

ВАШ ЧАС НАСТАВ

Вам було цікаво, чи не так?
Саме тому ви взяли до рук цю книжку.

Десь у глибині душі ви вірите, що у вас є голос, який мають почути, що у вас є все необхідне, щоб не тільки здобути бажане, а й досягти успіху в житті. Можливо, ви відчуваєте це, тому що так вам говорили ваші батьки або вчителі. А може, ви вірите в це попри те, що люди казали вам увесь цей час. Усе, що ви знаєте, — це те, що ви готові. Готові зробити так, щоб ваш голос почули, і готові досягти цілей, які ви бачите перед собою.

Я хочу, щоб ви знали: ви — єдина людина, яка може змінити перебіг свого життя. Ви *можете* бути тим, ким хочете, і робити все, що хочете. Але потрібно буде навчитися використовувати голос усередині вас, щоб прокладати свій шлях до життя, якого прагнете.

Щоб досягти успіху в житті, необхідні цілеспрямованість, наполеглива праця й відданість справі. Вам треба буде створити дорожню карту, яка допоможе зосередитися на тому, чого ви хочете домогтися. На цьому шляху вас чекатимуть поразки та невдачі, і ви, можливо, хвилюватиметеся, що вони визначатимуть вас. Повірте: з кожною невдачею ви ставатимете сильнішими. А згодом зрозумієте, чому вам варто було витримати ці моменти, щоб підготуватися до ще складніших життєвих випробувань. І найголовніше, ви передасте знання іншим, тим, хто тільки починає свій шлях або потребує невеликої мотивації, тож ви створите мережу людей, які надихаються вами й підтримують вас у досягненні цілей. І зробите це для них.

Я знаю це, бо я — це ви. Двадцять років тому я б зайшла до книгарні й узяла цю книжку, бо в глибині душі завжди знала, що хочу жити незвичайним життям. Я завжди вірила, що маю все необхідне для досягнення успіху, але ще не розуміла, що це означає і як мені це здобути. Як ви прочитаєте в цій книжці, мені знадобилося багато років невтомної праці, важкого засвоєння уроків, залучення мережі, яку я постійно розширювала, ризикуючи та пробуваючи знову й знову. Я використовувала кожен можливість, яка мені траплялася, і знаходила спосіб її максимізувати. У житті немає коротких шляхів, але я сподіваюся, що ви прочитаєте цю книжку й досягнете своїх цілей у найкоротші терміни. А потім ставитимете нові, значущіші цілі та продовжуватимете їх реалізовувати.

Я пишу цю працю, щоб сказати вам, що все в житті можливо, якщо ви сприймаєте перешкоди як перепони, а не бар'єри. Немає нічого неможливого, якщо мати перед собою мету й зобов'язатися йти до кінця. Якщо я знаходжу час, щоб написати книжку вчасно, жонглюючи графіками трьох дітей, проводячи час із чоловіком, а також поєднуючи повну зайнятість і нічну роботу на благодійному аукціоні, — ви теж можете досягти своєї мрії.

Ніхто не візьме до рук книжки «Найвпливовіша жінка в кімнаті — це ви», якщо не хоче бути саме такою. Я хочу, щоб ця праця змінила ваше життя. Я хочу, щоб вона надихала вас, мотивувала й підштовхувала до того, щоб бути найкращою версією себе, і щоб разом з вами вона стимулювала інших людей, коли ви проходите цей процес змін.

Найвпливовіша жінка в кімнаті — це я.

Але найголовніше, що найвпливовіша жінка в кімнаті — це і ви.

ВИКОРИСТОВУЄ СТРАТЕГІЮ НАПАДУ

— **Л**ідіє, твій вихід за дві хвилини, — каже працівник сцени, одягнений з ніг до голови в чорне, з навушниками на голові, стоячи поруч зі мною.

Я роблю глибокий вдих і дивлюся вниз на свій стосик нотаток, знову і знову крутячи в правій руці кінчик молоточка. Венами починає текти адреналін, коли я позираю з темряви за лаштунками на обличчя тисячі глядачів, які дивляться ідеально змонтоване відео, що пояснює місію благодійної організації.

— Лідіє, твій вихід за 30 секунд.

Він передає мені мікрофон. Я заплющую очі, і мій розум фокусується на ідеальній вступній репліці. Так багато поставлено на карту в перші п'ять секунд аукціону! Якщо я не вигодаю щось достатньо динамічне, щоб привернути увагу аудиторії, за якусь мить шум від тисячі гостей повністю переповнить кімнату і я з таким самим успіхом зможу приєднатися до когось за столом, щоб випити, бо мене ніхто не слухатиме.

— Лідіє, приготуйся до оголошення «голосу божого», — каже працівник сцени, маючи на увазі чоловіка, який анонсує наступного спікера з-за куліс.

— Вихід за п'ять, чотири...

Я швидко йду з-за куліс на сцену, пристосовуючи очі до яскравого освітлення й оглядаючи натовп. Я ретельно обирала сукню: яскраво-червона, достатньо помітна, щоб привернути увагу, але водночас показує, що в мене серйозні наміри. Моє довге каштанове волосся завите, чим демонструє, що я доклала зусиль, однак, маючи трьох маленьких дітей, які шмигають вдома повсюди, я рідко маю час на салон краси перед вечірнім виходом на сцену.

— 3, 2, 1...

— Будь ласка, вітайте Лідію Фенет, виконавчу директорку та провідну аукціоністку аукціонного дому *Christie's*!

Я цілеспрямовано рушаю до трибуни, витрачаю кілька секунд на те, щоб розкласти на ній свої нотатки, роблю паузу, достатню для того, щоб натовп підняв очі, намагаючись зрозуміти, чому я не починаю говорити.

ТУК-ТУК-ТУК. Грюкаю молоточком з такою силою, що половина аудиторії підскакує на місцях.

Я називаю це нападом.

Напад став моїм фірмовим методом. Ніколи не починаю аукціон без нього. Кілька разів я забувала молоток і мені доводилося імпровізувати: порожня сільничка, баночка крему для обличчя *Kiehl's* з подарункового пакета на моєму стільці, тюбик помади *Laura Mercier*. Інколи організація не має трибуни і я змушена використовувати інші речі: поруччя сходів, верхівку піаніно, дерев'яний брусок, який знайшла за лаштунками. Один постійний учасник аукціону якось сказав мені, що я маю запатентувати удар молотком: коли учасники чують повторювані постукування по трибуні, мало хто сумнівається, хто саме веде торги. Хай там що, я завжди починаю з удару. І, щойно молоток вдаряє по трибуні, я ніколи не відступаю.

За багато років до того як стати аукціоністкою, я несвідомо використовувала свою найпершу версію нападу, щоб пройти стажування в *Christie's*. На другому курсі коледжу я подала заявку на програму європейських студій, яка дала мені змогу провести семестр третього курсу в Оксфордському університеті, а потім місяць подорожувати Францією, Іспанією та Італією, вивчаючи мистецтво. До цього семестру моє знайомство з мистецтвом було, мабуть, схожим на те, що більшість людей бачить у своєму житті: зображення картини Ван Гога «Зоряна ніч» у підручнику, плакат «Латаття» Монне, куплений у книжковому магазині коледжу, і, у моєму разі, багато канікул, проведених у музеях, коли батьки тягли мене туди-сюди, а ми з братами та сестрами вмовляли їх відмовитися від мистецтва на користь кіоску з морозивом перед входом до будівлі.

Коли ми з батьками блукали музеями, я не усвідомлювала, що кожна картина має свою історію, — переважно багато історій, — яка перетворює її з плаского зображення на стіні на динамічний, захопливий шедевр. Коли я стала старшою і навчалася в Оксфорді, ми ходили музеями з нашою професоркою, котра оживляла кожен картину, розповідаючи історію художника, який її створив, або про те, чому вона тоді вважалася бунтарською через свою тематику, як картина потрапила до рук того чи того мецената і як врешті опинилася в цьому музеї. Я провела семестр у захопленні, коли ми відвідували виставку за виставкою і вивчали шедеври, не розлучалися з блокнотами й олівцями, намагаючись занотувати кожен коментар. Закінчивши семестр і скуштувавши всі різновиди пасти в Італії, я відразу ж оголосила про другу спеціальність — історію мистецтва, і наступні півтора року впихала ці заняття у свій розклад.

Наприкінці мого перебування за кордоном я натрапила на статтю в журналі про жінок, які працюють в аукціонних домах. Доти мені ніколи не спадало на думку, що у світі мистецтва існує яскравий, енергійний бізнес-елемент. Я вважала, що людина просто приходить до художньої галереї та купує зі стіни все, що їй заманеться. Насправді я навіть не думаю, що колись замислювалася над цим. Мистецтво для мене було чимось, що висіло на стіні музею, а не на стіні твого дому. У статті йшлося про гламур роботи в аукціонному світі: високі ставки, з якими стикаються фахівці, коли розшукують твір мистецтва, котрий раніше вважався втраченим або вкраденим; дивовижні події, на які поважні клієнти з усього світу прилітають до Нью-Йорка і Лондона напередодні великих аукціонів; міжнародні подорожі; спілкування з найвпливовішими людьми світу; можливість щодня бачити мистецтво музейної якості, що є частиною твоєї роботи. Я була в повному захваті. Думка про роботу в місці, де одного тижня на стіні може висіти нововідкритий шедевр Леонардо да Вінчі, а наступного — творіння Дега, здавалася мрією. Після того як я провела деякі базові дослідження, стало зрозуміло, що двома провідними аукціонними будинками у світі є *Christie's* та *Sotheby's*, тож я сіла писати дорожню карту, яка б допомогла мені досягти мети — здобути стажування в одному з них.

Наступні кілька місяців я вивчала світ аукціонів і розповідала всім, хто мене слухав, що шукаю стажування в цій сфері. Для мене повідомляти всім і кожному про свої життєві цілі — це те саме, що й безплатний маркетинг. Ніколи не знаєш, хто може допомогти тобі на цьому шляху, тому ніколи не бійся розповідати про це. Крім того, це слугує ще одній меті — робити вас підзвітним. Люди будуть зв'язуватися

з вами, щоб дізнатися, чи досягли ви прогресу. Це не означає, що ви мусите нескінченно говорити про щось і залишити все на волю долі, але ніколи не завадить залучити додаткові зв'язки, коли це можливо. Після того як я розповіла всім у світі про свою зацікавленість аукціонами, мені пощастило. На Різдво того року, як мені подобається думати, завдяки божественному втручання мій батько познайомився на коктейльній вечірці зі стильною молододою пані з *Christie's*. Вона була такою, якою, за описом у статті, має бути жінка, що працює в *Christie's*: шикарна, гарно розмовляла, гарно вдягалася; здається, на ній був шарф від французького бренду *Hermès*, хоча впевнена, що я додала цю деталь несвідомо навмисно, щоб зробити історію кращою. За келихом вина жінка люб'язно передала мені золотий квиток — контактну інформацію Мері Ліббі, матріархині *Christie's*, яка керує програмою стажування вже понад 30 років.

Якщо ви належите до покоління Y або Z, міленіалів, чи як там ми називаємо наступне покоління, вам, можливо, буде важко зрозуміти цю частину історії. Але, правду кажучи, був час, коли не було ніякої ідентифікації абонента за номером (вибачте, якщо це шокує). Саме так. Люди гадки не мали, хто їм телефонує, тому доводилося підіймати слухавку ЩОРАЗУ. Коли бідолашна Мері Ліббі того дня підняла слухавку й люб'язно (але твердо) пояснила, що програма стажування переповнена, вона не мала жодного уявлення... що я не збираюся приймати відмову.

Я застосувала напад.

Почала телефонне переслідування класу A, категорії 5. Щоранку я сиділа у своїй кімнаті та розробляла сценарій того, що хотіла сказати пані Ліббі. Виписувала аргументи й контраргументи на одному аркуші паперу великими

літерами та клала цей аркуш перед собою. Я робила кілька глибоких вдихів, щоб мій голос не тремтів, і набирала номер Мері Ліббі в *Christie's*. Коли вона підіймала слухавку, я завжди починала розмову однаково:

— Пані Ліббі, це знову телефонує Лідія Фенет, і я впевнена, що сьогодні той день, коли ми знайдемо спосіб, як я зможу стажуватися в *Christie's* цього літа.

Перші кілька днів, коли я телефонувала, вона сміялася і говорила щось на кшталт:

— О, дороженька, на жаль, ми досі не змогли знайти рішення. Боюся, що вакансія не з'явилася.

Після кількох днів безрезультатних спроб я змінила свою стратегію. Замість того щоб намагатися знову й знову вести ту саму розмову, яка неминуче закінчувалася тим, що пані Ліббі казала: «Боюся, що відповідь все ще “ні”», я застосувала новий підхід.

Склала список запитань про те, чому програма стажування обмежена 30 особами. Я подумала, що якщо зможу знайти ваду в цьому обмеженні, то, можливо, матиму шанс стати винятком із правил.

Наступного ранку я, як завжди, зателефонувала пані Ліббі й, привітавшись, перш ніж вона встигла сказати обов'язкове «поки що нічого», швидко запитала її, чому програма обмежена 30 особами, особливо беручи до уваги те, що стажування було неоплачуваним. Я зауважила, що, здається, відділи компанії завжди будуть раді отримати активну стажистку, яка вирішила працювати безплатно.

Пані Ліббі розповіла, що проблема полягала в тому, що стажисти щотижня їздили на екскурсії до кількох музеїв, і зали деяких з них не могли вмістити більш як 30 осіб, тому вони встановили ліміт. І це було саме те, що я хотіла почути.

— А що, — запитала я, — як я зможу пройти модифіковане стажування, де я не відвідуватиму музеїв, які вміщують лише 30 осіб? Це було б краще для відділів, тому що я працювала б там щодня без вихідних. І якщо б, наприклад, хтось із ваших стажистів засидівся допізна на вечірці (такий безвідповідальний!) і погано почувався, я могла б підмінити його на екскурсії.

Пані Ліббі не сказала «так». Але вперше вона не сказала «ні».

За годину після того, як я поклала слухавку, вона перетелефонувала мені й сказала, що я не можу відвідувати кожну лекцію чи захід через обмеженість простору, але є змога пройти модифіковане стажування і працювати у відділі розвитку бізнесу, де я матиму можливість вивчити аукціонну лексику з нуля.

Я могла б мити підлогу, і це мене зовсім не турбувало б. Я не збиралася втрачати єдиний шанс здійснити свою мрію — працювати в аукціонному світі. Того самого літа переїхала до Нью-Йорка й одягнулася саме так, як пропонувалось у вищезгаданих статті: чорний костюм і шалик, позичений у мами. Увійшла в парадні двері *Christie's* на Парк-авеню, ладна керувати компанією. Робота у відділі розвитку бізнесу звучала неймовірно гламурно, і я піднялася ліфтом на верхній поверх, готова побачити свій кутовий офіс з краєвидом Парк-авеню.

Насправді ж у мене був крихтний письмовий стіл, що стояв біля стіни, поруч з яким лежала купа паперів чотири фути заввишки із запискою: «Будь ласка, подрібніть». Тож історія мого літа виявилася не так про шарфи *Hermès*, як про подрібнення стосів паперу й відправлення факсів, підшивання та заповнення звітів про потенційних клієнтів для мого боса. І все-таки мені подобалося у *Christie's*: енергетика розпродажів, шедеври світового класу, що висіли на кожному