

CUM SĂ  
TRANSFORMI  
DIFICULTĂȚILE ÎN AVANTAJE

# ASCENDENT

**LAURA HUANG**

Traducere  
din engleză de  
Dan Bălănescu



# Cuprins

Introducere ..... 9

1. Muncește din greu, *plus* ..... 21

## PARTEA I | Îmbogățește

2. Bunurile tale de bază ..... 41

3. Recunoașterea neconcordanței ..... 55

4. Valoarea constrângerilor ..... 73

5. Cizelarea instinctelor și a ceea ce pui pe masă ..... 89

## PARTEA A II-A | Delectează

6. Forța surprizei ..... 113

7. Improvizarea contemplativă ..... 127

8. Modelare și delectare in situ ..... 141

### **PARTEA A III-A | Ghidează**

<b>9.</b> Toate felurile în care lucește diamantul tău .....	157
<b>10.</b> Întoarcerea prejudecăților și a stereotipurilor în favoarea ta .....	177
<b>11.</b> Formularea percepțiilor și a atributelor în stilul tău .....	193
<b>12.</b> Ai nevoie de cel puțin două puncte pentru a trasa o traiectorie .....	207

### **PARTEA A IV-A | Antrenează**

<b>13.</b> Consolidează-ți ascendentul .....	223
Principiile ascendentului .....	233
Mulțumiri .....	235
Note .....	237

# Introducere

Un coleg mi-a povestit recent despre o persoană care a reușit să obțină o întrevedere față în față cu Elon Musk, antreprenorul celebru pentru înființarea Tesla și SpaceX. Să obții o întrevedere cu el nu este un lucru ușor. Vorbim despre un om care, odată, a cerut propriei universități (Wharton School de la Universitatea din Pennsylvania) să nu îl sune mai mult de o dată pe an, ba chiar și atunci răspunsul va fi, probabil, negativ. Averea netă a lui Musk este estimată la 20,2 miliarde de dolari, așadar, fiecare minut din timpul său valorează mii de dolari, chiar și după un calcul conservator.

Dar motivul pentru care această poveste este demnă de atenție nu este acela că o persoană necunoscută, neimportantă a reușit să obțină o întrevedere cu Musk. Ci pentru că Elon a pus punct întrevederii după doar 30 de secunde. Legenda e că i-a aruncat o privire vizitatorului și i-a spus: „Nu. Ieși afară din biroul meu”.

Asta arată cât de greu este să ai acces la cineva de acest calibru. (Și, chiar dacă ajungi acolo, nu ai nicio garanție că vei fi ascultat.) Evidențiază cât de brutali și de inflexibili trebuie să fie cei bogați și puternici pentru a se concentra asupra a ceea ce le folosește în propriile cariere. Demonstrează că timpul și resursele unei persoane ca Musk sunt atât de bine protejate, încât accesul – pentru a nu mai vorbi de câștigurile care ar putea rezulta – este aproape imposibil.

Când această persoană a terminat să-mi spună povestea, a comentat: „Oricum, nu știu dacă această poveste este, de fapt, adevărată”.

La care eu am răspuns: „E adevărată”. Și știu că e adevărată, pentru că persoana care a fost dată afară din biroul lui Elon Musk sunt eu.

Întâlnirea cu Elon a fost norocoasă. Un prieten de-al meu era în public atunci când Elon a rostit un discurs la începerea cursurilor universitare și a avut norocul să obțină datele de contact ale miliardarului. Și așa s-a întâmplat ca acest prieten al meu, Byron (care, cu generozitate, m-a luat cu el) și cu mine să ajungem să așteptăm întrederea cu Musk, în biroul lui de la SpaceX.

Byron știa că eu lucrez la o cercetare pe marginea provocărilor cu care se confruntă start-up-urile din segmentul privat al industriei spațiale când intră în competiție cu jucători importanți precum Boeing, Lockheed Martin și chiar cu guvernul SUA și NASA.<sup>1</sup> Ne-am gândit să vorbim cu Elon despre ideile sale referitoare la viitorul turismului spațial privat – șansa oferită oamenilor normali („normali” fiind cei care își permit să cheltuiască 200 000 de dolari pentru o călătorie cu naveta spațială) de a face un zbor suborbital ca să experimenteze 3 până la 6 minute de imponderabilitate, imaginea unui câmp stelar clar și priveliștea Pământului curbat de dedesubt.

Știind cât de deosebită era această oportunitate, Byron și cu mine ne-am pregătit bine. Am muncit din greu și am depus mari eforturi în cercetarea noastră. Cunoșteam imens de multe lucruri despre SpaceX și despre industria spațială privată. Cunoșteam întreaga poveste de viață a lui Elon. Aveam la îndemână o listă de întrebări bine alese și inteligente. Aveam subiecte precise în minte, înțelegerea evenimentelor curente pe care le-ar fi putut menționa și o perspectivă serioasă asupra

tuturor aspectelor afacerilor sale (nu doar SpaceX, ci și Tesla, PayPal și chiar Hyperloop). Aveam chiar niște idei despre cum îi puteam ajuta companiile și aveam și un mic dar pentru el. Eram pregătiți.

Doar că niciunul dintre eforturile noastre nu a contat prea mult. Deoarece, după cum am sugerat mai devreme, ne-a dat afară din birou (care nu era decât un separeu în colțul unui spațiu comun de lucru, în caz că ar interesa pe cineva).

Aproape. Tocmai aici povestea a fost greșită. Elon chiar *a încercat* să ne dea afară din biroul lui. Dar cumva am reușit să ne recăpătăm stăpânirea de sine și să preschimbăm ceea ce era aproape un dezastru de 30 de secunde într-o conversație reconfortantă de o oră.

Este adevărat că primul cuvânt pe care ni l-a spus a fost *nu*. Literalmente, ne-am așezat, el s-a uitat la noi și a spus „Nu”. Eu eram total dezorientată, l-am privit drept în ochi și am întrebat: „Nu?” La care el a răspuns: „Nu”. Și apoi ne-a cerut să plecăm.

Cumva, în acest moment confuz gen „Să-mi bag...”, am realizat că privirea lui, de fapt, nu era ațintită asupra noastră. Era ațintită asupra a ceva ce ținea Byron: darul pe care i-l aduseserăm.

Am realizat că Elon nu știa că suntem cadre universitare. A crezut că eram niște antreprenori care încercau să îi propună ceva, iar darul era un prototip al produsului. Credea că vrem ceva de la el: susținerea lui, banii lui sau vreun sprijin pentru compania pe care se presupunea că o lansăm. Evident că a spus nu. Vorbim de un om căruia i se cer *permanent* lucruri și care este mereu bombardat cu cereri. Răspunsul lui implicit trebuia să fie nu. Chiar când cererile veneau din partea unor oameni perfect legitimi și influenți –, dar mai ales când veneau de la doi oameni tineri și aparent neimportanți.

Și așa se face că întâlnirea s-a terminat aproape dezastruos – atât că, din senin, am făcut ceva care l-a binedispus într-un mod neașteptat.

Nu a fost nimic special. Cu siguranță nu a fost premeditat. Pur și simplu am început să chicotesc. Poate că ar fi trebuit, pur și simplu, să dau din cap politicos și să plec, dar chicoteala mea l-a pus pe gânduri. În mijlocul acestui râs necontrolat am bolborosit: „Crezi că vrem să-ți vindem ceva? (*alt râs necontrolat*) Nu-ți vrem banii... Ce, te crezi bogat sau ceva?”

Asta l-a bulversat complet, iar apoi *el* a început să râdă necontrolat.\* A realizat că nu vrem nimic de la el (sau, cel puțin, nu voiam banii sau susținerea lui pentru „produsul” nostru), iar noi i-am intrat suficient de mult sub piele măcar pentru a nu ne mai da afară din birou.

Adevărul este că am avut o întâlnire grozavă. Am pălăvrăgit, am dezbătut, am glumit și, în final, eram ca niște vechi prieteni (OK, nu chiar așa, dar m-a îmbrățișat la ieșire).<sup>2</sup>

Și, la plecare, Elon ne-a dat o carte de vizită cu datele cuiva care conducea operațiunile pentru SpaceX. Ne-a spus că ne-ar putea ajuta să găsim mai multe informații despre ce studiam noi. În cele din urmă, ne-a oferit exact tipul de resurse și relații pe care a crezut inițial că le vrem.

De ce am reușit să întoarcem situația și să ne facem simpatici?

Am obținut un ascendent. Am obținut un ascendent asupra unuia dintre cei mai bogați și mai puternici oameni din țară.

Ce vreau să spun prin „ascendent”? A avea un ascendent înseamnă a obține un avantaj, dar e ceva mai mult decât un

---

\* Habar nu am de ce m-a găsit atât de amuzantă, dar au fost făcute studii despre mimică, iar acestea sugerează că, în situații incerte, oamenii își pot imita comportamentul și acțiunile, așa că asta e.

avantaj. Înseamnă a recunoaște că alții au propria lor percepție despre noi, corectă sau greșită. Când recunoști puterea în acele percepții și înveți să le folosești în favoarea ta, îți crezi un ascendent.

Unele persoane par să fie înzestrate cu un avantaj unic prin aceea că pot executa mai repede și mai bine și pot obține lucrurile de care au nevoie, deoarece sunt astfel poziționate, încât alții îi ajută să avanseze. Oamenii aceștia au o cale bine bătătorită spre succes, ceva ce, pur și simplu, le facilitează succesul și realizările. Este ca și cum ai vâsli în sensul curentului.

În anumite situații, te-ai putea afla într-o astfel de situație. Dar în *multe* situații – acelea care sunt totuși importante și decisive – nu ești.

Obținerea unui ascendent înseamnă a ști că, chiar fără anumite înzestrări, îți poți *crea* un avantaj pentru tine însuși, mai ales în situațiile cele mai solicitante și mai semnificative.

Și încă ceva.

În general, oamenii subestimează două lucruri:

1. Cât este de greu să pui piciorul în prag ca intrus (indiferent ce ar însemna „intrus” pentru tine).
2. Cât de larg se deschid ușile când ești în interior.

Despre asta este această carte. Îți poți crea propriul ascendent și poți deschide uși – uși larg deschise – pentru tine însuși.

Obținerea unui ascendent este esențială în aproape toate situațiile. Uneori, asta înseamnă să preiei controlul asupra provocărilor curente dificile, precum întâlnirile de afaceri, interviurile de angajare sau prezentările publice. Dar înseamnă și să-ți promovezi cariera în mod strategic pe termen lung. Inechitatea structurală și predilecțiile sunt reale și trebuie să recunoaștem că joacă un rol semnificativ în succesul oamenilor. Această



carte vorbește despre depășirea celor pe care îi vedem, de regulă, că au un avantaj și despre cum a avea un *ascendent* transcende genul, rasa, etnia, vârsta și bogăția, astfel încât să prosperi și să înflorești indiferent de acești factori. Crearea unui ascendent înseamnă că ne conferim capacitatea de a transforma aceste dezavantaje în beneficii unice – de a transforma dificultățile într-un avantaj.

Pe parcursul carierei mele, i-am studiat pe cei care au fost *subestimați* și *dezavantajați* – antreprenori care nu reușesc să obțină finanțare pentru afacerile lor<sup>3</sup>, angajați care nu reușesc niciodată să ajungă la nivelurile superioare ale unei organizații<sup>4</sup>, pacienți care mor în camerele de gardă din cauza unui tratament discriminatoriu<sup>5</sup>. Am analizat cum, urmare acestui fapt, ne formăm percepții și atribuim însușiri caracterului și competențelor oamenilor<sup>6</sup>. Am studiat cum factorii „soft” – precum personalitatea, măsura în care ești considerat de încredere, pasionat sau implicat și felul în care interacționezi cu oamenii – mai degrabă decât datele obiective determină deciziile și rezultatele persoanelor și firmelor. Munca m-a ajutat să-mi înțeleg propria călătorie – dintr-un copil de imigranți cu un început umil și după ani întregi în care am fost subestimată și m-am confruntat cu obstacole și dificultăți la ceea ce sunt acum, un profesor la Harvard suficient de privilegiat pentru a împărtăși ceea ce am învățat despre cum oamenii își pot crea propriul ascendent.

Am învățat din propria mea experiență, împărtășind ceea ce îmi trecea prin minte când îi înfruntam pe cei care mă subestimau. De asemenea, am căutat persoane, echipe și companii – dintre care unele păreau că au avut întotdeauna, în mod natural, un ascendent, altele care au fost nevoite să-și formeze

---

\* Uneori am propus să redenumim „abilitățile soft” ca „abilități principale” sau chiar ca „abilități de putere” fix din acest motiv. Nu poți avea cu adevărat succes fără ele.

un ascendent, iar altele care au avut un ascendent și l-au pierdut. Spun poveștile lor și pe ale mele deoarece am văzut puterea celor capabili să ia percepțiile, atributele și stereotipurile altora – chiar lucrurile menite să îi dezavantajeze personal – și să le transforme pentru a lucra în favoarea lor. Aceștia sunt oamenii și companiile care au transformat adversitatea în avantaj, obstacolele, în oportunități și prejudecățile, în șanse. Alături de poveștile lor, voi explica teoriile și cercetările sociologice, psihologice și economice.

Această carte *nu* este despre „manipularea sistemului” sau despre bizuirea pe metode nesincere; nu există o formulă magică ce îți asigură un succes imediat. În schimb, îți voi arăta cum îți poți valorifica personalitatea și calitățile – și chiar slăbiciunile – pentru a crea un ascendent unic. Cu cât te implici mai mult în crearea acestui ascendent, cu atât mai puternic devine – un avantaj care ar putea fi doar al tău.

Și aceasta este cheia, deoarece nu numai că te vei cunoaște mai intim, dar vei avea și instrumentele necesare pentru a influența modul în care alții te apreciază și te înțeleg. Cei care sunt capabili să creeze cel mai eficient și mai durabil ascendent sunt cei care sunt cei mai sinceri, deoarece ascendentul provine din autenticitate și autocunoaștere.

Indiferent dacă pare să fie prin intermediul unui proces serios și premeditat sau printr-o reacție naturală spontană, poți influența în mod eficient circumstanțele externe în favoarea ta – așa cum am făcut noi cu Elon.

Deoarece am reușit să-i facem plăcere lui Elon în mod spontan, ni s-a deschis o ușă prin care i-am contrazis percepția că am fi antreprenori care îi ceream bani. În momentul acela ne-a putut percepe așa cum doream noi, și nu în funcție de stereotipurile și judecățile lui rapide. La rândul nostru, i-am arătat cum putem adăuga valoare discuției noastre și cum, interacționând

cu noi, și-a îmbogățit propria perspectivă. Cei care pot crea așa ceva pentru ei înșiși sunt cei care *Îmbogățesc, Delectează și Ghidează* – pentru a-și susține *Efortul*. Aceste patru concepte formează structura principală a acestei cărți.

Prima parte a acestei cărți este numită „Îmbogățește”. Fundamentul ascendentului tău este capacitatea de a oferi valoare și de a-i îmbogăți pe cei din jur. Secțiunea aceasta se axează pe diferența dintre cei care îmbogățesc și aduc cu adevărat valoare altora și cei care, de fapt, nu aduc valoare (dar se pricep să-i convingă pe alții că o fac). Primii sunt cei care au un ascendent; ei *aduc* valoare, nu pozează în legătură cu presupusa valoare pe care o aduc (cunoaștem cu toții astfel de oameni). Totuși cei care au un ascendent sunt capabili să demonstreze și să comunice în mod eficient despre valoarea pe care o aduc, în loc să-i lase pe alții să ghicească.

Îți voi împărtăși unele dintre modalitățile prin care poți identifica felul în care poți adăuga valoare, astfel încât să crezi un ascendent, precum și instrumentele pe care le ai la dispoziție atât pentru a identifica, cât și pentru a comunica valoarea pe care o aduci. Te provoc să te gândești de ce vedem constrângerile ca pe niște impedimente și îți voi spune povești despre cum le putem preschimba în oportunități. Pe parcurs, vei descoperi importanța autocunoașterii, care furnizează un tip unic de valoare: având un ochi asupra propriilor tale calități și curențe, îți poți crea propriile avantaje unice.

A doua parte a acestei cărți este numită „Delectează”. Înainte să poți crea valoare, trebuie să ai acces. Byron și cu mine știam cum putem îmbogăți afacerile lui Elon -, dar el nu știa. În prealabil a trebuit să-l delectăm pentru a avea ocazia să-i arătăm cum îi putem aduce valoare. Cei care înțeleg deja cum pot îmbogăți sunt cei mai înzestrați pentru a delecta. Îți voi arăta ce înseamnă să delectezi o altă persoană și de ce este

atât de important. Vei vedea că a delecta nu este sinonim cu a fi fermecător, cu a distra sau cu a fi charismatic în sens obișnuit. Toată lumea are puterea de a face plăcere, după cum vei învăța din povestea unei femei care a fost concediată și a ajuns să fie implorată să rămână. Vei vedea cum plăcerea poate contribui la atenuarea scepticismului și a îndoielilor, cum regizorul unui film faimos a reușit să convingă o trupă și mai faimoasă să lase deoparte stereotipurile pentru a putea rescrie împreună scenariul despre preferințe și prejudecăți și cum un tată a fost în măsură să schimbe perspectiva tinerei sale fiice despre ceea ce înseamnă să fii o persoană emancipată și curajoasă, astfel încât să aibă și ea un ascendent.

A treia parte a acestei cărți este numită „Orientează”. Obținerea unui ascendent este despre relația dintre tine și alte persoane. Este despre a parcurge percepțiile pe care le avem despre noi înșine, percepțiile pe care alții le au despre noi și aprecierile despre abilitățile, competențele și caracterul nostru care determină un rezultat. Această secțiune ne explică modul în care ne putem responsabiliza pentru a ne orienta spre propriile contexte.

Când știm (și putem înțelege) cum ne văd alții, putem orienta și redirecționa acea percepție, astfel încât să putem influența modul în care aceștia înțeleg și apreciază valoarea de care dispunem și ascendentul pe care îl aducem. Vei vedea cum acest lucru a înlesnit călătoria unei femei de la poziția de contabil la cea de director în cadrul companiei Louis Vuitton și cum un antreprenor a obținut o finanțare uriașă în ciuda faptului că, inițial, fusese umilit din cauza accentului său străin. De acolo, voi analiza cum se face că, atunci când stăpânim mai bine ceea ce este în interiorul nostru, fiind îngăduitori cu ceea ce ne înconjoară, ajungem să îi influențăm pe alții mai organic și mai autentic, consolidând ascendentul pe care îl avem.

Voi încheia cu partea intitulată „Antrenează”, în care voi arăta cum efortul și munca susținută consolidează ascendentul pe care ți l-ai creat. Uneori, contează și ceea ce *facem*, nu numai efortul pe care îl depunem în a *nu* face ceva. Nu mă înțelege greșit – a munci din greu este esențial. Dar, în cele din urmă, dobândirea unui ascendent necesită o muncă susținută, *plus*. Trebuie să muncești din greu, dar, când atât de multe decizii sunt determinate de percepția exterioară a altora, trebuie să știi și cum să-ți dozezi efortul.

Când înveți să identifici ce sunt aceste percepții, cum operează și ce aprecieri fac oamenii în legătură cu caracterul și abilitățile tale, te poți mobiliza pentru a înfrunta provocările cu eleganță și pentru a-ți netezi calea spre succes. Îți asiguri abilitatea de a le face plăcere altora, de a deschide oportunități și de a ghida strategic interacțiunile pe care le ai cu alții. Pe scurt: crezi un ascendent.

O notă finală: când am fost abordată prima dată să scriu această carte, am fost extrem de ezitantă. Nu am vrut să scriu ceva care să fie identic cu lucrările scrise de alți profesori de la facultăți economice. Am subliniat că nu aș putea da exemple despre persoane remarcabile, bine-cunoscute și despre felul în care și-au dobândit ascendentul. Nu aș putea prezenta povești idealizate despre persoane pe care le cunoaștem, precum Thomas Edison\*, Elvis Presley, Bruce Lee, Margaret Thatcher, W.E.B. Du Bois și Frida Khalo. În schimb, aș spune povești despre Oussama, un bărbat franco-libanez greu de descris, care așa mult m-a fermecat cu povestea lui, încât am ajuns să-i spun soțului meu să aplice pentru un loc de muncă la compania pe care Oussama a fondat-o ulterior. Pentru fiecare poveste pe care o spuneam despre cineva precum patinatoarea Mirai

---

\* Care, apropo, a fost, de fapt, un om de afaceri nemilos care a furat idei de la oameni și a pretins că sunt ale lui, după cum am descoperit.

Nagasu, medaliată olimpic, ofeream un număr dublu de exemple despre oameni precum Oussama sau despre coafeza mea din cartier, Jennie, sau despre Peter, un student de-al meu care își căuta un stagiu de practică.

Dar tocmai *pentru că* pot împărtăși poveștile unor oameni obișnuiți care nu și-au pus piciorul în prag am acceptat, în cele din urmă, să scriu această carte. Speranța mea este că, cu ajutorul experiențelor unor persoane normale, dar neexceptionale, ca tine și ca mine, vei vedea cum au reușit să-și creeze un ascendent, în ciuda dezavantajelor lor aparente. Sper că vei vedea puterea și potențialul de a-ți crea un ascendent, în situațiile în care *ești* subestimat, așa cum am învățat din anii mei de cercetare a dezavantajului. Și mai sper că cercetările și relatările din această carte îți vor arăta ce funcționează, dar și, la fel de important, ce nu funcționează.

# 1 | Muncește din greu, plus

Uneori, succesul este deghizat în muncă asiduă.

**S. Truett Cathy**

În 2018, Mirai Nagasu a devenit prima femeie americană care a reușit o săritură triplu axel la jocurile olimpice. Cum a reușit? Prin muncă asiduă și perseverență, desigur.

Înainte să pună piciorul pe un patinoar, Nagasu și-a petrecut o mare parte din copilărie în depozitul unui restaurant de sushi pe care părinții ei îl dețineau într-o suburbie a Los Angelesului. Nu și-au permis să-i angajeze o bonă, așa că, în timp ce lucrau, Nagasu își făcea temele singură, iar apoi dormea pe o saltea de yoga până la ora închiderii. Acolo, susține ea, a deprins aceste importante abilități de viață care sunt perseverența și munca asiduă. „Am o foarte bună etică a muncii deoarece mi-am văzut părinții muncind foarte mult”, a spus odată Nagasu. Vorbește adesea despre cum tatăl ei, Kiyoto, a refuzat să-și ia vacanțe, rareori luându-și liber deoarece închiderea restaurantului ar fi însemnat ca angajații să rămână neplătiți. De fapt, chiar în seara în care ea a reușit istorica săritură triplu axel, părinții erau la restaurant și serveau cina la ora de vârf.

Cu acest tip de etică a muncii și de determinare, nu e de mirare că și colegii ei din echipa olimpică, precum Vincent Zhou, care a scris istorie la olimpiadă când a reușit primul

cvadruplu lutz, au descris-o pe Nagasu drept „cea mai muncitoare persoană pe care o știi”.<sup>1</sup>

Povestea lui Nagasu ilustrează o credință fundamentală: cei care muncesc din greu și depun efort vor fi răsplătiți. Îi învățăm acest lucru pe copii de la bun început și chiar insistăm asupra acestui sfat când, inevitabil, se confruntă cu provocări și dezamăgiri, reîntărind faptul că munca grea este cheia spre succes.

Da, poți să treci prin greutăți și eșecuri, dar, cu și mai multă muncă, cu efort și perseverență vei reuși. Cu toții am auzit o versiune a acestei povești. Este un mesaj universal întipărit în mintea noastră, un fenomen care transcende culturile. „Roma nu a fost construită într-o zi, dar nu pridideau cu punerea cărămizilor”. „Un învingător este un ratat care a mai încercat o dată.”\* „Cea mai sigură cale spre reușită este ca, pur și simplu, să mai încerci o dată.”

În familia mea, pe măsură ce creșteau, se relua mereu povestea despre mama mea care imigrase în Statele Unite din Taiwan cu doar 22 de dolari în buzunar. Prin perseverență și muncă grea, a reușit să ne asigure mie și fratelui meu tot ce aveam nevoie, chiar după ce l-a pierdut pe tata și a ajuns mamă singură.

Mulți dintre noi avem o anumită versiune a acestei povești de familie. Este reiterată și în cărțile pe care le citim și în filmele pe care le vizionăm. Precum Daniel-san din *Karate Kid*\*\* , un adolescent hărțuit de colegi care a învățat autoapărarea de la dl Miyagi, un grădinar vârstnic care era și maestru de karate. Cu perseverență și cu muncă grea, nu numai că Daniel își învinge inamicii în turneul final, dar rămâne și cu fata. *Braveheart*\*\*\*

---

\* Deși, sincer vorbind, uneori asta mă face să mă simt ca o ratată.

\*\* Versiunea originală din 1984 – din punctul meu de vedere, singura versiune.

\*\*\* Îmi place și *Slumdog Millionaire* (2009), în care un chaiwala (persoană care prepară ceai), un orfan analfabet din mahalalele Indiei, este pe punctul de a câștiga premiul cel mare într-o populară emisiune-concurs TV.



l-a văzut cineva? Povestea unui bărbat care pornește să răzbune moartea rudelor și a miresei sale secrete, sfidând autoritatea unor conducători puternici pentru a deveni un simbol al libertății în țara sa. Nu este de mirare că a obținut încasări de 210,4 milioane de dolari pe plan mondial și a câștigat cinci premii Oscar, inclusiv pentru cel mai bun film, cel mai bun regizor și cea mai bună imagine – o poveste extrem de puternică care ne dă speranță și forța de a lupta până la capăt.

Este un sentiment adânc înrădăcinat care transcende și granițele culturale. Povești precum cea a lui Gac Filipaj, un refugiat albanez care a fost om de serviciu aproape două decenii, timp în care a spălat podelele și a golit coșurile de gunoi. În ciuda muncii istovitoare și a salariului mic, a pus deoparte bani și energie pentru una-două ore de studiu în fiecare semestru. La vârsta de 52 de ani și-a primit diploma, absolvind cu onoruri.<sup>2</sup>

Sunt povești precum cea a lui Sanghoon, care a fost crescut într-o mică fermă dintr-un sătuc. Era nevoit să meargă pe jos peste șase kilometri pentru a ajunge la o școală cu o singură sală de clasă, dar prin muncă grea și determinare a ajuns să urmeze cursurile Universității Sungkyunkwan, una dintre cele mai prestigioase universități din Seul, Coreea de Sud, și să devină fizician specializat în domeniul nuclear.<sup>3</sup>

Într-o perioadă în care clasele sociale sunt în prim-plan, povești ca acestea ne reamintesc că, deși există diferențe între categoriile sociale, mobilitatea socială este posibilă. Mediul tău social nu îți reduce așteptările pe care le ai pentru reușita în viață – dacă o obții prin muncă.

Dar realitatea rareori se manifestă astfel. Ce-ar fi să ne reîntoarcem la Mirai Nagasu și la ce s-a întâmplat *cu adevărat*? Ei bine, înainte de triumfătoarea ei săritură triplu axel de la Olimpiada din 2018, a fost exclusă fără menajamente din echipa de patinaj care a participat la Olimpiada din 2014. S-a clasat