

BESTSELLER WALL STREET JOURNAL • NEW YORK TIMES • USA TODAY

JAMIE KERN LIMA,

FONDATAREA *it* COSMETICS

Crede

Cum să ajungi
de la a fi subestimată la
a fi de nestăvilit

Lifestyle

BESTSELLER WALL STREET JOURNAL • NEW YORK TIMES • USA TODAY

JAMIE KERN LIMA,

FONDATAREA *it* COSMETICS

Crede

Cum să ajungi
de la a fi subestimată la
a fi de nestăvilit

Lifestyle

BESTSELLER WALL STREET JOURNAL • NEW YORK TIMES • USA TODAY

JAMIE KERN LIMA,

FONDATAREA *it* COSMETICS

Crede

Cum să ajungi
de la a fi subestimată la
a fi de nestăvilit

Lifestyle

JAMIE KERN LIMA

Crede

JAMIE KERN LIMA,

FONDATAREA *it* COSMETICS

Crede

*Cum să ajungi
de la a fi subestimată la
a fi de nestăvilit*

Traducere din limba engleză
de Alexandra Hânsa

Lifestyle
PUBLISHING

EDITORI: Silviu Dragomir, Magdalena Mărculescu

DIRECTOR: Crina Drăghici

REDACTARE: Ana-Maria Tamaș

DESIGN: Alexe Popescu

DIRECTOR PRODUCȚIE: Cristian Claudiu Coban

DTP: Dan Crăciun

CORECTURĂ: Oana Apostolescu, Dușa Udrea-Boborel

Foto copertă: Maggie Kirkland

Foto autoare: Alexandre Weinberger

Conținutul acestei lucrări electronice este protejat prin copyright (drepturi de autor), iar cartea este destinată exclusiv utilizării ei în scop privat pe dispozitivul de citire pe care a fost descărcată. Orice altă utilizare, incluzând împrumutul sau

schimbul, reproducerea integrală sau parțială, multiplicarea, închirierea, punerea la dispoziția publică, inclusiv prin internet sau prin rețele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informației, altele decât cele pe care a fost descărcată, revânzarea sub orice formă sau prin orice mijloc, fără consimțământul editorului, sunt interzise. Dreptul de folosință al lucrării nu este transferabil.

Drepturile de autor pentru versiunea electronică în formatele existente ale acestei lucrări aparțin persoanei juridice Lifestyle Publishing House SRL.

Copyright © 2021 by Jamie Kern Lima

Originally published by Gallery Books, a Division of Simon & Schuster, Inc.

Titlul original: Believe IT: How to Go from Underestimated to Unstoppable

Autor: Jamie Kern Lima

Copyright © Lifestyle Publishing,, 2022 pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeul 1, C.P. 0490, București

Tel.: +4 021 300 60 90 ; Fax: +4 0372 25 20 20

e-mail: comenzi@edituratrei.ro

www.lifestylepublishing.ro

ISBN (print): 978-606-789-303-8

ISBN (epub): 9786067893649

Lifestyle Publishing face parte din Grupul Editorial Trei

Pentru iubirile vieții mele:

Wonder și Wilder

Și pentru fiecare om care m-a ajutat să cred...

în mine însămi, într-o misiune mai importantă decât propria-mi ființă, în Dumnezeu,

și în potențialul imens pe care fiecare dintre noi îl avem

ca să putem contribui la vindecarea umanității prin iubire.

Introducere

Cel mai mare risc pe care ni-l asumăm este să fim văzuți exact așa cum suntem.

CENUȘĂREASA

În niciun caz. Noi nu vom investi în afacerea ta. Dacă vrei să știi, nu credem că femeile vor cumpăra produse cosmetice de la cineva care arată așa ca tine. Știi doar, cu un astfel de corp și greutate.

Asta mi-a trântit direct în față un potențial investitor, într-una dintre cele mai dificile zile din toată experiența mea ca antreprenor. Și ca femeie. Privindu-l cum deschide gura și auzind cum articulează cuvintele acelea, m-am simțit copleșită de durerea, de-o viață, a confruntării cu îndoiala și neîncrederea în propriul corp. A fost, de asemenea, momentul în care m-am temut că risc totul și că supraviețuirea afacerii mele se afla în mâinile acelui om. Mai aveam un an până ce să-mi pot achita datoriile, iar dieta mea cea de toate zilele consta în tăiței ramen, hotdog de un dolar de la autoservirea Costco și mostre de iaurt înghețat de la magazinul din josul străzii.

Ți-a spus careva vreodată ceva atât de sfâșietor încât a trebuit să faci tot ce-ți stă în putință pentru a nu auzi, la nesfârșit, în mintea ta ecoul acelor cuvinte? Acesta a fost unul dintre nenumăratele momente când a trebuit să învăț cum să mă comport cu cineva care nu credea în mine și în același timp să mă căznesc să-mi păstrez încrederea în forțele proprii.

Am respirat adânc, l-am privit în ochi și am ascultat ce-mi spune cu o binevoitoare repulsie. Apoi mi-am dat seama că propria-mi teamă se răsfrângea asupra mea și am știut că trebuie să învăț să-mi păstrez credința mai intensă decât frica. În timp ce partea logică a minții mele se întreba dacă nu cumva avea dreptate, în sufletul meu simțeam un instinct copleșitor care-mi spunea că se înșală. Și am mai știut că, pentru a demonstra acest lucru, trebuia ca mai întâi să

învăț să am cu adevărat încredere în mine.

Sunt bucuroasă să pornim împreună în călătoria cuprinsă între paginile cărții de față și sper că, în răstimpul acestei aventuri, plină de momente glorioase și teribile dezamăgiri, veți descoperi idei care să vă inspire și influențeze modul de a crede în propriile forțe și visuri. Am citit multe cărți ce mi-au lăsat impresia că sfaturile vin de undeva de sus, fără a ține seama de partea umană, aspră și dezordonată a lucrurilor. M-am întrebat care este versiunea din culise. Și cum ar trebui să mă conectez și să înțeleg efectiv cum să aplic lecțiile învățate în viața mea reală.

Sper că vei băga de seamă că în această carte este acceptat ADEVĂRATUL SINE. Deoarece o să-ți arăt cum sunt EU CU ADEVĂRAT. Nu doar celebritatea care a pus o afacere pe picioare în propria ei sufragerie fără un ban în buzunar, ca mai apoi s-o vândă pe un miliard și ceva de dolari, nu doar prima femeie DIRECTOARE EXECUTIVĂ a unei mărci în cadrul celei mai mari companii de cosmetice din lume și care a ajutat la schimbarea modului de prezentare a imaginii femeii în industria frumuseții la nivel mondial, nu doar cea care apare în paginile revistelor mondene, în emisiunile de televiziune și este inclusă pe lista Forbes, ci omul care sunt cu adevărat, cu încercările, poveștile și lecțiile din spatele titlurilor. Adevărata mea ființă ce s-a luptat cu anxietatea, îndoiala, neîncrederea în propriul corp și în Dumnezeu. Eu, cea care am adormit plângând nenumărate nopți la rând, atunci când simțeam că nimeni nu mizează pe ideile mele. Ființa reală ce se luptă cu sentimentul că nu e suficient de bună, suficient de inteligentă și suficient de (completați voi spațiul liber).

După ce am văzut de atâtea ori în presă și pe rețelele de socializare versiunile retușate, special alese ale poveștii mele, de obicei sub forma unei relatări de succes în afaceri, și am primit nenumărate scrisori, e-mailuri și mesaje de la atâția oameni, mi-am dat seama că, în lumea noastră bazată pe rețele sociale/titluri, rareori ajungem să aflăm adevărul. Din exterior, povestea pe care presa o relatează despre mine pare un basm cu zâne. S-ar zice că mi-a fost ușor. Sau că am fost foarte norocoasă. Sau că sunt una dintre acele ființe alese ori, poate, un unicorn bionic. Astfel am priceput cât de important e să spun eu povestea reală din spatele titlurilor pompoase, povestea care poate o să-ți demonstreze că nu ești singură.

Să fii vulnerabilă e dificil, dar am învățat că a lăsa la vedere cine ești cu adevărat, așa imperfectă și autentică, este singura modalitate prin care se poate stabili adevărata conexiune și dragoste. E singura formă de a ne folosi toată puterea și voința.

În această carte, jumătate biografică, jumătate manifest, voi împărtăși câteva dintre încercările și reușitele personale și profesionale, riscurile și lecțiile, eșecurile și victoriile care m-au ajutat să învăț cum să-mi folosesc întreaga putere. Lecțiile de afaceri din prezentul volum mi-au schimbat fundamental viața personală în ceea ce privește modul în care înțeleg ce înseamnă să fii părinte și să iubești. Iar lecțiile personale pe care le împărtășesc reprezintă cheia felului în care am transformat un vis într-o afacere de un miliard de dolari. Aceasta este povestea despre cum a fost să fie cu adevărat și despre cum era cât pe ce să nu fie. Sper că la sfârșit vei ști că ai, chiar în acest moment, puterea interioară de a crede în tine și în visurile tale, pentru ca mai apoi să le trăiești cu adevărat! Dacă te-ai simțit vreodată subestimată, această carte îți este dedicată, chiar dacă te-ai subestimat tu însăși.

Eu cred că fiecare dintre noi avem o flacără interioară — o lumină care poate mistui neîncrederea în sine și-ți poate revela calea; o făclie care îți dă puterea și încrederea de a fi autentică și vizibilă. Speranța mea este că, povestind călătoria întreprinsă pentru a găsi și a aprinde în interiorul meu flacăra încrederii și a voinței, te voi ajuta să găsești propria lumină, chiar dacă o faci pentru prima dată sau după mult timp. Imediat ce vei reuși să-ți străluminezi propriul drum (și să te bucuri de asta!), nu numai că vei contribui la iluminarea lumii, ci îți vei însenina calea conducându-i și pe alții s-o facă.

Nu cred să fie un accident sau o întâmplare că ai ales această carte. Cred că tu și cu mine suntem menite să fim conectate în acest mod. Și cred că avem puterea să ne aprindem făclia și să știm că suntem merituose și autosuficiente exact așa cum suntem. Numai prin acceptarea completă a acestei situații, te poți alinia cu sinele tău adevărat și autentic și îți poți asuma țelul și chemarea pe care le ai în viață. Tot ce-ți trebuie se află în lăuntrul tău. Toate se află deja în tine. Scopul meu este să creez o oportunitate cu ajutorul cuvintelor și a poveștilor pe care le împărtășesc aici pentru ca tu să conștientizezi acest lucru.

Și o mică atenționare: poveștile din această carte sunt foarte personale. Așa că îmi imaginez că deschizi cartea chiar acum, iar eu mă simt de parcă ți-aș deschide ușa casei mele, întinzând brațele pentru a te îmbrățișa și a te invita înăuntru, unde am biscuiți fragezi cu ciocolată, gata pregătiți în cuptor pentru venirea ta, iar în castron a mai rămas ceva aluat, în cazul în care, așa cum mi se întâmplă mie, îți place să mănânci din astea. De asemenea, te așteaptă o cană mare pe care e inscripționat un citat inspirațional sau amuzant și în care îți pot turna cafea sau vin, și să ți-o umplu așa cum fac uneori cu a mea. Și știu că nu mă vei judeca pentru că te-am întâmpinat în pantalonii mei de trening preferați. Am chiar o pereche în plus, dacă ai nevoie. Ești binevenită aici, în locul căruia îi aparții și unde te vei simți iubită exact așa cum ești.

Sper ca aceste pagini să devină căminul tău pentru următoarea perioadă și să simți că aparții acestui spațiu. Cred că suntem cu toții conectați și că împărtășim atât de des aceleași sentimente, aceleași îndoieli, aceleași dureri și aceeași nevoie de dragoste. Iar ceea ce ne oferim unele altora o facem automat și pentru noi însene.

În această carte împărtășesc unele dintre cele mai importante lecții personale și profesionale pe care le-am învățat din clipele cu adevărat dificile și dureroase, dar și din momentele reușitelor aproape incredibile, ca de basm — de la modul în care criticii m-au călcat în picioare până la întâlnirea cu una dintre cele mai incredibile și influente femei din lume, experiențe care mi-au dat curaj. Am pierdut aproape totul, am fost refuzată de atâtea ori, că le-am uitat șirul, am înțeles că trebuie să merg mai departe și am pierdut o mulțime de „prieteni” în ziua în care am incitat la schimbare întreaga industrie a frumuseții. Am învățat că a fi curajoasă este mult mai important și mai plăcut decât să încerci să fii pe placul oricui sau să încerci să atingi perfecțiunea. Când eram doar un bebeluș, am fost dată spre adopție, așa că am ajuns să cred că Dumnezeu m-a creat cu un scop. Toate astea sunt lecții extraordinare despre ce înseamnă să crezi în tine însăși, să-ți urmărești intuiția și să-ți asumi riscuri. Lecții despre cum să atingi culmi pe care n-ai fi crezut vreodată că le poți atinge, căci punctul din care pornești nu determină punctul în care vrei să ajungi; și despre legătura cu ceilalți (așa cum procedăm aici!), deoarece în viață nu trebuie să faci lucrurile de una singură.

Această carte reprezintă universul poveștilor mele, al eșecurilor, luptelor și

reușitelor mele, dar este, în același timp, și cartea ta. Chiar dacă nu ne-am întâlnit încă față în față îți scriu din spațiul iubirii pure. Intenția mea este ca tot ce am experimentat, învățat și împărtășit în aceste pagini să-ți fie într-un fel anume de folos. Una dintre rugăciunile mele preferate este „Slujește-te de mine, Doamne, iubire, slujește-te de mine“. Așadar, să începem această scrisoare de dragoste!

Începem...

Te îmbrățișez și te sărut,

Jamie

p.s. Te iubesc.

p.p.s. Meriți să fii iubită.

PARTEA ÎNTÂI

CREDE

capitolul 1

Atunci când intuiția îți vorbește, Crede în ea

Lucrul acela pe care îl numim intuiție? E sufletul tău. Poți avea încredere în el.

Anonim

Respiră adânc, scumpo, te descurci grozav, mi-a spus gazda de la canalul publicitar, în timp ce m-a apucat de brațul care-mi tremura, l-a ținut ferm și, ca o profesionistă, a preluat microfonul, în direct, pe un post național. Deși încercam din greu să par încrezătoare și mă luptam să nu mă clatin, mă întrebam dacă telespectatorii din toată țara văd și altceva în afara feței mele congestionate și a brațelor care-mi tremurau. Mă întrebam dacă ei îmi pot simți frica. Aveam mai puțin de o mie de dolari în contul firmei și în cel personal, bani care-mi ajungeau doar pentru cheltuielile pe câteva săptămâni, înainte de a fi obligată să renunț la afacere. Dacă faptul că mi-am ascultat intuiția și nu am făcut ceea ce mi-au spus experții se dovedea a fi greșit în aceste momente cruciale?

Înainte de a tremura în direct la un post de televiziune național, înainte să-mi vină ideea de a înființa o firmă cu produse de machiaj și de îngrijire a pielii, am lucrat ca prezentatoare de reportaje și știri de televiziune. Îmi iubeam atât de mult meseria, încât mă gândeam că voi face asta toată viața. Părinții mei munceau din răspuțeri când eram mică, iar eu stăteam acasă singură și talk-show-urile de peste zi (împreună cu MTV-ul, la care nu aveam voie să mă uit) mi-au ținut companie. Oprah, în special, a reprezentat o influență uriașă. De când mă știu, visul meu secret a fost să fiu realizatoarea propriului meu talk-show, unde să pot face ce-mi plăcea: să iau interviuri și să împărtășesc cu restul lumii poveștile adunate în convorbiri.

Cunoașteți celebra zicală: viața e ceea ce ți se întâmplă în timp ce tu faci alte planuri? Ei bine, la aproape treizeci de ani, pe când lucram ca prezentatoare a

știrilor de dimineață, a început să-mi iasă pe față o iritație numită rozacee. Este ereditară și apare, de obicei, sub formă de pete roșii, uneori cu pustule sau cu textură foarte aspră, ajungând câteodată la dimensiunea unui măr. Cei de la magazinul alimentar care nu mă cunoșteau mă întrebau dacă aveam arsuri solare sau dacă mă simțeam bine, deoarece, timp de câteva zile, obrajii mei se înroșeau foarte tare. Am devenit conștientă de acest lucru. Am aflat de la dermatologi că nu există un remediu dovedit, ci doar câteva încercări clinice care limitează virulența erupțiilor.

Sperând să ascund roșeața, tot timpul nu făceam decât să încerc toate mărcile de fond de ten sau corector pe care le puteam găsi. Produsele le cumpăram de la supermarket, iar pentru a testa orice produs de firmă pe care-l puteam găsi la marile magazine economisiam bani, căci erau mult mai scumpe decât îmi puteam eu permite. Prezenterii de știri din prime-time aveau veritabili profesioniști în machiaj, așa că am cerut ajutor și am încercat orice soluții sau produse despre care ei auziseră. Nimic nu a funcționat. Fie un produs nu acoperea suficient, fie, dacă făcea acest lucru, arătam ca și cum aș fi purtat o mască. Au fost momente când prezentam știrile în direct și îl auzeam pe producător în cască spunând: „Ai ceva pe față. Poți să te ștergi?” Însă eu știam că nu era ceva pe care aș fi putut să-l șterg. Nu era decât un puseu de rozacee care începea să se vadă prin machiajul care crăpa din cauza luminilor puternice din studioul de televiziune. Era într-adevăr jenant și, de asemenea, îmi transmitea o stare de nesiguranță. Vocea aceea de îndoială din capul meu îmi șoptea cuvinte pe care nu le-aș fi spus niciodată altcuiva. Știți, lucruri de genul: Nu ești drăguță sau Asta îți va afecta cariera sau Telespectatorii ar putea schimba canalul când te văd sau Ratingurile vor scădea și vei fi concediată. Ah, acel critic interior pe care îl avem cu toții. Nu se poate să nu-l iubești!

Trebuia să-mi dau seama cum stă treaba cu machiajul. Am realizat că este ușor să găsești produse de machiaj care să arate bine atunci când într-adevăr nu ai nimic de acoperit, însă dacă ai o piele foarte sensibilă sau un ten pigmentat și neuniform, atunci este greu să găsești ceva care să fie eficient.

Am avut ceea ce Oprah numește un moment revelator, când mi-am dat seama că nu sunt singura care se confruntă cu acest lucru, că mai sunt mulți oameni care, asemenea mie, nu reușeau să găsească produsul de machiaj potrivit. Sau poate că renunțaseră la asta. Și nu era vorba doar despre a găsi fondul de ten potrivit. Am realizat, de asemenea, că niciuna dintre numeroasele companii cosmetice nu se adresau femeilor ca mine, care se confruntau cu adevărate probleme de piele, și

niciuna nu folosea imagini cu femei care semănau cu mine pentru a-și vinde produsele. Toate companiile foloseau imagini prelucrate, filtrate și modificate care, practic, erau imposibil de obținut. Nu numai că acele imagini publicitare cu femei râvnite erau irelevante, dar nici măcar nu păreau reale. Când le priveam, mă făceau să mă simt ca și cum nu aș fi fost frumoasă sau nu mi-aș fi fost suficientă.

Pe când eram absorbită de toate acestea, mi-am dat seama că, în cea mai mare parte a vieții mele, ca fată și apoi ca femeie, am irosit atât de mult timp deoarece am fost complexată din cauza corpului meu, am ținut cure de slăbire în mod constant, m-am concentrat să fiu „drăguță“, dar nu am simțit niciodată acest lucru. Pe măsură ce realizez cât de mult irosisem din viața mea din această cauză, începeam să devin foarte, foarte supărată. Dar am și avut inspirația să fac o schimbare. Binecuvântarea acestei experiențe a fost că a aprins o flacără în mine.

Intuiția mi-a spus că femeile se săturaseră să vadă imagini retușate ale unora care nu arătau ca ele, promovând produse care nu erau eficiente.

Și astfel a apărut ideea înființării IT Cosmetics. Am avut viziunea de a crea produse cosmetice care să fie bune pentru piele, destinate tuturor categoriilor de vârstă, tipurilor și tonurilor de piele, și să ofere acoperire eficientă, însă fără să încarce tenul. Și, spre deosebire de practic toate mărcile cosmetice existente la acea vreme, am dorit să folosesc ca modele femei de toate vârstele, toate dimensiunile, toate culorile și care se confruntă cu diverse probleme ale pielii. Am crezut cu adevărat că nu era necesar doar un astfel de produs, ci exista o nevoie mai mare, în rândul tuturor femeilor, de a schimba cultura din jurul imaginii pe care industria frumuseții o proiectează ca fiind cea „râvnită“.

Una e să ai un vis, alta e să-l realizezi.

În 2007, m-am căsătorit cu Paulo pe care l-am cunoscut în primul an de facultate, la cursul de statistică. (Foarte romantic!) Nu voi uita niciodată prima clipă în care l-am văzut. Profesorul scrisese o ecuație lungă și complicată pe tablă, pentru ca toată clasa să o rezolve folosind calculatoarele electronice (romantismul continuă...), și apoi l-am auzit pe tipul ăsta, câteva rânduri în spatele meu, spunând răspunsul. Când m-am întors să văd cine este, privirile ni

s-au întâlnit. Ochi strălucitori, brazilieni-căprui, și o atitudine de tocilar rebel — tot ce mai lipsea era o trusă de pixuri în buzunar — și am simțit imediat că între noi există o conexiune.

La vârsta de cinci ani, Paulo a venit în Statele Unite din Brazilia împreună cu familia sa. A crescut într-un oraș mic aflat la periferia Manhattanului, unde, la început, a avut de înfruntat o mulțime de neajunsuri ce țin de discriminare. Copiii îl întrebau dacă, în țara lui natală, trăiau în copaci și îi spuneau să se întoarcă de unde a venit. Familia s-a mutat în cele din urmă în oraș, iar situația a devenit mult mai suportabilă. A crescut venind în contact cu diferite culturi, a călătorit mult și a excelat la învățătură.

Înainte de a-l întâlni pe Paulo, am fost mereu atrasă de tipul băiatului rău, care îmi frângea tot timpul inima, sau de sportivi, care, la rândul lor, mă dezamăgeau. Dar, din clipa când am pus ochii pe Paulo la cursul de statistică, m-am trezit îndrăgostită până peste cap de tipul superinteligent. Nu am vrut să aștept să văd dacă sentimentul era reciproc, așa că l-am întrebat dacă voia să studiem împreună. El a acceptat și am stabilit o zi și o oră. Momentul a sosit, însă el nu și-a făcut apariția. Nici măcar nu a sunat. Nimic.

Când ne-am întâlnit a doua zi la facultate, a văzut cât de supărată eram. Ulterior, și-a cerut scuze și mi-a spus că, fiind de origine din Brazilia, nu a realizat cât de serios e angajamentul și a crezut că este doar ceva superficial. Cum? Nu ai ajuns în Statele Unite la vârsta de cinci ani și de atunci trăiești aici? Cu toate acestea, până în ziua de astăzi, Paulo spune că a fost cea mai bună greșală pe care a făcut-o vreodată. Este convins că decizia de a nu veni la întâlnire mi-a atras atenția și m-a făcut să fiu mai interesată.

Paulo nu semăna cu nimeni întâlnit până atunci. Nu era atent la aparențele exterioare — ale sale și ale tuturor celorlalți. Purta aceeași pereche de blugi de peste zece ani, dar (de cele mai multe ori chiar în acei blugi) călătorise prin toată lumea, ceea ce era interesant pentru mine. Până în acel moment al vieții mele, nu mă bucurasem de prea multe ocazii să călătoresc. Avea sprâncenele unite și nu era deloc conștient de asta. Ce libertate! Astăzi îi apreciez sprâncenele dezordonate, dar la acea vreme nu prea le agram. La un moment dat, când începusem să ne întâlnim, m-a lăsat să-l pensez și să-i aranjez cele două sprâncene. M-am simțit atât de victorioasă! Retrospectiv, cred că a fost prima sa incursiune în lumea frumuseții. Era total indiferent față de modă sau înfățișare, însă Paulo era atât de inteligent și asta mi se părea lucrul cel mai seducător!

Eram foarte, foarte atrasă de el.

Ne întâlneam de câțva timp, totuși, ceva stătea în calea sentimentelor mele față de el. Crescând, am văzut multe exemple, în jurul meu și orinde aș fi privit, de femei care și-au reprimat bucuriile pentru a-i face pe bărbați fericiți. Femei care și-au sprijinit bărbații în detrimentul propriilor forțe și visuri. Chiar și la facultate se glumea prosteste pe seama femeilor și se zicea că se aflau acolo numai pentru a-și găsi un soț. Nu acesta era planul meu. Am crescut cu ideea că bărbații le trag înapoi pe femei, iar această credință s-a transformat în convingerea de a nu dori să mă căsătoresc. Multe dintre prietenele mele visau la nunta lor încă de când erau doar niște fete, eu nu! Eu voiam să construiesc un imperiu.

Eu și Paulo eram de cinci ani împreună. Cu puțin timp înainte de a mă cere în căsătorie, i-am spus să n-o facă și i-am amintit că din nu știu ce motiv nu eram pregătită să fac pasul acela. (Știu, e cea mai romantică poveste!) Cu toate acestea (ascultându-și intuiția, cred), m-a cerut în căsătorie o săptămână mai târziu. Încrederea și convingerea lui au fost copleșitoare. „Te iubesc din tot sufletul“, mi-a spus el. Și eu îl iubeam cu adevărat. M-am rugat pentru asta. Când mă rog, o voce mică în care am încredere vine adesea sub forma intuiției. În sufletul meu, știam ce e bine, dar în acel moment intuiția mi se încețoșa de tot felul de îndoieli. Nu se alinia cu mintea mea, însă am lăsat deoparte frica și neîncrederea și mi-am urmat instinctul. Căsătoria cu Paulo era cel mai bun lucru, așa că am spus da.

Nunta noastră a fost plină de iubire, apoi (aceasta este partea cea mai romantică), în timpul zborului către Africa de Sud, unde ne-am petrecut luna de miere, am stabilit amândoi planul de afaceri pentru IT Cosmetics. Îmi făceam atâtea griji că un bărbat mă poate împiedica să-mi urmez visurile, dar ne-am început căsnicia mergând cu toată viteza spre realizarea unuia dintre acestea. Deși am aflat mai târziu că a lucra împreună nu e întotdeauna sănătos pentru începutul unui mariaj, totuși unul dintre avantajele a fost atenuarea fricii. Să-l fac să mi se alăture a reprezentat un adevărat cadou.

A ști când să
renunți la un
vis este la fel de
important cu a
ști să-l urmezi.

Când ne-am întors acasă, am renunțat amândoi la serviciul avut și am pus bazele companiei în sufrageria noastră. Am fost tristă să renunț la visul de a prezenta un talk-show, dar am simțit o chemare și mai puternică într-o altă direcție. Uneori, a ști când să renunți la un vis e la fel de important cu a ști să-l urmezi.

Am investit tot timpul și banii pe care-i aveam în finanțarea cercetărilor și producătorilor, în realizarea produselor, în convocarea consiliului consultativ și lansarea companiei.

Pentru a crea primul nostru ambalaj, am cerut ajutor unui prieten care a lucrat cu mine în televiziune, realizând grafica emisiunilor în direct — de exemplu, hărțile ce indică locul crimei, pe care le vedeți la știri. El a fost de acord, iar eu îl plăteam cu ora, și venea acasă la noi dis-de-diminează, înainte de ora opt, când trebuia să plece la serviciu. Își scotea computerul personal din portbagajul mașinii în fiecare zi și îl pune pe podeaua sufrageriei mele. Apoi ne așezam unul lângă altul și ne apucam de lucru. Niciunul dintre noi nu mai crease vreodată ambalaje, însă ne-am străduit cât am putut.

Eu și Paulo nu știam personal pe nimeni din industria frumuseții, așa că a trebuit să facem singuri toată munca. Acest lucru a însemnat căutări intense pe Google, o mulțime de apeluri către oameni pe care nu-i cunoșteam, o grămadă de sfaturi proaste și nenumărate erori.

Din mers, în timp ce căutam obsesiv tot ce puteam găsi și învățam din greșeli, a trebuit să-mi dau seama cum să lucrez cu producătorii și să mă ocup de problemele care apăreau. Odată, am primit un lot întreg de pensule de machiaj unde virola (inelul metalic care strânge perii de mâner) cădea după numai una sau două utilizări. Au refuzat să ne dea banii înapoi, pentru că eram un client neînsemnat. Și dacă ne-am fi luptat cu producătorul, riscam să îl pierdem.

De asemenea am învățat lecții dificile în ceea ce privește designul ambalajului produsului. Faptul că grafica de pe cutie arată bine mărită pe ecranul unui calculator nu înseamnă că va putea fi citită de clienții care văd cutia pe un raft al magazinului, de la o distanță de doi metri. După această greșală, întotdeauna aprobam un produs în mărime normală, pe care-l puteam testa în viața reală, înainte de a intra în producție. Și (atenție, cumpărători de produse de machiaj!) am aflat că există o linie fină atunci când trebuie să decidem mărimea ambalajului. Chiar dacă termenul de valabilitate al produsului este de un an, dacă

ambalajul pare prea mic, oamenii l-ar considera prea scump. Însă, dacă ar fi mult mai mare, s-ar plânge că nu este plin. Au mai fost nenumărate lecții — aproape că mi-aș dori să nu știu aceste lucruri acum, pentru că am un sentiment de disconfort de fiecare dată când merg la cumpărături și văd greșeli de ambalare ale mărcilor pentru copii, care încearcă să atragă atenția de pe raft.

Nu o duceam prea bine cu banii, așa că făceam singuri orice treabă puteam. Paulo și-a asumat sarcina de a realiza primul nostru site. A cumpărat o carte galbenă mare numită HTML pentru începători. Știam că misiunea noastră era importantă și că, după nenumărate reformulări, chiar aveam un produs eficient, iar odată cu lansarea site-ului, urma să luăm avânt! Și ne bazam pe vânzările online anticipate pentru a plăti facturile. Nu voi uita niciodată ziua lansării. În dimineața aceea, eram plină de emoție și nădejde. Odată ce site-ul a pornit... nu s-a întâmplat nimic. Nicio comandă. M-am gândit că poate durează câteva minute până ce află oamenii că avem un site. Apoi, a doua zi, din nou nicio comandă. Pe urmă, a treia și a patra și a cincea zi, tot nicio comandă. În cele din urmă, am ajuns în situația tipică atunci când lucrezi cu soțul sau soția.

— E stricat. Nu l-ai făcut bine! i-am spus lui Paulo.

După ce au trecut mai multe zile, care s-au transformat în săptămâni, fără nicio comandă, dintr-odată, adrenalina mi-a inundat tot corpul, când am văzut că, în fine, sosise una! Am sărit din scaun cuprinsă de fericire și am alergat prin casă ca un copil în dimineața de Crăciun.

— Paulo! E prima noastră comandă! Tocmai a intrat! Eram atât de bucuroasă.

Paulo mi-a zâmbit și mi-a spus:

— Eu am fost. Tocmai am plasat o comandă ca să-ți arăt că site-ul nu e defect.

M-am gândit că, odată ce am transformat o idee grozavă într-un produs uimitor, acesta se va vinde, nu? Cât m-am înșelat! Știam că produsul nostru le va schimba viața femeilor adevărate de pretutindeni, dar ce trebuia să facem pentru a ajunge în mâinile lor? Prin intermediul magazinelor fizice și online, nu? Dar dacă toți comercianții ne refuză? Ce se întâmplă dacă femeile nici nu-și dau seama că există site-ul? Pentru a comercializa produsul în magazine ai nevoie de cineva care crede în tine și-ți spune da. Promovarea unui site necesită bani. Și nici asta nu aveam.

Cât de neștiutoare eram! Și cu cât învățam mai mult, cu atât îmi dădeam seama de câte nu știam! Am muncit din greu toată viața, dar nu mi-am imaginat cât de dificil este să fii antreprenor, să vii și să pleci de la locul de muncă la sfârșitul zilei. Când ai propria afacere, presiunea, stresul, grija neîncetată sunt constante. Începuse să domine toate celelalte aspecte ale vieții. Pentru prima dată, mi s-a părut aproape imposibil să trăiesc momentul prezent fără să fiu cuprinsă de gândurile legate de afacere. Cum voi face bani și cum voi supraviețui? Vor răspunde retailerii vreodată la apelurile mele? De ce presa nu vorbește despre produsul meu? Fac oare o mare greșală? Dacă instinctul meu a fost greșit? Voi pierde toate economiile?

Primii doi ani ai firmei noastre au fost unii dintre cei mai dificili pe care i-am trăit vreodată. Am lucrat sute de ore pe săptămână, am trimis produsul nostru fiecărui magazin și am fost respinși de aproape toată lumea. Refuzați de fiecare mall, de la ULTA Beauty și Sephora (cei mai mari comercianți de frumusețe din SUA, unde, spre deosebire de magazinele universale, produsele nu se află în spatele unui tejghele și nu trebuie să vorbești cu un vânzător pentru a le cumpăra) până la canalele publicitare. Unii comercianți ne-au acceptat produsul, însă nu s-a vândut bine și nu am făcut profit. În ciuda carierei mele în televiziune, chiar și scurta încercare de a comercializa la un post de televiziune american specializat în vânzări, numit HSN (pe care canalul QVC l-a achiziționat în cele din urmă) s-a soldat cu un eșec. Nu am înțeles de ce produsul nostru nu zbura de pe rafturi.

Primul meu gând a fost că aveam nevoie de mai multe opțiuni în ceea ce privește produsele. Din nou m-am inspirat din propria mea experiență. Ca prezentatoare de știri, am avut mereu probleme cu greutatea. Pentru a masca schimbările, învățasem să mă machiez foarte bine. Marcarea conturului folosește tehnici de acoperire și evidențiere a feței și corpului pentru a sublinia anumite forme și trăsături. Așadar, m-am gândit că, dacă vom lansa palete de conturare a feței și a corpului, acestea se vor vinde. Noile produse au fost foarte inovatoare și am fost primii pe piață, dar aceasta nu reprezintă întotdeauna ceva pozitiv. Nu s-au vândut. (Notă: cinci ani mai târziu, conturarea a devenit un trend uriaș, iar multe mărci mai mari au avut succes, copiind aproape identic unele dintre primele noastre produse.)

Două lucruri au ținut în viață compania noastră. Primul a fost The Shopping Channel Canada, o rețea de vânzări TV în direct, situată chiar în afara orașului Toronto. Nu obțineam prea mult profit, dar au crezut în noi și eram o prezență

constantă. Al doilea a fost reputația câștigată în rândul clienților noștri. Cea mai bună parte a creării unui produs care funcționează cu adevărat și face ceea ce promite este că oamenii chiar răspândesc vorba. Femeile adevărate au început să posteze online propriile lor fotografii „înainte” și „după” folosirea produsului nostru. Deși zilnic primeam doar două sau trei comenzi pe site-ul nostru, acești susținători de la început ai mărcii ne-au ținut cu adevărat pe linia de plutire.

După ce am vândut o vreme pe The Shopping Channel, am ajuns în punctul în care puteam să-l angajăm pe primul nostru salariat adevărat, cu normă întreagă. Până atunci angajaserăm doar liber-profesioniști cu jumătate de normă sau imploram prietenii să ne dea o mână de ajutor. Prima noastră angajată a fost una dintre prietenele mele cele mai bune, Jacqueline, care, în acel moment, era însărcinată în șase luni. Nu ne-am putut permite să îi oferim lui Jacquie beneficii, dar ea și-a asumat oricum riscul, deoarece credea în ceea ce făceam. Așa că Jacquie venea la lucru în fiecare zi, stând cu mine și Paulo la birourile IKEA din sufrageria noastră. Noi trei am acoperit fiecare rol din companie, de la ambalarea comenzilor la finanțare, operațiuni, PR, marketing, social media, IT, dezvoltarea produselor, ambalare, vânzări, educație, servicii pentru clienți și multe altele. Deseori nu aveam idei ce făceam, dar, ca antreprenor, atunci când nu ai bani pentru a angaja pe cineva care se pricepe, trebuie să-ți dai seama singur.

Chiar și la început, credeam în inima și în sufletul meu că ceea ce făceam era extrem de important!

După nenumărate reformulări ale produsului, am creat în cele din urmă un corector a cărui formulă era potrivită pentru o piele ca a mea. Și credeam că mesajul și viziunea noastră erau cu adevărat necesare. Aveam convingerea că femeile s-au săturat să vadă fotomodele care nu seamănă cu ele. Scopul sau misiunea noastră ca afacere a fost să le dăm încredere femeilor să se considere demne și frumoase și, de asemenea, să schimbăm mentalitatea privind incluziunea în industria frumuseții, fapt care, la rândul său, ar duce, pretutindeni, la o schimbare culturală! Aceasta a fost o misiune ambițioasă pentru cineva căreia cei mai mari comercianți din industria frumuseții îi tot spuneau că ideea ei nu va funcționa și al cărei site avea doar două sau trei comenzi pe zi. Am crezut în această misiune cu tot sufletul meu, iar a mă concentra pe transpunerea ei în realitate a reprezentat mult timp singurul lucru care mi-a dat curajul să mă ridic din pat atunci când îmi venea cu adevărat să renunț.

Banii se împruținau și am început să nu mai scot chitanța de fiecare dată când retrăgeam numerar de la bancomat, pentru că nu rezistam să văd ce sold mai rămânea. Aveam nevoie să primim un da de la cineva. Nu înțelegeam de ce toate acele minunate magazine de produse cosmetice, care vindeau sute de mărci, ne refuzau. Am trimis prin poștă o mulțime de colete cu mostre ale produselor noastre, nu numai către fiecare comerciant și magazin universal, ci și către fiecare angajat pe care l-am putut găsi online și care lucra la unul dintre acele magazine. Și... nimic. Realizam sute de apeluri. Trimiteam e-mail după e-mail pentru a nu primi niciun răspuns, niciun telefon. A fost atât de greu să nu mă las descurajată de lipsa lor de interes.

Ca antreprenor, trebuie să faci ceea ce este necesar. Nu ne puteam permite să angajăm pe altcineva și abia reușeam să plătim consiliul consultativ și pe Jacquie, singura noastră angajată cu normă întreagă. Și tot nu aveam bani suficienți să ne facem publicitate. Atunci când ești strâns la pungă, trebuie să devii creativ. Am decis că temerar este al doilea nostru nume. Și vorbind de nume, al doilea prenume al meu este Marie. Deci, ghiciți ce?

Marie@ITCosmetics.com și-a primit propria adresă de e-mail și a devenit șeful nostru de relații publice și, ocazional, de servicii pentru clienți. Marie îl informa cu sârguință prin e-mail pe fiecare editor de revistă de frumusețe și emisiune TV că fondatoarea noastră, Jamie, era disponibilă pentru interviuri. Marie era extrem de energică. În retrospectivă, sunt mândră de curajul nostru, dar totuși mă uimește cât de neștiutori am fost în atâtea rânduri. Dar se pare că uneori acest lucru poate reprezenta un punct forte. Perseverența neîncetată și disponibilitatea de a face orice a fost nevoie au dat rezultate destul de des. Mulți editori de reviste de frumusețe au fost de acord să încerce produsul și apoi au scris despre el. Articolele au dat sfară în țară și astfel multă lume a încercat produsul, ceea ce a făcut să răspândească și mai mult vorba. De fiecare dată când apărea vreun articol, îi trimiteam un e-mail fiecărui achizitor pe care îl cunoșteam, de la fiecare magazin de produse cosmetice. Am împărtășit modul în care se răspândește vestea despre produsele noastre, încercând să atrag suficiente spirite entuziaste pentru a se întâlni cu mine. Și apoi, în sfârșit... s-a întâmplat! Un achizitor de la Sephora a acceptat să ne întâlnim la sediul lor din San Francisco!

M-am gândit: Asta-i momentul! Se va îndrăgosti de produs și ne va oferi șansa de a-l vinde în magazinele lor. Eram sigură că aceea va fi salvarea mea! Posibilitatea de a plăti salariile. Răspunsul afirmativ de care aveam nevoie

pentru a ne urma viziunea cu toată viteza înainte. La acea vreme, Sephora avea peste două sute de magazine în toată țara. Prin intermediul lor, oamenii de pretutindenii puteau să descopere produsele noastre. Cu câțiva ani mai devreme, înainte să lansăm brandul, aveam o prietenă care lucra la Sephora. Ne-am întâlnit odată la sediul lor și ea a părut interesată și a spus că ideile mele sunt promițătoare, dar spre dezamăgirea mea a părăsit compania înainte de lansarea produselor noastre. În următorii ani, le-am trimis în mod constant eșantioane de produse și e-mailuri, dar nu au arătat niciun interes. Până acum!

M-am agitat de zor pentru întâlnire. Am pregătit fotografii „înainte“ și „după“ ce femeile folosiseră produsele noastre, pe care le-au postat pe internet. Am realizat prezentări PowerPoint pe care le-am imprimat la FedEx, apoi le-am legat cu spirală în broșuri de prezentare cu coperte transparente. Am plătit nouăzeci și nouă de cenți pe pagină color imprimată, care s-au adăugat la celelalte cheltuieli. Mi se părea că ilustrațiile, pe care același prieten grafician de la postul de știri m-a ajutat să le realizez, arătau grozav.

Am dat iama în șifonier pentru a găsi cea mai cochetă ținută care se potrivea ocaziei. (În acel moment lucram douăzeci de ore pe zi în sufrageria noastră îmbrăcată în trening, așa că moda era ultimul lucru la care mă gândeam.) Am împachetat broșurile de prezentare și mostrele de produse, în cazul în care nu le aveau pe cele pe care deja le trimiseseam, m-am urcat în avion și am zburat spre San Francisco. Când am intrat în birourile Sephora, am simțit că are loc o luptă în interiorul meu. Am vrut să fiu eu însămi, dar în același timp am simțit că intram în clubul copiilor cool și trebuia să dovedesc că sunt demnă de a fi membru.

Am fost întâmpinată de o fată încântătoare la recepție, care m-a rugat să aștept în hol. Am realizat faptul că eram cineva care a înființat o companie, a lansat produse grozave și era acum invitată la o întâlnire adevărată la sediul Sephora. M-am simțit atât de copleșită de recunoștință doar pentru faptul că mă aflam acolo, chiar și în sala de așteptare, pe măsură ce deveneam conștientă de ce se afla în jurul meu: designul frumos, luminile elegante, atmosfera plăcută, mobilierul șic. M-am simțit ca personajul lui Anne Hathaway din Diavolul se îmbracă de la Prada, de parcă aș fi fost o străină care pășea în această lume de basm.

Aproximativ cincisprezece minute mai târziu, o asistentă m-a condus în sala de conferințe. S-a umplut repede cu cinci sau șase persoane din cadrul Sephora,

toate amabile, zâmbitoare și curioase. Mi-am început prezentarea prin introducerea corectorului nostru Bye Bye Under Eye. Din momentul în care am început să discutăm, mi-am dat seama că erau pasionați de produsele cosmetice. Dar am observat imediat că achizitorul principal, cea care lua deciziile, nu era atât interesată. Ochii ei au studiat cu ce eram îmbrăcată, apoi și-a întors privirea spre produsul pe care îl așezasem pe masă. Toți ceilalți din ședință păreau să mă încurajeze, însă nu și ea. Ai întâlnit vreodată pe cineva și ai simțit că nu sunteți pe aceeași lungime de undă? Trebuia să-mi dau seama cum să o cuceresc, întrucât părerea ei era decisivă.

— Cred cu adevărat că le va plăcea clienților voștri și se va vinde foarte bine în magazine și știu că va schimba viața clienților care îl vor cumpăra, în special a celor ca mine, cu probleme de piele, am spus, indicând fotografiile „înainte” și „după” din viața reală cu femeile care folosiseră produsele noastre.

Dintr-odată, achizitorul principal m-a întrerupt.

— Femeile nu cumpără produse de lux pe baza unor astfel de imagini. Veți avea mai mult noroc dacă vă adresați populației.

„Populație” însemna pe scară largă. Se referea la faptul că produsele noastre s-ar putea vinde mai bine în drogherii. Am încercat să nu arăt cât de mult m-a supărat afirmația ei. M-am simțit de parcă ar fi spus că femeile care arată natural nu au bani de cheltuit. Poate că ceea ce se spunea despre industria frumuseții fusese adevărat până atunci, pentru că, pur și simplu, de atât de mult timp, se concentrase într-o singură direcție. Am înțeles de ce o spunea; însă viziunea mea însemna a face lucrurile diferit.

Am creat formule de înaltă calitate, cu teste clinice. Deoarece costau o mulțime de bani, am fost nevoiți să fixăm aceleași prețuri care se găseau în Sephora, ULTA sau într-un magazin universal. De obicei drogheriile nu comercializează produse cosmetice la prețuri piperate, așa că nu am avut de ales decât să vindem în magazinele care se ridicau la nivelul calității și prețurilor noastre.

I-am spus:

— De fapt, cred că femeile vor cumpăra pe baza imaginilor cu cele care le seamnă. Există mult entuziasm printre editorii de reviste de frumusețe și femeile reale care încearcă produsul.

Nu voi uita niciodată ce s-a întâmplat în continuare. Am simțit o schimbare dramatică de energie în încăpere, de parcă i-aș fi irosit timpul, iar răbdarea ei pentru mine se terminase. M-a privit drept în față și, cu o privire încruntată, mi-a spus:

— Dacă lumea ar fi vorbit despre acest produs, aș fi auzit despre el și asta nu s-a întâmplat.

Inima a început să-mi bată cu putere. M-am înroșit. Îmi amintesc cum am sperat ca burtiera modelatoare să fi absorbit transpirația ce mă inunda. Anxietatea mi-a încordat stomacul de parcă aș fi primit un pumn. După toată convingerea mea că era nevoie doar să pun piciorul în prag pentru a face vânzarea, Sephora a însemnat încă un refuz. Dar voiam și aveam atât de mare nevoie de un răspuns afirmativ. Dacă n-ar fi fost adrenalina ce-mi străbătea corpul, așa cum îmi imaginez că se întâmplă cu luptătorii de arte marțiale care refuză să părăsească ringul chiar și atunci când sunt răniți, cred că aș fi leșinat. Am vrut să-i explic că industria frumuseții trebuie să se schimbe și că ea ar putea face parte din schimbare alături de mine. Am vrut să salvez întâlnirea și să primesc un da și am vrut să-mi salvez compania obținând acel da. Am fost distrusă — mai ales pentru că banii se risipeau și, odată cu ei, visul meu.

Întâlnirea s-a încheiat și am încercat să-mi păstrez calmul în timp ce îmi strângeam lucrurile și le mulțumeam tuturor pentru timpul acordat. Apoi m-am îndreptat spre lift pentru a pleca. Același lift în care urcasem puțin mai devreme, plină de speranță și entuziasmul iluziilor și al visurilor unei mari reușite, și care acum părea o călătorie blestemată. Luptam să-mi înfrânez lacrimile. Eram directoarea executivă, așa că simțeam că trebuie să fiu mereu detașată și să mă comport profesionist. Iar în lift eram înconjurată de alte persoane care poate lucrau la Sephora. Când ușile s-au deschis, aproape am luat-o la fugă pe tocuri, ieșind pe ușile ce dădeau spre Market Street, iar după colț m-am sprijinit de un perete de lângă un fast-food și am izbucnit în plâns. Nu știam ce voi face de acum încolo. M-am temut să-i sun pe Paulo și pe Jacquie și să le spun că fusesem refuzată. Din nou.

Întorcându-mă la munca de birou în săptămânile ce au urmat, mi-a fost greu să văd cum se vor rezolva lucrurile. Respingerea doare atât de profund — mai ales atunci când prețuiești opiniile celor care te resping. Una dintre cele mai bune prietene, Natasha, a spus ceva care m-a ajutat să trec peste acea perioadă:

— Îi așezi pe acești oameni pe un pedestal. Și singurul pe care ar trebui să-l pui vreodată pe un pedestal e Dumnezeu. El este cel care decide ce uși se deschid și care se închid și când se întâmplă asta, iar încrederea ta ar trebui să fie doar în El. În nimeni altcineva.

Chiar dacă știam că are dreptate, mi s-a părut foarte greu să fac acest lucru.

Nu ne-am dat bătăuți și am continuat. M-am gândit că, având în vedere dorința mea de a schimba industria frumuseții, probabil că nu ar fi trebuit să mă surprindă faptul că cineva din acest domeniu nu era de acord cu viziunea mea. Pentru că nu era în concordanță cu a ei. Sau cel puțin cu ceea ce ea credea că ar putea vinde bine. Era o constatare importantă, dar tot trebuia să-mi dau seama cum ne vom menține afacerea.

Am continuat să mă agit. Și am tot continuat. Am trimis e-mail după e-mail și am lăsat mesaje vocale repetate, cu o asemenea pasiune și entuziasm în fiecare mesaj, de parcă era prima dată când contactam persoana respectivă. Găseam asistenți personali pe LinkedIn sau pe alte site-uri și îi contactam de asemenea. Am fost refuzată din nou, ani la rând. De Sephora, ULTA Beauty și Nordstrom și de toate marile magazine. Apoi, într-o bună zi, am dat ÎN CELE DIN URMĂ de asistenta lui Allen Burke. Șeful departamentului de cosmetice de la QVC, cel mai mare canal TV de cumpărături din țară, Allen Burke este o legendă. El a fost omul responsabil de transformarea acelei imagini obsolete, adesea ieftine, de vânzare a produselor la televizor într-o nouă viziune și i se atribuie faptul că a convins companiile de cosmetice de lux să colaboreze cu QVC. Sub conducerea sa, majoritatea mărcilor din rândul celor mai râvnite din marile magazine au început să-și vândă produsele pe QVC și fac asta și în prezent. Întrucât eram convinsă că femeile s-au săturat de produsele inefficiente, am simțit că QVC era locul perfect pentru a arăta, în direct la televizor, că produsele noastre chiar funcționează pe femei reale. Am implorat-o pe asistenta lui să îmi aranjeze o convorbire cu el. Mi-a promis că va transmite mesajul și că îmi va da un telefon dacă QVC este interesată. Le-am trimis în continuare un (alt) pachet de mostre și copii după articolele apărute în presă despre produsele noastre.

Săptămânile treceau, iar eu trăiam într-o stare permanentă de încordare, verificându-mi obsesiv telefonul, așa cum se întâmplă atunci când ai avut cea mai bună întâlnire, dar nu vrei să fii prima care trimite mesaje sau sună. Nu mă puteam gândi la nimic altceva. Numai că nu mă puteam opri să nu mă gândesc la orice altceva. Cheltuielile care se acumulau și epuizarea din ce în ce mai acută.

Teama de a pierde nu doar toate economiile, ci și suma mică de bani pe care o luasem de la trei investitori, prieteni apropiați. Și eventualitatea devastatoare de a trebui să renunț la acel vis. În cele din urmă, a sunat telefonul!

— Bună, Jamie, sunt Allen Burke de la QVC.

Inima a început să-mi bată cu putere, dar mi-am adunat tot curajul și l-am salutat cu entuziasm. A trecut direct la subiect. Mi-a spus că a analizat produsele și ambalajele noastre împreună cu echipa sa de achizitori, iar concluzia a fost că „nu suntem potriviți pentru QVC sau pentru clientul QVC“. În doar câteva secunde, am primit un alt refuz dureros. Eram extrem de dezamăgită. În timp ce mergeam înapoi și-ncolo prin dormitorul apartamentului/biroului nostru, lacrimile îmi șiroiau pe față. Știam că nu le poate vedea și am sperat ca nici să nu le poată simți. I-am cerut feedbackul și părerea și am mai riscat o dată, spunându-i că sunt cu adevărat convinsă că produsele noastre vor fi apreciate de către clienții lor. Mi-a mulțumit pentru că iubeam QVC, dar mi-a confirmat din nou că este un refuz. I-am mulțumit pentru timpul acordat. După ce convorbirea s-a încheiat, m-am băgat în pat hohotind încontinuu. Și m-am rugat. Și din nou am plâns. Apoi am fost cuprinsă de un sentiment ciudat: mi-am dat seama că, oricât mi-ar fi de greu, nu aveam să renunț. Pur și simplu nu voiam să mă dau bătută. Nu avea logică în mintea mea, dar instinctul era de altă părere. Intuiția mea însă îmi spunea să merg mai departe.

Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată a fost să creez o cutie cu lucruri la care să apelez atunci când mă simt doborâtă. O cutie pe care să o folosesc în momentele când sunt respinsă, când trebuie să-mi amintesc cine sunt și de ce fac ceea ce fac. O cutie care este plină cu mijloacele care mă ajută să cred în mine, chiar și în clipele când simt că nimeni altcineva nu o face. Este o cutie imaginară, dar e plină cu povești și mesaje din viața reală, cu citate și rugăciuni care mă ajută să rezolv problemele. Păstrez această cutie în mintea mea sau în scris, în calculator, și, uneori, în aplicația Notițe a telefonului. Este gratuită și reprezintă un lucru la care muncesc și pe care îl îmbunătățesc în fiecare an. Dacă ți se pare că ai nevoie de așa ceva, o modalitate ușoară de a începe este să evidențiezi citate sau povești care te impresionează profund și să le salvezi într-un loc, pe care să-l poți accesa cu ușurință.

Această cutie imaginară reprezenta o parte din ceea ce mă făcea să știu în acel moment, când plângeam sub pătură din cauza refuzului dureros al lui Allen Burke de la QVC, că nu aveam să renunț. Am revăzut citatele care m-au inspirat

și mi-au amintit că în aproape toate lucrurile importante există și piedici. Am citit povești pe care le-am păstrat pentru astfel de clipe, despre persoane ce au fost subestimate și care au depășit respingerea trăită pentru a triumfa mai apoi. M-am rugat și am cerut să mi se lumineze calea dacă, în ciuda tuturor refuzurilor, trebuie să merg înainte. Și chiar m-am concentrat pe motivația mea. Mulți oameni își stabilesc scopurile și țin un jurnal cu aceste obiective, dar pentru mine asta nu era suficient. Cred că fiecare scop trebuie să aibă o motivație semnificativă astfel ca, indiferent de dificultatea vieții, credința ta în rațiunea găsită să fie suficient de puternică pentru a rezista momentelor grele în care lucrurile nu merg așa cum îți dorești.

Zăcând acolo sub pături, mi-am amintit de durerea profundă pe care am trăit-o pe când eram doar o fetiță și am văzut imagini cu femei frumoase care mă făceau să mă simt inferioară. Eram hotărâtă să schimb percepția aceea, de dragul fetițelor care erau pe punctul de a începe să se îndoiască de ele însele și pentru fiecare femeie care încă se confrunta cu lipsa încrederii în sine. Eram hotărâtă să folosesc fiecare părticică din mine și să lupt cu toate forțele înainte să renunț la misiunea mea. În noaptea aceea, până să adorm, am scris aceste cuvinte pe care mi le-am trimis prin mesaj, promițând să le citesc în fiecare zi până nu voi mai avea nevoie de încurajare: Cunoaște-ți motivația și zboară, fetițo, zboară.

Decernarea premiilor CEW se apropia și m-am înscris în cadrul galei pentru a promova produsul nostru. CEW, care înseamnă Cosmetic Executive Women, este o organizație cu peste zece mii de membri — calitatea de membru este deschisă oricărei persoane ce activează în industria frumuseții, de la asistenți la factori de decizie ce sponsorizează evenimentele, dintre care majoritatea sunt femei. O dată pe an, sute de produse sunt prezentate și promovate tuturor. Imaginați-vă o expoziție uriașă cu produse de machiaj și de îngrijire a pielii. Speram că, poate dacă alte femei din domeniu vor încerca corectorul nostru Bye Bye Under Eye, vor vedea cât de eficient este și ne vor vota pentru a câștiga unul dintre râvnitele lor premii pentru nou-veniți.

Mi-a fost repartizată o masă cu trei picioare pentru demonstrații, iar când ușile expoziției s-au deschis, am fost rapid asaltată de numeroase femei din industrie, care se opreau pentru a testa fiecare produs. Le arătam cu entuziasm corectorul și explicam de ce era special, când am observat un imens stand QVC la o oarecare distanță. Ei bine, QVC este aici, m-am gândit. Ori de câte ori agitația se mai

domolea, mă strecuram spre standul QVC, sperând să întâlnesc un achizitor. Nu trebuia să ne părăsim mesele demonstrative, iar atunci când am văzut că achizitorii QVC sunt asaltați, m-am întors la masa mea și am continuat să lucrez. Apoi o altă antreprenoare s-a oprit să mă salute. Când i-am spus cât de emoționată sunt întrucât cei de la QVC se află acolo, ea mi-a arătat achizitorul mărcii ei și m-a sfătuit să o caut. De nenumărate ori m-am furișat de la masa mea pentru a da târcoale standului QVC până când, în cele din urmă, persoana aceea a fost liberă și singură. M-am apropiat și m-am prezentat. A fost foarte amabilă, a spus că mi-a recunoscut produsele și mi-a dat cartea ei de vizită. I-am zis că mi-ar plăcea să-i prezint produsul în detaliu. A fost de acord să stabilim o întâlnire viitoare, dar nu-mi puteam da seama dacă era doar politicoasă. M-am întors la masa mea foarte emoționată și am continuat să prezint corectorul miilor de femei care se opreau la stand.

La aproape două ore după eveniment, o femeie a venit la mine și s-a prezentat. Nu știam atunci că ea îmi va schimba viața pentru totdeauna. Mi-a spus că este prezentatoare la QVC și că stătuse de vorbă cu mine în seara aceea. Nu-mi venea să cred că nu o recunoscusem când am vorbit mai devreme. Oricum, a fost atât de impresionată de corectorul nostru, încât a zis:

— Cred că acest corector le va plăcea clienților QVC! Și vreau să știi că tocmai am vorbit cu achizitorul de la stand și i-am spus acest lucru!

— Pentru mine gestul tău înseamnă enorm, i-am răspuns cu lacrimi în ochi. Lacrimile mele au luat-o prin surprindere și ea a zis repede:

— Scumpo, nu am niciun cuvânt de zis în ceea ce privește achizițiile, am vrut doar să-ți spun că este un produs grozav.

I-am mulțumit și am încercat să-mi revin.

Am vorbit cu achizitorul QVC și am stabilit o întâlnire! Sediul QVC se găsea la aproximativ treizeci de minute în afara orașului Philadelphia. Sala de ședințe se afla pe un coridor lung, suficient de larg încât să încapă o mașină, cu mai multe uși identice de-a lungul ambelor părți. Între uși erau imagini înrămate ale mărcilor de succes și fotografii ale centrelor de distribuție QVC de pe tot teritoriul Statelor Unite și din lume. Am vrut să cred că locul meu este pe acel hol, acolo sus, pe perete, dar îmi era greu, mai ales că fusesem mereu respinsă. Sala de ședințe era mică. M-am gândit: O, nu, oare o încăpere mică înseamnă un

semn rău? Eu și Paulo am scos prezentările pline cu acele pagini colorate, de nouăzeci și nouă de cenți pe care le-am legat la FedEx, cu copertele lor transparente.

M-am simțit entuziasmată, dar amorțită. Amorțeala era probabil un scut de apărare pentru a mă proteja să simt sau să-mi exprim îndoiala. Nu voiam să-și dea seama de dezamăgirea prin care trecusem. Achizitorii trebuiau să creadă că urma să le aduc foarte mulți bani. Și nu aveam date care să susțină vreo promisiune de vânzare. Știam că șansa de a vinde trebuie să se bazeze pe energia și convingerea mea contagioase, nu pe date. În trecut, acest lucru nu fusese suficient. Nu am vrut ca achizitorul să întrebe de ce marca noastră nu este prezentă în niciun magazin. Dacă ar fi făcut-o, ar fi trebuit să fiu sinceră și să admit că fusesem refuzați de fiecare dată. De asemenea, nu uitasem apelul primit de la Allen Burke cu mai puțin de un an înainte, când mi-a spus că părerea generală a fost că nu eram potriviți pentru clienții QVC. Am încercat să îndepărtez acea amintire cât de bine am putut. Când am terminat, a avut loc o pauză, aproape o acalmie, în cadrul ședinței. M-am pregătit pentru câteva întrebări dure, dar acest lucru nu s-a întâmplat. Ea a zâmbit și a zis:

— Super, ne-ar plăcea să vă acordăm o șansă.

DA! UN DA! Am petrecut ani de zile așteptând să aud acest cuvânt și până acum nu am avut cu adevărat șansa să-l scriu în această carte, așa că, vreau să-l scriu din nou, am primit un DA!

Dacă mănânci compulsiv ca mine, te sfătuiesc să iei o gustare și să faci o pauză scurtă, pentru că lucrurile sunt pe cale să decurgă în cel mai stresant mod posibil.

Ceea ce nu am realizat a fost că răspunsul afirmativ și modul în care îl gestionam vor duce la una dintre cele mai mari lecții de afaceri și de viață pe care le-am învățat vreodată. Și totul se reduce la a crede în puterea propriei intuiții.

Iată cum stau lucrurile: DA a însemnat că cei de la QVC ne ofereau o șansă unică — o singură transmisie live pe postul lor de televiziune. Era programată să dureze zece minute. În timpul acesta, trebuia să vindem peste șase mii de unități din corectorul nostru. Șase mii de unități în doar zece minute! Era un contract de

transport, ceea ce însemna că trebuia să plătim pentru a face corectorul și a-l expedia la QVC, iar banii îi primeam ulterior pentru unitățile vândute. Trebuia să luăm înapoi ce nu se vindea... fără a fi plătiți. Amintiți-vă, în acel moment, primeam zilnic doar două sau trei comenzi pe site-ul nostru.

Aveam mai puțin de 1 000 de dolari în contul companiei, care era și contul nostru personal, al meu și al lui Paulo. Nota bene pentru antreprenori: una dintre cele mai bune practici de afaceri este ca NICIODATĂ să nu accepti o comandă pe care nu-ți poți permite să o pierzi! Și aceasta era o comandă pe care în mod categoric nu ne permiteam să o pierdem. Dar după ani de zile de refuzuri, am decis să ne asumăm riscul. Am cheltuit toți banii pe care îi aveam, în plus, ne-am mai și împrumutat, pentru a produce corectorul și pentru a plăti toate testele clinice și cerințele legale pentru QVC. Toate băncile ne-au respins cererile de împrumut, cu excepția ultimei, o mică bancă independentă din California, care ne-a acordat un împrumut SBA suficient de mare pentru a ne acoperi cheltuielile și a ne concentra pe comanda celor de la QVC. Odată ce am avut produsul, totul s-a rezumat la ceea ce se va întâmpla în acele zece minute în direct. Dacă această singură emisiune pe QVC nu se desfășura bine, habar n-aveam cum o vom plăti pe Jacquie. Și în acel moment, la aproape trei ani de la înființarea companiei, Paulo și cu mine încă nu ne plătiserăm salariile, chiar dacă am lucrat sute de ore pe săptămână fără pauză și am trăit în pragul epuizării. În plus, dacă lucrurile mergeau prost și trebuia să luăm înapoi marfa, pierdeam afacerea. Eram pe cale să mă confrunt cu una dintre cele mai mari decizii din viața mea, în ceea ce privește încrederea în instinctul meu.

Pentru a pregăti cea mai bună șansă de a reuși în acel interval de zece minute, ne-am întâlnit cu diferiți experți. Acești consultanți se ocupau de consilierea companiilor în ceea ce privește vânzarea cu succes la televizor. Rând pe rând, toți mi-au dat același sfat. Mi-au spus că singura modalitate de a reuși era să folosim un grup select de fotomodele pentru a ne prezenta produsul. Fete în jur de douăzeci de ani cu pielea impecabilă. Le-am adresat acestor consultanți întrebări de genul: „Bine, dar ce rost are să folosească un corector cineva cu tenul impecabil?” sau „Dacă telespectatorii au probleme cu pielea, așa ca mine, cum vor ști dacă acest produs este potrivit pentru ei?” sau „Dacă am șaptezeci de ani și văd acest produs folosit de o tânără de douăzeci, de unde știu eu că va funcționa pentru mine?”

Am vrut să aplic produsele pe diverse fotomodele, astfel încât telespectatorii să se poată identifica cu vârsta, nuanța pielii și/sau tipul de ten. Le-am spus consultanților că aș fi dispusă chiar să intru în direct fără machiaj, dezvăluind-mi astfel fața roșie acoperită de rozacee, pentru a demonstra cât de eficient este corectorul și cât de încrezătoare sunt în el. Aceștia m-au sfătuit vehement să nu fac asta, argumentând că singura rețetă de succes care a funcționat vreodată a fost ceea ce mă sfătuiseră ei. Nu-mi permiteam să încerc ambele variante. Supraviețuirea companiei mele era pe muchie. Aveam doar zece minute și o singură încercare!

În săptămânile premergătoare emisiunii noastre, m-am simțit rău din cauza deciziei pe care trebuia să o iau. Nu puteam să dorm. Experții mi-au spus că viziunea mea despre modul de prezentare al produsului nu va funcționa niciodată. Dar instinctul îmi zicea că femeile merită mai mult decât să vadă doar imagini perfecte ale frumuseții ce nu reflectă realitatea. Am zburat la sediul QVC cu o săptămână înainte de emisiune și am condus spre parcare QVC în mașina închiriată, am parcat la 27 de metri de ușa de la intrare și am stat acolo singură în fiecare zi, ore întregi. M-am uitat fix la ușă și la uriașul semn QVC aflat în fața ei, privind oamenii cum intră și ies. Știam că data viitoare când voi intra pe acele uși aveam să reușesc sau să renunț la afacere. În acele ore, am planificat ceea ce speram să fac și să spun în cele zece minute și mi-am imaginat succesul. Așa cum un sportiv olimpic vizualizează aterizarea dintr-un triplu axel sau cum se află pe podium cu medalia de aur, mi-am imaginat că semnul epuizat se ridică în aer. Dar în fiecare zi din acea săptămână, stând în mașina închiriată din parcare și privind fațada clădirii sediului QVC, am simțit și presiunea crescândă a tuturor lucrurilor pe care le riscam.

Mi-am amintit de o poveste pe care Oprah a spus-o în emisiunea ei despre cât de mult și-a dorit să fie implicată în filmul Culoarea purpurie, încât acest lucru practic a răvășit-o. Într-o zi, alerga pe o pistă și cânta piesa I Surrender All în timp ce se ruga la Dumnezeu să-i îndepărteze obsesia, pentru că o simțea ca pe o povară mult prea apăsătoare. Ei bine, asta am făcut și eu în mașina aceea. Simțeam greutatea a ceea ce era în joc ca fiind mult prea mare pentru mine, așa că m-am rugat, cerându-i lui Dumnezeu să mi-o ia. L-am rugat să mă îndrume ce să fac. Trebuia să urmez sfaturile experților despre cum să am cele mai mari șanse de reușită? La urma urmei, nu degeaba erau experți. Sau mai degrabă trebuia să-mi urmez instinctul și să profit de șansa mea pentru a schimba industria și a redefini imaginile pe care femeile le consideră „frumoase”? Unii dintre noi o numesc intuiție sau instinct; pentru alții, e vorba despre Dumnezeu

sau despre Univers. Dar în acea mașină închiriată, după ce zile la rând m-am rugat și am încercat să aud răspunsul, mi-a devenit clar ce trebuie să fac.

Vreau ca fiecare
persoană să se
simtă frumoasă.
Chiar dacă o face
pentru prima dată
sau după mult timp.

Am luat decizia. Intenționez să intru în direct la QVC, având la dispoziție zece minute și o singură încercare, și să-mi arăt fața nemachiată și să demonstrez cât de eficient este produsul nostru pentru toate tipurile de femei. Acele doamne care arătau ca mama și bunica mea, ca surorile și prietenele mele, femei la fel ca Jane de la cafenea și ca Jennifer de la oficiul poștal. Femei reale. Chiar dacă eșuam și pierdeam șansa de a reuși la QVC, nu voiam să-mi irosesc intenția de a-mi susține convingerile, șansa de a le arăta femeilor că eu cred cu adevărat că sunt frumoase și că merită să se simtă în consecință. Aveam să folosesc această singură încercare pentru a le arăta că fiecare femeie ar trebui să fie un „fotomodel frumos“. Eram pregătită să risc totul. Dacă singurele imagini pe care femeile și fetele le văd sunt tot timpul ale unor modele care nu seamănă cu realitatea, atunci cum să ajungă cineva să se vadă vreodată pe sine ca fiind frumoasă? Am decis că, indiferent de ce s-ar întâmpla, aveam un singur scop pentru toți cei care mă urmăreau. Doream ca fiecare femeie să se simtă frumoasă. Vreau ca fiecare persoană să se simtă frumoasă. Chiar dacă o face pentru prima dată sau după mult timp.

Eram la câteva minute distanță de ceea ce părea a fi cel mai important moment din viața mea. M-am îmbrăcat cu cea mai bună rochie, am spus o rugăciune împreună cu Paulo, mi-am pus microfonul și m-am îndreptat, pe coridorul lung, către studioul de unde se realiza transmisia. M-am dus pe platou, am văzut camerele de filmat de jur împrejur și am urmărit secunde care se scurgeau pe panoul cu numărătoare inversă. În câteva secunde intram în direct, transmisie recepționată în peste o sută de milioane de cămine din toată țara. Eram copleșită de emoții. M-am străduit să-mi alung din minte vocile experților care îmi spuneau că sunt nebună, că fac o greșală uriașă. Încercam să nu mă mai gândesc la posibilitatea ca firma mea să se retragă din afaceri. Și a trebuit să mă detașez de griji mult mai neînsemnate, precum felul în care rochia pe care o purtam la un post național părea cam strâmtă. În schimb, m-am concentrat pe misiunea mea de a lupta pentru femeile din toată țara, care meritau să vadă o nouă definiție a ceea ce merită să fie râvnit. Femeile căroră, ca și mine, li s-a spus că nu sunt atât cât ar trebui. Nu sunt cât ar trebui de slabe și cât ar trebui de frumoase. Ceea ce, dacă ne gândim bine, este realitatea fiecărei femei. Femeile care, asemenea mie, și-au amintit acele cuvinte de atâtea ori încât am început să credem în ele, devenind captive în mintea noastră. Femeile ca mine care au irosit atât de multă energie, în fiecare zi din viață, având acest sentiment nebunesc și fals că, dacă am putea arăta ca altcineva, am fi fericite. Nu aveam de gând să-mi irosesc șansa. Lumina roșie ce anunța că suntem în direct s-a aprins, camerele s-au

concentrat pe fața mea, ceasul a început să numere cele zece minute și, în timp ce gazda se pregătea să spună primul cuvânt, vedeam cum timpul zboară în fața ochilor mei... 9:59, 9:58, 9:57... SUNTEM ÎN DIRECT... ÎNCEPEM...

În primul minut m-am simțit în afara corpului meu, aproape că nu am știut ce se petrece și nu-mi venea să cred că totul se întâmplă cu adevărat. Pregătisem o demonstrație pentru a arăta că acel corector produs de noi nu se strânge și nu crapă. Pe încheietura mâinii, am aplicat produsul nostru lângă două dintre cele mai bine vândute corectoare de pe piață. Repetasem această demonstrație în oglinda de la baie de sute de ori înainte de emisiune. Mă așezam în fața oglinzii, apoi îmi răsuceam încheietura înainte și înapoi. În decurs de zece până la douăzeci de secunde, celelalte două corectoare crăpau de parcă ar fi fost argilă. Al nostru rămânea neted. Acesta este un lucru foarte important. Atunci când corectoarele determină apariția unor crăpături și linii pe care nici măcar nu le aveți, creează efectul contrar. Și măresc ceea ce încercați să ascundeți în loc să pară că acoperirea este naturală. Demonstrația mea arăta exact ceea ce reușisem să realizăm și am fost încântată să o fac.

De îndată ce am intrat în direct, corectoarele și-au jucat rolul, dar corpul meu a refuzat să coopereze. Nu aveam emoții să apar la televizor. Eram stresată din cauza mizei foarte mari. Atât de stresată că toată mâna îmi tremura! Nu tremuram de emoție; tremuram ca Scooby-Doo, câinele din desene animate, când vedea o fantomă. Trebuia să par expertă, nu cuprinsă de teamă. A fost atât de rău, încât la mijlocul demonstrației, gazda mi-a șoptit: „Respiră, draga mea, te descurci grozav“, și apoi m-a apucat de braț, l-a ținut ferm și, ca o profesionistă, a preluat inițiativa și a vorbit despre cât de mult îi plăcea produsul. Apoi m-am concentrat pe momentul care mi-a schimbat viața pentru totdeauna: pe ecran a apărut poza cu fața mea roșie și nemachiată.

Din clipa în care mi-am început bătălia cu rozaceea la vârsta de douăzeci de ani, rareori am ieșit din casă fără machiaj. A fost singura modalitate de a-i evita pe cei care mă întrebau dacă sunt bolnavă, cum am căpătat arsurile solare sau dacă erau arsuri de la vânt, dacă mă simțeam bine ori mă întrebau, pur și simplu: „Ce ai pe față?”

Am devenit cu timpul perfecționistă și mi-am petrecut întreaga viață într-o închisoare mentală, creându-mi o imagine despre cum trebuia să arăt. Am căutat chiar oportunități ce m-au răsplătit în mare parte pentru înfățișarea mea, cum ar fi o apariție într-un episod al serialului Baywatch (da, am alergat cu încetinitorul în costum de baie roșu) sau câștigarea Miss Washington și participarea la concursul Miss SUA, ambele au fost experiențe incredibile și pentru prima dată în viață m-am întrebat: Chiar se întâmplă cu adevărat? În liceu mă îndrăgostisem de un jucător din Major League Baseball care-mi spunea mereu cât de „atrăgătoare” eram. (Apropo, relația a fost un adevărat dezastru.) Am ținut cure de slăbire nesănătoase încă de la vârsta de paisprezece ani și în prezent încă mă lupt cu mâncatul compulsiv. Și, așa cum se întâmplă multora dintre noi, cu cât slăbeam, cu atât primeam mai multe complimente, în special de la femeile bine intenționate și cu inimă mare din viața mea. Peste tot pe unde ajungeam vedeam mesaje care spuneau că dragostea și acceptarea depind de înfățișare, așa că apariția rozaceei mi-a ucis încrederea în mine. Când am aflat că nu există niciun remediu, gândurile mele au formulat imediat întrebări pe care îmi este jenă să le recunosc, de genul: „O să mă considere băieții atrăgătoare?” „Va afecta asta cariera mea de prezentatoare TV?” și „Mă voi mai simți vreodată drăguță?” Am stat în acea închisoare mentală toată viața mea și gândurile nu puteau să treacă dincolo de temnița pe care o creasem. Dar în acel moment, la QVC, am riscat și m-am transformat din fata care nu ar fi ieșit din casă fără să-și acopere fața cu straturi de machiaj în fata care și-a arătat tenul înroșit, plin de rozacee, pe un post național.

Viața se poate schimba într-un moment. Și așa s-a întâmplat cu a mea. Am învățat că „defectele” mele sunt transmise pe ecranele mari ale televizoarelor din sufrageriile oamenilor de pretutindeni. Două cuvinte: High Definition. Dacă mi-aș fi permis să mă gândesc la asta, chiar aș fi fost copleșită. Dar ceea ce credeam, și mai târziu am devenit convinsă, este următorul lucru: nu poți mima autenticitatea. Dacă aș spune că fiecare femeie este frumoasă, dar sunt concentrată pe nesiguranțele mele, oamenii nu s-ar conecta cu mine și aș eșua. Dar știam că nu era vorba despre persoana mea; realmente, era despre ceva mult mai important. Și, pentru că nu era vorba despre mine, m-am eliberat.

În timp ce fotografiile mele „înainte” și „după” erau prezentate la televizor, continuam să vorbesc, însă nu-mi simțeam corpul. Era ca și cum aș fi plutit. Apoi mi-am invitat modelele: femei adevărate cu probleme reale de piele. Minutele zburau și aveam impresia că eram într-un film în care totul se întâmplă rapid și lent în același timp. Apoi am văzut că ceasul cu numărătoare inversă

arăta că mai rămăseseră doar câteva minute. În locul unei melodii sentimentale din filme, vorbeam eu, fără scenariu, fără prompter, în direct și din inimă. Acesta a fost cel mai mare risc pe care mi l-am asumat vreodată, într-unul dintre cele mai importante momente din viața mea. Și habar n-aveam cum funcționează. Dintr-odată, am auzit-o pe gazdă spunând: „Am avut la început șase mii două sute de bucăți, iar nuanța «medie» este deja epuizată. Din nuanța «deschisă» mai avem nouă sute de bucăți. Din nuanța «închisă» mai sunt două sute, iar din nuanța «bronz» au rămas doar două sute!“ Am simțit cum visurile se împlinesc chiar în fața ochilor mei. Inima îmi bătea cu putere. Adrenalina pulsa.

Trebuia să îmi transmit mesajul în continuare, însă gazda tocmai spusese că nuanțele se epuizează! Acest lucru era mai important pentru mine decât faptul că firma avea să supraviețuiască. Însemna că femeile adevărate își foloseau vocea, timpul și banii câștigați din greu pentru a-mi spune mie, QVC-ului și lumii întregi că nu doresc sau nu trebuie să vadă imagini de neatins ale frumuseții pentru a cumpăra produse. Ele transmiteau lumii: Ne-am săturat. Vrem ca produsele concepute pentru noi să fie prezentate de femei care seamănă cu noi, astfel încât să știm dacă sunt eficiente. Înainte de a putea respira, cronometrul arăta că mai rămăseseră câteva secunde, iar cuvântul epuizat a apărut pe ecran. Gazda s-a întors spre mine și mi-a spus: „Felicitări“ și m-a îmbrățișat. Camera a comutat pe altceva și, în cele din urmă, am izbucnit în plâns.

În timp ce rimelul îmi curgea pe față (cum de am uitat să folosesc rimel rezistent la apă?), l-am auzit pe producător în cască, întrebându-mă dacă mă simt bine. O altă producătoare s-a repezit în studio pe ușile duble, cu o privire îngrijorată, și mi-a spus că mă poate ajuta să mă întorc în cabină. Eram confuză. Se pare că oamenii din regia de emisie se temeau că voi leșina, lucru care li s-a mai întâmplat unora care apăreau pentru prima dată în direct. Există atât de multă presiune. În lumea teleshopping-ului, fiecare minut contează. A fi nevoită să aduci acasă tot acel inventar nevândut nu reprezintă singurul risc. Dacă nu este atins un anumit obiectiv de vânzări, cunoscut în domeniu drept „dolari pe minut“, nu ți se va acorda o altă șansă. În jocul vânzărilor de produse cosmetice, poți da faliment chiar de la început, fără să fi încasat niciun profit. Am aruncat o privire și am văzut că și lui Jacquie îi curgeau lacrimile pe obraji și chiar atunci Paulo a intrat repede în studio. Nu voi uita niciodată privirea lui. Ne-am îmbrățișat și el a spus ferm: „Nu vom da faliment!“

Nu numai că am vândut cele șase mii de bucăți de corector în zece minute, cererea a fost atât de mare, încât peste trei mii de comenzi suplimentare au intrat

pe o listă de așteptare. Am fost invitați din nou la QVC. Și din nou. Și de fiecare dată am apărut nemachiată pe un post național. Am lansat un casting cu care agențiile de modele nu erau obișnuite, solicitând femei de toate vârstele, formele și dimensiunile, cu acnee sau alte probleme ale pielii, care erau dispuse să apară nemachiate alături de mine. Am angajat modele cu diferite nuanțe ale pielii și de vârste diferite, precum Helen, care are peste șaptezeci de ani; Alisha, care are tenul predispus la acnee; Sheila, care se confruntă cu hiperpigmentarea pielii, ca majoritatea dintre noi, și Desiree, care are cearcăne ereditare, s-a luptat cu acneea toată viața și, atunci când am întâlnit-o, nu ar fi părăsit niciodată casa fără machiaj. Jacquie, singura noastră angajată, a apărut în emisiune pentru a demonstra cum, pe lângă ascunderea hiperpigmentării, corectorul nostru i-a acoperit tatuajul mare de pe braț pe care era scris „DJ Jacquie Jack“. (Fusese disc-jockey într-o perioadă anterioară.) De fapt, ea a făcut această demonstrație de atâtea ori, încât mai târziu am glumit că tatuajul devenise o celebritate și că avea nevoie de o mărire de salariu și de propria sa cabină. Luate toate împreună, nu semănau cu nimic din ceea ce existase până atunci în industria frumuseții. Toate ne-am expus, în direct, fețele nemachiate și modul în care produsul funcționa. Împreună, am fost modele pentru o companie de produse cosmetice. Împreună, am crezut cu adevărat că fiecare femeie e frumoasă.

Am făcut cinci transmisiuni în direct în primul an, 2010. Și apoi peste o sută de emisiuni live în 2011. Iar în 2012, am ajuns la peste o sută cincizeci. Compania noastră a continuat să crească de atunci în fiecare an, am realizat peste două sute de segmente și emisiuni live pe QVC. IT Cosmetics a devenit marca de machiaj numărul unu a QVC-ului, apoi marca de cosmetice numărul unu din toate categoriile. Astăzi, în timp ce scriu aceste rânduri, suntem cel mai mare brand de frumusețe din istoria QVC.

Adesea, experții
nu au creat sau
construit nimic
prin forțe proprii.

QVC ne-a refuzat mulți ani la rând. Apoi, când am primit în sfârșit un da, toți experții au spus că viziunea mea nu va funcționa niciodată. Dacă aș fi ținut seama de toți acei ani de respingere din partea QVC, nu aș mai fi avut încredere să perseverez pentru a primi un răspuns afirmativ. Când opiniile și cuvintele celor mai buni experți nu s-au aliniat cu ceea ce îmi spunea instinctul, cel mai sigur și mai tentant lucru ar fi fost să le ascult experiența și rapoartele. Una dintre lecțiile importante pe care le-am învățat a fost că, atunci când ai o idee, un produs sau o viziune cu adevărat nouă, nu trebuie să te surprindă faptul că experții nu vor crede că va avea succes. Pur și simplu nu există nicio dovadă că acest lucru se va întâmpla. Cum ar putea exista? Nu s-a mai făcut niciodată. Adesea, experții care au intenții bune nu au creat sau construit nimic prin forțe proprii. Deși pot crede că sunt vizionari, de multe ori nu sunt capabili să-și imagineze succesul a ceva ce nu au mai văzut până atunci. Ca antreprenor, dacă aș fi știut asta mai devreme, nu aș mai fi irosit atâtea nopți plângând.

Atunci când ne aventurăm pe un teritoriu neexplorat, trebuie uneori să-i coborâm pe specialiști de pe soclul pe care i-am așezat în mintea noastră și să ne bazăm pe intuiție. Trebuie să fim atenți și să ascultăm acea voce șoptită și clară din noi care ne spune ce să facem. Și apoi să avem încrederea și curajul să acționăm. Acestea sunt momentele care ne definesc. Dacă i-aș fi ascultat pe experți, poate am fi atins obiectivul în ceea ce privește vânzările. S-ar putea chiar să fi fost una dintre puținele mărci care ar fi fost din nou invitată. Dar am fi făcut la fel ca toți ceilalți, în loc să ne urmărim adevărata misiune, care este mult mai importantă decât vânzările. Dacă am fi mizat pe siguranță, ar fi însemnat să așezăm nu dragostea, ci frica pe un pedestal. Și, la fel ca orice lucru din viață, atunci când lăsăm frica sau opiniile altora să ne guverneze deciziile, trebuie să plătim prețul pentru tot ceea ce contează de fapt.

Pe măsură ce afacerea noastră a crescut pe QVC, am continuat să-i abordez pe toți comercianții din industria frumuseții ce ne refuzaseră până în acel moment. Pe rând, am primit un răspuns afirmativ de la fiecare dintre ei. La trei ani după cea dintâi apariție la QVC, primul răspuns a venit de la ULTA Beauty, care ne-a lansat cu entuziasm produsele în magazinele lor la nivel național, în calitate de partener. Au înțeles viziunea noastră și s-au alăturat. Am încheiat chiar o colaborare în ceea ce privește o linie de pensule de machiaj. Datorită pensulelor și produselor noastre de machiaj am crescut pentru a deveni marca de lux numărul unu, cea mai bine vândută din magazinele lor la nivel național. Cât de

nebunesc sună, nu? De la a ne refuza am ajuns brandul lor cel mai bine vândut! Sunteți pregătiți? După șase ani de la întâlnirea în care m-au respins, am primit în sfârșit un da de la Sephora!

Imaginați-vă: doboram recorduri de vânzări pe QVC, însă au urmat ani chinuitori în care am tot auzit nu de la Sephora, chiar și după ce le-am arătat vânzările. Dacă în locul lor ar fi fost un tip, prietenele ar fi spus:

— Nu te merită. Trebuie să renunți la el. Pur și simplu, nu e interesat de tine.

Nu lăsa
neîncrederea
altcuiva în tine
sau în visul tău să
devină îndoială în
mintea ta.

Și acestea sunt doar cuvintele drăguțe pe care le-ar fi folosit. Atunci când ești respinsă, te poți simți pustii. Mai ales dacă ți se pare că respingerea are legătură cu tine. Dar în afaceri nu trebuie să iei totul la modul personal. Mai ales dacă vrei să fii acceptată și să câștigi pe termen lung. Aceasta este o greșeală pe care o fac mulți antreprenori. Dar nu trebuie să te descurajezi. Este greu. Atunci când am reușit, am simțit că toate eforturile au meritat. Iar Sephora este cu adevărat un partener uimitor. Persoana care ocupa postul de achizitor și care nu se purtase amabil cu mine părăsise de mult compania și industria cosmetică. Achizitorii și echipa cu care colaborăm astăzi sunt profesioniști veritabili — susținători, binevoitori și inteligenți, iar adesea sprijină și lansează noi antreprenori în domeniul cosmecei. În acest moment, suntem una dintre mărcile de top din departamentul de îngrijire a pielii Sephora la nivel național. Am evoluat de la vremea în care eram refuzați la a deveni în cele din urmă un brand de top, ce are un parteneriat satisfăcător și de succes, în același timp. Indiferent unde te-ai afla blocată acum, asta nu indică încotro te îndrepti în viitor. Nu lăsa neîncrederea altcuiva în tine sau în visul tău să devină îndoială în mintea ta. Și, de asemenea, nu le purta pică dacă nu au crezut în tine sau dacă te-au refuzat. Acest lucru e foarte important. Stă în firea noastră să ne supărăm când cineva ne rănește sau se îndoiește de noi. Dar dacă aș fi simțit ranchiună față de cei care m-au respins, nu aș fi transformat niciodată acele refuzuri în reușite!

Decizia de a avea încredere în instinctul meu, atunci când efectiv riscam totul, mi-a deschis în cele din urmă toate ușile. Acel moment al a fost în mare parte responsabil pentru transformarea unui vis pe care l-am început în sufrageria mea într-o companie de miliarde de dolari. Cred cu adevărat că propria intuiție este una dintre cele mai mari superputeri pe care le avem. Și cu toții o avem! O poți folosi chiar acum! Însă una dintre cele mai mari provocări cu care ne confruntăm adesea este atunci când instinctul ne spune ceva complet diferit de ceea ce ne transmit mintea/inima/alte persoane/experti/trolii de pe rețelele sociale/prietenii/familia/partenerii/colegii de muncă — și trebuie să decidem căruia să-i acordăm atenție. Cheia constă în a fi conștienți de lucrurile ce ne împiedică să ne ascultăm intuiția: greșelile din trecut, îndoiala de sine, opiniile altora. Acestea ne pot tulbura instinctul, însă atunci când ești conștientă de asta, îți poți recăpăta forțele. Fiecare dintre noi are intuiție și, cu cât știm să o ascultăm mai bine, cu atât suntem mai capabili să ne descoperim sinele autentic și puterea noastră deplină.

Intuiția ta este
mai puternică
decât sfaturile
altcuiva.

Și este important să avem răbdare cu noi înșine. Uneori, dezvoltarea și încrederea în instinctul propriu poate fi o călătorie. Trebuie să evoluăm în mod constant, să nu uităm de unde am pornit și câte am realizat, și cât de puternice a trebuit să fim pentru a ajunge acolo unde ne aflăm chiar acum. Respingerea, eșecurile și chiar momentele în care instinctul nostru s-a dovedit a fi greșit sunt daruri de-a lungul călătoriei vieții. Nu le irosi — toate sunt lecții valoroase. Le putem folosi pentru a ne rafina instinctul și intuiția. Faptul acesta este esențial în formarea instinctului pentru a cunoaște diferența dintre sfaturile utile și vocea opoziției. Când cei care se îndoiesc de noi văd obstacole, intuiția ne va conduce la soluții. Cu cât facem mai des acest lucru, cu atât mai bine vom auzi și ne vom asculta vocea interioară. Acest lucru îți consolidează încrederea și, în cele din urmă, siguranța că intuiția ta este mai puternică decât sfaturile altcuiva.

A-211531

LIMITED QUANTITY

It Cosmetics
Bye Bye
Eye

SOLD OUT

Retail Value

148.00

GVC Price

129.00

**One Time Only
Value**

\$23.96

SAH 13.07



09/17/10
28-30-34



Please order online at GVC.com
or use Automated Ordering
800-345-1212

**ONE TIME ONLY
VALUE**

Momentul în care semnul EPUIZAT a apărut pe ecran la debutul nostru pe QVC. Gazda, Lisa Mason, m-a ținut de mână și apoi m-a sprijinit să nu cad (cred că toată lumea era îngrijorată că voi leșina) exact când lacrimile au început să-mi curgă pe obraji.

capitolul 2

Crede că originea nu-ți determină destinația

Nu ai ajuns atât de departe doar ca să ajungi departe.

ANONIM

Ai fost vreodată luată prin surprindere sau dezamăgită într-un mod care să-ți pună la îndoială tot ce credeai că e adevărat? Poate a fost vorba de o relație îmbâcsită de minciuni sau poate că valorile asimilate în familie sau poveștile auzite nu au fost adevărate. Ei bine, asta mi s-a întâmplat în ziua în care un secret a fost dezvăluit în mod accidental. Un secret de familie ascuns aproape trei decenii. Lupta care a urmat m-a învățat că atunci când îți pierzi punctul de sprijin, modul în care gestionezi incertitudinea ce urmează îți poate schimba cursul vieții.

De mică am învățat să mă descurc singură și visam cu ochii deschiși ca să-mi umplu timpul. Părinții mei au divorțat când aveam șase ani. Tatăl meu, Mike, era un tip amabil, charismatic, alcoolic și care până atunci lucrase ca bucătar. Restaurantul reprezintă un mediu în care alcoolul e la îndemână și asta nu face casă bună cu lipsa de răspundere. După ce-și termina tura, rămânea adesea să bea ore în șir, iar de multe ori nu mai ajungea deloc acasă. Trăgând cu urechea, am auzit lucruri de care nu trebuia să știu la vârsta aceea, am aflat că tatăl meu a înșelat-o pe mama cu foarte multe femei.

Am atâtea amintiri frumoase, dar și triste despre el. Când eram mică, în zilele când trebuia să aibă grijă de mine, dormea adesea până după prânz. Astăzi, înțeleg că era din cauza băuturii. Dar la acea vreme tot ce făceam era să stau pe podea lângă patul său ore în șir în timp ce dormea, uitându-mă la ceas, la numerele mari, albe de pe fundal negru, și imaginându-mi toate lucrurile pe care speram să le facem când se va trezi. Treaba mea era să-i pregătesc o cutie de

bere atunci când se deștepta, pentru că știam că lucrul acela îl făcea fericit. Era planul nostru secret, pe care nu l-am dezvăluit mamei niciodată. În momentul în care cifrele ceasului arătau în sfârșit ora când îmi spusese să-l trezesc, în jur de zece, eram foarte emoționată, stăteam cu berea în mână, gata de joacă. De multe ori îi șopteam: „Tati, tati, e timpul să te trezești“, iar el amâna, spunându-mi că acum trebuie să aștept până când cifrele arată unsprezece sau douăsprezece. Așa că stăteam acolo, lângă el, urmărind cum treceau minutele.

Când era treaz și nebăut, tatăl meu era tipul cel mai amabil și mai simpatic de pe lume. Nu a fost vreodată rău și niciodată nu m-a pedepsit. În limitele capacității sale de alcoolic, el m-a iubit atât cât a putut. Am strâns cartonașe de baseball împreună și mi-a plăcut să stau în poala lui, urmărind echipa sa de fotbal preferată, San Francisco 49ers, cum câștiga Super Bowl-uri în anii '80. El m-a învățat să merg cu bicicleta, să umflu o barcă gonflabilă și să înot înapoi la mal atunci când barca s-a spart exact în mijlocul iazului. Involuntar, el mi-a insuflat și credința profundă că femeile sunt mai puternice decât bărbații, că aceștia ne trag înapoi, că trebuie să fim superfemei și să facem totul singure.

Mama mea, Nina, era exact așa: o superfemeie. Se trezea devreme în fiecare zi ca să mă ducă la creșă sau la școală, ca mai apoi să poată ajunge la serviciu, să gestioneze facturile, să rezolve toate îndatoririle și să se ocupe de obligațiile de familie. Și le făcea pe toate încercând să fie puternică, întrucât tatăl meu a dezamăgit-o, încălcându-și promisiunile în mai multe rânduri. După aproape douăzeci de ani de căsnicie, era sătulă și în cele din urmă a decis să pună punct.

După divorț, tata a lucrat ca muncitor într-o fabrică de sticlă, verificând borcane și sticle de vin pe o linie de asamblare. Muncea în ture care se roteau în fiecare săptămână. Într-una lucra de la șapte dimineața la trei după-amiaza, apoi de la trei după-amiaza până la miezul nopții, iar în a treia săptămână de la miezul nopții până la șapte dimineața, și o lua de la capăt. Nu se odihnea suficient și era mereu obosit. În mod uimitor, în loc să iasă să bea în fiecare seară și să profite de viața de noapte, s-a schimbat la o sută optzeci de grade devenind un pustnic ce rareori mai ieșea din casă.

Furtuna divorțului nu e niciodată blândă, dar fără nicio îndoială Dumnezeu mi-a dăruit multe zile senine datorită familiilor mele vitrege. Tata s-a recăsătorit cu mama vitregă, Laura, o ființă amabilă, sensibilă și iubitoare, care a preluat rolul de superfemeie în gospodăria lor. Am devenit foarte apropiată de ea și mai târziu, când aveam șaisprezece ani, au avut o fiică, pe sora mea Karly, ce avea

să-mi devină una dintre cele mai apropiate ființe. Tata a adorat-o pe Karly, iar un avantaj al faptului că s-a lăsat de băutură a fost acela că s-a implicat mai mult în viața ei decât o făcuse cu mine.

Din prima zi, mama mea vitregă Laura și întreaga ei familie m-au iubit de parcă eram de-a lor. Chiar așa m-au perceput. Și încă sunt până în ziua de azi. Părinții Laurei, bunica Betty și bunicul Dick, m-au copleșit cu acea dragoste necondiționată care face ca o nepoată să se simtă specială și dorită. Când aveam cincisprezece ani, sora Laurei, mătușa mea Terri, m-a învățat să conduc pe modelul argintiu Mazda 626, din anii '80. Schimbam treptele de viteză, sacrificând transmisia mașinii sale, în vreme ce ea mă instruia cu răbdare. În timpul liceului, întreaga familie mi-a trimis pachete pline cu Kraft Mac & Cheese și orice alte lucruri se găseau la reducere la Walmart. Una dintre celelalte surori ale Laurei, mătușa Karen, mi-a împrumutat mașina ei break când mi-am găsit primul loc de muncă, la un post TV de știri, pe când nu-mi permiteam să cumpăr sau să închiriez o mașină. Familia Laurei e genul care te întâmpină cu o îmbrățișare, o ceașcă de cafea și o brișă de la Costco, indiferent cine ești sau cum îți merge. Te invită să participi la jocul de cărți din jurul mesei și te îndrăgesc chiar dacă nu ai chef să joci. Sunt oameni generoși, care iubesc din toată inima. Nu s-au gândit vreodată că într-o zi voi avea succes financiar, iar când acest lucru s-a întâmplat, niciunul dintre ei nu s-a schimbat. Pentru ei, iubirea reprezintă bogăția. Și sunt unii dintre cei mai bogați oameni pe care îi cunosc.

Și mama s-a recăsătorit la scurt timp după divorț și am locuit cu ea și cu tatăl meu vitreg, Dennis, care a ținut la mine ca la propria sa fiică încă din prima zi. Se spune că Dumnezeu te recompensează dublu pentru necazurile tale și, pentru toată durerea provocată de divorț, Dumnezeu mi-a dat cu siguranță mult mai mult sub forma familiilor vitrege, din ambele părți. De asemenea, El a răsplătit-o pe mama, deoarece Dennis este un bărbat de încredere, loial, afectuos și bine intenționat. Au fost atât de îndrăgostiți, încât și-au făcut obiceiul să poarte hanorace identice, și continuă până în ziua de azi. Desigur, când eram mică mi s-a părut îngrozitor de jenant. Dar acum găsesc că e tare nostim!

În timpul copilăriei, mama și tatăl meu vitreg, împreună cu care locuiam, munceau mult. Chiar foarte mult. Când aveam șapte ani, au pus bazele unei afaceri de escrow. (Toți prietenii mei mă întrebau: „Companie de escorte?“ „Nu,

nu escorte, escrow. Se referă la persoanele care țin banii în garanție în timpul tranzacției dintre creditorii ipotecari și cei care cumpără sau vând case.“„Aha“, răspundeau ei.)

Încă de la început, mica lor afacere independentă de escrow i-a făcut să lucreze șapte zile pe săptămână din șapte pentru a se menține pe linia de plutire. (Sună familiar? A fost o etică a muncii destul de intensă de care mai târziu m-am folosit în propria afacere.) M-am simțit ca și cum din acea zi, întreaga viață mi-a fost dictată de piața imobiliară. Când piața scădea, părinții mei trebuiau să concedieze temporar angajați și să lucreze mai intens și mai mult pentru a-și menține afacerea, iar când piața imobiliară exploda, trebuiau să angajeze mai mulți oameni, însă tot lucrau multe ore pentru a ține pasul cu cererea. Munceam în permanență, astfel încât eu să pot participa la activități extrașcolare, precum gimnastica și să merg în tabără. Dar acest lucru a însemnat și că am fost lăsată nesupravegheată în copilărie, uneori șapte zile pe săptămână și adesea mă simțeam singură. Am devenit o mare fană a televizorului, în special MTV, și aduceam acasă prieteni, apoi băieți, pentru a reconstitui mișcările de dans din videoclipuri în sufrageria mea. De asemenea, am devenit obsedată de reclamele World Vision ce arătau copii din întreaga lume care nu aveau suficientă mâncare. I-am implorat pe părinți să adopte un copil care avea nevoie de o familie și, atunci când rugămințile mele nu au funcționat, am scris povești și mi-am făcut planuri despre cum, într-o zi, aveam să adopt acești copii. Când am aflat despre politica privind copilul unic în China, le-am spus părinților că fetele au nevoie de noi acum! Deși nu au fost de acord cu adopția, mi-au transmis că aș putea să fac acest lucru cândva. Întotdeauna mi-au insuflat puterea de a crede că sunt în stare să realizez orice îmi propun. M-au făcut să simt că nimic nu este imposibil și că, dacă visez și muncesc suficient de mult, aș putea să am succes. Chiar de când eram doar o fetiță, plănuiam că într-o zi voi adopta cu siguranță.

În acei ani, am rămas de multe ori ultimul copil la antrenamentele de gimnastică, așteptând în sala de sport împreună cu antrenorul până noaptea târziu, mult după ce pleaseră toți ceilalți copii și părinți, ca ai mei să iasă de la birou și să vină să mă ia. Adesea, acest lucru se întâmpla cu mult după ora nouă. Nu puteam fi prezenți la antrenament precum ceilalți părinți. Aproape întotdeauna trebuiau să lucreze. Câțiva ani am plecat în vacanță toată familia, dar în foarte mulți alții nu au reușit să-și ia liber de la serviciu ca să meargă în concediu. Dar au făcut tot ce au putut și nu m-am îndoit niciodată că mă iubesc cu adevărat. Și cu siguranță am învățat de la ei etica de lucru.

În primii ani de liceu, am făcut parte dintr-un grup de fete ce cântau muzică rap, numit SOB + 1, care însemna Sister of Blackness plus One și, da, eu eram „plus One“. Am cântat la spectacolul școlii dat de elevii talentați și chiar am intrat în studioul de înregistrări. (Shout-out to SOB + 1!) Am cântat în grup și am dansat și chiar am scris în colaborare o melodie numită „Show Me a Man“ (despre care jur că ar fi putut fi un succes uriaș dacă am fi avut bani sau relații în acel moment, dar deviez de la subiect).

Dintotdeauna am fost înnebunită după băieți și am avut niște iubiți grozavi în liceu. Lucrul amuzant este că nici măcar atunci nu visam la ziua nunții mele sau că mă voi căsători cu unul dintre ei. Visurile mele erau despre lucruri care nu păreau relevante sau nu depindeau de cineva, cum ar fi construirea unui imperiu, cum să fie difuzat grupul SOB + 1 pe MTV sau rezolvarea crizei copiilor abandonați pe care îi văzusem în acele reclame. Singura excepție pe care mi-o amintesc a fost relația de durată cu unul dintre iubiții mei din liceu, Eric. Numele de familie al lui Eric m-a făcut să mă gândesc mereu la căsătorie. Acest lucru pare atât de ridicol acum, dar îmi amintesc cum îmi făceam griji de ce s-ar întâmpla dacă ne-am căsători, pentru că numele său de familie era Lard. Da, Lard*. În creierul meu adolescentin care nu era încă pe deplin dezvoltat, aceasta era o preocupare. Jamie Lard, îmi spuneam adeseori; a fost singura dată de care-mi aduc aminte când am visat cu ochii deschiși despre cum ar fi să fiu căsătorită. Aș putea să port cu încredere acel nume de familie? Ar fi copiii mei luați peste picior? Cuvântul ăsta nu e cel mai minunat, însă Eric era tare chipeș. Cel puțin am fi avut copii foarte drăguți!

În esență, Lard mi-a zgândărit frământările deja crescânde despre corpul meu, care erau amplificate zilnic de mesajele din jurul nostru, cum ar fi faptul că valoarea noastră depinde de felul în care arătăm. Când am început să mă întâlnesc cu Eric, deja luam de câțiva ani orice pastilă dietetică de care auzeam, cu falsa convingere a credulității adolescente. Veneam cu băuturi dietetice la școală, le ascundeam în ghiozdan, apoi le beam în baie, la prânz, alături de câteva prietene care făceau același lucru. Sora mai mare a uneia dintre prietene ne furniza aceste cutii cu pastile pentru slăbit de la benzinărie, unde trebuia să ai peste optsprezece ani pentru a le cumpăra. Am observat întotdeauna avertismentele de sănătate de pe cutie, însă le-am ignorat. Și cu cât deveneam mai subțire, cu atât primeam mai multe laude. Ceea ce mă entuziasma, chiar și la vârsta aceea. Însă lauda poate fi confundată cu iubirea. Și așa am ales să-mi sacrific sănătatea pentru a obține mai mult din ceea ce simțeam că e dragoste. Și vorbind despre dragoste, după un an sau ceva de întâlniri, povestea cu Eric s-a

terminat, la fel și grija mea pentru numele său de familie. Apoi am început să mă întâlnesc cu următorul meu iubit, Ethan Hornbecker. Asta da poveste adevărată.

Anii de liceu reprezintă un moment în care încrederea în sine este pusă la încercare, descoperi că te poți integra sau ești respinsă — te confrunți cu etichete și diferențe tot mai evidente și, adesea, te lupți să decizi dacă merită toate aceste eforturi de integrare. De atunci mi-au plăcut produsele de înfrumusețare, dar la acea vreme, nu-mi puteam permite decât benzi pentru pori Bioré și cremă colorată Clearasil — emulsia antiacneică ce lasă o linie roz de demarcație în jurul maxilarului când încerci să o folosești ca fond de ten.

Am avut numeroase grupuri de prieteni în liceu, iar în jurul vârstei de cincisprezece ani mă dădeam în vânt după băieți, dar începusem să-mi stabilesc și obiective mari în carieră și să devin foarte ambițioasă. Însă... nu și în ceea ce privește sarcinile școlare. Chiar dacă în imaginația mea aveam visuri mărețe, am trecut printr-o lungă perioadă de tăgădnare, când depășeam termenele și predam lecțiile cu întârziere. Am fost chiar votată „Cea mai mare delăsătoare“ în anuarul meu de liceu. La vremea respectivă, mi-am dorit să fiu votată „Persoana cu cele mai mari șanse de reușită“ sau „Cea mai atrăgătoare“ sau „Cel mai frumos zâmbet“ sau „Cea mai veselă“, dar în schimb singurul premiu pe care l-am primit a fost „Cea mai mare delăsătoare“. Mi-au trebuit mulți ani să trec peste această rușine (și, crede-mă, nu amânarea lucrurilor a făcut să dureze atât de mult). Bineînțeles că am înțeles de ce s-a întâmplat. Dar am fost dezamăgită. Și, de asemenea, a stârnit ceva în mine: o convingere profundă de a mă schimba.

Am luat decizia să nu permit ca eticheta respectivă să se lipească de mine și să prindă rădăcini în mintea mea. În viață, nu suntem definiți de părerile celorlalți oameni, suntem ceea ce noi credem. Nu trebuie să acceptăm etichetele pe care ni le pun alții. De asemenea, noi nu suntem familia noastră, la bine și la rău, sau greșelile din trecut. Nu suntem o poreclă pe care ne-a pus-o cineva sau un incident regretabil pe care l-am calculat greșit. Este ușor să porți etichete vechi și să le consideri a fi permanente. Dar acestea sunt doar bilețele, să nu credeți că sunt lipite cu superglue! Sunt detașabile! Sigur, uneori există un anumit adevăr în aceste etichete dureroase, cum a fost amânarea pentru mine la acea vreme, dar avem puterea să scuturăm etichetele vechi și să facem noi alegeri pe măsură ce creștem. Ne putem răzgândi și ne putem schimba deciziile cu privire la cine suntem și la modul în care ne prezentăm, pentru noi înșine, pentru ceilalți și

pentru lume în general, în orice moment ulterior. Originea nu trebuie să determine cine suntem sau încotro ne îndreptăm în viitor.

În ceea ce privește călătoriile, dintotdeauna am vrut să am mașina mea și să conduc oriunde doream. Știam că părinții mei nu aveau de gând să-mi cumpere și că va trebui să găsesc soluția cum să fac rost singură de o mașină. Câștigam bani din diverse joburi încă de la vârsta de unsprezece ani și, la cincisprezece ani eram deja pregătită pentru un loc de muncă adevărat, plătit. Am fost antrenore de gimnastică câteva seri pe săptămână, apoi mi-am luat două joburi de weekend. Am lucrat la un stand de popcorn la târgul local în diminețile de weekend, apoi un autobuz mă ducea în alt oraș pentru a munci la Safeway, un magazin alimentar. Am aranjat alimentele și am împins cărucioarele de cumpărături din parcare. În vara cu pricina, i-am convins pe părinții mei să mă angajeze ca recepționeră timp de patruzeci de ore pe săptămână, la compania lor de escrow. Nu escortă, escrow! Am avut patru locuri de muncă simultan și practic munceam neîntrerupt. Până la sfârșitul acelei veri, strânsesem două mii cinci sute de dolari în cont și mi-am cumpărat prima mașină! Nu mașina visurilor mele, dar îmi făcea treaba. Era un Geo Metro albastru strălucitor, cu ferestre întunecate. Avea schimbător de viteze manual și, când ploua, de multe ori nu reușeam să urc dealurile din Seattle sau să ajung în suburbiile din jurul orașului, unde am crescut. Deoarece avea un motor de doar trei cilindri și roțile se învârtteau în gol pe trotuarul umed. Trebuia să aștept să mă depășească toate celelalte mașini, apoi să dau înapoi, în josul dealului și să găsesc un traseu diferit pentru a ajunge la destinație. Dar nu mă deranja. Aveam mașina mea! De asemenea, am simțit pentru prima dată avantajele de a fi o persoană harnică. Mi-au trebuit mulți ani să înțeleg și dezavantajele.

În jurul vârstei de douăzeci de ani am făcut o schimbare radicală față de perioada în care fusesem delăsătoare și am început să devin obsedată să reușesc. Să particip la concursuri pentru a câștiga premii și să obțin recunoașterea dorită. Să am note excelente și să fiu lăudată. La douăzeci și doi de ani, am câștigat competiția Miss Washington SUA, iar părinții mei s-au aflat alături de mine acolo și au fost foarte mândri. Am lucrat pe brânci pe post de chelneriță la Denny's Diner și am luat un al doilea job la un alt magazin alimentar, unde feliam carnea și brânza la raionul de mezeluri și brânzeturi pentru a-mi plăti taxele de școlarizare la Universitatea statului Washington. Am absolvit șefă de promoție cu un rezultat excepțional. La festivitatea de absolvire, unde am fost

purtătoarea de cuvânt a clasei, am primit panglici de onoare și mi s-au pus medalii pentru realizări remarcabile în jurul gâtului, că parcă arătam ca unul dintre idoli mei din copilărie, Mr. T**, cunoscut pentru lanțurile pe care le purta. Când am vorbit în fața unui stadion plin la începutul anului universitar, părinții mei se aflau acolo, foarte mândri și cu lacrimi în ochi. Ulterior, același lucru s-a întâmplat și la facultate.

Îmi dau seama acum că în acea perioadă simțeam că trebuie să realizez lucruri pentru a fi vrednică de dragoste. Am urmărit să fiu apreciată pentru a merita ca părinții mei să vină să mă vadă, pentru a-i face mândri și pentru a arăta lumii că sunt cineva. Uneori, ne exprimăm nevoia de dragoste și apartenență la un grup în sens contrar — de exemplu, prefăcându-ne sau având un comportament autodistructiv. Pentru mine, s-a manifestat prin faptul că nu mă simțeam demnă de iubire așa cum eram. Și atunci când realizam ceva și primeam recunoaștere pentru asta, nu era niciodată de ajuns. Nu am simțit vreodată că sunt suficient de bună. Așa că mă gândeam deja la următoarea mare realizare. Încă mă mai lupt cu această nevoie de a reuși și de a-mi demonstra valoarea. E ca o închisoare pe care am creat-o în mintea mea, de unde chiar și azi încerc să mă eliberez.

Mi-au trebuit mulți ani să conștientizez acest lucru, deoarece am petrecut atât de mult timp singură, am învățat să depind numai de mine. Eram singura persoană care-mi lua apărarea. Când mă atașam de cineva, nu voiam să mă mai desprind. Asta s-a întâmplat și în relațiile de mai târziu (și chiar în deciziile mele ca director la IT Cosmetics). Nu doream ca cineva să se simtă singur sau abandonat, chiar dacă mă rănise. Acest lucru s-a manifestat în multe forme. Am rămas în relații toxice mult mai mult decât ar fi trebuit. Am stat alături de prieteni care nu s-au purtat bine. Am rămas prietenă cu oameni care nu erau potriviți pentru mine, doar pentru că m-au făcut să mă simt inclusă. Mai târziu, mi-am dat seama că unul dintre punctele slabe ca șefă a fost că nu concediam oamenii atunci când trebuia. Alți fondatori de companii au împărtășit una dintre cele mai mari lecții pe care le-au învățat: când știi că un angajat e toxic pentru mediul tău, scapă de el imediat. În caz contrar, acea toxicitate se va răspândi și va pune stăpânire pe tot în jur, contaminându-i și pe alții. Deși cred în aceste vorbe, mi-a fost foarte greu să concediez oameni. Chiar și acum, când dețin o companie cu peste o mie de angajați, încă preget.

Problemele legate de dependența de muncă, suprasolicitarea și abandonul au jucat roluri-cheie în multe dintre alegerile pe care le-am făcut în jurul vârstei de douăzeci de ani, deoarece nu eram încă pe deplin conștientă de puterea lor

asupra mea. Și apoi s-a întâmplat ceva care mi-a schimbat perspectiva asupra a tot ce știam despre mine și despre cine sunt.

În ajunul Crăciunului din 2004, tata și mama vitregă au divorțat, iar tata tocmai se mutase din casa lor într-un apartament. În timp ce își amenaja noua locuință, nu a putut găsi pozele cu mine și sora mea Jodie, de când eram bebeluși. Nu v-am vorbit încă despre Jodie. De când îmi aduc aminte știu că, aproximativ cu un an înainte de a mă naște, mama și tata avuseseră o fetiță pe nume Jodie. La doar nouă zile, a murit din cauza unei găuri în inimă. După un an și jumătate, m-au avut pe mine. Toată copilăria, cele două familii ale mele au avut mereu poze cu mine și cu Jodie pe comoda lor din dormitor. Apoi, douăzeci și șapte de ani mai târziu, tatăl meu nu găsea fotografiile cu Jodie și m-a rugat să văd dacă mama are poze în plus, pe care i le-ar putea da lui.

Eu și Paulo eram deja logodiți și petreceam vacanța cu familia mea. Planul era să petrecem Ajunul Crăciunului cu tatăl și sora mea Karly, iar ziua de Crăciun cu mama și Dennis. Am sunat-o pe mama pentru a o anunța că voi trece să iau fotografiile cu mine și cu Jodie, astfel încât să i le duc tatălui meu în acea seară. Când eu și Paulo am ajuns acolo, el a rămas în sufragerie să se joace cu câinele, în timp ce eu m-am dus în dormitor să caut pozele. Mama mi-a înmănat două fotografii cu bebeluși, duplicate ale celor cu mine și cu Jodie pe care le văzusem înrămate pe comoda ei. Stăteam pe marginea patului, discutând, când ochii mi-au alunecat la cele două fotografii și le-am întors. Pe fotografia mea scria iulie 1977, luna și anul în care m-am născut. Pe a lui Jodie scria martie 1977. Mentea mea a făcut repede calculele: era la doar patru luni distanță. Dar eu știam că Jodie trăise doar nouă zile. Patru luni nu reprezintă un timp suficient pentru a rămâne însărcinată și pentru a mă naște. Poate cineva scrisese greșit data lui Jodie și ar fi trebuit să fie 1976 în loc de 1977?

— Mamă, de ce pe spatele fotografiei lui Jodie scrie martie 1977? am întrebat. Asta înseamnă doar patru luni înainte de nașterea mea.

Mama s-a schimbat la față. După o pauză lungă, a spus:

— Există ceva ce am vrut să-ți spun de mult, a rostit întorcându-se spre mine. Poate că ai bănuțit asta... ești adoptată.

CE??? Poate că am bănuțit asta? Ei bine... nu, nu bănuisem vreodată acest lucru.

Lumea mea s-a oprit brusc. Cine eram? Tot ce știam era doar o minciună?

— Ce? Vorbești serios? am spus calmă, însă complet șocată.

— Da, mi-a zis ea. M-am gândit că poate știi.

— Cum aș fi putut să știu? am întrebat.

Când spun că n-am avut nicio idee, la asta mă refer. Nicio idee. Chiar semăn cu Mike, tatăl cu care am crescut crezând că este tatăl meu biologic. Iar în copilărie, mi-am implorat mereu părinții să adopte alți copii. Și m-am asigurat că, atunci când ne-am logodit, Paulo știa că îmi doream să adopt într-o zi, iar el a fost de acord. Dintotdeauna am vrut în sinea mea, chiar și când eram mică, să adopt, dar cum aș fi putut să știu că eu eram cea adoptată?! Mama îmi pusese numele de Jamie după personajul Jaime Sommers, Femeia Bionică din serialul de televiziune de succes. Sigur, Femeia Bionică avea puteri supraomenești, dar chiar credea mama că și eu aveam puteri extraordinare în viața reală, dezvăluindu-mi pur și simplu așa ceva?

— Îmi pare foarte rău că ți-am ascuns asta, a spus ea. Te-am luat la doar o zi de la naștere și tatăl tău nu a vrut niciodată să știi.

Eram complet în stare de șoc. Stăteam acolo cu persoana de care eram cea mai apropiată din întregul meu univers, mama, și care tocmai îmi spusese ceva extraordinar, ce mă făcea să pun la îndoială tot ce știam că este adevărat. Nu-mi venea să cred că-mi ascunsese așa ceva.

Ea a continuat să-mi spună că, atunci când a murit Jodie, s-a întors la medicul ei pentru un consult ulterior. Doctorul uitase ce i s-a întâmplat lui Jodie și a întrebat-o pe mama cum merge alăptarea. Mama a început să suspine în fața lui și i-a amintit că bebelușul ei murise. După această gafă, doctorul a sunat-o mai târziu în acea zi și a întrebat-o dacă ar fi interesată de adopție. (Notă: așa apar minunile lui Dumnezeu în viața noastră.) El avea o pacientă tânără, care își ascunsese sarcina și dorea să-și dea copilul spre adopție. Mama și tatăl meu nici măcar nu se gândiseră la adopție înainte, dar au fost de acord. Nu mi-au cunoscut niciodată mama biologică. Habar nu aveau dacă își folosise numele adevărat în vreun act și nu au auzit niciodată de ea în toți anii cât m-au crescut. Tot ce știau era că aceasta voia să păstreze secretul sarcinii și adopția. Mama nu mi-a putut spune nimic despre cine erau părinții mei naturali, cu excepția informațiilor din acte.

Atunci când ascunzi un secret, cu cât îl păstrezi mai mult, cu atât este mai greu de împărtășit. Mama îmi ascunsese acest lucru timp de douăzeci și șapte de ani. Sentimentul de vină a umplut rapid camera ca o pătură grea în timp ce-mi spunea povestea. Ochii ei erau plini de lacrimi, temându-se pentru felul în care mă simțeam. Am fost complet șocată, dar nu m-am putut abține să nu empatizez cu ea. Instinctul meu era să o consolez. Lacrimile au început să-mi curgă pe față.

— Mami, totul va fi bine, am spus în timp ce m-am întins să o îmbrățișez.

Apoi s-a îndreptat spre dulap și a scos o cutie ignifugă pentru documente, plină cu acte. Printre lacrimi, m-am uitat peste hârtiile pe care mi le-a dat. Le-am răsfoit rapid, fără a ști sigur ce erau. Mi-am văzut certificatul de naștere, apoi formularele cu informații neidentificate. Mai erau și câteva documente legale care specificau numele mamei mele biologice și faptul că tatălui meu nu i s-a spus despre sarcină. Pe urmă, mama mi-a întins un bilet scris de mână și un colier de aur, ce avea un medalion cu Fecioara Maria. Am deschis biletul și am observat că nu era semnat. Fusese scris de mama biologică pentru ca eu să-l citesc într-o bună zi. Scrisa așa: „Sunt mulțumită că bebelușul meu este alături de oameni atât de minunați. Deși nu-mi voi cunoaște niciodată fetița, vreau ca ea să aibă ceva care este foarte special pentru mine. Părinții mei mi-au dat acest medalion al Sfintei Fecioare Maria când eram mică. Poate ai putea să i-l dai când va crește și să îi explici totul, să-i spui că o iubesc foarte mult. Dumnezeu să vă binecuvânteze pe amândoi“.

În acel moment, m-am uitat în ochii ființei pe care o iubeam și în care aveam cea mai mare încredere, mama care m-a crescut, și dintr-odată am simțit acea confuzie dureroasă cât privește tot ce știam că e adevărat despre mine. Temelia încrederii pe care îmi construisem toată viața se prăbușise sub mine. M-am simțit rănită, trădată, copleșită. Eram sfâșiată între dorința de a o mângâia și de a o liniști pe mama, în timp ce mă întrebam ce altceva mai crezusem că este adevărat. M-am simțit distrusă și singură. Toată liniștea sufletească mă părăsise. Mintea mea m-a purtat spre umbrele întunecate ale neîncrederii și singurătății pe care le simți atunci când cineva cu care ești atât de apropiat îți trage preșul de sub picioare.

În viață, nu experiențele ne fac unici, ci răspunsul nostru la aceste experiențe. Și la incertitudinea în care ne scufundă. Originea nu trebuie să-ți determine destinația, dar cu siguranță îți modelează fundația pe care trebuie să te bazezi. Când apare o greutate, odată ce o poți procesa emoțional, rămâi cu alternative.

Ești victimă sau luptătoare? Renunți sau te ridici și crezi? Alegerea este a ta.

Campionii
nu se nasc
când jocul
n-are miză.

Atunci când am aflat că originea mea este o minciună, m-am simțit ca și cum aș fi fost împinsă într-una dintre acele mașini din desenul animat The Jetsons, unde intri și, câteva momente mai târziu, ieși o altă persoană, cu o ținută complet nouă. M-am simțit de parcă am intrat în dormitorul mamei mele în acea zi, îmbrăcată în pantaloni de trening confortabili, cuprinsă de spiritul nostalgic și tihnit al Crăciunului, și am ieșit în lacrimi și complet debusolată, știind totuși că mă aflam în mijlocul celui mai mare joc de incertitudine pe care l-am jucat vreodată. M-am întrebat dacă părinții mei au fost cu adevărat de partea mea și de ce mi-au ascuns mingea în toți acești ani. Cine eram eu? Cine era mama mea biologică? Dacă aș găsi-o, ar vrea ea să fie de partea mea? Ce se întâmplă dacă mă vede ca pe un adversar? Modul în care reacționăm în momentele de incertitudine și faptul că luăm decizii bazate pe dragoste sau frică, ne poate schimba cursul vieții. Campionii nu se nasc atunci când jocul este ușor. În orice domeniu al vieții. Nu puteam lăsa frica sau durerea să decidă rezultatul.

Mi-am dat seama în acel moment că poate mama mea naturală nu și-a propus niciodată să mă cunoască, dar eu trebuia să știu cine este. Aveam nevoie să o găsesc. Și trebuia să aflu cine sunt și de unde am venit cu adevărat. Și apoi am fost copleșită de acest sentiment puternic de conștientizare a faptului că, pentru a simți din nou pacea interioară, trebuia să găsesc toate piesele lipsă.

* Lard, în limba engleză, înseamnă untură. (N.t.)

** Lawrence Tureaud, actor american, devenit celebru pentru rolul său din serialul Echipa de șoc (1983 – 1987). (N.t.)

capitolul 3

Crede în puterea de a-ți accepta adevărul

Împacă-te cu lucrurile care te-au rănit.

– R.H. SIN

Pornisem într-o misiune epuizantă, obsesivă de a-mi găsi mama biologică. Am petrecut următoarele câteva zile și săptămâni cercetând documentele pe care mama le păstrase, pentru a găsi orice informație și indicii pe care le-aș putea extrage. Întrucât pe atunci lucram ca jurnalistă, eram familiarizată cu investigarea, căutarea și găsirea de oameni dispăruți. Majoritatea documentelor erau foarte vagi, dar aveam listate numele și prenumele mamei mele, Rosemary Ryan, deși nu știam încă dacă erau reale sau nu. Mai existau și câteva detalii suplimentare neidentificate pe care trebuia să le completeze conform legii statului la acea vreme. Actele includeau câteva informații personale, cum ar fi câți frați a avut și nivelul de educație al părinților ei. Erau foarte puține date despre tatăl meu biologic. Documentele spuneau că cei doi au frecventat aceeași facultate, Universitatea California, din Santa Barbara, și că nu i-a spus niciodată despre sarcină. Pe unele dosare medicale și pe certificatul meu de naștere erau numele medicilor. Cea mai mare provocare a reprezentat-o faptul că, în 1977, toate înregistrările erau pe hârtie, iar în clipa aceea, douăzeci și șapte de ani mai târziu, mulți dintre medicii și avocații enumerați erau de mult pensionați sau muriseră.

Am organizat tot ce aveam și apoi m-am pus în mișcare imediat. Ajungeam la serviciu la ora patru dimineața pentru a prezenta știrile, pe urmă mergeam la locațiile de unde transmiteam în direct știrile și reportajele după programul de dimineață, și de obicei plecam de la serviciu în jurul orei trei după-amiaza, cu excepția zilelor în care apăreau știri de ultimă oră. Am dedicat fiecare minut

liber pe care l-am avut misiunii de a-mi găsi mama biologică. Am cercetat și am încercat să iau legătura cu fiecare persoană, medic, avocat și asistent social, menționat în documente, dar cei care erau încă în viață nu cunoșteau sau nu-și aminteau cazul meu și nu au putut să mă ajute. Am simțit că totul se rezumă la numele mamei mele biologice. Dar nu aveam idee dacă acest nume era, de fapt, real. Rosemary Ryan.

Mi-am petrecut toate orele libere sunând la fiecare cu numele de Rosemary Ryan și Rose Ryan, apoi orice combinație de nume ce includea Rosemary sau Rose sau Mary. De fiecare dată când apelam o persoană nouă, simțeam anticipația de a ști că femeia care răspunde ar putea fi ea.

— Bună, stau de vorbă cu Rosemary?

— Cine e la telefon?

— Numele meu este Jamie. De fapt, caut un membru al familiei mele, pe nume Rosemary.

De fiecare dată când o femeie cu care vorbeam îmi închidea telefonul de parcă aș fi fost un escroc sau un agent de vânzări, mă simțeam de parcă aș fi respinsă de mama mea. Și acest lucru s-a întâmplat cam la aproximativ jumătate dintre convorbiri. Am înțeles situația și știam că aș fi reacționat la fel dacă aș fi primit un astfel de apel. Dar nu am avut altă opțiune decât să continui să încasez și să perseverez. Eram hotărâtă să o găsesc.

Am petrecut următorii cinci ani sunând în toată țara, la oricine se numea Rosemary sau purta oricare variantă a numelui pe care o puteam descifra. În cele din urmă, am început să sun fiecare femeie cu numele de familie Ryan. Am sunat mii și mii de oameni. Am căutat numele în orice bază de date online. Și am mers în campusul Universității California din Santa Barbara pentru a parcurge toate anuarele, căutând-o, doar pentru a afla că, în anii '70, la UCSB, doar o mică parte dintre studenți au fost fotografiați pentru anuar. Această tenacitate (...cercetarea obsesivă a tuturor pistelor) s-a dovedit mai târziu foarte utilă în afaceri.

Pe măsură ce lunile și anii treceau, nu m-am putut elibera de această idee obsedantă. Mi-am început cariera în televiziune la un post din Tri-Cities***, Washington, apoi m-am mutat la un post local de știri din Portland, Oregon, cu

acoperire mai mare. Am prezentat ediția de weekend a știrilor de dimineață și am realizat reportaje în timpul săptămânii. Mă apucam de muncă la miezul nopții, ajutam la scrierea și editarea știrilor, apoi intram în direct la cinci dimineața pentru emisiunea de weekend. De asemenea, îmi planificam nunta cu Paulo, organizând totul, de la detalii simple, cum ar fi invitațiile și florile, până la lucruri mai complicate, precum lista de invitați și bugetul. Chiar dacă a fost o perioadă mai încărcată decât de obicei, tot cercetam obsesiv fiecare site genealogic, paginile sociale ale absolvenților UCSB și orice ar fi putut duce la un alt indiciu care să mă apropie de găsirea mamei biologice. Munca în schimburi de noapte, alături de căutarea zadarnică a început să mă afecteze. Nu mă puteam odihni corespunzător, eram mereu obosită și mă simțeam sleită de puteri. Mi-am dat seama că poate era mai grav decât doar simpla epuizare. Ceva nu era în regulă.

Am început să văd un terapeut. Eram extrem de tristă și pur și simplu nu mă simțeam în apele mele. Sufeream și de atacuri de panică. Dacă ai avut vreodată un atac de panică, știi cât de înfricoșător poate fi. Frecvența cardiacă îmi creștea și simțeam că eram gata să leșin în orice moment; chiar dacă știam în mintea mea că este doar un atac de panică, aveam totuși impresia că există șanse reale să mor. Nu știu dacă era din cauza programului nebunesc și a stresului de la serviciu, a faptului că trebuia să fac reportaje de la locul unor crime (odată, m-am aflat pe o stradă plină de sânge, după un schimb de focuri, și am transmis în direct din mijlocul trotuarului lac de sânge, nu glumesc) sau anxietatea în ceea ce privește căsătoria care se apropia, sau lupta mea aparent nesfârșită cu greutatea și perfecționismul, sau căutarea inutilă a mamei biologice. Chiar nu aveam idee ce îmi cauza problemele. Eram prea stânjenită atunci să împărtășesc aceste griji cu oricare dintre prietenii mei sau cu membrii familiei. Există încă prejudecăți în societatea noastră cu privire la sănătatea mintală și consider că este important să vă împărtășesc această parte a poveștii mele. Nu este nicio rușine să cereți ajutorul unui profesionist și de abia aștept ziua în care vom putea spune că mergem la terapeut cu aceeași nonșalanță cu care mergem să ne facem unghiile (ideal, prima este o experiență mai profundă). Bunul meu prieten Miles Adcox, director executiv al Onsite Workshops, rezumă această idee în mod ingenios. El spune că a te concentra pe sănătatea mintală și pe bunăstarea emoțională, inclusiv a cere ajutor și a merge la terapie, „nu înseamnă că e ceva în neregulă cu tine, ci din contră, faci ceea ce trebuie“.

Terapeutul meu — o voi numi dr. Z — a fost un dar ceresc. A intrat în viața mea la momentul potrivit. La prima noastră întâlnire, ea mi-a împărtășit singurul

lucru personal pe care avea să mi-l spună vreodată. Mi-a zis:

— Trebuie să te anunț că fac programări doar luna, miercurea și vinerea. Și dacă vrei să anulezi vreo sesiune, trebuie să mă anunți cu douăzeci și patru de ore înainte. Și încă ceva, sunt lesbiană.

A spus-o atât de clar, încât m-a făcut să cred că aceste trei puncte trebuie să fi fost în mod constant importante pentru pacienții ei. Pentru mine, orientarea sa sexuală a fost complet irelevantă, dar m-am întrebat dacă a dezvăluit acest lucru deoarece o relație pacient–terapeut poate fi una profund personală și unele detalii contează sau pentru că unii oameni ar putea discrimina. Am sperat că este prima variantă, dar mă temeam că în realitate a doua este adevărată, încă un reminder că mai avem mult de evoluat ca societate.

Dr. Z avea în jur de cincizeci de ani și era unul dintre cei mai buni ascultători pe care i-am cunoscut vreodată. În copilărie, când se întâmplau lucruri neplăcute, familia mea le gestiona cum putea mai bine, fără să caute niciun ajutor profesionist. Așadar, a fost prima dată când am consultat un terapeut. Cu Dr. Z m-am simțit suficient de în siguranță pentru a împărtăși cu voce tare ce simțeam cu adevărat și lucrurile despre care aveam insecurități. Recomand cu tărie ședințele de terapie oricui are șansa de a le accesa. Dr. Z m-a ajutat să-mi rezolv atacurile de panică și să trec peste depresie. I-am spus tot ce aveam pe suflet. Chiar și subiecte profunde și foarte personale, de exemplu, cum am început să mă îndoiesc că Dumnezeu există. Cu cât călătoream mai mult, trăiam în locuri diferite și vedeam lumea, cu atât eram mai expusă la argumente științifice în legătură cu existența lui Dumnezeu. Cu cât mă aflam mai mult în preajma oamenilor care își trăiau viața și își formau convingerile pe baza dovezilor, nu a credinței, cu atât am început să am îndoieli în ceea ce privește credința mea creștină. I-am explicat cât de raționale sunt argumentele bazate pe știință. Și cum vedeam logica în a crede doar lucrurile pe care le putem vedea, atinge, auzi și demonstra, pentru care, desigur, nu este necesară credința. Și i-am împărtășit cum mă simțeam pierdută din cauza incertitudinii originii mele și a faptului că începusem să mă îndoiesc de ceea ce credeam. Ea mi-a spus ceva în timpul uneia dintre aceste conversații care mi-a schimbat viața și modul de a gândi pentru totdeauna:

— Dacă te îndoiești că Dumnezeu există, spune-I. Și spune-I Lui să demonstreze că ai greșit.

Am întrebat:

— Ce? Ce vrei să zici?

Trebuie să precizez că până în prezent nu știu dacă Dr. Z crede în Dumnezeu sau practică o anumită religie sau are vreo viață spirituală. Nu mi-a împărtășit niciodată nimic despre această parte a ei. Dar în acea zi, cuvintele sale au avut o mare însemnătate pentru mine. Ea a continuat spunând:

— Dacă Dumnezeu a creat întregul Univers, ce te face să crezi că El nu se poate descurca? Spune-I că te îndoiești de El și roagă-L să dovedească faptul că ai greșit. Roagă-L să-ți arate că El există cu adevărat. Și apoi vezi ce se întâmplă.

Chiar așa am făcut. În următoarele zile, apoi săptămâni, luni și ani, când mă rugam, îi spuneam lui Dumnezeu că mă îndoiesc de existența Lui. Și L-am rugat să-mi arate în mod cert că El există. Sunt mai multe povești decât pot încăpea în această carte despre cum a făcut El asta.

Dr. Z m-a ajutat să mă vindec în atât de multe feluri. Cu toate acestea, deși tocmai trecusem printr-o perioadă de depresie, piesele lipsă în legătură cu familia mea naturală încă mă apăsau, indiferent cât de mult încercam să le ignor, mai ales că știam că este posibil să nu primesc niciodată răspunsuri.

După ce am lansat IT Cosmetics și am început să lucrez sute de ore pe săptămână, nu am avut atât de mult timp să-mi găsesc mama biologică. Dar ori de câte ori aveam ocazia, încă o căutam obsesiv. Dacă v-ați aventurat vreodată în păienjenișul platformelor de socializare, atunci știți la ce mă refer când spun că m-am avântat cu capul înainte în iureșul nesfârșit al informațiilor personale și am căutat portaluri și site-uri genealogice. Uneori stăteam trează toată noaptea. Paulo a fost adesea îngrijorat atunci când mergea noaptea la baie și mă găsea trează, căutând online.

— Scumpo, trebuie să te culci, spunea el mereu, dar nu mă puteam opri. De asemenea, am început să înregistrez acele emisiuni despre adopție, ce reunesc părinții biologici și copiii. Acelea în care aleargă unii spre alții în câmpuri de grâu, cu mișcări lente, în timp ce se aude muzică terapeutică de vindecare emoțională, apoi se aruncă unul în brațele celuilalt și trăiesc fericiți până la adânci bătrâneți. Și am visat cu ochii deschiși că acest lucru mi se întâmplă și

mie. M-am întrebat cum arată părinții mei. Aveam frați și surori? Câteodată eram copleșită de constatarea faptului că nu întâlnisem niciodată pe cineva cu care să fiu rudă. A fost un sentiment foarte ciudat de singurătate. De asemenea, deveneam din ce în ce mai convinsă că Rosemary Ryan, numele înscris în documente, nu era numele real al mamei mele. După ce am sunat mii și mii de oameni și am petrecut ani de zile căutând în bazele de date, mi se părea tot mai posibilă varianta ca ea să fi folosit un nume fals. Și asta însemna că aproape oricine putea fi mama mea. De fiecare dată când vedeam la televizor vreo actriță sau vreo femeie care avea o profesie ca a mea, o căutam pe Google și îi citeam biografia, întrebându-mă dacă ar putea fi mama. A fost copleșitor.

Unul dintre programele despre adopție îi încuraja pe oameni să-și prezinte propriile povești ca să participe la emisiune. Ideea era că experții lor te puteau ajuta să-ți găsești familia. Paulo mi-a cerut permisiunea de a înscrie în emisiune povestea mea, cu șansă minimă de a mă putea ajuta. Acesta a fost un gest atipic pentru el, deoarece avem gusturi total opuse când vine vorba de emisiuni TV, așa că am fost surprinsă că s-a uitat la acest program pe care-l înregistram, dar am acceptat și nu i-am acordat prea multă atenție. Apoi am fost anunțată că nu mă selectaseră pentru emisiune, însă, contra cost, firma lor de experți putea fi angajată pentru a mă ajuta să-mi găsesc mama biologică. Am crezut că este o înșelătorie și o modalitate de a câștiga bani. Dar, după ani de nereușite, am plătit taxa, câteva sute de dolari pe care nu ne puteam permite să-i pierdem în acel moment, și am riscat.

În ziua de Anul Nou, 2010, lucram în biroul nostru de la IT Cosmetics, adică sufrageria din Studio City, California, când mi-a sunat telefonul mobil. Iar viața mea era pe cale să se schimbe pentru totdeauna. (Apropo, de ce toate mi se întâmplă în preajma sărbătorilor?) Am răspuns la apel și la capătul celălalt era o angajată de la agenția de căutare a familiilor biologice a celor adoptați, care mi-a spus:

— Cred că v-am găsit mama biologică.

— Într-adevăr? Cum? Sunteți sigură? am întrebat.

— Sunt destul de sigură. Verificați-vă e-mailul.

Mi-am accesat adresa de e-mail și am găsit un link către un site imobiliar care-și

prezenta agenții și fotografiile lor. Era poza unei angajate pe nume Rosemary (al cărei nume de familie nu era Ryan). Când i-am văzut fotografia, am rămas uimită.

— Oh, Doamne! Seamănă atât de mult cu mine, am spus.

— Da, cu siguranță, a răspuns femeia. Ea a continuat să-mi spună că, în timp ce mama mea biologică nu și-a dat numele de familie real în acte, a oferit informații exacte despre frați și surori (numărul acestora și ordinea în care s-au născut). Rosemary era adevăratul ei prenume și chiar a frecventat cursurile la UCSB. Erau suficiente informații pentru ca ei să o găsească. I-am mulțumit, am închis telefonul și am căzut în aceeași stare de șoc total ca atunci când am aflat că fusesem adoptată. Am stat cu Paulo, incapabilă să procesez complet informația, copleșită de teamă. An Nou Fericit. Nu-mi venea să cred.

În mai puțin de o oră, căutând pe Google i-am găsit numărul de telefon, adresa și o imagine Google Earth a casei sale. Am continuat și am descoperit că era căsătorită și avea doi fii. (Aveam frați!!!) M-am uitat cu atenție la toate fotografiile de pe pagina ei de Facebook, aflând tot ce puteam despre frații ei și copiii lor și am realizat un tabel în care am lipit fotografiile și informațiile tuturor. Locuia în nordul Californiei și, când am terminat, aveam suficiente informații pentru a putea să mă urc în mașină, să conduc șase ore și să mă prezint la ușa ei. Puteam să ne întâlnim, în sfârșit!

Apoi s-a întâmplat. După cinci ani de așteptare și visare, am fost din nou cuprinsă de îndoială. Nu m-am putut abține să nu mă gândesc: Dacă ea chiar nu vrea să o găsesc? A trebuit să mă calmez și să reflectez cu seriozitate la asta. Ar trebui să o sun? Ar trebui să-i trimit o scrisoare sau un e-mail? Chiar să apar așa la ușa ei?

Acest lucru a fost prea apăsător pentru mine, așa că m-am rugat lui Dumnezeu să fie alături de mine în acel moment. Și am simțit această intuiție copleșitoare că mai întâi trebuie să-i trimit un e-mail. Așa am făcut. I-am spus povestea mea și faptul că eu credeam că sunt fiica ei. I-am spus că, deși nu am primit încă vreun răspuns cu privire la motivele pentru care a renunțat la mine, voiam ca ea să știe că o iubesc. Am petrecut restul zilei de Anul Nou scriind acest e-mail. Apoi m-am rugat și l-am trimis.

A doua zi dimineată, m-am trezit și m-am grăbit să-mi verific e-mailul pentru a vedea dacă mi-a răspuns. Nimic. Apoi nu am știut dacă sunt suficient de puternică pentru a face față la ceea ce s-a întâmplat mai departe. Dintr-odată, profilul ei de Facebook a dispărut. Știam ce înseamnă asta. Își înlătura prezența online, astfel încât să nu o pot vedea. Mi-a frânt inima. În acel moment, instinctul și inima mi-au spus că ea nu vrea să o găsesc. M-a doborât. Era ca și cum ar fi ales să renunțe la mine din nou.

O săptămână mai târziu, chiar mi-a trimis un răspuns prin e-mail care a confirmat acest lucru. A spus că este convinsă că sunt fiica ei. Și să respect faptul că nu dorea să ne întâlnim.

Am fost devastată. Nu era ca la emisiunile TV pe care le văzusem. Nimeni nu alerga spre mine, îmbrățișându-mă, spunându-mi cât de mult mă iubește și că mă căutase cu disperare toată viața. Că renunțarea la mine era cel mai mare regret. Am fost profund dezamăgită și rănită. Am simțit cu adevărat că dragostea mea era respinsă. Eu eram respinsă.

Tot ce am putut face în acel moment a fost să mă rog pentru ea și să-I cer lui Dumnezeu să ia această durere. De la amândouă. Am fost de atâtea ori tentată să mă urc în mașină și să conduc până la casa ei. Erau doar șase ore de mers cu mașina și, deși ea nu voia să mă întâlnească, nu puteam suporta acest gând. Acum știam cine e, dar încă nu o întâlneam niciodată și era atât de dificil să accept asta. Uneori am simțit că durerea devenea de nesuportat. Știam în inima mea că Dumnezeu avea planuri mai bune pentru mine decât mi-aș fi putut imagina vreodată și trebuia să am încredere. Dar în unele zile m-am simțit atât de rănită, încât îmi spuneam: Nu merită să mă întâlnească. Era mama și trebuia să mă iubească și să aibă grijă de mine. Am simțit că sunt o fetiță la care ea a renunțat, o fetiță care petrecuse ani de zile încercând să o găsească, iar acum stăteam chiar acolo în fața ei și îi ceream să mă iubească. Și ea mi-a spus că nu vrea. Am încercat să ghicesc de ce a reacționat așa cum a făcut-o și am încercat să-mi spun că trebuie să existe un motiv care într-o bună zi ar avea sens. Dar încă nu-l cunoșteam. Și am știut, de asemenea, că este posibil să nu existe unul.

Au trecut cinci luni și apoi într-o zi, din senin, am primit un alt e-mail de la ea. De data aceasta, îmi spunea că este dispusă să ne întâlnim. M-a luat prin surprindere. Eram încă profund rănită de reacția ei inițială și începusem să fiu supărată din cauza asta.

Cu toate acestea, nu am putut rezista dorinței de a-mi ști originea. Aveam programată o întâlnire la sediul Sephora din San Francisco. (Da, a urmat încă o întrevedere cu Sephora în care din nou au refuzat distribuirea produselor IT Cosmetics în magazinele lor, dar la momentul respectiv speram că aceasta va fi întâlnirea când voi auzi un da din partea lor.) Am decis să accept să mă văd cu mama mea biologică în timp ce eram în oraș pentru acea întâlnire la Sephora. A făcut o rezervare pentru masa de prânz la hotelul Palace. Am stabilit ora și locul de întâlnire. Nu-mi venea să cred că, în sfârșit, se întâmpla.

Am ajuns devreme și am stat în holul hotelului Palace, așteptând-o. Trecuseră cincisprezece minute de când trebuia să ne întâlnim pentru prânz, iar ea încă nu era acolo. Am început să fiu cuprinsă de tot felul de gânduri.

Va veni? Cum arată ea în persoană? Cum sună vocea ei? E amabilă? Cum tratează alte persoane? Ce va crede despre mine? O să creadă că arăt ca ea? Mă va considera supraponderală? Ce se întâmplă dacă nu ne înțelegem? Ce se întâmplă dacă nu suntem la fel? Mă va iubi?

Și apoi am văzut-o. Se îndrepta spre mine cu un zâmbet cald și plăcut, cu ochii scânteind de emoție amestecată cu îngrijorare sau frică. Degaja o energie pozitivă, însă am simțit, aproape instantaneu, că era apăsată de o poveste grea pe care nu o știam încă.

Am luat prânzul împreună, dar abia am putut mânca. La fel și ea. Am vorbit cinci ore în șir. Mi-a adus un mic album foto, în care așezase câteva poze de familie din ziua nunții, cu frații mei, și cu frații și părinții ei. Când mi-a dat acele fotografii, am simțit pentru prima dată că fac parte din viața ei. Mi-a arătat poze cu toți membrii familiei pe care nu-i cunoscusem niciodată, iar cea care a ieșit în evidență a fost fotografia mamei sale, care murise cu câțiva ani în urmă. Leontia era numele ei. Ea era bunica mea, iar amândouă arătam identic. Pur și simplu, absolut identic. Rosemary mi-a spus că mama ei, bunica mea, pe care o numeau cu toții Nana, a fost singura persoană care m-a ținut vreodată în brațe când m-am născut. Rosemary nu m-a ținut niciodată. Mi-a spus că ar fi fost prea dureros. Dar bunica mea Nana m-a ținut. A fost singura. Înainte să fiu dată.

Aceste cuvinte au răsunat în mintea mea ani de zile. Dar în acel moment am

continuat să ascult și să pun întrebări. Am aflat că Rosemary și tatăl meu biologic, al cărui nume nu și-l amintea, au fost împreună într-o singură ocazie. S-au întâlnit la o petrecere a facultății, apoi s-au dus acasă la el și s-au culcat împreună. Și în acea singură întâlnire am fost concepută. Mama a ascuns sarcina de aproape toată lumea, inclusiv de el. A ascuns-o de frații și prietenii ei. Singurii oameni care au știut au fost părinții ei.

În ultimele luni de sarcină, când a început să se vadă, s-a ascuns într-un apartament din Novato, California, un oraș nu prea departe de San Francisco. Toți frații ei au crezut că este încă la școală în Santa Barbara și că doar și-a prelungit puțin șederea pe timpul verii. Mi-a spus că niciunul dintre ei nu bănuia că este ceva în neregulă. S-a ascuns în acel apartament până când m-a născut, apoi și-a reluat viața. La scurt timp după absolvirea facultății s-a căsătorit cu soțul ei, Pat, și amândoi și-au construit cariere de succes și de atunci au rămas împreună. Am aflat că ea nu-i spusese niciodată despre mine. Și, desigur, nu le vorbise vreodată nici celor doi fii ai ei. Așadar, atunci când i-am trimis acel e-mail la care inițial nu am primit răspuns, iar apoi mi-a spus că nu vrea să ne întâlnim, era din cauză că ascundea acest secret. Trăise peste treizeci și doi de ani fără să-l dezvăluie nimănui. Nici soțului ei, niciunuia dintre prietenii sau frații ei, cu care era foarte apropiată. Și avea nevoie de ceva timp pentru a-și da seama cum să proceseze totul și ce să facă.

Aflarea acestui lucru m-a ajutat să înțeleg de ce a dispărut când am încercat să o contactez. Nu-mi puteam imagina cât de traumatizant trebuie să fi fost pentru ea să țină acest secret timp de treizeci și doi de ani. Și când am contactat-o, cât de îngrijorată trebuie să fi fost cu privire la modul în care vor reacționa toți oamenii importanți din viața ei. Cum îi spui soțului tău că, în urmă cu treizeci și doi de ani, ai avut un copil și ai ascuns acest lucru? Cum le spui celor doi fii mari că au o soră pe care ai ținut-o secretă? Rosemary își construise o viață frumoasă în același oraș în care ea și frații ei au crescut, ba chiar s-a căsătorit cu un bărbat pe care îl cunoscuse în școala primară. Și niciunul dintre ei nu a avut idee că ea ținea acest secret.

Rosemary și cu mine am luat-o de la zero. A trebuit să construim încrederea de la zero. Și să ne cunoaștem de la zero. În acel an în care ne-am întâlnit, i-am făcut cunoștință cu Paulo, iar ea m-a prezentat soțului ei, Pat. Apoi, câțiva ani mai târziu, i-am întâlnit pe cei doi frați ai mei, Steve și Patrick. Relația noastră a

crescut încet, în parte pentru că eram atât de concentrată pe dezvoltarea companiei IT Cosmetics. Dar a crescut. I-am invitat la unele dintre evenimentele și sărbătorile de familie, iar ei ne-au întors invitația. Și în timp ce scriu această carte, încă mai trebuie să-i cunoaștem pe alți membri ai familiilor noastre. Totuși, mă simt atât de binecuvântată, deoarece toate neamurile din partea mamei pe care le-am întâlnit, inclusiv soțul, frații, unchii și verii mei și toate mătușile sunt foarte primitoare. Oameni cumsecade. Și dornici să mă includă în familie. Sunt amuzanți, inteligenți, ciudați și uimitor de amabili.

La una dintre primele întâlniri, când am luat cina cu Rosemary, cu soțul ei Pat și cu întreaga lor familie la restaurant, m-am ridicat să plătesc nota. Pat m-a oprit și, când ochii lui blânzi i-au întâlnit pe ai mei, a spus: „Niciun copil de-al meu nu are voie să plătească“. Mi-a sfâșiat inima. Mi-a alungat îngrijorarea cât privește acceptarea mea pe deplin în viața lui. În acel moment, în fața tuturor, devenisem a lui. Nu doar fiica lui Rosemary, ci și a lui.

În tot acest răstimp, mi-am făcut griji în legătură cu modul în care familia care m-a crescut va face față apariției acestor persoane noi în viața mea. Mike, tatăl meu adoptiv, a murit de cancer de colon și nu a avut niciodată șansa de a-i cunoaște pe vreunul dintre membri familiei mele biologice. Tatăl meu vitreg, Dennis și mama, Nina, au fost mai înțelegători și generoși decât mi-aș fi putut imagina vreodată. M-am temut inițial că Nina s-ar putea simți amenințată sau geloasă, dar atunci când a întâlnit-o pe Rosemary pentru prima dată, i-a mulțumit că m-a dăruit ei. Nina i-a spus lui Rosemary că sunt cel mai bun lucru care i s-a întâmplat vreodată și am plâns toate trei împreună. Când Rosemary și Nina s-au întâlnit pentru prima dată, Rosemary a adus un set de trei brățări de aur care aparținuseră mamei sale. I-a dat una mamei mele Nina, una mie și a păstrat una pentru ea. Toate trei ni le-am pus pe mână în acea zi și ne-am unit mâinile. Aceasta a fost una dintre cele mai speciale clipe, pline de iubire, pe care le-am trăit vreodată.

Nu am avut parte niciodată de acel moment la care visasem mereu, unde fugeam prin lanurile de grâu... dar împreună cu Rosemary am ajuns să ne îmbrățișăm cu putere și afecțiune de fiecare dată când ne vedem. Atunci când vorbim la telefon, ne spunem că ne iubim și chiar vorbim serios. Ne construim relația pas cu pas.

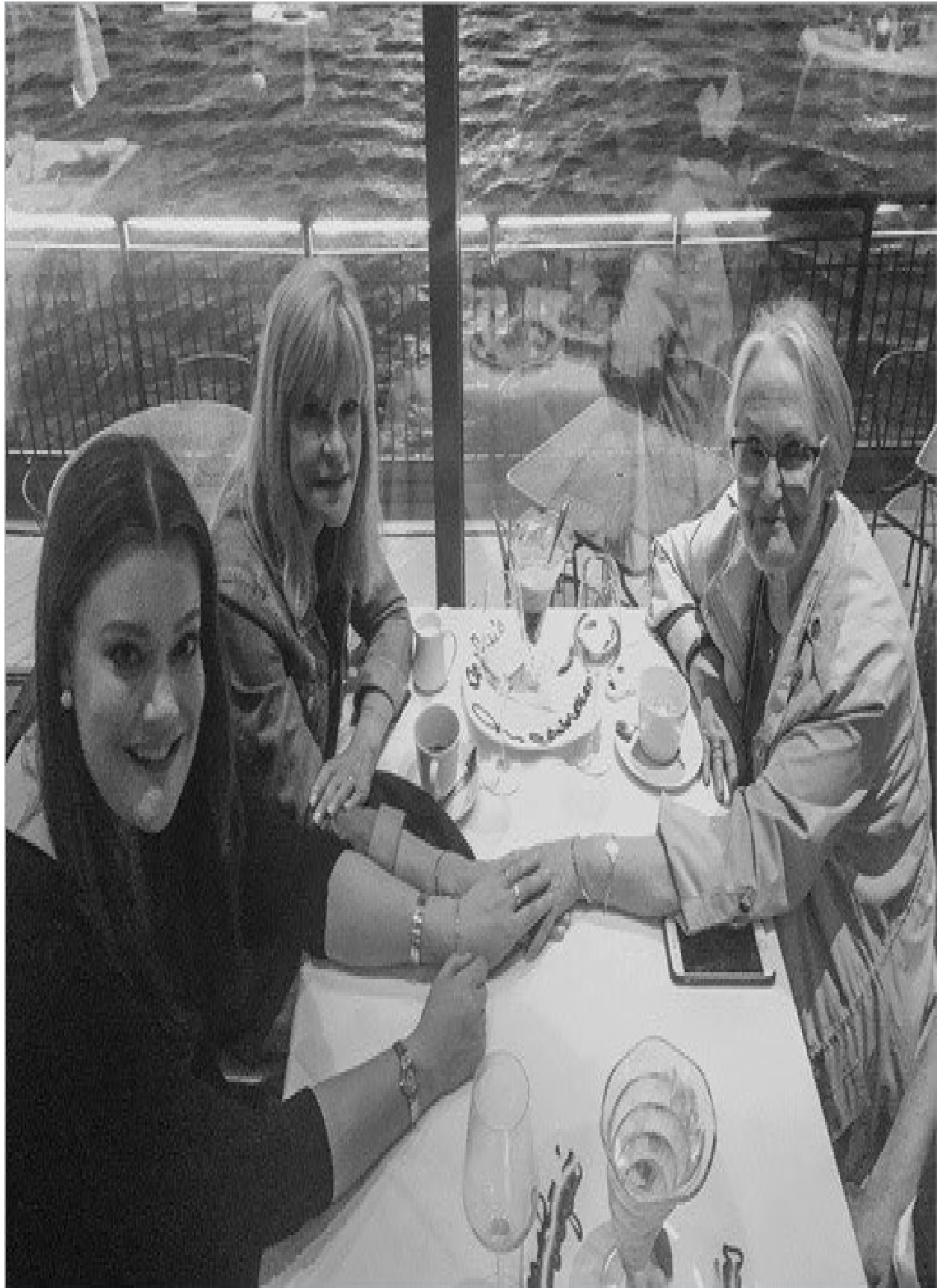
Toți oamenii trec prin încercări speciale în viață pentru a-și afla și a se împăca cu

propria poveste. Chiar dacă reacția inițială a lui Rosemary, atunci când am găsit-o, m-a rănit profund, știu că nu avem dreptul să judecăm vreodată o altă persoană, deoarece nu putem înțelege cu adevărat durerea și obstacolele pe care le-a înfruntat în drumul său unic în viață. Anii de căutare perseverentă și păstrare a unei atitudini deschise chiar și după ce m-a respins din nou ne-au ajutat pe amândouă să ajungem într-un punct în care deținem propriile noastre povești. Adevărul m-a eliberat să tot caut și a eliberat-o pe Rosemary de secretul ei. Și putem acum să ne vindecăm împreună, cu inimile împăcate și cu poarta sufletului deschisă către o poveste frumoasă care continuă să se desfășoare.

N-am bănuț că această căutare a familiei biologice se va transforma în căutarea propriei identități. Cercetarea originilor mele m-a ajutat să-mi descopăr esența. Și asta m-a pregătit să văd lucrurile dintr-o nouă perspectivă, în timp ce puneam bazele companiei IT Cosmetics, și să ajut milioane de femei care se luptau să-și accepte propriile identități și să-și reamintească valoarea lor. Am aflat că originea contează mai puțin decât personalitatea. Fii atentă la luptele pe care le porți, deoarece acestea pot deveni superputerea ta. Ele sunt adesea părțile din povestea noastră pe care vrem să le ștergem sau să le uităm pentru că sunt dureroase. Dar când le consideri momente în care ai fost suficient de puternică pentru a le trăi, a le îndura și pentru a ieși triumfătoare, ele pot deveni, de asemenea, o parte a scopului tău în viață. Și o parte din cea mai înaltă expresie a ceea ce trebuie să oferi altora în timp ce ești aici.

Crede în puterea de a-ți accepta povestea, inclusiv părțile neplăcute care, în cele din urmă, o pot face și mai frumoasă. Și crede în a-i sprijini pe ceilalți în propria călătorie pentru a face la fel.

*** [Zonă metropolitană aflată la confluența râurilor Yakima, Snake și Columbia, din sud-estul Washingtonului, formată din orașele Kennewick, Pasco, și Richland. \(N.t.\)](#)



*Mama mea biologică, Rosemary, și mama Nina în ziua în care s-au întâlnit
pentru prima dată.*



Eu, mama Nina și Rosemary ne strângem mâinile, purtând fiecare una dintre cele trei brățări care au aparținut mamei lui Rosemary.

Când privesc aceste mâini înlănțuite, văd cum superputerile a trei femei se unesc. Și în timp ce toate acestea se întâmplau, eram pe punctul de a afla că trebuia să-mi adun suficientă forță, asemeni unui supererou pentru a face față răuvoitorilor într-un alt sector al vieții mele.

capitolul 4

Crede că ești mai puternică decât detractorii tăi (inclusiv Fetele Rele)

Nu poți sta cu noi.

– FETE RELE, FILMUL

Nu ar trebui să intri aici. Crede-mă pe cuvânt. Am simțit aceste cuvinte ca pe un avertisment, în timp ce o femeie matură închidea ușa camerei, în care eram pe punctul de a intra, chiar în fața mea. Dacă aș fi fost în școala primară, aș fi fugit la baie să mă ascund și să plâng. Dar nu mă aflam la școală... era liga mare a camerelor verzi comune de la QVC și mai aveam doar câteva minute înainte de a trebui să vând produse în valoare de peste o sută de mii de dolari. Nu-mi permiteam să mă ascund sau să plâng. După succesul uriaș al debutului nostru, am fost în poziția începătorului care în mod regulat primea o șansă alături de echipa de start formată din fondatorii unor companii de produse cosmetice în care aveau încredere că vor atinge obiectivele de vânzări mari ale emisiunilor QVC din prime-time.

Pe măsură ce am fost solicitată pentru din ce în ce mai multe apariții, presiunea nu a devenit mai ușoară. Știam că, de fiecare dată când intram în direct la QVC, trebuia să ating obiectivul de vânzări sau să risc să nu mai fiu invitată. Și de fiecare dată când am reușit, nu am simțit niciodată bucurie, ci doar ușurare. De parcă eram încă în joc. Trebuia să profităm de această oportunitate! Și simțeam o teamă permanentă că situația s-ar putea schimba în orice moment. Am apărut în emisiuni, arătându-mi propria față nemachiată în direct, prezentând femei adevărate și acest lucru a continuat să funcționeze. De nenumărate ori. Pe măsură ce depășeam mereu obiectivul de o mie de unități, QVC ne-a oferit din ce în ce mai mult timp de emisie și ne-a permis să lansăm noi produse. Am început să creștem rapid și, în scurt timp, am avut trei produse de bază care se

vindeau extrem de bine. Deși un asistent junior de achiziții ne gestiona contul la QVC, primeam ceva mai multă atenție. Și când a venit vorba de competiție, eram pe punctul de a afla că, atunci când ești mic și zbori sub radar, de obicei ești subestimat și nu reprezinți o amenințare pentru nimeni, așa că oamenii sunt de obicei drăguți cu tine sau, în cel mai rău caz, indiferenți. Dar când începi să te descurci foarte bine, nu le va plăcea tuturor.

Cu cât primeam mai multe difuzări, cu atât am observat că doi dintre fondatori și un purtător de cuvânt al mărcilor de cosmetice concurente se distanțau de mine în cabină. Am empatizat, crezând că suntem cu toții sub aceeași presiune. Și era vorba doar despre trei femei. Așa că am încercat să-mi petrec timpul în preajma multor altor femei și bărbați uimitori, inclusiv a altor fondatori de companii de produse cosmetice, care mi-au oferit sprijin. Dar, odată cu trecerea timpului, aceste femei au trecut de la distanțare la încercări de a mă izola sau de a-mi provoca tot felul de neplăceri. La început, m-am gândit că poate folosesc tactici competitive pentru a mă elimina din joc. Dar, în cele din urmă, s-a transformat în bullying în toată regula.

La QVC existau mai multe cabine comune. În timpul oricărei emisiuni, cineva putea închide puțin ușa, dacă trebuia să-și schimbe hainele în privat, dar, în cea mai mare parte a timpului, ușile erau deschise și încăperile fremătau de forfotă, cu oameni care intrau și ieșeau, împărțind cu toții oglinda și luminile de machiaj pentru ultimele retușări și pregătiri înainte de a intra în direct. Într-o seară, în timpul unei emisiuni din prime-time, aceste trei femei erau împreună într-o cameră. Una dintre ele a închis ușa chiar când mă apropiam. A fost nepoliticos și am crezut că am prins o privire răutăcioasă din partea alteia, dar mi-am spus că poate mă înșel. Nu m-ar fi dat afară! M-am dus să-mi iau lucrurile, presupunând că una dintre ele dorește să-și schimbe hainele. Când m-am apropiat de cabină pentru a o folosi rapid, două dintre femei s-au îndreptat către platoul de emisie, iar una a rămas înăuntru. Eram pe punctul de a intra, însă a treia femeie mi-a blocat calea. Atunci mi-a spus: „Nu ar trebui să intri aici. Crede-mă pe cuvânt” și mi-a închis ușa în nas.

Ce? Ce a însemnat asta? A fost o amenințare, un avertisment sau un sfat util? M-am gândit în sinea mea: Sunt o femeie de treizeci de ani. Sunt cumva hărțuită de alte femei mature? Serios? Se întâmplă asta cu adevărat? Și chiar așa a fost.

Oricum, o altă cabină aglomerată s-a mai eliberat în cele din urmă și am folosit-o pentru a mă pregăti. Mi s-a părut că sunt la școală și nu fac parte din gașca fetelor. Deși nu doresc să fac parte din grupul fetelor rele, orice fel de respingere este dureroasă. Și m-am simțit respinsă. Știam în inima mea că singurul motiv pentru care se întâmpla asta era succesul din ce în ce mai mare. Cele trei mărci reprezentante de acele femei erau mult mai importante decât a mea. Puteau fi ele amenințate de faptul că aveam să le ajung din urmă și că succesul meu le-ar fi redus timpul de emisie (adică, banii). Știau însă că QVC stabilește cine primește timp de emisie, iar asta se bazează obiectiv pe cine vinde cel mai mult. Totul se câștigă. Așadar, succesul meu ar fi putut să le impulsioneze să lucreze mai mult și să-și dezvolte propriile strategii, nu să încerce să le strivească pe ale mele.

Succesul unuia nu îl anulează pe al celuilalt. Și chiar dacă timpul de emisie la QVC este limitat, în lumea frumuseții și nu numai există spațiu pentru ca toți să reușească în stil mare. Ca o paranteză, pe care o consider foarte importantă, atunci când femeile concurează între ele, miza este mult mai profundă. Iată ce vreau să spun: bărbații se află mereu în competiție, dar de obicei nu au o mentalitate îngustă, atunci când vine vorba de ceea ce pot realiza. Pe de altă parte, ca femei, creștem gândind adesea — și văzând — că există un singur loc la masă. Și că o singură femeie poate câștiga locul râvnit. Vedem săli de consiliu în filme și în viața reală cu o singură femeie la masă. O vicepreședintă sau o femeie cu funcție simbolică în comitetul de conducere. Mesajul este atât de înrădăcinat în mintea femeilor, încât deseori, în loc să gândească: Să aducem o altă femeie în echipă, ele cred: O altă femeie înseamnă o amenințare pentru postul meu. Pare atât de învechit, dar, din păcate, mentalitatea încă există. Asta începe să se schimbe și o mulțime de femei aspiră să-și obțină propriul loc la masă sau să-și facă propria echipă și, chiar mai mult decât atât, să aducă efectiv alte femei la mesele pe care le prezidează, dar încă nu se întâmplă atât de repede pe cât ar trebui și ar fi necesar să se întâmple. Așadar, această formă de suprimare autoimpusă de gen persistă, deoarece femeile cred în continuare că există doar posibilități limitate și se văd reciproc ca pe o competiție directă.

Indiferent ce se afla în spatele situației din cabina de la QVC, partea cea mai grea era că nu le puteam evita pe aceste femei. Adesea, am fost programate pentru aceleași emisiuni. La QVC se difuza o emisiune în prime-time numită Friday Night Beauty, care a fost unul dintre programele cu cel mai mare volum de vânzări. Se transmitea în fiecare seară de vineri la aceeași oră, iar emisiunea începea mereu la fel. Se difuza o imagine de grup cu fondatorii și prezentatorii care urmau să apară în acea seară, cu toții în picioare pe scena aranjată ca un

salon, socializând și distrându-se, ca și când am fi fost la o petrecere împreună. Până în acel moment îmi plăcuse mereu acea deschidere, transmisiunea în direct cu o audiență de peste o sută de milioane de abonați. Ori de câte ori eram în aceeași emisiune cu aceste trei femei, ele formau un cerc restrâns pentru a vorbi între ele și nu mă lăsau să mă alătur. Imaginați-vă o petrecere în care trei persoane vorbesc într-un cerc și încercați să vă alăturați sau să vă faceți loc, dar ți se arată clar că nu ești dorită. Astfel se comportau cu mine. Dacă aveam noroc, mai erau și alți oameni în deschidere și vorbeam cu ei. Dar într-o seară, cercul lor era singura opțiune și habar nu aveam ce să fac. Ele și-au folosit corpul pentru a mă exclude fizic. Atunci când am intrat în direct la televiziunea națională, eram singură, pretinzând că sunt fericită și entuziasmată pentru emisiune, în timp ce mă frământam și-mi stăpâneam lacrimile.

După aceea a trebuit să intru în direct. Mi-am adunat puterile, așa cum îmi imaginez că fac boxerii înainte de luptă, când sunt pe cale să intre în ring și să-și dea seama că încep să fie cuprinși de îndoială. Am îndepărtat-o, m-am îmbărbătat și am ieșit pe scenă. Aveam un obiectiv uriaș de vânzări pe care trebuia să-l ating. Dar, sincer vorbind, vânzările nu m-au ambiționat. Și, cu siguranță, nici să le dovedesc ceva fetelor rele. Nu eram acolo pentru ca ele să mă placă. Ceea ce m-a pus în mișcare a fost ideea a ceva mai important decât propria persoană. Mă aflam acolo pentru ca fiecare telespectatoare să știe că, de fapt, contează. Să știe că am văzut-o. Să știe că eram la fel ca ea. Să știe că empatizam cu durerea de a simți că nu este suficientă. Mi-am imaginat femeile adevărate din toată țara. Am vrut ca acea mamă singură din Nebraska, care în timp ce mă urmărea împătura rufele, să știe că și ea era frumoasă. Orice se întâmpla în viața ei, indiferent de îndoielile de sine, indiferent de cine o judeca sau o trata nedrept sau o excludea, poate mesajul meu trecea dincolo de produsul de machiaj. Am vrut să includ toate femeile și, în acel moment, acest sentiment a fost mai puternic ca niciodată. Nici nu m-a interesat dacă fiecare femeie care urmărește a comandat sau nu. Tot ce conta era ca, atunci când a pornit televizorul și m-a văzut, să simtă cumva că este importantă și frumoasă, că e vizibilă și sieși suficientă! Acesta a fost impulsul meu. Și m-am concentrat asupra acestuia ca fiind singura mea șansă de a nu-mi pierde puterea. Așa că am pășit în acel platou și m-am demachiat pentru a-mi expune obraji roșii și am prezentat modelele mele preferate. Și împreună am trăit acest impuls.

Când transmisiunea s-a terminat, am părăsit clădirea QVC, am inspirat adânc și... ați putea crede că strălucirea realizării a îndepărtat dezamăgirea respingerii, dar dintr-odată, durerea pe care am simțit-o mai devreme în acea seară m-a lovit

din nou. Am plâns în mașină, în parcare QVC, până când mi-am stricat tot machiajul. M-am lăsat cuprinsă de îndoieli: „Cu ce am greșit?” sau „De ce nu sunt simpatizată?”, deși știam că acesta era un mod dăunător de a gândi. Parcă m-aș fi întors în copilărie, când copiii de la locul de joacă nu mă plăceau. A trebuit să-mi adun forțele, pentru că a doua zi dimineată, ca de fiecare dată, trebuia să intru în birou și să fiu un lider inspirațional pentru toți cei care munceau atât de mult ca să construiască această companie alături de mine. Începusem să angajăm câteva persoane minunate și talentate, ce părăsiseră companii cosmetice consacrate pentru a risca alături de noi, deoarece credeau în misiunea noastră. Nu le-am putut lăsa să mă vadă doborâtă. Însă, pe dinăuntru, chiar eram sfâșiată.

Nu am vrut să împărtășesc această intimidare cu niciunul dintre ceilalți vânzători sau fondatori, deoarece nu am dorit să amplific lucrurile sau să risc să se răspândească zvonuri, mai ales pentru că mă simțeam jenată și pur și simplu voiam să se termine. Chiar dacă știam că QVC nu va accepta niciodată acest lucru, am decis să nu mă plâng. La acea vreme, singura persoană cu care țineam legătura era tânăra asistentă de achiziții responsabilă de contul nostru. Deși era cu cincisprezece ani mai tânără decât ele, știam că acele femei care mă hărțuiau o invitaseră la evenimente sociale în afara QVC — poate pentru că era un factor de decizie sau chiar le lega o prietenie reală. În orice caz, nu aveam încredere că această persoană putea să gestioneze corect situația dacă m-aș fi mărturisit ei. În schimb, am început să plâng. Mă doare atât de mult când oamenii ne tratează ca și cum n-am avea ce căuta într-un loc. Deși în mintea mea știam că vreau doar prieteni care mă prețuiesc, mă deranja să mă simt lăsată deoparte, respinsă sau neapreciată. Și, indiferent de modul în care am încercat să-mi explic situația, tot mi-a frânt inima.

Una dintre prietenele mele bune m-a ajutat să depășesc durerea. Stând în parcare, am sunat-o pe Natasha. Prietenii mei cei mai apropiați sunt foarte diferiți. Provin din medii diferite și au credințe diferite. Votează diferit și iubesc diferit. Natasha este una dintre cele mai fervente războinice spirituale. De fapt, ea m-a învățat cum să mă rog. Este, de asemenea, cea mai conservatoare prietenă și rareori folosește cuvinte grele. (Nu pot spune același lucru despre mine.) Și este genul de persoană simpatică ce râde în hohote și căreia nu-i pasă deloc de ce cred oamenii. Odată, mi-a cumpărat în luna iulie, drept cadou de ziua mea, un costum îmblănit de cangur pentru Halloween și cumva m-a convins să-l îmbrac. (Notă pentru sine: buzunarele nu sunt nicio bucurie... mai ales când se suprapun, lol.) Ea este prietena care îmi amintește să nu mă iau prea în serios.

Când i-am spus Natashei despre fetele răutăcioase, am presupus că va începe să se roage imediat la telefon. În schimb, ea mi-a zis:

— Fetiță, tu ești femeie cu ouă, la fel ca veverița din poza aia, așa că, de fiecare dată când intri în clădirea QVC și treci pe lângă pițipoancele alea, leagăna-le cu mândrie!

Trebuie să vă explic puțin. Cu câțiva ani înainte ca aceste fete afurite să mă hărțuiască, Natasha a venit să mă viziteze când eram la facultate în New York. Ne aflam într-un magazin de cadouri și dintr-odată am auzit-o izbucnind în râs. Mi-am întors privirea și ea ținea o fotografie de dimensiunea unui poster cu o veveriță cu testicule uriașe. A strigat din celălalt colț al magazinului: „Suntem noi! Jamie, suntem noi. Suntem ca veverița asta. Femei cu ouă. Le avem mari ca veverița asta!” Țineți minte că vă spuneam că ea e cea mai conservatoare prietenă a mea.

Din acea zi petrecută în magazinul de cadouri, veverița cu pricina a devenit alter ego-ul nostru. Când Natasha a primit propunerea de a realiza propria emisiune la postul de televiziune HLN, deținut de CNN, i-am amintit, înainte de interviu, să fie curajoasă ca veverița. A primit emisiunea. Când eu eram cuprinsă de emoții înainte de lansarea de la QVC, ea mi-a reamintit de veveriță. Și din nou, în acea zi când plângeam în parcare la QVC, ea mi-a adus aminte să „legăn ouăle”. Să nu las niciodată pe careva să-mi șubrezească entuziasmul. M-a scos din starea jalnică și m-a binedispus.

Natasha avea dreptate. Nu ar trebui să lăsăm pe nimeni să ne oprească din a „le legăna”. Până în ziua de azi, mă încurajez adesea imaginându-mă drept o veveriță uriașă care-și „leagăna” înzestrarea chiar în sala de consiliu sau într-o întâlnire cu reprezentanții magazinelor ori la o petrecere la care nu mă simt suficient de grozavă să merg. Dacă ești în căutare de idei pe care să le adaugi în cutia încrederii, am o lecție adevărată, care a trecut testul timpului și este garantată de succesul în afaceri: leagăna-le!

Acea veveriță neînfricată este alter ego-ul meu și al Natashei, dar iată cum stau lucrurile: e o veveriță a abundenței. Ține minte, chestia cu insuficiența e învechită! Veverița poate fi și alter ego-ul tău! Dacă trebuie să fii neînfricată ca ea, fă-o! Știi că are ouă mari, dar acestea ar putea fi ovare externe. Poate fi oriunde dorești în spectrul de gen. Și oricum, nu contează, tu leagăna-le! Căci tu decizi ce reprezintă veverița neînfricată pentru tine. Dacă acest lucru te ajută, FII

VEVERIȚĂ!



Fii vecheiță c&nd simți nevoia și leagăne-le!

Natasha m-a binedispus, iar c&nd am ajuns acasă, i-am spus lui Paulo ce se întâmplase. A văzut că mi-am stricat machiajul, așa că și-a închis laptopul pentru a-mi acorda toată atenția.

— Pur și simplu, nu înțeleg de ce mă exclud în felul ăsta? am întrebat.

Răspunsul său m-a luat prin surprindere.

— De ce-ți pasă? De ce contează dacă te plac?

N-o spunea ca să mă consoleze. Chiar nu înțelegea de ce eram atât de rănită, deoarece, în opinia lui, era clar că se simțeau geloase pe succesul meu în continuă creștere. În plus, lui Paulo chiar nu-i păsa efectiv ce cred oamenii despre el. Trebuie să fie atât de eliberator să nu-ți pese deloc!

S-ar putea să
fiți tentate să
vă subestimați,
dar pentru a vă
economisi timpul...
nu faceți acest lucru.

Mi-aș fi dorit să fiu la fel, dar, la vremea aceea în mod special, nu eram. Partea din mine care voia să mulțumească pe toată lumea tânjea să fie plăcută, dar mi-am dat seama că avea dreptate. Mi-am petrecut viața apărând femeile, așa că de ce mi-ar fi păsat atât de mult de cele care fac exact contrariul? Acele femei îmi arătaseră adevăratul lor caracter și nu era unul amabil, așa că de ce să le dau puterea mea? Dacă le-aș fi lăsat să-mi ia în continuare din energie, ele mi-ar fi destabilizat misiunea. Am vrut să le spun un lucru pe care îl știam cu siguranță: S-ar putea să fiți tentate să mă subestimați, dar pentru a vă economisi timpul... nu faceți acest lucru.

Nu eram acolo
pentru a concura cu
ele. Mă aflam acolo
pentru a concura cu
ceea ce Dumnezeu
m-a făcut capabilă
să realizez.

Dar, în loc să le spun ceva, sperând că s-ar putea schimba, am găsit refugiu în a ști că subestimarea poate fi o superputere. Pentru că nu te văd niciodată venind. Și știam că, deși ar fi putut fi supărate pe faptul că începusem să am succes, nu aveau idee cât de multă voință de a câștiga și credință că este posibil aveam în mine. Nu eram acolo pentru a concura cu ele. Mă aflam acolo pentru a concura cu ceea ce Dumnezeu m-a făcut capabilă să realizez. Atunci mi-am jurat că într-o zi compania mea va fi atât de mare, încât gândul de a concura cu mine nici nu le va trece prin cap. Și am crezut.

Michelle Obama a spus următoarele cuvinte, devenite celebre: „Când ei coboară, noi ne ridicăm“. Dar, înainte de a avea șansa de a-mi demonstra mie sau fetelor rele că aș putea să mă ridic deasupra atitudinii pe care au avut-o față de mine, lucrurile au luat o întorsătură foarte proastă, pe care nu aș fi putut să o anticipez niciodată. Eram pe punctul de a afla cum este să fii atacată nu de indivizi, ci de un concurent uriaș.

Într-o după-amiază, am deschis un e-mail pe care QVC îl trimite tuturor clienților săi, arătând produse noi, pe punctul de a fi lansate, și am văzut ceea ce semăna EXACT cu unul dintre produsele noastre, dar cu sigla unei alte mărci pe ambalaj. CE???

Nu. Nu putea fi adevărat.

Mi-a stat inima în loc și corpul meu a intrat într-o stare de șoc. Am simțit instantaneu că-mi vine rău. Dețineam formulele produselor noastre, iar fabricanții cu care colaboram nu le puteau oferi altcuiva din punct de vedere legal. În plus, eram preocupată în permanență de perfecționarea formulelor, până în punctul în care am testat adesea sute de iterații înainte de a ajunge la formula finală. Perfecționismul meu i-a înnebunit pe chimiști, dar diminua și șansele ca altcineva să creeze ceva identic. Deci, cum s-a întâmplat acest lucru? Ceva nu era în regulă. Speram să mă înșel, dar bănuiam că acest brand joacă murdar.

L-am sunat pe producătorul nostru din SUA și i-am arătat o imagine a produsului. Am simțit anxietate și furie care în curând au fost înlocuite de un sentiment insurmontabil de neputință. La început, fabricantul a negat orice implicare în produsul concurenței, dar am insistat și, în cele din urmă, el a recunoscut că au vândut o versiune „foarte similară“ a formulei pe care o

DEȚINEM acestei firme mult mai importante. Se pare că atunci când o marcă este mai mare decât alta, fabricantul formulei și deținătorul instalațiilor de amestecare este stimulat să le vândă o versiune „foarte similară“ a invenției de succes a clientului mai mic, schimbând-o suficient cât să susțină că este diferită. Acest lucru nu este tocmai legal, dar este ceea ce a făcut producătorul nostru. Știau că vor câștiga mult mai mulți bani de la această companie decât de la noi, așa că ne-au vândut.

Această marcă ne-a eliminat produsul. Eram mici comparativ cu ei, iar QVC era singura noastră expunere majoră. Deja primeau mai mult timp de emisie decât noi pe QVC. Erau, de asemenea, în toate marile supermarketuri și în magazinele universale. Și erau pe punctul de a lansa o imitație a produsului nostru pe toate aceste platforme. Nu m-am putut gândi decât la modul în care erau pe cale să-și folosească vasta expunere pentru a anunța că acest produs inovator este creația lor și aveau acoperirea și distribuția pentru a-l lansa pretutindeni. Îl puteau scoate imediat, și chiar să-i facă reclamă în reviste. Acest produs reprezenta toată strădania noastră și m-am temut că pur și simplu nu vor primi doar credit pentru inovație; mai devastator, ne distrugeau afacerea prin acest demers. Ce s-ar întâmpla dacă într-o zi am părea că noi am fost cei care i-am copiat pe ei? Mi-au trecut prin minte toate scenariile pesimiste. Am simțit că suntem atacați. Și în război.

Iată-ne din nou în situația dificilă de a fi o companie mică. L-am fi putut da în judecată pe producător, dar nu aveam bani și, mai rău, ei fabricau majoritatea formulelor noastre cheie. Un proces ar fi însemnat probabil încetarea fabricării produselor noastre. Când sunteți o firmă nouă, există atât de multe drumuri care par ideale sau simple, dar dacă le urmați, există șanse mari să vă facă mai mult rău decât bine sau puteți chiar ieși din afaceri.

Următoarea opțiune era să sunăm la QVC și să-i alertăm cu privire la acest produs copiat, realizat cu o formulă pe care NOI O DEȚINEAM, care urma să fie lansat pe canalul lor. Știam că QVC făcuse comenzile fără a ști că formula este similară, dar poate dacă le demonstrez acest lucru, puteau împiedica lansarea acestuia.

L-am sunat pe Allen Burke să-l întreb ce să fac. Da, același Allen Burke care m-a refuzat și mi-a spus că produsele noastre nu sunt potrivite pentru QVC (ceea ce m-a făcut să plâng în hohote toată noaptea, până am adormit, și apoi dimineți la rând să izbucnesc în plâns când mă trezeam, deoarece nu știam cum vom

continua afacerea).

Ei bine, după ce ne-am lansat la QVC, Allen a devenit unul dintre mentorii și prietenii mei dragi. El a fost un susținător important al autenticității și misiunii mărcii noastre și al modului în care femeile adevărate de pretutindeni răspundeau la aceasta. Chiar și după ce s-a retras de la QVC, a rămas unul dintre cei mai inteligenți și valoroși mentori din viața mea. Sfaturile pe care ni le-a dat în acea zi ne-au salvat probabil afacerea. Ne-a spus că putem face ce voiam, adică să sunăm la QVC și să cerem retragerea produsului, deși acest lucru ar fi afectat QVC în cele din urmă. Alocaseră timp de difuzare produsului, iar obiectivele de vânzări erau legate de lansare. O înlocuire în ultimul minut ar fi afectat vânzările prognozate. Ne-a fost de ajutor că ne-a explicat că QVC nu ar fi putut ști că produsul este copiat atunci când au plasat comanda cu cealaltă marcă. Mi-a reamintit că această companie avea o poziționare total diferită față de a noastră și că produsul nu se potrivea cu marketingul mărcii respective. El a avut dreptate. De exemplu, era ca și cum o firmă care vinde produse de machiaj cu sclipici în ambalaje nostime venea pe piață cu o descoperire organică antiîmbătrânire din neant, deoarece era la modă. Crea o situație complicată, iar produsul nostru pur și simplu nu părea autentic pentru ce reprezentau ei ca marcă. Probabil îl copiaseră și urmau să-l lanseze pentru că văzuseră că acest brand mic (adică, noi) are mare succes cu produsul respectiv. Știam că e o greșeală să abordez ceva ce nu este adecvat mărcii doar din motivul că e la modă și/sau de succes, deoarece diminua încrederea clienților. Dar asta nu schimba faptul că ei chiar o făceau. Se asemena cu povestea lui David contra lui Goliat, iar această marcă uriașă era un Goliat care ne putea distruge.

În săptămânile dinaintea lansării produsului NOSTRU de către cealaltă companie, m-am simțit extrem de rău. Ai primit vreodată vești foarte proaste, iar dimineața când te-ai trezit, ai sperat că totul a fost un vis și apoi ți s-a întors stomacul pe dos când ai realizat că nu? Ei bine, asta mi se întâmpla zilnic în acea perioadă. Paulo s-a inspirat din emisiunea Survivor și a început să pună afișe peste tot în biroul nostru (adică, în sufragerie), pe care erau scrise cuvinte precum „Autodepășește-te“, „Câștigă“ și „Supraviețuiește“. Mi-a făcut și tricouri cu „Super JJ“. El hotărâse că trebuia să-mi amintesc de supereroul care sunt, așa că a desenat cu marker negru un S și două litere J într-un logo în stil Superman. Am purtat acele tricouri. Mult timp.

Am decis să urmăresc sfatul lui Allen. Nu am anunțat QVC despre ceea ce a făcut cealaltă companie. Nu am vrut să le facem rău încercând să-i forțăm să retragă produsul din emisie. În plus, QVC era în continuare principalul nostru partener de distribuție. Nu puteam risca să deteriorăm relația cu ei. Și cu siguranță nu ne permiteam să fim prinși într-o bătălie legală cu concurentul Goliat.

În sfârșit, a sosit ziua. Compania mai mare a lansat produsul copiat pe QVC și în supermarketurile din toate colțurile SUA și din întreaga lume. Avea o poveste ușor diferită față de a noastră, dar arăta și avea aceleași proprietăți. Am urmărit contorul de vânzări pe măsură ce produsul a fost prezentat pe QVC. Spre surprinderea mea, folosind propriile obiective de vânzare ca referință, nu se mișca rapid. Nu vindea cât ar fi trebuit! Și când l-am văzut în supermarketuri, rafturile erau pline. Produsul copiat avea vânzări modeste! Ce? Chiar așa? Da, s-a vândut binișor. De-abia și-a atins obiectivul de vânzări. Această marcă MULT mai mare s-a descurcat mai rău decât noi, practic cu același produs. De ce? M-am gândit la ce mi-a spus Allen Burke atunci când am vorbit la telefon: „Nu poți falsifica autenticitatea“. Am știut și am crezut acest lucru, iar dovada era chiar în fața ochilor mei. Produsul copiat (adică, produsul nostru) a primit recenzii excelente! Oamenii care l-au cumpărat, l-au iubit. Dar în ciuda acestor comentarii favorabile, deoarece produsul nu era autentic pentru esența mărcii lor, nu au existat suficienți clienți conectați emoțional pentru a-l cumpăra pentru prima dată. Dar ghici ce? A continuat să se vândă INCREDIBIL de bine pentru noi! Întrucât era esențial pentru cine eram, ce doream pentru clienții noștri și ce credeam. Până în prezent, deși deținem sute de produse în portofoliul nostru, este încă unul dintre cele mai iubite și mai bine vândute produse.

Într-o zi, mulți ani mai târziu, am devenit mult mai mari decât compania care ne copiase. Și după câțiva ani, când m-am întâlnit cu fondatorul acelei mărci care ne clonase produsul, am decis că este timpul să purtăm o discuție. Ne aflam într-o zonă amplă, deschisă, la QVC, parte a imensei încăperi verzi. Acolo se găseau câțiva zeci de fondatori, cu toții în diferite etape de pregătire pentru emisiuni. L-am văzut pe fondator stând singur și am decis să vorbesc cu omul acela. Nu știam dacă urma să se transforme într-o ceartă sau o împăcare, dacă se va speria, va pretinde dreptul de proprietate sau chiar își va cere scuze.

— Aveți puțin timp la dispoziție să discutăm? am întrebat.

— Da, a răspuns.

Ne-am îndreptat spre scările largi, mochetate, care duceau de la spațiul alocat comercianților până la regia de emisie și ne-am așezat pe trepte, la aproximativ douăzeci de metri de toți ceilalți. Momentul era intens. Inima îmi bătea cu putere. Dacă amândoi spuneam adevărul, puteam depăși acel impas.

I-am amintit de lansarea produsului și de fabricantul nostru comun și i-am explicat cât de dureros fusese pentru mine.

— Erați o companie mai mare decât noi, am spus. Ceea ce ați făcut ne-ar fi putut scoate din afaceri. Nu a fost deloc corect.

Mă aflu în situația hilară de a mă simți ca un David care stă de vorbă cu Goliat. Pentru o perioadă lungă, această diferență era imensă, copleșitoare, insurmontabilă. Dar, până atunci, depășisem momente mai dificile decât acesta. Și am învățat în repetate rânduri că Dumnezeu e mai puternic decât orice opoziție.

Celălalt președinte de companie a negat că ar fi făcut acest lucru. I-am explicat că am dovezi, chiar și de la propriul meu producător, că așa s-a întâmplat. Omul de afaceri mi-a spus că au schimbat câteva ingrediente și modul în care au poziționat produsul și că nu m-au copiat niciodată. L-am privit în ochi și nu mi-a fost frică să spun ce gândesc și că sper că nu o vor face niciodată altcuiva. Indiferent de modul în care această persoană a ales să răspundă, nu am mai simțit vreo durere. Fără resentimente. Sincer, m-am simțit învingătoare. Pentru că am supraviețuit și am prosperat. Reînvățasem lecția puterii autenticității. Și eram o femeie de afaceri și o ființă umană mai puternică, datorită acestei experiențe.

Și în ceea ce privește producătorul care a vândut formula noastră „foarte similară” mărcii mai mari, ei bine, acum am devenit cel mai mare client al său. Depășindu-i cu mult pe ceilalți. Și acum le este frică să nu ne piardă pe noi.

Într-o zi, oamenii care n-au crezut niciodată în tine vor povesti cum te-au cunoscut.

Cât despre cele trei femei care m-au hărțuit, mi-am îndeplinit jurământul pe care mi-l făcusem într-una dintre cele mai îngrozitoare nopți la QVC. Compania mea a devenit în cele din urmă atât de mare, încât aceste trei fete rele au renunțat să mă mai urască. Două dintre ele chiar au început să fie amabile, politicoase și mai ales indiferente față de mine, iar a treia a încercat să-mi devină prietenă. Interacțiunea cea mai apropiată dintre noi, cu care mă simt confortabil, este relația pe care o avem astăzi, una pe care aș numi-o de cunoștințe la care poți apela.

Experiența pe care am avut-o cu ele m-a făcut să fiu și mai recunoscătoare pentru toți ceilalți fondatori, majoritatea dintre ei femei, care m-au sprijinit pe parcursul întregii călătorii la QVC. Chiar și astăzi, pe mulți îi consider prieteni buni. Avem o legătură bazată pe un respect profund, știind cât de grea este profesia de antreprenor. Deși suntem concurenți, ne susținem și ne încurajăm reciproc. Și devenim competitivi îmbunătățindu-ne propriile strategii, nu înlăturând pe altcineva.

Până în prezent, de fiecare dată când văd o altă femeie stând singură, indiferent dacă e vorba de o petrecere, un eveniment sau orice altceva, dacă pot, îmi propun să fiu amabilă. Mă duc la ea, o salut și o întreb ce mai face. Și prietenii mei cei mai apropiați procedează la fel. Așadar, le sunt recunoscătoare acelor trei femei, pentru că m-au învățat cât de important este acest gest pentru cineva care se simte singur.

*

Mai am un singur lucru de adăugat. Am menționat mai devreme în acest capitol că l-am sunat pe Allen Burke pentru sfaturi. Ei bine, când s-a retras de la QVC, l-am angajat într-o funcție plătită în consiliul consultativ IT Cosmetics. Allen Burke, legenda industriei de frumusețe, care a condus și a transformat ramura de cosmetice de la QVC, s-a alăturat consiliului nostru consultativ. Tipul care odată M-A RESPINS acum LUCREAZĂ PENTRU MINE! Ce zici!

Uneori, refuzurile
reprezintă de fapt
un dar divin, ascuns
într-un pachet ce
poartă eticheta

**RESPINGERE
DUREROASĂ.**

Pe măsură ce afacerea noastră a crescut, mi-am dat seama și că Allen a avut de fapt dreptate când ne-a refuzat. Uneori, chiar dacă respingerea doare, poate fi de fapt de ajutor. Iată ce vreau să spun. Dacă QVC ar fi spus da mai devreme, nu am fi reușit. În acel moment, nu a existat nicio modalitate prin care am fi putut gestiona partea de producție pentru a satisface volumul, calendarul și inventarierea fluxului de cerere necesare pentru a avea succes într-un domeniu atât de mare. Pur și simplu, nu aveam o echipă suficient de mare, infrastructură sau relații operaționale și am fi eșuat lamentabil. Allen avusese dreptate tot timpul; nu realizam câte lucruri nu știam atunci. Uneori, refuzurile reprezintă de fapt un dar divin, ascuns într-un pachet ce poartă eticheta respingere dureroasă. Și, la fel cum fetele rele m-au făcut să prețuiesc mai mult persoanele încurajatoare, momentele de eșec mă fac să savurez mai mult reușitele, atunci când acestea se întâmplă!

*

Îți pot spune
că ești respins,
dar într-o zi te
vor numi șef.

Iată ce am învățat și ce cred că este adevărat în viață atunci când trăiești autentic, muncești din greu și faci bine celorlalți: când vine vorba de oamenii răi, de concurenții nemiloși, de sceptici și de critici, s-ar putea ca aceștia să nu creadă în tine acum, dar într-o zi îți vor cere sfatul. Îți pot spune că ești necalificat, dar mai încolo se vor lăuda că te cunosc. Te pot numi slab, însă cândva te vor numi mogul. Îți pot spune că ești nepopular, dar într-o bună zi te vor numi prieten. Îți pot spune că ești neînsemnat, și într-o zi îți vor spune că ești șmecher. Îți pot spune că ești nebun, dar într-o zi te vor numi geniu. Îți pot spune că ești nedemn, dar într-o zi te vor numi legendă. Te pot privi cum plângi, dar într-o zi te vor privi cum ți LE LEGENI. Îți pot spune că ești respins, dar într-o zi vor ajunge să te numească șef.

capitolul 5

Crede în puterea microfonului tău

În luptă nu contează neapărat cât de mare e câinele; ci cât de mare este dorința de luptă a câinelui.

– DWIGHT D. EISENHOWER

Am evoluat atât de mult față de perioada când le permiteam fetelor rele, precum cele de la QVC, să mă rănească, și efectiv mi-am dat seama că puterea cercului tău interior este unul dintre cele mai mari secrete ale succesului atât în afaceri, cât și în viață.

Când vine vorba despre șase dintre cele mai apropiate prietene, acestea au personalități foarte diferite, cariere extraordinare și sunt unele dintre cele mai mărinimoase persoane pe care le cunosc. Dacă le vedeți doar în fotografiile de pe rețelele de socializare, s-ar putea să pară că au genul de vieți pline de farmec și de succes de care se bucură doar ceilalți oameni. Însă, la fel ca în cazul meu, adevărul din spatele poveștilor este unul dureros. Le-am cerut permisiunea de a vă împărtăși câteva fragmente din poveștile lor care sunt diferite de ceea ce vedeți pe rețelele de socializare, în viața lor profesională sau personală.

Uitați-vă la fețele din această imagine, cu toate șapte, de pe pagina următoare. Cred că prietenele mele sunt toate foarte frumoase, iar pentru mine acest lucru face ca fotografia să fie perfectă! Însă noi șapte suntem curajoase, aiurite și triumfătoare și, cu siguranță, nu suntem perfecte!



De la stânga la dreapta: Natasha, Dana, eu, Denise, Lia, Desiree, Jacquie

Iată adevărul din spatele acestor frumoase chipuri zâmbitoare:

Dintre noi șapte,

Una a crescut fără un adăpost.

Una a fost dată în plasament.

Două suntem adoptate.

Una a avut o mamă bolnavă psihic.

Una a avut un tată care s-a sinucis când ea abia împlinise cincisprezece ani.

Două dintre noi nu știm cine este tatăl nostru.

Una are dificultăți de învățare.

Una a rămas însărcinată la vârsta de cincisprezece ani și și-a crescut singură copilul.

Una a fost diagnosticată cu cancer mamar.

Fiecare dintre noi a avut, de asemenea, câteva reușite de poveste, multe datorită perseverenței:

Patru dintre noi suntem antreprenoare, am pus bazele unei afaceri și suntem directoare executive.

Una dintre noi a avut propria sa emisiune de știri ce-i purta numele, pe HLN, deținut de CNN (aceasta este Natasha, pe care ați întâlnit-o în capitoul anterior).

Una le-a dezvăluit recent prietenilor/familiei ei că se identifică drept bisexuală/nonbinară.

Una este cunoscută ca varianta feminină a lui Jerry McGuire, iar rolul ei va fi interpretat de o celebritate într-un viitor serial de televiziune.

Una se află pe lista Forbes a celor mai bogate femei.

Una a avut mai multe roluri principale în seriale difuzate în prime-time.

Una se eliberează de nesiguranța unei malformații fizice.

Pe hârtie, suntem ca niște piese de puzzle amestecate care par să nu se potrivească. Nu împărtășim toate aceeași religie, politică sau statut socioeconomic, totuși nimic din toate acestea nu este relevant pentru prietenia noastră. Toate plângem împreună, visăm să schimbăm cultura împreună, sprijinim femeile și incredibile proiecte umanitare, și toate suntem ÎNVINGĂTOARE, nu ÎNVINSE, în ciuda trecutului nostru, a provocărilor și a neajunsurilor noastre. Toate dorim să ne punem viața în slujba celorlalți!

Acestea sunt prietenele mele cele mai apropiate, pentru că își trăiesc viețile cu mult curaj și în mod autentic. Ele mă sprijină, iar eu le susțin la rândul meu. Mă stimulează. Îmi amintesc că sunt suficientă, atât în zilele bune — care alcătuiesc momentele cele mai prețioase —, cât și în zilele proaste, în care nu mă pot ridica din pat. Ne dezvăluim părțile vulnerabile și adevărate. Și ne iubim reciproc, fără să ne judecăm.

Împărtășesc poveștile acestor femei și prietenia noastră ca exemplu pentru modul în care, indiferent de trecutul sau de episoadele din poveștile noastre pe care ne-am rușinat să le destăinuim, dacă suntem suficient de curajoase să le facem cunoscute, descoperim că nu suntem singure.

Dana este prietena mea apropiată de peste douăzeci de ani. Ea este cea care a descoperit și a împărtășit recent că se identifică în ceea ce privește orientarea sexuală ca fiind bisexuală/nonbinară. Ea mi-a spus: „Cred că relațiile mele cu prietenii și familia au suferit pentru că nu le-am împărtășit că sunt nonbinară. M-am simțit mai singură ca niciodată. Viața mea a început să decurgă într-un mod uimitor când mi-am dezvăluit adevărul“. Când Dana mi-a făcut destăinuirea, am plâns de bucurie, pentru că nu o mai văzusem așa de fericită. Ea mi-a cerut să vă împărtășesc impactul și libertatea pe care le-a simțit când și-a acceptat, în cele din urmă, adevărul și a decis să-l spună celor pe care îi iubește cel mai mult. Deși nu au susținut-o în unanimitate așa cum a sperat, acum se simte mai liberă ca oricând.

În lucrările autoarei Brené Brown, ea a descoperit că aflarea propriului adevăr și dezvăluirea acestuia, chiar și atunci când este greu, reprezintă singura modalitate de a ne conecta realmente cu o altă ființă umană. Și conexiunea autentică este cheia iubirii.

Când ascunzi părți importante din ceea ce ești, nu poți avea niciodată relații autentice. Întrucât cealaltă persoană iubește pe cineva care nu prea seamănă cu

tine. Ezităm — dacă nu ne vor iubi așa cum suntem cu adevărat? Dar atunci trebuie să ne întrebăm ce este mai rău — pierderea acelei persoane sau pierderea șansei unei iubiri adevărate, autentice pentru tot restul vieții noastre? Ne naștem cu nevoia unei conexiuni umane. Așadar, dacă ți-a fost frică să te arăți așa cum ești, autentică, reală și adevărată, atunci îți răpești șansa de a avea o conexiune umană sinceră.

Prietena mea Desiree a aflat că era însărcinată la vârsta de cincisprezece ani.

„Imediat după ce am aflat, iubitul meu a dispărut. Eram speriată, singură și copleșită de teamă. Încă nu-mi terminasem studiile, eram o viitoare mamă adolescentă, singură, luptându-mă între a-mi da băiețelul spre adopție sau a-l crește, știind că soarta va fi împotriva mea... și a lui. În ultimul moment, am simțit că pur și simplu nu mă pot despărți de el, însă, în ziua în care s-a născut, atunci când asistentele mi l-au pus în brațe, am fost atât de paralizată de frică, încât am refuzat să mă uit la propriul meu copil. Nu am vrut să-mi vadă fața, iar prima lui amintire să fie ochii temători ai mamei. În timp ce stăteam cu el în brațe, uitându-mă în tavan, cu lacrimile curgându-mi pe obraji, nu m-am putut abține să nu mă gândesc: Sunt oare suficient de puternică pentru a face asta la o vârstă atât de fragedă? De ce mi-a dat Dumnezeu acest dar? Voi distruge șansele acestui copil inocent la o viață normală?

Apoi, pur și simplu, instinctul matern a lui Desiree a ieșit la suprafață. Și a luat decizia că se va lăsa ghidată de dragoste, nu de teamă. Și datorită acelei decizii, toată viața ei s-a schimbat. „M-am uitat în ochii băiețelului meu pentru prima dată și l-am copleșit cu toată dragostea care exista în mine. Și în acel moment, am știut cu adevărat că mă aflu la locul potrivit și eram exact ceea ce trebuia să fiu: o mamă. Mama lui.“

Cincisprezece ani mai târziu, eu și Desiree ne-am întâlnit pentru prima dată, când ea a apărut la QVC pentru a prezenta produsul nostru. Avea un ten cu tendințe acneice și mi-a spus cum IT Cosmetics i-a transformat pielea și încrederea. Într-o zi, am luat masa împreună și am vorbit ore întregi. Am văzut această lumină în interiorul ei în ziua aceea. I-am putut simți sufletul și fragilitatea. „Ce-ai spune dacă ai împărtăși curajul și povestea autentică cu

milioane de femei din toată țara?” am întrebat-o pe Desiree. Trebuia să angajez personal suplimentar pentru a reprezenta IT Cosmetics la QVC — nu doar pentru a fi modele, ci, pentru a prezenta produsele IT Cosmetics în direct. Spre deosebire de majoritatea mărcilor, care angajează specialiști în vânzări cu experiență pentru a-și promova produsele, am vrut să găesc persoane ale căror vieți au fost schimbate în mod real de produsele noastre și ale căror sentimente corespundeau misiunii asumate de noi, apoi să le instruim în ceea ce privește aparițiile la televizor și vânzările.

Când am întrebat-o pentru prima dată pe Desiree dacă este pregătită pentru acest rol nou, m-a privit ca o căprioară speriată. Mai târziu, după multe zile de luptă cu neîncrederea în sine, m-a sunat și mi-a acceptat propunerea.

Nu voi uita niciodată debutul ei la QVC. La fel ca producătorii care odată și-au făcut griji pentru mine, mi-a fost teamă că Des ar putea leșina în ziua aceea. În afara platoului de filmare, avea ochii plini de lacrimi și tremura de frică. Dar când a intrat în direct, am urmărit cum privirea ei trece de la frica pentru ea însăși la dragostea pentru femeile care o priveau de acasă. Ea și-a deschis inima în acea primă transmisiune și în nenumăratele emisiuni pe care le-a făcut de atunci. Mi-am asumat un risc imens pentru companie preferând autenticitatea în locul experienței. Și Desiree, la rândul ei, și-a asumat un risc imens, având încredere în mine, deschizându-se și învingându-și teama cu ajutorul dragostei.

Încrederea noastră s-a transformat de-a lungul anilor într-o prietenie frumoasă. Desiree îmi amintește că există forță și putere în a fi vulnerabilă. Și ori de câte ori sunt tentată să mă las copleșită de frică, fără să-mi dau seama, Des este prima care-mi aduce aminte să mă las ghidată de dragoste, nu de frică.

Gândește-te cât de bine te simți când ești cu adevărat tu însăși. Nu trebuie să încerci. Se întâmplă de la sine. Și fără efort. Dacă lucrezi într-un domeniu creativ sau ai un hobby creativ, știi că în acea stare numită „flux”, în care ești condusă și energizată de ceea ce faci, creativitatea și realizările cele mai bune apar de la sine. Același lucru se întâmplă atunci când te afli într-o stare de flux în viața de zi cu zi. Și singura modalitate de a experimenta acest lucru este să fii pe deplin autentică. Părțile bune, părțile ciudate, părțile incomode, părțile amabile, părțile temătoare, părțile adevărate. Când ascunzi părți din tine, îți estompezi propria lumină sau te schimbi pentru a încerca să îndeplinești așteptările altcuiva, riști să

ratezi șansa de a deveni persoana care te-ai născut să fii și să dezvolti acele tipuri de relații care îți vor umple sufletul.

Multe dintre noi risipim atât de mult din viață, diminuăm cine suntem și cum ne prezentăm, deoarece ne îngrijorează ce cred alții.

Una dintre cele mai mari temeri care ne împiedică să ne prezentăm așa cum suntem cu adevărat este grija că oamenii nu ne vor plăcea. Iată cum stă treaba: vom întâlni fete rele, sabotori, bârfe, concurenți nemiloși și chiar falși susținători. Nu tuturor le va plăcea de fiecare dintre noi mereu, indiferent de ce am face. Așadar, de ce să nu accepți situația și să te prezinți așa cum ești? În caz contrar, detractorii și criticii vor judeca persoana care tu, de fapt, nu ești. Poate că este mai puțin dureros sau crezi că, dacă te vei micșora sau te vei ascunde, vei întâlni mai puțină negativitate. Dar la sfârșitul zilei, când îți recapeți puterea și te arăți așa cum ești, îți câștigi efectiv întreaga viață înapoi.

O modalitate de a crede în noi înșine este să ne înconjurăm de oameni care nu numai că au încredere în noi și ne iubesc pentru ceea ce suntem, dar ne și stimulează. De multe ori s-a spus că reprezinți suma celor cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp. Gândește-te la asta pentru o clipă. În afară de copiii tăi, dacă ești părinte, cine sunt cei aproximativ cinci oameni cu care te vezi sau vorbești cel mai des? Te stimulează și te ajută să-ți atingi întregul potențial și să trăiești cea mai bună viață? Te iubesc cum se cuvine și te inspiră să iubești mai mult? Îți amintesc de talentele, punctele forte și de frumusețea ta? Îți arată când greșești? Te ajută să înlături îndoiala de sine?

Dacă cele cinci persoane cu care petreci cel mai mult timp nu te stimulează și te inspiră să fii cea mai bună versiune a ta, ar fi bine să te gândești cu ce fel de oameni te înconjori. Deoarece este ușor să păstrăm în viața noastră persoane care ne fac rău sau ne reduc energia/vibrația. Și le ținem alături, pentru că este confortabil sau convenabil. Sau pentru că suntem prieteni de mult timp. Sau pentru că ne temem că va fi prea greu să ne facem noi prieteni. Este ușor să coborâm ștacheta și să ne lăsăm bârfiți chiar și atunci când nu ne simțim bine în sufletul nostru. Este ușor să stăm în preajma oamenilor care, de fapt, încurajează ca obiceiurile proaste și părțile negative din noi să prindă rădăcini. Este ușor să le spunem cu însuflețire ideile noastre sau cele mai mari visuri, chiar și atunci când bănuim că nu vor împărtăși entuziasmul sau credința noastră. Reshma Saujani, în cartea ei *Brave, Not Perfect*, scrie: „Am devenit condiționați să facem compromisuri și să ne micșorăm pentru a fi plăcuți. Problema este că, atunci

când muncești atât de mult pentru a face ca toată lumea să te placă, ajungi de cele mai multe ori să nu-ți mai placă de tine însăși“.

Poate simți că nu ai de ales și că ești blocată în cercul persoanelor din jurul tău. Dacă unii dintre oamenii cu care petreci cel mai mult timp nu susțin stilul tău de viață și visurile pe care vrei să le realizezi — și se întâmplă să fie chiar familia ta? Sau partenerul tău? Adică, nu poți spune: „Calmează-te, mamă“ sau să scapi atât de ușor de membrii familiei, nu? Am învățat o lecție importantă de la strălucitul meu prieten și mentor, autorul și speaker-ul motivațional Bob Goff. El a afirmat această idee într-o conversație restrânsă și i-am cerut permisiunea să o împărtășesc pentru că mi-a fost atât de utilă.

Bob m-a învățat că avem cu toții un microfon pe care îl controlăm. Și noi alegem oamenii cărora le dăm acel microfon. Noi decidem cine vorbește și la ce volum. Atunci când putem decide cui îi permitem să vorbească în viața noastră sau cui îi predăm microfonul, totul se poate schimba.

În timpul și după terminarea liceului, unul dintre numeroasele mele locuri de muncă a fost ca recepționară într-un centru de sănătate, unde am ajuns să lucrez în vânzări și am devenit rapid manager. La acea vreme, tatăl meu muncea ca inspector pe linia de asamblare într-o fabrică de sticlă. Pe măsură ce avansam în slujbă, primeam comision în plus față de salariu pentru vânzările de abonamente și am început să câștig mai mult de cincizeci de mii de dolari pe an — ceea ce era mult mai mult decât câștiga tata. Când i-am spus că am fost acceptată la Universitatea statului Washington și intenționez să merg la facultate, el mi-a zis:

— Nu! De ce ai face asta? Câștigi atât de mulți bani. O duci bine și trebuie să ții cont de acest lucru. Era bine intenționat și-mi oferea cel mai bun sfat pe care-l putea da, prin prisma propriilor sale experiențe limitate.

Am vrut să plec din orașul în care am crescut și să călătoresc, să merg la facultate și să întâlnesc oameni cu experiențe de viață diferite de a mea și, mai ales, am vrut să văd lumea! În acel moment, știam că mă iubea cum putea el mai bine, însă mai știam și că trebuie să-i închid microfonul în ceea ce privește tema respectivă.

Te simți atât de puternică atunci când stăpânești arta de a decide pentru cine să deschizi sau să închizi volumul. Poate ai un prieten cu care îți face plăcere să

lucrezi, dar nu agreezi că adesea se victimizează. Poți fi amabilă și afectuoasă în sala de sport, însă alegi să nu le oferi un microfon în viața ta în orice circumstanță. Poate ai un membru al familiei sau un partener pe care-l iubești, dar știi că atunci când îi împărtășești obiectivele sau visurile, acesta devine pesimist sau cinic și te epuizează și îți vlăguiește sufletul. Nu trebuie să abandonezi cu totul astfel de persoane, dar poți schimba subiectele din viața ta despre care le lași să vorbească la microfonul tău. Ai puterea de a reduce volumul oricând dorești. Uneori, s-ar putea să-i asculți doar când vorbesc despre vreme, despre ce aveți la cină sau despre concurenții din emisiunea Burlacul, dar alegi să nu afli opinia lor despre ideile în legătură cu care ești entuziasmată. Poți păstra această conversație pentru cineva care merită să-și spună părerea despre acest subiect cu voce tare în microfonul tău! Cineva care te inspiră să fii cea mai bună versiune a ta și să zbori cât mai sus în acea zonă a vieții tale!

Când instinctul te avertizează în legătură cu cineva, imaginează-ți că iei microfonul înapoi de la persoana respectivă, la fel de repede cum un reporter îl ia de la un martor agitat în timpul unei transmisiuni în direct. Când am lansat IT Cosmetics, Paulo și cu mine primeam în mod constant comentarii și întrebări pline de îndoieli, chiar și de la mulți dintre prietenii noștri, membrii familiei și colegii de la acea vreme. „Ce știți despre machiaj?“; „Paulo, machiajul nu este foarte macho!“; „De ce ați renunțat la un loc de muncă stabil, unde aveți beneficii?“ și „Sigur sunteți pregătiți să faceți acest lucru?“ Dacă am fi văzut perspectivele visului nostru prin lentila lor aburită de îndoială, unde am fi ajuns? În mod asemănător, atunci când simți că oamenii îți spun doar ceea ce vrei să auzi pentru că vor să te mulțumească, de asemenea trebuie să scazi volumul, deoarece nu e adevărat.

Dacă intuiția îți spune că un prieten, partener sau membru al familiei nu îți privește obiectivele și visurile în modul util de care ai nevoie, nu căuta efectiv sfatul lor. Nu le da microfonul în ceea ce privește acest subiect. Iubește-i dintr-o altă perspectivă, mai sănătoasă. Împărtășește-ți gândurile, dar concentrează-te pe zonele în care vă conectați cel mai bine. Energia este contagioasă și, chiar dacă nu poți controla modul în care se comportă alte persoane, poți alege pe cine lași să te influențeze.

Dacă cercul tău de cunoscuți nu te susține, atunci există posibilitatea ca acesta să nu fie un cerc, ci mai degrabă o cușcă! Când ne înconjurăm de oameni negativiști sau toxici, de multe ori începem să le oglindim negativitatea. Gândește-te la oamenii din viața ta care te trag în jos. Ai vrea să te molipsești de

energia lor negativă contagioasă și să o preiei asupra ta? Poate deja faci asta fără să-ți dai seama. Se poate întâmpla atât de ușor.

Dacă nu ești înconjurată de susținerea de care ai nevoie, fii deschisă să adaugi persoane noi în cercul tău, care te pot încuraja să devii cea mai bună versiune a ta. Și pentru care să faci același lucru. Când cineva acționează la o vibrație mai mare decât a ta, poți simți acest lucru și le poți cere să vorbească la microfonul tău, întrucât sunt persoane capabile, care îți pot da sfaturi utile în ceea ce privește problema ta.

O prietenă din cercul meu restrâns, Lia, emană cea mai radioasă energie pe care am întâlnit-o. Este asemenea unui soare. Din lista de mai sus, Lia este prietena care a crescut fără adăpost, apoi mai târziu în ghetourile din Philadelphia. A fost înconjurată de oameni care nu au încurajat-o niciodată să aibă visuri mărețe, care niciodată nu și-au dorit mai mult. De mică, Lia a simțit că Dumnezeu are planuri mari pentru viața ei. Deși a crescut într-un mediu dominat de frică, ea a decis să aleagă bucuria. Și-a dat seama de la o vârstă fragedă cum să închidă microfonul celor din jurul ei și, prin determinare și tărie de caracter, a adus treptat în cercul său oameni care au ridicat-o, așa cum face și ea la rândul ei. În mod asemănător, când oamenii apropiați, cum ar fi mama ei, i-au spus să radieze lumina, ea a știut să crească volumul acelor cuvinte pe care le simțea adevărate. În cele din urmă, Lia și-a completat cercul cu oameni care erau mai pricepuți în afaceri, apoi și-a început propria afacere, o linie de bijuterii numită Valencia Key, pe care a lansat-o recent la QVC. Fata care a crescut fără adăpost apărea acum la televizor în o sută de milioane de case, împărtășind visul și bucuria ei. Suntem prietene apropiate de foarte mulți ani și ea este persoana la care apelez atunci când cineva din mediul online spune ceva foarte dureros sau aflu că un angajat mi-a trădat încrederea sau un concurent a încercat să mă rănească personal. Lia mă binedispune repede și îmi revin imediat! Ea îmi amintește să nu le dau puterea mea și să nu-i las să-mi fure bucuria.

Și nu uita să fii binevoitoare cu tine însăși. Poate dura ceva timp până construiești în jurul tău un cerc puternic de oameni cu adevărat grozavi. Uneori, unul dintre ei îți va răni încrederea și vei afla că nu este persoana pe care ai crezut-o. Și poate părea chiar imposibil să găsești genul de oameni pe care îi cauți, dar cred că atunci când ești o prietenă veritabilă, vei atrage prieteni adevărați, cinstiți și care împărtășesc aceleași valori. Nu te mulțumi cu puțin când vine vorba de persoanele cu care te înconjori.

Când stabilești conexiuni autentice, acestea te ajută să crezi în tine și în visurile tale și, în cele din urmă, te ajută să le îndeplinești. Lia mă motivează să-mi sporesc bucuria. Denise mă ajută să nu tolerez mizerii de la nimeni. Natasha mă îndeamnă să fiu veșnică neînfricată. Dana mă încurajează să spun adevărul meu. Desiree mă inspiră să îmi accept vulnerabilitatea. Jacquie mă stimulează să fiu puternică și curajoasă. Oamenii de care mă înconjur și pe care îi las să vorbească în viața mea au fost esențiali pentru succesul meu. Sunt amabili și nu mă judecă. Ei văd ce este mai bun în mine și mi-o amintesc. Nu mă lasă să-mi cobor ștacheta sau să-mi reiau vreun obicei prost. Mă provoacă. Se țin de cuvânt. Îmi acceptă capriciile și mă iubesc pentru ceea ce sunt. Și încerc să fac toate acestea pentru ei. Faptul că am avut un astfel de cerc puternic a fost esențial pentru forța mea de a suporta eșecurile și dezamăgirile. Și a fost esențial pentru menținerea încrederii în propria persoană, chiar dacă simt că alții nu mă înțeleg.

Cercul tău poate fi format din două sau cinci persoane; dar asigură-te că sunt oamenii potriviți. Dacă te străduiești să aduci câțiva prieteni noi în cercul restrâns, fii sigură că posedă calitățile de care ai cu adevărat nevoie la un prieten. Și asigură-te că ai mintea și inima deschise cu privire la cine ești dornică să includă. Am constatat că prietenii adevărați nu seamănă cu persoanele cu care ți-ai petrecut timpul în liceu sau alături de care ai crescut. Și pentru a-i găsi, poate trebuie să te eliberezi de niște vechi prejudecăți.

Eu și prietenele minunate nu suntem precum acele cățelușe de concurs, pregătite impecabil încă de la naștere pentru a câștiga. Ne asemănăm mult mai mult cu niște căței comunitari. Cățelușe vagaboande, hoinare, care poate nu știu unde au fost făcute, dar știu din ce sunt făcute. Hoinare care au întâlnit câțiva don Juani, au avut pui-surpriză, au fost năpădite de purici și și-au lins rănilor împreună. Hoinare care au depășit nevoia de a auzi „Cine e fată cuminte?“, care nu te judecă dacă ai fost la un adăpost pentru animale și da, uneori facem pipi unde nu trebuie când suntem prea emoționate. Hoinare care hohotesc de râs împreună și împărtășesc ani de înțelepciune canină. Hoinare fără pedigree, dar care ducem o luptă uriașă în interiorul nostru. Și avem doar o singură rugămintă pentru cei care vor să se alăture haitei noastre: o inimă mare și iubitoare. Suntem hoinare și slab cotate, dar am ales oricum să participăm la concursurile canine și am apărut de nicăieri pentru a câștiga unele dintre cele mai mari premii, pur și simplu pentru că am decis să credem că putem s-o facem.

capitolul 6

Crede în puterea autenticității

*Fii cine ești și spune ceea ce simți, întrucât cei care se supără nu contează, iar
cei care contează nu se supără.*

– BERNARD M. BARUCH

Bună Jamie, numele meu este Sarah Beth și sun din Texas ca să comand astăzi mai multe produse. Nu știu ce puneți în ele, dar zilele trecute soțul meu a spus că arăt bine. Am rămas tablou. Mi-a zis că radiez. Ca să înțelegeți mai bine: când mi-am vopsit părul, din greșeală, în roșu-violet, nici nu a observat. Așadar, ca să zică el asta înseamnă... Vă sun ca să comand mai mult.

Telespectatori precum Sarah Beth, o cumpărătoare pe care am cunoscut-o pentru prima dată când eram în direct la televizor, ne-au oferit părerea reală a clienților noștri.

În urma experienței de la QVC am învățat lecții importante pe care le-am aplicat în toate domeniile dezvoltării noastre: digitale, rețele de socializare și de afaceri, dar și în evoluția personală.

O companie poate vinde
ceva o dată, aceasta este
doar o simplă vânzare.
Dar în momentul în care
clienților le place ceva
atât de mult și îl cumpără
a doua oară, produsul
devine un brand.

La câțiva ani după lansarea pe QVC, compania noastră era încă mică, în raport cu numeroasele mărci principale de la acea vreme, dar creșteam rapid. Produsele noastre se vindeau bine pe QVC, iar rata de cumpărare repetată era mare. Aceasta însemna că le plăcuseră clienților care le cumpăraseră pentru prima dată și, când le-au terminat, au revenit pentru a comanda din nou. În afaceri, fidelizarea clienților a fost întotdeauna scopul meu și cel mai bun indicator al succesului care mă interesează. O companie poate vinde ceva o dată, aceasta este doar o simplă vânzare. Dar în momentul în care clienților le place ceva atât de mult și îl cumpără a doua oară, produsul devine un brand. Nu este vorba doar de creșterea vânzărilor, ci de dezvoltarea încrederii și echitatea brandului. Dacă un client are încredere că produsul este bun și face ceea ce promite, atunci puteți crea cu adevărat ceva real.

Pe măsură ce vânzările și achizițiile repetate au continuat să crească, eram programată să intru în direct atât de des, încât acest lucru mi-a acaparat viața. QVC este o televiziune care transmite în direct, non-stop, în fiecare zi a anului, cu excepția Crăciunului. Nu există nici un scenariu și nici prompter, ești doar tu cu prezentatorul, privind în camerele de filmat din studio, în timp ce se transmite în direct la nivel național și pe internet. Fiecare minut de difuzare contează în timp real. Pentru QVC, timpul de difuzare reprezintă capitalul lor. Într-un magazin Target sau Walmart se pot cumpăra mii de produse în același timp. Însă în ceea ce privește teleshoppingul, un singur produs poate fi difuzat o dată. Asta înseamnă că toate companiile, mărcile și produsele concurează între ele pentru a obține timp de difuzare pe QVC. Deci, chiar dacă IT Cosmetics este o companie de cosmetice, suntem în concurență cu cele mai bune companii din toate categoriile, cum ar fi Apple sau Dyson sau Vitamix. Timpul de difuzare, în mare parte, se distribuie acelor care ating cele mai mari vânzări de dolari pe minut.

De fiecare dată când eram în direct, vedeam ceasul de sub camerele de filmat care îmi spunea câte minute mai aveam. Și în acest timp, îl auzeam în cască pe producător, spunându-mi dacă vânzările merg bine, efectiv în fiecare secundă. A fost cea mai stresantă situație pe care am trăit-o vreodată, dar, în direct, trebuia să par că mă distrez. Și adevărul este că, de fapt, chiar trebuie să te distrezi, pentru că, dacă încerci prea mult să vinzi, va avea efectul contrar. Telespectatorii sunt isteți și nu vor comanda de la un agent de vânzări care încearcă să-i forțeze să cumpere produsul. Dar dacă ești sincer și cu adevărat pasionat de produs, ei pot simți acest lucru.

Simplul fapt de a fi autentic nu înseamnă automat că produsul se va vinde. După cum am menționat, la QVC simți această presiune neîncetată că valoarea ta este dată de cifrele ultimei tale emisiuni. Și chiar dacă emisiunea a decurs bine, ei pot să-ți reducă timpul de difuzare, în timp ce ești în direct, dacă un produs nu se vinde bine. Mi s-a întâmplat asta de multe ori. Prezентam un produs pe care cheltuisem sute de mii de dolari pentru fabricarea și distribuirea către depozitul QVC și, dacă nu mergea bine, dintr-odată vedeam cum se micșorează cifrele pe ceasul cu numărătoare inversă. Imaginează-ți că stai acolo, vorbind în direct către o sută de milioane de case despre acest produs nou-nouț, știind câți bani sunt în joc pentru afacerea ta și că ai la dispoziție doar opt minute. Și apoi vezi ceasul sărind instantaneu de la șase minute la două minute. Trebuie să continui să zâmbești și să-ți lauzi produsul fără să reacționezi, însă prin minte îți trec multe lucruri. Tocmai ai pierdut patru minute din prezentare, deoarece produsul nu se vindea suficient de bine în primele două minute. Aceste patru minute reprezintă zeci de mii de dolari în vânzări pe care tocmai le-ai pierdut. Și, în plus, pentru că nu a avut succes, probabil că nu va mai fi o altă ocazie să-l prezentați în direct, ceea ce înseamnă că QVC va expedia probabil tot inventarul suplimentar al produsului, a cărui fabricare deja ai plătit-o, și nu vei primi niciun ban pentru ce nu s-a vândut. Acest lucru ar putea părea teribil, însă este vorba doar despre afaceri, la fel ca în cazul magazinelor fizice. Dacă produsul nu se vinde bine acolo, acesta va fi scos și vei pierde spațiul de pe raft. Afacerile sunt doar afaceri și acești comercianți trebuie să se mențină și ei în activitate, așa că are sens. Totuși, marea diferență este că la QVC se întâmplă aproape imediat și nu ai la dispoziție numeroase zile ca în magazine, cum ar fi Target sau Walmart, pentru a dovedi că produsul se va vinde. Adesea, ai doar o singură șansă. Și dacă vânzările sunt excelente, poți primi o a doua șansă.

Ajunsesem în punctul în care îmi trăiam viața în direct non-stop. Literalmente.

Adevărul este că mi-a fost foarte greu. Lipsa unui program regulat de somn îți poate afecta sănătatea și corpul. Iar la acest lucru se adaugă și presiunea neîncetată de a atinge cifrele de vânzări. Cu cât te descurci mai bine, cu atât îți cresc obiectivele de vânzări și îți oferă mai mult spațiu de emisie. Totuși, într-un fel, crezi că ești la fel de bună ca ultima emisiune. Și cu cât am petrecut mai mult timp la QVC, cu atât am văzut branduri care au rezistat doar o emisiune. Așa că mi-am dat seama că este o onoare incredibilă să fiu invitată în continuare, deoarece realizăm obiectivul impus.

QVC a oferit companiei mele expunere când nu ne puteam permite publicitate și,

până în prezent, lor le datorez o mare parte din succesul pe care-l avem. Oamenii care ne-au văzut pe QVC s-au dus în magazine și au întrebat despre marca noastră, iar această cerere din partea clienților pentru produsul nostru ne-a ajutat în cele din urmă să fim acceptați de comercianții care ne refuzaseră ani de zile. Reglementările și protocoalele de calitate extrem de ridicate pe care QVC le solicită produselor au fost scumpe și dificil de parcurs pentru o companie mică, însă ne-au scutit de plângeri din partea consumatorilor sau de probleme legate de calitate, cu care se confruntă multe companii aflate în creștere. Când mă uit înapoi la această călătorie, șansa oferită de QVC a fost cea mai mare rampă de lansare pe care compania noastră ar fi putut să o aibă și, chiar și cu toate dificultățile, aș face-o din nou într-o clipă.

În plus față de creșterea vânzărilor și a renumelui mărcii, una dintre cele mai frumoase părți ale experienței QVC a fost colaborarea cu oamenii incredibili din jurul meu (în afară de fetele rele). Helen, una dintre modelele noastre, a fost întotdeauna cea mai perspicace și ne-a spus cele mai amuzante povești din grupul nostru. Helen era singură, în vârstă de șaptezeci de ani, și, în timpul orelor lungi petrecute pe platou, își împărtășea poveștile despre întâlnirile ei, iar unele dintre ele ne amuzau teribil. Frecventa multe dintre site-urile de întâlniri, iar cu majoritatea bărbaților cu care a ieșit s-a văzut doar o singură dată înainte de a descoperi de ce erau singuri. La o întâlnire, a aflat că unul dintre tipii care spusese că are în jur de șaptezeci de ani, la fel ca ea, mințise în legătură cu vârsta. De fapt, avea aproape nouăzeci de ani.

— Ce? Bărbații mint despre vârsta lor la optzeci de ani? am întrebat.

— Bărbații mint și la optzeci de ani? a adăugat un alt fotomodel.

Lucrurile stăteau chiar mai rău. Era căsătorit și mințise și cu privire la acest aspect. La o întâlnire cu un alt tip, de data aceasta unul care avea cu adevărat vârsta de șaptezeci de ani, la jumătatea întâlnirii, el s-a aplecat și a lins-o pe Helen pe obraz. Da, cu toată limba, pe toată lungimea obrazului. Inutil să spun că a fost ultima sa întâlnire cu Helen. Oricum, Helen a devenit cunoscută sub numele de „atracția bărbaților“, iar când aveam emisiuni live în toiul nopții și ajungeam în punctul în care ne înflăcăram, făceam chiar referire la întâlnirile ei în timpul prezentărilor noastre în direct! (Cu permisiunea lui Helen, bineînțeles.) Și Helen rezona cu telespectatorii, care sunau și menționau că este modelul lor preferat sau că vor să aibă o viață amoroasă la fel de activă ca a ei.

Helen era atât de sarcastică și atât de simpatcă, încât ea și Paulo se tachinau reciproc în cabină, ca un frate și o soră.

— Jamie, cum te descurci cu el? mă întreba ea dacă el era lângă mine.

— Jamie, cum de s-au vândut toate bucățile din acel produs, având-o pe Helen drept model? Nu pricep! zicea el ca să o facă să râdă.

Am petrecut mult timp împreună, mai mult timp decât cu membrii familiei noastre. Am aflat că Helen avea în apartamentul ei un televizor mic, vechi. Chipul ei era acum pe nenumărate televizoare cu ecran mare din toată țara. Așadar, într-un an, în timpul concediului, eu și Paulo am surprins-o prin livrarea la apartamentul ei a unui televizor HD mare. În acest fel, putea să înregistreze emisiunile în care apărea ca model și să-și vadă propria față frumoasă pe un ecran generos.

Unul dintre aspectele mele preferate ale mediului de la QVC este că, spre deosebire de magazinele fizice, unde vezi o mulțime de produse ale mărcilor, dar rareori întâlnești fondatorii companiei, la QVC aproape întotdeauna fondatorii companiei sau ai mărcii prezintă în direct. Și multe emisiuni de o oră pe QVC prezintă produse de la mai multe mărci diferite. Așa că ajungi să întâlnești mulți antreprenori și creatori de companii fascinanti și care te motivează, pentru că vă aflați cu toții în cabină înainte de emisiuni.

Una dintre cele mai dragi amintiri ale mele este când i-am văzut pe Paulo și pe alți doi fondatori mergând pe hol, cu unt de homar pe față, picurându-le de pe bărbie pe haine. Una dintre mărcile de alimente tocmai terminase emisiunea. După prezentare, mărcile de produse alimentare lasă adesea oricui se află prin preajmă toate mâncărurile gătite pe care le-au folosit în timpul emisiunii. Un anumit tip de mâncare este mai râvnit decât altele. Mie îmi plăcea atunci când companii precum Cheryl's Cookies aveau prezentări. Dulciurile pe care le împărțeau tuturor după emisiune le treceam la categoria „Caloriile nu contează când vin gratis”. Dar comercianții care vindeau homari erau favoriții lui Paulo. Când i-am văzut pe el și pe ceilalți oameni de afaceri mânjiți cu sos strălucitor de homar, am izbucnit într-un râs incontrollabil.

— Ne-au zis că vor arunca tot ce nu se va mânca de pe acest cărucior de prezentare în următoarele câteva minute, a spus Paulo cu gura plină, în timp ce stăteau în holul studioului, smulgând cozile de homar din carcasă, strângând mai

multe cozi în fiecare mână, pe care le înmuiau în unt, apoi le îndesau în gură, de parcă ar fi fost unul dintre acele concursuri de mâncat hotdog.

Adesea, toți se simțeau epuizați, în cabină, în timpul emisiunilor nocturne, și ajungeam să râdem împreună de cele mai stupide lucruri, eliberându-ne de tensiune și apropiindu-ne unii de alții. S-au născut adevărate prietenii.

Cel mai mare risc
pentru afacerea
voastră nu este ceea ce
face concurența. Este
riscul să fiți distrași și
să vă lăsați influențați
de asta și să vă diluați
propriul sos secret.

Ca antreprenori, cu toții avem momente în care un concurent se descurcă mai bine decât noi și asta creează tentația de a schimba ceea ce facem, indiferent dacă e vorba de modul în care ne vindem produsul, de cum ne descriem misiunea sau chiar despre ce produs vindem. Am văzut mereu astfel de situații, care reprezintă una dintre cele mai mari greșeli pe care orice antreprenor le poate face. De fiecare dată când o marcă sau un creator de brand a schimbat ceva ce nu rezona cu misiunea lor reală sau cu propria autenticitate, acesta a eșuat pe termen lung. După ce am văzut petrecându-se atât de des în jurul meu, am devenit interesată de acest aspect. Ori de câte ori cineva din echipa mea se îngrijora de activitatea unui alt brand sau de ce era la modă în acel moment pe piață, spuneam de fiecare dată echipei următorul lucru: Cel mai mare risc pentru afacerea noastră nu e ce face concurența. Este riscul să fim distrași și să ne lăsăm influențați de asta și să ne diluăm propriul sos secret. Am spus aceste cuvinte de atâtea ori, încât echipa mea a ajuns să-mi termine propoziția după un timp. La fel ca în relațiile de prietenie și amoroase, același lucru este valabil și în afaceri. Și în acest domeniu, relația adevărată este cea care se clădește cu clientul. În momentul în care devii conștientă de puterea autenticității, scapi de presiune și de stres. Pentru că tu ești una singură. Și a fi altcineva, pur și simplu nu va funcționa. Conștientizarea acestui lucru te eliberează.

Chiar și în prezent, de fiecare dată când schimb canalul pe QVC, îi știu pe mulți dintre prezentatorii pe care îi văd, indiferent de zi. Am aflat încă de la început că oamenii care își dau toată silința în timpul emisiunilor fac același lucru și în viața reală. Unii dintre cei mai de succes fondatori au o anumită personalitate, stare emoțională și punct de vedere atunci când sunt în direct și se comportă exact la fel și când ies din emisie. Pe de altă parte, persoanele care încep emisiunea cu o glumă sau un număr ori sunt comercianți înrăiți nu se descurcă niciodată bine pe termen lung. Mulți doar vin și pleacă. Telespectatorii și oamenii în general se conectează cu tine numai atunci când ești autentică. Și nu poți mima autenticitatea. Mally Roncal, fondatoarea Mally Beauty, este un simbol al QVC. A fost machieuză lui Beyoncé și ia viața à la légère: pace, dragoste și machiaj excelent. Pe ecran, debordează de energie. Este extravagantă, extrem de încrezătoare, simpatcă și veselă. Vă întrebați cum poate cineva să aibă mereu atât de multă vitalitate, dar trebuie să vă spun că în birourile QVC râsul lui Mally se aude de pe hol și se comportă exact la fel, la trei dimineața, când se îndreaptă spre parcare. Am luat nenumărate prânzuri împreună ce au durat ore întregi, iar la sfârșit încă mai râdeam. Chiar acum aș putea să o sun și să vorbim încă și tot nu am termina de discutat, pentru că e charismatică și plină de dragoste. De

aceea are un succes atât de mare. Este sinceră atât pe ecran, cât și în viața reală.

Un alt exemplu incredibil în acest sens este regretata și legendara Joan Rivers, care a fost una dintre reginele originale ale QVC. Prezenta emisiunile într-un stil caracteristic, nebunesc, excesiv, amabil, adeseori șocant, însă așa a fost și în viața reală. Nu voi uita niciodată acea zi din cabina aglomerată de la QVC, când vânzările mergeau atât de greu, încât puteai tăia tensiunea cu un cuțit. Mă pregăteam de emisiune, înconjurată de mulți alți oameni de afaceri, tăcuți și foarte stresați, când dintr-odată ușile mari metalice s-au deschis și Joan a intrat cu brațele deschise și a strigat cu vocea ei ireverențioasă:

— Haideți să trezim America și să vindem câteva fleacuri, oameni buni!

Nu puteai să nu zâmbești și să nu o iubești. Iar ea și-a iubit clienții. Și a fost mereu ea însăși și a reușit întotdeauna.

Vânzarea e un rezultat de scurtă durată. Longevitatea în vânzări vine dacă te asiguri că produsul face ce zice că face, atunci construiești încredere, ești tu însăși și te conectezi cu adevărat. Indiferent dacă îți dorești clienți fideli sau relații adevărate de durată, sau să pui bazele unui grup de urmăritori, sau unei comunități online de durată, trebuie să arăți autenticitate.

Autenticitatea nu
garantează în mod
automat succesul...
însă lipsa acesteia
duce la eșec.

Autenticitatea nu garantează în mod automat succesul... însă lipsa acesteia duce la eșec. În timp ce firma mea se dezvoltă, am urmărit cum mii de alte companii au reușit ori au dat faliment. Autenticitatea nu poate fi falsificată. Și faptul de a ști că în asta rezidă adevărata ta putere este una dintre cele mai importante lecții de viață și afaceri pe care le-am învățat.



Două dintre modele care au fost alături de noi încă de la început și care, zece ani mai târziu, participă la aproape toate emisiunile noastre de la QVC: Alisha și Helen (adică, Atracția bărbaților).



Eu, Paulo și Jacquie urmărind din cabina de la QVC festivitatea de absolvire a nepoatei mele. Unul dintre nenumăratele evenimente de familie pe care le-am ratat pentru a dezvolta afacerea.



Echipa noastră sărbătorește victoriile din cadrul galei QVC Customer Choice Beauty Awards. Aceste premii înseamnă întotdeauna foarte mult, deoarece câștigătorii sunt aleși 100% prin votul clienților.

capitolul 7

Crede că poți ajunge de la a fi subestimată la a fi de nestăvilit

Crezi că fetele mici pot zbura?

NADIA, POVESTEA NADIEI COMĂNECI

Vrem să vă oferim un miliard două sute de milioane de dolari pentru a vă cumpăra compania. Încă nu pot procesa faptul că am auzit aceste cuvinte. Dar au fost reale. Fetei, care a început cu un vis în sufrageria ei, i s-a spus că ceea ce a creat era valoros. Foarte valoros. Chiar dacă a fost respins de atâția experți, ani la rând. Aceste cuvinte m-au făcut să cred că pasiunea și reziliența îndrăcite chiar dau rezultate. Dar mai aveam de parcurs mult din drumul de cărămidă galbenă înainte de a ajunge în Oz. Calea era sinuoasă, întreruptă de semne de circulație, rute ocolitoare și cu o mulțime de lecții de stăruință și perseverență.

În 2013, aveam peste două sute de emisiuni în direct la QVC pe an. Într-un an sunt trei sute șazeci și cinci de zile, iar noi făceam peste două sute de emisiuni în direct. Ne-am mutat din California în Jersey City, New Jersey, astfel încât să punem bazele unei echipe, dar să fim și suficient de aproape de QVC, în Pennsylvania. Și când nu apăream la QVC, ne întorceam la birou sau călătoream pentru întâlnirile de afaceri cu diferiții comercianți la nivel național. Am început să organizez apariții în magazinele ULTA Beauty din toată țara. Sute de clienți veneau la evenimente pentru a se întâlni cu mine și cu echipa de la IT Cosmetics. De asemenea, ne pregăteam să ne lansăm pe plan internațional în Asia de Sud-Est și Australia.

Am construit o echipă incredibilă, coordonată de prima noastră angajată, Jacquie, care ne-a sprijinit în toate aparițiile de la QVC, de la pregătirea recuzitei până la organizarea emisiunilor și alegerea modelelor, de la elaborarea

documentelor și planificarea emisiunilor până la a intra în direct cu mine și Paulo la fiecare transmisiune.

Am construit o echipă grozavă de angajați, apoi am învățat cum să-i lăsăm să plece și să-i delegăm, iar acest lucru ne-a ținut în viață. Am reușit, în sfârșit, să angajăm oameni care erau experți în domenii în care aveam mare nevoie, cum ar fi resurse umane, digital, educație globală și vânzări. Și când am împlinit patru ani de la înființare, am angajat o asistentă pe nume Zega, care a înțeles repede cum stau lucrurile.

Dar afacerea noastră creștea atât de repede, încât a fost greu să facem față cerințelor tot mai mari. Nu am vrut să creez un mediu de epuizare profesională, așa că făceam angajări cât de repede puteam. Între timp, cu toții preluam tot mai multe sarcini și lucram cât mai mult.

Paulo se ocupa în continuare de operațiuni, finanțe, IT, partea digitală și legală și supraveghea toate funcțiile de depozitare, transport și vamă și prognozare (sunt atât de recunoscătoare că m-am căsătorit cu cel mai inteligent tip din clasă). La rândul meu, conduceam mai mult de jumătate din departamentele companiei, pe lângă crearea tuturor produselor, supravegherea dezvoltării strategiei și inițiativelor noastre de educație și vânzări, redactam prezentările produselor și de marketing, aprobam campaniile publicitare, formularea produselor și testările, participam la întâlniri și conferințe cu diferiți retaileri, luam cuvântul la evenimente ale clienților, intervievam și angajam personal, realizam toate interviurile pentru presa scrisă și televiziuni, și prezentam pe QVC, toate acestea în timp ce gestionam treburile curente ale afacerii și mă asiguram că vom atinge estimările de vânzări.

Dacă ați început vreodată o afacere, veți ști prea bine ce urmează să vă spun. Deși faptul de a putea angaja oameni este un dar și o etapă esențială ca antreprenor, gestionarea persoanelor pe care le angajezi reprezintă o cu totul altă treabă! Eram epuizați, dar am continuat să muncim cât de mult am putut. Zile la rând m-am simțit ca un hamster care aleargă într-o roțiță. Dar un hamster care acum alimenta o întreagă companie, așa că trebuia să alerg și mai repede, având pe umeri întreaga greutate a firmei. Un hamster convins că aleargă să-și salveze propria viață, ca și cum nu ar ști niciodată când se va prăbuși roata succesului. Auzisem nu de atâtea ori și rămăsesem fără bani în atâtea rânduri, încât, atunci când în sfârșit, am fost acceptați, iar contul bancar al companiei a crescut, nu am putut niciodată să cred pe deplin că se întâmplă cu adevărat. În fiecare zi,

simțeam că totul se poate prăbuși în orice moment. Se numește sindromul impostorului, când nu-ți vine să crezi că succesul care ți se întâmplă este real sau meritat. Nu mai avusesem un asemenea succes financiar și nu mai experimentasem ceva asemănător cu ceea ce trăiam atunci. Cum de o fată ca mine avea parte de toate acestea? Știam că lucram din greu. Dar mi se părea că în orice secundă totul putea să dispară.

Pe măsură ce anii treceau, epuizarea s-a accentuat. M-am îngrășat mult, la fel și Paulo. Am început să mă confrunt cu urticarie cauzată de stres, mi-au apărut umflături pe diverse părți ale feței și corpului, care mă mâncau îngrozitor. Acest lucru începuse să se întâmple în mod regulat. Odată, într-o ședință importantă a consiliului, coatele mele arătau ca niște mingi roșii gigantice. De multe ori, atunci când eram în direct la QVC, a trebuit să mă îmbrac cu rochii diferite pentru a le acoperi, în funcție de locul în care apăreau în ziua respectivă. Mereu am avut la mine trei obiecte, oriunde m-am dus: cafea, cremă cu cortizon și Benadryl. Și, în ciuda săptămânilor lungi de muncă și a stresului constant, Paulo și cu mine încercam și să întemeiem o familie. Nu sunt sigură la ce ne gândeam, dar a fost visul nostru să adoptăm, dar și să avem propriul nostru copil. Eu și Paulo am ascuns această parte personală a vieții noastre de toată lumea. Am suferit câteva avorturi spontane. Am început să urmez tratamente de fertilitate, proceduri chirurgicale de recuperare a ovulelor și încercam să-mi dau seama de ce nu puteam duce o sarcină până la termen.

Atunci când corpul tău nu face ceea ce ar trebui, este foarte greu să nu te simți ca o ratată. A fost o perioadă plină de suferință și de o senzație constantă de dezamăgire. La tot acest stres se mai adăuga și îngrijorarea cu privire la modul în care puteam continua să lucrăm non-stop în momentul în care am fi avut un copil. Eu și Paulo nu ieșeam în oraș și, când am făcut acest lucru, mi s-a părut ca o altă întâlnire de afaceri. Obişnuiam să ne comandăm mâncarea, iar eu beam cafea toată ziua. Din când în când, mă uitam la reality-show-uri în fundal, una dintre plăcerile mele vinovate preferate... cui nu-i place The Real Housewives și Burlacul? Nu ne mișcam din fața laptopurilor noastre. La sfârșitul unei zile de lucru de douăzeci de ore, mă simțeam epuizată, ca și când aș fi alergat la un maraton, apoi mă uitam la brățara Fitbit și vedeam că făcusem doar două sute de pași.

Trebuia să fiu pregătită și să mă exprim fluid ori de câte ori apăream la QVC, dar

o dată epuizarea m-a doborât. Încercam să spun că produsele noastre nu conțin particule strălucitoare sau sclipici. Acesta era un lucru important, deoarece clientele cărora nu le plăcea aspectul lucios al altor produse se puteau baza pe faptul că produsele noastre nu conțineau astfel de ingrediente. Dar, în direct, în loc să spun „strălucire și sclipici“, mi-a ieșit „licărire și căcățiș“. Hopa. Am văzut cum prezentatoarea și-a acoperit gura în afara camerei de filmat. Am făcut o gafă pe un post unde cuvintele urâte sunt complet inacceptabile. Dar, odată ce am făcut greșeala, a fost greu de remediat. În noaptea aceea, de fiecare dată când voiam să spun „strălucire și sclipici“, îmi ieșea „licărire și căcățiș“. Modelele se prăpădeau de răs atunci când nu apăreau în cadru. Mă străduiam atât de mult să nu spun, dar se tot întâmpla. Serios, chiar încercați. Spuneți repede „strălucire și sclipici“, de cinci ori. Este foarte, foarte greu să nu spui „căcățiș“.

Zega a fost alături de mine la aproape fiecare emisiune de la QVC. Când eram programate la miezul nopții, ea mă ducea adesea acasă sau direct la birou, după aceea. În timpul călătoriei de două ore către Jersey City, încercam să dorm pe scaunul din dreapta, astfel încât să mă pot odihni înainte să ajungem la serviciu, unde aveam un duș și păstram schimburi de haine, o periută de dinți și articole de toaletă. Deseori, nu aveam suficient timp pentru a face duș și ajungeam exact la fix pentru întâlnirile de dimineață. Nu aș fi putut face față programului non-stop fără ea.

Aceste călătorii nocturne de la QVC direct la birou pentru întâlnirile de dimineață au devenit atât de obișnuite încât, într-un an, ca un cadou de Crăciun, Paulo m-a surprins transformând scaunul din dreapta al mașinii mele într-un scaun electric înclinat. Îmi amintesc fața lui Paulo când a spus cu mândrie:

— E ca alea din emisiunea cu mașini tunate. Acum, poate, poți să dormi puțin mai confortabil în timpul navetei.

Întotdeauna mi-am dorit ca Paulo să se tatueze, dar nu a făcut-o niciodată, pentru că e foarte conservator, așa că un cadou de Crăciun care amintea de regii șoselelor l-a făcut să se simtă grozav și cutezător.

Am ratat nunți, concedii și zile de naștere. Odată, mi-am dus o parte din familie în Insulele Turks și Caicos într-o vacanță, dar am stat tot timpul în camera de hotel și am lucrat pe laptop. Nu mă puteam opri.

Nu era clar cum ar fi mers lucrurile dacă aveam un copil. Ar crește bebelușul la

fel ca mine, cu părinții mereu la serviciu?

În timpul perioadei de creștere a IT Cosmetics, conducerea companiei mi s-a părut că a fost singurul lucru pe care îl făceam foarte bine. Paulo și cu mine munceam atât de mult, încât nu ne mai simțeam umani. Parcă am fi fost niște roboți. Afacerea era înfloritoare, însă nu și sănătatea noastră, iar căsnicia ne era aproape inexistentă, abia ne vedeam prietenii și familia și, literalmente, celelalte aspecte ale vieții aveau de suferit.

La un moment dat, eu și Paulo ne-am dat seama că, de ani de zile, am petrecut aproape fiecare aniversare a căsătoriei, zi de naștere și sărbătoare națională în cabina de la QVC. Singura excepție a fost ziua de Crăciun, unica zi în care nu erau emisiuni în direct, dar de multe ori tot am petrecut Crăciunul la QVC, deoarece aveam sau speram să fim programați pentru emisiuni în zilele din preajma acestei sărbători. Am fost atât de determinați încât, atunci când știam că se apropie o furtună de zăpadă, mergeam la QVC și stăteam într-o cameră de hotel, chiar dacă nu aveam emisiuni programate. Îi anunțam de prezența noastră și de faptul că suntem pregătiți să intrăm în direct, în cazul în care zborurile altor comercianți ar fi fost anulate din cauza vremii și aveau spații suplimentare de acoperit. Ajunseserăm în punctul în care ne puteam permite să ne asumăm un risc de afaceri calculat și să ne punem în locul cumpărătorului, în speranța că va da roade. Până în acel moment, știam ce tipuri de produse și truse se vindeau bine. Deoarece fabricarea produselor poate dura între patru și șase luni, am început să comandăm în mod strategic în plus și să ne asumăm riscul că vom primi mai multe difuzări decât ne promisese. Iar dacă o altă marcă nu atingea obiectivele de vânzări sau o emisiune era anulată în ultimul moment, atunci când QVC ne-a întrebat dacă avem stoc suplimentar de completat în mod neașteptat, am făcut acest lucru, întrucât eram pregătiți. Agitația era reală și ne grăbeam să mărim viteza.

În primii ani, chiar când marca noastră începea să rezoneze cu clienții, am primit un e-mail în care mi se spunea că o persoană de la L'Oréal dorea să ne întâlnească. Se numea Carol Hamilton și era responsabilă de toate mărcile de lux L'Oréal pentru Statele Unite. Am știut imediat că întâlnirea aceea se întâmpla datorită unei semințe pe care o plantaserăm (ei bine, mai degrabă, o sămânță pe care o plantase veverița curajoasă) cu mulți ani înainte. O sămânță care nu am știut niciodată că a răsarit. Cândva, o auzisem pe Carol ținând un discurs la un

eveniment din cadrul industriei de frumusețe, în care ea a împărtășit cele zece produse preferate ale ei din toate timpurile. Produsele IT Cosmetics nu se aflau pe lista ei, așa că neînfricata veveriță din mine a decis să îi trimită, la sediul birourilor ei, o notă scrisă de mână, în care îi explicam că, dacă ar încerca produsele noastre, cu siguranță ar ajunge pe lista ei. Alături de bilet, i-am trimis un coș cadou cu produse IT Cosmetics. Spre surprinderea mea, s-a dovedit nu numai că primise biletul, dar mai târziu am aflat că îl și păstrase. De parcă ar fi avut o presimțire în legătură cu el. Când a trimis e-mailul prin care mi-a cerut să ne întâlnim, i-am spus lui Paulo:

— Cred că L'Oréal va dori să cumpere compania noastră!

Am invitat-o la biroul nostru și întâlnirea a decurs extrem de bine. Ne-a adresat o mulțime de întrebări și ne-a spus că ea crede în ceea ce facem, faptul că ne adresăm unui grup de femei care, de obicei, sunt ignorate de majoritatea companiilor din industria frumuseții. (Hm, cred că aproape toate femeile sunt ignorate de majoritatea celor din industria frumuseții, mi-am zis în sinea mea.) Ne-a mai spus că facem o treabă excepțională și foarte necesară. Și, de asemenea, crede că vom ajunge importanți. Mi-am spus în sinea mea: Da, s-a prins cum stau lucrurile!

Am presupus că asta înseamnă că vrea să cumpere compania. Dar eram pe punctul de a afla că nu era atât de simplu. În acel an, Carol le-a transmis șefilor de la L'Oréal din Paris că ea crede că marca noastră face ceva cu adevărat special și că ar trebui să fim luați în considerare. Dar eram mult prea mici pentru ca aceștia să evalueze dacă aveam potențialul de a fi un brand global mare sau dacă marca noastră ar avea succes doar în Statele Unite. Deci, deocamdată, nu erau interesați să cumpere compania. Am simțit acest lucru ca pe o respingere, dar până în acel moment devenisem o expertă a refuzurilor. Și a fost uimitor pentru mine că însăși Carol Hamilton a apreciat ceea ce făceam — pentru că la vremea respectivă, chiar dacă ne descurcam foarte bine, eram încă o companie relativ necunoscută!

Și, desigur, cealaltă parte a acestei ecuații era dacă luam în considerare vânzarea atunci când urma să apară oportunitatea. Rămăsesem aproape fără resurse, așa că era greu să ne gândim prea mult timp. Oare am păstra compania să o transmitem generațiilor următoare? Am deveni o companie publică? Un lucru știam cu siguranță: eram dependenți de muncă. Nu puteam continua să conducem compania așa cum o făceam și să ne trăim și viața.

Odată cu trecerea anilor, epuizarea s-a accentuat din ce în ce mai tare. Tot nu rămăsesem însărcinată și încă lucram încontinuu. Am căutat modalități de a schimba volumul de muncă. Am adus un investitor minoritar suplimentar, Guthy-Renker, o companie de marketing care se adresa direct consumatorilor, cunoscută ca fiind cea mai bună din domeniul publicitar. Îmi dorisem dintotdeauna să realizez un parteneriat cu ei, deoarece nu numai că sunt cei mai buni în ceea ce fac, dar o reclamă ne-ar fi permis să transmitem mesajul către femeile de pretutindeni fără ca eu să fiu trează și să trăiesc prin televizor pentru a face acest lucru.

Am filmat un spot publicitar care foarte repede a început să fie difuzat la orice oră. Mulți telespectatori care l-au văzut au fost interesați de produse, dar au vrut să le încerce înainte de a le comanda. Acest lucru a făcut ca și mai mulți oameni să vină în magazinele fizice pentru a testa produsele. Parteneriatele de retail au prosperat. Iar expansiunea noastră globală era în plină desfășurare. Totuși, am aflat repede cât de greu este să ne extindem în alte țări. Fiecare țară are propria legislație privind acordul total între reglementări și resursele umane. Nu aveam suficiente ore la dispoziție și expertiza internă necesară pentru a rezolva singuri, gestionând în același timp și restul.

Ne-am extins echipa în continuare, în speranța că vom mai reduce din presiune, dar afacerea a continuat să devină mai complexă, astfel încât munca noastră nu a devenit mai ușoară. Eu și Paulo nu am învățat niciodată cum să stabilim limite. Amândoi ne implicam total. Când îmi suna telefonul și vedeam că este el, îmi dădeam seama că-l consideram un apel de serviciu, nu unul personal. Noaptea târziu, când unul dintre noi zicea: „În regulă, nu mai vorbim despre serviciu“, celălalt — sau chiar cel care o spusese mai întâi — aducea în discuție ceva legat de muncă. Ne-am dat seama că trebuie să schimbăm ceva, dacă ne doream să rămânem în viață, deoarece nu puteam susține în continuare ritmul în care se desfășurau lucrurile. Fără exagerare.

Trecuseră câțiva ani de la prima noastră întâlnire cu Carol și L'Oréal. I-am ținut la curent cu fiecare succes înregistrat de-a lungul timpului, așa cum trimiseseam cândva știri despre reușitele noastre comercianților în anii în care continuau să ne refuze. La fel cum „Marie“ a trimis noutăți editorilor de frumusețe, înainte să apărem în presă. Și Carol a continuat să-i țină la curent pe șefii din Paris în legătură cu evoluția brandului nostru. Apoi, într-o după-amiază din primăvara

anului 2015, am primit telefonul pe care îl așteptam. Carol a sunat să ne spună că firma L'Oréal era interesată să aibă o întâlnire de o mai mare anvergură și mai formală.

Nu eram 100% siguri că doream să ne asociem cu ei sau chiar să vindem o parte sau toată compania noastră, dar trebuia să facem ceva. Eu și Paulo nu mai puteam continua așa! Am petrecut săptămâni întregi pregătindu-ne pentru întâlnire. Materialele pe care le-am elaborat au fost foarte diferite față de broșurile de prezentare pe care le luaserăm la Sephora, cu câțiva ani în urmă. Până în acel moment, aduseserăm un investitor cu capital privat, TSG Consumer Partners. Și, spre deosebire de celălalt potențial investitor care ne refuzase din cauza greutății mele, pentru TSG nu conta acest lucru și susținea atât omul sincer care eram, cât și misiunea autentică a companiei. Investitorii și avocații noștri, împreună cu Paulo și directorul departamentului de finanțe, ne-au ajutat să strângem informații financiare complete, broșuri de prezentare și videoclipuri despre marcă. Zeci de oameni lucrau în cadrul departamentului nostru de creație dedicat designului grafic, așa că acum aveam elemente grafice de calitate și active de marcă. Este adevărat că aceste broșuri de prezentare aveau încă aceleași coperte de acetat, însă, dacă le-aș compara cu cele inițiale, ar fi ca și cum m-aș uita la desenele pe care le-am făcut la grădiniță.

Totul părea ireal. Fata care începuse cu o idee în sufrageria ei era pe cale să-și prezinte compania ca o potențială achiziție celei mai mari și mai distinse firme de cosmetice din lume, L'Oréal. Cumva, genul de situație pe care îl vezi într-un film, crezi că se întâmplă doar în filme. Dar de data aceasta, se întâmpla în viața reală!

A nu fi în
concordanță
poate fi o
superputere.

Birourile lor arătau ca o lume de basm, cu bărbați în costume făcute la comandă și femei în haine luxoase, mulți dintre ei venind la această întâlnire de la sediul din Paris. Nu am acordat o importanță deosebită ținutei mele. Știam deja că s-ar putea să nu mă încadrez, dar de aceea mă aflam acolo. Libertate! Nu făceam același lucru ca ei — îl valorificam. Așa că nu am simțit presiunea să mă conformez. Învățasem următoarea lecție: a nu fi în concordanță poate fi o superputere. În anii de început, probabil că ar fi fost un motiv de respingere din partea lor, dar încrederea în viziunea mea se transformase în încredere în ceea ce reprezentam. Mă aflam acolo pentru a mă adresa în mod diferit femeilor.

Trebuie să fii excentric ca să ajungi numărul unu.

– DR. SEUSS

Întâlnirea a decurs foarte bine, au pus întrebări extrem de inteligente, dar și abrupte. L'Oréal avea peste optzeci și șase de mii de angajați și deținea zeci de alte mărci, toate în industria frumuseții, niciuna dintre ele nu se aseamăna cu noi și cu ceea ce făceam. Erau perfect capabili să lanseze un brand nou fără să cumpere unul existent, așa că a trebuit să arătăm puterea mărcii noastre și a legăturii pe care o aveam cu clienții. În cele din urmă, au înțeles că autenticitatea nu poate fi falsificată. În acea zi le-am spus:

— Cred că vom ajunge brandul numărul unu din țară cândva. Carol a citit în ochii mei siguranța care i-a confirmat convingerea pe care o aveam în aceste vorbe. Și am putut vedea după scânteia din privirea ei că și ea credea la fel.

L'Oréal se baza pe echipe de experți la fața locului în peste o sută de țări, era deja pregătită pentru a distribui produsele noastre și mesajul de a oferi putere și încredere femeilor în întreaga lume, deci, dacă ne asociam cu ei, în loc să ne străduim să ne lansăm în fiecare țară, pe rând, din propriul nostru birou, prin intermediul lor, mesajul pe care noi îl lansam ajungea la mai multe femei, într-o perioadă mai scurtă. Visam la acest parteneriat și la faptul de a mă folosi de influența lor pentru a obține și mai mult spațiu la raft în magazine, astfel încât să

ne extindem gama de culori și produse, și să colaborăm cu echipa lor de chimiști pentru a ne îmbunătăți produsul la un nivel și mai ridicat de expertiză.

După încheierea ședinței, au trecut câteva săptămâni, timp în care am tot așteptat să primesc un telefon, iar în cele din urmă, Carol m-a sunat. Eram foarte emoționată. Mi-a spus că tuturor le-a plăcut întâlnirea și au fost impresionați de ceea ce făceam, „dar răspunsul lor este NU“.

CE? Nuuuuuuu! Carol a continuat să-mi spună că încă nu dovedisem că putem avea succes la scară globală. L'Oréal trebuia să se convingă de acest aspect înainte de a se asocia cu noi. Eram sigură că ea credea că fac o greșală. Era prea profesionistă pentru a spune asta, dar am simțit-o. În timp ce vorbeam la telefon, mă plimbam de colo colo prin biroul meu. Am fost dezamăgită, dar nu am mai plâns, așa cum am făcut când Allen Burke m-a refuzat în numele QVC. Eram plină de încredere atunci când am afirmat:

— Carol, într-o zi va fi un da. Cred asta. Și într-o zi voi împărtăși această poveste pentru a inspira alți oameni.

În mod profesionist și rece, ea a răspuns pur și simplu:

— Mult noroc, Jamie. Felicitări pentru tot ceea ce faci!

I-am mulțumit și i-am spus din nou:

— Într-o zi va fi un da.

A chicotit și am închis telefonul.

Apoi m-am pus din
nou pe picioare
și, cu ajutorul
lui Dumnezeu,
rugăciunii și forței
mele, am continuat
să perseverez.

Și am rămas acolo, totalmente epuizată profesional, fiind din nou refuzată. Bine, recunosc. Am plâns o zi întreagă. Dar de data aceasta, a fost mai mult din cauza extenuării decât a respingerii. Apoi m-am pus din nou pe picioare și, cu ajutorul lui Dumnezeu, rugăciunii și forței mele, am continuat să perseverez.

A fost genial că nu am renunțat.

– JAY-Z

Fără să știu cu adevărat de ce făceam acest lucru, dețineam douăzeci de bucăți din aceeași cămașă neagră și douăzeci de perechi din aceiași pantaloni negri și astfel mă îmbrăcam în fiecare zi. Era o tactică instinctivă de supraviețuire pentru a-mi conserva energia. Pentru a fi scutită să mai iau încă o decizie importantă pe zi. (Chiar și în prezent, fac asta când știu că trebuie să-mi concentrez toată energia asupra unui singur lucru, cum ar fi scrierea acestei cărți. Da, stau aici și scriu în aceiași pantaloni și cămașă de culoare neagră.) Am purtat părul strâns într-un coc în fiecare zi și pentru fiecare emisiune de la QVC. De fiecare dată când consultanții de imagine de la QVC mi-au sugerat să-mi las părul desfăcut, am explicat că astfel puteam să arăt mai bine produsele pe care le foloseam pe față, ceea ce era adevărat. Dar motivul principal era că abia supraviețuiam epuizării și aveam nevoie să economisesc fiecare strop de energie.

Am strâns toate puterile pe care le-am conservat într-o părticică a ființei mele și le-am folosit pentru a mă avânta și mai mult în creșterea afacerii. Cei de la QVC au fost uimiți de faptul că, în timp ce alte mărci oboseau sau prezentatorii lor se plâneau că au nevoie de somn (și cu siguranță chiar aveau nevoie, cu toții aveam), eu și Paulo am adoptat o abordare diferită. Ne-am forțat corpul mai mult decât ar fi trebuit, ne făceam apariția și ceream mai mult, indiferent dacă presupunea toată noaptea sau doar câteva emisiuni. Cumpărătorii QVC au început să mă numească „Iepurașul Energizer“ de fiecare dată când apăream pe ecran. Dar în acele reclame, iepurașul nu rămâne niciodată fără baterii. În viața reală, simțeam că îmi consumasem bateriile, epuizasem generatorul de rezervă și eram pe propria versiune a suportului de viață alimentat de rezistență și

perseverență. În unele zile, mi se alăturau trei grupuri diferite de angajați, care se roteau în schimburi de opt ore, înainte de a părăsi clădirea.

Mă forțam atât de tare, încât am observat că începusem să uit treptat diferite întâmplări. În unele zile nu-mi puteam aminti lucruri simple, cum ar fi ce am mâncat la cină în seara precedentă sau chiar la micul dejun în acea dimineață. Și în prezent există o mulțime de momente din această perioadă a vieții mele pe care alții și le amintesc în mod clar și de care eu pur și simplu nu-mi pot aduce aminte. Când mi-am dat seama că acest lucru se întâmpla, m-am speriat foarte tare. Dar am continuat să trag de mine din ce în ce mai mult. Cu toate acestea, deși asta era situația în afara camerelor de filmat, când intram în direct nu ți-ai fi dat seama niciodată. Chiar dacă eram extrem de epuizată, continuam să avem succes și adesea chiar ne dublam obiectivele de vânzări pentru emisiunile noastre QVC. În timpul unor emisiuni de grup, în care mai multe branduri împărțeau același interval orar, ecranele din cabină ne arătau performanța vânzărilor tuturor și au existat multe momente când totalul de vânzări atins de noi era dublu față de al tuturor celorlalți.

După ce le-am arătat previziunile financiare celor de la L'Oréal în cadrul întâlnirilor, ne-am confruntat cu un nou nivel de presiune — trebuia să atingem țintele marcate dacă doream să fim parteneri cu ei în viitor! Așadar, presiunea de a atinge obiectivele de vânzări la fiecare emisiune QVC era mai mare decât înainte. Pe măsură ce creșteam, am devenit superstițioasă, ca un jucător de baseball după o serie de lovituri câștigătoare. Nici măcar nu cred în superstiție sau noroc, dar m-am gândit să-mi iau totuși măsuri de precauție. Nu am exagerat ca un jucător de baseball care nu-și rade barba sau nu își schimbă lenjeria în cazul în care câștigă. Dar eram pe aproape. Am purtat exact aceeași pereche de pantofi pentru fiecare emisiune QVC. Și aceiași cercei. Până în acel moment, avuseserăm sute și sute de emisiuni. Perechea originală de pantofi, cu toc și bretele aurii, și cu o fâșie mică încrustată cu pietre pe cureaua din față, se suținea cu un ac de siguranță, așa că trebuia să fac rost de o a doua pereche din pantofii mei norocoși. Am căutat pe internet pentru a găsi unii exact la fel, dar nu am avut succes. Așa că am cumpărat o pereche de pantofi roz-auriu, cu toc, ce-mi veneau aproape perfect în picior și pe care i-am purtat la Fiecare. Emisiune. După aceea. Și astăzi îi mai am!

Când ajungi la sediul QVC, de-a lungul drumului care duce la intrare există un semn gigantic de neon cu litera Q, care se luminează treptat în culorile curcubeului. Durează aproximativ două minute pentru ca acesta să se transforme încet

din roșu, în albastru, în verde, în violet. Ei bine, mi-am însușit o altă superstiție și am decis că voi aștepta până când Q-ul va deveni verde, pentru noroc/creștere/bani, înainte de a ajunge la intrare. În unele zile a trebuit să aștept două minute întregi până să se facă verde, în timp ce mașinile din spatele meu începeau să claxoneze. Nu mi-a păsat și am aprins semnalizatoarele pentru a ști să mă ocolească. Nu plecam dacă nu vedeam culoarea verde. Privind înapoi, pur și simplu nu știam cum să procesez succesul și presiunea care veniseră odată cu acesta, iar superstițiile erau un mecanism care mă ajutau să fac față. Atunci, să port aceeași pantofi și cercei și să aștept ca acel Q să devină verde, printre altele, avea sens.

Am continuat să tot creștem, iar industria de frumusețe începea să ne observe. Și apoi, în februarie 2016, după ani de tatonări și de eforturi intense, telefonul a sunat. Era Carol Hamilton. Cei de la L'Oréal erau interesați să ne întâlnim din nou.

Visurile, la urma urmelor, reprezintă o formă de planificare.

– GLORIA STEINEM

De data aceasta, am trecut printr-o evaluare și mai formală cu L'Oréal. Bancherii și avocații noștri au vorbit direct cu ai lor. Nu aveam de gând să pierdem vremea. Și, de asemenea, nu voiam să ne irosim timpul și energia pentru a ajunge din nou să fim refuzați, dacă puteam să evităm acest lucru. A existat o examinare mult mai detaliată a fiecărui aspect al afacerii noastre. I-am spus lui Carol că într-o zi vom primi un DA, iar acum simțeam că, în fine, se întâmplă.

Am păstrat secret întâlnirile, deoarece nu am vrut să se răspândească zvonuri în industrie. De asemenea, nu voiam ca angajații să se entuziasmeze, pentru ca la scurt timp să fie dezamăgiți, deoarece parteneriatul nu s-a realizat. În plus, știam că, indiferent de ce se întâmpla, trebuia să atingem previziunile de vânzări. Nu puteam risca să ne distragem echipa. Dezavantajul acestui secret a fost că nu ne

puteam implica echipa pentru a ajuta la pregătirea întâlnirii și la volumul de muncă. Cele mai multe sarcini au căzut în seama lui Paulo și a unei alte angajate care știa, femeia care a ajutat la conducerea departamentului nostru de finanțe, întrucât situațiile financiare și operațiunile au constituit o mare parte din procesul de verificare prealabilă din partea L'Oréal.

Eram chiar în mijlocul filmării unui al doilea spot publicitar în acel moment. Am petrecut săptămâni întregi pe platou, cât era ziua de lungă, apoi am lucrat toată noaptea pentru întâlniri și negocieri. Am vrut ca acest lucru să se întâmple cât mai curând posibil, dar cei de la L'Oréal nu se grăbeau, întrucât nu aveau nevoie. Cred că știau că, în acel moment, ei erau singurii interesați să cumpere compania noastră. Nu a existat nicio tensiune concurențială. Până când a apărut...

Precizia bate puterea, iar sincronizarea bate viteza.

– CONOR MCGREGOR

Telefonul a sunat din nou. Partenerul nostru de capital privat a primit, pe neașteptate, o ofertă de la o altă companie pentru a ne cumpăra. În acea clipă am simțit că toate planetele s-au aliniat, pentru că aveam ceea ce în lumea afacerilor se numește tensiune concurențială. L'Oréal avea acum concurență în acest proces. Să înceapă meciul!

Apoi, în același timp, o altă companie despre care se știa în industria frumuseții că este scoasă la vânzare, a fost achiziționată, iar în ziua în care s-a întâmplat, unele companii care au ratat afacerea au devenit interesate să ne cumpere. DA! Stă în natura umană — atunci când alți oameni doresc ceva, devine și mai atrăgător pentru noi. Și asta s-a întâmplat.

L'Oréal a făcut în cele din urmă o ofertă pentru achiziționarea IT Cosmetics. Am rămas uimită. Erau mult mai mulți bani decât am fi acceptat cu câțiva ani în urmă. Dar iată cum stăteau lucrurile: oferta pe care au făcut-o era mai mică decât celelalte pe care le primeam acum. Chiar dacă știam în inima mea că L'Oréal era cel mai bun partener pentru noi și eram nerăbdătoare ca ei să răspândească

mesajul nostru de împuternicire în viețile a miliarde de oameni din întreaga lume, știam, de asemenea, că aceasta era singura noastră șansă să dăm lovitura. Și mai știam că am construit ceva mult mai valoros decât reflecta prima lor ofertă. Așa că am refuzat L'Oréal! Nu-mi pot imagina ce trebuie să fi gândit când, după ani de zile în care ne-am ținut după ei, acum noi eram cei care spuneam nu! Eram învățată să aud acest cuvânt, dar îl spuneam pentru prima dată.

Am crezut în noi și am crezut în puterea mea. M-am speriat, dar ne-am ținut ferm pe poziție. Până atunci, deja aflaseră de la propriii consultanți financiari de spre companiile care erau interesate de noi. Apoi, L'Oréal s-a întors cu o ofertă mult mai bună. Și am spus da.

Până și miracolele au nevoie de timp.

— Zâna cea bună, Cenușăreasa.

Din acel moment, totul s-a mișcat foarte repede. Au fost clipe în care am avut îndoieli și tot nu credeam că se va întâmpla cu adevărat. Dar a continuat să avanseze. Am intrat în detalii despre lucruri precum contractele de muncă. Am făcut tot ce mi-a stat în putință pentru a mă asigura că L'Oréal știa cât de valoroasă este fiecare persoană din echipa noastră, cât de extraordinare și talentate erau. O mare parte din succesul nostru s-a datorat și oamenilor care ne-au fost alături, determinați și altruști. Am petrecut ore întregi explicând în detaliu ce au făcut mulți dintre specialiștii noștri și le-am cerut celor de la L'Oréal să-mi promită că îi vor proteja și aprecia.

Inițial, L'Oréal a vrut să-mi schimbe titlul de director executiv. În acel moment, la L'Oréal, responsabilii zonali/de țări dețineau titluri de CEO. Tipul care era șeful unei alte mărci prestigioase de cosmetice din SUA, recent achiziționată, deținea, de asemenea, titlul de director executiv și, desigur, șeful L'Oréal era CEO. Însă au existat discuții dacă ar trebui să-mi păstrez și eu titlul de CEO. Câștigasem cu multă trudă această funcție pentru compania pe care o construisem de la zero. Eram hotărâtă să nu renunț. Nu puteam să mă împac cu

acest gând.

Nu voi uita niciodată clipa când Carol Hamilton a aflat de discuția cu privire la funcția mea. Ea a început imediat lupta ca eu să o păstrez, deoarece asta însemna pentru ea mai mult decât puteam să înțeleg atunci. Carol era o adevărată militantă. Își dorea ca toate femeile să avanseze și își folosea puterea pentru a le ridica, pentru a mă ridica. Îmi voi aminti asta și voi fi recunoscătoare și motivată de acest lucru. Mai târziu, am aflat că am devenit prima femeie din istoria de peste o sută de ani a L'Oréal care deține titlul de CEO. Dar iată cum s-a întâmplat: am crezut în inima mea că, având în vedere instinctele și perspicacitatea în afaceri, Carol ar fi trebuit să fie prima. Cu toate acestea, nu a fost. Și-a folosit toată puterea pentru a promova o altă femeie, adică pe mine, în acea funcție.

Una dintre cele mai mari pasiuni ale mele a fost întotdeauna susținerea altor femei. Iar în acea zi, Carol a declanșat în mine o determinare mai intensă. Ori de câte ori este posibil, crede în angajarea unei colege noi. Și, dacă nu se întâmplă acest lucru, cere-l. Încearcă să aduci o altă femeie în echipă. Asigură un loc suplimentar pentru ea. Invit-o în încăperea unde se întâmplă lucrurile importante, fie că e o sală de ședințe, o întâlnire a Asociației părinților și profesorilor sau un eveniment special. Atât de multe femei nu ajung să aibă aceste experiențe și, uneori, trebuie să vadă că este posibil, pentru a visa la mai mult și pentru a crede că li se poate întâmpla și lor. Apropierea poate însemna putere. Fiecare dintre noi deținem această putere într-un fel și libere o putem oferi.

Să ne întoarcem la negocierile cu L'Oréal. Am fost de acord să rămân și să conduc brandul timp de trei ani după achiziție. La fel și Paulo. Am stabilit un termen scurt pentru a încheia afacerea și, deoarece L'Oréal este o companie publică, totul a trebuit să fie păstrat extrem de confidențial. Acest lucru a însemnat că în scurta perioadă, plină de probleme și incertitudini, echipa noastră încă mai avea semne de întrebare. Paulo a lucrat fără întrerupere pentru încheierea afacerii și abia am reușit să dormim în aceste câteva săptămâni (din fericire, QVC ne pregătise deja pentru acest tip de epuizare). Înțelegerea nu era încă semnată și a mai trebuit să trecem prin ceea ce se numește verificări prealabile. În astfel de situații, echipele de avocați, bancheri și experți examinează fiecare registru, fiecare număr, fiecare acord de proprietate asupra formulei, fiecare contract, toate drepturile de proprietate intelectuală, ajung să cunoască efectiv totul despre compania pe care o deții. Ne simțeam de parcă am fi stat goi în fața lor, iar ei căutau orice punct slab în afacerea noastră.

În noaptea dinaintea încheierii contractului, am avut o problemă. Nu am putut găsi documentul care dovedea că deținem formula pentru unul dintre produsele noastre cheie. Filmasem o reclamă întreaga zi, apoi am stat trează toată noaptea și am vorbit la telefon cu avocații și cu producătorul, încercând să găesc dovezi ale proprietății intelectuale. Avocații noștri au intrat în panică, deoarece, dacă nu aveam ceva scris, puteam pierde afacerea. (Notă pentru toți antreprenorii: obțineți toate drepturile de proprietate intelectuală și de formulă în scris și țineți-le într-un loc sigur și organizat, din momentul în care puneți bazele firmei. Și înainte ca producătorii să dorească să o ascundă de voi. Dacă doriți ca într-o zi să vindeți compania, puneți-vă la curent cu tot ce trebuie să faceți și luați lucrurile de la început!) Producătorul ne crea greutate și refuza să ne trimită confirmări scrise, chiar dacă se știa că noi deținem formula. Investitorii și avocații noștri începeau să se îngrijoreze de faptul că problema ar putea afecta afacerea, deoarece produsul în cauză constituia o parte importantă a înțelegerii. Înainte de a închide telefonul în acea seară, le-am spus avocaților și investitorilor că mă voi ruga tot restul nopții și că va fi bine. Au fost sceptici. Am încercat atât de mult să cred. Și m-am rugat atât de tare în noaptea aceea. Și am plâns atât de mult. Trecuseră atâția ani și fusese atât de multă presiune, iar lucrurile începeau să se precipite.

Dimineața, a venit confirmarea scrisă că deținem formula. Investitorii și avocații mi-au spus la telefon:

— Vreau și eu să mă rog oricui te-ai rugat. Au fost șocați de faptul că primisem e-mailul.

Eram pe punctul de a ne vinde în mod oficial afacerea către L'Oréal. Și nimeni nu știa. Și aveam impresia că trăiesc un vis.

Când îți dorești ceva, tot universul conspiră în a te ajuta să-l obții.

– PAULO COELHO

Afacerea a fost încheiată și a sosit ziua, 22 iulie 2016, când am putut spune în

cele din urmă echipei noastre. Tocmai aflasem cu o seară înainte că L'Oréal urma să anunțe prețul de achiziție în numerar de un miliard două sute de milioane de dolari printr-un comunicat de presă. Era cea mai mare achiziție din SUA în istoria lor. Nici în prezent nu pot procesa acest lucru. Tot ce știam era că se întâmpla în sfârșit. Am trimis o notificare pentru o întâlnire la nivel de companie cu toți angajații în acea zi și am programat-o să aibă loc exact în momentul în care L'Oréal transmitea comunicatul de presă. Cu doar câteva minute înainte ca vestea să fie făcută publică, am dat telefon tuturor partenerilor noștri, pentru a afla de la mine, Paulo și Carol, că L'Oréal va achiziționa IT Cosmetics.

Deși practic nimeni din interiorul companiei nu știa încă ce se întâmplă, o clipă aproape că ne-a dat de gol. Carol a zburat spre New York de la Paris și, din cauza orarelor de zbor, când a aterizat pe aeroportul JFK în dimineața aceea, a trebuit să ia un elicopter pentru a ajunge la birourile noastre din Jersey City, la timp pentru anunțul și comunicatul de presă planificate. În dimineața aceea, m-am uitat pe fereastra biroului meu și am văzut elicopterul aterizând pe un heliport la aproximativ patruzeci și cinci de metri distanță. Nu părea real. La câteva momente după ce a aterizat, Carol Hamilton și-a făcut apariția în acea superbă rochie luxoasă, roz cu alb, și pantofi eleganți, cu ochelari de soare albi. Ea și-a coborât puțin ochelarii pentru a privi în jur, apoi i-a ridicat și s-a îndreptat spre clădirea noastră. Eram atât de îngrijorată că angajații vor vedea pe fereastră această scenă asemănătoare unui film, cu elicopterul și Carol, și își vor da seama ce se întâmplă sau, mai rău, că vor începe să posteze poze pe rețelele de socializare cu această scenă spectaculoasă.

În timp ce Carol se îndrepta spre biroul nostru, am adunat echipa de directori executivi într-o sală, i-am rugat să-și pună telefoanele într-o cutie, ca măsură de precauție suplimentară, și le-am împărtășit vestea. Încăperea a vibrat de uimire, lacrimi și emoție.

Apoi, împreună cu Carol și ceilalți șefi de la L'Oréal din SUA, am sunat retailerii, apoi i-am adunat pe toți angajații noștri în cea mai mare sală de consiliu pe care o aveam. Comunicatul de presă a fost trimis. Era real. Chiar se întâmpla.

În timp ce inima îmi bătea cu putere, am stat în fața acelor oameni minunați, pe care-i consideram ca o familie și care construiseră compania și viziunea cu atâta dăruire. Le-am zis:

— Avem câteva știri interesante de împărtășit cu voi...

Și am spus întregii noastre companii că acum vom face parte din marea familie L'Oréal și că ne aflăm pe cale de a ne extinde misiunea la nivel global. Toată lumea a aplaudat. L'Oréal era cunoscută drept o companie ce oferă avantaje extraordinare salariaților și îmi amintesc că unii dintre angajații noștri au izbucnit în plâns, recunoscători că aceste beneficii le-ar putea ajuta familiile. Am luat cuvântul eu și Paulo, apoi șefii L'Oréal și cu toții am sărbătorit.

Încă nu știam cum va funcționa totul sau că, atât mărimea companiei noastre, cât și veniturile/vânzările totale se vor dubla în următorii doi ani. (Da, am dublat dimensiunea afacerii în cei doi ani de după vânzare!) Nu știam încă ce provocări sau sușuri și coborâșuri vor urma. Dar ceea ce știam în acel moment era faptul că viața mea se schimbase pentru totdeauna.

Pe măsură ce am continuat să sărbătorim, toată lumea era cuprinsă de frenezie. Părea că totul se petrece cu încetinitorul. S-a servit șampanie franțuzească, iar Carol mi-a dăruit o brățară Hermès, iar lui Paulo o cravată Hermès din partea L'Oréal. A fost prima mea bijuterie de la elegantul magazin Hermès. Aflasem până atunci că se pronunța „ehr-mez“ și nu „her-mees“ așa cum am crezut cândva. Întrucât era prima mea brățară, nu am știut cum să o deschid să mi-o pun la mână. A fost puțin jenant. Sau cel puțin a fost jenant pentru Carol, după privirea pe care o avea. Cred că a presupus că sunt mult mai sofisticată când vine vorba de modă. Ea a intervenit repede, așa cum o mamă își acoperă copilul, care-și arată cu naivitate chiloții într-un restaurant. Mi-a explicat cum să răsucesc H-ul, apoi m-a ajutat să pun brățara la încheietura mâinii. Mă simțeam ca o impostoare, ca și cum nu aș fi meritat ce mi se întâmpla. Precum cineva care nu este suficient de cool sau destul de elegant. Am zâmbit și am încercat să-mi alung din minte toate îndoielile și să mă bucur de acel moment incredibil, supraréalist.

M-am simțit precum Cenușăreasa. Și m-am întrebat dacă toți dovecii din viața mea se vor transforma acum în trăsuri și dacă toți pantofii vor deveni conduri de sticlă frumoși, în special cei pe care i-am purtat la QVC, mai bine de șase ani la rând. M-am întrebat dacă toți oamenii care nu au crezut în mine, la fel cum surorile vitrege ale Cenușăresei nu crezuseră niciodată în ea, vor fi acum mai amabili.

În acel moment, familia și prietenii mei încă nu știau ce se întâmplă, deoarece, în

mod legal, a trebuit să păstrăm tranzacția privată până când a devenit oficială. Iar atunci devenise. Știrea a ajuns imediat pe prima pagină a Wall Street Journal în acea zi, apoi s-a răspândit rapid pretutindeni, așa că sigur erau pe cale să afle. Prietenii și familia mea abia mă văzuseră de când lansasem compania și aveam sentimentul că reacția lor va fi:

— Asta înseamnă că atunci când suntem în vacanță, vei înceta să lucrezi și vei ieși din camera ta?

În timp ce am încercat să fiu prezentă și să sărbătoresc cu toată lumea, atât de multe gânduri mi se învârteau în cap. Vor fi părinții mei mândri? Vom putea, eu și Paulo, să ne înfrânăm dorința neîncetată de muncă? Sper că investitorul care mi-a spus că femeile nu vor cumpăra produse cosmetice de la cineva care arăta ca mine va afla vestea. Și, un gând pe care l-am lăsat deoparte pentru mai târziu: Poate copiii mei mă vor vedea până la urmă.

În sala de consiliu, toți erau entuziasmați, de parcă jucau un rol într-un basm adevărat care se desfășura în fața ochilor lor. Paulo m-a sărutat pe buze în fața tuturor angajaților (ceea ce nu l-am lăsat niciodată să facă) și toată lumea a ovaționat. Și în mijlocul aplauzelor, în timp ce zâmbetele noastre le spuneau tuturor „am reușit!“, eu și Paulo ne-am uitat unul la celălalt și am realizat prin ce am trecut împreună pentru a ajunge la acel moment. Am depășit clipe dificile, am plâns pe podea în timp ce mai aveam în cont doar câțiva dolari. Anii și săptămânile petrecute împreună, când am fost refuzați de mai multe ori decât am putea noi număra. Sutele de emisiuni de la QVC, împărțind și rezolvând sarcinile neîntrerupte — împreună. Nu cunosc un om mai inteligent și mai muncitor ca Paulo. Și amândoi am știut în acel moment că nu am fi putut face asta unul fără celălalt. Mi se părea că ieșisem victorioși de pe câmpul de luptă, cu războinicii care luptaseră alături de noi. Ne-am simțit ca și cum țineam împreună steagul victoriei și sfidasem șansele.

Pe măsură ce ochii mi se umpleau de lacrimi, m-am uitat în jur și mi-am intersectat privirea cu Jacquie, care petrecuse ultimii ani construind această companie alături noi. Jacquie stătea acolo în acea zi și striga cel mai tare pentru mine și Paulo, pentru că, indiferent de ce s-a întâmplat, ea a stat mereu lângă mine, susținându-mă. În acel moment, am știut amândouă că viața ei va lua o turnură diferită. Că era prima zi din restul vieții ei, într-un mod foarte diferit și

important. Pentru a explica ce vreau să spun, am permisiunea ei să vă destăinui o parte din povestea pe care nu a mai împărtășit-o cu nimeni până acum. Și un pic din istoria zbuciumată a prieteniei noastre. E posibil chiar să te regăsești în povestea ei. Și s-ar putea să-ți schimbe viața, așa cum a făcut-o cu a mea.

Înainte de a începe, amintește-ți cât de important e să crezi în forțele tale. Asta, pe lângă munca asiduă și perseverență, a făcut diferența și a transformat o idee care a început în sufrageria mea într-o companie de miliarde de dolari. Și a preschimbat o aventură pe care nimeni nu dădea doi bani într-un vis de nestăvilit.

capitolul 8

Crede în descoperirile întâmplătoare

*Victoria ei este victoria ta. Sărbătorește alături de ea. Victoria ta este victoria ei.
Arată înspre ea.*

– ABBY WAMBACH

Când eu și Jacquie ne-am intersectat privirea în acea încăpere plină de oameni care aplaudau, nimeni nu știa intensitatea momentelor prin care trecuserăm împreună și cum ceva care adesea dezbină femeile — întâlnirile cu același tip dubios — ne-a unit și a fost începutul a ceea ce va deveni un montagne russe al deciziilor importante luate împreună.

Aceasta este povestea lui Jacquie. Știi, angajata IT Cosmetics #1 Jacquie. Domnișoara mea de onoare Jacquie. Una dintre cele mai bune prietene ale mele de peste douăzeci de ani, Jacquie. Acea Jacquie care a părăsit un loc de muncă stabil să vină să lucreze cu mine, în sufrageria mea. Jacquie cu care am plâns lacrimi de bucurie după ce am avut prima vânzare pe QVC, Jacquie alături de care am vărsat lacrimi de tristețe când oameni invidioși m-au atacat sau au spus online lucruri dureroase despre mine. Jacquie, care mă susține necondiționat. Am învățat că, într-o singură clipă, o persoană poate intra în viața ta în cele mai neașteptate moduri și o poate schimba pentru totdeauna.

Cunoașteți vorbele lui Oprah, despre universul care îți vorbește în permanență? Mai întâi vorbește în șoaptă. Și dacă nu asculți, îți trage o palmă peste ceafă. Și dacă tot ignori semnele de avertizare, atunci va apărea sub forma unui întreg perete de cărămizi care se prăbușește peste tine. Ei bine, eu și Jacquie ne-am întâlnit în fața unui perete de cărămizi pe cale să se prăbușească.

În ziua în care am întâlnit-o pe Jacquie, eram cu prietenul meu, Dirk, în apartamentul în care am locuit în timpul facultății, când am auzit o bătaie în ușă. Am deschis și am văzut o fată frumoasă, cu părul castaniu lung, ondulat și cu niște ochi plini de viață, în care se reflecta atât lumina, cât și durerea în același timp.

— Dirk, ce cauți aici? a întrebat ea cu ochii înlăcrimați.

Dirk era iubitul meu de doar câteva luni. Povestea noastră de dragoste a fost fulgerătoare și deja petreceam aproape fiecare zi împreună. Îmi menționase odată că are o colegă de cameră cam nebună, dar asta a fost tot ce mi-a spus. Amândoi eram studenți la Universitatea statului Washington și, din cauza programelor noastre aglomerate, petrecea foarte mult timp la mine, însă eu nu fusesem încă la apartamentul lui, care se afla la aproape treisprezece kilometri distanță. Așa că nu o întâlnisem pe „colega de cameră“, dar iat-o.

Prima mea reacție când am văzut o fată plângând la ușa mea a fost să o întreb:

— Doamne, ești bine? Intră! Și exact asta am făcut.

— Dirk, ce faci? a spus ea din nou.

Ce urmează a fost tare aiurea.

Dirk i-a spus în față:

— Jacquie, acum sunt cu Jamie și trebuie să înțelegi asta. Apoi au început să se certe și să se acuze reciproc și a devenit clar că ea credea că o înșală – cu mine.

— Minți, de ce minți? a întrebat ea.

— Nu mint, a insistat el.

— Nu-mi vine să cred că-mi faci asta, îți bați joc de mine?

— Ești nebună.

A fost ca o scenă dintr-o telenovelă. Am aruncat o privire și am văzut-o pe colega mea de cameră, care era din Japonia și urma un semestru de facultate la WSU pentru a-și perfecționa limba engleză, și care înțelegea cu siguranță tot ce

se întâmpla. Povestea această confruntare dramatică din triunghiul nostru amoros unui prieten la telefon, descriind fiecare scenă în japoneză. Relatarea ei a trecut de la un accent dramatic pe o voce ridicată la hohote de râs. Nu puteam înțelege cuvintele pe care le spunea sau ce părți i se păreau amuzante, dar, privind în urmă, își dăduse seama înaintea mea de cum stăteau lucrurile și de faptul că Dirk era cel care mințea. Și poate mai știa că acesta era momentul în care fusese prins. Dar la acea vreme nu era atât de amuzant. Dirk a sfârșit prin a repeta povestea pe care mi-o spusese deja despre viața lui — că Jacquie era colega lui de cameră care dorea un alt tip de relație decât el — și îi cerea să plece. Ea asta a făcut. Și l-a părăsit și pe el. S-a mutat din apartamentul lor în apartamentul celei mai apropiate prietene.

Iar coincidența a făcut ca apartamentul prietenei să fie în aceeași vilă unde locuiam eu. Era una dintre acele case mai vechi care fusese împărțită în mai multe unități. Jacquie, fosta colegă de cameră, nebună sau fostă prietenă normală, în funcție de ce părere aveai, locuia în aceeași casă cu mine. În zilele și săptămânile următoare, când Dirk venea pe la mine, ea se afla într-un apartament de la etaj.

Într-o convorbire la telefon cu sora lui, pe care intenționa ca eu să o aud, Dirk a descris scena cu fosta colegă, din apartamentul meu, astfel încât să-mi demonstreze că ceea ce spunea era adevărat. Nu aveam niciun motiv evident să mă îndoiesc de povestea lui. Cu excepția faptului că am simțit, în sufletul meu, că ceva nu era în regulă. Acesta este universul care ne șoptește, nu? Dacă te-ai întâlnit vreodată cu o persoană dubioasă, necinstită, știi despre ce vorbesc. Ceva pur și simplu nu părea în regulă. Dar încă nu eram pregătită să-mi ascult acel sentiment.

Timpul a trecut, iar Jacquie a ajuns să-mi lase o scrisoare sub ușă, în care îmi spunea toată istoria lor și povestea ei. În cele din urmă, ne-am întâlnit la sală și, în timp ce ne antrenam, am început să vorbim. Știam în inima mea că îmi spunea adevărul și, în final, l-am făcut pe Dirk să recunoască acest lucru. Se întâlneau de câțiva ani și locuiau împreună. Asta era tot ce aveam nevoie să aud. M-am despărțit de nemernicul de Dirk. Iar Jacquie și cu mine am devenit prietene bune. Și apoi prietene foarte bune. Și apoi...

S-a împăcat cu el. Au mai ieșit câțiva ani. Ea a ajuns chiar să-și stabilească planurile după absolvire în funcție de el, urmându-l la Seattle, astfel încât să se poată muta împreună. Credeți sau nu, am rămas amândouă prietene bune în tot

acest timp. Iar partea cea mai grozavă a fost că ea nu s-a purtat niciodată ciudat cu mine, deși mă întâlnisem înainte cu iubitul ei. Și nu am judecat-o niciodată pentru că s-a întors la el. (Deși, ca prietenă, nu credeam că e o idee bună.) Dar amândouă aveam douăzeci de ani și încă nu învățasem adevărata lecție a vieții, MEREU valabilă, în cuvintele regretatei Maya Angelou: „Când oamenii îți arată cine sunt, crede-i de prima dată“.

Câțiva ani mai târziu, și-au cumpărat o casă împreună și s-au logodit. Dirk începuse treptat să se poarte din ce în ce mai rău cu Jacquie. O jignea în fața altora, mai ales în ceea ce privește corpul și înfățișarea ei. Jacquie mi-a zis că atunci când mergea să mănânce ceva, îi spunea lucruri de genul: „Ești sigură că vrei să mănânci asta?“ În adunările de grup, anunța: „Jacquie e la regim“, ceea ce nu era adevărat, însă el credea că ar trebui să fie. Nu că ar conta, dar Jacquie purta mărimea treizeci și șase. Și apoi, de parcă nu ar fi rănit-o suficient pe Jacquie, nemernicul de Dirk a ajuns să o înșele din nou. Și din nou. Și, în cele din urmă, după ce a stat cu el PESTE ZECE ANI în speranța că se va schimba, Jacquie s-a săturat. Și-a făcut bagajele și l-a părăsit. De data aceasta pentru totdeauna.

Pe măsură ce am cunoscut-o mai bine pe Jacquie, de-a lungul anilor, și i-am aflat povestea, am descoperit că este una dintre cele mai puternice femei pe care le cunosc. Este o luptătoare. Și are cicatrici care să demonstreze asta.

Jacquie a fost crescută în Montana de o mamă care a abuzat-o fizic și emoțional. S-au mutat dintr-un parc de rulote în altul, iar mama ei a trăit din ajutorul de șomaj toată copilăria lui Jacquie. Jacquie nu și-a cunoscut niciodată tatăl. Când era mică, Jacquie curăța zăpada pentru vecini sau câștiga bani în plus cum putea, sperând să cumpere alimente și haine, însă mama ei îi lua de cele mai multe ori banii și îi cheltuia pe băutură. Jacquie a învățat cum să supraviețuiască și să se descurce singură de foarte tânără. Și a trebuit să-și ascundă realizările școlare față de mama ei, pentru că aceasta devenea geloasă și nu dorea ca Jacquie să exceleze și, deseori, a forțat-o să renunțe la tot ce făcea bine. Unele dintre cele mai dificile aspecte din copilăria lui Jacquie au reprezentat-o iubiții mamei sale. Dacă unul dintre ei o părăsea, aceasta devenea agresivă din punct de vedere fizic și emoțional și se răzbuna pe Jacquie. Pe măsură ce abuzurile au continuat, Jacquie a ajuns la limită și la vârsta de cincisprezece ani a fugit.

Nu știa încotro se îndrepta, dar parcă Dumnezeu îi călăuzea pașii.

Ofițerul de poliție care a arestat-o pe Jacquie pentru că fugise de acasă a devenit un înger în viața ei. El și soția lui au ajuns să o adopte pe Jacquie. Și ei sunt cei pe care îi numește „mamă” și „tată” până în ziua de astăzi.

Jacquie a mers la facultate prin grație divină, completată de grija și hotărârea de a-și crea o viață mai bună. După facultate s-a descurcat bine în fiecare meserie pe care a avut-o. La un moment dat, la câțiva ani după ce l-a părăsit pe nemernicul de Dirk, a lucrat ca disc-jockey și a călătorit în toată lumea, animând tot felul de petreceri. Pe o clădire imensă din China, a existat chiar o pictură murală cu imaginea ei, pentru un turneu pe care l-a făcut acolo. (De aici, tatuajul de pe antebrațul ei „DJ Jacquie Jack” care a apărut de sute de ori la QVC demonstrând succesul produsului nostru.) Am rămas întotdeauna prietene apropiate, chiar și atunci când locuiam în diferite părți ale țării și ale lumii.

În 2009, în timp ce puneam bazele IT Cosmetics în sufrageria apartamentului nostru din Studio City, California, Jacquie și cu mine ne-am întâlnit la o cafea într-o zi și i-am împărtășit cât de determinată eram să transform perspectiva asupra industriei de frumusețe. Să schimb modul în care femeile se uită în oglindă, astfel încât, în loc să vadă ce nu este în regulă, să observe ce este bine (adică, totul). I-am explicat cât de sătulă eram să văd toate imaginile despre care ni se spune că sunt „frumoase”, dar care doar ne fac să ne simțim mai rău. Și ea era de aceeași părere și la fel de pasionată ca și mine. Mi-a spus că, dacă îi putem oferi un salariu suficient ca ea să-și plătească mâncarea și facturile, va părăsi slujba, mai sigură și mai bine plătită, și cu mai multe avantaje, și va veni să ne ajute să realizăm acest vis. La acea vreme, era însărcinată în șase luni. La început, nu ne-am putut permite să îi oferim beneficii. Dar ea a crezut cu adevărat în misiunea noastră și a vrut să facă tot ce putea pentru a face parte din ea.

Jacquie urma să devină în curând mamă și nu era sigură de cum vor evolua lucrurile cu iubitul de la acea vreme, care era și tatăl fiului ei. Știam că tot ce conta pentru ea era să-i ofere copilului o viață mai bună, plină de mai multe oportunități decât avusese ea parte. Credința în posibilitatea ca IT Cosmetics să-i ofere un viitor luminos m-a umplut atât de o recunoștință incredibilă, dar și de un sentiment de presiune și responsabilitate. Nu am vrut s-o dezamăgesc. Dacă ești antreprenor, știi cât de greu este momentul în care îți dai seama că ai angajați care depind de tine să-și plătească facturile și contează pe tine pentru securitatea

și viitorul familiilor lor. Iar Jacquie era mai mult decât o angajată pentru mine, era ca o membră a familiei.

S-a alăturat oficial companiei noastre, cu normă întreagă și cu promisiunea unei cariere pe termen lung. În fiecare zi venea să lucreze în sufrageria noastră și, la fel ca mine și Paulo, făcea toate treburile. La fel ca noi, a abordat sarcini pe care habar nu avea să le facă, însă a depus toate eforturile pentru a învăța. Când ne-am lansat pe QVC, ea a participat la fiecare emisiune. Și în primii ani de la QVC, când aceasta reprezenta principala noastră sursă de venit și când nu știam cât va dura succesul, Jacquie, ca și noi, petrecea adesea mai multe nopți în cabină decât acasă la ea. Locuia împreună cu iubitul ei și cu fiul lor și era principalul susținător al familiei.

În primii șapte ani din viața fiului ei, Jacquie a lucrat la fel ca noi, sute de ore pe săptămână. Și cu siguranță a crezut în misiunea noastră, dar știu în inima mea că adevăratul motiv era fiul ei. Și viitorul său. Am văzut-o plângând în hohote de nenumărate ori atunci când conduceam spre și dinspre QVC, pentru că îi era dor de el tare mult. Mi-am ascuns îngrijorarea că sacrificiul ei nu merita. M-am simțit vinovată de faptul că nevoile afacerii noastre și imposibilitatea de a-mi permite să angajez ajutor suplimentar îi răpeau din timpul prețios pe care-l putea petrece cu fiul ei. Știam că aceasta era, desigur, alegerea ei, însă era și datorită credinței profunde în mine. Când ne-am mutat afacerea din California în New Jersey, Jacquie s-a mutat împreună cu fiul și iubitul ei. Era cu adevărat dedicată. Uneori, grijile mă țineau trează toată noaptea și de abia reușeam să dorm. Ce se întâmpla dacă succesul nostru de la QVC se prăbușea? Habar nu aveam dacă afacerea urma să aibă succes sau nu. Și, de multe ori, părea că nu va supraviețui. Își schimba viața pentru un viitor incert. Dacă nu voi putea niciodată să-i ofer siguranța pe care și-o dorea? Dar Jacquie ar fi făcut orice pentru mine. Nu știu câți oameni ar fi putut sau și-ar fi dorit să muncească la fel de mult ca ea atâția ani la rând.

Se spune că nu este bine să lucrezi niciodată cu prietenii sau familia, deoarece vă va strica relația. Din păcate, în cei zece ani când mi-am construit compania au existat situații în care am învățat acest lucru pe pielea mea. Poate fi complicat să negociezi limitele și să nu iei lucrurile personal. Ceea ce ar putea fi o dinamică sănătoasă pentru o prietenie nu se traduce întotdeauna într-un mediu de lucru sănătos, mai ales atunci când o persoană devine șef. Liniile se estompează prea ușor, iar relația are de suferit sau este distrusă cu totul. Acest lucru a fost adevărat în aproape toate cazurile, cu excepția lui Jacquie. Am reușit cumva să

ne separăm întotdeauna relațiile personale de cele profesionale. În zilele în care am dezamăgit-o sau am supărat-o la serviciu, sau invers, am reușit mereu să trecem peste incident când mergeam la o cafea sau să mâncăm. Asta datorită faptului că ne-am dorit întotdeauna ceea ce este mai bun una pentru cealaltă, fără un interes ascuns.

Obişnuiam să mă rog ca într-o zi să o pot răsplăti pe Jacquie pentru toți anii de sacrificiu și angajament. Mă rugam să nu petreacă degeaba atât de mult timp departe de fiul și de iubitul ei. Cel mai important: Jacquie nu ne-a cerut niciodată nimic în schimb. Nu avea nicio așteptare măreață că într-o bună zi va exista o răsplată mare și nu a întrebat niciodată despre asta. În zile grele de la QVC, când ratam un obiectiv de vânzări sau pierdeam un produs, ne consolam împreună citind scrisori și povești ale clientelor despre modul în care mesajul și produsele noastre le-au inspirat să se simtă bine din nou cu ele însele. Jacquie a iubit cu adevărat clienții și a crezut că este o onoare să facă parte din dezvoltarea acestei companii.

De asemenea, i-a plăcut să detensioneze cu umor momentele încordate. Ați văzut vreodată o mamă băgăreață la televizor sau chiar în viața reală? Știți, genul care dansează într-un mod exagerat chiar în spatele judecătorilor în timp ce copilul ei cântă pe scenă, în speranța de a-i aminti copilului să zâmbească mai larg și să oglindească coregrafia ei? De multe ori eram în timpul unei emisiuni solicitante pe QVC, foarte stresată, deoarece știam că vom rata obiectivul, iar Jacquie apărea în spatele camerei din studio și începea să danseze step și să scuture din mâini foarte implicată, în timp ce mă aflam în mijlocul prezentării în direct. Încercam să rămân concentrată pe vânzarea produsului și, de multe ori, abia puteam să mă stăpânesc să nu izbucnesc în râs așa cum fac actorii în Saturday Night Live când încearcă să rămână în personaj, dar găsesc glumele prea amuzante pentru a-și păstra calmul. Jacquie se strâmba în toate felurile în spatele camerei, arătând cu ambele degete gropițele din obraji, amintindu-mi să zâmbesc și să apreciez mai mult momentul. Chiar și acum, dacă nu putem rezolva împreună o problemă sau suntem stresate, ea izbucnește de multe ori cu aceste vechi mișcări de dans, care ne amuză teribil de fiecare dată!

Au existat și câteva zile cu adevărat grele, când nu am putut fi atât de grijulii și am ales să ne înecăm durerile în vin roșu. A fost un moment minunat când ne-am putut permite să trecem de la vinul în cutie la cel în sticlă. Uneori micile victorii contează!

De îndată ce compania a început să crească, ne-am putut permite, în cele din urmă, să-i plătim lui Jacquie un salariu mult mai bun. Eu și Paulo am acordat prioritate salariului ei înainte chiar de a începe să ne plătim pe noi. Jacquie a fost cea care s-a gândit la conceptul de cremă CC. Crema CC este o cremă hidratantă care este infuzată cu pigmenți ce corectează culoarea și acoperă, așa că, în loc să purtați machiajul obișnuit prea încărcat pentru a vă acoperi tenul, atunci când folosiți crema CC este ca și cum ați beneficia de avantajele unei creme hidratante, alături de tratament și de acoperire completă. Când alte mărci lucrau la un produs numit BB cream, care înseamnă Beauty Balsam, ideea unei creme CC, care înseamnă Color Correction, tocmai apăruse în cele mai bune laboratoare de îngrijire a pielii din Coreea de Sud. Jacquie a luat-o înaintea altor mărci în cercetarea acestei noutăți și în dezvoltarea propriului nostru produs care să acopere și să aibă rezultate mai bune decât ce exista pe piață. Până în prezent, acesta este în continuare cel mai bine vândut produs al nostru din toate timpurile. Și datorită modului ei de gândire nemaipomenit, inteligent și creativ am fost cu mult înaintea concurenței când am lansat crema noastră CC.

Cancerul de sân este ereditar în familia lui Jacquie. Amândouă suntem interesate să contribuim la această cauză. A fost ideea lui Jacquie de la început să ne asociem cu Look Good Feel Better™ și să donăm produsele noastre femeilor care se confruntă cu efectele cancerului. Am început să facem acest lucru chiar înainte de a ne plăti pe noi. Am donat produse de peste patruzeci de milioane de dolari pentru cauză. Astăzi, Jacquie conduce două departamente la IT Cosmetics și prezintă la QVC produsele noastre.

Din nou, cu permisiunea lui Jacquie, voi împărtăși ceva despre care nici măcar rudele noastre cele mai apropiate nu știu și nu sunt sigură că n-am să pot continua povestea fără să plâng în timp ce scriu.

Paulo și cu mine am pus deoparte un procent din acțiunile companiei pentru Jacquie — o merita. În ziua în care am semnat afacerea cu L'Oréal, viața lui Jacquie s-a schimbat pentru totdeauna, la fel și viitorul fiului ei. A fost ziua în care Dumnezeu s-a manifestat exemplar, arătându-i de ce toate suferințele și coborâșurile din viața ei au avut sens. De ce au intrat în viața ei oameni nepotriviți și au condus-o la cei cinstiți. De ce intuiția i-a spus să meargă mai

departe când orele păreau prea lungi. De ce a simțit că a luat deciziile corecte ca mamă, atunci când oamenii din jurul ei se întrebau de ce și uneori o denigrău pentru că muncea atât de mult. Dumnezeu a apărut pentru Jacquie, pentru acea fetiță frumoasă, care nu și-a cunoscut niciodată tatăl și s-a născut dintr-o mamă care nu știa cum să-și arate dragostea. Fetița aceea frumoasă, purtată dintr-un parc de rulote în altul, care a crescut flămândă și abandonată multe zile la rând. Dar Dumnezeu nu a uitat niciodată de ea. A făcut-o să se nască pentru a zbura, a trebuit doar să o învețe singură și a făcut-o. Jacquie a fost întotdeauna o mamă incredibil de iubitoare cu fiul ei, compensând dragostea de care nu a avut parte, și a reușit să-i ofere toate oportunitățile pe care ea nu le-a avut niciodată.

Când am anunțat vânzarea IT Cosmetics către L'Oréal în acea zi, în multe privințe, am fost mai fericită pentru Jacquie decât pentru mine. Am plâns amândouă atunci. Am reușit. Am avut un vis, am muncit din greu și ne-am susținut una pe cealaltă, ea a crezut în mine, iar eu am crezut în ea și am reușit! Prietenia noastră a început cu un malentendu, o încurcătură, însă am învățat împreună un concept puternic: serendipitate, adică descoperiri întâmplătoare. Mai întâi printr-un tip necinstit, apoi una prin cealaltă.

Cuvintele Mayei Angelou merită amintite: „Când oamenii îți arată cine sunt, crede-i de prima dată“. Acest lucru te ajută să-i elimini pe cei care te țin departe de visurile tale și să faci loc pentru a primi oameni noi, care sunt cu adevărat destinați să se alăture în călătoria vieții tale!



Eu și Jacquie ne sprijinim una de cealaltă, ca întotdeauna. Am ales această fotografie pentru că habar n-aveam că a fost făcută. Sunt într-adevăr recunoscătoare că a bătut la ușa mea în acea zi. Mulțumesc nemernicului de Dirk pentru că mi-a făcut cunoștință cu incredibila mea prietenă și soră de mai bine de douăzeci de ani.

capitolul 9

Crede că în viață nu-ți este menit să te descurci singură

Ești o persoană puternică în devenire, o capodoperă în desfășurare, un miracol în mișcare.

– TIM STOREY

De fiecare dată când încerc din toate puterile să forțez să se întâmple ceva și nu se întâmplă, fie că este un vis măreț pe care mă străduiesc să-l împlinesc sau când încerc efectiv să forțez o ușă să se deschidă, iar și iar, și pur și simplu nu se clintește — de fiecare dată când viața nu ia turnura pe care o vreau eu, pare să se întâmple întotdeauna ceva mai bun și chiar miraculos. Este ca și cum Dumnezeu ar spune: „Te iubesc prea mult pentru a-ți oferi ceea ce-mi ceri. Crede!”

Mama mea biologică a rămas însărcinată neintenționat după o singură întâlnire. Între timp, eu și Paulo am petrecut aproape un deceniu încercând să avem copii. Cu atâtea proceduri de fertilizare, nenumărate ace și injecții cu hormoni și mai multe teste negative de sarcină decât le-am putut ține șirul, petrecusem o mare parte din ultimul deceniu în lacrimi, simțind că eșuez și că trupul meu mă dezamăgește. Atât Paulo, cât și eu am făcut nenumărate teste și am cerut ajutorul medicilor pentru a încerca să descoperim care era cauza, iar concluzia lor a fost că problema o reprezenta forma uterului meu. Forma asemănătoare inimii însemna că am un risc mai mare de avort spontan. Era posibil să pot duce o sarcină sănătoasă la termen, dar riscant. Am continuat să încercăm, însă fie nu reușeam să rămân însărcinată, fie avortam spontan. Toate acestea se întâmplau în privat, în paralel cu creșterea fulminantă a IT Cosmetics și cu cerințele programului nostru de lucru non-stop.

După ce am vândut afacerea, eram pe punctul de a împlini patruzeci de ani și ne doream să prioritizăm creșterea familiei noastre, iar acest lucru chiar s-a întâmplat. În perioada în care ne întâlneam, îi spuneam lui Paulo că într-o zi îmi

doresc șapte copii, dintre care cel puțin patru să fie adoptați. Asta înainte să aflu că și eu am fost adoptată. Am început să analizez cu seriozitate atât opțiunea adopției, cât și a unei mame-surogat și am decis să alegem ambele variante. La acea vreme, am simțit că surrogatul era cea mai înfricoșătoare opțiune. Auzisem povești nebunești la știri și în filme despre mame-surogat care au fugit cu copilul sau au dat părinții în judecată pentru custodie. Gândul că altcineva ne va purta la propriu copilul în pânțele ei era copleșitor. Dar am decis să fiu deschisă la toate opțiunile și să păstrez credința în călătoria pe care am ales-o. Am început să discutăm cu o agenție ce facilita adopțiile și, în același timp, am fost de acord să apelăm și la o agenție de mame-surogat.

Agenția de mame-surogat lucra într-un ritm mult mai alert decât agenția de adopție. După ce s-au finalizat toate documentele legale, am fost pregătiți pentru o „întâlnire de compatibilitate“. Acesta este un apel video condus de agenție pentru a prezenta părinților doritori o potențială mamă-surogat.

Dacă nu sunteți familiarizați cu acest proces, există atât de multe aspecte pe care nu mi le-aș fi putut imagina niciodată. Ceea ce vreau să spun este că trebuie să parcurgi efectiv toate etapele grele cu mult înainte. Inclusiv decizii vitale la care nu este necesar să te gândești dacă tu ai rămâne însărcinată. Agenția ne-a prezentat o serie de întrebări pentru a le discuta. De exemplu, a trebuit să răspundem cum ne-am simți în legătură cu posibilitățile extrem de dureroase legate de sarcină și bebeluș și cum am vrea să fie gestionate. Dacă acesta este un subiect dificil pentru tine, îți recomand să ignori restul paragrafului. Au existat întrebări tulburătoare, cum ar fi: Dacă embrionul se divide în gemeni sau tripleți, iar medicii consideră că este necesară o reducere (eliminarea unuia dintre embrioni, pentru a-i da o șansă la viață celuilalt), ce ai face? Sau: Ce se întâmplă dacă mama-surogat rămâne gravidă, iar sarcina devine o amenințare pentru viața ei — ai fi de acord să întrerupi sarcina? Și chestiunea CEA MAI DURĂ: trebuie să fii pe aceeași lungime de undă cu mama-surogat, deoarece, de exemplu, chiar dacă nu este copilul ei, aceasta poate fi total împotriva avortului, încât ar risca mai degrabă să-și piardă propria viață decât să întrerupă o sarcină periculoasă. Aceste întrebări nu se referă la ceea ce este bine sau rău, ci vor să fie siguri că ești capabilă să exprimi clar ceea ce este potrivit pentru tine și cum te raportezi la toate aceste subiecte extrem de dificile, iar apoi să se asigure că ești asociată cu o mamă-surogat care împărtășește aceleași credințe. Așadar, alinierea morală a tuturor acestor situații, care speri și te rogi să nu se întâmple niciodată, trebuie

discutată dinainte. Este copleșitor să fii nevoită să te gândești la ce ai face în astfel de situații, dar mai ales să te hotărăști și apoi să te angajezi verbal la modul în care vei acționa. Înțeleg pe deplin de ce este atât de important, dar și atât de greu.

După ce eu și Paulo am avut acele conversații dificile cu agenția de mame-surogat, următorul mare obstacol s-a dovedit a fi însăși propria mea frică față de întregul proces. Eram pe punctul de a mă asocia cu cineva de care nu mai puteam să mă despart. Cineva care îmi purta copilul. Asta însemna să mă încred, cu toată inima, într-o persoană pe care nici măcar nu o cunoșteam.

Frica mea a crescut pe măsură ce ne apropiam de prima întâlnire. Eram îngrijorată că mama-surogat ar putea ști cine sunt. În acel moment, încă făceam mai mult de două sute de emisiuni pe an la QVC, iar spotul nostru publicitar se difuza în permanență și aveam milioane de clienți fideli în toată țara. În oricare dintre zile, oamenii mă abordau pe stradă sau la mall și îmi spuneau: „Tu ești Jamie — te urmăresc la QVC“ sau „Ești fata cu machiajul de la televizor“ sau „Iubesc produsele tale“ sau, uneori chiar, „Ți-am comandat produsul, însă transportul a întârziat și nu a ajuns la timp din depozit, iar atunci când a ajuns în cele din urmă, cutia era deteriorată și nu mi-a plăcut asta, așa că am postat o recenzie negativă, dar trebuie să știi despre chestia asta; de asemenea, să-ți arăt produsul pe care îl am în poșetă, deoarece nu cred că a fost umplut până la capăt sau cel puțin nu atât de mult cât ar fi putut fi, când l-am deschis — uite, îl am chiar aici“. (Slavă Domnului, ultimul caz e rar, dar atunci când se întâmplă, îmi dau seama că vine la pachet cu responsabilitatea de a fi antreprenor.)

Așadar, când s-a pus problema stabilirii compatibilității, nu numai că eram îngrijorată că potențiala mamă-surogat mă poate recunoaște, mi-am făcut griji și în privința faptului că, dacă ea ne cunoaște numele, ne-ar putea căuta pe Google și să dorească asocierea cu noi din motive greșite. De când L'Oréal lansase condițiile afacerii noastre, existau nenumărate articole pe internet despre prețul de achiziție de un miliard două sute de milioane de dolari. În plus, m-am speriat de acele povești tulburătoare pe care le auzi la știri. Agenția de mame-surogat ne-a promis că niciun nume nu va fi dezvăluit în această etapă și că aș putea veni deghizată la întâlnire, dacă doream. Asta am și făcut.

Am cumpărat ochelari și o perucă blond-deschis. Nu glumesc. Ochelarii i-am cumpărat de la magazin și aveau cele mai mici dioptrii pe care le-am putut găsi, deoarece, în mod normal, nu port ochelari. Vedeam puțin în ceață. I-am purtat

împreună cu peruca, iar Paulo și-a pus o șapcă de baseball și ne-am rugat. Eram atât de agitată în legătură cu întâlnirea care se apropia. M-am gândit la celebrul citat al rapperului 50 Cent: „Ori te rogi, ori te îngrijorezi, dar nu le face pe amândouă“. Cuvinte atât de utile. Atât de adevărate. Dacă te rogi, dar totuși îți faci griji, parcă nu ai încredere în rugăciunea ta și nu ai încredere în Dumnezeu. Așa că m-am rugat, amintindu-mi de aceste cuvinte și am încetat să-mi mai fac griji.

Laptopul nostru era deschis și pregătit pentru apelul video. Purtam peruca și ochelarii. Foloseam al doilea prenume, Marie, iar Paulo era „Paul“.

— Marie sună grozav, a zis Paulo, încercând să destindă atmosfera cu umorul său, unul dintre lucrurile pe care le ador la el.

Ecranul clipea. Sosise clipa.

— Bună ziua, am spus cu zâmbete largi. Pe ecran se afla cea mai blândă femeie, împreună cu soțul ei. Ochii ei erau strălucitori și calzi și părea pur și simplu un om bun. Ea și soțul aveau deja cinci copii ai lor și ne-a spus că, întreaga ei viață, s-a simțit chemată să facă acest lucru pentru o altă familie care se confrunta cu dificultăți în a avea copii. Ea a mai spus că îi place să fie însărcinată. Persoana de la agenție ne-a adresat toate întrebările dificile și părea că ne potrivim. Am avut un sentiment copleșitor de pace, care a devenit mai puternic decât oricare dintre temerile mele. După întâlnire, am avut la dispoziție tot weekendul să decidem dacă simțim că suntem compatibili... sau dacă vrem să continuăm să intervievăm alte potențiale mame-surogat. Aceeași opțiune o avea și mama-surogat și familia ei. Paulo și cu mine am simțit o liniște sufletească și am știut amândoi imediat. La câteva minute după ce s-a încheiat apelul, am sunat la agenție și le-am spus că suntem de părere că ne potrivim și vrem să mergem mai departe, dacă și mama-surogat credea la fel.

După câteva minute, femeia a sunat la agenție ca să le spună că și ea credea că suntem compatibili! Când am auzit asta, am izbucnit amândoi în plâns. Nu știam cu adevărat în ce ne implicam și încă ne mai temeam, dar doream să o facem oricum.

Am început oficial procedura surrogatului și, bineînțeles, ne-am împărtășit cu toții numele reale. Am trecut prin procesul de transfer al embrionilor, în care ne-am aflat cu toții în cabinetul medical, în timp ce doctorii au transferat embrioni

din ovulele mele și din sperma lui Paulo, printr-un tub mic, în uterul ei. Împreună, eu, Paulo și mama-surogat, ne-am ținut de mână, ne-am rugat și am plâns. Ne-am întâlnit cu copiii și cu soțul ei, întrucât și ei făceau parte din această aventură.

Am transferat doi embrioni în același timp. Paulo și cu mine am sperat la gemeni, iar mama-surogat și-a dorit dintotdeauna să poarte și gemeni. Odată ce embrionii sunt transferați, aștepți aproximativ zece zile pentru a vedea dacă vreunul dintre ei a evoluat și dacă testul de sarcină este pozitiv. Femeia a fost atât de nerăbdătoare să afle, că a cumpărat un test de la farmacie cu câteva zile înainte de programarea oficială, iar acesta a fost pozitiv! Mi-a trimis poza testului de sarcină. Deși nu am vrut să-mi fac speranțe prea repede, întrucât rezultatul nu era oficial, nu m-am putut abține. Am fost cuprinsă de frenezie și am plâns împreună cu Paulo, apoi am început să scriu o listă cu potențiale nume pentru gemeni!

După câteva săptămâni de sarcină, la una dintre ecografiile, am văzut doar un singur sac gestațional pe monitor. Asistenta a verificat de mai multe ori, în căutarea celui de-al doilea. Doctorul a intrat și a făcut la fel. Era un singur copil.

Am consolatat-o imediat pe mama-surogat, care era foarte tristă. Știam că, într-o astfel de situație, embrionul care nu s-a dezvoltat nu era viabil și nu ar fi avut deloc șanse. Dar mi-am dat seama că ea simțea o mare responsabilitate pentru că propriul ei corp să ducă sarcina, astfel încât se simțea tristă pentru pierdere, dar și dezamăgită, de parcă, într-un fel, ar fi eșuat. Am încercat să o liniștesc cât de bine am putut. Cu toate că eram și eu tristă, am fost cuprinsă de o recunoștință copleșitoare de a avea alături, în călătoria noastră, o ființă atât de uimitoare. Am simțit că era un miracol că o altă persoană poate fi atât de altruistă, încât să creadă că e chemarea ei să poarte un copil pentru altcineva. Pentru mine, doar simpla idee că ea este dispusă și dornică să facă acest lucru mă determină să o consider un adevărat înger. Chiar și astăzi, când mă gândesc la bunătatea ei, plâng. Pentru că mă face să cred în bunătatea umanității. Îmi amintește că există atât de mulți oameni generoși, amabili, în această lume, care își doresc cu adevărat să fie blânzi și îngăduitori cu ceilalți. În acea zi, i-am spus că e un înger pe Pământ și că Dumnezeu dirijează toate acestea. Ne-am ținut de mână și a existat o înțelegere nerostită, că am fost cu toții meniți să parcurgem împreună această călătorie.

Pe măsură ce lunile treceau, bebelușul nostru tot creștea și am aflat că vom avea o fetiță. Și apoi, într-o după-amiază de iulie, cu trei săptămâni înainte de data preconizată, a decis că va apărea mai devreme!

Am zburat spre orașul natal al mamei-surogat, plini de nerăbdare. Am mers cu toții la spital, iar eu și Paulo am stabilit să fim în salon cu ea în timpul travaliului și al nașterii. Femeia a dorit cu tărie ca, imediat după naștere, bebelușul să fie așezat în brațele mele, astfel încât să am contact direct cu fetița în primele momente pe care le petrece în această lume.

Travaliul a continuat, iar femeia ne-a mărturisit mie și medicilor că la unul dintre copiii ei, știa că era pe cale să nască, dar pentru că nu era complet dilatăta, medicii nu au crezut-o, iar copilul a ieșit prea repede. Ea ne-a avertizat în legătură cu acest lucru și ne-a cerut să o credem când va spune că bebelușul e pe drum.

Odată cu trecerea orelor, asistentele intrau frecvent în salon pentru a verifica cât de dilatat era colul uterin. Ele spuneau: „Este încă de șase, mai durează“, dar femeia simțea că se apropie. A apăsă butonul pentru asistente și le-a spus: „Sunt aproape acum, verifică din nou“ și au făcut-o. Au asigurat-o că nu era încă pe deplin dilatăta și au părăsit camera. Apoi am auzit ieșind din gura ei cuvinte pe care nu o mai auzisem să le rostească. Dintr-odată a strigat: „Cheamă-l pe f... mama lui de doctor! Copilul vine!“ Și soțul ei a ieșit în fugă pe culoar să strige după un doctor. A avut dreptate, ar fi trebuit să o asculte.

Inima îmi bătea cu putere. În salonul nostru încă nu venise niciun doctor sau asistent medical, iar eu am aruncat o privire în jos și am văzut cum fiica mea deja scosese capul. M-am repezit, neavând nicio idee ce naiba făceam, dar eram gata să o prind. M-am aplecat să-i sprijin capul exact când un grup de asistente (nici urmă de doctor) s-au repezit și au tras copilul până la capăt. Fetița noastră se născuse. Își rupsesse clavicula la ieșire, dar era sănătoasă și frumoasă. Doctorul a venit la scurt timp, Paulo a tăiat cordonul ombilical și am izbucnit în plâns. A fost cel mai frumos lucru pe care l-am trăit vreodată în viața mea. Frumoasa noastră fetiță. Născută într-un mediu plin de iubire, din pânțele unei ființe care își oferă voluntar propriul corp pentru a da viață unei alte familii. Am numit-o pe fiica noastră Wonder. Datorită felului în care aventura noastră ne-a condus la miracolul de a aduce în sfârșit un bebeluș pe această lume, numele Wonder ni s-a

părut foarte potrivit. Ea a scos primul gânguit și mi-au așezat-o pe piept, piele pe piele. Nu-mi venea să cred că Dumnezeu ne-a binecuvântat cu un astfel de miracol. Eram părinți. Eram mamă.



*Wonder este așezată în brațele mele pentru prima dată, apoi în halatul meu
pentru un contact direct.*



Paulo și cu mine, copleșiți de recunoștință și de uimire pentru miracolul din viața noastră.

Când te-am văzut, m-am îndrăgostit și ai zâmbit pentru că știai.

– ARRIGO BOITO

Am fost întotdeauna genul de om care face lucrurile pe cont propriu. Am mai multă încredere în mine decât în oricine altcineva. Mă îngrijorez că alți oameni vor ajunge să mă dezamăgească, așa că e mai bine să lucrez singură. Simțeam că-mi arăt puterea dacă fac totul în mod independent. Am dorit să fiu suficient de puternică încât să nu mai am nevoie de nimeni altcineva, pentru nimic. Era ca un semn de curaj. Și asta a însemnat adesea nu doar că am făcut lucrurile singură, ci și că m-am simțit singură. Nu am înțeles niciodată și nu am acceptat puterea comunității. Până în acea zi. O altă femeie și familia ei au mers într-o călătorie cu mine și cu soțul meu și ne-au dăruit un cadou pe care nu ni l-am putut oferi. A făcut ceva pentru noi pe care, în ciuda tuturor puterilor mele, nu l-aș fi putut face singură. Am avut nevoie de ea. Și, pentru că ea credea într-adevăr în chemarea ei de a face asta pentru altcineva, nevoia era reciprocă. Mama-surogat și fiica mea mi-au schimbat părerea și viața în ziua aceea.

Faptul că nu reușeam să rămân însărcinată îmi dădea impresia unei uși închise și a unei respingeri din partea propriului corp. Acum sunt atât de recunoscătoare pentru toate ușile care mi s-au închis! Uneori durează ani de zile până să-mi dau seama de ceea ce s-a întâmplat și că lecțiile pe care le-am învățat sunt mult mai semnificative decât ce încercam să realizez. Partea cea mai dificilă e să credem că ne așteaptă un rezultat mai bun. Desigur, nu putem ști asta cu siguranță. Și în acele momente, ușile închise, respingerile și lucrurile pe care le considerăm eșecuri sunt greu de suportat.

În acea zi, am învățat o altă lecție puternică: în viață nu-ți este menit să te descurci singură.

Fiica mea, Wonder, este o fetiță sănătoasă, fericită și binecuvântată, nostimă, puternică și care adoră să danseze cu păpușa ei Elmo. Paulo știe toate dansurile din Sesame Street și, chiar dacă nu poate ține ritmul, se implică total și ne face să râdem, pe mine și pe Wonder, deși din motive diferite. Mama-surogat și familia ei au devenit prietenii noștri dragi. Niciunul dintre lucrurile de care eram îngrijorată nu s-a întâmplat vreodată. În schimb, viața mea este plină de o dragoste și o bucurie pe care nu mi le-aș fi putut imagina.

A fi un lup singuratic
poate veni din teama
profundă că nu
merităm ajutorul
altor oameni.

Am fost întotdeauna lupul singuratic, care mi-am croit propria cale, hotărâtă să reușesc în viața și cariera mea, în ciuda a tot ce mi s-a spus, contrar acelor care s-au îndoit de mine, acelor care m-au dezamăgit și în pofida originii mele. Am avut mereu impresia că bărbații trag femeile înapoi și că putem face totul singure, dar mi-am dat seama că am greșit. Nu putem face totul singure. Sau cel puțin nu putem trăi cu adevărat cele mai bune momente singure. Nu aș fi putut avea niciodată succesul pe care l-am avut cu IT Cosmetics fără Paulo, Jacquie și echipa noastră uimitoare. Și nu aș fi putut să o am pe fiica mea fără o altă femeie incredibilă și familia ei.

Am învățat că dorința de a face totul pe cont propriu poate proveni dintr-o teamă profundă că nu suntem demni ca alți oameni să ne ajute. Dar pur și simplu nu este adevărat. Meriți să fii ajutată, la fel și eu. Și nu putem trăi niciodată cea mai bună viață sau să ne atingem cea mai deplină și înaltă expresie singuri. Și pentru a avea o conexiune umană adevărată, trebuie să ne asumăm riscul de a ne arăta sinele nostru autentic și vulnerabil. Trebuie să ne asumăm riscul de a cere ajutor. Trebuie să ne asumăm riscul de a ne împărtăși poveștile cu cei care ne-au câștigat încrederea. Trebuie să avem curajul să ne bazăm pe alți oameni, chiar dacă unii dintre ei ne-ar putea dezamăgi, deoarece, pentru a trăi cea mai bună viață, trebuie să o împărtășim. Trebuie să riscăm ca oamenii greșiți să ne respingă sau să ne rănească, pentru a găsi oamenii potriviți care să ne iubească. Trebuie să îndrăznim să iubim cu adevărat alți oameni în speranța că ne vor iubi la rândul lor. Trebuie să riscăm să ne spunem adevărul și să avem curajul de a fi răniți, pentru a trăi pe deplin. Avem nevoie de conexiune umană pentru a simți iubirea adevărată. Avem nevoie de comunitate. Avem nevoie unul de celălalt.

Și dacă tot a venit vorba de a avea nevoie unul de celălalt, eram pe punctul de a o ruga pe mama mea biologică să fie alături de mine într-un mod pe care încă nu-l făcuse. Când am ținut-o în brațe pe fiica mea pentru prima dată, a fost cu adevărat unul dintre cele mai miraculoase momente din viață și m-a făcut să realizez faptul că încă mai eram rănită că mama mea nu mă ținuse la piept în ziua în care m-a născut. Deși am înțeles de ce nu a făcut-o, totuși nu eram împăcată. Acest gând încă mă durea. Simțeam ca și cum faptul de a nu fi ținută în brațe de propria mamă nu mă valida ca persoană, nu eram recunoscută și nici reală. Și la vârsta de patruzeci și doi de ani, am decis să fac ceva care mi s-a

părut riscant și extrem de înspăimântător. Am decis să-i spun lui Rosemary ce simțeam și apoi să-i cer exact ce aveam nevoie. Iată ce s-a întâmplat: în inima mea simțeam că am nevoie ca ea să mă țină în brațe, așa cum o mamă își ține bebelușul nou-născut. În mintea mea mi s-a părut irațional și poate chiar cam nebunesc. Dar în inima mea știam că este partea ce lipsea din mine, care sparge bariera ce mă separă de ea.

Am invitat-o pe Rosemary să vină în California de Sud pentru a petrece weekendul împreună. Acesta era unul dintre cele mai dificile lucruri pe care le-am făcut vreodată în viața mea.

Ne-am așezat pe canapea. În timp ce-și bea apa, m-am înfășurat în pătura confortabilă preferată și am savurat niște cafea cu aromă de scorțișoară. Căldura amândurora m-a ajutat să-mi calmez emoțiile. „Există ceva foarte important pentru mine, pe care trebuie să ți-l împărtășesc“, am spus.

„Bine“, a răspuns ea. Am spus ce gândeam și m-am arătat pe deplin vulnerabilă. I-am împărtășit cât de uimită am fost când s-a născut fiica mea, Wonder, faptul că am trăit și am asistat la miracolul vieții, și mi-am dat seama de binecuvântarea copleșitoare a lui Dumnezeu, care a avut încredere în mine și m-a ajutat să devin mama frumoasei mele fetițe. I-am povestit cum momentul în care am ținut-o pe Wonder la piept, în ziua în care s-a născut, a fost unul dintre cele mai impresionante din viața mea. Și i-am spus lui Rosemary că am simțit acest gol din cauza faptului că ea nu m-a ținut niciodată în brațe.

Și apoi am inspirat adânc și, cu inima bătând cu putere, am întrebat-o:

— Mă iei în brațe? Bebelușul tău. Ca pe un bebeluș?

A început să plângă, așa că am făcut rapid o glumă și am spus:

— Crezi că te fac zob?

A râs și a spus:

— Nici vorbă. Și a început să plângă.

Rosemary e mărunțică. Este cu câțiva centimetri mai scundă decât mine și foarte slabă. Estimez că sunt cu aproximativ douăzeci și două de kilograme mai grea decât ea. Dar în acel moment, nu mi-a păsat. Am lăsat deoparte toate gândurile

despre mărime sau dacă ea va crede că sunt grea. Nu puteam să-mi las nesiguranțele să-mi strice acel moment important din viață. M-am asigurat, întrebând din nou:

— Este în regulă dacă stau în poala ta și mă ții ca pe un copil?

Ar fi de acord să o facă acum, patruzeci și doi de ani mai târziu, din moment ce nu a făcut-o deloc în ziua în care m-am născut? Știam că risc să fiu respinsă din nou.

Ea s-a uitat la mine și mi-a spus cu o emoție copleșitoare:

— Bine.

Mi-am dat seama că se roagă. Odată mi-a spus că, atunci când e speriată, și-l imaginează pe Isus stând pe scaunul de lângă ea și asta o ajută să aibă încredere în orice situație și să știe că nu e singură. Am simțit că și-l imaginează pe Isus stând vizavi de ea în acel moment. S-a apropiat de mine pe canapea. Și m-am suit pe ea, apoi m-am așezat pe laterală cu tot corpul în poala ei. Mi-am pus brațele în jurul gâtului ei, iar ea m-a cuprins cu brațele și am început amândouă să plângem. Astfel, mama mea biologică, în vârstă de șaizeci și unu de ani, și-a ținut pentru prima dată bebelușul de patruzeci și doi de ani. Și-a îmbrățișat fiica pentru prima dată, iar eu, în același moment, am fost ținută la piept pentru prima dată de mama mea. Am început să plângem amândouă, iar eu i-am spus:

— Promite-mi că nu mă vei mai părăsi vreodată.

A început să plângă în hohote. La fel și eu. Am continuat:

— Am simțit că m-ai abandonat, dar atunci când te-am găsit în sfârșit, ai dispărut și mi s-a părut că ai renunțat din nou la mine. Promite-mi că nu o să mă mai părăsești niciodată.

Plângând, a spus cu cea mai mare convingere:

— Jamie, promit. Nu te mai părăsesc niciodată. Și am crezut-o. Ne-am îmbrățișat. Și am plâns. Și ne-am vindecat.

Crede în puterea de a cere ce ai nevoie, de la altcineva sau de la tine, pentru a te vindeca. Eu a trebuit să-mi schimb perspectiva asupra modului în care mă raportam la a avea nevoie de ceva de la altcineva. Obişnuiam să cred că este o slăbiciune, dar acum ştiu că este un punct forte, chiar dacă înseamnă să fii vulnerabilă sau să rişti să te faci de râs sau să fii respinsă. Poate însemna să-ţi ceri scuze. Sau să accepţi scuzele. Ar putea însemna să ceri cuiva să-şi schimbe comportamentul. Sau să te uiţi în oglindă şi să ceri să-ţi iubeşti corpul şi apoi să te străduieşti din greu să înţelegi şi să accepţi ce nu poţi face. Să-ţi exprimi dorinţa de mai multă afecţiune din partea partenerului tău. Ar putea însemna, în cele din urmă, să spui cuiva adevărul despre cât de rău te rănesc cuvintele lor. Cel mai probabil vei purta o conversaţie dură. Dar am învăţat că dezvăluirea modului în care te simţi cu adevărat, chiar şi atunci când este greu, poate fi cheia conexiunii, libertăţii şi vindecării.

Partea a doua

RISCUL

capitolul 10

Crede că a fi curajoasă este mai important decât a fi plăcută de toată lumea

Nu-mi iroresc șansa.Nu-mi iroresc șansa.

– HAMILTON, MUZICALUL

Hârțile tipărite îmi tremurau în mâini și am sperat că toți credeau că un ventilator sufla aer undeva în afara scenei. Stând pe podium, uitându-mă la publicul care transmitea ceea ce am învățat că înseamnă putere, știam că trebuie să-mi îndrept postura, să-mi privesc frica drept în ochi și să fiu convinsă că încrederea mea era mai mare decât aceasta.

Am fost onorată cu Premiul Cosmetic Executive Women Achiever. Este una dintre cele mai mari distincții pe care o poți primi în industria frumuseții, echivalentul unui premiu Oscar. Și este, de obicei, o onoare acordată cuiva care și-a petrecut întreaga carieră în industrie. Eu eram doar de opt ani. Evenimentul de premiere în sine este o afacere imensă. Are loc o dată pe an și participă toți fondatorii, CEO și directorii executivi ai fiecărei companii importante. Practic, în acea zi, în acea cameră, factorii de decizie responsabili de aproape toate marile branduri de frumusețe pe care le vedeți la nivel global se adună pentru a sărbători. În plus, tocmai mi se ceruse să mă alătur consiliului administrativ CEW. De către femeia care conduce totul. M-a recomandat personal colegilor săi, membrii comitetului au votat, au fost de acord și am fost invitată să mă alătur acestui consiliu foarte prestigios, foarte exclusivist. CE? În lumea frumuseții, este ca și cum ți s-ar cere să te alături celei mai exclusiviste frății. Dar chestia este că nu am făcut niciodată parte dintr-o frăție. Inițial, mi s-a părut prea elitistă. Am crezut întotdeauna în cuvintele poetului Cleo Wade: „Dacă gașca puștilor cool nu include pe toată lumea, atunci nu e cool“. Adică am participat întotdeauna la evenimentele CEW și voi fi mereu recunoscătoare că la

evenimentul demonstrativ organizat de ei am putut să mă furișez de la standul meu și să întâlnesc personal achizitorul QVC. Evenimentele lor au oferit unui antreprenor în devenire ca mine șansa de a se apropia de ceilalți din industrie. În plus, știam că au făcut o mulțime de lucruri grozave pentru a susține cauze importante. Și chiar dacă eu am considerat întotdeauna consiliul ca făcând parte din înalta societate, aceasta a fost doar propria mea prejudecată nefondată. Poate că acest grup era inclusiv și îmi făceam griji fără niciun motiv. Nu eram încă sigură. Dar eram convinsă de faptul că aceasta era cu siguranță o lume căreia nu-i aparținusem și cu care nu luasem contact sau din care nu făcusem parte, și mi s-a părut un dar să am ocazia să pătrund acolo. Așa că mi-am păstrat mintea deschisă și m-am alăturat. Primirea acestui premiu a adăugat dintr-odată și mai multă presiune, pentru că și eu eram membru al consiliului de administrație!

Nu doar toți comercianții și magazinele de produse cosmetice m-au refuzat ani de zile. Până în acel moment, rareori mă simțisem acceptată de industria frumuseții ca un adevărat competitor. În toți anii în care am participat la toate ceremoniile de acordare a premiilor oferite de marile organizații, în cadrul cărora erau premiați nou-veniții ce aveau cele mai mari șanse de reușită, nu am câștigat niciodată. Nu am fost niciodată cea mai bună creatoare a unui brand nou, propulsată pe afișele de evenimente ce promovează viitorul industriei. Multe dintre aceste mărci au avut o existență efemeră, dar totuși am continuat. Mi se părea că în această industrie de lux eram aproape întotdeauna subestimați sau pur și simplu ignorați. Cea mai bună prietenă a mea, Natasha, m-a ajutat întotdeauna să trec prin asta, fie amintindu-mi să fiu veșnică, fie prin citatele celebre pe care mi le zicea, precum: „Dumnezeu spune: Nu ai fost respinsă, ți-am ascuns valoarea pentru că ei nu aparțineau destinului tău“. Așadar, aflând dintr-odată că urma să primesc această onoare incredibilă, pe lângă faptul că am fost acceptată într-un consiliu prestigios, de elită, a fost prima dată când m-am simțit recunoscută, văzută, inclusă și apreciată. A fost ca și cum dintr-un nimeni am ajuns erou într-o clipă (după opt ani și câteva săptămâni cu sute de ore, în care mi-am dat inima și sufletul pentru construirea unei companii, hotărâtă să schimb viața femeilor și industria frumuseții în ansamblu).

În săptămânile premergătoare evenimentului de decernare a premiilor, am aflat că voi avea la dispoziție aproximativ zece minute pentru discursul de acceptare. Primul meu instinct a fost să pregătesc câteva cuvinte pline de recunoștință pentru toți oamenii care m-au sprijinit în această călătorie, ceea ce fac aproape de fiecare dată când sunt binecuvântată să câștig un premiu. Totuși, ceva îmi spunea că un discurs tradițional de mulțumire nu era suficient de special pentru

un eveniment atât de grandios. În orice caz, am pregătit unul.

Apoi, pe măsură ce evenimentul se apropia, mi-am dat seama. Ce era în mintea mea? Cum aş putea scrie un discurs de mulţumire obișnuit pentru acest eveniment? Poate că premiul pe care îl primeam și scena pe care urma să pășesc nu erau despre mine. De îndată ce gândul acesta s-a născut în mintea mea, mi s-a înfipt în creier și nu am mai scăpat de el. Instinctul îmi spunea că nu era vorba despre mine. Mi-am dat seama că în acea sală, în acea zi, când voi ține discursul, aproape toți oamenii-cheie care controlează imaginea frumuseții, pe care miliarde de femei o văd la nivel global, vor sta așezați chiar în fața mea, ascultându-mă. Doamne Sfinte! De ce aş irosi această ocazie să vorbesc despre mine sau să adresez mulțumiri care, deși sincere, erau menite să mă facă plăcută? Dacă motivul pentru care mi s-a dat această oportunitate și acest moment este de a putea face o schimbare și mai mare în industria frumuseții? Un impact mai mare decât ceea ce făceam cu propria mea companie. Ce-ar fi dacă le-aș explica faptul că succesul meu este dovada că ar putea avea un succes și mai mare, dacă și-ar schimba metodele și imaginile nerealiste, foarte retușate, pe care le promovează în toată lumea?

Eram cumva nebună?

Vă amintiți de reclama pe care Steve Jobs a făcut-o pentru Apple? În care el citește un fragment impresionant dintr-o scrisoare a lui Jack Kerouac, care se încheie cu următoarele cuvinte: „Oamenii care sunt suficient de nebuni să creadă că pot schimba lumea, sunt cei care o fac“. Dacă încă nu l-ați citit, căutați-l pe Google. În dimineața discursului meu am urmărit acea reclamă de nenumărate ori. Și m-am rugat. Și am plâns. M-am liniștit și mi-am ascultat intuiția și am știut pur și simplu.

Știam că, dacă profitam de acest moment care trebuia să fie festiv și îl foloseam în scopul de a lupta pentru ceva care mă pasiona, s-ar putea ca lucrurile să nu meargă bine. Dar aveam suficientă experiență de viață pentru a crede în cuvintele adevărate ale unuia dintre citatele mele preferate din „Bărbatul din arenă“ de Theodore Roosevelt (analizat magistral în bestseller-ul lui Brené Brown, *Daring Greatly*):

Nu criticul contează; nu omul care-l arată cu degetul pe cel puternic care se poticnește sau îi spune cum ar fi putut face mai bine. Meritul aparține bărbatului care este, de fapt, în arenă, a cărui față este murdară de praf, sudoare și sânge... care atunci când este cel mai bun, cunoaște la final triumful celei mai înalte realizări și care, atunci când greșește, cel puțin eşuează în timp ce îndrăznește ceva extraordinar.

Dacă îmi foloseam această șansă unică în acel salon, la acel moment, trebuia să-mi adun tot curajul. Aș fi putut da greș și poate chiar aș fi putut pierde câțiva prieteni din industria frumuseții. Dar știam în sufletul meu că era timpul ca eu să intru în arenă și să îndrăznesc ceva extraordinar. Preferam să fiu curajoasă și să-mi susțin convingerile decât să fiu populară.

Ziua ceremoniei de premiere sosise. Mă simțeam ca un gladiator pe punctul de a risca totul. Cu excepția faptului că, în loc de armură, purtam o rochie elegantă strălucitoare, iar arena mea era un salon luxos din New York. Mă aflam pe scenă, cu inima bătându-mi gata să-mi sară din piept, în timp ce primeam cea mai frumoasă și distinsă introducere. M-am uitat la directorii executivi, îmbrăcați impecabil, aflați în public. Oamenii din industria frumuseții cu siguranță știu să se îmbrace. Probabil că habar n-aveau că varianta mea de eleganță înseamnă pantaloni de trening, fără machiaj și un elastic de păr. (Alături de niște junk food și un pahar de vin roșu sau uneori chiar o cană de vin roșu... dar asta este o altă poveste.) În această zi, am arătat așa cum lumea se aștepta și aveau toate motivele să creadă că eram pe punctul de a ține un discurs pe placul tuturor, așa cum se aștepta de la mine. La urma urmei, de la semnarea contractului cu L'Oréal, am fost tratată ca fata de aur a industriei de frumusețe.

În schimb, am urcat pe podium și am rostit discursul cu toată inima mea. Nu știam că o parte din ceea ce se va întâmpla după aceea va fi tulburător în cel mai bun mod, iar cealaltă parte va avea consecințe devastatoare.

Fragment din discursul meu de acceptare de la Premiile Cosmetic Executive Women Achiever din 2017:

Ce ai face cu puterea pe care TU o reprezinti?

Le sunt recunoscătoare membrilor CEW pentru această apreciere. IT Cosmetics a fost, de fapt, descoperită de QVC la CEW Awards în 2010 și a schimbat atât viața mea, cât și a companiei mele și voi fi mereu recunoscătoare. Acest lucru a dus apoi la parteneriatul nostru extraordinar cu ULTA Beauty, TSG, Sephora și apoi L'Oréal, așa că sunt pe deplin recunoscătoare CEW. Vreau să le mulțumesc lui Paulo și întregii mele echipe de la IT Cosmetics, pentru că ați fost curajoși, că v-ați asumat riscuri uriașe, că ați îndrăznit foarte mult să faceți lucrurile diferit, alături de mine! Vă mulțumesc că ați schimbat viețile oamenilor în fiecare zi și că ați mers înainte alături de mine în această misiune de a modifica retorica despre frumusețe!

În primii ani când am pus bazele IT Cosmetics, am auzit NU de mai multe ori decât pot număra. Nu de la fiecare retailer, nu de la aproape toată lumea. După o perioadă, încă mai conduceam compania din sufrageria mea și chiar nu știam cum vom rămâne pe piață. Și apoi s-a întâmplat un moment decisiv. M-am întâlnit cu un potențial investitor care avea o afacere destul de mare de capital privat și, după procesul de evaluare prealabilă, s-au decis să nu investească în IT Cosmetics. Și nu voi uita niciodată răspunsul lui atunci când l-am întrebat de ce: „Nu credem că femeile vor cumpăra produse cosmetice de la cineva care arată ca tine. Știi tu, cu un astfel de corp și greutate“. Îmi amintesc că l-am privit direct în ochi, șocată, apoi ceva în lăuntrul meu mi-a spus: „Nu. El greșește“. Și apoi mi-am propus să dovedesc asta... nu numai pentru mine, ci pentru femeile de pretutindeni.

Când ne-am lansat pe QVC în septembrie 2010, aveam zece minute la dispoziție și am decis să-mi îndepărtez machiajul și să-mi arăt rozaceea pentru a demonstra în direct modul în care funcționează produsul nostru, și am ales femei reale ca modele. La acea vreme nimeni din industria frumuseții nu mai făcuse acest lucru și toată lumea îmi spunea că asta nu va funcționa. Am intrat în direct zece minute... iar când a apărut semnul „epuizat“... Am plâns. Am plâns nu

numai pentru că firma mea avea să rămână în viață, ci am plâns pentru că mi-am dat seama ce reprezintă imaginile de frumusețe pe care le vedem noi, femeile, iar acest moment mi-a demonstrat că următoarea afirmație emblematică este adevărată: Puterea oamenilor este mai mare decât oamenii aflați la putere!

(În paranteză fie spus... acesta este momentul din discurs când o mulțime de zâmbete din sală s-au transformat în priviri pline de uimire. În sală se numărau tot atâția bărbați câte femei, însă toate fețele s-au schimbat în mod egal. Voi continua discursul...)

A fost dovada unui moment revelator pentru mine... pentru că m-am întrebat întotdeauna: oare femeile vor cumpăra produse cosmetice doar dacă văd reclame impecabile, cu supermodele sau vedete... sau poate nicio companie de produse cosmetice nu a fost dispusă să riște și să facă lucrurile diferit?

Așa că am decis să dezvolt IT Cosmetics și să ignor tot ceea ce se întâmpla în jurul meu în industria frumuseții în acel moment. Am folosit femei adevărate și fotografii neretușate. Mulți retaileri și experți în frumusețe ne-au spus că, făcând acest lucru, nu arătam suficient de luxos. Astăzi aproape toți acești comercianți folosesc femei reale în reclamele lor. Și sunt mândră de asta. Când alegeți canalul QVC sau oricare alt post de cumpărături astăzi, șapte ani mai târziu, vedeți că aproape toate mărcile de machiaj folosesc femei reale ca modele, iar eu, când văd, zâmbesc... Sunt foarte mândră de acest lucru. Astăzi suntem norocoși să fim unul dintre cele mai bune branduri din orice magazin în care avem produse. Și vă spun asta pentru că, o foarte lungă perioadă, în industria frumuseții, cu toții am crezut că trebuie să folosim fotomodele impecabile pentru a vinde produse... iar eu, care mă aflu aici, chiar acum, și succesul IT Cosmetics, reprezentăm dovada că acest lucru nu este adevărat. Când am vândut IT Cosmetics către L'Oréal, în cea mai mare tranzacție din istoria L'Oréal, am primit un e-mail de la acel investitor care a refuzat să investească din cauza greutății mele. Apropo, dacă ar fi mizat pe noi, ar fi fost cea mai reușită investiție din istoria companiei sale. E-mailul său spunea: „Felicitări pentru contractul cu L'Oréal. M-am înșelat“. Și că regretă decizia sa. M-am

simțit bine pentru o clipă. Dar mi-am dat seama că el credea în aceeași definiție a frumuseții pe care am văzut-o cu toții toată viața.

În industria frumuseții — sunt mândră de L'Oréal și de brandurile care sparg barierele, inclusiv folosirea modelelor transgender, este și timpul! — suntem abia la începutul schimbării. Dacă noi, companiile de frumusețe, dorim ca fiecare femeie să cumpere produsele noastre, de ce îi arătăm imagini prelucrate care nu reflectă realitatea? Și, mai mult decât atât, ce impact au aceste imagini asupra lumii? Și chiar aici, chiar acum — noi suntem cei care avem toată puterea de a schimba acest lucru.

Uitați-vă în jur... Chiar în acest salon sunt oamenii care singuri decid imaginile pe care miliarde de femei le văd peste tot în lume.

În această încăpere se află, în acest moment, directori de la toate mărcile de top de frumusețe, precum și următoarea generație de factori de decizie pentru aceste mărci. Cele mai influente branduri din lume sunt chiar aici, în acest salon.

Aici, chiar acum, controlați imaginile pe care femeile le văd la nivel global — imagini care sunt considerate a fi râvnite. Ceea ce începe ca o idee de marketing și o campanie în birourile voastre, la doar câteva clădiri de aici, ajunge la miliarde de femei la scară globală.

Vreau să vă gândiți și să răspundeți sincer la următoarele întrebări. Când vă uitați la imaginile modelelor și la ale frumuseții pe care le folosește compania voastră... v-au făcut vreodată să vă simțiți nesiguri? Sau neînsemnați? Imaginile pe care le folosiți și le arătați lumii vă dau puterea? Sau vă fac să vă simțiți lipsiți de vlagă?

Oprah a pus odată următoarea întrebare: „Ce vei face cu energia care ești tu?” Este o întrebare care mi-a influențat viața într-un mod semnificativ și astăzi vreau să pornesc de la această întrebare. Pentru că fiecare dintre cei aflați în această încăpere are multă putere. Aveți multă putere pentru a vă lăsa amprenta în industria frumuseții și în lume. Este ușor să fim prinși în treburile zilnice, să concurăm pentru un număr mai mare, să-l depășim atunci când îl realizăm, dar astăzi vă rog să faceți un mare pas înapoi și să vă gândiți la ceea ce contează cu adevărat. Și ce diferență puteți face VOI în viețile femeilor și fetelor din întreaga lume — și în cariera voastră. Cum v-au influențat imaginile pe care le-ați văzut atunci când erați doar niște copile? Ce impact au avut când erați tinere? Și cum o influențează pe femeia care sunteți astăzi? Fiecare dintre voi are puterea să ia deciziile de a schimba acest lucru pentru alte fete și pentru alte femei. Aveți cu adevărat toată puterea. Voi, din această încăpere, sunteți chiar acum factorii de decizie pentru cele mai importante companii de frumusețe din lume și controlați toate imaginile pe care miliarde de femei și fete le văd la nivel global... aveți toată puterea de a schimba modul în care aceste imagini le modelează viața. Vă las să vă gândiți la următoarea întrebare... Ce vei face... cu puterea... pe care TU o reprezinti?!

Vă mulțumesc.

Când m-am îndepărtat de podium, am simțit în tot corpul impactul a ceea ce făcusem. Încălcasem regulile nerostite ale angajamentului și am făcut răspunzătoare întreaga industrie a frumuseții și i-am provocat să se schimbe.

Ce vei face cu puterea pe care tu o reprezinti? Avem darul de a răspunde la această întrebare în fiecare dimineață când ne trezim și deschidem ochii. Ne vom folosi energia și puterea pentru a fi plăcuți sau pentru a fi curajoși? Pentru a ne asuma riscuri sau pentru a fi precauți? Pentru a contesta statu-quo-ul sau pentru a ne complăcea în confortul mediului nostru?

În acea zi, în fața factorilor de decizie ale celor mai mari și mai puternice companii de frumusețe din lume, am ales să fiu curajoasă, nu plăcută. O alegere care este aproape întotdeauna cea potrivită și, în acest caz, aveam să mă confrunt în curând cu neașteptatele consecințe ale acestei alegeri.

capitolul 11

Crede că detractorii sunt doar susținători confuzi

Ura. A provocat în lume o mulțime de probleme, dar încă nu a rezolvat niciuna.

– MAYA ANGELOU

Ai fața mai mare decât fundul unui elefant.“ „În ce lună ești?“ „Ar trebui să-ți faci o operație de micșorare a bărbiei.“ „Văd că te-ai mai îngrășat.“ „Ce dietă ai încercat și nu a funcționat?“ „Nu vreau să te jignesc, dar ar trebui să-ți angajezi un stilist.“ „Nu înțelege greșit, dar...“ Aceste critici (și multe altele) sunt lucruri reale pe care oamenii le-au postat pe paginile mele de socializare. Și toate acestea provin de la oameni care au ales să mă urmărească pe pagina mea! Unii chiar pot crede că au intenții bune. Adică, în mod clar, nu observația cu fundul elefantului. Dar chiar și cu acea persoană, cine știe cu adevărat?

Te-ai confruntat vreodată cu invidioși? Sau troli în mediu online care spun lucruri urâte la adresa ta? Sau chiar oameni pe care îi cunoști și spun lucruri răutăcioase despre tine? Dacă ai trecut prin așa ceva, știi cât de dureroase sunt aceste lucruri. Și nu ești singură.

Cu trei ani înainte să-l cunosc pe Paulo, când aveam douăzeci și doi de ani, tocmai câștigasem concursul Miss Washington SUA și la vremea respectivă apăruseră și reality-show-urile. La MTV a fost difuzată o emisiune numită The Real World, în care niște necunoscuți locuiau împreună și erau filmați non-stop, dar, în afară de asta, astfel de emisiuni nu erau încă populare. Pe măsură ce se apropia anul 2000, două reality-show-uri- concurs au avut premiera: Survivor și Big Brother. În primul sezon al Big Brother, zece concurenți au fost închiși într-o casă, unde au locuit împreună și au concurat pentru a ajunge în finală.

Eram aproape de sfârșitul ultimului an de facultate, iar mie și unor prieteni ne-a trecut deodată prin cap că ar fi distractiv să ne înscriem pentru a participa la

această emisiune. Am trimis fiecare o casetă. (Da, o casetă VHS. Vă mai amintiți?) Am primit un telefon prin care am fost anunțată că, din mii de înscriși, m-am calificat pentru rundele eliminatorii din Los Angeles. Am zburat spre LA, neavând nicio idee în ce mă băgam, dar totuși mă simțeam entuziasmată și invincibilă. (Vârsta de douăzeci de ani.) Apoi am ajuns în runda ultimilor șaptezeci și ceva de candidați. Din acel moment, am fost supusă unor verificări de antecedente, interviuri psihologice, analize de sânge și am dat multe interviuri în fața camerei de filmat, apoi s-a întâmplat! Am primit vestea că m-au ales să particip la emisiune! Doamne Sfinte!

Am încercat să explic familiei mele ce urma să fac. Amintiți-vă, acesta era chiar începutul reality-show-urilor care au devenit un gen extrem de popular. Nimeni nu a înțeles cu adevărat că la montaj se puteau crea povești separate. Blogurile și rețelele de socializare abia începeau să devină cunoscute, astfel încât imensa arenă plină de opinii necerute de nimeni, persoane invidioase și critici anonimi era ceva cu totul nou.

Zeci de camere de filmat au umplut fiecare colț al casei Big Brother, astfel încât lumea din afară să poată urmări cum trăiesc împreună nouă străini. Imaginile capturate au fost (foarte) editate și difuzate șase nopți pe săptămână, la oră de maximă audiență, pe o rețea de televiziune. În plus, a existat și o transmisiune în direct non-stop, unde telespectatorii puteau urmări (șpiona) chiar în casă. Noi nu am avut acces la telefoane sau televizor și nici nu am avut idee despre ce se întâmpla în lumea exterioară timp de trei luni. În fiecare săptămână, toți concurenții votau pentru a elimina pe cineva. Doi dintre participanții la concurs care primiseră cele mai multe voturi erau trimiși la „eșafod“. Apoi votul era deschis publicului american. Oamenii au sunat sau au intrat online pentru a vota cine să fie dat afară. Ultimii trei concurenți care au ajuns până în finală au câștigat premii în bani.

Participarea la emisiune, în acel moment al vieții mele, mai ales că eram o introvertită, a fost cel mai nebunesc lucru pe care l-am făcut vreodată. Imaginează-ți că ești închisă în această casă plină de camere și microfoane, cu nouă străini, și că trebuie să porți mereu un microfon. Tot ce am făcut, am spus sau nu am făcut și nu am spus a fost înregistrat. Camerele cu infraroșu au înregistrat chiar tot ce s-a întâmplat pe întuneric și ne-au filmat în timp ce dormeam. Toate oglinzile erau bidirecționale, deci erau fie camere de luat vederi

în spatele lor, fie operatori care stăteau cu camere în spatele lor, filmând fiecare mișcare pe care o făceam. Imaginează-ți lucrurile pe care le faci zilnic — trezitul, îmbrăcatul, spălatul, obiceiurile și ciudățeniile tale și orice altceva —, toate au fost filmate!

Mă uitam în oglinda dulapului din baie în timp ce mă spălam pe dinți și știam că este cineva acolo care mă filmează. Din când în când, chiar am putut detecta o ușoară mișcare în spatele oglinzii. A fost atât de bizar și mi s-a părut cel mai ciudat și invaziv sentiment, mai ales că nu puteai vedea fața celui care te filma. Și o să vă dezvălui mai multe imediat! Pentru că iată: casa Big Brother avea o singură toaletă. Se afla într-o cameră foarte mică, numai cu un vas de WC. Acesta era singurul loc din casă unde nu se filma (da, chiar și la duș exista o cameră), până și toaleta avea un microfon suspendat în interior. Imaginează-ți că stai pe WC și vezi acest cablu lung atârnat de tavan cu un microfon, care cade chiar deasupra capului și aproape de fața ta. Deși microfonul fusese instalat acolo pentru a se asigura că nimeni nu intră în toaletă să aibă o conversație privată, acesta înregistra totul. Chiar așa, totul. Știu că sună ridicol și extrem de jenant, însă a existat un moment în care stăteam acolo pe WC, la câteva luni după ce am intrat în casă, și-mi era groază să trag vânturi. Știu că toată lumea face asta. Dar nu la microfon! Serios, doar pentru o clipă încearcă să-ți imaginezi că tragi vânturi la microfon. Cu străini care ascultă! (Am aflat mai târziu că exista o întreagă cameră de control, cu zeci de oameni care ascultau!) Săptămâni la rând, de fiecare dată când mă trecea, mă abțineam! Este atât de jenant să scriu asta, dar acum suntem prietene, așa că o să fiu sinceră. Zi după zi, m-am străduit să fac cât mai puțin zgomot posibil atunci când mergeam la baie. În plus, în acel moment eram Miss Washington SUA și, dintr-un anumit motiv, am crezut că trebuia să fiu extrem de rafinată, indiferent de ce însemna asta.

Să fim sinceri cu toții pentru o clipă. De câte ori într-o toaletă publică aștepti până pleacă toată lumea pentru a intra în cele din urmă în cabină? Sau tragi apa de mai multe ori pentru a masca orice zgomot. Sau tușești tare. Sau miști de suportul pentru hârtie igienică pentru a nu se auzi zgomotele. Ce este în neregulă cu noi? Serios! Este timpul să punem punct acestui lucru și să fim libere!

Oricum, într-o zi mă aflu în baia aceea mică, așezată pe WC, și am decis că viața este prea scurtă. Și, să spunem, că mi-am dat drumul! Da, complet! M-am simțit jenată, dar și împuternicită, în același timp! LIBERTATE! M-am implicat pe deplin! Era o libertate pe deplin asumată! Nu-mi iroseam șansa la libertate! Genul de libertate în care trăiești o singură dată! Tatăl meu care obișnuia să

spună libertate „pune-te pe treabă“! Leagă-le, Curajoasă, Libertatea verității cu bile mari!

În regulă, cred că până acum ai înțeles ideea că fiecare mișcare pe care am făcut-o timp de trei luni a fost înregistrată. În același timp, toate imaginile au fost editate într-o emisiune cu povești pe care nu le cunoșteam și difuzate pe rețeaua națională, șase nopți pe săptămână. Anul în care am participat eu, primul sezon din Big Brother, a avut șaptezeci de episoade difuzate la oră de maximă audiență. Dacă urmărești emisiuni precum Burlacul sau Bad Girls Club, sau altele asemănătoare, și te întrebi de ce toată lumea plânge sau de ce trăirile lor sunt exagerate? Ei bine, iată cum stă treaba. Când ești izolată de lumea exterioară, parcă trăiești într-o bulă. Și, pe măsură ce săptămânile și lunile trec, tot ce se află în interiorul acelei bule se amplifică și emoțiile tale devin tot mai intense, ceea ce, desigur, reprezintă material excelent pentru emisiune! Pe măsură ce zilele și săptămânile treceau în casa Big Brother, fiecare moment se simțea atât de intens, încât nu puteam niciodată să-mi las garda jos. Nici măcar în timp ce dormeam.

Deoarece Big Brother era o competiție și pentru că mulți bani erau în joc (câștigătorul primea cinci sute de mii de dolari, locul doi primea o sută de mii de dolari, iar locul al treilea primea cincizeci de mii de dolari), concurența a devenit acerbă. În fiecare săptămână votam pe altcineva și publicul s-a implicat cu adevărat. Întrucât toate acestea se întâmplau în timp real, iar noi eram închiși în casă fără a fi conștienți de ceea ce se petrecea în exterior, singurul mod în care fanii puteau comunica cu noi era prin închirierea unor avioane pentru a arboră bannere peste casa în care trăiam și eram filmați. Știi avioanele care au în coadă bannere lungi cu reclame sau cu lucruri de genul „Te căsătorești cu mine?“ Acelea. Fanii s-au implicat atât de mult în această emisiune, încât au strâns bani și au afișat mesaje peste casa noastră, încercând să-i stârneasă pe concurenți unul împotriva celuilalt. A fost o nebunie. Mai ales pentru că era singura informație pe care o aveam din lumea exterioară. De fiecare dată când se întâmpla, toți alergam în curtea mică pentru a privi în sus.

Când un avion zbura deasupra și afișa ceva de genul „Jamie, ai grijă la cutare sau cutare, au votat să te dea afară“, nu am știut niciodată dacă era adevărat. În anumite zile primeam mesaje amabile de la fani, precum „Bine, Jamie, te iubim!“ dar, în multe zile, citeam comentarii de genul „Jamie e nașpa și are două fețe“ sau alte mesaje dureroase despre mine sau ceilalți concurenți. Începusem să mă simt rău de fiecare dată când auzeam motorul unuia dintre acele avioane

apropiindu-se deasupra capului. În timp ce împărtășesc această poveste, mi se pare atât de ciudat și cam prostesc. Dar la vremea respectivă nu suportam gândul că oamenii efectiv plăteau ca să-mi facă rău. Și ceilalți concurenți se supărau la fel de tare. Mi se părea că rău-voitorii anonimi foloseau avioane pentru a afișa aceste bannere pline de ură pe cer, pentru ca toți să le vadă. Chiar și în ziua de azi, de fiecare dată când aud o avionetă deasupra capului, am un sentiment de greață în stomac din cauza acestor amintiri. Sună ciudat, nu?

Altfel m-am distrat grozav la emisiune și sunt recunoscătoare că am putut lua parte la o astfel de experiență, mai ales în zilele de început ale reality-show-ului. În plus, ca o introvertită ce sunt, a trebuit să ies din zona mea de confort și asta m-a ajutat să mă eliberez de multe inhibiții (mi-am făcut de cap, la propriu!). Și a fost un lucru atât de sănătos pentru mine. Nu am regrete că am participat — ai doar o singură viață, nu? Am rezistat toate cele trei luni, am fost ultima femeie din casă și am fost eliminată cu o zi înainte de încheierea emisiunii. Locul patru, fără bani. Și am crezut că acesta este sfârșitul unei experiențe palpitate, unice în viață. Dar m-am înșelat. Eram pe cale să aflu că avionetele cu afișe dușmănoase reprezentau doar încălzirea pentru ceea ce urma să vină.

La o zi după ce emisiunea s-a încheiat, am ieșit în oraș cu prietenii și familia. Spre șocul meu, nu puteam merge pe stradă fără să fiu oprită la fiecare câteva secunde de cineva care mă recunoaște. Mulți dintre oameni au fost amabili și au vrut doar să facă o poză cu mine, alții îmi spuneau cât de mult le-a plăcut sau displăcut ceva ce am făcut sau am spus, apoi îmi împărtășeau părerea lor despre asta. Îmi spuneau că le-au plăcut scheciurile pe care le-am realizat cu un alt concurent, poreclit Chicken George, sau mă întrebau: „Tu și Josh ați fost iubiți în secret?” sau „Chiar dormi machiată?” (Răspunsul este nu, editorii de imagine m-au arătat foarte rar fără machiaj, pentru că emisiunea dorea să mă prezinte ca pe o regină a frumuseții.) Nu știam cum să gestionez genul acesta de atenție.

În primele douăzeci și patru de ore după ce am părăsit casa Big Brother, am aflat că oamenii au creat sute de site-uri web ca urmare a emisiunii, inclusiv site-uri de opinii care susțineau sau contestau fiecare participant. Erau site-uri de admiratori și site-uri care scriau tot felul de lucruri neplăcute despre mine. CE? Nu știam ce să fac sau cum să gestionez acest lucru.

Și, pentru că eram unul dintre puținii concurenți care purtau machiaj în casă și

mă machiam în fața oglinzii, fanii și criticii au observat. Una dintre întrebările pe care am primit-o cel mai frecvent a fost „Ce luciu de buze folosești?” Femeile veneau la mine și spuneau lucruri de genul: „Trebuie să fac rost de luciul acela de buze pentru nunta fiicei mele“. Pe de altă parte, unele dintre cele mai defăimătoare site-uri s-au concentrat pe criticarea machiajului meu. Un misogin a creat un joc răutăcios, în care mă puteai mâzgăli cu luciul de buze pe toată fața. Alții au postat fotografii cu mine, în care machiajul îmi acoperă fiecare centimetru al feței, ca un tablou abstract. A fost amuzant și nu prea. Iată ce vreau să spun. Pe atunci nu aveam idee că într-o zi voi pune bazele unei companii de produse cosmetice, care va deveni una dintre cele mai mari din țară. Cât de ciudat poate fi? Așadar, mulțumesc, denigratorilor, că au plantat acea sămânță și ați ajutat la manifestarea viitorului meu! Ha! Dumnezeu este atât de bun! Dar deviez. Înapoi la efectele acestor sentimente de iubire și ură.

Prima mea reacție la site-urile pline de ură a fost să mă adăpostesc sub pătură acasă, cu o cutie de înghețată și pungi de bomboane, plângând de durere. Mâncatul compulsiv a mai atenuat supărarea sau m-a făcut mai nepăsătoare. Dar mai exista ceva: nenumăratele site-uri care îmi judecau greutatea și corpul. Vremuri bune. Nu vreau să trec cu vederea numeroasele site-uri create de fani uimitori și amabili. Dar iată cum funcționează creierul nostru. Putem avea toate lucrurile pozitive din lume și totuși mintea noastră este programată să amplifice răutatea unei singure persoane. La acea vreme nu știam cum să-mi controlez atenția și starea de spirit. Simțeam că mă confrunt doar cu ură și respingere. Am interiorizat critica și multe zile m-am simțit singură și nedemnă de a fi iubită.

Partea pozitivă o reprezentau admiratorii. Mulți erau amabili și îmi trimiteau cadouri prin poștă, cum ar fi păpuși cu fața mea, multe tricouri cu mesaje speciale, tablouri și bijuterii. Am primit chiar scrisori de la deținuți.

Apoi am învățat că unul dintre cele mai mari dezavantaje ale faimei căpătate peste noapte este faptul că aceasta vine nu doar cu fani și invidioși, ci și cu oameni dereglați psihic.

Înainte de emisiune, eram doar o persoană obișnuită. Absolvisem facultatea și lucram din greu la o firmă online din Seattle și câștigasem suficient cât să-mi plătesc facturile și să-mi achit împrumuturile pentru plata studiilor. Participarea la emisiune nu a fost plătită. Aveam o remunerație de cincizeci de dolari pe zi, deși tot trebuia să ne plătim cumva facturile. Când devii faimos peste noapte, fără o carieră care să-ți asigure un salariu, ajungi celebru, dar fără bani. Aceasta

înseamnă că, atunci când oameni nebuni te urmăresc, nu ai bani pentru securitate sau pentru a te proteja.

Hărțuitorii nu sunt fani. Sunt oameni dereglați mintal, care devin adesea obsedați de o altă persoană. Deoarece emisiunea a fost difuzată non-stop pe internet, au existat oameni care s-au uitat. Și nu toți erau sănătoși la cap. Un hărțuitor sinistru a decis să apară la magazinul FedEx, unde mă oprisem să tipăresc ceva, situat chiar în afara orașului unde am crescut. El locuia la mare distanță și mă urmărise. M-a salutat în acea zi. Am aflat mai târziu că își construise un fel de manechin despre care credea că sunt eu și, de asemenea, trăia cu impresia că locuiam cu el. A trebuit să apelez la poliție.

Pe măsură ce lunile și anii au trecut, iar cele cincisprezece minute de faimă câștigate în urma emisiunii s-au încheiat, fanii și detractorii au dispărut, de asemenea. La acea vreme nu aveam abilitățile necesare pentru a ști cum să procedez, dar m-am călit.

Există tot felul de oameni urâcioși. Genul care te cunosc și genul care nu te cunosc. Cei care doresc cu adevărat să-ți facă rău și cei care sunt atât de răniți ei înșiși, încât nici măcar nu își dau seama că te insultă. Cei care sunt suficient de curajoși pentru a-și arăta fața sunt rari. Însă majoritatea o fac anonim sau se deghizează, sau răspândesc bârfe, astfel încât mesajul lor să fie auzit și să provoace cumva ură colectivă. Odată cu apariția rețelelor de socializare și a tuturor formelor de tehnologie, copiii nu mai sunt doar hărțuiți în grupuri mici la școală, unde știu cu certitudine cine este agresorul, sunt hărțuiți online pe forumurile publice, adesea în mod anonim, iar conținutul dureros rămâne de cele mai multe ori permanent. Studii recente arată că singurătatea, depresia și sinuciderea sunt în creștere, iar multe dintre cercetări leagă acest lucru de creșterea agresiunii cibernetice, a rețelelor de socializare și a rolului tot mai mare al tehnologiei în viața noastră. Invidioșii și criticii ocupă tot mai mult spațiu în toate mediile, iar acum această negativitate ajunge la noi, adesea zilnic, cu ajutorul unui dispozitiv pe care nu numai că nu-l putem ignora, dar, de care, în majoritatea cazurilor, suntem dependenți. Multe dintre noile cercetări cu privire la toate substanțele chimice care ne dau o stare de euforie atunci când primim like-uri și followers, sunt îngrijorătoare, mai ales dacă avem în vedere faptul că acestea creează dependență, în special în rândul tinerilor, în perioada în care creierul lor încă se dezvoltă. Prin urmare, toate semnele indică faptul că tehnologia capătă un rol tot mai însemnat în viața noastră. Așadar, este foarte important să învățăm cum să abordăm în mod sănătos ura și criticile, atât în ceea

ce ne privește pe noi, familiile noastre ori generația tânără, care va crește în această nouă realitate.

Este ușor să spui că nu-ți mai pasă. Să nu-ți mai faci griji cu privire la ce cred alții. Pentru că știi sigur că aceste cuvinte celebre sunt adevărate: oamenii răniți rănesc alți oameni. Deci, nu trebuie să acordați nicio atenție persoanelor invidioase, nu-i așa? Însă acest lucru este foarte dificil. În sufletul nostru, tânjim după conexiunea și apartenența umană. Și când încetezi complet să-ți mai pese de ceea ce cred ceilalți, plătești și prețul deconectării de la umanitate. Și nici asta nu e grozav. Deci, care este soluția?

Aceasta a fost o lungă luptă pentru mine, deoarece am învățat că, de fiecare dată când te expui, îți asumi un risc sau când spui ceea ce gândești, ori de câte ori ieși și faci ceva curajos, grozav sau fățiș, toate acestea vin însoțite întotdeauna de critici. Și aproape singura soluție de a nu obține reacții negative este să nu te expui sau să nu mărturisești ceva legat de viața ta.

Albert Einstein a afirmat odată: „Spiritele mărețe au întâmpinat întotdeauna opoziții violente din partea minților mediocre“. Dacă ar fi să folosesc acest citat, aş înlocui cuvântul mediocru cu neevoluat. În orice caz, prețul pe care îl plătim cu toții pentru că facem ceva grozav este că nu toți sunt de acord cu lucrul respectiv sau cu noi. Și când asta se întâmplă, doare.

Pastorul Joel Osteen a spus: toate dificultățile din viața noastră nu sunt doar obstacole, ci sunt de fapt aranjamente de la Dumnezeu, pentru a ne ajuta să fim suficient de puternici pentru a suporta greutatea suferințelor și coborâșurilor viitoare noastre chemări. Deși nu o știam la acea vreme, experiența de a avea fani și detractori mă pregătea pentru ceea ce urma să vină.

Următoarea mea experiență în ceea ce privește opinia publică s-a întâmplat când am decis să intru în lumea jurnalismului. La douăzeci și cinci de ani, m-am înscris la școala postuniversitară pentru a obține un masterat în afaceri la Universitatea Columbia din New York.

Când am intrat la această universitate, o școală de afaceri din Ivy League, am știut cum să muncesc din greu și să fac lucrurile să se întâmple. Meritam să fiu

acolo. Niciunul dintre părinții mei adoptivi nu fusese la facultate, iar eu nu am fost dată la școli private. Eram nesigură și îngrijorată că nu mă încadrez într-un mediu Ivy League, pe care îl văzusem doar în filme.

Cred însă în ideea foarte răspândită că evoluăm în afara zonei noastre de confort. În primul meu an la școala de afaceri, mi-am dat seama rapid că învăț mai mult din poveștile împărtășite de alți studenți, profesori și absolvenți decât din studiile de caz sau cursurile propriu-zise. Am apreciat profund apropierea de toți acești oameni uimitori. Au fost zile în care mă uitam prin clasă și mă gândeam la câți bani plăteam fiecare pentru a fi acolo. Deși a meritat, m-am întrebat cum puteam profita cu toții și mai mult de pe urma acestei experiențe. Atunci am avut ideea de a face interviuri pentru ziarul școlii cu elevi, profesori și absolvenți, cu experiențe interesante. Le-am publicat sub titlul „Descoperiți” și am spus povestea din spatele poveștii, în propriile lor cuvinte, a tuturor acestor oameni fascinanți. Când am realizat interviurile, am avut o intuiție și am devenit fascinată de împărtășirea poveștilor altor persoane.

Atunci am început să-mi ascult acea stare interioară și să las intuiția, și nu părerea altora să-mi ghideze deciziile. Obținerea unui master în administrarea afacerilor durează doi ani. În această perioadă, majoritatea studenților fac un stagiu de vară în finanțe, consultanță sau investiții bancare, care este plătit foarte bine, uneori chiar cu zece mii de dolari pe lună, timp de trei luni. Aceste stagii bine remunerate sunt, de asemenea, văzute ca un prim pas spre obținerea unui loc de muncă sigur și bănos după absolvire. Și iată cum stau lucrurile: clasamentul unei universități se reduce adesea la toate aceste cifre, cum ar fi suma plătită absolvenților la primul loc de muncă și care este salariul mediu al clasei care a absolvit. Există o mare presiune pe studenții de MBA, inclusiv din partea lor și a colegilor de clasă, pentru a obține un job „de succes” bine plătit. Este văzut ca un simbol de onoare și acceptare. Simți și presiunea poziției de membru. Există acest sentiment tacit că absolvenții și colegii se bazează pe tine pentru a menține statutul înalt al școlii prin propriile tale realizări.

Aș fi putut obține un loc de muncă bine plătit în consultanță sau finanțe pentru stagiul meu. Dar știam în inima mea că voi fi nefericită. Deci, ce am făcut? Am riscat enorm. Am găsit un stagiu ca jurnalist NEPLĂTIT la un post de televiziune local, în centrul unui mic oraș fermier numit Yakima, din statul Washington. Da, neplătit. Zero dolari. Am zburat acolo, am împrumutat camioneta mătușii vitrege, pentru că nu-mi permiteam să cumpăr sau să închiriez o mașină, și m-am pus pe treabă. Fără bani. Am învățat cum să scriu un reportaj.

Am învățat cum să filmez, cum să mă înregistrez pe mine și pe alții, în direct sau la dublaj, și cum să editez toate acestea.

Am învățat cum să realizez un reportaj de una singură. Încarci carul de reportaj cu echipament, conduci mașina la locul evenimentului, montezi camera, fixezi microfoanele persoanelor pe care le intervievezi și le filmezi. Apoi iei microfonul tău și montezi camera pentru a filma partea ta din reportaj. Apoi te întorci la postul TV, îți montezi toate filmările, scrii povestea, obții aprobarea producătorului sau directorului de știri, apoi editezi reportajul și îl predai pentru a fi difuzat la televizor în acea noapte. Câteodată, îți poți realiza reportajul în direct.

Mi-am petrecut vara învățând tot ce am putut despre acest proces. Am urmărit să redau povești plictisitoare, incitante și foarte triste. Am mâncat o grămadă de cutii de macaroane cu brânză Kraft. Adesea a trebuit să mă opresc pe marginea drumului când portiera camionetei mele cădea chiar în timp ce conduceam. M-am împrietenit cu toți ceilalți reporteri, care m-au învățat toate dedesubturile meseriei. Și am petrecut una dintre cele mai frumoase veri din viața mea. Când am plecat din Yakima, nu aveam niciun dolar în cont, însă eram plină de efervescentă creatoare, aveam o casetă de audiție și visul că într-o zi aş putea fi plătită pentru a asculta, a mă conecta și a împărtăși poveștile altora.

În ultimul an la Columbia Business School, am fost aleasă de către colegii mei să fiu purtătoarea de cuvânt a clasei la festivitatea de absolvire. A fost un șoc pentru mine, mai ales că eram pe punctul de a încălca legea nescrisă de la Columbia Business School. În anul în care am absolvit, 2004, salariul mediu plus bonusul unui absolvent al Columbia MBA a fost de peste o sută de mii de dolari. Vreți să știți care a fost al meu? Aproximativ douăzeci și trei de mii cinci sute de dolari. Cam jumătate din ceea ce câștigam la sfârșitul liceului, când lucram la clubul de sănătate, de unde am plecat pentru a merge la facultate, cu nouă ani mai devreme. Nu aveam nicio idee cum îmi voi plăti facturile sau împrumuturile pentru studii, însă am acceptat un job ca prezentator/reporter de știri de dimineață la KNDU TV din Tri-Cities, Washington.

Ar fi trebuit să vedeți fețele multora dintre colegii mei de clasă când le-am spus ce slujbă îmi luasem după absolvire. Era o privire confuză, dar curioasă, amestecată cu dezamăgire, jenă și un pic de milă. Mulți dintre aceștia, plini de

cele mai bune intenții, s-au îngrijorat că fac o greșeală și că nu mă ridic la înălțimea potențialului meu creator, pentru că nu urmăream un loc de muncă mai bine plătit pe Wall Street, ceea ce în ochii lor era o realizare mai mare decât să-mi ascult instinctul și să merg în mijlocul pustietății, fără să câștig vreun ban. Dar am fost suficient de puternică atunci încât să nu iau decizii majore de viață pe baza așteptărilor celorlalți. Știam că îmi doreau binele și ceea ce era mai bun pentru mine, dar a trebuit să scad volumul și să-mi ascult vocea ascunsă, din interiorul meu. În discursul de la absolvire, am vorbit despre toate lucrurile pe care mi le-am imaginat pentru viitorul clasei noastre. Am menționat chiar cât de nerăbdătoare eram să-i văd într-o zi pe unii dintre noi pe prima pagină/pagina principală a New York Times sau Wall Street Journal. (N-aveam idee că acest lucru mi se va întâmpla mie.) Am părăsit Columbia Business School cu ceea ce cred că a fost cel mai mic salariu inițial din acel an, dacă nu chiar din toate timpurile. Dar mi-am urmat chemarea. Universitatea însăși m-a sprijinit și m-a încurajat. Motiv pentru care astăzi sunt una dintre cele mai mari susținătoare. Nu contează niciodată dacă ești subestimat de alții, atâta timp cât îți urmezi adevărul. Câteodată oamenii văd doar unde te afli, nu pot vedea spre ce te îndrepti. Cred că am fost cea mai prost plătită persoană din clasa mea de la Columbia Business School. Cincisprezece ani mai târziu, am primit prestigioasa distincție a universității, medalia de excelență. Doar câțiva o primesc în fiecare an. Mi s-a cerut și să mă alătur consiliului de administrație. Când îți urmezi adevărata chemare, toate lucrurile sunt posibile!

Am aflat curând că jobul în televiziune m-a azvârlit din nou în lumea invidioșilor. „Ești însărcinată?“, „Te-ai îngărașat mult.“, „Se pare că nasturii de la costumul tău sunt pe cale să pocnească!“, „Vocea ta este superenervantă și îmi strică micul dejun când te privesc. Trebuie să schimb canalul.“, „Există intervenții chirurgicale care îți pot reduce dimensiunea bărbiei. Îmi place foarte mult să te urmăresc, dar ar trebui să iei acest aspect în considerare.“ Bine ați venit în lumea televiziunii!

Când te ocupi cu ceva public sau faci un lucru cu adevărat important sau orice altceva te scoate din zona ta de confort în drumul către ceva grozav, toată lumea pare să aibă o părere despre asta. Și, cu cât ești mai curajoasă sau ai succes, cu atât alții par să creadă că nu ești om ca ei și că nu ai sentimente. Aud asta de la actori și alți prieteni care au funcții publice sau importante. Oamenii scriu sau spun lucruri despre ei de parcă presupun că nu-i interesează sau că vor fi efectiv

răniți de asta. Dar toți suntem umani. Pe măsură ce am înaintat în cariera mea în televiziune, mi-am dat seama că experiența mea de la Big Brother m-a pregătit să gestionez lucrurile bune și rele în următoarea etapă a vieții mele ca jurnalist. Eram mult mai rezistentă decât înainte. De fiecare dată când primeam un e-mail plin de ură sau citeam o postare negativă online, eram afectată, dar mă simțeam din ce în ce mai bine dacă le lăsam să se rostogolească așa cum fac picăturile de apă de pe penele unei găște. Și am început să acord în mod intenționat mai multă atenție e-mailurilor amabile și scrisorilor, mesajelor și biletelor de la telespectatorii care povesteau cum zilele lor erau mai senine datorită emisiunii noastre de dimineață sau cum se simțeau mai puțin singuri sau, cum le plăcea să primească știrile de la noi. Dacă ne concentrăm pe un lucru, acesta devine mai mare, de aceea trebuie să alegem cu înțelepciune.

În cazul trolilor și hater-ilor de pe internet poate exista atât de multă negativitate, încât este greu să vezi și aspectele pozitive. Trent Shelton, speaker motivațional și fost jucător de fotbal american, are una dintre cele mai ingenioase modalități de a-i pune pe hărțuitori într-o lumină pozitivă. El îi descrie ca fiind oameni care admiră de fapt ceea ce faci, însă au un mod diferit de a-l arăta. El zice: „Detractorii sunt doar suporterii confuzați“. Și are câteva argumente solide. El spune că aceste persoane te urmăresc adesea pe rețelele de socializare; ceea ce înseamnă dragoste. Uneori, chiar creează conturi false pentru a te urmări. Și asta tot dragoste este. Deci, practic, el vrea să spună că, în sufletul lor, hărțuitorii de fapt ne iubesc. Minunat spus, Trent!

Acest lucru are sens atunci când mă gândesc la fetele răutăcioase care aveau o problemă cu succesul nostru crescând ori la compania de renume care ne-a furat unul dintre produse. Au vrut ce aveam noi. Ne-au admirat!

Data viitoare când întâlnești persoane invidioase sau te confrunți cu o atitudine contradictorie, începe prin a te întreba dacă există vreun adevăr în cuvintele sau acțiunile lor și care ar putea fi intenția din spatele acestora. Dacă nu poți găsi una, atunci cel mai probabil critica este menită să fie distructivă, nu constructivă și pur și simplu ei își revarsă propria durere asupra ta. În acest caz, sunt valabile următoarele cuvinte celebre: „Nu acceptați critici de la cineva de la care nu ați primi sfaturi“. Este important să ignori cuvintele lor, să te concentrezi asupra a ceea ce contează și să rămâi la adevărul tău. Și amintește-ți mereu că aceste eșecuri ne rănesc sentimentele, dar ar putea, de asemenea, să ne pregătească

pentru a fi suficient de puternice pentru a duce greutatea succeselor viitoare.

După atâția ani petrecuți în centrul atenției, timp în care am fost lăudată și criticată, m-am gândit că pot face față oricărei consecințe a discursului meu de la premiile Cosmetic Executive Women, dar atacurile care au urmat au fost diferite și dureroase într-un mod complet neașteptat.

capitolul 12

Crede în cunoașterea propriilor valori și trăiește conform acestora!

Dați la o parte ceea ce vă face cunoscuți, iar ce rămâne este cine sunteți cu adevărat.

– BOB GOFF

Ce vei face cu puterea pe care tu o reprezinți?

Am înfruntat întreaga industrie a frumuseții, în aceeași încăpere cu directorii marilor companii, cu toții responsabili în luarea deciziilor cu privire la proiecția „frumuseții” pe care miliarde de femei o văd la nivel global și i-am provocat să se schimbe. Știam în inima mea că acesta este lucrul corect. Întreaga mea carieră de până atunci mă pregătise pentru acel moment. Am crezut că o parte din scopul pentru care am fost binecuvântată cu succesul imens al companiei mele a fost să fac în așa fel încât, cel puțin, celelalte companii, care păreau adesea motivate doar de profit, să mă asculte. Sau măcar să copieze ceea ce făceam, pentru a încerca să câștige și mai mulți bani. (Și, spre deosebire de duplicarea produselor noastre, aceasta chiar era o modalitate în care-mi doream să fiu copiată!) În ansamblu, mă putea apropia în continuare de obiectivul meu de a schimba cultura și de a schimba discuția legată de frumusețe.

După ce mi-am terminat discursul, majoritatea celor prezenți au aplaudat frenetic, iar o treime s-au uitat la mine cu ochii reci și buzele strânse și au bătut ușor din palme, de curtoazie. Am simțit cum o energie conflictuală inundă încăperea. Pe măsură ce evenimentul se apropia de sfârșit, unele dintre legendele industriei, care în mod normal erau foarte amabile, m-au ignorat când au trecut pe lângă mine. Știam că se poate întâmpla asta. Dar scopul meu nu a fost să-i jignesc sau să le subestimez realizările, ci am vrut să aduc în prim-plan ceea ce simțeam cu adevărat că trebuie să se schimbe. Iar în acel salon nu se aflau doar

oamenii care controlează marile magazine și firme de lux, ci și directorii mărcilor de miliarde de dolari pe care le vedeți la vânzare în drogherii și hipermarketuri, așa că știam că există posibilitatea să supăr pe cineva.

Înainte de a-mi face prea multe griji, am fost rapid înconjurată de numeroase femei, multe dintre ele în lacrimi. Câteva și-au împărtășit propria confruntare cu sentimentul de frumusețe și conflictul interior, își iubeau munca în industria frumuseții, dar nu și aspectul care le făcea să simtă ca și cum nu și-ar fi îndeajuns. Multe femei au mărturisit că s-au regăsit în povestea mea despre investitorul care a spus că nu crede că femeile vor cumpăra produse cosmetice de la cineva care arată ca mine, cu un asemenea corp și greutate. La eveniment au fost prezenți și editori de frumusețe și membri ai presei. Mai mulți dintre ei s-au apropiat de mine după aceea, cu mare entuziasm pentru îndrăzneala de a ține piept unei industrii a gigantilor. Atunci când am părăsit evenimentul în acea zi, am știut că am șifonat niște orgolii, dar, în general, m-am simțit curajoasă. Decizia de a-i înfrunta pe toți și de a-i provoca să schimbe modul în care sunt responsabili față de lume fusese una corectă. Se poate să-mi fi pierdut titlul de noua „răsfățată a industriei“ în acea zi, dar am luat poziție pentru femeile adevărate de pretutindeni și pentru ceea ce am crezut. Și voi crede întotdeauna în aceste cuvinte celebre: „Puterea oamenilor este mai mare decât oamenii aflați la putere“.

Acestea fiind spuse, nu eram pregătită deloc pentru ceea ce urma să se întâmple în continuare.

În primul rând, am primit un telefon muștrător de la o legendă a industriei care fusese prezentă în public în acea zi. Una pe care o admirasem întotdeauna de la distanță. Spumega de furie. Factorii de decizie pentru probabil 90% din piața mondială a frumuseții s-au aflat în încăpere, și mi-a spus că ar trebui să-mi fie rușine de ceea ce am făcut și că am ofensat cu siguranță multe dintre celelalte simboluri ale industriei aflate acolo. Ea a adăugat că mereu m-a plăcut și chiar m-a susținut în cadrul industriei. I-am explicat că speram să-și dea seama în inima ei că am luat atitudine pentru ceva adevărat și că, în calitate de legendă a industriei, va fi mândră de mine pentru că mi-am asumat un risc cu intenția autentică de a schimba industria. I-am spus că eu chiar eram convinsă de adevărul acelor cuvinte celebre despre modul în care oamenii care sunt suficient de nebuni să creadă că pot schimba lumea sunt cei care o fac.

Ea mi-a strigat:

— Glumești? NICIODATĂ NU VEI SCHIMBA INDUSTRIA FRUMUSEȚII.

Chiar dacă apelul nu era pe difuzor, vorbea atât de tare încât Zega, care stătea în cameră cu mine, a auzit ce a spus. A rămas uimită.

Răspunsul meu a fost calm și temperat. Am spus pur și simplu:

— De fapt, deja am făcut-o.

Convorbirea nu s-a încheiat bine. Ea mi-a răspuns că-l va suna pe șeful L'Oréal în legătură cu acest lucru, întrucât ceea ce făcusem era inacceptabil. Mă simțeam ca și cum era pe cale să-mi sune părinții și să mă bage în necaz! Mi-a zis:

— Mai bine ai spera să nu existe repercusiuni.

Nu eram sigură despre ce vorbea. Era o amenințare sau credea că alții din industrie ar putea fi jigniți și nu mă vor mai invita la evenimentele lor?

Am spus doar:

— Îmi pare foarte rău dacă sunteți supărată, dar cred cu adevărat că am făcut ceea ce trebuie.

Nu am căzut de acord, iar apelul s-a încheiat. Nu pe cale amiabilă. Fără să ne luăm rămas-bun. Pur și simplu s-a încheiat.

M-am gândit că până aici mi-a fost. Am stricat orice relație aveam, dar măcar m-am luptat pentru ceea ce credeam. Nu știam că acesta era doar începutul. În primul rând, partea pozitivă. Câteva reviste și site-uri de top au publicat rapid povești incredibile despre cum eram o deschizătoare de drumuri și provocasem întreaga industrie să se schimbe. Au prezentat toate modalitățile în care schimbasem deja industria, atât ca brand, cât și la televizor, folosind femei adevărate ca modele, de diferite vârste, dimensiuni, tonuri și probleme ale pielii. Au apărut și câteva articole despre povestea cu investorul care m-a refuzat din cauza greutății mele. Discursul meu a devenit viral, iar postarea pe Facebook a companiei noastre a înregistrat peste un milion de vizualizări. Acum femeile de

pretutindeni, nu doar cele care cumpără produse cosmetice, au avut șansa să-mi audă mesajul.

APOI am învățat într-un mod neplăcut de ce atât de mulți oameni se tem să vorbească vreodată despre așa ceva. Pentru că legenda frumuseții care a fost atât de supărată pe mine la telefon a avut dreptate în legătură cu un singur lucru. Când ieși poziție, riști reacții adverse. Și reacția adversă poate fi cu adevărat îngrozitoare. Mai ales când este atacat pe nedrept nucleul a ceea ce reprezinți.

Pe cât de repede am fost lăudată și pusă pe acel piedestal de numeroase articole în presă, proclamată ca fiind fata curajoasă și rebelă care luptă pentru a schimba întreaga industrie a frumuseții și militează pentru incluziunea femeilor de pretutindeni — am fost brusc atacată online pentru că nu sunt suficient de inclusivă. Și când spun atacată, mă refer că a fost brutal.

Aceste atacuri nu veneau din partea presei oficiale, ci mai degrabă de la oamenii din mediul online. Au început să apară comentarii anonime care spuneau că sunt ipocrită, pentru că nu folosim modele de toate vârstele, dimensiunile, tonuri sau probleme ale pielii, sau identități de gen. Apoi atacurile s-au intensificat. Conturile mele de pe rețelele de socializare, conturile companiei și e-mailul au explodat cu mesaje pline de ură, amenințări la adresa siguranței mele, inclusiv amenințări cu moartea și fotografii cu mine, unde oamenii mi-au desenat lucruri dureroase pe față, inclusiv coarne de diavol.

Am crezut că devenisem suficient de rezistentă și nepăsătoare pentru a nu mă lăsa rănită. Dar acesta era un alt tip de critică. Mi-am petrecut cea mai mare parte a carierei luptând pentru incluziune și m-a rănit profund că am fost atacată în acest fel. Mi-a trebuit fiecare atom din ființa mea să nu-mi pierd credința în ceilalți oameni. M-a durut atât de tare. Mă simțeam ca și cum luptasem pentru ceea ce era drept, numai pentru a fi atacată pentru că nu mă străduisem suficient de tare.

Aș fi putut să joc rolul pe care toată lumea voia să-l joc. Aș fi putut să țin un discurs frumos care să-i bucure pe toți cei prezenți în acea zi. Îmi vândusem deja compania. Nu aveam nimic de câștigat de pe urma acestei atenții. Nu a existat niciun avantaj pentru mine, în afară de a mă strădui cu adevărat să determin această schimbare și să modific abordarea culturală.

În ceea ce privește aspectele pe care nu le-am gestionat suficient de bine, sunt pe

deplin responsabilă. Există o diferență între critica constructivă pasională și atacurile personale. Prima ne ajută să învățăm și să creștem, iar cealaltă face exact opusul. Chiar dacă atacurile, în special în forma dureroasă pe care au luat-o multe dintre ele, au fost greu de suportat, am decis că trebuie să fiu suficient de puternică pentru a le asculta, poate se dovedeau a fi un dar, într-un fel sau altul. Un cadou pentru a ști mai multe, pentru a afla mai multe și pentru a proceda mai bine. Atunci când ne simțim atacați, este atât de ușor să ne apărăm și să negăm faptele. Dar cu o astfel de atitudine nu putem evolua niciodată. Mi-am petrecut nenumărate ore, zile și săptămâni storcându-mi creierii pentru a vedea dacă există vreun adevăr în aceste atacuri și cum aș fi putut să procedez mai bine.

Am încercat să surprind toate formele de diversitate prin intermediul modelelor pe care le-am folosit, dar am trecut cu vederea includerea persoanelor cu dizabilități, ceea ce nu a fost intenționat, dar era o scăpare evidentă. Am folosit modele cu vârste cuprinse între paisprezece și șaptezeci de ani, dar poate că aș fi putut depune și mai mult efort pentru a găsi persoane trecute de optzeci de ani. La momentul discursului, lucram din greu să extindem gama de culori a corectorului nostru la patruzeci și opt de nuanțe și să lansăm o campanie în jurul acestuia, unde foloseam patruzeci și opt dintre angajații noștri pentru a prezenta fiecare nuanță, dar poate aș fi putut lupta și mai intens, mai devreme, pentru mai mult spațiu la raft, astfel încât să ne extindem sortimentul chiar mai repede. Nu am reușit să fac toate acestea. Și probabil multe altele.

Mi-am dat toată silința să fiu pe placul tuturor, dar știu că acest lucru este pur și simplu imposibil. Știu, de asemenea, că sunt departe de a fi perfectă și mă pot descurca mai bine, însă sunt mereu deschisă să ascult și să încerc. Oricât de dureroase au fost aceste critici, le-am primit, le-am ascultat și chiar am reflectat profund. Și au aprins un foc și mai puternic în lăuntrul meu, astfel încât m-am provocat pe mine și echipa noastră incredibilă să facem mai mult și mai bine decât până atunci. Și chiar asta am făcut.

Această lecție a fost un dar care a dus la schimbare. Și a venit din mesajele pe care le-am primit, le-am citit și le-am auzit, alături de conversațiile pe care le-am avut și munca pe care am depus-o pentru a înțelege ce am trecut cu vederea. Aceasta este partea pozitivă a reacțiilor adverse.

Din păcate, pentru fiecare mesaj revelator au existat zeci de atacuri nemiloase,

amenințări cu moartea și acuzații care nu erau constructive și în mod clar erau menite să provoace durere și teamă. Și iată singurul lucru care m-a întristat: când ataci oamenii care sunt suficient de curajoși să ia atitudine, tot ce faci este să descurajezi alte persoane. Acest lucru are un impact profund asupra femeilor. Suntem condiționate să nu încercăm dacă nu facem lucrurile 100% perfect. Un studiu recent arată că, în medie, bărbații aplică pentru un loc de muncă atunci când îndeplinesc doar 60% din calificări, dar femeile așteaptă să aplice până când îndeplinesc 100% din cerințe. Este doar unul dintre multele exemple puternice ale acestui model mental. Femeile sunt adesea învățate că trebuie să fie perfecte pentru a risca și să evite să-și asume riscuri din cauza fricii de eșec. Aceeași mentalitate apare în toate aspectele vieții, ne subestimăm valoarea chiar și atunci când negociem salariile și majorările. Lipsa de încredere și lipsa dorinței de a lua atitudine și de a cere ceea ce dorim ne trage înapoi atât în viața personală, cât și în cea profesională. Am încercat din greu să nu-mi irosesc șansele și să dau tot ce pot, așa cum știam cel mai bine la acea vreme, pentru a determina schimbarea. Nu a fost cea mai bună abordare, dar cel puțin m-am străduit.

În timp ce toate acestea se întâmplau, am primit o groază de apeluri de la prietenii care lucrau în presă. Încercând să mă facă să mă simt mai bine, mi-au explicat că, deoarece discursul meu a devenit viral și a ajuns pe prima pagină a ziarelor, reprezenta o țintă principală pentru troli care, atacându-l, profitau și ei de popularitatea pe care a generat-o. Mi-au mai explicat că oamenii ar face orice pentru a primi cât mai multe clicuri și vizualizări, deoarece de multe ori câștigă bani. Dar, indiferent de ce au spus sau cât de bine intenționați au fost, nu m-am simțit cu mult mai bine.

Am decis apoi să-i caut pe Google pe toți oamenii pe care îi admir cel mai mult. Oamenii care consider că au adus cele mai importante contribuții la evoluția umanității, cei mai de succes, cu cele mai mari realizări și care au depus cele mai mari eforturi în folosul celorlalți. Am bănuir și am vrut să-mi confirm că, de fiecare dată când faci ceva semnificativ, acest lucru vine cu opoziție. De la oameni care nu sunt de acord cu tine, nu apreciază ceea ce faci și, prin urmare, nu te agreează sau pur și simplu te urăsc fără niciun motiv anume. Așa că i-am căutat pe toți — cei mai mari mentori ai mei și cei mai incredibili oameni de succes de pe planetă. Desigur, cu toții aveau sute de detractori. Site-uri create pentru a-i ataca. Tone de minciuni sau lucruri dureroase și pline de ură scrise despre ei. Unii dintre aceștia sunt oameni care mi se pare că au adus o contribuție atât de mare, încât nu văd cum ar putea cineva să-i urască, totuși o

fac. Deși acest lucru nu mi-a îmbunătățit starea de spirit, m-a ajutat totuși să mă simt mai puțin singură.

Pentru o vreme, mi-am făcut griji pentru siguranța mea în drum spre birou, amintindu-mi de zilele când lucram în televiziune și făceam reportaje despre crime și de perioada când fusesem hărțuită după emisiunea Big Brother și mă gândeam cât de mulți oameni bolnavi mintal ar putea vedea unele dintre atacuri și ar dori să se alăture. Dar partea cea mai rea a fost suferința care mă consuma constant. Când propria personalitate este pusă la îndoială și ești conștientă că nu e adevărat, acest lucru poate fi chinuitor.

Când cineva te atacă pe tine ca persoană, este important să te cunoști cu adevărat și să prinzi curaj. Dacă simți că lumea se întoarce împotriva ta, singurul lucru care o poate împiedica să te doboare este să-ți cunoști adevărul. Iar adevărul meu este că întotdeauna susțin ceea ce trebuie. S-ar putea să o fac dezordonat și imperfect, dar o fac mereu.

Observ diferențele din jur și le găsesc frumoase. Mărime, vârstă, culoarea pielii, sex, pe cine iubești, cum votezi, cum te rogi. Aceste diferențe reprezintă frumusețe sub toate formele, iar inima mea se conectează cu inima ta, cred că suntem cu toții conectați. Și știu cine sunt.

Lemnul bun nu crește cu ușurință: cu cât vântul bate mai puternic, cu atât sunt copacii mai viguroși.

– DOUGLAS MALLOCH

Cred cu tărie că, mai ales noi, femeile, avem responsabilitatea de a fi atente să nu atacăm alte femei doar pentru că nu fac totul perfect, pentru greșelile din trecut sau pentru că nu procedează așa cum ne-am dori, fie că este vorba despre modul cum își cresc copiii, cum conduc sau cât de dezordonate apar în lume când, de fapt, ele se străduiesc din răspuțeri. Ca femei, trebuie să depășim frica de a ne confrunța cu împotriviri. Deși critica doare adesea, în cazul meu, feedbackul constructiv a fost un dar. M-a ajutat cu adevărat să văd punctele slabe pe care le

ignorasem și m-a ajutat să mă motivez să cresc și să mă descurc mai bine. Astăzi nu am decât recunoștință pentru oamenii care și-au petrecut timpul prețios oferindu-mi feedbackul lor bine gândit. Cu toții ar trebui să fim capabili să ne spunem părerea cu voce tare și cu mândrie și ar trebui să luăm întotdeauna atitudine împotriva oricărei nedreptăți, și avem, de asemenea, o mare responsabilitate de a schimba mediul din jurul nostru, care le răpește femeilor curajul de a fi imperfecte. Multe dintre noi ajungem să nu ne trăim viața și să renunțăm la visurile noastre, pentru că ne simțim nepregătite, necalificate sau insuficiente. Multe femei sunt încă atât de critice cu ele însele și cu alte femei. Și asta ne trage înapoi pe toate. Avem nevoie ca femeile să-și asume riscuri, să lanseze afaceri, să provoace industrii, să vorbească împotriva nedreptăților și să strălucească, fără să ne fie frică să eșuăm sau să ne îngrijorăm că vor fi criticate pentru asta. Trebuie să fim binevoitoare unele cu celelalte. Trebuie să ne susținem reciproc. Și să ne lăudăm reciproc.

Luptătoarea știe că durerea este harta ei.

– GLENNON DOYLE

Nu regret că am ales să fiu curajoasă, și nu plăcută în acea zi. Mi-am făcut apariția și am intrat în arenă. Nu mi-am irosit unica șansă. Am folosit durerea de a vedea o viață întreagă imagini nerealiste ale frumuseții ca pe o hartă în încercarea mea de a realiza ceva mai important decât propria persoană. Și când mi-am dat seama că pot îmbunătăți lucrurile chiar în cadrul companiei mele, am folosit suferința provocată de criticile dure ca hartă pentru a-mi trăi valorile și a mă motiva să învăț, să cresc, să mă extind și să conduc mai bine. Când vine vorba de cunoașterea și trăirea valorilor tale, cea mai bună decizie pentru sufletul tău este să faci ceea ce este drept și curajos, chiar și atunci când pare dificil.

Nu pot schimba complet incluziunea în industria frumuseții pe cont propriu, dar cu siguranță mi-am dat toată silința. Și poate, provocând public întreaga industrie, am făcut un pas înainte în acea zi. Poate că am înaintat câțiva pași în acea zi. Astăzi unele dintre cele mai mari branduri din lume folosesc modele de toate vârstele, dimensiunile, tonurile și probleme ale pielii, și sexele. Poate că se

schimbă pentru că vor să facă ceea ce trebuie. Sau poate ne-au văzut succesul. Oricare ar fi motivul, sper că ceea ce am făcut în acea zi a jucat un rol cât de mic în această schimbare.

Am mai aflat că nu am reușit să bifez toate căsuțele. Dar am intrat în arenă și am luat inițiativa. Nu am stat pe margine; am luptat cu toate forțele. Și speranța mea este că factorii de decizie din industria de frumusețe vor înțelege aluzia pe care am făcut-o cu toată convingerea și vom câștiga jocul pentru noi toate! Cred că împreună vom realiza acest lucru.

Partea a treia

ÎMPUTERNICIRE

capitolul 13

Nu crede în echilibru. Este o minciună!

Prețul oricărui lucru constă în câtă energie oferi în schimb.

– parafrizare a vorbelor lui HENRY DAVID THOREAU

Ai așteptat vreodată un eveniment interesant, o întâlnire, o vacanță, o reuniune de familie, o petrecere de sărbători sau o întrunire la școală și, în loc să simți emoție și bucurie, nu ai simțit altceva decât stres... nu stresul cu privire la evenimentul în sine, ci stresul autentic și persistent în ce privește gândul că hainele pe care le-ai cumpărat sau intenționezi să le porți nu se potrivesc? Atunci când le-ai probat, te-ai enervat atât de tare încât nici nu ai vrut să te mai duci? Dacă așa stau lucrurile, să știi că și eu am trecut prin asta. Mult prea des. Chiar cu o zi înainte de a merge la petrecerea premiilor Oscar „Night Before the Night Before”. Am scos din dulap rochia pe care plănuiam să o port. Era făcută dintr-o țesătură ușor elastică din organdi, cu mărgelile strălucitoare cusute manual. O cumpărasem, deși era puțin prea strâmtă, crezând că mi se va potrivi până în noaptea petrecerii și, ghici ce? Tot strâmtă era. M-am dus la partea din dressing unde mutasem numerele mai mari, cele pe care speram să nu le mai port niciodată, dar pe care, preventiv, nu le aruncasem. Ai și tu o așa secțiune în dulapul tău? Am avut chiar și o parte unde puneam articolele prea mici, unele având încă etichete, pe care l-am cumpărat deoarece credeam că-mi vor veni cu siguranță în cele din urmă.

În seara aceea petrecerea era atât de importantă, încât dezamăgirea că nu mi se potriva rochia nu m-a împiedicat să merg și a fost un lucru bun, deoarece, la petrecere, cineva mi-a spus ceva care m-a dat pe spate și mi-a schimbat perspectiva pentru totdeauna. A venit de nicăieri. În regulă, să dau mai multe detalii. Datorită companiei pe care am întemeiat-o, acum sunt invitată la niște petreceri grozave de câteva ori pe an. Iar petrecerea și cina dinaintea premiilor

Oscar reprezintă un exemplu. În fiecare an când am participat, am petrecut nenumărate ore făcându-mi griji în ceea ce privește ținuta, dacă se va potrivi, și apoi machiajul și coafura. Este una dintre puținele situații când angajez un stilist și un machior (adică, o echipă profesionistă) pentru a veni acasă și a mă ajuta să mă pregătesc. După vânzarea companiei către L'Oréal, am fost catapultată într-o lume unde, pentru prima dată, am experimentat genul de echipe profesionale pe care le folosesc vedetele. Am aflat atunci că, pentru toate aparițiile pe care le vedeți la petreceri și evenimente, vedetele cheltuiesc de obicei mii de dolari și petrec multe ore pregătindu-se. De la extensii de păr (în cazul în care nu știți acest lucru, aproape nimeni nu pășește pe covorul roșu fără un păr mai bogat), la machiajul corpului pentru a acoperi venele și a spori tonusul muscular, la suficient machiaj și conturare a feței pentru a schimba orice trăsătură, la gene false, manichiură proaspătă și, în funcție de rochie, la două perechi de Spanx (da, o pereche peste alta!). Și acestea sunt doar elementele de bază. Este multă muncă. Mult timp și multă energie. Totul pentru o fotografie pe covorul roșu, care va fi de obicei editată la perfecție înainte ca aceasta să apară undeva. Și totul pentru un singur eveniment în acea zi. Acest aspect al industriei de frumusețe a fost destul de contrastant cu viața mea de zi cu zi la IT Cosmetics. Mi-a plăcut să experimentez profesionalismul coafurii și al machiajului, și talentul fiecărui artist. De fiecare dată când am norocul unei astfel de experiențe, mă gândesc la cât timp folosesc pentru a menține acest stil de viață oamenii care pot să-l aleagă.

După numeroasele ore de pregătire, m-am dus la petrecerea dinaintea Oscarurilor și am pozat mai întâi pentru acele fotografii atât de importante de pe covorul roșu. După aceea am mers înăuntru, unde toată lumea avea un pahar în mână și se învârtea prin salon, de la vedete de top la o mulțime de directori din industria divertismentului, care păreau să prospere în acest mediu. Multă lingușeală, multe proiecte și, pentru mulți oameni, o distracție pe cînste!

Pentru că mă însuflețesc și mă agit când apar la televizor, și vorbesc despre lucruri de care îmi pasă cu adevărat, mai ales când vorbesc cu alte femei sau ascult povestea lor, oamenii presupun că sunt extrovertită. Dar, așa cum am mai spus, în viața reală sunt, de fapt, foarte introvertită. Mai ales la petreceri și evenimente sociale. Dacă ai fost vreodată la o petrecere și te-ai simțit atât de timidă sau de incomodă încât ai vrut să te ascunzi în baie sau chiar ai făcut acest lucru, te înțeleg perfect. Așa că mă străduiesc din greu să fiu sociabilă, dar este

foarte greu în astfel de situații. Pălăvrăgeala mi se pare epuizantă și solicitantă. Dacă pot, încerc întotdeauna să o iau cu mine pe una dintre prietenele mele extrovertite la aceste evenimente, astfel încât să poarte conversațiile cu oameni noi, iar eu să ascult. În ciuda caracterului public al jobului și al companiei pe care am înființat-o, îmi este dificil să socializez cu necunoscuți la petreceri.

Nu știu de ce, dar, deși sunt o introvertită, aproape niciodată nu mă emoționez când mă întâlnesc cu vedete. În afară de Oprah Winfrey și Victoria Osteen, nu cred că am fost vreodată emoționată în preajma nimănui. Poate pentru că am întâlnit atât de multe celebrități ca parte a meseriei mele și știu că sunt persoane obișnuite. Au aceleași nesiguranțe, aceleași frici, aceleași sușuri și coborâșuri și aceeași nevoie de dragoste, apartenență și comunitate. Așadar, atunci când merg la un eveniment plin de celebrități, în loc să mă gândesc la cine participă sau pe cine mi-ar plăcea să cunosc, am întotdeauna încredere că voi întâlni exact pe cine trebuie. Este un fel de încredere oarbă în legătură cu astfel de evenimente, pe care am învățat-o de la prietena mea Natasha și care mă liniștește. Și mă eliberează de orice fel de presiune că trebuie să mă străduiesc să fiu sociabilă. Uneori ajung să întâlnesc cei mai interesanți oameni în acest fel — fără să încerc. Și alteori ascult pe cineva despre care mai târziu aflu că trebuia să fie auzit și apreciat cu adevărat.

În acea noapte, ca la toate evenimentele, Paulo a început imediat să devoreze cât mai multe dintre aperitivele pe care a putut pune mâna. Indiferent de programul de alimentație sănătoasă, aperitivele reprezintă energizantul său. În acel moment, Paulo era vegan de mult timp și îi plăcea. Colesterolul său scăzuse mult și credeam că nimic nu îl poate distrage. Până am fost la petrecerea dinaintea premiilor Oscar. O privire la acele tăvi argintii strălucitoare și toate regulile au zburat pe fereastră. Din cealaltă parte a camerei, i-am văzut mâna întinzându-se și apucând două frigărui satay de pui, cu sos de arahide. Mă gândeam dacă să-i spun sau nu, mai târziu, că l-am văzut făcând asta. Dar, înainte de a mă putea gândi cu adevărat, a devorat și burgeri Wagyu. Apoi minichifle cu carne de porc. I-am admirat expresia bucuroasă și liberă și mi-am dorit să mă simt la fel de nepăsătoare atunci când am văzut trecând pe lângă mine tentantele aperitive. Și nu m-am abținut să nu râd, așa cum am făcut-o când a devorat cozile de homar din cabina de la QVC. Deși pe atunci nu se mândrea cu faptul că este vegan sau înconjurat de celebrități cu care trebuia să împartă aperitivele. În acea noapte, Paulo s-a transformat într-un nonvegan fără restricții!

În astfel de clipe, când particip la ceva care pare desprins dintr-un film (nu am

intenționat un joc de cuvinte în acest caz), încerc mereu să trăiesc momentul. Privesc în jur, sunt conștientă de ce mă înconjoară și simt cu adevărat. Și sunt recunoscătoare pentru asta. În timp ce mă uitam prin sală, observând toate celebritățile, am văzut-o pe Meg Whitman în partea opusă. Ceea ce nu știam era că, în câteva secunde, îmi va spune ceva atât de simplu, care îmi va schimba perspectiva pentru totdeauna. Și până în prezent, probabil nu are habar de acest lucru. Meg Whitman, în cazul în care nu o cunoașteți, este un simbol în lumea afacerilor. A fost directorul executiv al unor companii, inclusiv eBay și Hewlett-Packard, face parte din mai multe consilii de administrație și, potrivit Forbes, în momentul în care scriu această carte, este cea de-a doua cea mai bogată femeie din America. De asemenea, e căsătorită, are doi copii și deține un MBA la Harvard. Este denumită în mod obișnuit BFD (Bunico, asta înseamnă mare... lucru). Și a fost grozav să văd toate vedetele care se înghesuiau să stea de vorbă cu ea.

Între timp eram cufundată într-o conversație despre femei și încredere cu Carol Hamilton de la L'Oréal, care este la fel de pasionată de acest subiect. Vorbeam despre felul în care un studiu recent a arătat că mai puțin de 50% dintre femei au încredere în ele însele și despre cum, în mod tradițional, industria frumuseții se adresează doar acelor femei încrezătoare și ignoră restul. Apoi cineva i-a prezentat-o pe Meg Whitman lui Carol. Când Meg și-a îndreptat privirea spre mine, am întins mâna (în mod normal îmbrățișez oamenii, dar de data aceasta o strângere de mână mi s-a părut mai potrivită) și am salutat. De abia mi-am spus numele când Carol, care mereu susține femeile, a început să mă laude în fața lui Meg, amintind de schimbările pe care le-am făcut și cât de mult mă străduiesc în industria de frumusețe, în special cum am ajutat la consolidarea încrederii femeilor de pretutindeni. Am văzut o sclipire în ochii lui Meg și ea a întins mâna și ne-am salutat cu pumnul! NU-MI VENEAE SĂ CRED! În ceea ce mă privește, acest gest din partea lui Meg Whitman valorează mai mult decât orice salut din partea oricărei celebrități din acea cameră. Acea lovitură de pumn părea o recunoaștere din partea unei șmechere a industriei către alta. Am simțit că această femeie, care a dărâmat barieră după barieră, care a fost și este deschizătoare de drumuri pentru nenumărate femei, m-a văzut așa cum sunt de fapt. Și mi-a spus „bravo“. Totul sub forma unui simplu salut. P.S. După lovitura de pumn, nu a scos sunetele ca de explozie și nici nu a deschis mâna într-o mișcare ca de artificii, dar tot era ceva, am primit un salut de la Meg Whitman! Îl iau ca pe un premiu.

După acest salut cu pumnul, am revenit la starea mea introvertită, stând în

mijlocul unei petreceri fără să am habar cum să întrețin conversația. Introverților, dacă citiți aceste rânduri, știu că-mi simțiți durerea! Așadar, am decis să pun o întrebare, al cărei răspuns chiar voiam să-l aflu pentru mine și pentru toate femeile. Știam că lui Meg i se adresează de obicei întrebări de afaceri, dar nu asta mă interesa pe mine. Am inspirat adânc și am folosit regula de cinci secunde a lui Mel Robbins, un instrument care este util atunci când începi să-ți pierzi curajul. Am numărat înapoi: cinci, patru, trei, doi, unu și apoi am rostit întrebarea, fără să-mi las timp să mă mai gândesc. Am spus:

— Meg, am o nelămurire și s-ar putea să nu mai am niciodată această ocazie, așa că o să te întreb. În ultima vreme am fost uluită de câte femei, aproape majoritatea, oricât de mult succes ar avea, toate au un lucru în comun: și-au irosit energia îngrijorându-se și fiind nesigure în ceea ce privește corpul, greutatea sau aspectul lor. De fapt aproape toate femeile cu funcții importante și de succes pe care le cunosc — avocați, CEO — recunosc că își măsoară adesea propria valoare în funcție de mărimea rochiei pe care o poartă. Meg, te-ai simțit vreodată așa sau îți faci griji pentru aceste lucruri?

A urmat o scurtă pauză. (Notă — în acea pauză mi-am făcut mii de griji, de la Crede că sunt nebună? până la Și-a pierdut respectul față de mine ca femeie de afaceri? Vrea să-și retragă salutul? sau Poate, ca aproape fiecare femeie pe care o cunosc, și Meg este nesigură în ceea ce privește corpul/greutatea ei și este supărată că am întrebat-o și nu vrea să recunoască față de mine, o străină, că își petrece timpul îngrijorându-se din pricina asta... Ei bine, ai înțeles.) Scurta pauză mi s-a părut o eternitate și abia așteptam răspunsul. Femeia aceea de succes și-a făcut griji vreodată în ceea ce privește corpul și greutatea ei? Părea că întreaga cameră a tăcut preț de o clipă. Apoi Meg s-a uitat la mine și a spus foarte direct:

— Nu.

— Chiar așa? am întrebat.

Apoi a continuat și mi-a spus ceva atât de simplu, însă foarte profund. Ceva care a fost unul dintre cele mai mari momente revelatoare pentru mine. Mi-a zis:

— În viață trebuie să renunți la ceva. Și a trebuit să renunț. Cu tot ce se întâmpla în viața mea, am fost obligată să decid la ce renunț. Am copii. Și o carieră. Nu aș putea să am grijă de căminul meu așa cum ar face-o Martha Stewart. Mai trebuie

să eliminăm din lucruri. Iar asta a fost ceva de care nu mi-a păsat.

Fie din necesitate, fie din propria alegere, îşi dăduse seama că nu-şi putea irosi energia şi timpul pentru a-şi face griji cu privire la lucruri precum greutatea sau cum arăta casa şi să aibă în acelaşi timp, realizări în cariera de femeie de afaceri şi mamă, dar şi în alte aspecte ale vieţii. Trebuie să menţionez că Meg pare să fie într-o formă fizică excelentă şi, cine ştie, probabil că şi casa ei este într-o stare excelentă, dar ideea ei e că nu se putea concentra pe niciunul dintre aceste aspecte. Pentru că lucrurile pe care ne concentrăm vin cu preţul altor lucruri cărora nu le putem acorda timpul/energia/interesul. A făcut această alegere cu bună ştiinţă. Dar atât de multe dintre noi — adesea fără să ştim — simţim că trebuie să facem totul şi ajungem să simţim că eşuăm complet. Sau alegem să petrecem timp îngrijorându-ne în ceea ce priveşte corpul/greutatea/aspectul nostru, părerea celorlalţi, dacă suntem apreciate sau nu, ne gândim la acei hater-i/troli de pe internet care spun lucruri dureroase sau la toate celelalte lucruri care nu ne ajută, în fiecare zi.

DAR la ceva trebuie să mai şi renunţăm! Asta înseamnă că, dacă ne îngrijorăm cu privire la greutate/corp sau la opiniile altor oameni sau la oricare alte probleme, pierdem altceva pe care ne-am putea consuma energia. În ansamblu, ştim ce lucruri nu contează cu adevărat în viaţă. Să luăm imaginea corpului — deseori facem o obsesie, cheltuim bani pe diete, alunecăm pe panta reţelelor de socializare şi citim despre tendinţele în dietă şi poveştile de succes, căutăm haine care să ne facă să părem mai subţiri. Ce preţ plătim pentru energia pe care am irosit-o pe astfel de activităţi? Gândiţi-vă la lucrurile pe care ne concentrăm, care ne consumă timp, energie şi bani câştigaţi din greu şi care nu fac nimic pentru sufletele, visurile sau sănătatea şi bunăstarea noastră. După cum a subliniat atât de strălucit Meg, trebuie să renunţăm la ceva. Ea a ales să nu-şi facă griji cu privire la imaginea corpului, înfăţişarea/greutatea sau la aspectul casei sale. Şi, în schimb, a folosit acea energie pentru a-şi creşte familia şi pentru a deveni una dintre cele mai de succes femei de afaceri din toate timpurile.

Apoi încă o întrebare revelatoare mi-a venit în minte. Cât timp pierdem, de fapt, noi, femeile, cu lucruri care nu ne ajută să evoluăm? Gândiţi-vă la cuantificarea şi adunarea tuturor orelor preţioase şi a banilor câştigaţi din greu şi pe care îi cheltuim pe lucruri care nu contează cu adevărat, cum ar fi ce vom purta în funcţie de mărimea rochiei sau cum nu suntem suficient de (completaţi voi ideea). Îmi vine rău când mă gândesc la orele pe care le-am pierdut cu preocupările legate de mărimea mea şi cum aş putea să o schimb. Toate acele ore

care m-au costat oportunități atât pentru mine, cât și pentru cei din jur. Tot acest timp am putea să-l canalizăm spre aspecte precum educație, carieră sau o cauză care ne pasionează, lucruri care ne servesc de fapt nouă sau altora. Ca femei, atât de multe dintre noi suntem învățate să nu plecăm de acasă fără să ne aranjăm. Multe dintre noi suntem crescute, fie de oameni bine intenționați care ne iubesc sau de societate în general, pentru a fi perfecționiste și a face pe plac celorlalți. Și să fim drăguțe. Și să nu ocupăm prea mult spațiu. Și să ne încrucișăm picioarele. Și pe măsură ce creștem, învățăm că trebuie să ne micșorăm pentru a fi drăguțe. La propriu, să ne subțiem și să ocupăm cât mai puțin spațiu pe acest pământ (am căzut victimă ani la rând), chiar și atunci când, pentru unele dintre noi, vine cu prețul sănătății noastre, al energiei și al timpului. Apoi învățăm să purtăm pantofi cu toc înalt (și eu) pentru ca picioarele noastre să pară mai lungi și mai subțiri. Pantofii aceștia ridicoli ne împiedică să fim cât mai capabile din punct de vedere fizic. Gândiți-vă la asta. Ocupăm mai puțin spațiu și încetăm. Apoi ne punem unghii lungi, adesea false. Dar ele ne fac mâinile mai puțin capabile din punct de vedere fizic. Aceste unghii acrilice (ani de zile am purtat stilul franțuzesc de manichiură — știi, cu vârfurile albe!) ne iau și timp, și bani. Adică aceste lucruri sunt grozave dacă îți aduc cu adevărat bucurie sau te ajută să-ți exprimi individualitatea. Eu le-am simțit de cele mai multe ori ca obligații pentru împlinirea anumitor așteptări pe care eu mi le stabilisem.

Mi-am dat seama că anii în care am purtat aceiași pantaloni și cămăși negre și mi-am strâns părul într-un coc au reprezentat doar o tactică de supraviețuire, deoarece trebuia să renunț la ceva și nu puteam irosi timp cu aspectul părului sau cu garderoba și să mai am energie pentru a concepe, a crea și conduce afacerea. Nu mi-a plăcut niciodată să petrec ore întregi pregătindu-mă, motiv pentru care am realizat și lansat produse care pot economisi timp și se aplică ușor și rapid. De asemenea, cred cu adevărat că rozaceea mea este frumoasă, cu sau fără machiaj, și că fiecare persoană este frumoasă, machiată sau nemachiată. Pentru mine, machiajul este o expresie opțională a individualității, așa cum sunt și hainele. Uneori, vrei să porți trening sau să nu te machiezi. Alteori îți vine să te aranjezi sau să petreci timp suplimentar perfecționând un arc la sprâncene. Am aflat de-a lungul anilor în care am colaborat cu Look Good Feel Better™ (organizația caritabilă pe care am susținut-o încă din prima zi, care ajută femeile să facă față traumelor fizice cauzate de cancer) că simpla acțiune de a te machia îți poate spori încrederea, nu doar datorită felului în care arăți, dar și pentru că timpul petrecut făcând asta este o recunoaștere a faptului că ești demnă să te îngrijești. Credeam că am luat cele mai bune decizii în ceea ce privește modul de a-mi petrece timpul simțind că merită ceea ce fac. În unele zile, mă simțeam mai

bine când purtam trening decât dacă mă asiguram că accesoriile mele se potrivesc cu ținuta. Dar mi-am dat seama în acel moment alături de Meg Whitman că, în ceea ce privește corpul și greutatea, mai aveam de lucrat. De când mă știu, mi-am consumat gândurile, timpul și energia într-un mod care m-a golit de bucurie din această cauză.

„La ceva trebuie să renunți.“ Am stat acolo și am vorbit cu Meg Whitman, gândindu-mă la toate orele din viața mea la care renunțasem, chiar în acea zi, să arăt și să încap în rochie așa cum o făcusem. Au fost ore care ar fi putut fi petrecute mult mai plăcut. Nu este nimic în neregulă dacă petreci timp pregătindu-te sau dacă faci orice altceva îți dorești. Indiferent de decizie, aceasta trebuie să fie potrivită pentru tine. Unii oameni adoră expresia artistică a orelor de machiaj. Pentru ei, timpul este petrecut cu folos, deoarece le umple sufletul. În acel moment mi-am dat seama că trebuie să caut adânc în inima mea și să aflu ce este potrivit pentru mine. Nu putem face totul, chiar dacă ne place sau nu. E imposibil. Dacă încercăm să facem totul, trebuie să renunțăm la ceva. Dacă încercăm să echilibrăm totul perfect, probabil că se va destrăma și ne vom simți ca niște ratați mereu.

Când mă uit înapoi la viața mea, la momentele în care am pus bazele companiei în sufragerie, apoi am lucrat non-stop timp de peste un deceniu pentru a o dezvolta, am renunțat la o mulțime de lucruri pentru a-mi crește afacerea cu succes în acel ritm. Și când mă gândesc la asta, cu adevărat, nu am reușit niciodată să ating echilibrul. Am fost un CEO excelent, dar nu am fost prezentă alături de prietenii și familia mea, așa cum aș fi vrut să fiu, nu am fost o parteneră prezentă și conectată pentru Paulo, nu m-am îngrijit de corpul și sănătatea mea, eram mereu pe drumuri, iar casa mea era adesea în dezordine. Și chiar dacă în exterior dădeam impresia că totul este un succes, în interior simțeam că mă prăbușesc. Pentru că am crezut că există acest lucru numit echilibru, pe care eu nu-l realizez.

Dar nu cred că este posibil să atingem un nivel de echilibru. Aceasta este o minciună, deoarece se referă la jonglarea în mod egal cu toate aspectele importante ale vieții noastre. Și când credem că minciuna este adevăr, ajungem să simțim că eșuăm în permanență. Și acest lucru necesită și mai multă energie, ceea ce înseamnă că trebuie să oferim și mai mult. Dacă simțim mereu că eșuăm, înseamnă că ne simțim așa în prezența copiilor noștri, la întâlnirea cu partenerul

nostru și în timpul în care ne străduim să ne facem o carieră. Înseamnă că refuzăm, de fapt, să fim pe deplin prezenți în toate aceste momente. Este o lecție pe care mi-aș dori să o fi învățat mult mai devreme în viață. Dar acum o cunosc.

Avem puterea de a decide spre ce să ne concentrăm interesul și energia. Și trebuie să alegem cu atenție, pentru că va trebui să renunțăm la ceva atunci când vom face această alegere. Odată ce ai ales ceea ce contează cel mai mult pentru tine în viață și unde vrei să-ți concentrezi timpul și energia, ai ocazia să faci tot posibilul să fii prezentă în acel moment. Când ești la serviciu, implică-te pe deplin la locul de muncă. Când stai cu copiii, cu familia sau cu prietenii, pune telefonul deoparte, nu te gândești la muncă și fii pe deplin prezentă și implicată alături de familie. Când îți faci timp să ai grijă de tine, fii pe deplin prezentă și distrează-te fără scuze. Trebuie să-ți dai seama că nu vei putea niciodată să realizezi toate aceste lucruri în echilibru. Dacă te amăgești cu iluzia că o poți face, asta te va împiedica să fii cu adevărat prezentă și să te bucuri de cele mai importante aspecte ale vieții tale.

Am ajuns să cred că echilibrul nu este doar o minciună, ci poate fi o formă de autosabotaj, căreia îi cad victime atât de multe fete și femei. În schimb, crede în puterea de a-ți alege ce te interesează și a alege ce vrei să faci cu energia ta. Și trăiește momentul! Indiferent de situație, tot va trebui să renunți la ceva.

Meg Whitman probabil că nu a avut nicio idee despre impactul pe care vorbele ei înțelepte și îndrumarea din acel moment l-au avut asupra mea. Mentoratul, în toate formele sale, atât în calitate de îndrumător, cât și de discipol, mi-a modelat în mod semnificativ viața. Fie că este vorba de o întâlnire întâmplătoare, cum a fost în acea zi cu Meg; o relație continuă de mentorat cu un coleg, prieten sau șef; un alt antreprenor pe care îl îndrum; sau un mentor de la distanță, poate o persoană a cărei carte am citit-o odată și nu am întâlnit-o nici până astăzi. Cu toții putem învăța unii de la alții, ne putem învăța reciproc, ne putem inspira reciproc și ne putem influența viața. Suntem cu toții împreună în asta.

capitolul 14

Crede în a-ți oferi ceea ce ai nevoie

Lasă dragostea să fie răspunsul, indiferent care-i întrebarea...

– CLEO WADE

— Sunt bine, mulțumesc. Ce mai faci? Am așteptat un răspuns.

A fost o pauză ciudată, iar barmanul părea surprins, de parcă întrebarea l-ar fi luat pe nepregătite. Am simțit vibrația obișnuită a telefonului mobil și eram pe punctul de a privi în jos, când a zâmbit și a spus:

— De fapt, este ziua mea de naștere, așa că e o dimineață minunată.

— Ei bine, la mulți ani! i-am zis.

— Mulțumesc, ești prima persoană căreia i-am mărturisit-o.

Îmi plac astfel de momente, când doi oameni se conectează, se aud și se văd. Mi-am dat seama în acea dimineață, stând la rândul lung pentru a-mi cumpăra cafea, că mă simțeam puțin deconectată de sentimentul de a fi în viață. Adică, cât de des stăm la rând la cafea pe pilot automat, nici măcar nu avem contact vizual cu cineva, nu pentru că nu vrem, ci pentru că suntem amorțiți, ocupați sau distrași? Și am învățat această lecție puternică de viață: dacă vrei ceva sau ai nevoie de ceva, oferă-l. Și cu siguranță îl veți obține. Am trecut prin perioade în viața mea când m-am întrebat de ce nu simțeam mai mult intensitatea clipei sau mai multă bucurie, iar învățarea acestei lecții — să oferi ceea ce ai nevoie — a fost o modalitate care m-a ajutat să schimb asta. Uneori, cele mai simple lecții ne pot transforma cel mai mult viața.

Acesta a devenit un principiu călăuzitor în viața mea și s-a dovedit adevărat de nenumărate ori. Dacă te gândești: „Despre ce naiba vorbești? Cum pot să dau ceva ce nu am?“, lasă-mă să-ți explic. Promit că acest lucru va avea sens și, atunci când se va întâmpla și-l vei pune în practică, așa cum am făcut eu, s-ar putea să-ți schimbe viața.

Dragul meu prieten, autor de bestseller-uri și una dintre cele mai influente persoane pe care le cunosc, Brendon Burchard, spune: „La sfârșitul vieții ne punem cu toții trei întrebări: Am trăit? Am iubit? Am contat?“ Cred că putem realiza toate aceste trei lucruri în fiecare zi, pur și simplu oferind apreciere altcuiva. Imaginați-vă că, de fiecare dată când credem ceva cu adevărat pozitiv despre cineva, facem efortul să-i spunem. Cheia este că trebuie să fie 100% real. Am constatat că acest lucru schimbă viața multor oameni, inclusiv a noastră. Dacă îți place părul unui străin care stă la rând la cafea într-o dimineață, spune-i. Dacă și casierul de la magazinul alimentar are mare grijă să salute fiecare client, spune-i că îl apreciezi și cât de minunat este că luminează ziua tuturor. Trimite un mesaj cuiva pe care îl admiri în mod deosebit și spune-i de ce o faci. Când un coleg împărtășește o idee inteligentă, laudă-l. Dacă observi pe cineva care stă singur la un eveniment sau întrunire, mergi și salută-l și spune-i că îl vezi. (Chiar dacă ești introvertită!) Am integrat această practică în viața mea și îmi aduce multă bucurie. Și un scop.

Am simțit întotdeauna că, mai ales ca femei, ne naștem încrezătoare, apoi învățăm să nu mai fim. Cuvintele au multă putere. Uneori, trebuie să ne reamintim puterea noastră. Câteodată, toate avem nevoie de cineva care să aibă încredere în noi, astfel încât să credem mai ușor în noi însene. Asta nu ne face slabe, ne face oameni. Suntem făcute să trăim într-o comunitate. Trebuie să ne sprijinim reciproc, ca semeni, în această experiență comună. Fiecare administrăm puterea cu care ne ajutăm reciproc. Și este gratuită! Aplicarea acestui principiu mi-a schimbat cu adevărat viața, în foarte multe zile. Această lecție a fost pusă în practică atât de frumos și de puternic într-una dintre acele zile, când am avut șansa de a o întâlni pe fosta primă doamnă Michelle Obama la un eveniment de lansare în Los Angeles pentru cartea ei, Povestea mea.

În ziua evenimentului, ochii mei erau umflați, deoarece plânsesem toată dimineața și încercam cu greu să-mi păstrez calmul. Mama mea, Nina, fusese internată în spital de mai multe ori în acel an, iar în săptămâna aceea ajunsese din nou la secția de urgențe. Are o boală autoimună numită sclerodermie care determină întărirea țesuturilor din corp și, cu cât boala progresează, cu atât

devine mai dureroasă. În dimineața evenimentului, îmi veniseră în minte imagini din ambulanță cu ea în drum spre camera de gardă, întotdeauna copleșită de teama că nu se va mai întoarce acasă. De câțiva ani mă aflam în acea perioadă pe care mulți dintre noi o traversăm atunci când părinții noștri îmbătrânesc sau se confruntă cu probleme de sănătate și are loc un fel de inversare a rolului emoțional, deoarece ne îngrijorăm și simțim că trebuie să începem să avem grijă de ei. Ceea ce a făcut și mai dificilă acea zi a fost faptul că eu mă aflam în Los Angeles, iar mama era în cealaltă parte a țării, în New Jersey. Nu eram acolo cu ea, nici măcar în apropierea ei, și mă simțeam neajutorată. Aproape că nu m-am dus la eveniment în acea zi, dar ocazia de a putea să o cunosc pe Michelle, o femeie a cărei forță de caracter și inimă generoasă m-au inspirat întotdeauna, la fel ca mama, s-a simțit ca o lumină strălucitoare în timpul unei perioade dificile.

Deși pe stadion veniseră zeci de mii de oameni să o audă vorbind, biletele pe care le aveam ne-au oferit posibilitatea ca eu, prietenii mei și Paulo să mergem la o întâlnire restrânsă înainte de eveniment, în timp ce publicul își găsea locurile. Am fost direcționată către un rând special când am ajuns, unde mai erau aproximativ o sută de oameni, toți așteptând să o întâlnească pe Michelle. Agenții de la Serviciul Secret au înconjurat locul și, pe măsură ce ne apropiam de partea din față a rândului, ni s-a cerut să lăsăm toate bunurile noastre, inclusiv telefoanele, într-o zonă securizată. Am fost instruiți să ne apropiem de Michelle doar atunci când ni se spune, la panoul pentru poze (un panou cu un fundal special — tipul de panou pe care îl vedeți în spatele tuturor fotografiilor făcute celebrităților pe covorul roșu). Ni s-a spus clar că vom avea doar un moment să salutăm, apoi să ne fotografiem și în niciun caz nu ni s-a permis să-i înmănăm ceva lui Michelle, cum ar fi o carte de vizită sau un cadou.

În timp ce priveam cum rândul înaintază în fața mea, am început să văd oameni care se întorceau după ce tocmai o întâlniseră. Mulți plâneau, alții chicoteau încântați că întâlniseră pe cineva care însemna atât de mult pentru ei. Este important de reținut, această poveste nu este despre politică sau afiliere politică. Dacă ați văzut acel moment celebru, care a făcut înconjurul lumii, de la înmormântarea lui John McCain, în care fostul președinte George W. Bush i-a dat o bomboană fostei doamne Michelle Obama, să știți că este unul dintre preferatele mele din toate timpurile. Cred că putem și ar trebui să avem cu toții prieteni adevărați în viața noastră, care poate nu au aceleași preferințe de vot, nu arată ca noi sau nu iubesc așa cum facem noi, dar care sunt oameni cumsecade, așa cum suntem noi și care cred în puterea dragostei și a generozității, la fel ca noi.

Pe măsură ce mă apropiam, am aruncat o privire spre colțul unde se afla, m-am întrebat ce simte. Ea zâmbea și dădea mâna cu blândețe, în cele câteva secunde în care li se permitea oamenilor să salute și să zâmbească pentru fotografie, înainte ca o echipă de securitate să-i grăbească să plece. Era o mașinărie bine pusă la punct. M-am întrebat ce i-aș spune acelei femei incredibile, puternice, a cărei contribuție la umanitate o admiram cu adevărat. Ce lucru important aș putea spune în doar câteva secunde?

Mi-am amintit de propriile experiențe, când m-am aflat în situații similare atunci când m-am întâlnit cu clienții noștri minunați la evenimentele IT Cosmetics, și de ceea ce am auzit de la prietenii cu funcții publice care, de asemenea, au vorbit cu fani sau clienți în astfel de împrejurări. Mi-am imaginat cum s-ar putea simți după ce a oferit din energia ei atât de multor oameni, așa că am decis să-i spun ceva care să o binedispună sau care să-i înveselească ziua, în caz că avea nevoie. De asemenea, am decis să dăruiesc ce aveam nevoie. Aveam cu adevărat nevoie să-mi ridic moralul în acea zi, așa că, urmând acest principiu, m-am rugat pentru asta. „Doamne, te rog, dă-mi cuvintele potrivite. Ajută-mă să-i ofer ceva de care are nevoie să audă sau să-i placă.“ Am vrut să-i spun ceva care să fie important pentru ea, nu pentru mine. Nu aș fi putut prezice niciodată ce urma să se întâmple...

Eram următoarea la rând și inima îmi bătea de nerăbdare. Odată văzusem un episod dintr-o comedie de televiziune în care personajul aflat pe punctul de a ajunge în față îi lăsa pe oameni să treacă înainte, astfel încât să aibă fiorul continuu de a fi următorul la rând! Chiar am vrut să fac asta, deși sunt sigură că agenții nu ar fi fost atât de entuziasmați de idee. Când echipa lui Michelle mi-a făcut semn că era timpul să ies din poziția de „următorul la rând“ și să mă îndrept spre ea, încă nu știam ce o să-i spun, dar aveam credința că îmi vor ieși cuvintele potrivite. Ochii mei au întâlnit-o pe Michelle și i-am simțit instantaneu prezența puternică și amabilă. Și tocmai când deschideam gura, a vorbit prima. Și în acel moment, ea a spus ceva care m-a uimit.

— Ai o lumină puternică în lăuntrul tău, mi-a spus Michelle Obama mie, când mă îndreptam spre ea. Simțeam de parcă timpul s-a oprit. Îmi amintesc că am spus „mulțumesc“, în timp ce eram copleșită de uimire. Și habar n-am ce am zis după aceea. Mi-a zâmbit cu o privire atentă și amabilă, iar echipa ei mi-a spus imediat că trebuie să nu mai vorbim și să zâmbim pentru fotografie. Am făcut-o și apoi i-am mulțumit din nou.

Întreaga mea intenție fusese să spun ceva însemnat pentru ea, în caz că avea nevoie, însă ea a fost cea care mi-a spus mie. A stârnit ceva în mine care m-a făcut să mă simt specială. Asta mi-a amintit cine sunt și ce se află în lăuntrul meu, într-o zi în care eram tentată să uit. A spus exact ce trebuia să aud în acel moment și mai ales într-o zi atât de grea. Când facem acest lucru pentru altcineva, nu avem nicio idee despre impactul pe care l-ar putea avea asupra lor și asupra oamenilor din jurul lor. Am sunat-o pe mama de la evenimentul din ziua aceea.

— Mamă, am cunoscut-o pe Michelle. Mama și-a dres vocea; îmi dădeam seama că își aduna forțele pentru a vorbi cu voce mai tare, ca să o aud.

— Oh, Jay... asta e minunat. Cum a fost? a întrebat ea.

— Mami, a fost uimitoare. Și frumoasă. Exact ca tine.

Mai devreme am vorbit despre puterea de a reduce volumul și de a-ți lua microfonul înapoi de la persoanele care nu vrei să aibă o influență în viața ta. Când oferi ceea ce ai nevoie, aceasta reprezintă o modalitate de a-ți folosi propriul microfon pentru a-i încuraja pe alții. Este, de asemenea, incredibil de puternic atunci când creștem volumul pentru persoanele și cuvintele potrivite, fie că este vorba de sfaturi utile, idei valoroase sau momente inspiratoare și înălțătoare. După acea zi, mi-am făcut un obicei de fiecare dată când cineva spune ceva care mă binedispune sau mă inspiră. Am decis în mod intenționat să las cuvintele lui Michelle să prindă rădăcini, mi le amintesc des și aproape s-au întipărit în mintea mea. În zilele în care am nevoie de motivație, îmi aduc aminte de acele cuvinte și le repet de câteva ori. Această practică, de a crește volumul lucrurilor pozitive care ne împuternicesc, este ca și cum am crea un playlist al pozitivității pe care să-l păstrăm în cutia noastră de unelte, pentru zilele în care avem nevoie de ea.

Atunci când faci
un compliment
sincer, în acel
moment schimbi
lumea în bine.

Cu toții avem o lumină în interiorul nostru, nu doar pentru a ne lumina calea, ci și pentru a lumina frumusețea celorlalți. Unii dintre noi o diminuăm sau nu ne-am aprins-o de mult timp, sau începem să ne îndoim de forța ei și de cât de puternic poate să strălucească. Sau uităm că avem acea lumină. Întotdeauna am crezut că, atunci când faci un compliment sincer altcuiva, în acel moment schimbi lumea în bine. Pentru că suntem cu toții conectați unul cu celălalt. Și ceea ce oferim obținem. Atunci când în mod sincer (nu poate fi fals sau necinstit, trebuie să fie real) ridicăm o altă persoană, ne ridicăm pe noi înșine! Este ca regula de aur. Ca a treia lege a lui Newton. Indiferent dacă vedem sau nu imediat, este deja adevărat.

Dacă vrei ceva,
modalitatea
cea mai bună
de a-l obține
este să-l oferi.

Dacă vrei ceva, modalitatea cea mai bună de a-l obține este să-l oferi. În viață, acest lucru nu se întâmplă întotdeauna așa de brusc și evident cum s-a întâmplat cu Michelle în acea zi, dar în cele din urmă tot se întâmplă. Văd această lecție ca pe un fir comun țesut de mari personalități și lideri: să trăim viața într-un mod care îi înțelege și îi servește pe ceilalți. Gândește-te la asta. Aproape toți cei care au avut un impact pozitiv trăiesc astfel. Mătușa sau bunica pe care toată lumea este devastată să o piardă. Profesorul sau portarul școlar căruia i se organizează o mare petrecere atunci când se pensionează — chiar și foștii elevii vin, pentru că au trăit o viață în care au remarcat îngrijit și au slujit cu adevărat pe alții. De la Oprah, care a realizat zi de zi show-ul ei, zeci de ani după ce nu a mai avut nevoie să lucreze o zi în viață, până la șoferul de autobuz care renunță la pensie, pentru că se bucură să zâmbescă și să salute fiecare pasager, în fiecare dimineață, știind că ar putea fi unicul salut pe care aceștia îl primesc în acea zi. Când vezi și auzi cu adevărat o altă ființă umană, este adesea cel mai mare dar pe care îl poți oferi celorlalți. Și ție.

Același lucru este valabil și în afaceri. În calitate de șef sau lider, una dintre sarcini este să te asiguri că echipa ta se simte băgată în seamă. Și auzită. Și în siguranță. Și importantă. Și chiar trebuie să crezi asta. În plus față de moralul ridicat și mai puține plecări ale echipei, beneficiul suplimentar este că, din moment ce obții ceea ce oferi, ești chiar mai puternic și mai autentic văzut, auzit și apreciat ca lider. Este unul dintre ingredientele care au fost esențiale pentru noi, având plecări extrem de puține ale angajaților la IT Cosmetics. Și este uimitor cum ceva care pare atât de simplu este folosit foarte rar, mai ales în cadrul structurilor de conducere din companii.

A oferi ceea ce ai nevoie este o practică atât de simplă, dar puternică. Când chiar îți dorești acest lucru, devine și mai intensă. Pentru mine, a fost revelator să-mi ridic privirea din ecranul telefonului și să-mi acord un moment pentru a simți ziua, să fiu atentă dacă mă simt cu adevărat în viață și să văd și să mă conectez cu alte ființe umane. Când am o zi grea, încercarea de a oferi bucurie sau recunoaștere altcuiva reprezintă una dintre modalitățile de a mă detașa. De multe ori îmi dau seama că nu o folosesc suficient și de aceea mă simt dezamăgită.

Cea mai bună parte este că avem cu toții puterea de a acționa chiar acum. Dacă vrei prieteni în viața ta, fii prietenoasă. Dacă te simți singură, oferă companie altcuiva. Dacă simți că vocea ta nu este auzită, roagă pe cineva să-ți împărtășească povestea și apoi ascultă cu atenție. Dacă nu te simți frumoasă,

vezi frumusețea celorlalți și spune-le asta. Dacă te simți ignorată, spune altcuiva că îi observi. Dacă nu ai încă bunurile materiale sau bogăția pe care le dorești, împarte ce poți cu cineva care are nevoie. Crede în puterea a tot ce este în tine și pe care trebuie să-l oferi chiar acum. Dacă vrei sau ai nevoie de ceva, oferă-l. Apoi urmărește ce se întâmplă.

capitolul 15

Crede în puterea de a străluci!

— **Îmi place la nebunie rochia ta.**

— Am luat-o la reduceri.

— **Trebuie să fii atât de mândră de tine.**

— Oh, am fost ajutată la greu.

— **Ești frumoasă.**

— Nici vorbă, m-am îngrășat groaznic.

— **Soțul tău este atât de atent.**

— Da, dar nu poate schimba un bec nici dacă viața lui ar atârna de asta.

— **Ai un păr minunat!**

— Trebuie să mă tund urgent.

— Copilul tău este atât de deștept.

— Oh, e o aiurită, iar eu azi sunt praf.

— **Pielea ta este atât de frumoasă.**

— Serios? Vezi coșul ăsta?

Te-ai subestimat vreodată atunci când ai răspuns la un compliment? Atât de des, femeile relaționează între ele mai ales când vine vorba de probleme, nu de reușite. Învățăm de mici să ne temem că împărtășirea victoriilor personale poate cauza deconectare și înstrăinare.

Femeile sunt adesea educate să fie precaute, drăguțe și politicoase și să nu jignească pe nimeni. Deci, pe de o parte, sunt îndrăzneată și neînfrică, rebelă și plină de o dorință asiduă de a construi o companie de succes de la zero și sunt fericită să împărtășesc, să îndrum, să inspir și împlutesc pe ceilalți vorbind despre cum am reușit; iar, pe de altă parte, am fost învățată să mă simt inconfortabil atunci când menționez succesul meu concret, fără să pară că mă laud. Și am fost cu siguranță învățată că nu trebuie să discut niciodată despre succesul financiar și că orice legătură cu bogăția ar trebui păstrată la fel de privat și discret ca dosarele medicale. Am fost crescută să cred că oamenii care vorbesc despre propriul succes sunt aroganți, nesiguri și destul de nesuferiți.

Așa că, atunci când am primit un apel de la Forbes, spunând că urmau să mă pună pe lista „Celor mai bogate femei din America“, nu am sunat înapoi. L-am rugat pe directorul de relații publice al companiei să-i anunțe că nu mă interesează să discut despre averea personală, gândindu-mă că, dacă nu comentez, nu mă vor include. Jurnalista mi-a trimis apoi un e-mail spunând că au adunat suficiente date concrete pentru a publica oricum estimarea averii mele nete și că vor tipări articolul, indiferent dacă am să comentez sau nu. La naiba! M-am gândit instantaneu! Pe măsură ce inima îmi bătea mai repede, am continuat să citesc e-mailul. Mesajul ei spunea că, din moment ce urmau să tipărească indiferent de situație, ar fi ideal pentru mine să confirm detaliile bunurilor mele. M-am panicat. Multe gânduri mi-au trecut prin cap, cum ar fi: Cum au aflat care este valoarea netă reală a averii mele? și Adevărul e că au fost mulți bancheri și avocați implicați când mi-am vândut compania, dar cine ar fi putut să divulge informații de acest gen? și În niciun caz nu voi comenta astfel de informații personale! și Oh, nu, dacă publică asta, cum îmi va afecta viața?

Când L'Oréal a inclus prețul de achiziție în numerar de un miliard două sute de

milioane de dolari pentru IT Cosmetics în comunicatul lor de presă și povestea a ajuns la știri, oamenii au apărut de nicăieri, cerându-mi să le plătesc ipotecile, amenințându-mă că mă vor da în judecată, încercând să mă stoarcă de bani, cerându-mi să le plătesc facturile medicale și orice altceva le-a trecut prin minte. Însă prețul de vânzare al unei companii este una, iar dezvăluirea averii personale nete este ceva cu totul diferit! I-am spus jurnalistei de la Forbes că nu voi comenta sub nicio formă. Aceasta a fost o decizie grea, deoarece chiar în calitate de tânără antreprenoare, când făceam fursecuri acasă și le vindeam la școală pentru un dolar punga, nici atunci nu visam să fiu pe coperta Forbes. Deci, mi se părea un vis faptul că Forbes știa cine sunt.

Compania mea are atât de mult succes datorită produselor grozave, combinate cu misiunea autentică pe care o avem de a schimba vechile cutume și a transforma industria frumuseții în numele tuturor femeilor. Dezvăluirea acestei misiuni în Forbes ar fi un moment uimitor și ar contribui la propagarea acesteia. În plus, m-am gândit să împărtășesc câteva detalii despre propria mea călătorie dificilă, în calitate de antreprenor, care ar putea da speranță altora. Așa că am decis să-i spun reporterului că voi împărtăși povestea mea, dar nu am să vorbesc niciodată despre finanțele personale. Și nici nu am făcut-o vreodată. Ea s-a ținut de cuvânt și nu a adus subiectul în discuție când m-a intervievat, iar povestea ei frumos scrisă a fost inspirațională și menită să încurajeze alți antreprenori.

DAR mi-a spus că trebuie totuși să publice o valoare netă și, din moment ce nu am furnizat detalii, ei vor folosi ceea ce credeau că se bazează pe datele disponibile publicului. Iată cum stau lucrurile: nu a existat nicio modalitate prin care Forbes să știe cu exactitate valoarea mea netă. Cunoșteau prețul de vânzare al companiei, dar știau, de asemenea, că, în momentul în care am vândut, aveam parteneri și investitori de capital privat. Există oameni care își vând companiile pentru un miliard de dolari și păstrează pentru ei un miliard de dolari, iar alții care, după ce investitorii sunt plătiți, nu ajung să primească nici măcar un milion de dolari. Deci, ceea ce face Forbes este să publice cea mai precisă presupunere pe baza datelor pe care le colectează și a oricăror surse și perspective pe care le consideră corecte.

În ziua în care lista Forbes a fost lansată, era tipărit negru pe alb: „Jamie Kern Lima, CEO IT Cosmetics“, apoi era menționată presupunerea lor despre valoarea netă a averii mele. Echipa mea a primit exemplarul proaspăt tipărit și, în timp ce

mi l-au înmânat în birou, mi-a stat inima-n piept și tot ce am putut spune a fost „Mama mă-sii!” (Notă: am construit compania cerându-i lui Dumnezeu să mă folosească și să mă inspire să fiu de ajutor în cel mai semnificativ mod... totuși, acum spuneam cu voce tare „Mama mă-sii!” în biroul meu și nu doar acronimul din trei litere MMS.) De ce conta așa de mult pentru mine? De ce eram atât de sfâșiată între a mă simți mândră că sunt pe listă pe de o parte (era ego-ul meu?) și atât de jenată, îngrozită și, în esență, rușinată că aș putea fi percepută ca arogantă sau încrezută, pe de altă parte? Apoi am avut gânduri de genul: Mă întreb dacă în acele zile când eram chelneriță la Denny's aș fi putut crede cu adevărat că într-o zi o să ajung pe lista Forbes? și pentru o fracțiune de secundă am avut un gând egoist: Sper că toți acei oameni care nu au crezut în mine vor vedea asta!

Am crezut întotdeauna în principiul puternic al următorului citat al lui Lewis Howes: „Un adevărat miliardar este cel care are un impact pozitiv asupra unui miliard de vieți“. Beyoncé, Taylor Swift, Meg Whitman și Oprah erau pe listă și știam că sunt în compania femeilor care au avut influențe uriașe. Una dintre cele mai bune părți ale succesului financiar este că ne putem folosi averea pentru a ajuta oamenii, în modul în care eu și Paulo am reușit să o facem atât în perioada cât am deținut compania, dar și după ce am vândut-o. Această dorință de a ajuta oamenii îmi luminează sufletul și mă face să sar din pat în fiecare dimineață. Nu măsoară succesul cuiva după suma de bani sau funcția pe care o are. Pentru mine, reușita reprezintă măsura ajutorului tău semnificativ. Dar a fost acesta motivul real pentru care nu am vrut să-mi sărbătoresc succesul profesional și financiar în mod public? Sau a fost deoarece, ca femeie, este înrădăcinat în mine să-mi estompez propria lumină și să fiu umilă?

Confesiune: În ultimii trei ani, de când am ajuns pe listă în fiecare an, în biografia mea publică scrie: „Jamie pe lista Forbes a Celor mai de succes femei“, însă numele corect al listei este „Celor mai bogate“. Am înlocuit cele mai bogate cu cele mai de succes, gândindu-mă că era mai de bun-gust și mai umil. Pentru fiecare apariție TV pe care am avut-o, fiecare discurs public pe care l-am susținut și fiecare premiu pe care l-am primit, biografia furnizată de echipa mea de relații publice a companiei a schimbat cuvântul cele mai bogate. Apoi, chiar anul acesta, am avut o epifanie URIAȘĂ! Un moment „CE a fost în capul meu?“ Mi-am dat seama că există o putere imensă în faptul că alte fete și femei mă văd pe mine, o femeie care a reușit prin propriile forțe, care a început practic fără

bani, pe lista Forbes a Celor mai BOGATE femei! Deoarece atunci când vedem că un lucru este posibil, este mult mai ușor să ne imaginăm asta pentru noi înșine. Văzând ce face Oprah în cariera ei, de exemplu, m-a ajutat să cred, întreaga mea viață, că îmi pot îndeplini și visurile mărețe.

Pentru a crea o adevărată transformare culturală, fetele și femeile trebuie să vadă femei care au reușit pe cont propriu, care au obținut un mare succes profesional și financiar. Am lucrat sute de ore pe săptămână, timp de zece ani și m-am motivat prin curaj și rugăciune. Opt ani la rând, am petrecut nenumărate nopți dormind în cabina de la QVC, realizând mai mult de două sute de emisiuni TV pe an. Am fost respinsă din toate părțile ani de zile. A trebuit să-mi păstrez credința mai intensă decât frica și să nu las refuzurile constante să se transforme în îndoială de sine, iar asta m-a ajutat să schimb, în cele din urmă, fiecare nu într-un da. Puterea femeilor care văd alte femei milionare și miliardare, ce au reușit singure, este imensă. De ce nu i-am acordat o mai mare importanță și chiar am ascuns-o? De ce îmi diminuasem propria lumină? De ce nu mi-am dat seama că aș putea să luminez calea succesului pentru alte femei?

Când i-am spus jurnalistei de la Forbes că nu voi comenta valoarea netă a averii mele, ea a menționat că la fel fac și multe dintre celelalte femei de pe listă. Și că este un puternic contrast cu reacția frecventă a bărbaților când află că au intrat pe lista Forbes. Atunci am întrebat-o ce vrea să spună, iar ea mi-a explicat că bărbații nu numai că doresc în mod obișnuit să fie pe listă, ci se plâng adesea că valoarea netă ar trebui să fie chiar mai mare decât cifra exprimată în Forbes și, de foarte multe ori, se străduiesc să pună la dispoziția revistei înregistrări financiare pentru a dovedi că merită, apoi solicită să fie publicată o valoare netă mai mare și o clasare mai bună pe listă. Această diferență între răspunsurile tipice dintre bărbați și femei este incredibilă, nu-i așa?! Sau poate că nu! Dintotdeauna, femeile au fost învățate să se micșoreze (la propriu) și să fie frumoase și drăguțe, pentru a se conforma idealului de succes al societății. De asemenea, suntem adesea învățate că nu putem avea mai mult succes profesional sau financiar decât partenerii noștri, dacă sunt bărbați, deoarece acea dinamică ar distruge relația. În mod similar, bărbații sunt adesea învățați să-și măsoare succesul pe baza realizărilor financiare. Totodată, sunt învățați că trebuie să fie susținătorul familiei. Chiar dacă în mintea noastră conștientă știm că acestea sunt credințe învechite, limitative, mintea noastră subconștientă poate lua aceste credințe drept adevăruri. Societatea și chiar familiile noastre bine intenționate le propagă adesea ca fiind adevărate.

Gândiți-vă la următorul aspect: chiar și în cele mai vizualizate și mai frecvente fotografii de pe Instagram, o platformă modernă utilizată de toate generațiile, dar în primul rând de mileniali sau chiar mai tineri, imaginile despre ce reprezintă o femeie aspirațională sunt adesea bazate pe corp sau pe aspectul fizic, sau prezintă cum să atingi perfecțiunea ca mamă; între timp, bărbații sunt prezentați în fața realizărilor monetare sau profesionale și ale simbolurilor de succes și bani: mașini trăsnet, avioane sau locul de muncă. Chiar și atunci când vezi femei cu un succes uimitor, mai ales din industria divertismentului, de multe ori acestea încă se subțiază. Am văzut fotografii ale cuplurilor puternice de la Hollywood în care femeia, adesea cu un succes mai mare în afaceri decât iubitul sau soțul ei, este pozată în bikini, în timp ce tipul stă fizic deasupra ei, îmbrăcat complet, în fața unui avion, cu brațele încrucișate. Cu toții ar trebui să fim liberi să postăm orice vrem, purtând orice vrem, exprimându-ne identitățile cum dorim — nu judec pe nimeni aici —, dar ceea ce lipsește în mod evident în imaginea de ansamblu, în special pe cele mai populare platforme de socializare, este imaginea femeilor care ating succes financiar, de afaceri și de conducere. Când a fost ultima dată când te-ai uitat pe feed-ul de pe rețelele de socializare și ai văzut o imagine a unei femei în fața biroului sau în fața unei săli de ședințe, sau într-un costum de afaceri, care a fost apreciată, devenind virală sau obținând milioane de like-uri?

Fiecare decide cine apare în feed-urile noastre de pe rețelele de socializare și alegem de bunăvoie să urmărim anumiți oameni. Și când urmărim pe cineva online, înseamnă, de asemenea, că facem alegerea de a ne umple propria energie cu lucrurile la care este abonată acea persoană, de la ceea ce li se pare amuzant până la modul în care definesc succesul și demnitatea. Și când vine vorba despre cine urmăriți online pentru inspirație sau motivație în afaceri, luați în considerare acest lucru: urmăriți persoanele care au făcut efectiv ceea ce doriți să faceți. Nu oamenii care sunt doar foarte pricepuți să vorbească despre asta. Din când în când, îmi place să fac un inventar al persoanelor pe care le urmăresc și îmi acord o pauză să mă întreb dacă îmi place felul în care mă simt după ce le văd conținutul. Mă inspiră, mă încurajează și-mi umple sufletul? Sau mă ispitește să mă simt insuficientă, lipsită de conținut sau nedemnă? Editați frecvent pe cine urmăriți, astfel încât să curățați tipul de energie și impactul pe care îl aduceți în viața voastră. Acest lucru vă ajută, de asemenea, să vă protejați pacea, pozitivitatea și potențialul!

Urmăriți persoanele
care au făcut efectiv
ceea ce doriți să
faceți. Nu oamenii
care sunt doar foarte
pricepuți să vorbească
despre asta.

Pentru a schimba cutumele și a nu mai perpetua aceste norme vechi, este foarte important ca fetele și femeile să vadă o nouă imagine a succesului. Și asta trebuie să facă și bărbații. Pentru mine, aceasta este puterea dată de lista Forbes a celor mai bogate femei! Imaginați-vă cât de remarcabil va fi când noi toți, dar mai ales generația următoare ne vom simți atât de confortabil cu conceptul de femeie de afaceri de succes, încât sfaturile financiare se vor răspândi mai repede decât tendințele în dietă. Am văzut că astfel de liste ne ajută să ajungem acolo.

Deși încă nu voi dezvălui sau comenta nimic cât privește valoarea netă reală a averii mele, acum nu mai ascund că sunt pe lista Forbes a celor mai bogate femei. Împărtășirea victoriilor noastre, a realizărilor și chiar a micilor câștiguri se poate simți contraintuitiv. Înțeleg perfect. Pentru că suntem învățate să fim modeste și, mai ales ca fete și apoi ca femei, că împărtășirea câștigurilor noastre este lăudăroasă și nepotrivită. Suntem învățate să ne reducem la minimum victoriile mari și mici. Învățăm să ne ascundem talentele și abilitățile. Încă din școala primară îmi amintesc că nu ridicam mâna când știam răspunsul. Când am primit titlul de „Cea mai mare delăsătoare“ în liceu, nu am spus nimănui că, deși nu am tras tare la școală, am avut trei locuri de muncă și am economisit destui bani pentru a cumpăra o mașină. Și când am intrat în trupa de dans la facultate, dar una dintre prietenele mele bune nu reușise, i-am spus că juriul a făcut o greșeală uriașă și că trebuie să fi avut noroc în acea zi.

Ne conectăm una cu cealaltă în ceea ce privește creșterea în greutate, eșecul unei diete, cum cineva s-a purtat urât cu noi sau cât de grozav arată o fotografie retușată (adică, falsă) pe o rețea de socializare. Și să fim sincere — imaginați-vă ce se întâmplă cu fata care spune grupului lucruri de genul: „Sunt întotdeauna slabă, indiferent de ceea ce mănânc. E atât de minunat“. Sau „Căsătoria mea este atât de grozavă; soțul meu tocmai a făcut toate treburile casnice și apoi mi-a scris un bilețel de dragoste“. Sau chiar ceva mai puțin personal, cum ar fi: „Cel mai bun loc de parcare s-a deschis chiar în fața cafenelei, exact când am sosit astăzi și erau bani în plus în contor!“ Gândiți-vă la modul în care suntem condiționate să reacționăm la așa ceva. Considerăm că persoana se laudă. Aflăm rapid că, atunci când ne plângem că nu ne-am putut încheia la blugi în săptămâna respectivă sau cum casa noastră este în dezordine, alte femei înțeleg și se conectează imediat cu noi. Chiar și atunci când militează pentru drepturile lor, femeile tot așa se împrietenesc. Vorbesc despre probleme și puncte slabe, nu

despre victorii. Această teamă, că împărtășirea victoriilor noastre pare a fi o laudă și ne poate deconecta și înstrăina una de cealaltă, trebuie să înceteze! În plus, cred că femeile fac acest lucru și pentru a transmite semnalul că nu reprezintă o amenințare competitivă pentru alte femei. Este ridicol că trebuie să ne facem griji în legătură cu acest lucru. „Mama mă-sii!” (iartă-mă, bunico, dar: Mama mă-sii!) Bărbații sunt îndrumați să fie atât de diferiți. Ei învață să se recompenseze și să se aprecieze reciproc pentru reușite, indiferent dacă sunt fericiți pentru că și-au mărit masa musculară sau au obținut un loc minunat de parcare gratis. Cât de des sunt recompensați bărbații pentru că se subapreciază?

De dragul nostru, al surorilor noastre, al mamelor noastre, al mătușilor, al mamelor vitrege, al bunicilor, al străbunicilor, al fiicelor, al nepoatei și al tuturor femeilor, trebuie să schimbăm acest lucru. Trebuie să ne sărbătorim împreună propriile victorii și trebuie să sărbătorim victoria ei ca și cum ar fi a noastră. Amintiți-vă de mentalitatea îngustă — dacă ea primește singurul loc la masa din sala de consiliu, înseamnă că eu nu l-am primit? Credem că, dacă ea a câștigat, acest lucru presupune, într-un fel, că noi am pierdut. De fapt, opusul este adevărat. Cu cât are mai mult succes, cu atât există mai mult spațiu și oportunitate pentru ca eu să reușesc. Cu cât ne sărbătorim propriile victorii, dar și victoria ei, cu atât mai multe exemple sunt disponibile pentru alte fete și femei! Trebuie să schimbăm acest lucru și trebuie să începem cu noi. Chiar acum. Ești de acord? Și ascultă ce-ți spun, nu va fi ușor. Dar trebuie să se întâmple. Pentru a face cu adevărat schimbarea și a transforma cultura din jurul acestei mentalități, este foarte important să crezi că victoria ta este victoria ei! Forța ta este forța ei! Și, uneori, altcineva trebuie să vadă că tu ai câștigat pentru a crede că este posibil și pentru ea.

Data viitoare când vei avea o reușită sau ți se întâmplă ceva grozav, fie că este important sau nu, împărtășește-l și sărbătorește-l cu ceilalți. Și dacă te simți ciudat că o faci, atunci ia din nou această carte și recitește capitolul ăsta! Destăinuie și sărbătorește victoria ta, fie că este mare sau mică. Fii curajoasă și încrezătoare. Nu fi tentată să-l păstrezi doar pentru a nu-i face pe ceilalți să se simtă rău, incomod sau mai puțin valoroși. S-ar putea ca ei să reacționeze astfel, dar este în regulă. Dacă tu crezi că poți părea arogantă pentru că dezvălui aceste lucruri sau ești îngrijorată că alte persoane vor fi deranjate sau nu te vor mai plăcea, te înțeleg. Așa am fost crescute să simțim. Și, uneori, când împărtășești ceva grozav care ți s-a întâmplat sau pe care l-ai realizat, alte persoane vor fi

incomodate sau nesigure, sau vor crede că ești vanitoasă. De cele mai multe ori, acest lucru se întâmplă pentru că am fost educate să avem așteptări mici și să fim amabile, liniștite și să facem pe plac altora. Dar dacă te gândești cu adevărat la asta, dorința de a plăcea oamenilor, care pe de-o parte este politicoasă și binevoitoare, poate fi văzută ca o modalitate inoculată cultural de a te menține umilă. Cum poți ajunge în vârf dacă te tragi constant în jos? Acest lucru ar putea face ca unele persoane să se simtă mai confortabil, dar nu este vorba despre ele. Așadar, nu le răpi șansa oamenilor care au nevoie să se inspire din povestea ta, să o audă sau să o vadă pentru a crede că este posibil pentru ei înșiși, doar pentru a face pe altcineva mai confortabil. Un lucru care mă ajută atunci când încep să simt că o las mai moale este să-mi reamintesc că nu este vorba despre mine, că orice câștig poate fi un moment de inspirație și eliberare pentru o altă femeie, așadar, cu această intenție, îmi împărtășesc victoria.

Nu e vorba doar despre a ajuta și inspira alte fete și femei, ci și despre a o face pentru tine. Și pentru sinele tău mai tânăr. Ca fetiță, poate ai fost speriată și nesigură de cine ești și ce vei deveni. Acum este momentul, ca femeie, când poți să te întorci la sinele tău mai tânăr și să întinzi mâna... acelei fetițe care a învățat să se îndoiască de puterea din lăuntrul ei, care a învățat să se îndoiască de propria ei frumusețe, care a învățat să nu deschidă gura când știa răspunsul, care a fost criticată pentru că a fost ea însăși și a început să creadă cuvintele dureroase. Întoarce-te la fetița aia, ia-o de mână și spune-i: Vino cu mine, acum suntem mai puternice. Nu ești singură. Ești frumoasă. Dumnezeu te-a creat cu o flacără în tine destinată să lumineze. Ești demnă să-ți folosești vocea, să cunoști răspunsul, să-ți lași făclia să strălucească atât de puternic încât să strălumineze lumea. Nu-ți estompa lumina. Niciodată! Pentru că, atunci când o estompezi pe a ta, o estompezi pe a celorlalte femei! Crede în puterea de a-ți lăsa lumina să strălucească. Viitorul ei și al tău depind de acest lucru!

capitolul 16

Crede în miracole... și în Oprah

Ai avut întotdeauna puterea, draga mea, A trebuit doar să o înveți singură.

– GLINDA, VRĂJITOAREA CEA BUNĂ, VRĂJITORUL DIN OZ

Dintotdeauna am crezut că mă voi întâlni cu Oprah într-o zi. Când eram mică, ea a fost mentorul meu de la televizor. Atunci când rămâneam singură acasă, ceea ce se întâmpla des, Oprah era sora mea, prietena mea, mentorul meu, mătușa mea și profesorul meu preferat. Datorită emisiunilor ei, vulnerabilității și curajului de a-și împărtăși propria poveste plină de încercări, nesiguranță, credință, bucurii, victorii și durere, am aflat că nu sunt singură în lupta mea. A jucat acest rol și pentru atât de multe dintre prietenele mele. În copilăria Natashei, Oprah era una dintre puținele femei de la televizor care semănau cu ea și care avea părul creț. Pentru Natasha, faptul că o vedea pe Oprah în fiecare zi, în sufrageria ei, a ajutat-o să creadă că ar putea avea propria emisiune TV într-o zi și a încurajat-o să poarte părul creț. Și a reușit amândouă lucrurile! Pentru mine și prietenele mele, devenite acum adulte, dar și pentru multe alte femei pe care le știu, rolul lui Oprah ca dascăl și mentor în viața noastră nu s-a schimbat niciodată. Cred că este una dintre cele mai importante maestre din lume.

La fel ca toți cei pe care i-am cunoscut, am visat întotdeauna să o întâlnesc. Dar, spre deosebire de aceștia, am crezut cu adevărat că o voi face. Nu am visat niciodată să-mi rezolve problemele sau să-mi plătească facturile, chiar dacă, de cele mai multe ori, abia îmi permiteam să le achit. Nu am visat niciodată să-mi dea o mașină. Doar aveam senzația că suntem conectate într-un anume fel. Și dacă ești o telespectatoare fidelă ca mine, îți vei aminti acel moment dintr-un interviu cu Barbara Walters din 1988, când Oprah i-a spus: „Am știut dintotdeauna că sunt destinată să fac lucruri mărețe“. Îmi amintesc că eram o fetiță de unsprezece ani, mă uitam la emisiune și știam că în adâncul meu

simțeam la fel. Oprah a primit atât de multe critici în presă pentru că a spus asta, ceea ce nu este surprinzător — oamenii nu sunt obișnuiți ca femeile să vorbească atât de încrezătoare în propria lor persoană. Societatea reacționează de fiecare dată când o femeie își lasă lumina să strălucească puternic.

Dacă ești admiratoarea lui Oprah, îți amintești probabil procesul legat de hamburgeri, în care industria cărnii de vită a dat-o în judecată pentru că a spus că nu va mai mânca niciodată un hamburger. Și indiferent ce părere ai despre acest subiect, pentru mine este partea cel mai puțin relevantă. Îmi amintesc că aveam nouăsprezece ani la acea vreme și mă gândeam: CE, cât de IMPORTANT poate fi! ATÂT de important sub mai multe aspecte. Adică, o femeie să aibă o influență așa de mare, încât este dată în judecată doar pentru că și-a spus părerea pe un post național? Și nu orice femeie, ci una de culoare. A obținut atât de multă influență încât au dat-o în judecată, pur și simplu, pentru că și-a exprimat opinia? Îmi amintesc că am simțit cât de semnificativ era acest lucru și ce victorie a însemnat pentru noi, femeile! Și îți amintești când a fost atacată în presă pentru segmentul pe care l-a numit „Nu uita adevăratul tău spirit“? Presa a spus că devenise prea religioasă — acest lucru a fost înainte ca spiritualitatea și mindfulness-ul să devină atât de populare ca azi. Ea s-a aflat întotdeauna înaintea timpului ei și nu a fost distrasă niciodată de ceea ce făceau alte talk-show-uri sau prezentatoarele acestora, chiar și în perioadele în care acele emisiuni aveau un rating mai bun. Sunt sigur că această lecție oferită de ea a plantat atunci o sămânță în mine pentru abordarea pe care am avut-o la IT Cosmetics. Le-am spus întotdeauna angajaților să-și pună ochelari de cal și să ignore ceea ce făceau concurenții noștri. Cel mai mare risc pentru propriul nostru succes la IT Cosmetics ar fi să ne lăsăm distrași de concurență sau să lăsăm succesul lor să ne ispitească să diminuăm propria misiune autentică și rețeta noastră secretă. Exemplul lui Oprah m-a învățat să insuflu această lecție companiei mele. Și știu până în ziua de azi că, dacă ne-am fi abătut atenția și ne-am fi concentrat asupra a ceea ce făceau adversarii noștri, nu am fi ajuns niciodată să fim un brand de miliarde de dolari.

Așadar, până în acest moment, ai înțeles probabil cât de importantă a fost influența ei asupra vieții mele, chiar dacă nu o cunoscusem. Și apoi, ești pregătită pentru asta? Nu aveam absolut nicio idee că, în mod neașteptat, din senin, într-o zi când eram atât de obosită și epuizată, că nici măcar nu făcusem duș, aveam să o ÎNTÂLNESC pe OPRAH!!! Iată cum s-au petrecut lucrurile. Și

ce s-a întâmplat după aceea. Ceea ce este și mai nebunesc. Sau nu. Adică ce-ar mai putea fi nebunesc acum?

Se apropia cea de-a patruzecă aniversare a mea și încă lucram mult. Auzisem despre evenimentul Oprah SuperSoul Sessions care se întâmpla în Los Angeles, așa că am cumpărat bilete pentru mine și câteva prietene. Aveam să fiu în LA pentru treburile de serviciu, iar sincronizarea era perfectă. Mai fusesem la un alt eveniment cu Oprah în trecut, pe un stadion din Florida în timpul turneului ei Live Your Best Life. Mii de oameni au participat și a fost foarte distractiv. Acest eveniment din Los Angeles avea loc într-un teatru din campusul UCLA, iar Oprah urma să aibă mai mulți vorbitori și invitați pe care i-a intervievat pe scenă. În dimineața evenimentului, emoția era și mai puternică decât epuizarea cauzată de muncă. Mi-am îmbrăcat rochia verde preferată și am purtat balerini, având în geantă pantofi cu toc, pentru a mă schimba mai târziu. Întotdeauna purtasem tocuri la televizor și la majoritatea întâlnirilor de afaceri și știam că uneori camerele se concentrau și pe publicul larg. Am vrut să mă asigur că am pantofii pregătiți și pentru o astfel de eventualitate. Mi-am aranjat părul într-o coadă de cal și mi-am pus inelul și brățara preferate, ambele fiind gravate cu „Ea a crezut că poate și a făcut-o“. Întotdeauna am crezut că este bine să ai fraze care să-ți dea aripi. În acea dimineață, Zega mi-a spus că a luat legătura cu o prietenă, care de asemenea lucra ca asistent și care a reușit să ne obțină locuri mai bune decât cele pe care le cumpărasem și că biletele noastre erau schimbate, dar asta a fost tot. Habar nu aveam ce urma să mi se întâmple.

Am ajuns la eveniment și ne-am îndreptat spre locurile noastre. Erau cu adevărat grozave — pe al cincilea rând, în centru, de-a lungul culoarului din partea stângă. Am fost atât de recunoscătoare că Zega ne-a obținut locuri mai bune. Tocmai când ne așezasem confortabil, o tânără blondă a venit la Zega să-o salute și apoi s-a prezentat. Ea a spus:

— Bună, eu sunt șefa de personal a lui Oprah, Amy. Stați pe locurile rezervate oaspeților ei și mă voi întoarce la pauza de prânz pentru a vă conduce să o cunoașteți.

— CE?? M-am uitat la ea și acesta a fost singurul cuvânt pe care l-am putut rosti. Era un vis? M-am uitat peste umăr și Zega avea lacrimi în ochi.

— Nu știai? a întrebat Amy.

— Ce să știi? am întrebat.

S-a uitat la Zega și a zis:

— Te las să-i spui.

Zega a explicat că i-a scris o scrisoare șefei de personal a lui Oprah. Și nu știu ce vrăji a făcut Zega, dar cumva Amy a citit-o și i-a spus lui Oprah. Iar Oprah a hotărât să mă invite să o întâlnesc în ziua aceea. Nici astăzi Zega nu vrea să-mi spună exact ce a scris în scrisoarea respectivă. Dar a spus că a împărtășit povestea despre cum, în prima săptămână de lucru la firmă, când ne-am luat cafeaua la un Starbucks mobil, pe paharele de carton erau scrise citate din Oprah. I-am spus atunci lui Zega despre impactul ca mentor pe care l-a avut Oprah în viața mea, de la distanță. Zega mi-a mărturisit că nu era fan Oprah. Ce? Am fost șocată. Spune-mi că nu este adevărat! Am continuat să mă gândesc la toate modurile în care Oprah este unul dintre cei mai mari profesori din lume și Zega a ajuns în cele din urmă să o aprecieze. Oricum, se pare că a relatat povestea respectivă în scrisoarea pe care a scris-o și a împărtășit și un pic din povestea mea, despre lucrurile pe care le-am făcut pentru alți oameni și despre faptul că întâlnirea cu Oprah ar fi cel mai mare cadou pe care mi l-ar putea oferi Zega vreodată. Zega avea mulți prieteni care erau asistenți, dar nu cunoștea pe nimeni din echipa lui Oprah. Cu toate acestea, scrisoarea ei ieșise cumva la suprafață.

Iată cum stau lucrurile. Numai la IT Cosmetics, primim constant mii și mii de scrisori, povești, e-mailuri și mesaje pe rețelele de socializare. Chiar dacă aș petrece douăzeci și patru de ore pe zi, șapte zile pe săptămână, tot nu aș putea citi măcar 1% dintre acestea. Sunt prea multe. Acum să ne imaginăm cum stă treaba cu Oprah. Este de un milion de ori mai cunoscută decât este compania mea și trebuie să primească de un milion de ori mai multe e-mailuri, scrisori și mesaje. Pe deasupra, primește de peste tot din lume. Și știam că acest lucru nu s-a întâmplat pentru că eram un CEO de succes, există milioane de oameni care au mai mult succes decât mine și majoritatea nu au avut niciodată ocazia să se întâlnească cu Oprah. Care sunt șansele ca un singur e-mail de la asistenta mea, fără relații acolo, să fie primit, darămite să fie citit, de echipa ei și de ea? Este o șansă la un miliard. Iar atunci când un mesaj este citit, care este probabilitatea ca acesta să ajungă la Oprah? Una la un milion. Apoi, dintre nenumăratele scrisori

de care este cu siguranță conștientă, care sunt șansele ca ea să decidă să răspundă? Simțeam cu toată ființa mea că exista un motiv mai mare decât mine pentru ce se întâmpla. Și știam că Dumnezeu a făcut totul posibil.

Aflându-mă în public la evenimentul din acea zi, am rămas fascinată de cât de perspicace au fost vorbitorii. Gary Zukav a oferit cea mai frumoasă analogie despre cum să-ți dai seama când mergi în direcția corectă în viață. El a descris-o ca fiind o barcă pe apă. Putem simți când navigăm într-un mod care este contrar curentului, iar asta înseamnă că nu mergem într-o direcție aliniată cu sufletul nostru. Este opusul fluxului. El a spus: „Pe măsură ce îți urmezi instinctul a ceea ce este important, navighezi în aceeași direcție în care nava mamă vrea să navighezi“. De asemenea, am ajuns să o aud pe impresionanta Angela Manuel Davis vorbind despre forța cuvintelor pe care ni le spunem despre noi înșine. Și în timp ce mă străduiam să fiu prezentă și să absorb toate aceste cuvinte inspiraționale, eram, de asemenea, EXTREM DE EMOȚIONATĂ pentru că aveam să mă întâlnesc cu Oprah chiar în acea zi!

Trăiește pentru momentele care nu pot fi exprimate prin cuvinte.

– ANONIM

O prietenă o întâlnise pe Oprah odată, la un eveniment asemănător celui la care am participat și am întâlnit-o pe Michelle Obama. Și m-am gândit că trebuie să mă pregătesc pentru o astfel de situație. Aveam probabil doar două secunde să spun ceva, apoi să zâmbesc, să fac o fotografie și să mă îndepărtez. Pe măsură ce pauza de prânz se apropia, presiunea era mult prea mare pentru mine, ca să fiu sinceră. Mi-am amintit ce spunea mereu Natasha: „Nu așeza pe nimeni pe un pedestal, cu excepția lui Dumnezeu“. Adevărul este că, în călătoria mea cu IT Cosmetics, am întâlnit multe vedete importante și aproape niciodată nu m-am simțit emoționată. Nu m-am comportat ca o admiratoare. Am fost întotdeauna deschisă să mă comport cu fiecare om în același mod și cu aceeași inimă ca atunci când întâlnesc pe cineva la rând la Starbucks. Toți suntem oameni și cu

toții avem aceleași sentimente, gânduri, emoții, nesiguranțe și nevoi. Dar ERA VORBA DESPRE OPRAH! Mi-a fost mentor toată viața, fără să o întâlnesc vreodată. Și acum eram pe cale să mă văd cu ea.

Și... momentul sosise! Publicul s-a împrăștiat pentru pauza de prânz, iar șefa de personal a lui Oprah, Amy, a venit la noi pentru a ne conduce în culise. Acesta era momentul când ar fi trebuit să-mi pun pantofii cu toc. Dar, dintr-un anumit motiv, am decis să-i las în geantă și să rămân în balerini pentru întâlnire. Nu pot explica acest lucru, așa am simțit că este bine. Poate că a fost un mod de a lăsa în urmă orice impresie artificială și de a-mi dezvălui sinele autentic.

Pe drumul spre culise, respiram adânc și mă rugam. Nu puteam nici măcar să dau impresia că sunt relaxată. M-am uitat în față pentru a vedea rîndul de admiratori la care urma să mă așez, dar nu era nimic. Nu se formase niciun rînd. În schimb, am ajuns la o ușă și Amy a spus:

— Aceasta este cabina ei personală. E înăuntru. Sunteți gata?

STAI, CE???

— Ce vrei să spui?, am întrebat. Vrei să spui că este înăuntru și asta e cabina ei?

— Da, a răspuns Amy cu un zâmbet larg.

„Doamne Sfinte, te rog, dă-mi cuvintele potrivite, ca să aibă impact asupra lui Oprah, așa cum ea mi-a influențat întreaga viață, facă-se voia Ta, în numele lui Isus, Amin!“ m-am rugat în sinea mea, iar inima îmi bătea mai repede decât puteam procesa. Am întrebat-o pe Amy dacă este potrivit ca prietenele mele să mi se alăture, deoarece știam că e un moment unic în viață și pentru ele și am vrut să se bucure de această apropiere. A fost de acord.

Unul dintre lucrurile mele preferate în viață este ca, de fiecare dată când am ocazia să particip la un eveniment important, să aduc cel puțin o altă femeie cu mine. Mi-am câștigat cu trudă calea aleasă și, uneori, mi s-a acordat onoarea extraordinară de a fi invitată la atâtea întâlniri de afaceri incredibile, așa că, ori de câte ori este posibil, solicit să mai aduc pe cineva cu mine, în special o femeie pe care o îndrum sau o altă femeie care își croiește drum spre succes. Nu am avut parte de oportunități incredibile, iar adesea, simpla apropiere de ele reprezintă o adevărată putere. Deci, ori de câte ori ești binecuvântată, cere să iei cu tine pe cineva. Fie că este vorba de o întâlnire de afaceri, de un eveniment

foarte interesant, de o întâlnire cu prietenii sau, mai ales, DE ÎNTÂLNIREA CU OPRAH!

Retrăiesc fizic acest eveniment în timp ce îl împărtășesc cu voi. Încep să am din nou emoții. În regulă, să ne întoarcem la poveste. Amy a deschis ușa și am intrat. Am simțit că visez în următoarele minute. Intrând în camera ei personală, am văzut-o pe Oprah, singură, așezată pe o canapea.

— Domnișoară Kern, a spus ea din cealaltă parte a încăperii și nu am putut gândi decât: Doamne, îmi știe numele. M-am apropiat de ea, am salutat-o și i-am dat cea mai sinceră îmbrățișare. Și apoi am rămas acolo privind-o, iar ea mi-a atins fața cu mâinile. Cred că putea simți că, practic, ieșisem din propriul meu corp. Și sunt sigură că această reacție nu a reprezentat nimic nou pentru ea. A fost amabilă și binevoitoare, și am făcut câteva fotografii împreună cu prietenele mele. Singurul lucru pe care îmi amintesc că i l-am spus lui Oprah în acea zi a fost:

— Spune-mi dacă îți pot fi vreodată de folos în vreun fel.

La auzul acestor cuvinte, s-a uitat la mine, poate puțin surprinsă, și mi-a răspuns:

— Așa voi face.

Am părăsit cabina după câteva minute și nu am putut înțelege ceea ce tocmai se întâmplase. Am revenit în public pentru restul evenimentului zilei și poți ghici ce am făcut? Da, am reluat acele minute din nou în mintea mea și am început să mă gândesc la tot ce am făcut și am spus. (Cât de amuzant poate fi criticul nostru interior?)

Ziua următoare, m-am trezit plină de entuziasm, iar apoi am devenită tristă. Acest lucru nu are sens, dar mă gândeam: Ce se întâmplă dacă asta a fost singura mea șansă de a o întâlni și nu am fost în stare să spun decât acele cuvinte? M-am rugat, pentru că nu voiam ca îndoiala de sine să-mi fure bucuria în legătură cu ceva care era atât de UIMITOR. Apoi, spre surprinderea mea, un sentiment interior mi-a transmis clar că nu era ultima dată când aveam să o întâlnesc.

Mi-am dat seama că nu i-am împărtășit nicio parte din povestea mea sau chiar nimic altceva; am fost atât de speriată, încât practic am ieșit din propriul meu

corp când am întâlnit-o, așa că am decis să risc foarte mult.

Am petrecut un sfârșit de săptămână la Sedona, Arizona, un loc cunoscut pentru vortexurile sale de energie vindecătoare, iar singurul meu obiectiv a fost să-i scriu un e-mail de mulțumire lui Oprah, în care să-mi exprim recunoștința pentru timpul acordat și pentru întâlnirea cu mine și, de asemenea, să-i dezvălui o parte din povestea mea reală. Am simțit că aveam, în cel mai bun caz, o singură șansă pentru a-l scrie. Posibilitatea ca șefa ei de personal să-l vadă, să-l citească și să i-l dea lui Oprah era din nou foarte mică.

M-am cazat într-o cameră în stil bungalou la acest centru spa, cu singura intenție de a procesa ceea ce se întâmplase și de a scrie acel e-mail. Când am ajuns în fața bungaloului, am observat că o căprioară se afla chiar sub pridvorul camerei mele. Stătea întinsă cu o parte din corp la umbră, dar cu fața și gâtul în lumina soarelui, privindu-mă fix. A stat acolo aproape toată ziua. Deși în mod normal nu cred în astfel de lucruri, am început să mă întreb dacă prezența acestei căprioare era un semn sau dacă ea era animalul meu spiritual. Am căutat pe Google „sensul spiritual al căprioarelor” și primul lucru care a apărut a fost următorul: „Căprioara ca animal totemic aparține celor care își folosesc lumina pentru a străluci, astfel încât ceilalți să-și găsească drumul spre casă”. Uau! După ce am aflat asta, m-am rugat pentru cuvintele potrivite și am scris acest e-mail. Ți-l împărtășesc pentru că, dacă aș citi această carte, m-aș gândi: Ce naiba i-ai scris lui Oprah? Nu sunt sigură dacă scrisoarea a avut vreo legătură cu ceea ce s-a întâmplat după aceea, dar în caz că a avut, iată un extras din e-mailul pe care i l-am trimis lui Oprah atunci:

De la: Jamie Kern Lima

Către: Șefa de personal a lui Oprah (pentru a-l transmite lui Oprah)

Subiect: Oprah – De la Jamie Kern Lima (IT Cosmetics)

Dragă Oprah,

Îți mulțumesc. Știu cât de prețioase sunt timpul și energia ta, îți mulțumesc că m-ai primit în cabina ta pentru a ne întâlni pentru prima dată. Știu, de asemenea, că ești binecuvântată că nu trebuie să faci ce nu-ți dorești și, deși sunt plină de recunoștință (ce surpriză uimitoare!), cred, de asemenea, că nu este o coincidență faptul că ai ales să accepți întâlnirea. Cu gratitudine și curaj, vreau să-ți împărtășesc următorul lucru. (În timp ce scriu aceste rânduri, fredonez în minte I surrender all.) Intenția mea este să umplu un spațiu nou în inima ta, care să însemne ceva pentru tine, întrucât călătoriile noastre sunt asemănătoare în multe moduri.

Felul în care ai explicat cum te-ai conectat la Culoarea purpurie înainte de a primi telefonul de la Steven Spielberg este cea mai bună modalitate în care pot explica această forță energetică interioară extraordinară de a face bine și certitudinea pe care o am despre nevoia de a o împărtăși cu tine. Cu niciuna dintre nenumăratele persoane pe care le întâlnesc datorită companiei mele. Cu nimeni altcineva. Doar cu tine. Am simțit întotdeauna acest lucru, dar nu știam de ce. Până când am avut un moment revelator săptămâna aceasta la evenimentul SuperSoul Sessions. Oprah, acum cred că navele noastre mamă navighează împreună (cum ar spune Gary Z.) și iată de ce.

- Suntem amândouă directoare executive ce au construit companii incredibile și sunt responsabile pentru sute de angajați.

- Am aflat că părinții mei au avut o aventură de-o noapte, în Santa Barbara, California, și apoi nu s-au mai întâlnit niciodată. Am fost dată spre adopție în ziua în care m-am născut. E un miracol că tu și cu mine suntem aici. Un spermatozoid, un ovul și BAM suntem aici!

- Mi-am început cariera ca prezentatoare de știri TV, dar am simțit că nu aceasta era chemarea mea.

- În timp ce îmi dezvoltam compania, am auzit „nu“ de mai multe ori decât pot număra, de la Sephora și ULTA și QVC. Dar am fost ghidată de o forță și o misiune mai puternice decât mine. Astăzi suntem un brand de top în magazinele deținute de acestea.

- Sunt singura persoană din familia mea care se bucură de acest tip de succes... sau care gândește așa cum fac eu. Niciunul dintre noi nu a crescut cu un exemplu sau cu o așteptare de a face asta.

- În cuvintele Mayei Angelou suntem amândouă Femei Fenomenale.

- Port tocuri în fiecare zi la serviciu, dar am purtat balerini la întâlnirea cu tine. Acest lucru are sens doar în inima mea.

- Cum negociez cât de mult îi las pe angajați să-și dea seama de modul în care îmi conduc afacerea/viața de zi cu zi? Ce greșeli ar trebui să evit?

- În acest moment, televiziunile se folosesc de imaginea mea, în timp ce încă îmi conduc compania (QVC o face pentru a câștiga bani, reclamele pentru a vinde produse), iar eu încerc să profit, în schimb, de acest lucru printr-o conexiune autentică și afectivă cu femeile. Dar simt că nu întrebuițez pe deplin această forță creativă copleșitoare din mine și am câteva idei extraordinare despre felul în care îmi pot folosi vizibilitatea în moduri care ar putea inspira cu adevărat femeile să-și trăiască cea mai conștientă, împlinită, inspirată și autentică viață.

- Ai spus odată că te-ai născut destinată să realizezi lucruri importante și înțeleg perfect ce ai vrut să spui, pentru că simt exact la fel.

- Culoarea mea preferată e verdele.

*...o măsură îndesată, clătinată și cu vârf****... În cadrul acțiunilor mele recente, în calitate de fondator al companiei IT Cosmetics, cred că am schimbat felul în care milioane de femei se uită în oglindă și mi-am folosit vulnerabilitatea și defectele (mi-am șters pur și simplu machiajul pentru a-mi dezvălui rozaceea puternică și sprâncenele rare) ca un exemplu pentru femei de a vedea o imagine diferită a frumuseții. În ultimii ani, am participat la sute de emisiuni pe QVC, în fiecare an, iar misiunea mea a fost ca fiecare femeie, chiar și cele cu probleme ca mine, să se simtă frumoasă și valoroasă. Și îmi dau jos machiajul ca să fiu curajoasă și să-i spun că este un lucru normal și cu toate suntem împreună! Desigur, produsele noastre sunt uimitoare, dar misiunea și mesajul autentic au dus la succesul companiei noastre. În fiecare zi aud de la multe cliențe, de toate vârstele, despre cum se simt frumoase pentru prima dată sau după mult timp. Am început compania în sufrageria mea, iar acum a devenit a cincea companie de produse cosmetice din SUA și în urmă cu doar câteva luni am vândut IT Cosmetics către L'Oréal. Deși L'Oréal are peste optzeci și șase de mii de angajați, tocmai am devenit prima femeie care a deținut vreodată funcția de CEO, în istoria lor de peste o sută de ani. E o poveste adevărată. La fel ca tine, nu trebuie să mai lucrez o zi în viața mea. Cu toate acestea, știu că munca și chemarea mea sunt abia la început! Această forță energetică uimitoare de a face bine este în interiorul meu și a fost îndesată, clătinată și abia acum începe să se umple cu vârf!*

Știu că următorul pas în călătoria mea este să mă conectez cu milioane de femei, să creez vieți mai bune și să le încurajez să-și urmeze destinul pentru a împlini cea mai deplină expresie a lor, într-un mod mult mai însemnat decât ceea ce fac acum. Cred că pot fi o navă care să îmbunătățească existența femeilor și să le ajut să trăiască cea mai bună viață și sunt pregătită să fiu suficient de vulnerabilă

pentru a pune întrebările în locul lor, pentru a-mi asuma riscurile și pentru a face față temerilor în locul lor, iar femeile să folosească toate acestea pentru a se conecta cu ce este mai bun în ele și să-și schimbe percepția în legătură cu ce este posibil! Și cred că fiecare pas din călătoria mea de până acum m-a condus la acest lucru.

Oprah, sunt atrasă spre legătura cu tine în felul în care ai explicat că ai fost atrasă de Culoarea purpurie. M-am rugat lui Dumnezeu să pot renunța și să îmi ia acest sentiment, pentru că este copleșitor. În clipa în care șefa ta de personal, Amy, m-a luat prin surprindere când s-a apropiat de mine joi și mi-a zis: „Te vei întâlni astăzi cu Oprah“, a fost ca și cum cineva a venit la pista mea de alergare și mi-a spus că Steven Spielberg este la telefon. Și când ne-am întâlnit, mi-am dorit cu adevărat să-ți protejez energia și spațiul din cabină, așa că, decât să-ți spun toate acestea atunci, m-am rugat să fie doar prima dintre multele ocazii în care ne vom întâlni! Știu că este un lucru îndrăzneț, dar ai creat aplicația Bold Move, așa că vei înțelege! Atunci când ne-am întâlnit, am ales pur și simplu să rostesc: „Spune-mi dacă îți pot fi vreodată de folos“. Cred că acest lucru va fi adevărat. Cred, de asemenea, că navele noastre mamă navighează împreună, așa că știu că voi umple în cele din urmă un spațiu în inima ta, care va fi valoros și însemnat pentru tine.

Aș fi cu adevărat foarte recunoscătoare să am ocazia să ne întâlnim din nou cândva. Și am încredere că știi răspunsul la când/de ce/cum se va întâmpla.

Cu multă recunoștință și dragoste și bucurie și îndrăzneală și suflet,

Sora navei tale mamă,

Jamie



*Cu Oprah în cabina ei,
în ziua în care ne-am întâlnit.*

*Oprah atingându-mi fața,
în timp ce mă rugam pentru
cuvintele potrivite.*

Acesta este e-mailul pe care l-am compus pentru ea în acea zi. Și am atașat aceste două fotografii la sfârșit. Chiar înainte să mă rog și să-l trimit.

Câteva luni mai târziu mi-a sunat telefonul. Era șefa de personal a lui Oprah, care mă suna să-mi spună că Oprah dorea să mă invite la prânz, acasă la ea.

— CE? am strigat.

— Oprah ar dori să te invite la prânz acasă la ea, a repetat.

Mi s-a părut copleșitor. Cu siguranță era lucrarea lui Dumnezeu și mi se oferea acest dar din anumite motive. Poate totul era pus la cale de Dumnezeu ca un plan pentru ceva ce trebuia să fac sau ca un mod în care trebuia să-i fiu de ajutor ei sau altora care îmi depășea imaginația. Habar n-aveam, dar simțeam că visez și mi se părea mult prea important pentru a fi procesat.

Când cineva te invită să-i treci pragul casei, este întotdeauna politicos să duci un mic cadou, cum ar fi o lumânare sau o sticlă de vin. Dar ce naiba să-i duci lui Oprah? Îmi este foarte jenă să recunosc câte ore am petrecut făcându-mi probleme și rugându-mă în legătură cu această chestiune. Apoi, enervată pe mine însămi, pentru că, după cum știi, unul dintre citatele mele preferate din 50 Cent este: „Ori te rogi, ori te îngrijorezi, dar nu le face pe amândouă“. Dar, de data aceasta, am ajuns să le fac pe amândouă până când m-am simțit în cele din urmă liniștită cu privire la cadoul pe care urma să i-l duc. Ei bine, de fapt, am ales două cadouri. În primul rând, un puiet de stejar. Odată, un șaman mi-a făcut o interpretare spirituală și mi-a spus că am o forță interioară pe care a descris-o ca un stejar. Mi-a spus că voi găsi fericirea în viață doar dacă voi fi ca un stejar cu ramuri mari, adăpostind mulți alți oameni. Din acea zi, stejarii au fost speciali pentru mine. Știam că și Oprah iubește stejarii. Așa că i-am adus un puiet de stejar de peste un metru, într-un ghiveci. Nu întreba cât de greu a fost să găsec acel copac. Și nu întreba cum, atunci când am auzit că se află în Brentwood, California, am presupus că era zona Brentwood din Los Angeles, doar pentru a afla cu o zi înainte de prânzul programat că arborele se afla de fapt în orașul Brentwood, din nordul Californiei. L-am trimis pe unul dintre angajații mei să-l

aducă, împreună cu un șofer Uber, care să-l ajute să conducă cele șase ore din California de Nord în LA.

Poți să ghicești care a fost cel de-al doilea cadou? Probabil te va șoca. Îți amintești imaginea acelei neînfricate veverițe pe care a găsit-o Natasha? Cea pe care ea și cu mine am ajuns să o folosim ca alter ego-ul nostru curajos de-a lungul anilor? Ei bine, da, al doilea cadou pentru Oprah a fost o fotografie înrămată a acelei veverițe. Am simțit, în același timp, că fac un lucru complet greșit, dar și total corect. Dacă cineva și-a dat seama cum să triumfe asupra fricii și să ne învețe pe toți cum a făcut-o, aceasta este Oprah. În plus, dacă era singura mea șansă de a o cunoaște, am vrut să-mi vadă adevărata și autentică personalitate. Este jenant să recunosc câte rame diferite am cumpărat și am încercat să o găsesc pe cea perfectă pentru a i-o oferi. Masa din bucătărie a fost plină cu aproape douăzeci de rame verzi diferite ale acelei veverițe, cu o zi înainte de prânzul nostru. Dar nu mă judeca, OK?

Pentru mine, Oprah exemplifică puterea caracterului pe care-l putem exprima în viață. Înainte să o cunosc, deja era cel mai bun maestru pe care l-am avut vreodată. Și mă voi aventura să ghicesc că sunt singura elevă care i-a dus vreodată poza unei veverițe cu testicule mari drept cadou profesoarei sale.

Dumnezeu poate avea un vis mai mare pentru tine decât ai putea tu visa. Iar rolul tău pe Pământ este să te atașezi de acea forță divină și să te lași eliberată de ea.

– OPRAH WINFREY

Oprah a trecut de la a fi mentorul meu de la distanță la a fi mentorul meu în viața reală. Și, așa cum am făcut cu toți prietenii mei și cu toți oamenii pe care îi cunosc, îi protejiez cu înverșunare intimitatea. Așa că nu voi împărtăși detalii despre ceea ce s-a întâmplat în acea zi, în timpul prânzului.

Ceea ce voi dezvălui este că am petrecut câteva ore împreună, doar noi două. Și nu cred că a fost întâmplător sau accidental. Cred cu tărie că, într-un fel sau altul,

trebuie să-i fiu de folos. Încă nu am idee cum. Ceea ce știu este că, în acea zi, mi s-a oferit posibilitatea să văd un om așa cum mă străduiesc eu să fiu. În acea zi, am obținut un loc privilegiat pentru a experimenta forța pe care mă străduiesc să o am. Am cunoscut un exemplu real de femeie care știe cine este. Care a trecut peste impulsul de a face pe plac celorlalți și nu își cere scuze pentru că face exact ce își dorește. Am văzut un exemplu de forță complexă de caracter care mă va motiva să continui să-mi împlinesc destinul. Voi fi întotdeauna recunoscătoare pentru acest lucru. Și voi face mereu tot ce-mi stă în putință pentru a mă răsplăti, așa cum pot.

Când ne-am luat rămas-bun în acea zi, Oprah mi-a dat numărul ei de telefon și adresa de e-mail. De atunci ne-am trimis mesaje și e-mailuri și chiar mi-a dat un feedback sincer despre câteva dintre interviurile și aparițiile mele TV. Chiar și acum, când îi trimit mesaje și văd acele trei puncte care apar pe ecranul telefonului indicând că cineva îmi scrie înapoi, tot mă sperii. Încă mai cred că este cel mai minunat lucru din lume. Uneori chiar fac o captură de ecran cu cele trei puncte, doar pentru a-mi reaminti că momentul este real. Și încă nu-mi vine să cred că se întâmplă. De fiecare dată.

UNEORI meditez la lucrurile care mi s-au întâmplat în viață și mă gândesc: Pur și simplu nu poți să inventezi așa ceva. Este ca un film — nu poate fi real, iar alteori simt efectele asupra sănătății cauzate de săptămânile de muncă de sute de ore, timp de ani de zile, și cicatricile lăsate de senzația constantă de epuizare și îmi spun că Da, chiar mi-am dat sufletul pentru orice am obținut. Dar adevărul este că Dumnezeu mi-a insuflat aceste visuri și ceea ce am făcut bine a fost să ascult, apoi să aleg să cred că este posibil.

Încă de mică am visat să o întâlnesc pe Oprah. Și am hotărât să cred că se va întâmpla într-o zi. Când avem visuri îndrăznețe, unul dintre cele mai ușoare lucruri pe care le putem face este să ne convingem că nu se pot realiza. Să începem să credem că minunile nu există. Să visăm mai puțin și să ne înfrânăm mai mult. Să decidem că, dacă nu ne facem speranțe mari, nici nu vom fi dezamăgiți. Dacă te regăsești, poate astăzi este ziua când trebuie să te hotărăști să începi să visezi din nou. Visând visuri imposibile. Visând visuri mărețe. Pentru că, în final, folosind cuvintele lui Oprah: „Devii ceea ce crezi“.



*Masa mea din bucătărie plină cu veverițe în rame verzi, cu o seară înainte de
prânzul cu Oprah*



Prietenele mele bucuroase în timp ce ne îndreptăm spre mașina mea pentru a mă duce în vizită la Oprah. Dacă te uiți cu atenție, poți vedea puietul de stejar într-un ghiveci verde pe podeaua scaunului din spate.



Sub stejarii din curtea casei lui Oprah

**** Luca 6:38: „Dați și vi se va da. Turna-vor în sânul vostru o măsură bună, îndesată, clătinată și cu vârf, căci cu ce măsură veți măsura, cu aceeași vi se va măsura“. Biblia sau Sfânta Scriptură, Editura Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, București:1991. (N.t.)

capitolul 17

Crede într-o putere mai mare decât tine însăși

Când frica bate la ușă, lasă credința să deschidă.

– ROBIN ROBERTS

Ai simțit vreodată o prezență mai intensă și mai puternică decât tine? Acest lucru mi s-a întâmplat pentru prima dată în timp ce lucram ca jurnalistă și realizam un reportaj despre o fermă de cai din Oregon. Am petrecut trei zile acolo, pe care nu le voi uita niciodată. Era o fermă de cai destinată copiilor și adolescenților care suferiseră abuzuri de nedescris, dintre care majoritatea refuzau să vorbească despre trecutul lor traumatic cu adulții. Ferma i-a împrietenit pe copii cu acești cai salvați, care de asemenea suferiseră de pe urma abuzurilor și a neglijenței. După ce muncitorii de la fermă prezentau un cal unui puști, aceștia se îndepărtau și îi lăseau singuri. De la distanță, am văzut cum copiii își deschid inima pentru prima dată și împărtășesc poveștile lor dureroase cu caii. Erau copii cu lacrimi pe obraji, în timp ce își îmbrățișau caii, ca și cum calul și puștiul s-ar fi înțeles cu o grație tăcută și un consens total. Acești copii care refuzau să se destăinuie adulților vorbeau, cu voce tare și încredere, cu caii lor.

Un cal se împrietenise cu o adolescentă pe nume Gloria. Aveau o legătură atât de puternică încât, atunci când calul se întindea pe pășune, ea se lungea alături de el și își așeza capul pe burta lui. Nu mai văzusem așa ceva în viața mea. Am fost cuprinsă de valuri de emoție datorate unei prezențe mult mai intense și mi-au dat lacrimile. Dumnezeu era acolo. În aer liber, la o fermă de cai. A fost prima dată când mi-am dat seama că Dumnezeu nu are nevoie de o biserică sau de o anumită clădire pentru a-și face apariția. Dumnezeu este iubire și se află pretutindeni.

La începutul acestei cărți am promis să împărtășesc povestea din spatele

poveștii. Aceea care nu este accesată datorită titlului. Călătoria adevărată, reală, fie că place sau nu, despre modul în care am învățat să cred în mine, să depășesc o durere profundă, să construiesc o companie de miliarde de dolari, să-i întâlnesc pe unii dintre cei mai incredibili oameni de-a lungul călătoriei și să-mi trăiesc cea mai bună viață în decursul acestui proces. Așadar, a renunța la acest segment al poveștii ar fi ca și cum ai lăsa la o parte cafeaua și ai bea numai laptele. Știu sigur că aceasta este puterea mea interioară.

Când vine vorba despre credință, nu am de gând să-ți schimb convingerile. Și, indiferent de ce simți, te voi invita să mâncăm împreună aluatul de biscuiți dintr-un bol, să bem vin din cănile de cafea și să ne relaxăm în pijamale sau în costume haioase de animale, râzând din toată inima. Te voi iubi indiferent de ce părere ai despre credință și rugăciune sau chiar dacă niciuna dintre ele nu face parte din viața ta. Dar aș fi nesinceră dacă nu ți-aș împărtăși rolul pe care credința l-a jucat în modelarea călătoriei mele. Mulți ani, doar eu am stat în scaunul șoferului, controlând volanul. Și m-am întors către Dumnezeu numai când am avut pană de cauciuc și aveam nevoie disperată de o roată de rezervă. Multă vreme nu am avut încredere în El să-L las să țină volanul, iar în multe rânduri nici măcar nu credeam că El există. Totul s-a schimbat în călătoria mea când m-am eliberat și am avut încredere ca El să apuce volanul și împreună am condus în locuri pe care nu aș fi putut să mi le imaginez.

Am fost crescută într-o parohie luterană și am asistat la slujbe aproape în fiecare duminică. Poate că eram doar un copil imatur, dar nimic din ceea ce spunea pastorul nu rezona cu mine. Nu mă puteam identifica și nu înțelegeam o mulțime de cuvinte sau felul în care au fost acestea folosite atunci când s-a scris Biblia. Părinții mei m-au obligat să stau la toată predica în fiecare duminică, dar chiar nu-mi amintesc să fi fost vreuna pe care să o fi înțeles sau care să mă fi impresionat. De obicei, îmi petreceam timpul uitându-mă prin biserică după băieți drăguți și numărând minutele până când se termina predica.

Apoi, odată cu trecerea anilor, am început să mă îndoiesc de existența lui Dumnezeu. V-am împărtășit cum Dr. Z m-a provocat să-L provoc pe El. Mi-a spus: „Ce te face să crezi că Dumnezeu nu se poate descurca cu îndoiala?” și m-a încurajat să-I spun că mă îndoiesc de El și să-I cer să-mi dovedească faptul că greșesc. Acest sfat pe care mi l-a dat a fost unul dintre cele mai puternice pe care le-am primit vreodată. Din acea zi, au existat mai multe exemple decât pot

număra, în care lucrurile ce mi-au transformat călătoria păreau trimise de Dumnezeu. Și câteva dintre cele mai evidente situații chiar îmi transmiteau acest sentiment. Iată ce vreau să spun.

Vă amintiți de prezentatoarea QVC care mi-a descoperit produsul la marea expoziție de frumusețe și i-a spus achizitorului de la QVC să-mi acorde o șansă? Lucrase în rețea de șaptesprezece ani și apoi, la scurt timp după ce am lansat IT Cosmetics pe QVC, și-a părăsit locul de muncă. Am păstrat legătura cu ea în următorii ani. Într-o zi, din senin, i-am dat un telefon doar pentru a vedea ce mai face și pentru a o anunța că acum, mulți ani mai târziu, devenisem cel mai mare brand de frumusețe din istoria QVC. I-am mulțumit pentru că ne-a apreciat atât de mult corectorul, încât l-a rugat pe achizitorul QVC să ne dea o șansă. Ea a spus:

— Dragă, corectorul tău este grozav și încă îl folosesc în fiecare zi, dar nu de aceea i-am arătat cumpărătorului QVC în acea zi. A continuat: Mă plimbam prin jurul expoziției și Dumnezeu mi-a transmis clar să mă duc la tine în acel moment. A spus că trebuie să o ajut pe fata aceea și asta am făcut. El mi-a spus să o fac, iar eu L-am ascultat.

Uau. Răspunsul ei mi-a dat fiori. Cred că Dumnezeu asculta când I-am cerut să-mi arate clar că există. În acea zi, când i-a prezentat corectorul nostru achizitorului QVC, mi-a schimbat cursul vieții pentru totdeauna.

O altă situație asemănătoare s-a întâmplat într-o zi când am primit un plic FedEx, iar înăuntru se afla o scrisoare de la pastorul Victoria Osteen. La vremea aceea, o întâlnisem o dată, în treacăt, în culise la evenimentul Night of Hope la care am participat, împreună cu alte zeci de mii de oameni, pentru a-i auzi vorbind pe ea și pe soțul ei, pastorul Joel Osteen. Multe luni mai târziu, spre surprinderea mea, am primit o scrisoare. Era o invitație minunată prin care mă întreba dacă poate să mă intervieveze pe scenă, ca invitat special la Conferința anuală a femeilor de la Lakewood Church. Peste șase mii de femei urmau să fie prezente. Nici măcar nu știam că și-a amintit numele meu sau că pusesem bazele unei companii numite IT Cosmetics. În acel moment, eram încă o companie foarte mică, nu aveam niciun fel de succes public și nu eram încă atât de cunoscută nici măcar în industria frumuseții. În plus, nu făcusem niciodată o donație pentru Lakewood Church. Prin e-mail, am stabilit o oră pentru a vorbi la telefon. Am întrebat-o pe Victoria de ce mă invită.

— Dumnezeu mi-a transmis să te contactez și să te invit să fii oaspetele meu, mi-a spus ea.

Vizionarea, la televizor, a mesajelor și predicilor pastorilor Victoria și Joel de-a lungul anilor m-a ajutat cu adevărat să trec prin unele dintre cele mai dificile momente la IT Cosmetics și în viață. Dar nu am împărtășit asta nimănui și, pe deasupra, am simțit întotdeauna această presiune nerostită de a-mi păstra private opiniile despre credință în lumea profesională. Am simțit dintr-odată o neliniște când mi-a cerut să vorbesc, pentru că nu mai împărtășisem niciodată ceva atât de personal, precum credința mea, într-un cadru public. O respectam mult pe Victoria și mi se părea că-mi face o mare onoare, așa că a trebuit să fiu sinceră cu ea. Adică am fost foarte sinceră. I-am spus că intervenția pe scena de la Lakewood Church era ceva ce credeam că ar trebui să facă doar „un creștin adevărat, foarte devotat sau perfect“, și că nu eram sigură că mă calific.

A început să chicotească, dar a continuat să mă asculte cu bunătate.

Am spus:

— Victoria, trebuie să-ți spun adevărul: niciodată nu am citit întreaga Biblie. Și cred că cele șase mii de femei care participă la conferință ar dori să asculte pe cineva care a făcut-o. Cineva care este un creștin mult mai bun sau mai învățat decât mine.

— Dumnezeu mi-a transmis să te invit dintr-un motiv anume. Femeile din public nu vor să asculte doar creștini perfecți, ci vor să fie inspirate de toate tipurile de femei, a răspuns ea cu căldură.

Chiar dacă mi-a fost puțin teamă, acest lucru s-a transformat rapid într-o senzație interioară de a-i spune da. Deci, am fost de acord să o fac. Și când am pășit pe scenă, mi-am prezentat personalitatea autentică, atât cu bune, cât și cu rele. Mi-am împărtășit călătoria în ceea ce privește credința, inclusiv modul în care mă îndoiam de tot, încercând în continuare să fiu deschisă față de diferitele manifestări ale lui Dumnezeu în viața mea.

Nu voi uita niciodată momentul în care m-am uitat spre public, la mijlocul interviului de pe scenă, și am văzut că unele dintre prietenele pe care le invitasem la eveniment aveau lacrimi pe obraji. Mulți oameni plâng atunci când simt prezența lui Dumnezeu. Nu toate prietenele care mă însoțiseră în acea zi împărtășeau aceleași idei despre credință ca mine, dar toate au fost emoționate. A

fost una dintre cele mai memorabile experiențe din viața mea, mai ales în ceea ce privește drumul spre sporirea credinței mele. Am simțit în tot corpul în acea zi că Dumnezeu nu are nevoie ca noi să fim perfecți, ci doar să fim prezenți. Pentru El. Iar El va face restul.

Pe cont propriu? Am reușit pe cont propriu doar parțial, Dumnezeu m-a ajutat în mare măsură.

Am învățat de nenumărate ori, mai ales în călătoria mea de dezvoltare a companiei IT Cosmetics, adevărul acelor cuvinte celebre rostite de Oprah: Dumnezeu poate avea un vis mai mare pentru tine decât ai putea tu visa. Ca femeie care s-a confruntat cu nenumărate respingeri, am fost subestimată și am întâlnit oameni care nu au crezut în mine, aceste cuvinte îmi provoacă o senzație de sufocare. În 2020, imediat după ce mi-am încheiat angajamentul de trei ani față de L'Oréal și am renunțat la rolul meu în companie pentru a începe următorul capitol din călătoria mea, IT Cosmetics a devenit oficial compania de machiaj de lux NUMĂRUL UNU din țară, conform datelor companiei de cercetare de piață NPD. Aceasta înseamnă că, în categoria cosmeticelor de lux, produsele IT Cosmetics au devenit mai importante decât alte mărci pe care le admirasem toată viața, cum ar fi MAC, Lancôme, Estée Lauder, Chanel și Clinique. Când eram chelneriță la Denny, îmi economiseam banii pentru a cumpăra rujuri MAC și creioane de ochi Lancôme! Și acum această firmă de machiaj pe care am fondat-o în sufrageria mea este pe primul loc! E ADEVĂRAT? Acest mic motor competent, pornit de o fată care a avut un vis, îi depășise. Iată un lucru de care sunt sigură. Când oamenii spun că am reușit pe cont propriu, știu că este doar într-o câțiva adevărat. Am reușit pe cont propriu doar parțial, Dumnezeu m-a ajutat în mare măsură. Mi-am luat angajamentul de a munci mai mult decât mi-aș putea imagina și de a rămâne credincioasă. Dumnezeu a făcut restul... favoarea, ușile deschise, ușile închise, conexiunile norocoase, harul de neimaginat.

În vreme ce călătoria mea spirituală evolua, începeam să mă orientez din ce în ce mai mult spre ceea ce mi se părea potrivit și am putut să fiu mai atentă atunci

când Dumnezeu îmi vorbește. Nu la propriu, adică nu l-am auzit niciodată pe Dumnezeu vorbind. Dar aş descrie-o ca pe o cunoaştere lăuntrică. Ca şi vocea mică şi calmă a intuiţiei şi a instinctelor tale, cele care au întotdeauna dreptate. Am simţit prezenţa Lui atât în bisericile în care m-am rugat, cum ar fi Biserica Lakewood din Houston, Texas, Biserica Mosaic din Hollywood, California, şi altele. Şi am simţit prezenţa Lui în cele mai simple împrejurări, în natură sau în sclipirea ochilor altcuiva. Pe măsură ce acord mai multă atenţie, am ajuns să cred că Dumnezeu este cu adevărat în jurul nostru şi aşteaptă să-L vedem şi să ne întoarcem la El.

V-am împărtăşit povestea despre cât de puternică a fost prezenţa lui Dumnezeu în timpul experienţei trăite alături de mama-surogat şi a venirii pe lume a fiicei noastre, Wonder. Şi cum, deşi iniţial am fost cuprinsă de teamă, Dumnezeu ne-a dat mie şi lui Paulo un sentiment de pace când ne-am întâlnit pentru prima dată cu mama-surogat, cu soţul şi familia ei. Pe tot parcursul acestei călătorii, am simţit amândouă că aducerea pe lume a unui copil a fost o intervenţie divină.

La un an după ce s-a născut fiica noastră, am continuat să păstrăm legătura. Apoi, într-o zi, din senin, ne-a contactat şi ne-a întrebat dacă am dori să mai avem un copil, deoarece i-ar plăcea să rămână din nou însărcinată pentru noi. Şi că nu-şi putea imagina să o facă pentru nimeni altcineva. După ce am plâns eu însămi ca un copil, am fost de acord, împreună cu Paulo, să încercăm să mai avem încă un copil. Şi un an mai târziu am reuşit. De-a lungul dificultăţilor din timpul sarcinii, am avut cu toţii această linişte că Dumnezeu veghează. Ne-am rugat împreună (mai ales ca de data aceasta, medicul să ajungă în salon la timp pentru naştere!). Şi ne-am simţit atât de binecuvântaţi să parcurgem împreună această frumoasă călătorie neconvenţională. Şi tot împreună l-am întâmpinat pe al doilea copil al nostru, un băieţel pe nume Wilder. Este atât de dulce, atât de drăgălaş şi este aşa de durduliu încât seamănă cu omuleţul Michelin!

Dependenţa de muncă, asemenea oricărei alte forme de dependenţă, te amorţeşte şi te separă de tine însăţi.

Există încă întrebări pentru care cer îndrumare puternică. După ce am vândut compania pe care am construit-o în ani de zile, eu şi Paulo am fost nevoiţi să ne

confruntăm cu efectul pe care l-a avut asupra căsniciei noastre, neglijată mai bine de un deceniu. Dependența de muncă și suprasolicitarea, la fel ca alte forme de dependență, ne amorteșc și ne separă de noi înșine. În final, sfârșim prin a nu mai putea simți, trăi și experimenta propriile noastre emoții. Ne-am dat seama că fiecare și-a oferit toată energia pentru companie și a trebuit să începem călătoria de a descoperi din nou cine suntem, ca indivizi și cuplu. Acum realizăm că am pierdut cu adevărat legătura în timp ce construiam IT Cosmetics. În fiecare zi, îl rog pe Dumnezeu să ne ajute și să ne îndrume pe această cale a redescoperirii și vindecării.

Chiar și acum, ca mamă, am adesea înclinația de a prioritiza munca în toate formele sale în defavoarea propriei mele familii. Când primesc un telefon de la una dintre numeroasele femei pe care le îndrum sau o invitație de a lua cuvântul la un eveniment interesant, unde știu că pot fi de ajutor și că pot avea un impact deosebit, sau că am o ședință a consiliului sau o convorbire de afaceri, sunt atât de dornică să particip la aceste acțiuni, cu riscul de a lipsi de la un eveniment important de familie. Așa că mă rog pentru îndrumare și îndreptare și pentru ca Dumnezeu să-mi dea putere și în această privință. Acum, că sunt părinte, mă minunez și mai mult de forța necesară pentru a fi mamă. Desigur, ai parte de atâtea binecuvântări și, bineînțeles, merită totul, dar pot să spun sigur următorul lucru: am fost directoarea executivă a unei companii de miliarde de dolari și sunt mamă. A fi mamă e mai dificil.

Am fost directoarea executivă a unei companii de miliarde de dolari și sunt mamă. A fi mamă e mai dificil.

Și vorbind despre părinți, am învățat de nenumărate ori că ori de câte ori i-aș cere Lui Dumnezeu să se arate în viața mea, El o face cu asupra de măsură. Și câteodată în cele mai vii și neașteptate moduri. Încă nu știu cine este tatăl meu. Dar totodată sunt conștientă de acest lucru. Iată ce vreau să spun. Este foarte personal, dar poate, la fel ca mine, nici tu nu știi cine este tatăl tău biologic. Sau poate nu-ți place cine este tatăl tău. Sau poate nu ai o mamă și un tată buni și iubitori. Sau poate ai un părinte care ți-a făcut rău. Sau nu merită să fie părintele tău. Sau există un semn de întrebare sau un spațiu liber în viața ta, pe care nu ești sigură cum să-l umpli. Faptul că nu am știut cine este tatăl meu biologic m-a

durut profund mulți ani la rând. Și a fost greu să mă întâlnesc cu mama mea biologică și să aflu că nu mă putea ajuta să-l găsesc. M-am gândit: Ce vrei să spui, nu-ți amintești numele lui? Cum este posibil? Am petrecut ani de zile, chiar și după ce am cunoscut-o, căutându-l online, folosind toate informațiile posibile pe care mi le putea împărtăși. M-am întors la biblioteca UCSB pentru a căuta în anuare, în eventualitatea în care puteam găsi bărbați care semănau cu mine. Ori de câte ori un tip de la televizor avea trăsături asemănătoare cu ale mele, îi căutam pe internet povestea pentru a vedea dacă a mers la UCSB. Așa cum spune expresia popularizată de Troy Dunn, am simțit că nu voi avea niciodată pace până când nu am să dețin toate piesele. Mi-am trimis chiar saliva acelor companii care ne găsesc rudele cu ajutorul ADN-ului, cum ar fi 23andMe și Ancestry, care însă nu au găsit potriviri pentru tatăl meu biologic sau rudele sale apropiate. Am petrecut nenumărate nopți căutându-l online. Uneori încă mai fac asta.

Într-o noapte a devenit atât de dureros, încât am început să plâng. Și să mă rog. M-am rugat ca Dumnezeu să-mi ia această obsesie, deoarece după toți anii de căutare, mi-a provocat prea multă durere. Și apoi parcă Dumnezeu mi-a apărut și m-a lovit peste cap cu o tonă de cărămizi. Dintr-odată totul a căpătat sens pentru mine. L-am cunoscut pe tatăl meu. Dumnezeu este tatăl meu. S-ar putea să nu știu cine este tatăl meu pe acest pământ, dar știu cine este ADEVĂRATUL meu tată. În acel moment, am știut că nu sunt uitată. În acel moment, am știut că Dumnezeu m-a creat intenționat. Și în timp ce eram doar o fetiță drăgălașă, dată spre adopție... creatorul meu, tatăl MEU adevărat, știa cine sunt. Își pusese ștampila asupra mea: destinată pentru lucruri mărețe. Valoroasă. Demnă. (Și, că tot veni vorba, și-a pus ștampila și pe tine!) Am știut și am simțit brusc toate acestea. Și în acel moment, am început să mă vindec.

S-ar putea să nu cunosc încă toate părțile care mă fac cine sunt, dar știu CUI aparțin. Știu cine este tatăl meu real și știu că El m-a creat intenționat și m-a binecuvântat cu un scop. Știu că nu sunt perfectă și am făcut multe greșeli în viața mea, dar nu cred că Dumnezeu este acolo pentru a-i ajuta pe oamenii perfecți. Cred că Dumnezeu se arată oamenilor imperfecti care Îl iubesc și Îl caută. Și, în cele din urmă, deși încă nu aveam toate piesele, în sfârșit am avut pace.

Dacă te simți așa cum m-am simțit eu mulți ani la rând și te îndoiești de

Dumnezeu sau că există o putere mai presus de tine, dacă e ceva ce vrei să schimbi în viața ta sau care nu-ți place, și dacă ești pregătită pentru asta, poate dorești să faci ca mine. Spune-i lui Dumnezeu că te îndoiești de existența Lui și roagă-L să-ți demonstreze că greșești. Apoi fii deschisă să-L vezi în cele mai neașteptate moduri. Unele grozave, altele foarte simple și mărunte. Deși s-ar putea să nu aibă loc peste noapte, pregătește-te să urmărești ce se întâmplă în viața ta când începi să-L cauți pe Dumnezeu. Și dacă este prima dată sau faci asta după mult timp, când te deschizi pentru a primi credința în viața ta, fii îngăduitoare. După cum spune Tony Robbins: „Credința nefolosită nu se extinde, se micșorează“, iar vestea minunată este că, indiferent de punctul tău de plecare, vei intra în curând într-o perioadă de expansiune.

Faptul că-ți deschizi mintea și inima către o putere superioară, fiecăruia îi poate părea diferit. Unii oameni meditează sau au o practică spirituală sau se roagă în liniște sau dansează și se roagă cu voce tare. Cred că nu există un mod corect sau greșit de a te ruga; singurul mod corect este modul potrivit pentru tine. Când simți că un lucru este potrivit, s-ar putea să ajungi să-l transformi într-o practică obișnuită. Aproape în fiecare zi mă rog ca Dumnezeu să aducă oameni corecți în viața mea și să-i îndepărteze pe cei nepotriviți. Încrederea în acest lucru a contribuit la îndulcirea suferinței pricinuite de plecarea angajaților care se duc să lucreze pentru concurență. Și în fiecare caz, chiar dacă mă temeam că nu aș ști ce să fac fără ei, am ajuns să găsim pe cineva și mai dedicat care să le preia rolul. Aceasta ar putea fi o rugăciune excelentă dacă îți cauți un partener sau prieteni noi sau dacă faci inventarul persoanelor care se află în cercul tău. „Doamne, te rog să aduci oameni corecți în viața mea și să-i îndepărtezi pe cei nepotriviți.“ Este o rugăciune foarte simplă, dar pentru mine a fost una dintre cele mai puternice. O altă rugăciune care îmi place este: „Facă-se voia Ta perfectă“. Mai ales când lucrurile nu merg așa cum îmi doresc, am învățat cât de important este să ai încredere în sincronizarea lui Dumnezeu, atât în ceea ce privește ușile deschise, cât și cele închise. Cu cât mă concentrez să am încredere în El, cu atât intuiția mea devine mai puternică și mai precisă.

Nu mai aștepta un plan, iubește pe toată lumea.

– BOB GOFF

Dacă ești la începutul călătoriei de creștere spirituală sau îți reiei călătoria, cel mai bun sfat este să afli singură dacă este potrivită pentru tine atunci când te vei simți pregătită. Amintește-ți, nu poți falsifica autenticitatea. Nu te speria și nu-ți face griji că nu vei reuși. Poți încerca să citești diferite cărți sau să incluzi o practică spirituală în viața ta sau să frecventezi diferite biserici. Vei ști în sufletul tău dacă este potrivit pentru tine. Indiferent de destinația ta, credința într-o putere mai mare decât noi înșine — chiar dacă o numești Dumnezeu sau iubire sau Creator sau Univers; pentru mine acest nume a devenit Isus — este singura modalitate de a ne simți cu adevărat conectați ca ființe umane la întreaga omenire, singura posibilitate de a ști că viața noastră este orchestrată în mod divin. Și cred că, dacă nu avem o bază spirituală de care să ne agățăm, ne putem pierde prea ușor. Dacă nu aș fi descoperit acest lucru în viața mea, niciunul dintre succesele mele nu s-ar fi întâmplat în felul acesta și, mai mult decât atât, nu aș fi conștientă de legătura cu viața și cu ceilalți (cu tine) pe care o simt acum.

Cu siguranță nu am toate răspunsurile. Credința este definită în mod general ca a crede în ceva ce nu poți vedea, ceea ce înseamnă că niciunul dintre noi nu o face. Dar am un sentiment profund că Dumnezeu ne iubește exact așa cum suntem și că nu trebuie să schimbăm nimic în legătură cu cine suntem pentru a fi iubiți de El. Am numeroase defecte. Am o credință puternică, dar mai și înjur (în unele zile, ca un birjar). Câteodată o neglijez și trec zile, săptămâni sau chiar luni fără să mă rog. Uneori mai sunt cuprinsă de îndoieli în ceea ce privește credința mea. Încă nu am citit întreaga Biblie. Și totuși, știu în sufletul meu că Dumnezeu mă iubește. În inima mea, cred că Dumnezeu ne iubește, fie că suntem tineri sau bătrâni, homosexuali sau heterosexuali sau orice altceva. Cred că El ne iubește, indiferent unde ne aflăm în spectrul de gen. Cred că El ne iubește, în ciuda felului în care ne simțim în legătură cu ultima dezbateră politică sau ce părere avem despre cele mai controversate probleme. El este acolo gata să ne iubească, indiferent de greșelile noastre din trecut sau dacă Îl găsim într-o clădire, pe un traseu natural sau în sclipirea ochilor bebelușului nostru.

Dacă Dumnezeu ar fi vrut ca noi, toți, să fim la fel sau să ne încadrăm cu toții într-o definiție a perfectului, El ne-ar fi făcut identici și perfecți. Dar El nu a făcut-o. Cred că El ne-a făcut cu intenția de a trăi o călătorie în care să descoperim, să creștem, să depășim greutățile, să învățăm cum să le fim de folos

celorlalți, să ne dăm seama că suntem cu toții conectați, să ne eliberăm de prejudecăți, să ne iubim necondiționat și să avem încredere în El. Poate te confrunți cu aceleași îndoieli pe care le-am avut și eu mult timp și simți că ai prea multe defecte sau imperfecțiuni, sau ai făcut prea multe greșeli pentru a fi demnă de a avea o relație cu Dumnezeu sau de a te ruga și a-l ruga pe Dumnezeu să se arate în viața ta. Dacă te simți astfel, vreau să știi că nu ești singură. Și niciodată nu este prea târziu. Și iată cum stau lucrurile: nu cred că Dumnezeu apare doar pentru oamenii „perfecti“, cred că lui Dumnezeu îi place cel mai mult să se arate oamenilor imperfecti care Îl iubesc și Îl caută.

Dumnezeu se arată oamenilor imperfecti care Îl iubesc și Îl caută.

Ești respinsă. Ești concediată. Nu arăți bine. Nu ai măsura potrivită. Este un NU. Este un NU. NU NU NU NU NUUUUUUUUU! Acestea sunt cuvintele pe care mi le-au spus atât de mulți oameni. Însă nu sunt cuvintele pe care Dumnezeu le spune despre mine. Sau despre tine. Nu lăsa pe nimeni să-ți spună cine ești. Doar tu și Dumnezeu știți cine ești tu cu adevărat. Cere-I forță în zilele în care te simți copleșită de îndoială sau de anxietate. Și apoi amintește-ți că ai fost făcută cu toată puterea de care ai nevoie. Cere-I dragoste în zilele în care te simți singură. Și amintește-ți că El te-a creat minunată și demnă de o dragoste nețărmurită. Când te simți nesigură în ceea ce privește corpul tău, cere-I încrederea pe care a avut-o El atunci când te-a creat. Cred că El îți va spune că te-a făcut perfectă, cu proporțiile potrivite, și că vede denivelările de pe coapsele noastre cu atât de multă mândrie cu cât vedem gropițele de pe fețele copiilor.

Cred că Dumnezeu se uită la tine chiar acum și spune: Uau, e frumoasă. Ea este creația mea perfectă. I-am dat toate acele lucruri pe care le percepe ca defecte, dar mi-aș dori să știe că este perfectă făcută după imaginea mea. Ca un tată mândru care se bucură de talentele și darurile tale, El vede fiecare mișcare pe care o faci pe măsură ce te îndrepti către destinul pentru care ai fost creată. De fapt, cred că El se uită la tine chiar acum, strălucind de mândrie, pentru că TU ești lumina ochilor LUI. Cred că te urmărește citind această carte, te urmărește cum te străduiești să devii femeia care ai fost hărăzită să fii și are cel mai larg zâmbet pe față, așa cum se bucură părinții când își privesc bebelușul făcând

primii pași. Cred că îți va spune că El nu face greșeli. Că El ne-a făcut după chipul Său. Că El ne-a făcut din, în și pentru dragoste.

S-ar putea să fi fost subestimată de nenumărate ori de către ceilalți și de către tine însăși, dar chiar și în momentele în care spui Nu îmi sunt suficientă, cred că, dacă îl întrebi pe Dumnezeu, El îți va spune că te-a făcut mai mult decât suficientă și găsești în lăuntrul tău tot ce ai nevoie. Și, indiferent ce părere ai despre credință, următoarele cuvinte mi-au schimbat viața de fiecare dată când am început să mă subestimez sau să mă simt incompetentă. Dacă ai adeseori îndoieli legate de propria persoană sau te simți nepregătită să-ți urmezi visul sau chemarea, aceste cuvinte celebre ar putea schimba viața și pentru tine: „Dumnezeu nu îi alege pe cei pregătiți.... El îi pregătește pe cei aleși“.

Dacă ai un vis la care ții foarte mult și la care te gândești în permanență, pentru mine acest lucru înseamnă chemare. Și dacă ai o chemare, cred că expresia „Dumnezeu nu îi alege pe cei pregătiți... El îi pregătește pe cei aleși“ înseamnă că, prin urmare, ești deja pregătită. Te-ai născut cu tot ce ai nevoie. Și cred că una dintre cele mai mari călătorii ale noastre în această viață este să învățăm să credem asta pentru noi înșine.

capitolul 18

Crede că ești suficientă

Cea mai lungă călătorie pe care o facem ca ființe umane este cea de patruzeci și cinci de centimetri de la cap la inimă.

– NECUNOSCUȚ

Am numărul de telefon personal al lui Oprah de aproape trei ani, totuși nu am sunat-o nici măcar o dată. Ne-am trimis mesaje și e-mailuri, dar nu i-am format numărul niciodată. Probabil că te gândești: Ce! De ce nu? Ești nebună! Ei bine, vrei să știi de ce? Mi-a luat ceva timp să înțeleg motivul, dar când am făcut-o, nu am fost mândră de asta.

Nu am sunat-o pe Oprah pentru că în interiorul meu există încă părți care nu cred că sunt cu adevărat suficientă și demnă. Încă nu pot primi pe deplin această binecuvântare. Și chiar dacă sunt conștientă că ea sau oricine altcineva s-ar simți norocoasă să mă aibă drept prietenă apropiată, chiar dacă știu că sunt o persoană extrem de protectoare, loială, amabilă, empatică, generoasă și o prietenă incredibilă și genul de om care își dorește cu adevărat tot ce este mai bun pentru ceilalți, ceva în interiorul meu îmi spune că încă nu sunt destul de demnă să o sun. Încă nu simt că vibrația mea este suficient de ridicată pentru a împărți același spațiu cu ea. În mod clar, este o problemă interioară pe care am inventat-o și pe care trebuie să o rezolv. Pentru că, pur și simplu, știu că nu e adevărată. Cu toate acestea, deși sunt conștientă de asta, încă nu o accept pe deplin. Faptul că nu o sun pe Oprah este doar un simptom al unei probleme mai mari. Acest sentiment profund de insuficiență se manifestă și în alte domenii ale vieții mele, inclusiv în lupta mea cu greutatea și mâncatul compulsiv. Poate părea surprinzătoare această recunoaștere a faptului că încă mă lupt cu sentimentul de insuficiență, mai ales că vine din partea unei directoare executive și/sau a unei autoare a acestei cărți despre încrederea în sine. Deși am reușit să depășesc

atâtea idei limitative în mai multe domenii ale vieții mele, la unele încă mai lucrez. Și vreau să-ți împărtășesc acest lucru în cazul în care te regăsești în povestea mea. Dacă o faci, speranța mea este că amândouă suntem în drum spre vindecare. Călătoria către adevărata realizare că suntem suficiente așa cum am fost create.

Cea mai bună descriere a acestui tip de îndoială și luptă cu încrederea în sine este că toți avem o convingere profundă despre propria noastră valoare și, ori de câte ori obținem ceva care depășește ceea ce credem că merităm, îl sabotăm. În mod asemănător, atunci când ni se oferă ceva mai mărunț decât credem că merităm, găsim o modalitate de a-l îmbunătăți. Mulți profesori și lideri de opinie folosesc următoarea analogie utilă: imaginează-ți că avem cu toții propriul nostru termostat automat. Gândește-te la cum funcționează un termostat — imaginează-ți o cameră în casa ta, cu un termostat pe care l-ai setat la 23° Celsius. Când camera se încălzește prea mult, să presupunem că temperatura crește la 27° Celsius, termostatul se activează și aerul condiționat reduce temperatura camerei la 23° Celsius. Și în situația în care încăperea se răcește prea mult, să spunem că scade la 20° Celsius, termostatul intră în funcțiune, căldura se răspândește și camera se încălzește la 23° Celsius. Numărul pe care l-ai setat pe acel termostat păstrează temperatura camerei exact așa cum ai stabilit-o.

Acum imaginează-ți că propria ta valoare sau ceea ce crezi că meriți și ești demnă să primești este propriul termostat intern. Ai setat un număr, indiferent dacă îți dai seama sau nu. Acest număr este nivelul pe care subconștientul l-a ales pentru propria ta valoare. Să spunem, de exemplu, că simți că ai 24° Celsius. Apoi se întâmplă ceva grozav cu tine, de exemplu, începi un plan de alimentație sănătoasă, îți reintri în formă sau obții nota 10 la o lucrare, când credeai că meriți mai puțin sau când întâlnești un tip care te tratează foarte bine. Să presupunem că, indiferent de ce întâmplă, te face să urci la 29° Celsius, dar nu te simți bine la temperatura respectivă, deoarece este în afara normei în care se încadrează demnitatea ta, așadar ești obligată să micșorezi situația la 24° Celsius. Te întorci la obiceiurile nesănătoase. Vei primi o notă mică la următorul test. Decizi ca tipul drăguț să rămână doar prieten.

Opusul este, de asemenea, adevărat. Poate că toate problemele apar într-o anumită parte a vieții tale, sau nu te mai duci la sală câteva săptămâni, când în mod normal era o deprindere zilnică, sau bei mult mai mult decât de obicei câteva zile la rând, sau te trezești bârfind pe cineva și nu te simți bine. În toate aceste cazuri, simți că scade temperatura și știi că ești demnă să fii mai bună

decât atât. Așa că termostatul tău intră în acțiune. Încetezi cu acel comportament care îți scade temperatura. Îndreptă-ți greșeala, ridicând temperatura valorii de sine și a vieții până unde crezi că meriți. Te regăsești în astfel de situații?

Identificarea acestei înclinații împreună cu toate lecțiile și învățăturile pe care le-am împărtășit în poveștile acestei cărți mi-au permis să-mi cresc propria valoare de nenumărate ori. În multe zone ale vieții mele, ele mi-au permis să cresc și să funcționez permanent la o temperatură sau o vibrație mai ridicate. Și, ca să folosesc cuvintele frumoase ale vizionarului, expertului în creativitate și autorului Erwin Raphael McManus: „Este mai puțin important să știi cine ești decât cine devii“.

Faptul că mi-am respectat promisiunile față de mine, alături de munca grea de a fi conștientă și de a-mi reduce la tăcere criticul interior, a fost, de asemenea, o componentă esențială. Știi, vocea aceea de îndoială de sine din capul nostru care, practic, ne minte toată ziua și ne spune că nu suntem suficiente. Vocea care spune lucruri precum „ești o mamă rea“ sau „nu ești suficient de inteligentă“ sau „corpul tău nu este suficient de frumos“ sau „nu meriți pe cineva mai bun decât el“ sau „dacă-l părăsești, vei sfârși singură“ sau „nu ești suficient de talentată pentru a cere o promovare sau o mărire“. Dacă nu oprim criticul interior la timp, începem să credem minciunile. Și din momentul în care acele minciuni prind rădăcini și se transformă în convingeri despre noi înșine, ele ne pot distruge încrederea în sine și ne pot afecta cu adevărat toate domeniile vieții. Pentru multe dintre noi, relația cu propriul critic interior este cea mai toxică relație pe care o vom avea vreodată. Trebuie să preluăm controlul asupra vocii respective. Narațiunea noastră interioară, mai ales în ceea ce privește ce ne spunem despre noi înșine, trebuie să fie cel mai mare susținător al nostru, pentru că la sfârșitul zilei noi decidem cine suntem.

Când mă gândesc la călătoria mea până în acest moment, știu că sentimentul adânc înrădăcinat de insuficiență este motivul pentru care am făcut multe lucruri, cum ar fi faptul că am rămas în unele relații toxice mult mai mult decât ar fi trebuit. Și am muncit din greu ca să schimb asta. De aceea, în trecut, am ținut în jurul meu anumiți prieteni, chiar dacă aceștia bârfeau sau nu erau întotdeauna amabili. Am muncit din greu pentru a-mi crește propria temperatură și a-mi face noi prieteni. Faptul că am setat o temperatură scăzută în ceea ce privește domeniul renunțării m-a ajutat să înțeleg de ce am amânat concedierea angajaților toxici. Am muncit din greu pentru a depăși și a schimba și acest aspect.

Încerc să-mi dau seama la timp de gândurile mele și să le controlez. Aceste gesturi, împreună cu mult har, voință și ajutor de la Dumnezeu mi-au permis să fiu deschisă pentru a primi lucruri incredibile în viața mea. Mi-am schimbat perspectiva asupra rozaceei. Am trecut de la a fi nesigură în legătură cu asta la a-mi crește propria temperatură și a crede că este un cadou care mi s-a făcut. De fapt, cred cu adevărat că rozaceea mea e frumoasă. Și un dar care i-ar putea împuternici pe ceilalți. Faptul că mi-am modificat perspectiva asupra rozaceei și am fost inspirată să schimb modul în care alte femei își văd propria frumusețe mi-a transformat întreaga viață. Mi-a dat ideea pentru compania mea, o linie de produse cosmetice, ușor de folosit și care să arate natural atunci când vrei să te machiezi... și o linie de cosmetice care să transmită un mesaj mai puternic, că ești cu adevărat frumoasă chiar și în zilele în care nu simți asta. Și chiar cred în acest lucru și de aceea a funcționat. Faptul că am crezut că sunt vrednică să mă aflu pe rafturile Sephora și ULTA Beauty și pe QVC este modul în care m-am ridicat de fiecare dată când un nou refuz mă dărâma. Am decis și am crezut că sunt demnă de a crea o companie de miliarde de dolari și asta reprezintă o parte însemnată a modului în care am reușit.

Dar, așa cum spune zicala, Nu ai ajuns atât de departe doar ca să ajungi departe. În timp ce scriu aceste rânduri, mai am un drum lung de parcurs. Fiecare zi e o lucrare în curs de desfășurare și mă străduiesc să cresc temperatura termostatlui în propria călătorie de a deveni persoana pe care Dumnezeu m-a creat să fiu.

Încă mă lupt zilnic pentru ca temperatura să fie mai ridicată în unele zone ale vieții mele. Acesta este motivul pentru care am renunțat la fiecare plan de alimentație sănătoasă pe care l-am început. De aceea apelez la mâncare de fiecare dată când vreau să uit de propriile sentimente. De aceea încă mă lupt să-mi iubesc și să-mi accept corpul. Unul dintre multele mele obiective este de a purta bikini în public, să mă dau mare în timp ce îmi scutur celulita și să nu am un moment de ezitare. Dar încă mai am de muncit. Și asta mă înnebunește. Adică, cum de sunt directoarea executivă a unei mărci care le inspiră în mod autentic pe femei și încă am nesiguranțe cu privire la purtarea unui costum de baie? Sunt ultima ființă din lume care ar judeca sau i-ar păsa vreodată sau chiar ar observa cum arată altcineva în costum de baie, dar totuși mă judec pentru asta, în loc să mă concentrez pe lecțiile de încredere pe care vreau să le predau fiicei mele și pe cât de binecuvântată sunt că am un corp sănătos, pe care îl pot folosi. Adică, serios, acest lucru trebuie să se oprească! Viața e prea scurtă!

Am învățat lecția că în viață trebuie să mai și renunț, și îmi dau seama tot timpul

cât de ridicole pot părea anumite lucruri, dar am realizat că singura modalitate de a le schimba este de a munci din greu să-mi cresc temperatura internă pentru a crede că sunt suficientă și demnă exact așa cum sunt. Singura modalitate de a le schimba este de a modifica ceea ce cred că e adevărat despre fiecare dintre ele și de a mă strădui să triumf asupra propriului critic interior. Și muncesc din greu pentru a face asta. Dar știu că voi reuși. Iar pe măsură ce dobândesc o înțelegere mai profundă a modului în care pot schimba aceste convingeri limitative despre mine, promit că voi continua să împărtășesc ceea ce funcționează pentru mine în călătoria mea.

Deși nu am sunat-o încă pe Oprah, i-am trimis un mesaj (în timp ce mă rugam ca o nebună) pentru a o anunța că am scris prima ciornă a cărții mele și am întrebat-o dacă dorește să o citească și să-mi dea răspunsul ei cinstit. **ȘI A SPUS DA!** (Nu pot nici măcar să explic de câte ori i-am recitit mesajul. L-aș putea chiar transforma într-un afiș uriaș... prea mult?) I-am trimis manuscrisul și, câteva luni mai târziu, mi-a transmis feedbackul și însemnările ei. A fost incredibil de util și mi-a dat o pace interioară să am binecuvântarea ei în legătură cu istorisirile despre ea din această carte. De asemenea, am fost atât de fericită să aflu că i s-au părut foarte amuzante numeroasele rame cu poza veveriței cu testicule mari de pe masa mea de bucătărie. Iată unde mă aflu. Într-o zi, o voi suna pe Oprah și, când am să o fac, sper să nu fiu surprinsă când răspunde. Dar obiectivul meu este să ajung la acea zi știind că, dacă nu-mi răspunde, indiferent de motiv, nu va avea niciun impact asupra faptului că eu cred că îmi sunt cu adevărat suficientă.

Această carte nu este doar o poveste de succes, este o poveste reală. Sunt o lucrare în curs de desfășurare. Deși nu sunt încă ființa care vrea să devină, am parcurs un drum lung și mă străduiesc în fiecare zi.

Înainte de a ajunge la final, aș vrea să încerci ceva împreună de mine. În primul rând, acordă-ți câteva momente și gândește-te la toate obstacolele pe care le-ai trecut pentru a ajunge acolo unde te afli chiar acum. Toate greutățile pe care le-ai depășit. Luptele pe care le-ai purtat și cicatricile pe care le ai îți spun poveștile. Povești de dragoste, pierdute și câștigate, povești de durere și povești pline de binecuvântări. Gândește-te la victoriile tale, în care ai găsit puterea de a învinge frica și ai ales dragostea. Gândește-te cât de departe ai ajuns și cât de puternică ești. Dovada că ești un miracol în mișcare. Acum pune-ți mâna pe inimă și

mulțumește-i că a bătut pentru tine în toți acești ani. Simte cum bate pentru tine chiar acum și mulțumește-i. Chiar acum, chiar în acest moment, te susține. De nenumărate ori. A suferit dureri în perioadele cele mai triste și a pompat rapid pentru tine în clipele de fericire. Continuă să te sprijine, oferindu-ți șansă după șansă să vă umple pe tine și lumea cu dragoste. Nu a dat greș niciodată. Întotdeauna te ajută. Acordă-ți un moment și mulțumește-le inimii tale care bate și sufletului tău care te îndrumă. Apoi privește spre cer cu un zâmbet larg pe față. Apoi, încă zâmbind, închide ochii. Vizualizează sentimentul de putere deplină și bucurie absolută atunci când canalizezi încrederea în tine prin întregul corp. Și simte acest lucru câteva minute. Poți să o consideri o meditație sau o rugăciune, cum ți se pare potrivit. Stai câteva minute și liniștește-te, apoi continuă să apreciezi cât de departe ai ajuns, provocările cu care te-ai confruntat și obstacolele pe care le-ai depășit victoriosă. Cred în celebrele cuvinte „Ce apreciezi, te apreciază“, așa că prețuiește-te pe TINE. Ești un miracol și o forță vie. Și forța a fost întotdeauna în lăuntrul tău pentru a crede — nu numai în tine, ci și în puterea celor mai îndrăznețe visuri ale tale. Dumnezeu a pus acele visuri în tine și El te-a făcut cu tot ce ai nevoie pentru a-ți îndeplini chemarea. Totul se află în tine. Imaginează-ți cu adevărat... dacă ai tot ce-ți trebuie în tine chiar acum pentru a-ți îndeplini cele mai îndrăznețe visuri? Și, indiferent dacă faci sau nu, gândește-te ce s-ar întâmpla dacă măcar ai crede?

Gândește-te ce s-ar întâmpla dacă măcar ai crede.

Am muncit foarte mult și nu am renunțat, dar cel mai important lucru pe care l-am făcut... a fost să cred că sunt capabilă.

Atât de mulți oameni mă întreabă cum am început o afacere pornind de la o idee, aproape fără niciun ban, în sufrageria mea, și am transformat-o într-o companie de miliarde de dolari. Am muncit foarte mult și nu am renunțat, dar cel mai important lucru pe care l-am făcut... a fost să cred că sunt capabilă. M-am hotărât să cred în mine indiferent de ce mi-au spus ceilalți. Am decis să cred că pot, indiferent de câte ori experții mi-au spus că greșesc. Am decis să cred că

aparțin — în magazinele de cosmetice și în industria frumuseții, în paginile revistelor, în rolul de CEO, la televizor și în propria mea piele — și chiar dacă am fost dată la naștere, am decis să cred că am fost trimisă pe acest pământ în mod intenționat și cu scop. Respingerea vine sub atâtea forme și aproape întotdeauna doare când se întâmplă, dar sunt ferm convinsă că respingerea este modul lui Dumnezeu de a ne face suficient de puternice pentru a putea într-o bună zi să ne descurcăm cu greutatea celor mai mari visuri ale noastre.

Consider că a sosit clipa. Este timpul să credem în noi înșine așa cum Dumnezeu crede în noi. Și așa cum credem în propriii noștri bebeluși, pe măsură ce aceștia sunt pe cale să facă primii pași. Este timpul să profităm de convingerea nestingherită, de încrederea și bucuria pe care le oferim cu ușurință altora.

Este o adevărată onoare să vă împărtășesc, în această carte, câteva dintre cele mai mari lecții din viața mea. Lecții pe care le-am învățat, câteodată într-un mod dificil. Să crezi în puterea propriei intuiții. Să crezi că ești mai puternică decât adversarul tău, inclusiv fetele rele, și că echilibrul este o minciună. Să crezi în puterea propriului tău microfon și să știi cum să-l folosești, cui să-l dai și cui să reduci volumul. Să crezi în puterea MOTIVULUI tău și că autenticitatea este superputerea ta. Să crezi în oameni când îți arată cine sunt cu adevărat, să crezi în a fi curajoasă și să crezi că detractorii sunt doar susținători confuzi. Să crezi în puterea de a-ți trăi valorile și să prețuiești puterea de a cere ce ai nevoie. Să crezi că viața nu este menită să o trăiești singură și să știi că originea nu-ți stabilește destinația. Să crezi în a oferi ceea ce îți trebuie cel mai mult, apoi să te uiți cu uimire când primești cu toată forța. Să crezi în minuni, că ești mai mult decât suficientă și, desigur, să crezi în Oprah! Să crezi în puterea de a-ți lăsa lumina să strălucească și, mai mult decât orice, să crezi că o putere mai mare decât tine ți-a dat deja tot ce ai nevoie.

Rugăciunea și provocarea mea pentru tine înseamnă să asculți ceea ce deja știi în lăuntrul tău că este real despre cine ești cu adevărat și cine te-ai născut să devii. Și apoi din toată inima, fără scuze, cu o degajare imensă, îndrăzneată, rebelă și cu fiecare parte a ființei tale, începe să crezi pe deplin în puterea care se află, care vine și care te definește pe TINE. Suntem cu toții împreună în această călătorie și este o onoare să împărtășesc această viață în comuniune cu tine. Te iubesc. Ești demnă de cele mai mari speranțe, de cele mai îndrăznețe visuri și de toată dragostea necondiționată din lume. Crede asta.

Iubire și binecuvântări,

Sora ta (din alt tată... deși, strict vorbind, rămâne de stabilit)

Jamie

Mulțumiri

Această carte nu ar fi fost posibilă fără dragostea, contribuția și încurajarea multora. Paulo, îți mulțumesc pentru tot sprijinul tău, mai ales în zilele în care am mâncat Lucky Charms și am plâns în hohote, în timp ce-mi scriam povestea pentru prima dată. Îți mulțumesc că ești partenerul meu în dragoste și în viață... ce grozavă călătorie am avut până acum! Pentru Wonder și Wilder, mă rog ca voi să creșteți fiind pe deplin încrezători în puterea și frumusețea voastră, exact așa cum v-a creat Dumnezeu. Mulțumesc prietenilor și familiei mele, celor menționați în poveștile din carte, dar și celor care nu sunt amintiți, dar cărora le sunt recunoscătoare în egală măsură, pentru că fac parte din povestea mea, din forța, caracterul și inima mea. Vă prețuiesc și sunt recunoscătoare că am norocul să-mi trăiesc viața alături de voi. Vă mulțumesc pentru că mă iubiți. Și eu vă iubesc.

Această carte este rezultatul încrederii pe care mulți oameni au avut-o în mine și mi-au arătat-o prin cel mai prețios cadou pe care l-aș putea cere: timpul lor. Aș dori în mod special să le mulțumesc următoarelor persoane pentru îndrumare, ghidare, prietenie și pentru că m-au sprijinit în dorința ca această carte să ajungă la inima cât mai multora. Îți mulțumesc, Brendon Burchard. Aș putea scrie o carte întreagă despre modul în care m-ai susținut, sfătuit și încurajat. Mulțumesc, Oprah Winfrey, pentru timpul binecuvântat pe care mi l-ai acordat, pentru feedbackul tău mereu sincer și îndrumarea ta neprețuită. Mulțumiri speciale lui Bob și Mariei Goff, Erwin și Kim McManus, Glennon Doyle, Robin Roberts, Victoria și Joel Osteen, David Bach, Sara Blakely, Chrissy Metz, Mel Robbins, Ellen DeGeneres, John Maxwell, Tony și Sage Robbins, Dean și Lisa Graziosi, Jenna Kutcher, Jay Shetty, Jon Gordon, Joel Marion, Trent Shelton, Natalie Ellis, Danielle Canty, Jim Kwik, Randy Garn, Mel Abraham, Lisa și Tom Bilyeu, Craig Clemens, Sarah Anne Stewart, Christy Wright, Mally Roncal, Miles Adcox, Rory și AJ Vaden, Margaret Riley King, Lewis Howes, Russell Brunson, Lori Harder, Amy Porterfield, Gloria Williams, Donald Miller, Lisa Bevere, Alison Prince, Alli Webb, Anthony Trucks, Pete Vargas, Prince EA, Evan Carmichael și tuturor prietenilor mei uimitori din The PR Beach Gang care au susținut această carte cum nu mi-aș fi putut imagina. Și mulțumiri speciale

suplimentare găștii mele: Jacquie, Lia, Des, Dana, Denise și Natasha. Și multor prieteni, prea numeroși pentru a-i enumera, care m-au ajutat și m-au sprijinit în scrierea cărții de față, vă mulțumesc pentru că mi-ați împărtășit încurajările, ideile, inspirația, contactele, sfaturile, recomandările, rugăciunile și vă mulțumesc mai ales pentru credința pe care o aveți în mine.

Realizarea și lansarea acestei cărți au fost posibile doar cu ajutorul unei adevărate echipe profesioniste. Mulțumesc Dupree Miller, în special lui Jan, Nena, Lacy și Shannon pentru oferta de a scrie o carte pe care mi-ați făcut-o în urmă cu mulți ani. Mulțumesc că ați crezut în mine, chiar și atunci. Mulțumesc, Sarah Witt și Holly Quillen, pentru tot ce ați făcut și pentru că m-ați sprijinit pe mine și această carte în numeroase moduri. Mulțumesc, Hilary Liftin, pentru uimitorul tău talent și pentru colaborare. Mulțumesc, Daniel Decker, pentru sfaturi și expertiză.

Îi sunt recunoscătoare editorului meu, Lauren Spiegel, pentru fler, viziune, îndrumare, talent și colaborare, și mulțumesc întregii echipe de la Gallery Books și Simon & Schuster pentru încrederea pe care au avut-o în mine și în această carte, inclusiv lui Jen Bergstrom, Aimee Bell, Jen Long, Sally Marvin, Jessica Roth, Bianca Salvant, Eliza Hanson, Caroline Pallotta, Alysha Bullock, Davina Mock-Maniscalco, Mike Kwan, Lisa Litwack, John Vairo, Susan Fissell, Rebecca Strobel, Edward Klaris și Chelsea McGuckin.

Mulțumesc familiei mele IT Cosmetics. Sunteți prea mulți pentru a vă numi individual, dar IT Cosmetics nu ar fi existat fără fiecare dintre voi. Nu trece o zi în care să nu mă gândesc cât de binecuvântată sunt că am construit o echipă mult mai inteligentă și mai talentată decât mine și cu o inimă la fel de mare. În primii ani, atât de mulți dintre voi au părăsit locuri de muncă mai sigure pentru a risca în această companie mică, având visuri mari de a influența viețile oamenilor din întreaga lume. Și am reușit! Voi ați reușit! Vă mulțumesc pentru dăruire, pasiune, angajament, talent și pentru că ați construit ceva mult mai mare decât noi înșine. Ceea ce a început cu un vis și numele „IT“, care înseamnă „Tehnologie inovatoare“, s-a transformat în mult mai mult pentru milioane de fete IT și băieți IT din întreaga lume. Mulțumiri speciale celor din familia mea și a lui Paulo, pentru anii în care ați intrat în fiecare magazin întrebându-l pe manager dacă au produse IT Cosmetics, chiar și atunci când știați că nu au. Apoi rugându-i să înceapă să aducă produsele noastre! Și voi faceți parte din echipa originală IT! Mulțumiri Virginiei Lima și întregii familii a lui Paulo pentru dragostea și sprijinul acordate în călătoria noastră. Un lucru interesant și mulțumiri speciale

pentru doi membri onorifici ai familiei IT Cosmetics, Ricardo Lima și Ilana Zylberman, în timp ce ne aflam în jurul mesei din bucătăria lor într-o seară, când eu și Paulo ne aflam la New York pentru o întâlnire și stăteam la ei, deoarece în acel moment nu ne permiteam o cameră la hotel, Ilana a venit cu numele „IT“. Și din momentul în care a spus-o, am știut că este cel potrivit.

Mulțumiri speciale echipei noastre IT din Canada și, mai ales, Sonyei Butler, care a crezut în mine și în Paulo și a ajutat la construirea IT în Canada încă de la început. Nu voi uita niciodată clipa, cu mulți ani în urmă, când am făcut pentru prima dată un milion de dolari într-o zi și nu puteai să te oprești din plâns. Cea mai bună fotografie a ta! Mulțumim echipei noastre de la The Shopping Channel Canada și modelelor noastre, care sunt ca o familie. Sunteți în inima mea până astăzi, vă iubesc.

Mulțumesc TSG Consumer Partners, în special lui Chuck, Blythe și Diane, pentru că au crezut în noi când încă mai conduceam afacerea din sufrageria noastră. V-am spus atunci că vom fi cea mai de succes investiție din istoria TSG. Vă mulțumesc că ați crezut în mine și pentru parteneriatul incredibil, iar acum pentru prietenia de-o viață. Mulțumesc echipei Guthy-Renker și, în special, lui Bill și Greg pentru că au înțeles viziunea noastră despre produs cu mult înainte ca aceasta să existe și pentru colaborarea și prietenia voastră. Mulțumesc Bob Caudill și echipei tale incredibile. Mulțumesc L'Oréal pentru că ați crezut în viziunea IT Cosmetics și pentru că ați contribuit la răspândirea mesajului nostru de frumusețe autentică și incluzivă la nivel global. Mulțumesc tuturor echipelor incredibile de la L'Oréal, atât din SUA, cât și la nivel global, pentru pasiunea și angajamentul față de IT Cosmetics și față de clienții noștri.

Le sunt recunoscătoare nenumăraților noștri asociați și producători care au crezut în noi, chiar și în primii ani, în special lui Michael, Ian și Sunny. Michael, îți mulțumesc că ai făcut gratuit primele noastre mostre de ambalare a produselor, după ce le-am schițat pe spatele unei bucăți de hârtie și ți-am explicat acest vis uriaș pe care-l aveam. Încrederea ta necondiționată în mine a fost o adevărată binecuvântare.

Mulțumesc numeroșilor parteneri din vânzări, care ne-au ajutat ca produsele și mesajul nostru să ajungă la toate femeile și bărbații de pretutindeni. Mulțumesc întregii echipe și gazdelor incredibil de talentate de la QVC, și în special lui Allen Burke, Mike George și Lisei Mason. Allen, ai avut întotdeauna dreptate când ai spus NU, iar refuzurile tale au fost cele mai mari binecuvântări. Și ai

avut dreptate și când ai spus DA. Mulțumesc că ai dreptate, de fiecare dată. Și îți mulțumesc pentru sfaturile neprețuite, pentru îndrumare și prietenie. Lisa, îți mulțumesc că ai ascultat acea voce interioară. Mulțumesc echipei de la ULTA Beauty, inclusiv lui Mary, Dave, Kecia și Tara, pentru că au crezut în noi, ne-au lansat în magazinele din toată țara și pentru colaborarea incredibilă. Vă sunt recunoscătoare pentru numeroasele evenimente pe care le-am organizat împreună și pentru multele lacrimi pe care le-am vărsat alături de clienți, în timp ce împărtășeam povești despre încredere. Mulțumesc echipei de la Sephora, inclusiv Artemis, Priya și Alison pentru încrederea acordată mie și produselor IT Cosmetics. Încă sunt emoționată de fiecare dată când intru într-un magazin Sephora și văd produsele noastre, trebuie să mă ciupesc ca să cred. Le sunt recunoscătoare multor altor comercianți și echipelor lor, pentru dragostea și sprijinul acordate IT Cosmetics și pentru influența pe care o au în viața clienților în fiecare zi.

Mulțumesc multor oameni și prieteni uimitori care ne-au ajutat să construim IT în primii ani, atât în Seattle, cât și în Los Angeles, înainte de a ne permite un birou real. David Van Maren, mulțumesc pentru tot sprijinul acordat de la bun început.

Și, cel mai important, în ceea ce privește povestea IT Cosmetics, mulțumesc milioanelor de clienți IT, adică Familiei IT, care și-au împărtășit cu mult curaj poveștile și au răspândit vestea despre IT Cosmetics. Vă mulțumim că ne-ați împărtășit recomandările despre produse, fotografiile, călătoria voastră autentică de frumusețe și inima. Mulțumesc, mai ales, pentru că i-ați reamintit fiecărei femei că este frumoasă și meritorie, exact așa cum este ea.

Mulțumesc din suflet fiecărei persoane care a făcut parte din călătoria mea până acum. Și o ultimă mulțumire specială mamei mele, Nina. Mulțumesc că mi-ai dat un exemplu de supererou în viața reală. Îți mulțumesc pentru micul dejun cu clătite, dimineața devreme la restaurant, înainte de a merge la serviciu și a mă duce la creșă. Îți mulțumesc că m-ai făcut mereu să simt că sunt preferata ta din întreaga lume. Mulțumesc pentru că m-ai iubit atât de mult, că ești întotdeauna prima ființă pe care vreau să o sun, în orice situație, dintotdeauna și până în prezent. Și, mai presus de toate, mulțumesc pentru că m-ai învățat să cred că toate lucrurile sunt posibile, o credință pe care am acum binecuvântarea de a o împărtăși lui Wonder și Wilder și oricui ascultă. Te iubesc. Mulțumesc că mă iubești. Și pentru că m-ai ales. Acum eu te aleg pe tine. Și fac asta în fiecare zi. Pentru totdeauna.