

Um brinde a isso

Um brinde a isso

UMA VIDA DEDICADA AO ESTILO

Betty Halbreich

com Rebecca Paley

Tradução de Teresa Dias Carneiro



Copyright © 2014 Betty Halbreich

Todos os direitos reservados, incluindo o direito de reprodução no todo ou em parte, em quaisquer meios. Publicado mediante acordo com The Penguin Press, membro de Penguin Group (USA) LLC, empresa do grupo Penguin Random House.

TÍTULO ORIGINAL

I'll Drink to That

PREPARAÇÃO

Mariana Elia

REVISÃO

Anna Beatriz Seilhe

Carolina Rodrigues

Rayana Faria

PROJETO GRÁFICO

Gretchen Achilles

DIAGRAMAÇÃO

ô de casa

ILUSTRAÇÃO DA P. 301

Meighan Cavanaugh

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE

SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

H182b

Halbreich, Betty, 1927-

Um brinde a isso: uma vida dedicada ao estilo / Betty Halbreich; tradução Teresa Dias Carneiro. - 1. ed. - Rio de Janeiro: Intrínseca, 2015.

304 p. ; 25 cm.

Tradução de: I'll drink to that

ISBN 978-85-8057-695-5

1. Halbreich, Betty, 1927-. 2. Consultores de imagem - Estados Unidos - Biografia. 3. Roupas e vestidos. 4. Moda. I. Título.

15-19478

CDD: 746.9

CDU: 391-055.2

[2015]

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORA INTRINSECA LTDA.

Rua Marquês de São Vicente, 99/3^a andar

22451-041 — Gávea

Rio de Janeiro — RJ

Tel./Fax: (21) 3206-7400

www.intrinseca.com.br

*A Kathy e John, meus filhos,
e aos netos maravilhosos com os quais eles me abençoaram:
Gillian, Hannah e Henry*

Quando você é Real, não se preocupa em se machucar. (...)

Uma vez que você é Real, não pode voltar a ser irreal.

Isso dura para sempre.

The Velveteen Rabbit

AGRADECIMENTOS

Eu precisaria de muitos capítulos para mencionar todos na minha vida* que desempenharam papéis tão importantes.** Eles sabem quem são e merecem muitos agradecimentos por deixarem meus cartões de dança sempre cheios!

* E.B. e R.A.

** Para Emily, por suas habilidades de transcrição e por prestar atenção ao mundo, e para Rebecca, a escritora-ouvinte por excelência, que realmente entendeu a essência da coisa.

As peças que separei na véspera estão alinhadas no meu provador com precisão militar, na ordem em que planejei apresentá-las à minha cliente — uma mulher muito bem-vestida que geralmente usa roupas caríssimas. Um jaquetão de cashmere, várias blusas impecáveis de percal branco, uma calça *cropped* cáqui e vestidos para o dia e para a noite. Não são peças avulsas unificadas somente pelo gosto; possuem uma continuidade que consigo visualizar e que pretendo apresentar à cliente quando ela as vestir. O jaquetão de cashmere será usado com a calça *cropped* para uma tarde de sábado ou combinado com uma saia cinza-chumbo para um almoço de negócios, e percal branco cai bem com praticamente tudo. Juntos, os diversos itens que selecionei compõem uma série de looks. Contam uma história, por assim dizer. Receber um guarda-roupa completo e pronto para ser usado é um presente e tanto. Isso não significa que as mulheres com quem trabalho adoram tudo o que escolho, mas a experiência de entrar no meu provador com hora marcada é um evento único e especial. As roupas com as quais trabalho como *personal shopper* (um título que nunca me agradou muito) são uma extravagância por si só — o preço de muitas delas é quase sempre caro demais para meus brios de moça do interior. Porém, o verdadeiro luxo do meu trabalho é o fato de a cliente saber, quando a ajudo a vestir um suéter ou puxo o zíper nas costas de um vestido, que escolhi aquelas peças pensando apenas nela.

Muitas mulheres ficam nervosas quando entram pela primeira vez no meu escritório. Sou o antídoto para a intimidação causada pelas compras; mesmo assim isso é difícil aqui na Bergdorf Goodman, talvez a loja mais bonita do mundo por seus anos acumulados. Até a locali-

zação do elegante edifício em estilo mansarda é ilustre, no terreno da antiga mansão Vanderbilt. Quem entra na loja perde o fôlego na hora: ela é opulenta de verdade. A luz cintila dos lustres de cristal dependurados no centro de rotundas brancas magníficas. Mesmo reformadas, as paredes com painéis e relevos em estilo francês exibem um charme antigo impossível de reproduzir em construções modernas.

A loja é linda, mas não é só ela que meus clientes procuram. Muitas vezes, suas necessidades são mais profundas. A maioria exige atenção materna, o que proporciono de várias maneiras. A mais simples são as dicas que ofereço a partir de uma lista de fornecedores que cultivei ao longo dos anos num caderno com capa de couro que mantenho em minha escrivaninha. Minhas clientes não perguntam apenas o que devem usar; elas também querem saber qual a melhor creche para os filhos, se conheço um lugar que lave lençóis de linho à mão e quais foram os melhores chocolates que já comi. E eu respondo — com indicações de dentistas, organizadores de eventos, padarias e do que mais elas precisarem. Sou a fonte mais confiável, porque, quando uma pessoa entra no meu provador e tira a roupa, preciso transmitir segurança. Também sirvo como uma espécie de confessor e ouço o que minhas clientes não contam para os maridos, as melhores amigas ou as mães de verdade. Não me incomodo. É muito mais fácil cuidar de outras pessoas do que de si mesma. Ponho muito de mim na cabeça e no corpo das minhas clientes, a quem quero vestir tão bem quanto me visto. Por ter passado a vida toda em meio a roupas lindas e tecidos fantásticos, às vezes acho difícil ver o novo e apreciá-lo — mesmo aqui na Bergdorf Goodman, uma loja que muitos consideram o suprassumo da moda e que tem sido meu local de trabalho nos últimos 38 anos. Ainda assim, fantasio com as roupas. Por instinto, sinto o tecido, vejo a *allure*.

Quando seleciono roupas, só consigo pensar em uma mulher de cada vez. Essa abordagem leva mais tempo, mas nunca fui uma pessoa

INTRODUÇÃO

muito multitarefas. E isso traz a vantagem maravilhosa de ver os sete andares da loja na Quinta Avenida com outros olhos a cada vez que os percorro para atender a uma cliente diferente. No fim da estação, as roupas são como parentes que conhecemos bem demais. Contudo, no jogo que faço comigo mesma, examinando com atenção as mesmas seções e peças como se nunca as tivesse visto antes, sempre encontro algo novo.

No provador, aliso um vestido tubinho vermelho-alaranjado e penso na mulher que vai chegar em algumas horas para tratar de duas necessidades: um vestido novo para um almoço beneficente promovido pela filha e outras peças, mais informais do que as com que está acostumada, para uma viagem a Aspen com uma amiga de faculdade um pouco menos sofisticada. Chamar isso de “necessidade” é um erro de expressão. Na verdade, necessitamos de muito pouco. E certamente ninguém necessita de todas essas roupas. Querer, porém, é outra coisa. Sejam da H&M ou da Bergdorf, mulheres amam roupas. Você pode tirar uma pessoa do fundo do poço e fazê-la se sentir bem (pelo menos por um instante) com uma camisa nova ou, melhor ainda, com um vestido novo. Não importa quão erudito ou cosmopolita alguém seja, todos — médicos, banqueiros, artistas — querem uma repaginada. A cliente em questão, uma advogada que trabalha em um grande escritório de Manhattan, não é exceção. No entanto, seu físico avantajado faz com que encontrar roupas para ela seja um desafio. Com o passar dos anos, aos poucos eu a levei a abandonar a zona de conforto dos blazers e terninhos e a adotar um look mais feminino e delicado. Só porque ela é grande não significa que não seja mulher. Como a maioria das minhas clientes, eu a conheço há muito tempo. Sua sogra foi uma das minhas primeiras amigas quando me mudei para Nova York e morreu há 27 anos. Não acredito em moda ou em gente descartável.

O telefone toca na minha sala, vizinha ao provador. Ao correr até a escrivaninha para atender, olho para a vista incrível que se abre para o hotel Plaza, a Pulitzer Fountain, o Central Park e segue pela Quinta Avenida. Embora estivesse chovendo quando entrei no táxi para vir trabalhar, posso ver os raios de sol abrindo caminho entre as nuvens sobre o Upper East Side.

Do outro lado da linha, outra cliente de longa data diz que precisa comprar uma calça.

— Para que você precisa de uma calça nova? — pergunto.

Sou a única vendedora na face da terra que tenta dissuadir os clientes de comprarem. Sou famosa por isso. Uma mulher casada há quarenta anos, com o marido prestes a morrer de câncer no pâncreas, pensando em comprar uma calça?

— Conheço todas as suas roupas, fui eu quem as vendi para você — insisto.

— Elas não estão nada instigantes.

— Nunca vi uma calça instigante. A não ser que você se refira ao que está debaixo dela.

A mulher no telefone não precisa de uma calça, precisa de uma visita. Ela passou um longo tempo sem dar as caras, mas reapareceu na minha vida seis meses atrás, depois do diagnóstico do marido. Desde então, tem vindo para muitas sessões de “terapia de compras”. Mantenho os encontros frequentes, mas as contas baixas.

Faço uma anotação mental para procurar um lugar onde comprar aquela lingueta especial que se prende no zíper e serve para fecharmos nossos vestidos sozinhas. Outra cliente, cujo marido teve um derrame, me mostrou essa invenção sagaz na última vez em que estive na loja. Essa cliente também vai precisar fechar os zíperes de seus vestidos quando o marido por fim perder a batalha contra o câncer.

INTRODUÇÃO

— Vamos encontrar alguma coisa para você — afirmei, abrindo minha velha agenda de couro. — Quando quer vir aqui?

Assim que termino de escrever a palavra “calça” sob o horário marcado na agenda, aparece minha primeira cliente da manhã, com quem eu só havia falado por telefone.

Depois de todos esses anos “no mesmo lugar”, assistindo às muitas centenas de figurões que entram e saem da loja, já sei muito bem com que tipo de personalidade vou lidar logo que a pessoa chega à minha sala. A mulher séria diante de mim, toda de preto, com estatura e movimentos que lembram os de um passarinho, agarrada a uma bolsinha como se fosse uma boia salva-vidas, será uma paciente relutante. Sem sombra de dúvida.

De pé à soleira da porta, a sra. P., socialite grisalha casada com um industrial, foi inflexível quando conversamos por telefone sobre o motivo de sua ligação, após quase cinquenta anos escolhendo roupas sem consultoria.

— Tenho que me vestir de maneira adequada — disse ela. — Minhas roupas bonitas não são mais apropriadas para mim. — E citou todos os nomes da alta-costura francesa, americana e italiana que havia em seu guarda-roupa!

— Você está dando muita importância à coisa — retruquei.

Na conversa que se seguiu, a frustração na voz dela diminuiu quando falamos sobre seu desejo por uma mudança para se adaptar à idade. Em outras palavras, ela precisava de uma atualizada.

Ainda assim, ao olhar agora para essa mulher, que mora num apartamento de um bairro prestigioso, cheio de obras de arte e roupas elegantes, vejo que ela está totalmente paralisada de medo. É um fenômeno peculiar, mas, quando as mulheres me encontram pela primeira vez, costumam estar muito apreensivas. Não sei o motivo: talvez seja a loja,

à qual as pessoas se referem com tantos títulos absurdos, como a “Meca do estilo”, “a mais elegante da Quinta Avenida”. Talvez seja eu. Talvez sejam meus cabelos brancos!

Notando essa preocupação na sra. P., logo a convido a se sentar no confortável sofá de dois lugares ao lado da minha mesa para bater um papo. Afinal, estou aqui para servir. Meu jeito descontraído a acalma enquanto encontramos uma forma de expressar seus desejos e necessidades.

— Queria parecer *você* — diz a sra. P.

Enquanto ela me olha de cima a baixo, observando minha combinação de calça preta de vinte anos com paletó amarelo-esverdeado sem gola e o broche de ouro em forma de estrela herdado da minha mãe, penso se ela faz ideia de como eu não me importo com roupas. Sempre me divirto com a ideia de usar um avental como os que as *vendeuses* usavam nos ateliês em Paris, mas preciso que meu senso de estilo transpareça no meu trabalho.

— Pois *eu* adoraria morar no *seu* prédio! — rebato.

Minha tirada a faz rir e ameniza a tensão. Não estamos numa competição.

— Vamos lá — convido —, vamos dar uma olhada. Vou abrindo caminho, pois você pode ficar meio atordoada. Vamos devagar e você não precisa se sentir na obrigação de comprar nada.

Sáimos da minha sala aconchegante, escondida no final de um longo corredor de provadores num canto genérico do terceiro piso. Caminhar por aquele andar — como faço toda manhã, sozinha, antes de a loja abrir, chova ou faça sol — não é algo que gosto de fazer com clientes. Ao contrário da experiência única e exuberante de ter um guarda-roupa completo levado até você, atravessar o corredor grande e cheio de gente é confuso, opressivo e nem um pouco intimista.

INTRODUÇÃO

Ainda assim, sempre ando pela loja com clientes novas. O primeiro encontro é como um teste. Consigo ter noção do corpo de uma mulher só de olhar para ela, mas como entender sua personalidade, estilo de vida, gosto para cores e as fantasias que inventa para si mesma? Só observando-a em ação. Percorrer os vários andares da loja com uma cliente significa gastar um bom tempo (faço isso muito mais depressa sozinha, pois conheço os setes pisos como a palma da minha mão). É preciso tocar os tecidos, senti-los bem — além de conversar, não só sobre roupas, mas também sobre o que essas mulheres fazem da vida, como agem com seus filhos e maridos, a profundidade e a extensão de suas vidas sociais. Observo com atenção as reações de novas clientes ao mostrar-lhes roupas que nunca usariam. É para isso que estou ali, para lhes descortinar novos mundos. Por que outro motivo elas me procurariam? Ao acompanhar a sra. P. até o elevador, dele sai uma mulher empurrando um carrinho com um bebê que não tem mais do que algumas semanas de vida. Quando saímos, entra uma idosa de cadeira de rodas empurrada por uma acompanhante. Uma grande variedade de pessoas circula pela loja, de todas as nacionalidades e idades, mesmo que seja só para olhar. Não importa de onde vêm — princesas sauditas ou turistas do Sul dos Estados Unidos —, todas ficam estupefatas. Muitas não se demoram mais do que alguns instantes. Entram por uma porta e saem por outra. Às vezes me incomoda que a loja pareça tão fora de alcance. Não gosto desse tipo de esnobismo.

Eu e a sra. P. chegamos ao segundo andar, que abriga as marcas de luxo encontradas em shoppings de Pequim a Birmingham. Em geral, não fico muito por lá. Prefiro a individualidade à ubiquidade. Ao passar por um vestido de couro macio de uma célebre marca italiana, não consigo me controlar e espio a etiqueta de preço, apenas para revirar os olhos de indignação. Uma gota de molho de tomate e a pessoa perde

3 mil dólares. A sra. P., parecendo tão perdida quanto uma garotinha no meio da floresta, pergunta: “Como você lida com essas roupas?” Afastou-a de um vestido com uma estampa de respingos de tinta à la Jackson Pollock e a conduzo para a seção de peles, onde há peças de um designer que começou como peleteiro e se tornou um grande estilista.

— Ele faz roupas lindas — digo sobre o estilista. — Muita gente não faz mais roupas bonitas hoje em dia. Pegam o que antes era usado como forro e chamam de vestido. Esse estilista usa tecidos extravagantes e lindos, mas os preços são totalmente obscenos. Quem compra paga pela qualidade.

Ela pega uma jaqueta de pele de ovelha branca e couro preto com dragonas de pelo de macaco, um equívoco numa coleção que poderia ser perfeita, como se para provar que estou errada. Parece uma criança petulante que sempre encontra uma exceção para cada regra.

— Vamos subir para procurar roupas mais sensatas — sugiro.

— Acredito em você.

— Não acredite.

No quarto andar, mostro a ela um vestido de um jovem estilista americano com uma padronagem de flores coloridas num fundo azul-royal.

— Esse tem um ótimo caimento para o seu corpo — digo.

— É horrível.

A sra. P. então se vira para um vestido reto sem mangas com um casaco de mangas três-quartos cinza-efefante.

— Deste eu gosto — afirma ela.

— E provavelmente tem um igualzinho no armário. Toda novaiorquina tem. Vamos em frente.

Está cada vez mais claro que não vai ser fácil para a sra. P. baixar a guarda. As cabeças-duras, porém, são minha especialidade.

INTRODUÇÃO

Continuo andando. Ao me aproximar de uma dramática capa de lã preta com uma gola branca de amarrar bastante clerical, comento:

— Não é lindo?

— Mas não é divertido.

Ah, não gosto nada desse joguinho. Nem um pouco. A sra. P. se desvia do caminho e entra numa seção que não costumo frequentar, de um estilista da alta sociedade vulgar demais para o meu gosto em seu excesso de brilhos, plumas e tule.

— Minha mãe adorava plumas — recordo em voz alta ao ver um vestido adornado com penas brancas em torno do decote. — Por onde ela andava, deixava um rastro delas. Já eu não sou muito fã. Gosto de pássaros, mas não de penas.

A sra. P. tira uma blusa preta com brilhos de uma arara e diz:

— Parece um cavalo branco: serve para qualquer ocasião.

A peça é feminina e graciosa, tem um decote redondo e mangas. Um milagre!

— É bonita mesmo — concordo, acomodando a blusa sobre o braço para levar ao provador. — Agora vamos embora deste lugar.

A sra. P. reclama, ao que respondo:

— Bem, então você não precisa de mim. Pode continuar comprando sozinha.

— Não quero perder meu tempo — retruca ela, batendo o pé. — Quero que você faça isso para mim!

Embora eu brinque chamando a mim mesma de “balconista”, gosto de poder ajudar, seja na busca por um vestido de noiva ou só oferecendo diversão por uma hora. De vez em quando, contudo, quando lido com mulheres difíceis — do tipo que faz *questão* de mostrar que está gastando dinheiro, por exemplo —, sou obrigada a impor limites. Se não, corro o risco de passarem por cima de mim feito um trator. Sou

muito firme na minha maneira de trabalhar. Eu e a sra. P. precisamos selecionar alguns itens para estimular seu apetite e depois voltar para o provador. Caso contrário, prevejo um chilique.

Pego uma blusa deslumbrante de cashmere e gola rulê com uma estampa tipo *block print* bem interessante de uma marca que, por ter começado como fabricante de tecidos no lago de Como, na Itália, ainda se orgulha de fazer produtos artesanais. Os materiais extravagantes de suas roupas são como os tecidos da época em que comecei minha carreira.

— Sinta esse tecido — ofereço. — Tem um charme europeu.

— Prefiro manter a simplicidade. Não quero exagerar.

— Experimente, só para que a gente não precise voltar a esse ponto na próxima vez — insisto, colocando a peça por cima da blusa com brilhos.

Minha descoberta seguinte, um vestido de lã vermelho-cereja com mangas bufantes um pouco acima dos pulsos, é aceita com menos resistência. Parece que a sra. P., como tantas outras, precisa de uma mão firme.

— Nada mal — afirma ela.

— A cor é bonita.

— É um aprendizado.

— É um sonho.

Passamos rapidamente por saias *peplum* e estampas vertiginosas, tubinhos e couro para acrescentar à nossa coleção um paletó de smoking *cropped*, uma jaqueta de gola redonda com um babado na frente e uma blusa de tricô cinza. É um começo tímido, mas Roma não foi feita em um dia, e um guarda-roupa também não deveria ser.

No caminho para o elevador, cortamos caminho pela seção de calçados, um departamento muito confuso que exhibe um par de sapatos mais feio do que o outro. Uma botinha plataforma de couro de cobra vermelho sob um foco de luz lembra o artefato de uma cultura antiga que

INTRODUÇÃO

encontrava um prazer perverso em deformar os pés das pessoas. Um *stiletto* de oncinha com um salto de quinze centímetros e uma meia-pata na frente parece capaz de fazer uma *drag queen* corar. Sempre que ando atrás de mulheres que usam esses sapatos, o que infelizmente é bem frequente, fico espantada com o andar meio Frankenstein que eles causam. Ninguém com sapatos assim consegue aguentar o próprio peso e altura.

— Olá, meninas — digo para uma fila de vendedoras absortas em seus celulares. — Parece até que vocês estão esperando o ônibus.

Embora elas não sejam do tipo que retribui um cumprimento, ficam apavoradas demais para *não* retribuir. A idade pelo menos me proporcionou essa deferência. Depois de soltarem alguns “ois”, logo retornam a seu mundo de telas iluminadas.

De volta ao terceiro piso, dou de cara com uma calça palazzo, soltinha e com uma estampa grande de flores tropicais que se destacam em um fundo preto. Onde essa calça estava escondida até agora? É uma escolha extravagante. Não para a sra. P. (a mulher minúscula se afogaria nela), mas para a cliente estilosa que vai chegar mais tarde. É uma peça diferente de tudo o que ela já viu, porém tenho um pressentimento em relação à calça. Ela me remete a luaus, ao clima suave de romance e aos trajes femininos que vi na minha lua de mel no Havaí uns cem anos atrás. Passo a calça sobre meu braço livre.

De volta ao meu canto tranquilo da loja, paro um instante para posicionar a calça palazzo no último lugar na fila — itens arriscados sempre ficam para o final. Então passo para o provador ao lado para conversar com a sra. P.

Primeiro, faço-a vestir o paletó de smoking. Blazers e jaquetas são a melhor maneira de começar, principalmente porque a pessoa não precisa se despir para experimentá-los.

— Bonito — comento.

— Não gosto do caimento na nuca — diz ela, puxando a parte de trás da gola como se estivesse sendo puxada para fora do palco. Às vezes me surpreende que eu não beba no trabalho.

— Imagino que você esteja acostumada com alta-costura — retruco, tirando o blazer e guardando-o fora do provador.

Mostro a ela a blusa de gola rulê, mas a sra. P. perde a paciência.

— Não aguento usar golas rulê. Fico com muito calor.

Eu sei que a culpa é do espelho. A sra. P. está fazendo os mesmos julgamentos rigorosos que costuma dispensar às roupas quando as experimenta sozinha. Ela está começando a entrar em pânico (já vi essa reação um milhão de vezes antes) e, numa inversão completa de sua postura negativa, quer comprar o vestido vermelho e a blusa com brilhos ainda no cabide, sem nem experimentá-los.

— Ah, não. Não vendo roupas assim — rebato.

— Elas vão ficar ótimas.

— Como você pode saber antes mesmo de vesti-las?

Passo o vestido por sua cabeça. Depois de 38 anos fazendo isso, ninguém fecha zíperes nem botões mais rápido do que eu.

— Que tal? — pergunto, dando um tapinha nos quadris dela já sabendo muito bem qual seria a resposta.

— Nada bom. Está horrível. Está marcando a parte de trás.

Tiro o vestido e ajudo-a a colocar a blusa com brilhos, que lhe cai muito bem. As lantejoulas prateadas combinam com seus cabelos curtos.

— Não é muito a minha cara — observa a sra. P.

— Nem sempre queremos parecer com nós mesmos... Combina bem com o seu cabelo.

— E isso aqui? — responde ela enquanto aponta para o pescoço, irritada com os sinais da idade. — Acho que o decote arredondado mais

INTRODUÇÃO

fundo não combina muito bem com *isso*. Minhas pernas são a única parte do meu corpo que ainda valem alguma coisa.

A sra. P. se olha de novo no espelho. Então se vira para o meu reflexo e pergunta:

— O que você acha?

O que você acha? Eis uma pergunta que ouço com frequência. Até as clientes novas que chegam muito seguras do que gostam e não gostam acabam se submetendo à minha opinião, no fim das contas.

A sra. P., tão dura e crítica por fora e tão desesperada por dentro, veio me procurar dizendo que estava cansada de viver no passado. Não queria mais ter de lidar com a juventude havia muito perdida num armário cheio de roupas de alta-costura que a deixavam infeliz. E, ainda assim, dentro do meu provador, ela não consegue se desapegar. Da juventude, das roupas de alta-costura, da mãe. Chego à conclusão de que não vou vender nada para ela, não desta vez. Ainda precisamos avançar mais, em outra ocasião.

— Acho que da próxima vez serei eu a decidir — digo a ela, passando o braço em torno de seus pequenos ombros. — Tudo já vai estar selecionado e pronto para ser experimentado, goste você ou não.

Acompanho a sra. P. até o elevador (passo tanto tempo no elevador que deveria usar um uniforme de ascensorista) e descemos até o subsolo para a seção de maquiagem. Para mim, é essencial que cada cliente, a despeito do porte ou aparência, se desprenda das minhas garras se sentindo diferente do que era quando entrou, mesmo que seja só com uma nova cor de batom.

Após despachar a sra. P., mal estou de volta à minha sala quando chega a cliente estilosa, que larga sua bolsa enorme no sofá. Depois de ouvir notícias do marido (doente há muito tempo), do cachorro (idem) e do apartamento (assim como a loja, sempre em reforma), começamos a trabalhar.

Começo mostrando-lhe o jaquetão de cashmere azul, como aquecimento.

— Esplêndido — comenta ela.

Deixo-o de lado e continuo com algo mais desafiador: um vestido branco de bolinhas e com uma estampa de plantas negras que emanam de baixo, como se crescessem a partir da barra.

— Este é o ano da estampa — digo. — Você só tem que fechar os olhos e rezar.

Antes que ela consiga subir o zíper até o fim, já estou puxando o vestido para baixo. Com tantas trocas de roupas, percebo essas coisas de imediato.

— Não, pode tirar.

— Gostei dele no cabide — protesta ela.

— O vestido alarga demais o seu corpo. Só falta uma moldura para você parecer um quadro com motivo botânico.

Um vestido drapeado de crepe preto também fica péssimo nela.

— Ai, meu Deus, parece que você está vestindo uma mortalha! — exclamo. — Pode tirar!

— Bem, hoje você com certeza não está a fim de vender nada — retruca a cliente.

Mostro a ela um terninho de um rosa intenso e saturado que ao mesmo tempo a intriga e incomoda.

— De quem é? — pergunta a cliente.

— Parece um paletó Saint Laurent antigo — respondo, informando em seguida o nome que está na etiqueta.

— Qual tamanho? — pergunta ela ao subir a saia.

— Não importa.

Ela gira diante do espelho.

— Combina comigo, mas é mais alegre, como se fosse eu numa cor mais vibrante! — diz ela.

INTRODUÇÃO

Você, mas mais feliz, penso.

— É ótimo para o almoço, qualquer que seja o clima. Pode estar frio ou no meio de uma onda de calor — explico.

— Posso usar com pérolas negras? — pergunta ela.

— Vai ficar lindo — respondo.

Uma aura de sucesso toma conta da minha cliente. Ela está começando a se sentir bem e relaxada de verdade, o que não é fácil nesta cidade ou nesta vida.

— Sabe aquele vestido florido que você me vendeu no ano passado? — lembra ela. — Todo mundo ama aquele vestido em mim. Dá para jogá-lo numa sacola de compras que ele sai de lá novinho e pronto para usar. Recebo muitos elogios sempre que estou com ele.

Ouvir isso sempre me alegra. Agora, com o vestido do almoço escolhido, vamos tratar da viagem. Mas primeiro acrescento algumas blusas mais estruturadas que acho que ela vai gostar, inclusive uma com colarinho inglês de tecido Oxford e mangas compridas.

— Estou na dúvida — diz ela, olhando-se no espelho.

— Nada disso. Você tem que gostar de cara. Nada fica melhor quanto mais você se olha no espelho. Concordo: parece que você está usando a camisa do pijama do seu marido. Pode tirar!

O item seguinte é uma blusa de seda com padronagem geométrica e paisley.

— Esta eu amei.

— Agora você está em outro campo. É *très élégante*.

O estilista que desenhou a blusa está fazendo sucesso nesta estação. Ainda assim, não gostei da coleção inteira. Em geral não gosto, por isso costumo pescar peças variadas de muitas coleções diferentes.

— A padronagem paisley é vintage — observo.

— Como você sabe?

— Sei porque sou velha. Eu me lembro da original.

— O que você usaria com ela?

— Calça preta.

— Para dentro ou para fora da calça?

— Tanto faz.

Coloco a blusa de seda ao lado do terninho e longe do jaquetão de cashmere azul, que provavelmente vou fazê-la descartar no final. As peças rejeitadas que pendurei do lado de fora já foram tiradas dali com discrição por Emily, minha assistente.

Discordamos sobre uma camisa trapézio de algodão azul e branco.

— Você tem que tirar isso — imploro.

— Mas achei bonitinha.

— Nem pensar. As crianças vão ficar cochichando pelas suas costas.

— Tem tamanho menor?

Jogo as mãos para o alto.

— Provavelmente — respondo, virando-me para Helen, a costureira que acabou de chegar com seus alfinetes e tesouras numa bolsa de plástico transparente tipo Birkin. — Por favor, ajuste o punho da blusa enquanto procuro essa maldita camisa aqui.

Corro para a seção onde encontrei a camisa da primeira vez, e qual é a minha sorte? Numa loja com tão poucos tamanhos, é claro que tem um número menor.

— Aqui está a sua favorita — digo ao voltar para o provador.

— Tenho certeza de que vou usá-la.

— Bem, pelo menos é de algodão. Essa é a parte mais fácil para você. Ainda não chegamos ao essencial.

O cerne da questão são as calças. Depois de se contorcer para entrar numa calça capri de mau caimento e numa calça *stretch* que a faz se sentir como sua “neta”, minha cliente começa a apelar para sua zona de conforto.

INTRODUÇÃO

— Algum blazer Chanel por aí? — pergunta ela, tímida.

É uma zona de conforto de preço exorbitante, mas ainda assim é uma zona de conforto. Um manto atrás do qual ela pode desaparecer. Ela tem tantas dessas peças que daria para encher um armazém.

— Você já tem muitos blazers Chanel — retruco.

— Já faz algum tempo que não compro um. Estou com crise de abstinência.

Será que o cliente tem sempre razão? Não neste caso, mas ainda assim desço até o segundo andar e, de má vontade, pego um paletó Chanel de buclê vermelho, branco e azul, com botões prateados.

— Fica ótimo em mim — afirma ela.

— É assim *mesmo* que você quer estar? — Ela não vai pagar esse valor duvidoso e exorbitante sob minha responsabilidade.

— Acho que não.

Tiro o blazer do provador antes que ela mude de ideia de novo e uso o momento de confronto para testar limites, apresentando a calça palazzo. A cliente empalidece e balança a cabeça, recusando a oferta.

— Só por diversão, vista. É um experimento.

Depois de anos de parceria, ela sabe que não vou aceitar um não como resposta. Devagar, ela pega a calça de seda preta como se fosse escorregadia. Mas, ao abotoá-la e tomar coragem para levantar a cabeça e encarar o espelho, vejo seu rosto se iluminar.

— Ficou excelente! E é confortável!

Ela se acha linda nessa calça. Está claro como o dia. Mas também quer saber o que usar para combinar. Embora baste uma camisa branca simples (a Brooks Brothers faz a melhor camisa de algodão que não precisa passar do mundo — os colarinhos permanecem firmes), não posso mandar essa cliente para casa sem um look completo. Se eu não encontrar a peça que falta no quebra-cabeça, ela nunca

vai ter coragem de usar essa calça depois de guardá-la no armário. A porta da minha sala é a fronteira do meu território. Não sou parte do pacote, não vou para casa junto com a calça.

Deixo-a rodopiando alegremente em sua palazzo diante do espelho e vou ao terceiro andar de novo. Talvez eu tenha passado por alguma peça sem me dar conta. Cruzo com uma vítima da moda com um minivestido preto com bolinhas cor-de-rosa e uma saia cheia de babados, carregando uma sacola grande adornada com a logo de um estilista. Muita gente prefere usar uma etiqueta, e não o que cai bem. Pego um suéter de tecido molinho por puro desespero.

De volta ao provador, a gola do suéter fica alta demais e deixa o busto da minha cliente parecendo o de uma matrona. Aquela palazzo divina vira uma calça de palhaço. Tiro o suéter antes que ela tenha tempo de ficar paranoica ao se olhar no espelho. Já estou quase saindo de novo quando Emily me interrompe. Um jovem estilista está ao telefone.

— Preciso de uma vodca — diz o rapaz genial que cria roupas realmente únicas, do meio de um *trunk show* que ele está fazendo para a loja.

Há pouco tempo, vendi a uma de minhas clientes um de seus casacos três-quartos maravilhoso com cristais costurados na frente, mas não nas costas. Por quê? Quem pode saber? Amo a inconsistência.

Sou obrigada a frustrá-lo. Não tem vodca na minha sala, embora entenda que trabalhar nesse ramo pode levar as pessoas a beberem.

No quinto andar, revisito uma coleção de que gosto porque é chique, simples e produzida nos Estados Unidos, o que é muito importante para mim (tento vendê-la sempre que tenho chance). Porém, a modelagem não é fácil: todas as roupas vêm em tamanhos muito pequenos. Não vão caber na mulher que está me esperando com tanta paciência.

Subo e desço as escadas rolantes, entro e saio do provador tantas vezes até não aguentar olhar para aquela calça palazzo por nem mais

INTRODUÇÃO

um minuto (também tenho meus limites). Tenho que mandar minha cliente desesperançada para casa, e sem a calça, mas digo a ela para não se preocupar: eu, que não conheço o significado da palavra “satisfação”, nunca desisto. Vou ficar com a calça e, sem dúvida, encontrarei algo que combine com perfeição. Outro dia, outra hora, tentarei de novo e verei as coisas de forma diferente. Quando consigo clarear a mente, já estou pronta para começar do zero. Sou como um médico: você confia nele, ele dá o diagnóstico e, então, quando acaba o tempo da consulta, ele passa para o próximo paciente! Com os anos, aprendi a me afastar do paciente e seguir em frente. Existe um limite de tempo para o meu envolvimento, mas pelo menos comigo se pode ter uma hora ou duas.