



SÒNIA MORELL

El seu projecte 'T'he trobat' ens ajuda a conèixer la nostra autoimatge i treure'ns profit

“El primer que pregunto quan entro a una casa és on és el mirall de cos sencer”

La Sònia (Golmés, 1975) és senzilla de tracte, alegre i empàtica. Va canviar la feina a la banca “per fer allò que m’agrada i pel que crec que serveixo”. La seva empresa ens orienta perquè, en funció del nostre cos i tarannà, puguem trobar el nostre estil en el vestit, fent que, lluny de ser esclaus de la moda i dels canons de bellesa, estiguem orgullosos del nostre propi estil, adaptant-lo amb personalitat a les tendències actuals. Bonic, no? I més fàcil del que sembla, quan l’escoltem. www.thetrobat.cat



La dona invisible és aquella que té un gran potencial, però el sacrifica pels fills, la feina, pels altres, per les seues obligacions. No em reconeixia, al mirall. Vaig tornar-me a trobar, vaig ordenar la meua vida i tinc aquesta necessitat d’ajudar la gent a trobar-se. D’aquí el nom del projecte.

Diu que la primera impressió d’algú la tenim en 7 segons.

Sí, i moltes vegades no és just, perquè no és infal·lible. Però el que transmetem amb la imatge és molt important. La roba, malgrat ens neguem a admetre-ho, diu de nosaltres qui som. Potser no seguim fil per randa les modes, però hi ha tendències. La diferència és saber adaptar-les al teu estil.

Però per això ens hem de conèixer la nostra autoimatge.

Quan entro a casa d’algú, el primer que pregunto és on és el mirall de cos sencer. Molts cops tenim por a mirar-nos, després d’un embaràs, per exemple, hem d’aprendre a acceptar-nos. De vegades, quan faig fotos a gent, els costa reconèixer-se. Jo estava obsessionada en què tenia panxa. Quan la vaig acceptar —hi ha el que hi ha!— no se’m nota tant. Em valoro en conjunt, perquè m’he trobat... (somriu).

Tens homes i dones, com a clients.

A Tarragona, tot són homes, per ara. A mesura que vaig fent clients —i amics— nous, el perfil és més heterogeni. I això és el que busco.

Els serveis que ofereix són cars?

Entreu a la web. Allí hi ha una orientació de preus, diferents graus de servei... totes les preguntes que us podeu fer prèviament, jo ja me les he fet abans, perquè cal ser honest. I si voleu més informació, poseu-vos en contacte amb mi. Farem un cafè i xerrarem...

Explica que d’adolescent tenia problemes per vestir-se.

Tenia 16 anys i feia una talla 46. No sóc obesa, però sóc de complexo gran. A les franquícies de roba, on hi ha peces per a gent jove, la talla L m’anava petita. M’havia de vestir en botigues que tenien un estil que no s’adaptava a la meua edat, i no em trobava a gust. Tot hi així, anava trampejant. Ara, amb quaranta anys, ho relativitzo, però va ser dur, de jove.

Com va arribar el canvi?

Molt més endavant, cap a la trentena, quan va començar a conèixer-se la figura del *personal shopper*, li vaig regalar a una amiga. Ens van fer una sessió. Per a mi, aquesta experiència va ser un abans i un després. Vaig començar a descobrir botigues, amb talles adequades a la meua edat. Aleshores, treballava al món de la banca, però sempre he tingut un vessant creatiu, per les tardes treballava en un taller de fusió de vidre.

Després de la maternitat, s’ho va replantejar tot.

Vaig adonar-me que era invisible.

‘Invisible’?