

AMANDA PALMER



*Lo que he aprendido
sobre dar, aceptar
y no sufrir*

prólogo de **BRENÉ BROWN**

El arte de pedir

*Lo que he aprendido
sobre dar, aceptar y no sufrir*

AMANDA PALMER

GUILLEM USANDIZAGA

PRÓLOGO DE BRENÉ BROWN

COLECCIÓN NOEMA



Título:

El arte de pedir

© Amanda Palmer, 2014

Edición original en inglés: *The Art of Asking or How I Learned to Stop Worrying and Let People Help* Grand Central Publishing, Hachette Book Group, 2014

De esta edición:

© Turner Publicaciones S.L., 2015

Rafael Calvo, 42

28010 Madrid

www.turnerlibros.com

Primera edición: marzo de 2015

De la traducción del inglés: © Guillem Usandizaga

ISBN: 978-84-16354-47-4

Diseño de cubierta:

Elizabeth Connor © Hachette Book Group, 2014

Fotografías de cubierta y contracubierta: © Allan Amato

Maquillaje corporal de Jason Shawn Alexander

Fotografía del lomo y la solapa izquierda: © Geoff Spear

La editorial agradece todos los comentarios y observaciones:

turner@turnerlibros.com

Reservados todos los derechos en lengua castellana. No está permitida la reproducción total ni parcial de esta obra, ni su tratamiento o transmisión por ningún medio o método sin la autorización por escrito de la editorial.

DEDICO ESTE LIBRO A MI *MUTTI*,
que con su amor fue la primera que me enseñó a pedir.

Índice

Prólogo

Capítulo 1

Capítulo 2

Capítulo 3

Capítulo 4

Capítulo 5

Capítulo 6

Capítulo 7

Capítulo 8

Capítulo 9

Capítulo 10

Epílogo

Posfacio

Nota de la autora

Agradecimientos

PRÓLOGO, **por Brené Brown**

*H*ace más o menos una década, Amanda actuaba en las calles de Boston como estatua humana: una estatua de novia, de cara blanca y dos metros y medio de altura, para ser precisos. Desde lejos podía contemplarse a un transeúnte que se detenía para echar dinero en el sombrero que había delante de la caja y sonreía cuando Amanda lo miraba afectuosamente a los ojos y le entregaba una flor de su ramo. Verme a mí habría sido más difícil. Yo habría sido de los que dan un rodeo para evitar a la estatua humana. No es que yo no eche mis dólares en los sombreros de los artistas callejeros, al contrario. Solo que me gusta mantener una distancia prudencial y luego, de la forma más discreta posible, soltar el dinero y volver derechita al anonimato. Hubiera hecho cualquier cosa para que mi mirada no se cruzase con la de una estatua. No quería una flor; quería pasar inadvertida.

A primera vista, Amanda Palmer y yo no tenemos nada en común. Mientras ella, sin nada más encima que el ukelele rojo y las botas militares, vuela de mano en mano por encima del público de un concierto en Berlín, o conspira para dar un golpe de estado al sector musical, lo más probable es que yo conduzca un coche compartido, recopile datos o, si es domingo, puede incluso que me acerque a la iglesia.

Pero este libro no trata de la observación de la gente desde una distancia prudencial, ese lugar seductor en el que la mayoría vivimos, nos escondemos y adonde huimos

buscando lo que nos parece emocionalmente seguro. *El arte de pedir* es un libro sobre ganarse la confianza y acercarse lo máximo al amor, la vulnerabilidad y la conexión. Incómoda, peligrosa y hermosamente cerca. E incómodamente cerca es donde tenemos que estar si queremos darle una vuelta a esta cultura de escasez y honda desconfianza.

La distancia es mentirosa. Distorsiona la forma en la que nos vemos y la forma en la que nos comprendemos unos a otros. Muy pocos escritores pueden abrirnos los ojos a esa realidad como lo hace Amanda. Su vida y su trayectoria son un estudio de la intimidad y la conexión. Su laboratorio es su historia de amor con su arte, su comunidad y la gente con la que comparte su existencia.

He pasado la mayor parte de mi vida intentando crear una distancia prudencial entre yo y cualquier cosa que me pareciera incierta o cualquier persona que pudiera hacerme daño. Sin embargo, igual que Amanda, he descubierto que la mejor manera de ver la luz en la oscuridad no es mantener las distancias con la gente, sino ir a su encuentro.

A fin de cuentas, Amanda y yo no somos nada distintas. No lo somos cuando uno mira de cerca, que en definitiva es la única mirada que importa si hablamos de conectar.

La familia, la investigación y la iglesia son los lugares a los que acudo para dejarme llevar y con los que me siento identificada. Son los lugares a los que me dirijo para colmar mis necesidades: amor, conexión y fe. Y últimamente, por influencia de Amanda, si estoy cansada o asustada o si necesito algo de mi gente, lo pido. No es lo que mejor se me da, pero lo hago. Y ¿saben lo que me gusta más de Amanda? Su sinceridad. A ella pedir tampoco se le da de maravilla. Le cuesta como a todos. Y es en sus historias sobre el esfuerzo de mostrarse y de ser vulnerable donde me veo más claramente reflejada, yo, mis conflictos y la humanidad que compartimos.

Este libro es un regalo que nos ofrece una artista desinhibida, una innovadora valiente, una alborotadora esforzada, una mujer que tiene la capacidad, perfectamente adaptada y conseguida con mucho empeño, de adentrarse en los rincones de la humanidad que más necesitan ser expuestos. Tomen la flor.

EL
ARTE de PEDIR



—¿**A**LGUIEN TIENE UN TAMPÓN? ME ACABA DE BAJAR LA REGLA.

Lo anuncio sin dirigirme a nadie en especial en el baño de chicas de un restaurante de San Francisco, en el vestuario mixto de un festival de música en Praga, o a los desprevenidos invitados de una fiesta en Sidney, Múnich o Cincinnati reunidos en la cocina del anfitrión.

En todo el mundo, siempre he visto y oído el rumor de las manos femeninas entre mochilas y bolsos hasta el momento triunfal en que una desconocida saca un tampón con una sonrisa amable. Nunca se intercambia dinero. La interpretación tácita universal es:

Hoy soy yo la que lo necesita; mañana serás tú.

Hay un círculo del tampón, constante y kármico. Y he descubierto que también existe con los pañuelos de papel, los cigarrillos y los bolígrafos.

Me he preguntado muchas veces: ¿hay mujeres que no lo piden por vergüenza? ¿Mujeres que prefieren enrollarse un fajo de papel higiénico en la ropa interior antes que atreverse a pedir un favor en una habitación llena de desconocidas? Debe de haberlas, pero no me cuento entre ellas. Qué va. No me da ningún miedo pedir lo que sea.

Yo soy una DESVERGONZADA.

O eso creo.

* * *

Tengo treinta y ocho años. Monté mi primer grupo, The Dresden Dolls, a los veinticinco y no publiqué mi primer

disco en un sello importante hasta los veintiocho, lo que según la industria musical tradicional es una edad geriátrica para debutar.

Durante los últimos trece años aproximadamente, casi siempre he estado de gira, durmiendo apenas unas pocas noches en el mismo sitio, dedicada a tocar en público sin parar, en casi todas las situaciones imaginables. Salas de conciertos, bares, teatros, estadios, festivales, desde el CBGB de Nueva York a la ópera de Sidney. En el Symphony Hall de Boston he tocado veladas enteras con la mundialmente conocida orquesta de mi ciudad natal. He conocido a mis ídolos y en algún caso he ido de gira con ellos: Cyndi Lauper, Trent Reznor de Nine Inch Nails, David Bowie, "Weird Al" Yankovic y Peter de Peter, Paul and Mary. He escrito, tocado y cantado cientos de canciones en estudios de grabación de todo el mundo.

Me alegro de haber empezado tarde. Me ha dado tiempo de vivir una vida normal, y una larga serie de años en los que cada mes he tenido que ingeniármelas para pagar el alquiler. Pasé los últimos años de la adolescencia y la década de los veinte saltando entre docenas de trabajos, pero sobre todo hice de estatua humana, de actriz callejera plantada en medio de la acera vestida de novia y con la cara pintada de blanco. (Has visto una estatua humana alguna vez, ¿verdad? Seguramente te has preguntado quiénes somos en la vida real. Saludos. Somos de verdad).

Hacer de estatua era un trabajo que encarnaba la manifestación pura y física de pedir: me pasé cinco años inmóvil, encaramada a una caja de plástico de las que se usan para repartir la leche, con un sombrero a mis pies, esperando que los transeúntes soltaran un dólar a cambio de un instante de conexión humana.

A los veintipocos también exploré otras instructivas formas de empleo: serví cafés y helados por nueve dólares y medio la hora (más propinas); fui masajista sin licencia en

mi habitación de la residencia de estudiantes de la universidad (no había “final feliz”, treinta y cinco dólares la hora); consultora de *naming* y *branding* para empresas de internet (dos mil dólares por lista de nombres disponibles); autora y directora de teatro (normalmente no remunerado: de hecho, muchas veces perdía dinero comprando objetos de atrezo); camarera en una cervecería alemana al aire libre (unos setenta y cinco marcos por noche, con las propinas); vendedora de ropa reciclada que compraba en tiendas de segunda mano y revendía a mis compañeros de la universidad (podía ganar cincuenta dólares en un día); ayudante en una tienda de marcos de cuadros (catorce dólares la hora); actriz en películas experimentales (remunerado en forma de alegría, vino y pizza); modelo de dibujo y pintura de desnudo para escuelas de arte (de doce a dieciocho dólares la hora); organizadora y anfitriona de exposiciones *underground* (daba lo suficiente para cubrir el alcohol y el local); guardarropa en fiestas ilegales fetichistas (cien dólares por fiesta) y, a través de ese trabajo, ayudante de costura para un fabricante de esposas de cuero a medida (veinte dólares por hora); *striper* (unos cincuenta dólares la hora, pero dependía mucho de la noche); y -por poco tiempo- ama sadomaso (trescientos cincuenta dólares por hora, pero obviamente había gastos de vestuario y accesorios inevitables).

Cada uno de estos trabajos me enseñó algo de la vulnerabilidad humana.

Sobre todo, aprendí mucho sobre pedir.

Casi cualquier encuentro humano importante se reduce al acto, y al arte, de pedir.

Pedir es por sí mismo el componente básico de toda relación. Continuamente y en general de forma indirecta, frecuentemente sin palabras, nos *pedimos* cosas unos a los otros -a nuestros jefes, nuestros cónyuges, nuestros

amigos, nuestros empleados- con el objetivo de construir y mantener nuestras relaciones.

¿Me ayudarás?

¿Puedo confiar en ti?

¿Me la vas a jugar?

¿De verdad estás seguro de que puedo confiar en ti?

Y muy a menudo, en el fondo, estas preguntas tienen su origen en nuestro anhelo, básico y humano, de saber lo siguiente:

¿Me quieres?

En 2012 me invitaron a participar en las conferencias TED con una charla. Esto me abrumó: yo no soy conferenciante profesional. Después de haber conseguido librarme —a la vista de todo el mundo— de mi contrato de grabación con un gran sello algunos años atrás, había decidido que me dirigiría a mis fans para producir mi siguiente álbum a través de Kickstarter, una plataforma de micromecenazgo o “*crowdfunding*” que acababa de inaugurarse brindando a miles de creadores la posibilidad de financiar su trabajo con el apoyo directo de sus seguidores. Mis patrocinadores de Kickstarter se habían gastado en total 1,2 millones de dólares para reservar y pagar mi último álbum con todo el grupo, *Theatre Is Evil*, lo que lo convirtió en el mayor proyecto musical en la historia del micromecenazgo.

Para quien no lo sepa, el *crowdfunding* es una forma de recaudar dinero para proyectos (creativos, tecnológicos, personales o de otro tipo) pidiendo a personas (la *crowd*) que contribuyan a un único gran fondo de capital (el *funding*). Sitios como Kickstarter, Indiegogo y Go-FundMe han surgido por todo el mundo para facilitar la transacción entre los que piden ayuda y los que responden a esa

petición, y para hacer que la transacción sea lo más práctica posible.

Con todo, como cualquier herramienta de transacción, se ha vuelto complicada. Se ha convertido en un salvaje oeste virtual a medida que artistas y creadores de toda clase intentan navegar por esas nuevas y extrañas aguas en las que se intercambia dinero por arte. La misma existencia del *crowdfunding* nos ha planteado a todos una serie de preguntas subyacentes:

¿Cómo nos pedimos ayuda los unos a los otros?

¿Cuándo podemos pedirla?

¿Quién puede pedirla?

Mi Kickstarter tuvo un éxito espectacular: mis mecenas – casi veinticinco mil– seguían mi historia desde hacía años. Estuvieron encantados de poder ayudarme y de contribuir a mi independencia con respecto a un sello discográfico. No obstante, aparte de las llamadas ansiosas de periodistas que nunca habían oído hablar de mí (lo que no tiene nada de raro: *Rolling Stone* no me ha dedicado jamás ni una sola línea) y me preguntaban por qué me ayudaba toda esa gente, me sorprendieron algunas reacciones negativas. Al lanzar la campaña, me topé con un debate cultural más amplio y ya animado sobre si debía permitirse el *crowdfunding*; algunos críticos lo estaban descartando sin más como una forma burda de “mendicidad digital”.

Por lo que parece, pedir era de mal gusto. Y yo parecía la mayor culpable por muchas razones: porque ya me había promocionado un gran sello, porque tenía un marido famoso y porque era una maldita narcisista.

Las cosas fueron de mal en peor en los meses que siguieron a mi Kickstarter, cuando emprendí una gira mundial con el grupo y publiqué el llamamiento habitual que hacemos a los músicos de cada ciudad para que los que quieran se suban al escenario con nosotros y canten unas

pocas canciones. Éramos una comunidad unida y llevaba años haciendo cosas así. La prensa me despellejó.

Mi éxito de *crowdfunding*, unido a la repercusión que tuvo, llevó a TED a invitarme a mí, una rockera *indie* relativamente desconocida, a hablar doce minutos en un escenario normalmente reservado a científicos, inventores y educadores de primera línea. Descubrir exactamente lo que quería decir y la forma en la que iba a decirlo fue —por decirlo suavemente— para cagarse de miedo.

Me planteé escribir una ópera-performance de doce minutos, con ukelele y piano, que iba a llevar a escena toda mi vida desde el vientre materno hasta Kickstarter. Afortunadamente, lo descarté y opté por contar de forma más directa mi experiencia como artista callejera, el éxito del *crowdfunding*, la airada reacción que suscitó, y la innegable relación que yo percibía entre ambas cosas.

Al escribir la charla TED, pensaba en una pequeña parte de mi círculo social: los amigos músicos que estaban incómodos y avergonzados. El micromecenazgo les entusiasmaba, pero también les inquietaba. Yo había ayudado a muchos amigos que emprendieron sus propias campañas de Kickstarter y había conversado con ellos sobre sus experiencias en bares de la ciudad, en fiestas y en los camerinos antes de los conciertos. Quería abordar un tema fundamental que me preocupaba: *decirles a mis amigos artistas que no pasaba nada por pedir. No pasaba nada por pedir dinero, y no pasaba nada por pedir ayuda.*

Muchos amigos habían recurrido al *crowdfunding*, con buenos resultados, para hacer posibles sus obras: álbumes, proyectos de película, instrumentos ultramodernos, barcas fabricadas con desechos reciclados para fiestas temáticas; cosas que nunca habrían existido sin esta nueva forma de compartir e intercambiar energía. Sin embargo, a muchos se les hacía cuesta arriba. Lo había estado observando.

En todas las peticiones de micromecenazgo de la red hay un vídeo en el que el creador explica su misión y lanza el llamamiento. Sentía vergüenza ajena ante la procesión audiovisual en la que mis amigos miraban (o procuraban no mirar) a la cámara, tartamudeando: *Bueno, eso, hay que pasar el trago. Hola a todos, ehm, vamos allá. Ay, madre. Sentimos tanto tener que pedir, nos da mucho corte, pero... por favor, ayudadnos a financiar nuestro álbum, porque...*

Quería decirles a mis amigos que no solo era *innecesario* morir de vergüenza y deshacerse en disculpas, sino que además era *contraproducente*.

Quería decirles que la verdad es que a mucha gente *le encanta* ayudar a los artistas. Que no es un asunto que vaya en una sola dirección. Que los artistas en activo y el público que los apoya son dos partes necesarias de un ecosistema complejo. Que la vergüenza contamina un clima en el que se pide y se da a partir de la confianza y la franqueza. Esperaba darles una especie de permiso universal y cósmico para que dejaran de disculparse en exceso, de preocuparse, de justificarse y, por el amor de dios... se limitaran a PEDIR.

* * *

Ensayé un mes largo, yendo y viniendo por el sótano de una casa de alquiler y leí el guion de mi charla TED ante muchos amigos y familiares, tratando de condensar en doce minutos todo lo que quería decir. Después tomé un avión a Long Beach (California), respiré hondo, di la charla y el público se puso en pie para aplaudirme. A los pocos minutos de bajar del escenario, se me acercó una mujer en el vestíbulo del centro de congresos y se presentó.

Yo todavía estaba en una nube. La charla me había ocupado muchísimo espacio mental, y por fin volvía a ser dueña de mi cerebro.

—Soy la asistente de los conferenciantes -empezó.

Me quedé helada. Se suponía que la charla tenía que durar exactamente doce minutos. Hice varias pausas, tuve que recuperar el hilo y pasé de largo los trece. *Joder*, pensé, TED *me va a despedir*. Bueno, en realidad no me podían despedir. Ya estaba hecho. Pero igualmente... Le estreché la mano.

—Hola, siento muchísimo haber sobrepasado el tiempo. Lo siento muchísimo. Me dejé llevar. ¿Estuvo bien, al menos? ¿Hice una buena TED? ¿Me despediréis?

—No, boba, no te despediremos. En absoluto. Tu charla...

Y no pudo seguir. Se le llenaron los ojos de lágrimas.

Me quedé desconcertada. ¿Por qué parecía que la asistente de los conferenciantes se iba a poner a llorar delante de mí?

—Tu charla ha hecho que me diera cuenta de algo con lo que llevo años batallando. Yo también soy artista, escritora de teatro. Hay tanta gente dispuesta a ayudarme, y lo único que tengo que hacer es... pero no puedo... no soy capaz de...

—¿Pedirlo?

—Exacto, pedirlo. Así de sencillo. Tu charla ha despertado algo profundo en mí. ¿Por qué diablos nos resulta tan difícil pedir, sobre todo si los demás están tan dispuestos a dar? O sea que gracias. Muchas gracias. Tu charla ha sido un regalo.

Le di un abrazo.

Y eso fue solo el principio.

Dos días después, colgaron la charla en el canal TED de YouTube. En un solo día la vieron cien mil personas. Después un millón. Al cabo de un año, ocho millones. Lo que me asombró no fue el número de reproducciones, sino las historias que los acompañaron, en los comentarios de la web o por parte de gente que me paraba en la calle y hablaba conmigo un momento, no porque escuchara mi

música, sino porque había visto la charla por internet y me reconocía.

Enfermeras, directores de periódico, ingenieros químicos, profesores de yoga y camioneros sintieron que la charla iba dirigida directamente a ellos. Arquitectos, coordinadores de organizaciones benéficas y fotógrafos *freelance* me confesaron que “lo de pedir siempre les había costado”. Muchos me agarraban, me abrazaban, me daban las gracias y lloraban.

Mi charla tuvo buena recepción mucho más allá del público al que se dirigía: los tímidos rockeros *indie* a los que les parecía imposible pedir cinco pavos en Kickstarter sin meter la cabeza en una bolsa de papel.

Tomé a todo el mundo de la mano y escuché sus historias. Los propietarios de pequeños negocios, los diseñadores de paneles solares, los bibliotecarios de las escuelas, los organizadores de bodas, los que se dedican a la cooperación internacional...

Una cosa estaba clara: estas personas no eran músicos asustados. Simplemente eran... un montón de gente.

Parecía que había puesto el dedo en la llaga. Pero, ¿exactamente QUÉ llaga?

No tuve una respuesta convincente hasta que me acordé de lo que ocurrió en la casa de Neil, la noche antes de nuestra boda.

* * *

Algunos años antes de que todo esto pasara, conocí a Neil Gaiman.

Para ser escritor, Neil es bastante famoso. Neil es bastante famoso, en general.

Durante años, Neil y yo nos habíamos perseguido por todo el mundo aprovechando los huecos de nuestras agendas, yo metida en el Camino Interminable del Rock and Roll y él en

el camino paralelo del Escritor de Gira, enamorándonos diagonalmente y a velocidad variable, antes de casarnos en la salita de unos amigos porque no podíamos aguantar el estrés de una boda gigantesca.

Sin embargo, no queríamos darles un disgusto a nuestras familias, así que les prometimos que organizaríamos una boda grande y oficial con todos ellos al cabo de unos meses. Decidimos celebrarla en el Reino Unido, donde vive la mayoría. (Neil es británico, igual que muchos primos míos). Además, el lugar era mágico: él tenía una casa en una isleta de Escocia, que casualmente era el lugar de nacimiento de mi abuela materna. La isla en cuestión es un pedrusco cubierto de hierba y azotado por el viento, impresionante-pero-desolado, del que mis ancestros huyeron despavoridos y empujados por la pobreza en los primeros años del siglo xx, en busca de un futuro mejor, no-tanimpressionante-pero-tampoco-tan-desolado, en el extranjero, en los prometedores barrios del Bronx.

La noche antes de la boda, Neil y yo nos fuimos pronto a la cama para dormir bien, en previsión de un día épico en el que organizaríamos los últimos detalles, comeríamos, beberíamos y presentaríamos con algo de nervios a doscientos familiares. Los tres hijos ya mayores de Neil se alojaban en la casa con nosotros, junto a la madre de Neil y diversos parientes Gaiman. Todos estaban en sus camas por las habitaciones del pasillo o en el piso de arriba y algunos primos más jóvenes se las apañaban en tiendas de campaña en el jardín de atrás.

En el segundo piso de la casa, mientras Neil dormía a mi lado, yo sufría un ataque de pánico a todo trapo.

Supongo que a una parte de mí le daba miedo casarse y punto. De pronto todo parecía muy real, con toda la familia por ahí. ¿Qué estaba haciendo? ¿Quién *era* ese tipo?

Pero sobre todo me estaba obsesionando por cuestiones de dinero.

Estaba a punto de lanzar mi Kickstarter y confiaba en que traería un montón de dinero -había hecho números-, pero no estaba de gira, sino en el norte de Escocia, a punto de celebrar mi boda y montando una nueva banda, sin ingresar nada. Acababa de hablar con mi contable, que me había avisado de que no iba a tener suficiente dinero para cubrir el personal de la oficina, la banda, los técnicos de la gira y los gastos corrientes de ese mes a no ser que lo dejara todo y empezara la gira inmediatamente... o a no ser que consiguiera un crédito que sirviera de parche para aguantar unos meses antes de que llegaran los ingresos de Kickstarter y de la nueva gira.

No era la primera vez que me encontraba en una situación así. Para consternación de mis representantes, durante la mayor parte de mi vida adulta he invertido todos los beneficios, una vez cubiertos los costes, en la siguiente grabación o proyecto artístico. En el curso de mi carrera musical he sido rica, pobre y ni una cosa ni la otra... y nunca me fijé demasiado en la cuenta corriente a no ser que no tuviera un chavo, lo que de vez en cuando pasaba por alguna factura imprevista de hacienda o por el fracaso inesperado de una gira. Y nunca era el final del mundo: pedía dinero prestado para salir del apuro a los amigos o a la familia y lo devolvía en cuanto me llegaba el primer cheque.

Me había hecho experta en moverme por esa zona y pedir ayuda cuando la necesitaba y, lejos de sentirme avergonzada de ello, me enorgullecía de mi impecable historial devolviendo préstamos interpersonales. También me consolaba el hecho de que muchos de mis amigos músicos (y amigos empresarios, en realidad) atravesaran ciclos parecidos de abundancia y escasez. En resumidas cuentas, siempre acababa saliendo adelante.

Solo que esta vez el problema era distinto. El problema era que *Neil* quería prestarme el dinero.

Y yo no aceptaba que me ayudara.

Estábamos *casados*.

Y, aun así, yo no podía aceptarlo.

Todo el mundo pensaba que era raro que no lo aceptara.

Y, aun así, no podía aceptarlo.

Llevaba más de una década ganando mi propio sueldo como música profesional, contaba con mis propios empleados y con una oficina, pagaba mis facturas, podía salir sola de cualquier aprieto y siempre había sido económicamente independiente de las personas con las que me acostaba. No solo eso: se me ensalzaba como un icono del feminismo sin depilar, la reina del “hazlo tú mismo”, la que dejó ruidosamente su sello y empezó por su cuenta. La idea de que la gente *supiera* que aceptaba ayuda de mi marido era... humillante. Pero lo superaba recurriendo al humor. Neil se ocupaba de la cuenta en los restaurantes buenos y no le dábamos ninguna importancia.

—Ningún problema por mi parte -bromeaba-. Tú eres más rico.

Al día siguiente, me empeñaba en pagar yo el desayuno y el taxi al aeropuerto. Era muy reconfortante saber que, a pesar de que compartiéramos algunos gastos de vez en cuando, no *necesitaba* su dinero.

Sabía que en esta ocasión la brecha que tenía que cubrir era pequeña, sabía que estaba a punto de sacar mi gran disco financiado por *crowdfunding*, sabía que iba a emprender una nueva gira, y todo indicaba en buena lógica que ese tipo de tan buena onda -con el que estaba casada- podía prestarme el dinero. Y no había que darle más vueltas.

Pero. Simplemente. No. Podía.

Unas semanas antes de la boda había hablado de esto con Alina y Josh mientras tomábamos un café. Somos amigos íntimos desde el instituto, yo fui el padrino de su boda (nuestro común amigo Eugene fue la madrina) y

habíamos compartido nuestros dramas personales durante años, normalmente cuando me quedaba a dormir en el sofá cada vez más bonito de sus sucesivos pisos, primero en Hoboken, luego en Brooklyn y finalmente en Manhattan. Estábamos turnándonos para mecer a su hija recién nacida, Zoe, les acababa de contar que no quería utilizar el dinero de Neil para cubrir mi inminente falta de liquidez, y me miraban como si fuera tonta.

—Pero es muy raro —dijo Alina, que es compositora de canciones y escritora. Mi situación no le era extraña—. Estáis casados.

—¿Y qué? —repuse— No me siento cómoda haciéndolo. No sé, quizá tengo demasiado miedo de que mis amigos me juzguen.

—Pero, Amanda... **nosotros** somos tus amigos —señaló Alina— y **nosotros** pensamos que estás loca.

Josh, que es profesor de filosofía en la universidad, asintió y me miró con su característico ceño fruncido.

—¿Cuánto tiempo crees que vas a seguir así? ¿Para siempre? ¿Estaréis casados cincuenta años y nunca mezclaréis vuestros ingresos?

A eso no supe qué responder.

* * *

Neil no es el tipo de persona que pone condiciones o juega con los demás, pero me asustaba mucho la idea de quedar de algún modo atrapada, en deuda con él.

Este pánico era un sentimiento nuevo, o más bien antiguo: no había sentido tanto miedo desde la adolescencia, cuando me enfrentaba a continuas crisis existenciales. Sin embargo, esta vez me asaltaba un torbellino de preguntas: *¿Cómo podía tomar prestado dinero de Neil? ¿Qué iba a pensar la gente? ¿Me lo echaría en cara? ¿Y si aplazaba un año el álbum y me iba de gira? ¿Qué*

*iba a hacer con la banda que acababa de contratar? ¿Y mis empleados? ¿Cómo se lo iban a tomar? ¿Por qué no puedo llevarlo con elegancia? **¿Por qué tengo tanto miedo?***

Me levanté después de pasar toda la noche dando vueltas en la cama. Fui al baño y encendí la luz.

-¿Qué te pasa? -le pregunté a la persona de ojos hinchados que me devolvía una mirada desquiciada desde el espejo.

-No sé -respondió-. Pero algo no va bien.

Me estaba asustando. ¿Qué me pasaba? ¿Estaba loca?

Eran las seis de la mañana, el sol empezaba a salir y las ovejas balaban con voz lastimera. Teníamos que despertarnos a las ocho para ir en coche hasta el lugar donde se celebraba la boda.

Volví a la cama y me pegué a Neil, que estaba completamente dormido y roncaba. Lo miré. Quería tanto a este hombre. Hacía más de dos años que estábamos juntos y confiaba plenamente en él; confiaba en que no me haría daño, en que no me juzgaría. Sin embargo, había algo que todavía daba la sensación de estar cerrado, como una puerta que debería abrirse pero que no se mueve. Me giré hacia el otro lado de la cama e intenté dormir, pero el torbellino de pensamientos no paraba. *Tienes que aceptar su ayuda. No puedes aceptarla. Tienes que aceptarla.* Y entonces empecé a berrear, me sentía rematadamente estúpida y sin ningún control. Estaba cansada de llorar a solas, supongo, y deseando hablar.

—¿Qué pasa, querida?

Neil es británico. Me llama *querida*.

—Estoy... estoy histérica.

—Ya lo veo. ¿Es por lo del dinero? -preguntó, abrazándome.

—No sé qué voy a hacer los próximos meses -solté-. Creo que si ahora mismo no puedo pagar a todo el mundo tengo que aplazar la producción del disco. El próximo año solo iré

de gira y me olvidaré de Kickstarter hasta... no sé, seguramente puedo pedir dinero prestado a otra persona para pasar los próximos meses... quizá pueda...

—¿Por qué otra persona? —me interrumpió tranquilamente—. Amanda... estamos casados.

—¿Y qué?

—Pues supéralo y deja que te preste el dinero. O que te DÉ el dinero. ¿Para qué nos casamos? Tú harías lo mismo por mí si yo me encontrara en una situación así, ¿o no?

—Desde luego.

—Entonces, ¿qué PASA? Preferiría que me dejaras cubrirte unos meses antes que verte en este estado, que empieza a ser preocupante. Lo único que tienes que hacer es PEDÍRMELO. Me he casado contigo. Te quiero. Quiero AYUDAR y no me dejas.

—Lo siento. Es muy raro, me he enfrentado a cosas así muchas veces y nunca me ha preocupado tanto. Es una locura. Me parece que estoy loca. Neil, ¿estoy loca?

—No estás loca, querida.

Me abrazó. Yo sí creía que me estaba volviendo loca. No podía librarme de ese pensamiento machacón y fastidioso, que me resonaba por la cabeza como una amarga adivinanza, un puzle lógico imposible que no podía quitarme de encima ni resolver.

Era una adulta, ¡por el amor de dios!

Yo, que durante años había aceptado dinero de la gente que pasaba por la calle.

Que predicaba públicamente el evangelio del micromecenazgo, la comunidad, la cooperación, el ayudar, el pedir, y la generosidad aleatoria y exquisita.

Que podía pedirle —con una risa sonora y relajada— un tampón a cualquier desconocida.

¿Por qué no podía pedirle ayuda a mi propio marido?

* * *

Cada día nos pedimos pequeñas cosas los unos a los otros: algo suelto para el parquímetro, una silla vacía en un café, un encendedor o que nos lleven en coche a alguna parte de la ciudad. Y en un momento u otro todos tenemos que pedir las cosas más difíciles: un ascenso, que nos presenten a un amigo, que escriban el prólogo a un libro nuestro, un préstamo, una prueba de enfermedades de transmisión sexual o un riñón.

Si aprendí algo de la sorprendente repercusión de mi charla TED, fue lo siguiente:

A todos nos cuesta pedir.

Por lo que he visto, no es tanto el acto de pedir lo que nos paraliza, sino lo que se esconde detrás: el miedo a ser vulnerable, el miedo al rechazo, el miedo a parecer necesitado o débil. El miedo a que se nos vea como miembros onerosos de la comunidad en lugar de productivos.

Todo ello apunta fundamentalmente a la separación que hay entre nosotros.

La cultura estadounidense en especial nos ha inculcado la idea peregrina de que pedir ayuda equivale a reconocer un fracaso. Sin embargo, a mí me parece que algunas de las personas más poderosas, admiradas y exitosas del mundo tienen una cosa en común: piden cosas de forma continua, creativa, empática y elegante.

Una cosa es obvia: cuando se pide, siempre existe la posibilidad de recibir un *no* por respuesta. Si no permitimos ese *no*, no estamos pidiendo, estamos suplicando o exigiendo. Sin embargo, es el miedo al no el que impide que muchos abramos la boca.

A menudo es nuestra propia idea de que no merecemos ayuda la que nos paraliza. Ya sea en las artes, en el trabajo o en nuestras relaciones, a menudo nos resistimos a pedir

algo no solo porque temamos el rechazo, sino también porque no creemos que *merezcamos* lo que pedimos. Tenemos que creer firmemente en la validez de aquello que estamos pidiendo: esto puede costar mucho esfuerzo y exige caminar por la cuerda floja que cruza los valles de la arrogancia y la soberbia. E incluso después de encontrar ese equilibrio, *cómo* lo pedimos y cómo recibimos la respuesta – permitiendo e incluso aceptando el no– es tan importante como encontrar ese sentimiento de validez.

Cuando uno estudia la génesis de las grandes obras de arte, de las iniciativas empresariales que tienen éxito y de los cambios revolucionarios en política, siempre podemos remontarnos a una historia de intercambio, monetario o de otro tipo, de mecenas ocultos y favores necesarios. Puede que nos fascine el mito moderno de Steve Jobs matándose a trabajar en el garaje de sus padres hasta crear el primer ordenador Apple, pero la película biográfica se salta la escena probablemente incómoda en la que Steve –quizá mientras cenaban pastel de carne macrobiótico– tuvo que *pedirles el garaje a sus padres*. Lo único que sabemos es que sus padres dijeron que sí. Y ahora tenemos iPhones. Todos los artistas y emprendedores que conozco hablan de un mentor, un profesor o un mecenas olvidado que les prestó dinero, espacio o algún tipo de recurso extraño y providencial. Lo que fuera.

No creo que haya llegado a la perfección en el arte de pedir, ni mucho menos, pero ahora me doy cuenta de que, sin saberlo, hace tiempo que soy una aprendiz de ese arte; y de que el camino ha sido bien largo y extraño.

Empezó en serio el día en que me pinté la cara de blanco, me puse un vestido de novia, respiré hondo y, con un puñado de flores en la mano, me encaramé a una caja de plástico en medio de Harvard Square.

Puede que recuerdes la primera vez que, siendo niño, empezaste a unir los puntos del mundo. Quizá fue al aire libre durante una excursión escolar en un día frío de primavera, con barro en los zapatos, olvidándote de qué era lo que tenías que hacer cuando tu mente empezó a encontrar patrones y conexiones donde antes no los veía. Puede que recuerdes la emoción del descubrimiento, que tal vez compartieras con los demás chicos:

*¿te habías fijado en que **esto** se parece a **esto**?*

las formas de esta hoja se parecen a las grietas de este charco de hielo

que se parecen a las venas de la mano

que se parecen a los pelos que se pegan en la espalda del jersey...

Reunir los puntos y conectarlos. Y después compartir las conexiones con quienes te rodean. Así funciona una persona creativa. Reunir, conectar y compartir.

Los artistas trabajan a partir de distintos medios, pero también difieren en estos tres procesos. A algunos artistas les encanta el acto de *reunir*. Podríamos llamarlo experimentar, o procesar emocional e intelectualmente, el mundo que nos rodea: los ingredientes —los charcos helados, el jersey— que entran en la metáfora poética. O la serie más amplia y a largo plazo: el tiempo que se tarda en enamorarse y desenamorarse para que puedas abordarlo en una canción, o el tiempo que le toma a un pintor mirar un paisaje antes de decidirse a capturarlo en el lienzo. O los casi tres años que Thoreau necesitó vivir de forma sencilla junto a una laguna, contemplando los amaneceres y