сама. Это означало, что, если вещь была неприталенной, я делала талию. Я также поняла, что некоторые намеки на андрогинность хороши на моих девочках, но не работают на eBay, потому что превью всегда размером с превью. Поэтому, если у модели были короткие волосы или даже конский хвост, разницы не было никакой. Они выглядели бритыми налысо. Мы всегда выбирали акцент на губы или глаза, и сейчас это стало фирменным образом Nasty Gal. Моей самой крутой моделью была Нида. Высоченная девчонка из Таиланда, лысая, как колено. Она сама надевала парики и приклеивала накладные ресницы, это было частью ее ежедневного маки-

яжа. На фото она получалась настоящей бомбой с волосами до талии. Нида выделялась на eBay, потому что модели по большей части оказывались хиппи в сандалиях — или их не было вообще. Из этого сплава вещей и родилась Nasty Gal. Для нас в приоритете находились талия и бедра, а не грудь и попа (т&б, а не г&п, помните название?) и, конечно, стили, которые их подчеркивали. Джинсы с завышенной талией, укороченные куртки, платья-бандо. Nasty Gal любит оголить что-то: например, мы обожаем разрезы до бедра в макси-юбках; а если разреза нет, у вещи ого-го характер. Я думаю, у каждой #ГЕРЛБОСС в кармане должны быть усмешка и улыбка, чтобы использовать в нужный момент.

Nasty Gal всегда совмещала винтаж и современный стайлинг. Завсегдатаи секонд-хендов знают, что найденная вещь будет не в идеальном состоянии. Вы должны смотреть на это платье и представлять, как вы приведете его в порядок. Я подпоясывала бесформенные мешки, отрезала края, закрывала глаза на правила, а еще выяснила, что отличный оверсайз можно найти в мужском отделе, а севшую куртку — в детском. На eBay я продала кучу детских пальто, потому что при правильном стайлинге они выглядят как

идеальный укороченный жакет. Больше всего мне запомнилось одно. Оно выглядело точно из коллекции Marc Jacobs и было невероятного персикового цвета. В конце концов я сделала так много «луков», что при одном взгляде на вещь точно представляла себе, как она будет сидеть на человеке. Я могла посмотреть на модель и точно сказать ее параметры, и все это помогло мне стать хорошим закупщиком. Я знала, что будет плохо смотреться на человеке.

#GIRLBOSS:

чувство стиля не купить ни за какие деньги. Стиль — это работа мысли, креативность, уверенность, понимание себя и труд.

Несмотря на то что сейчас на мне туфли на платформе от Yves Saint Laurent, я всегда считала, что не нужно тратить много, чтобы хорошо

выглядеть. Мы с Кристиной много экспериментировали, и платья за триста долларов просто не пошли. Наша покупательница много работает, чтобы получить свои деньги, поэтому тратить она будет осторожно. Именно это подчеркивает разницу между модой и стилем. Вы можете иметь кучу денег и закупаться дизайнерскими вещами, забивая пакетами заднее сиденье вашего «Мерседеса». Но чувство стиля вам не купить ни за какие деньги. Стиль — это работа мысли, креативность, уверенность, понимание себя и даже труд.

И вот что мы получаем на выходе: немного оголиться + внимание к силуэту + характер + пара винтажных вещей + нормальная цена = Nasty Gal.

Не горячо. Не холодно. Но круто

Мне нравится говорить, что Nasty Gal одевает девушек в лучший период их жизни, при этом неважно, восемнадцать им, двадцать пять, тридцать пять или шестьдесят. Недавно мы сидели в нашей специальной комнате для военного планирования и придумывали стратегию на будущее. Кто-то спросил помощницу, было бы ей сложнее общаться со мной, если бы я оказалась старше. «Нет, — сказала она. — София — обалденная стерва, и она всегда такой будет!» Я до сих пор удивляюсь, что мне удалось построить компанию, в которой помощница может назвать директора «обалденной стервой» в комнате, полной руководящего персонала.

Nasty Gal нельзя охарактеризовать одним стилем, трендом или определенным типом одежды. Дело в том, как мы разговариваем, как подаем себя, как видим мир. Если вы пролистаете фото из раннего периода, вам сразу станет все понятно. Стили меняются, но отношение остается. Nasty Gal всегда привлекала клиентов качеством. Она подобна идеальной женщине: на треть — простая девчонка из соседнего двора, на треть — гений,

на треть — монстр вечеринок. Она крута. Именно поэтому нам сложно отбирать моделей. Они не могут быть просто высокими, красивыми и попадать в типаж. Крутизна — обязательное условие.

У меня есть свое определение этому слову. Я не считаю, что оно относится к популярности, безумным вечеринкам, грубости, богатству, красивой одежде. Круто — быть добрым, странным, честным и уверенным в себе. По-настоящему крута та девушка, которая видит, что вы никого не знаете на вечеринке, и поэтому заводит с вами разговор. Я всегда хотела, чтобы наши модели излучали нечто похожее. Пусть наши покупатели смотрят на Nasty Gal и видят в нас свою подругу-стилиста. Мне хотелось бы, чтобы в итоге клиенты пропитались этим ощущением и стали круты сами по себе.

Будьте уверены в своем стиле

Я никогда не подписывалась на всяческие «модные правила». Тем не менее я считаю, что вы должны стараться, выбирая одежду, ведь она — настоящие доспехи, в которых мы сражаемся с миром. Когда вещи вам подходят, вы начинаете чувствовать себя по-другому. И в этом нет ничего плохого. Однако уверенность в собственном стиле проистекает из отношения, а не из ваших вещей.

На работе у меня есть возможность носить что угодно, но я одеваюсь стильно. Весь наш персонал поступает так же. Когда я уверена, что неотразима, я чувствую себя более уверенной и в деловых вопросах. Конечно, я могла бы заключать сделки и в пижаме, но я куда более опасна в кожаных штанах и ботинках.

Некоторые девушки могут хорошо одеваться, даже не заглядывая в зеркало. Они берут первую попавшуюся под руку вещь и выходят на улицу. Когда я пытаюсь быть в тренде, картина обратная. Такое впечатление, что я провела перед зеркалом слишком много времени. Важно знать, что вам подходит, а что нужно оставить в магазине.

Мы все видели девушек, без конца одергивающих платье, поправляющих бретельки и крутящих прядь волос. Если вы не уверены в себе, вас не спасет ни платье, ни безумная сексуальность. Я хочу, чтобы вас нельзя было сбить с толку, #ГЕРЛБОСС, владейте своим стилем, как вы владеете вашей машиной. Носите то, что вам нравится, и то, в чем вам комфортно. Одевайтесь для себя, а не для друзей, бойфренда или родителей. Этого вам никогда не скажет модная индустрия, но помните: уверенность привлекательнее любой одежды.

Поиски стиля иногда занимают длительное время. Прикладывайте усилия, чтобы выглядеть хорошо. Раньше женщины носили только платья и часами делали прически. Этого требовало общество. Но теперь мы не должны что-то делать, у нас есть *возможность.* Быть девочкой — весело. Мы можем экспериментировать со своим внешним видом столько, сколько душа пожелает. Я помню, как мама использовала щипцы для ресниц, а я смотрела с открытым ртом. Секрет заключается в том, чтобы поступать по велению сердца, а не потому, что вам сказал бойфренд. И если все вокруг носят пушап, а вам не хочется, не делайте этого. Просто помните, что такая возможность

существует.

Я часто слышу от наших покупательниц определенные фразы. «Я никогда не любила закупаться в молле», «Мой городишко был очень скучным, поэтому считалось, что я слишком много времени трачу на создание образа». На это я всегда отвечаю: «Правильно!» Вы и должны тратить много времени. Меня не волнует, если вы ходите только на почту. Одевайтесь, и пусть гордо реет ваш флаг.

Портрет #Girlboss

Эшли Глориозо, старший стилист Nasty Gal

Я ненавидела школу и всегда знала, что не проведу там минуты сверх положенного. Я хотела работать с животными, но потом поняла, что слишком привязана к ним и не могу смотреть на их страдания. Поэтому я выбрала одежду. Отлично!

С тех пор я не останавливаюсь. Я пошла работать в магазин еще в старшей школе, чтобы иметь деньги на карманные расходы, поэтому я много знаю о мире торговли. Сначала я трудилась в маленьких бутиках, и платили мне со-

ответственно. Я узнала очень много об индустрии моды, поэтому не склонна считать, что тратила время понапрасну. Я работала в небольшом магазине в Уэстлейк Виллидж, штат Калифорния. Мне было шестнадцать лет, но я рулила всем, и мне это нравилось. Малютка-босс!

Я узнала про продажу и получение товара, я училась даже тому, что меня не интересовало. Я чувствовала, что это поможет мне в будущем. Я думаю, хорошо разбираться в разных вещах. Чем больше опыта вы имеете, тем лучше.

Я была стилистом на фотосессии подруги в восемнадцать, когда меня вдруг озарило: погодите, у меня неплохо получается! И еще это доставляет мне массу удовольствия. А люди за это деньги получают.

Именно тогда я стала следить за модной индустрией: смотрела показы и читала журналы. Я изучала визажистов, парикмахеров, фотографов, стилистов. Я видела, что у всех них свой взгляд на мир и что мода — настоящее искусство.

Мне кажется, что мода приходит и

уходит, а стиль у человека есть сразу. Я прошла много фаз в жизни. Я никогда не любила винтаж, но теперь знаю, что может сотворить хорошая швея, поэтому больше не боюсь этого делать. Я знаю, что могу довести эту крошку до совершенства. На данный момент у меня куча разных стилей, и меня нельзя записать в какую-то категорию. Иногда я чувствую себя цыганкой и надеваю длинную юбку со странным топом, длинный пиджак, меховую накидку и 2056 ожерелий и колец. На следующий день я влезаю в драную футболку моего парня, огромные джинсы, и меня все устраивает. Я могу носить платье и гольфы, а могу костюм. Я люблю удивлять людей. И пускай люди удивляют меня!

Я считаю, что вещи должны приносить уверенность и радость. Нет ничего хуже ситуации, когда девушка пытается следовать тренду, а потом чувствует себя не в своей тарелке. Какой смысл? Вас не должно волновать, что все вокруг носят джинсы-бойфренды. Если вы чувствуете себя в них ужасным мужиком, снимайте

их. Вы должны выходить из дома с мыслью «Черт возьми, я отлично выгляжу».

Мне очень повезло, потому что я занимаюсь любимым делом на постоянной основе. Моя креативность всегда при мне. А по выходным я занимаюсь сторонними проектами, так что я всегда что-то создаю. Иногда мне нужен небольшой перерыв, и тогда я ложусь и смотрю «Закон и порядок: отдел особых расследований». Обычно я так делаю, если начинаю видеть сны про одежду, в которых без конца повторяю слово «миленько».

Я никогда не работала помощником. Я просто отдавала всю себя. Я наработала много связей, у меня это хорошо получается, и люди верили в меня.

Начинайте работать. Мой дядя привил мне эту мысль в раннем возрасте. Я просила что-то, а он отвечал: «Если хочешь, это надо заработать!» Тогда я думала, что это ужасный ответ. Чем старше я становилась, тем лучше понимала, что могу найти работу, делать деньги и ничего не просить. Я так и поступила. Это оказалось круто.

Потом мне надоело жить от зарплаты до зарплаты и сомневаться, хватит ли мне денег на аренду. Я хотела существовать в комфорте и не волноваться по поводу финансов. Я всегда мечтала покупать хорошие вещи родственникам. Я знаю, что они ценят даже мелкие жесты, включая то, что я иногда плачу в ресторане. Я многого добилась, продолжаю добиваться и понимаю, что я — не неудачница. Я горжусь собой! Я не знала, что делать, в старшей школе, и вот как все обернулось. Я думаю, это неплохо.



ставьте
на
себя

11. Шансы

Мечты — это сегодняшние ответы на завтрашние вопросы.

– Эдгар Кейси

И так, каковы наши шансы?

Отличный вопрос.

Только в США в месяц открывается более полумиллиона компаний. Восемьдесят процентов из них погибнут в течение полутора лет. Так вот, какова вероятность того, что спустя семь лет мой бизнес жив и здоров? Вы можете взять калькулятор и построить пару графиков, а также определить точную цифру, но я думаю, мы все уже поняли, что я такое не люблю. Правильный ответ, как ни смотри на ситуацию, заключается в том, что шансы у Nasty Gal были как у снежка в аду.

У меня есть татуировка, «1 %». Я сделала ее несколько лет назад вместе с Гэри, когда мы уже расстались. Это был юмористический оммаж идеалам однопроцентных. Дело в том, что Американская мотоциклетная организация заявила, что 99 % ее членов — обычные люди, а 1 % — преступ-

ники. Самые крутые и устрашающие байкеры подхватили этот лейтмотив и стали называть себя однопроцентными. Мы с Гэри разделяли их подход к жизни: если ты принадлежишь к ним, ты можешь делать все, что захочется. На данный момент слово ушло на Уолл-стрит и имеет совершенно другую подоплеку. В этом кроется большая ирония, но татуировка по-прежнему важна для меня.

В 2011 году на Ted Talk в Сан-Франциско автор и лектор Мел Роббинс сказала, что шанс того, что вы оказались вами, равен 1 из 400 триллионов. (Да, это четыреста и двенадцать нулей.) В расчет принимается шанс ваших родителей на знакомство, их шанс произвести потомство, шанс того, что вы родитесь в тот самый момент, а также другие маловероятные факторы. В итоге ее мысль заключалась в следующем: подобная низкая вероятность нашего существования сама по себе должна быть мотивирующим фактором для того, чтобы каждое утро вылезать из постели. Если вас это расстраивает, попробуйте посмотреть по-другому: вы одна на миллиард возможностей! Кто-то должен преуспеть, так почему не вы?

Я не задержалась в школе надолго, и за меня не голосовали в номинации «Скорее всего, преуспе-

ет в _____». Тем более, с моими Subway и Dickies, никто вообще не думал, что я в чем-то преуспею. На меня бы не поставили и ломаного гроша. Но я ставила сама на себя. В конце концов я выиграла. Теперь, когда я встречаюсь со сложностями, я напоминаю себе, что могу преуспеть в любой ситуации, если захочу этого.

Я всегда отрицала советы. Даю вам карт-бланш на то, чтобы выбрать любой из этой книги. Или проигнорировать их все. Но запомните одно: вы создаете мир шаг за шагом. Он ваш. Откройте его для себя и творите.

И только на это вы можете рассчитывать. Если вы слушаете советы окружающих, ваши мечты, даже самые прекрасные, могут никогда не сбыться. Мир любит напоминать вам о том, что все сложно. И это, конечно, расстраивает. Но вот в чем дело: вы не можете иметь все. Ничто не дается легко. Вам придется идти на жертвы и компромиссы, подводить других, получать удары в спину, проигрывать и начинать с начала, разбивать сердца, брать чужие имена, а еще продолжать жить, когда ваше сердце разбито. Это трудно, но выполнимо. Во вселенной есть миллиард вещей, которые нельзя контролировать. Однако мы *можем* контролировать свое усердие

и свое чутье.

Пол недавно напомнил мне о барбекю-вечеринке Nasty Gal, на которой он взял шланг и принялся брызгать в меня водой. Я схватила что попалось под руку (а попался гамбургер) и швырнула не глядя, выбив из него весь воздух. Он был одет в белую рубашку, и, конечно, на ней остался след. Если жизнь бьет вас, ударьте в ответ и будьте готовы что-то изменить в этом мире.

В своей знаменитой речи перед выпускниками Стэнфордского университета Стив Джобс призвал их «оставаться голодными и глупыми». Никогда не отпускайте от себя аппетит к новым идеям, опытам и приключениям. Соревнуйтесь с собой, а не с другими. Судите себя по своим лучшим результатам и вы достигнете того, о чем даже мечтать не смели. Жизнь не делает исключений, поэтому двигайтесь. Не спите — замерзнете. У жизни нет функции «проверка орфографии», поэтому думайте перед тем, как отправить письмо вселенной. Нарушать правила ради веселья просто. Настоящая задача — это понять, каким из них стоит следовать, а какие стоит переписать. Экспериментируйте, рискуйте, делайте ошибки. Вы познаете мир и станете более сконцентрированной.

Когда вы добьетесь успеха, не останавливайтесь. Вы не должны почивать на лаврах. Этот безумный мир довольно забавен, и мы в нем ненадолго. #ГЕРЛБОСС зажигают каждую минуту. Оглянитесь вокруг. Если вы не видите источника вдохновения, значит, вы плохо искали. Помните, я перетрогала всю одежду в тех секонд-хендах. Вы должны относиться к жизни так же.

Будьте наивны и верьте в себя больше всех. Я была тупа и упряма и вложила все в бизнес под названием Nasty Gal. Я просто не слушала людей, которые пытались меня отговорить. Я не обращала внимания на продавцов на eBay, пытающихся мне помешать. Слушайте себя и свое сердце. Ему все известно.

Моя короткая жизнь на данный момент была просто фееричной. Я намерена продолжать в том же духе. Когда я думаю о будущем, я знаю, что даже вообразить не смогу того, что произойдет. Отличные предприниматели похожи на Индиану Джонса. Они прыгают, не видя моста, потому что знают, что желающих забрать Святой Грааль много.

Стервы рулят миром. Я захожу в офис Nasty Gal, и это становится очевидным. Трудятся не только зануды.

Мы пришли, и мы побеждаем.

#ГЕРЛБОСС, у тебя будет свой шанс. Не пропусти его.

Благодарности

Дорогая мама, спасибо тебе, что справилась с годами горя, которым я была.

Дорогой папа, спасибо, что научил меня вести переговоры, как гангстер, и показал мне, что такое самокритика.

Я благодарю Кристину Ферруччи, свою названую сестру.

Ию Ию — за покупку книжек со странными названиями вроде «*Необычная работа для детей*» и «*Возлюби себя*».

Гэри Мансильяса — за то, что он меня знает.

Кейт Стюарт — за то, что позволила мне жить у нее дома. И Джоэла Джерека ДеГраффа — за то, что он смирился с комнатой военных действий, в которой была создана эта книга.

Спасибо Донне Саммер, пуделю, который доказывает мне, что Бог существует.

Огромная благодарность Керри Коллен и Марии Гальяно, моим прекрасным редакторам на Putnam и Portfolio, которые извлекли зерна из моих плевел.

Спасибо Энди Макниколу, который был уверен,

что я «смогу написать книгу», а еще — «Ужасному» Гэри Стиффельману за поддержку.

Келли Буш — она дала мне шанс.

Я благодарю Кейт Уильямс, она была моим лекарством от СДВ во время написания этой книги.

КОГДА ВЫ ДАРИТЕ КНИГУ, ВЫ ДАРИТЕ ЦЕЛЫЙ МИР

ХОТИТЕ ЗНАТЬ БОЛЬШЕ?

Заходите на сайт:
https://eksmo.ru/b2b/

Звоните по телефону:
+7 495 411-68-59, доб. 2261



ВАШ ЛОГОТИП НА ОБЛОЖКЕ

ВАШ ЛОГОТИП НА КОРЕШКЕ

ОБРАЩЕНИЕ К КЛИЕНТАМ НА ОБЛОЖКЕ