

# **Girlboss: від злидарки до владарки**

У 2005 році двадцятирічну Софі Аморузо з ганьбою звільнили зі взуттєвого бутіка, а 2014-го вона вже була власницею бізнесу вартістю 100 мільйонів доларів.

Що сталося за ці дев'ять років, які перетворили юну феміністку, бунтарку і всевітнє ледащо на творця найдинамічнішого в Америці рітейлу? Тим паче, якщо зважати, що Софія Аморузо не мала ні освіти, ні багатих батьків, ні навіть можливості взяти кредит.

Ця книга — колекція лайфхаків, присмачених неординарним особистим досвідом. Вона розповідає, як домогтися неймовірного успіху, навіть якщо ти абсолютно не вмієш грати за правилами бізнес-спільноти. #Girlboss — джерело натхнення для жінок, які вирішили перекроїти своє життя і стати тим, ким вони навіть не мріяли.

# #GIRLBOSS

від злидарки до владарки



NEW YORK TIMES BESTSELLER

**Софія Аморузо**

Як я заснувала бізнес вартістю \$100 млн  
без грошей, офісу і вищої освіти

## Анотація

*У 2005 році двадцятирічну Софі Аморузо з ганьбою звільнили зі взуттєвого бутіка, а 2014-го вона вже була власницею бізнесу вартістю 100 мільйонів доларів.*

*Що сталося за ці дев'ять років, які перетворили юну феміністку, бунтарку і всесвітнє ледацю на творця найдинамічнішого в Америці ритейлу? Тим паче, якщо зважати, що Софія Аморузо не мала ні освіти, ні багатих батьків, ні навіть можливості взяти кредит.*

*Ця книга — колекція лайфхаків, присмачених неординарним особистим досвідом. Вона розповідає, як домогтися неймовірного успіху, навіть якщо ти абсолютно не вмієш грати за правилами бізнес-спільноти.*

*#Girlboss — джерело натхнення для жінок, які вирішили перекроїти своє життя і стати тим, ким вони навіть не мріяли.*

*ISBN 978-617-7808-17-5*

# **#GIRLBOSS: ВІД ЗЛИДАРКИ ДО ВЛАДАРКИ**

Покупцям.

Без них я ніколи не стала би  
#GIRLBOSS.

## Хронологія #GIRLBOSS

Я поганий і це добре. Я ніколи не стану хорошим і це непогано. Немає того, ким би я хотів бути, окрім себе.

— Ральф-руйнівник —



**1984:** я народилася у Страсну п'ятницю, 20 квітня, у Сан-Дієго. Перш, ніж ви подумаєте, що це передвістя, запевню — я завжди перемагаю конкурентів.

**1989:** Розмашувала лайно по стінах дитячого садка. Мабуть, це моє перше усвідомлене самовираження як митця.

**1993:** Учитель четвертого класу гадав, що зі мною щось не так. Можливо, синдром Туретта та СДУ.

**1994:** Батько взяв мене із собою у «Walmart»[1]. я запитала у працівниці, чи є в них ляльки Рена та Стімпі, які «пускають газу». Це доказ мого багатого словникового запасу і вельми специфічного почуття гумору.

**1997:** я закохалася у свою першу вінтажну річ — помаранчево-червоні диско-штани. Таємно переодягалася в них у вбиральні ролердрому.

**1999:** я влаштувалася на першу роботу в «Subway». Мала ОКР від сандвічу з беконом, листям салату і помідорами.

**2000:** Зненавиділа старшу школу. Мене спрямували до психіатра, який діагностував депресію та СДУ. я спробувала білі пігулки, потім сині. Відтак вирішила: якщо з їхньою допомогою мені треба полюбити старшу школу — забудьте. Викинула пігулки та вирішила перейти на домашнє навчання.

**2001:** Мої батьки розлучилися. я не заперечувала, зловивши можливість з'їхати та жити самотійно. Обрала квартиру в центрі Сакраменто з купою хлопців-музикантів. Моя кімната — це комора під сходами, а оренда — 60\$ за місяць.

**2002:** Їздила автостопом Західним узбережжям і нарешті влаштувалася на Тихоокеанському північному заході. Виживала за рахунок копирсання в смітниках (не ганіть безкоштовні бейгли, поки не спробуєте) і дрібних крадіжок.

**2002:** Продала першу річ онлайн — украдену книжку.

**2003:** Мене спіймали на крадіжці в крамниці. Завершила із цим раз і назавжди.

**2005:** Покинула свого хлопця в Портленді та переїхала у Сан-Франциско. Мене звільнили зі взуттєвого бутика.

**2006:** У мене грижа. Це означає, що мені потрібна робота, аби отримати медичне страхування. Я влаштувалася перевіряти документи у фое художньої школи. В мене вдалося вільного часу. Байдикувала в інтернеті і на eBay відкрила крамницю «Nasty Gal Vintage».

**2014:** я — генеральна директорка бізнесу, який оцінюють майже в 100 мільйонів доларів, із головним офісом у Лос-Анджелесі, розміром 5 тисяч квадратних метрів, дистрибуційним центром у Кентуккі та трьомастами п'ятдесятьма співробітниками.

*(Вставте тут запис раптово обірваної плівки.)*

Я, звісно, опускаю деякі деталі. Бо, якщо розповім вам усе в передмові, не читатимете решту книги. Проте усе це правда: приблизно за вісім років я здолала шлях від фрігана та бідної анархістки, рішуче налаштованої зламати систему, до біз-несумен-мільйонерки, яка у залі засідань почувалася наче удома. Я ніколи не намагалася стати кумиром для інших, але своєю історією та висновками, які зробила, хочу поділитися.

За останні сім років люди спроектували себе в образи, які я продавала у Nasty Gal[2]. Хочу, щоби за допомогою #GIRLBOSS[3] ви запрограмували себе на прекрасне життя, у якому робитимете, що завгодно. Ця книжка про те, як учитися на власних і помилках інших людей (приміром, моїх), коли час завершувати, а коли прагнути більшого. Дізнаєтесь, як ставити запитання та сприймати речі реально, коли дотримуватися правил, а коли змінювати їх. Ця книга допоможе вам знайти свої слабкі місця та зробити їх сильними. Доведе існування іронії життя. Приміром, я розпочала онлайнбізнес, аби можна



було працювати з дому...самій. Тепер же за день балакаю з більшою кількістю людей, ніж колись за місяць. Та не скаржуся.

Ця книжка не про те, як швидко розбагатіти, увірватися в індустрію моди чи розпочати бізнес. Це не маніфест феміністки чи мемуари. Не гаятиму час, затримуючись на тому, чого вже досягла, бо попереду ще чимало роботи. Не навчу, як одягатися вранці, але така книжка з'явиться, тільки-но порадите усім своїм друзям купити цю.

Маю для вас три поради: не дорослішайте, не ставайте занудою, не дозволяйте людям діставати вас. Добре? Круто. Тоді зробимо це. #GIRLBOSS назавжди.

#GIRLBOSS ЗНАЄ,  
коли надавати  
стусанів, а КОЛИ  
ТРИМАТИ  
УДАР.



## 1 розділ. Отже, хочете стати #GIRLBOSS?

Життя коротке. Не лініуйтеся.

— я —

Отже, Ви бажаєте стати #GIRLBOSS? Розпочну з двох фраз. По-перше, це круто! Ви вже зробили перший крок до дивовижного життя, лише побажавши цього. По-друге, це єдиний легкий крок. Є заувага щодо того, аби бути #GIRLBOSS, — це нелегко. Щоби стати нею, треба багато працювати. Відтак треба гарувати ще наполегливіше, аби залишатися нею. Та хто боїться важкої праці? Я, чорт забирай, точно ні і, впевнена, ви теж. А, якщо ви все ж таки боїтеся, я переконана, що ця книжка змінить вашу думку і до кінця останнього розділу ви майже верещатимете: «Де робота? Мені потрібна робота, хочу негайно її виконати!»

#GIRLBOSS — це та, що несе відповідальність за власне життя. Вона отримує, що бажає, бо працює для цього. Будучи #GIRLBOSS, ви контролюєте ситуацію і берете відповідальність. Ви — борець: знаєте, коли надавати стусанів, а коли тримати удар. Іноді порушуєте правила, іноді дотримуетесь їх, але завжди на своїх умовах. Знаєте, куди йдете, вам до вподоби робити це з радістю. Цінуєте чесність вище за досконалість. Ставите запитання. Серйозно сприймаєте життя, але не надто поважно ставитеся до себе. Ви збираєтеся завоювати і змінити світ. Ви — крута.

***ЧОМУ ТРЕБА ДО МЕНЕ ДОСЛУХАТИСЯ?***

## ***Жінки за природою анархістки та революціонерки***

*Кім Гордон*

Якби були поради, як стати #GIRLBOSS (яких насправді немає), то однією із них було би сумніватися в усьому, зокрема й в мені. Ми, безумовно, починаємо все правильно.

Я засновниця, генеральна і креативна директорка Nasty Gal. Я власноруч побудувала цей бізнес лишень за сім років. Ще до тридцяти. Я не була при грошах, не вчилася в престижних навчальних закладах і не мала дорослих, які би підказували, що робити упродовж усього шляху. Я з'ясувала усе самотійно. Nasty Gal постійно з'являється в пресі. Буває, це подають наче чарівну казку. Наївна дівчинка з історією в стилі «з Івана в пана»? Є! Чарівний принц? Якщо йдеться про мого інвестора Денні Раймера з Index Ventures, тоді також — є. Багато взуття? Є. І я не проти. Згадування в пресі — це добре, та я насторожено ставлюся до того, що це укріплює думку, наче *зі мною* це трапилось умить. Визнаю, мені багато у чому щастило, проте наголошу, що це не випадково. Аби досягти усього, що маю, я роками жила з брудними від копирсання у вінтажних речах нігтями, із болісними опіками від прасування парою і старими хустинками «Kleenex», схованими у кишені пальто.

Не так давно хтось сказав мені, що я зобов'язана зробити усе, що в мох силах, для Nasty Gal, бо я стала зразком для дівчат, які хочуть змінити своє життя. Я й досі не знаю, як реагувати на це, тому що більшу частину життя не вірила у приклади для наслідування. Я не хочу, аби мене зводили на п'єдестал. Як би не було, в мене занадто розвинений СДУ, аби на ньому втриматися. Я ліпше накою безладу та увійду із цим в історію. Я не хочу, аби ви, #GIRLBOSS, здіймали очі на когось із п'єдесталу, бо це постійно триматиме вас унизу. Енергію, яку витрачаєте,

зосереджуючись на чийомусь житті, ліпше спрямувати на роботу над власним. Просто будьте самі собі взірцем.

Я розповідаю свою історію, аби наголосити, що чітке виконання правил — це не єдиний шлях до успіху. У книжці прочитаєте, що я не отримувала похвали, зростаючи. Я покинула школу, була волоцюгою, крадійкою, кепською студенткою і ледачою працівницею. Дитиною я завжди потрапляла у неприємності. Починаючи з історії, коли вдарила найкращу подружку в живіт, бо вона впустила мою іграшку Плей-До (мені було 4), та завершуючи тим, як на сімейній вечері розпилила лак для волосся і водночас піднесла до нього вогонь (тут винна). Я завжди була поганим прикладом. А ще — наляканим підлітком. Подорослішавши, бо я ще юна, стала Ларрі Девідом на підборах, якби тільки він був напівгреком. Я нездатна приховувати дискомфорт, незадоволення чи сумніви і занадто чесна.

Я намагалася обрати звичний шлях, який охоплював по-годинну оплату за роботу та муніципальний коледж. Зі мною це не спрацювало. Мені завжди говорили, що шлях до успіху прокладений маленькими кроками, де спочатку ти отримуєш освіту, потім роботу. І, намагаючись дотримуватися цього, що мені абсолютно не вдавалося, іноді здавалося, що я лузер. Однак я завжди підозрювала, що мені було вготовано, і була здатна на щось більше за це. І цим виявилася Nasty Gal. Та знаєте що? Nasty Gal не впала мені з неба, я її створила.

Позбудьтеся звичок та упереджень, які можуть вас стримувати. Навчіться створювати власні можливості. Знайте, немає жодної фінішної лінії, фортуна посміхається діям. Докладайте максимум зусиль для надзвичайного життя, про яке мріяли або досі й не фантазували. Та приготуйтеся до веселощів.

Ця книга називається #GIRLBOSS.

Чи означає це, що вона — маніфест феміністки?

О, Боже. Здається, нам треба про це поговорити.

#GIRLBOSS — феміністична книга і Nasty Gal феміністична компанія у тому сенсі, що я заохочую вас, дівчат, робити те, що хочете. Та я не називатиму нас «жінками» з великої феміністичної літери Ж, не звинувачуватиму чоловіків у труднощах, що трапилися на моєму шляху.

Я ніколи не думала, що бути дівчиною — це те, що треба подолати. Моя мама виросла готуючи та прибираючи, поки її брати насолоджувалися дитинством. За її досвідом, бути дівчиною, безумовно, недолік. Можливо, через те, що мої батьки працювали на повну ставку, чи тому, що я не мала братів і сестер, я ніколи не бачила такого фаворитизму. Поколіннями жінки боролися за права, які я сприймаю як належне, і в інших частинах світу така книжка ніколи би не побачила світ. Уважаю, що найкращий спосіб ушанувати минуле і майбутнє жіночих прав — це виконувати свою роботу. Замість балакати про те, наскільки я переймаюся і піклуюся про наші права, я збираюся надерти усім дупи і довести це.

Моя перша реакція чи не на кожную ситуацію в житті була «ні». Аби цілком оцінити річ, я маю її забракувати. Називайте це впертістю, та це єдиний шлях, як зробити щось своїм, запросити у свій світ, бо воно не впало мені з неба. В сімнадцять я обрала волохаті ноги замість високих підборів, а рівень моєї гігієни можна було описати, як краст-панк. Я носила чоловічий одяг із «Walmart». Коли хлопець відчиняв мені двері, я відмовлялася з фразою: «Я можу і власноруч це зробити, дуже дякую!» І, будьмо чесними, це насправді не фемінізм, а звичайна грубість.

Тепер я знаю, що, дозволяючи комусь відчинити мені двері, не стаю менш незалежною. І коли наношу макіяж, то не для того, аби потурати застарілим патріархальним ідеалам жіночої

краси. Я роблю це, бо мені подобається. Такий дух Nasty Gal — хочемо, аби ти одягалася для себе, і знаємо, що докладати зусиль, щоби добре виглядати, не безглуздо. Вам не потрібно обирати між тим, бути сексуальною чи розумною. Ви можете бути сексуальною і розумною водночас. Ви такою і є.

Чи став 2014 рік новою ерою фемінізму, коли не потрібно говорити про це? Я не знаю. Та хочу вдати, наче так. Не збираюся брехати — образливо, коли мене вихваляють як жінку без вищої освіти. Але це і моя перевага. Я можу прийти на зустріч і полонити «вуличною освітою». Із незліченною кількістю інших #GIRLBOSS, які вказані у цій книжці, читають її та які тільки-но обрали цей шлях, досягнемо усього не ниючи, а виборюючи своє. Вас не сприйматимуть усерйоз, якщо прохатимете. Ви маєте це довести і заслужити. Якщо цей світ належить чоловікам, кого це хвилює? Я й досі дуже рада бути у ньому дівчиною.

## **ТЕОРІЯ ЧЕРВОНОГО ШНУРКА**

Я увійшла в доросле життя, вважаючи, що капіталізм — це шахрайство, та натомість зрозуміла, що це свого роду алхімія. У єднанні працьовитості, творчості й цілеспрямованості відбуваються цікаві зміни. Тільки-но зрозумієте чи розпізнаєте цю магічну силу, поглянете на світ іншими очима.

Однак, здається, я завжди бачила світ інакше. Зі слів матері, коли мені було п'ять, я знайшла червоний шнурок і бігала з ним дитячим майданчиком. Інші діти запитували, що це таке, і я відповіла: «Паперовий змій». Незабаром усі мали червоні шнурки і ми бігали з ними, допоки змії не здіймалися в небі.

Якщо і маю вам щось довести, то це те, що, коли віриш у себе, інші теж повірять.

*З моєю допомогою оверсайз парка стає «Comme Des Garçons»,  
а лижні штани «Balenciaga»*



## 2 розділ. Як я стала #GIRLBOSS

Початок: грижі, торгування та Сумний кролик. Отже, ви вирішили долучитися до гри та розпочати eВау-бізнес. Однак спочатку маєте вирішити, скільки часу можете присвятити цьому. Пропоную не звільнятися з роботи (поки що).

— eВау для чайників —

Якщо відверто, а я тут заради цього, то Nasty Gal з'явилася на світ через мою грижу. Я жила у Сан-Франциско, не працювала, як раптово з'ясувалося, що в мене пахова грижа. Я носила суперробтягувальні штани, і навіть у них можна було помітити невеликий горбик у цікавому місці. Одного разу я збрила волосся на лобку, окрім того, що на шишці. Мені було абсолютно начхати. Та без жартів розуміла, що грижа — це медичний стан, який потребує лікування. Проте для цього мені потрібне було медичне страхування. Щоб отримати його — робота. Справжня робота.



*Тут усе й розпочалося — лобі художньої школи, НЛО-зачіска та доступ в інтернет.*



Я знайшла її. Почала перевіряти посвідчення у фойє ху-дожньої школи. Стартували дев'яносто днів мого очікування, після яких я могла отримати привілеї працівника. Перевірка перепусток — не найцікавіша робота в світі. Отож, я мала багато часу для байдиків в інтернеті. Тоді «рулив» MySpace (я мала нік WIGWAM). Я помітила, що отримую чимало запитів у друзі від продавців на eBay, які бажали прорекламувати свої вінтажні крамниці таким молодим дівчатам, як я.

Через дев'яносто днів я отримала медичне страхування, вилікувала грижу і звалила зв'ідтіля. На час одужання, на превеликий жаль, для мене та матері, я на місяць переїхала додому. У мене не було ні грошей, ні плану, як їх заробити, а от вільного часу — хоч відбавляй. Я згадала про запити в друзі від продавців вінтажу і подумала: *«Чорт, я можу це зробити!»* Я вміла фотографувати. В мене були симпатичні друзі, які могли позувати. Я носила винятково вінтаж і тямала в цьому, а також була справжнім експертом у пошуках скарбів серед сміття.

Перше, що я зробила, — це купила книжку *«Ebay для чайників»*. Завдяки їй навчилася, як створити свою крамницю. Спершу треба було обрати назву. Чимало вінтажних крамниць на eBay називалися надто богемно: *«Lady in the Tall Grass Vintage»*\* чи *«Spirit Moon Raven Sister Vintage»*\*\* . Отже, моя любов до суперечностей узяла верх. Я схопила клавіатуру і назвала

\* *«Леді у високій траві. Вінтаж» (англ.)*.

\*\* *«Дух сестри місячного ворона. Вінтаж» (англ.)*. крамницю *«Nasty Gal Vintage»*, надихнувшись улюбленим альбомом легендарної співачки фанку та дикої жінки Бетті Девіс.

Вона, мабуть, відома саме як экс-дружина Майлза Девіса, але мене приваблювали її музика (з найкращою ритм-секцією в світі), неприпустима сексуальність і гострий язик. Виступаю -чи

в нижній білизні та панчохах у сітку, виконуючи фірмовий рух із піднімання ноги в підборах на платформі, ця жінка була стовідсотковою #GIRLBOSS. Вона виконувала «Your Mama Wants You Back», «Don't Call Her No Tramp», «They Say I'm Different». Бетті власноруч писала музику та тексти до пісень. Це було майже нечувано для жінки-музиканта в 1970-ті роки. Попри приголомшливість, Бетті Девіс народилася зарано, аби отримати справжнє визнання. Я гадала, що обираю ім'я для крамниці на eBay. А з'ясувалося, що започатковувала бренд, наповнений не тільки моїм, а й духом цієї неймовірної жінки.

Ще до відкриття крамниці вінтаж давно був частиною мого життя. Мені завжди подобалися старі речі та історії, які вони розповідали. Мій дідусь був власником мотелю у Західному Сакраменто. А мій батько, один із семи дітей, виріс, допомагаючи вести мотельний бізнес. Коли я приїжджала до дідуса в гості, то гралася у кімнаті з мотлохом, сповненій див, — старою спіритичною дошкою, футболкою 1970-х років із короткими рукавами та неперевершеним принтом і застарілою тітчиною колекцією монет. У 1960–1970-ті роки це були звичайні дитячі речі, але мені вони здавалися фантастично цікавими.



*Жахіття в поліестері на жахітті в поліестері.*

Підлітком я надавала перевагу одягу із секонд-хенду, і це дуже бентежило мою матір. Вона витерпіла чимало поїздки до торговельного центру, даремно намагаючись одягнути мене. Та зазвичай я брала в руки 50-доларовий топ і казала їй, що «він не вартий того».

Мабуть, якби тоді існувала крамниця Nasty Gal, я би знайшла купу речей, на які витратила мамині гроші. Торговельний центр був нудним. Вітрини крамниць так і кричали про «нормальність», а це було не для мене. І платити гроші, аби виглядати, як усі, здавалося абсолютно безглуздом. Зрештою ми досягли компромісу. Попри те, що мама вважала секонд-хенди «смердючими», вона погодилася чекати мене на вулиці, поки я обирала одяг. Однак вона не завжди схвалювала мої покупки. Пригадую, як відчула себе приниженою перед подругою, коли мама наказала повернутися наверх і переодягти сорочку. І не тому, що та здавалася їй надто відвертою чи недоречною, а

через те, що, на думку мами, ця коричнева блузка з орнаментом пейслі була огидна.

Коли мені виповнилося двадцять, вінтаж становив майже весь мій гардероб. У Сан-Франциско ми з друзями обрали собі по десятиріччю і одягалися лише в цьому стилі. Слухали стару музику, водили старі автомобілі і носили відповідний одяг. Моїм десятиріччям були 1970-ті. У мене було довге волосся в стилі рок-н-рол із проділом посередині. Я носила синтетичні штани з eBay на високій талії, взуття на платформі та вінтажні блузи на зав'язках.

Із новою крамницею моя ощадливість сягнула нового рівня. На сайті «Craigslist» я знайшла театральну компанія, яка закривалася, і домовилася про партію вінтажного одягу. Я додала дещо з власних речей, вовняну накидку та сукні «Gunne Sax». Так сформувався асортимент. У «Target» придбала декілька контейнерів «Rubbermaid», прищіпки, відпарювач та стійку для одягу і була готова працювати над першим аукціоном. Я долучила до справи маму, сформувавши простеньку конвеєрну лінію, — я називаю параметри, а вона записує їх на шматочку паперу та прикріплює до одягу.

Моєю першою моделлю була Емілі, неймовірна людина і дівчина мого друга. З довгим волоссям, чарівним чубчиком і татуюваннями на руках вона була незвичним, але дуже влучним вибором. Я сфотографувала з десять речей, які збрала, додала опис, виміри та іншу інформацію на eBay і чекала до завершення десятиденного аукціону, паралельно відповідаючи на дуже цікаві запитання від перших покупців. Щотижня я ставала швидше, розумніше та обізнаніше про те, чого хочуть жінки. І щотижня мої аукціони проходили дедалі ліпше. Якщо я продавала — круто, отже, знайду ще таких речей, якщо ні — оминатиму цей одяг десятою дорогою. Шокує, але симпатичні дівчата не хотіли носити толстовки та худі з

відлогами. Це затягувало, і такому адреналіновому фріку, як я, подобалося спостерігати, як оживають аукціони.

Я переглянула «Craigslist» з оголошеннями про продаж нерухомості, створила карту, починаючи з місць, де, здавалося, помирали старі люди. О шостій ранку ставала в чергу з принаймні на двадцять років старшими за себе. Коли відчинялися двері, усі починали копошитися біля серветок, а я прямувала до шафи, аби розкопати старовинні пальта, модні мінісукні, диско-сорочки часів Хальстона\* та купи спортивних костюмів від «Golden Girls». Я набирала речей, торгувалася, платила і забиралася звідтіля. Як постійний гість секонд-хенду, я чекала, поки співробітники привезуть візки, повні нового товару, розвісять асортимент на стійки...і марш! Я бігла, як скажена, аби дізнатися, які таємниці чекають на мене. Якось у одному візку я знайшла два піджаки «Chanel». Перебираю, перебираю, перебираю, *жакет* «Chanel», перебираю, перебираю, переби-

\* Відомий американський модельєр 1970-х років. раю, *ще один!* Я заплатила 8 доларів за кожен піджак «Chanel». Виставила їх на аукціон, заявивши стартову ставку 9,99 доларів, і продала їх більше ніж за 1500 доларів. Тоді я не знала, що таке «валовий прибуток», але точно розуміла, що це шлях до чогось великого.

Я була, мабуть, найгіршим клієнтом секонд-хенду, бо, попри хитрість, ще й торгувалася. «Цей светр має дірку, — промовляла я біля каси, — можна отримати знижку в 10 відсотків?» Навіть, якщо йшлося про 50 центів, це було важливо для мене. Кожен цент на рахунку.

У 22 я повернулася у передмістя, туди, звідкіля чотири роки тому втекла з криками. У Сан-Франциско простір був на вагу золота, тому я відкрила крамницю у Плезант-Гілл, у Каліфорнії, неподалік від друзів. Я зупинилася в будинку біля басейну, в

якому навіть не було кухні, заплатила 500 доларів за місяць і заповнила усе вінтажем. Працювала на ліжку, навколо лежав одяг і матеріали для пакування. Все це було одне на одному, коробки балансували на тостері, який стояв на мініхолодильнику, наче в грі *Дженга*.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

## Рекомендована література



Для стосунків потрібні  
двоє

Перейти до категорії  
**Успішні компанії**

**ridmi**  
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

**КУПИТИ**