



## Содержание

Время пришло .....	7
САМАЯ СИЛЬНАЯ ЖЕНЩИНА В КОМНАТЕ...	
наносит удар .....	9
продает от своего лица .....	21
знает себе цену .....	44
становится сильнее с каждой неудачей .....	61
верит в силу сообщества .....	82
всегда ищет новые знакомства .....	95
управляет своей аудиторией .....	108
действует по плану .....	134
развивает себя и других и налаживает связи .....	154
знает, что на мед слетается больше мух, чем на уксус .....	166
всегда держит слово .....	182
излучает уверенность в себе .....	190
вдохновляет и показывает пример .....	207
Послесловие. Самая сильная женщина в комнате – это вы .....	221
Об авторе .....	223



## Время пришло

**В**ам стало любопытно, правда?  
И вы выбрали эту книгу.

Вы уверены, что мир должен услышать ваш голос. Возможно, родители и учителя обещали блестящее будущее, а возможно, вы стремитесь к успеху вопреки чужим словам. Вы готовы громко заявить о себе и достичь целей.

Знайте: изменить свою жизнь под силу только вам. Любой может стать тем, кем захочет, но для этого нужно прислушиваться к себе.

Успех складывается из ответственности, самоотверженности и тяжелого труда. Составьте план и четко обозначьте цели, но помните: по дороге к ним встречаются отказы и провалы. Как бы ни было больно, верьте: каждая неудача делает вас сильнее и готовит к будущим трудностям. Когда-нибудь ваши знания окажутся полезны другим женщинам, только начинающим путь или нуждающимся в мотивации. Вы будете вдохновлять и ставить планку.

Двадцать лет назад я сама выбрала бы такую книгу в магазине. Я всегда хотела прожить необычную жизнь и верила

## **ВРЕМЯ ПРИШЛО**

в будущий успех, но не знала, как его достичь. Впереди ждали многие годы упорного труда, сложные уроки и постоянные риски, однако я не сдавалась, а хваталась за каждую возможность и использовала ее по максимуму. Жизненный путь нельзя срезать, но я надеюсь, что эта книга позволит вам быстрее достичь целей. А потом вы поставите себе новые и двинетесь к ним.

Если принять решение и оставаться ему верной, то возможно все — нужно лишь не останавливаться перед препятствиями, а преодолевать их. У меня муж и трое детей, днем я работаю, а по вечерам участвую в благотворительных аукционах, но я нашла время, чтобы написать эту книгу. Если я смогла, сможете и вы.

Книга называется «Самая сильная женщина в комнате — это вы», и, будь вы слабой, вы не взяли бы ее с полки. Она может изменить вашу жизнь. Я хочу дать вдохновение и мотивацию, подтолкнуть к совершенству и помочь зажечь огонь в других людях.

Самая сильная женщина в комнате — это я.

Но самое главное — и вы тоже.

Самая сильная женщина в комнате...

## наносит удар

— **Т**вой выход через две минуты, Лидия, — говорит ассистент в черном костюме и наушниках с микрофоном.

Я глубоко вдыхаю и смотрю на пачку бумаг в левой руке. В правой у меня аукционный молоток. Глядя из-за кулис в зал, на тысячу зрителей, которым сейчас демонстрируют идеально смонтированный ролик о нашей благотворительной кампании, я чувствую прилив адреналина.

— Тридцать секунд, Лидия.

Ассистент передает мне микрофон, и я закрываю глаза, концентрируюсь на начале речи. Успех всего аукциона зависит от первых секунд, и, если мне не удастся захватить внимание публики сразу же, тысяча людей примется болтать. Тогда мне останется только спуститься со сцены, подсесть к кому-нибудь за столик и налить себе выпить — меня все равно больше никто не станет слушать.

— Лидия, вперед. Пять, четыре...

Я быстро выхожу из-за кулис и осматриваю зал, привыкая к слепящему свету. На мне красное платье, я выбрала его сама, — достаточно яркое, чтобы привлечь внимание, но при

## САМАЯ СИЛЬНАЯ ЖЕНЩИНА В КОМНАТЕ...

этом в деловом стиле. Длинные русые волосы слегка завилы, чтобы выглядеть ухоженно, но это не профессиональная укладка — у матери троих детей нет времени на салоны красоты.

— ...три, два, один.

— Лидия Фенет, старший вице-президент и благотворительный аукционист акционерного дома Christie's!

Я уверенно шагаю к трибуне, раскладываю на ней бумаги и делаю паузу — небольшую, но достаточно долгую, чтобы зрители забеспокоились. А потом БАМ, БАМ, БАМ. Я так сильно стучу молотком по трибуне, что половина присутствующих подсакивает на месте.

Я называю это «нанести удар».

Это мой коронный прием, так я начинаю каждый аукцион. Пару раз забывала молоток, и мне приходилось импровизировать. Я стучала по трибуне пустой солонкой, банкой крема Kiehl's и даже тюбиком губной помады от Laura Mercier. Иногда аукционы проходили без трибуны, и приходилось выкручиваться: громко шлепать ладонью по лестничным перилам, по крышке рояля или по куску дерева, найденному за кулисами. Один завсегда́тай аукционов даже предложил мне запатентовать прием. Когда зрители слышат удары молотка, они понимают, кто здесь главный. Вот почему я всегда начинаю с удара, чего бы это ни стоило. Как только молоток касается трибуны, пути назад нет.

Я впервые использовала этот прием за много лет до того, как стать аукционистом, и, хотя действовала не вполне осознанно, он помог мне получить стажировку в Christie's. На втором году колледжа я подала заявление на курс по европейской культуре и через год отправилась на семестр в Оксфорд. После окончания учебы в Англии целый месяц путешество-

вала по Франции, Испании и Италии и изучала искусство. Раньше оно не играло в моей жизни большой роли: разок видела в учебнике «Звездную ночь» Ван Гога, на стене висел постер с «Кувшинками» Моне из студенческого книжного — но на этом все. Когда мы ездили в отпуск с семьей, то постоянно таскались по музеям, но больше всего меня интересовало мороженое у входа.

Тогда я не понимала, что у каждого произведения искусства есть история, а у большинства и не одна. Именно истории превращают плоские куски холста на стене галереи в потрясающие живые шедевры. Когда я училась в Оксфорде, преподаватель водила нас в музеи и рассказывала о судьбах художников, о том, почему та или иная тема считалась в свое время слишком рискованной, как полотна меняли владельцев и как в конце концов оказались в музее. Эти истории околдовывали меня. Мы посещали музей за музеем, переходили от шедевра к шедевру и лихорадочно записывали в блокноты каждое слово преподавателя. Когда семестр в Оксфорде закончился и все виды пасты в Италии были перепробованы, я вернулась в колледж и решила получить второй диплом по истории. Следующие полтора года я заполняла каждый свободный час в расписании историческими дисциплинами.

Когда семестр в Европе уже подходил к концу, я наткнулась в каком-то журнале на статью о женщине, работающей в аукционном доме. До этого я не подозревала, что у мира искусства есть бурная и энергичная деловая сторона. Даже не задумывалась, откуда у коллекционеров берутся картины: вероятно, достаточно зайти в галерею и купить все, что хочешь. В моем понимании шедевры живописи должны висеть на стене в музее, а не в гостиной. Статья рассказывала о блестящей



## **САМАЯ СИЛЬНАЯ ЖЕНЩИНА В КОМНАТЕ...**

жизни аукционистов: увлекательных поисках украденных или утерянных работ, роскошных вечеринок перед большими аукционами в Нью-Йорке или Лондоне, поездках по всему миру и встречах с самыми влиятельными людьми. Я была совершенно очарована. Каково это: прийти на работу и увидеть на стене недавно найденный оригинал Леонардо да Винчи, а через неделю на его месте — полотно Дега? От одной мысли перехватывало дыхание. Я начала собирать информацию об аукционах и быстро узнала, что два крупнейших аукционных дома в мире называются Sotheby's и Christie's. Оставалось только придумать, как получить место стажера в одном из них.

Следующие пару месяцев я изучала все материалы об аукционах, которые только могла достать, и рассказывала всем, как я мечтаю о стажировке в этой отрасли.

**Я не боюсь открыто говорить о мечтах:  
никогда не знаешь, кто поможет тебе  
их достичь.**

Такие разговоры — бесплатный маркетинг. Кроме того, если громко заявлять о своих целях, люди через некоторое время интересуются, что из этого вышло. Ты начинаешь чувствовать ответственность за свое будущее. Я не утверждаю, будто, если бесконечно болтать о мечтах, они сбудутся сами собой, но расширить сеть профессиональных знакомств никогда не помешает.

Когда в мире не осталось, кажется, ни единого человека, не осведомленного о моем интересе к аукционам, удача улыбнулась. В тот год отец познакомился на рождественской вечерин-

ке с сотрудницей Christie's (учитывая обстоятельства, я до сих пор считаю, что здесь не обошлось без божественного вмешательства). Она полностью соответствовала представлениям о женщине ее круга: шикарная, великолепно одетая, изящная и обходительная. Я представляю ее в шарфе от Hermes, хотя, скорее всего, эту деталь я додумала сама. За бокалом вина она поделилась бесценной информацией — контактами Мэри Либби, которая на тот момент более 20 лет руководила программами стажировки в Christie's.

Читателям-миллениалам будет трудно понять продолжение этой истории, просто поверьте на слово. В те времена телефоны не умели показывать номер звонящего. Да-да, не удивляйтесь так. Люди не знали, кто им звонит, и были вынуждены каждый раз поднимать трубку. Однажды трубку подняла и Мэри Либби и очень мягко, но настойчиво объяснила мне, что Christie's в данный момент не набирает стажеров. Однако я не собиралась на этом останавливаться.

Тут-то я и нанесла свой коронный удар.

Я начала в буквальном смысле преследовать Мэри Либби по телефону. Каждый день я составляла новую речь. Записывала все аргументы и контраргументы большими буквами на листе бумаги, клала его перед собой, делала пару глубоких вдохов и набирала номер мисс Либби в Christie's. Когда она поднимала трубку, я говорила одну и ту же фразу: «Здравствуйте, мисс Либби, это Лидия Фенет. Мне кажется, именно сегодня вы сможете найти для меня место стажера». Первые пару дней мисс Либби просто смеялась и отвечала что-то вроде: «Извините, милая, но у меня вряд ли получится — у нас все еще нет вакансий». Затем ответы стали суровее: «Боюсь, я ничем не могу вам помочь». Тогда я изменила стратегию.

## САМАЯ СИЛЬНАЯ ЖЕНЩИНА В КОМНАТЕ...

В программе стажировки всего 30 мест, и я решила выяснить у мисс Либби, почему остановились именно на этой цифре. Если бы мне удалось обнаружить ошибку в подсчетах, может быть, они бы сделали для меня исключение.

На следующее утро я, как всегда, позвонила мисс Либби и, пока она не успела произнести традиционное «ничем не могу вам помочь», спросила, почему программа стажировки, да еще и неоплачиваемой, ограничена всего 30 участниками. Казалось бы, ни одному отделу компании не помешает увлеченная аукционами стажерка, которая ничего не просит за свою работу! Мисс Либби призналась: стажеры каждую неделю ездят в музеи и некоторые экскурсии рассчитаны только на 30 человек. Поэтому в программу и не брали больше желающих.

Именно это я и хотела услышать.

— А что если я пройду модифицированную стажировку? Я же могу отказаться от тех поездок, в которых количество участников ограничено. Для моего начальства так будет даже лучше, ведь я пропаду из офиса на полдня. А если кто-то из стажеров заболит или не сможет прийти, я поеду вместо него.

Мисс Либби не ответила «да». Но и «нет» она тоже не сказала.

Через час она перезвонила мне с предложением. Я не смогу посещать все лекции и мероприятия из-за ограничений по количеству участников, но она может предложить мне модифицированную программу стажировки в отделе по развитию бизнеса. В этой работе мало шика и роскоши, зато я смогу получить практические знания.

Я так хотела в Christie's, что согласилась бы даже на место уборщицы. Это был единственный шанс исполнить мечту, и я не собиралась его упускать. В первый рабочий день я оделась