

ПАУЛИНА БРЕН

ВОЛЧИЦЫ С УОЛЛ-СТРИТ

Нерассказанная история женщин,
которые хотели зарабатывать
очень много денег



УДК 336.76(73)(091)
ББК 65.264.1(7Coe)
Б87

Paulina Bren
She-Wolves:
The Untold History of Women on Wall Street
Перевод с английского
Анны Логиновой

Брен, Паулина.
Б87 Волчицы с Уолл-стрит. Нерассказанная история женщин, которые хотели зарабатывать очень много денег / П. Брен; [пер. с англ. А. Логиновой]. — М. : КоЛибри, Издательство АЗБУКА, 2026. — 416 с. — (Города и люди).

ISBN 978-5-389-31220-3

Книга историка Паулины Брен — это взгляд на Уолл-стрит с непарадного входа. С 1960-х годов и вплоть до 11 сентября 2001-го биржевой мир оставался цитаделью мужской власти, где с женщинами не церемонились.

Брен рассказывает, как поколение за поколением — от бруклинских секретарш до выпускниц Гарвардской школы бизнеса — женщины пытались пробиться туда, где крутятся большие деньги. Это хроника упорства, изобретательности и отрезвляюще скромных результатов. «Волчицы с Уолл-стрит» — документ эпохи, трезвый и захватывающий рассказ о столкновении женщин, финансов и Нью-Йорка.

В книге упоминаются социальные сети Instagram (Инстаграм) и Facebook (Фэйсбук). Деятельность американской транснациональной холдинговой компании Meta Platforms Inc. по реализации продуктов — социальных сетей Facebook и Instagram — запрещена на территории Российской Федерации.

УДК 336.76(73)(091)
ББК 65.264.1(7Coe)

ISBN 978-5-389-31220-3

© 2024 by Paulina Bren
© Логинова А., перевод на русский язык, 2026
© Издание на русском языке.
ООО «Издательство АЗБУКА», 2026
КоЛибри®

ПРОЛОГ

Прежде чем судить о том, что представляет собой Уолл-стрит сегодня, нужно понять, какой она была раньше. Той Уолл-стрит, которую застали героини книги, давным-давно нет. Тогда Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange, NYSE) еще была полна брокерами, клерками и посыльными, а несмолкаемый гул торгового зала то и дело прорезал металлический лязг номерных пластин на доске вызовов. Во все стороны летели бумаги, их сгребали в громадные кучи, весом до нескольких тонн, и вывозили глубокой ночью, спустя несколько часов после закрытия торгов. По утрам метро выпускало на поверхность целую армию секретарш, телетайписток и операторов, а самые целеустремленные из них задерживались допоздна, чтобы посетить вечерние курсы в бизнес-школе Нью-Йоркского университета или Институте финансов. Оба учебных заведения располагались на Уолл-стрит в двух шагах от церкви Святой Троицы. Конечно, уже тогда гиганты с легендарными именами — J.P. Morgan, Goldman Sachs, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Bear Stearns — прочно заняли свои позиции, но рядом с ними ютились и небольшие фирмы. Именно они придавали Уолл-стрит неповторимую атмосферу. И только в этих маленьких брокерских конторах женщины, у которых хватило отваги проникнуть в мужской бастион, закрытый клуб «своих парней», могли найти точку опоры, пусть и шаткую.

Женщины-первопроходцы Уолл-стрит — первые «волчицы» — ступали на неизведанную территорию, не зная, что их

ждет. Они понимали одно: там будут мужчины, очень много мужчин, и мало кто из них собирался расстилать перед женщинами красную дорожку. Один из так называемых специалистов — тех, кто находился на вершине биржевой иерархии, — шепнул Элис Ярхо, первой женщине, получившей право постоянно торговать в зале Нью-Йоркской фондовой биржи: «...Тебе здесь не место».

«Волчицы» появились на Уолл-стрит именно тогда, когда женское движение набирало силу. В 1968 году табачная компания Philip Morris выпустила женские сигареты Virginia Slims. Рекламный слоган гласил: «Ты прошла долгий путь, детка!» (You've Come a Long Way, Baby!). Фраза, остававшаяся на слуху вплоть до 1990-х, мгновенно вошла в обиход и закрепилась в поп-культуре: ее цитировали, пародировали и переосмыслили. Хронология книги совпадает с историей этого слогана — и одновременно заставляет задаться вопросом: а какой путь прошла *ты*, детка?

В 2013 году миллиардер Пол Тюдор Джонс, основатель хедж-фонда Tudor Investment Corporation, спровоцировал скандал своим выступлением на панельной дискуссии в Вирджинском университете. Кто-то из зала спросил, почему среди участников только «богатые белые мужчины средних лет». Джонс ответил: «Вы никогда не увидите столько же выдающихся женщин-инвесторов или трейдеров, сколько мужчин. Точка. Разговор окончен... Возьмите девушку моего возраста... в семидесятых. Я помню двух таких — они начинали вместе со мной в E. F. Hutton. Прошло четыре года, наступил 1980-й — я как раз готовился запускать свою компанию, — и обе вышли замуж. А потом у обеих появились... дети. Стоило губам младенца коснуться материнской груди — и все, можете забыть... Сколько раз я такое видел...»¹ [1].

История, рассказанная на страницах этой книги, опровергает каждое его слово.

¹ Здесь и далее, если не указано иное, перевод Анны Логиновой.

Глава 1

ПЕРВЫЕ ШАГИ

На Уолл-стрит наконец наступили «бесшабашные годы». Если в удачный день 1960 года в зале Нью-Йоркской фондовой биржи продавались четыре миллиона акций, то к 1967-му эта цифра приблизилась к десяти миллионам. Инвесторы активно скупали «гламурные акции» с футуристическими названиями (вспомните хотя бы Хегох!) [1]. Так называемая «модная полусотня»¹ (нечто вроде сегодняшнего FAANG: Facebook, Apple, Amazon, Netflix и Google) объединяла технологических новаторов эпохи: Polaroid, Texas Instruments, Telex, Kodak. «Стрелки»² — дерзкие молодые парни, возглавлявшие новые агрессивные инвестфонды, — превратились в настоящих знаменитостей. В 1967 году брокерская фирма Harris, Upham, Inc.

¹ Nifty Fifty — биржевой термин, обозначал неформальную группу из примерно 50 крупных, надежных компаний («голубых фишек»). Их акции торговались на Нью-Йоркской фондовой бирже и считались беспроектными долгосрочными вложениями. — *Здесь и далее, если не указано иное, прим. ред.*

² По-английски молодых дерзких управляющих инвестиционными фондами называли *gunslingers* (ганслингеры) — так во времена Дикого Запада именовали виртуозов обращения с огнестрельным оружием. — *Прим. перев.*

в своем бюллетене заявила: рынки движутся в том же направлении, что и длина юбки¹. К статье прилагался выполненный карандашом график: динамика длины юбок по годам и рядом — кривая роста биржевого рынка. «С 1897 года, когда юбки подметали мостовую, до эпохи Твигги в 1967-м рынок вырос в стоимости на 2100 %» [2], — торжественно провозглашала Haggis, Upham, Inc. Вот только самим женщинам — хоть в мини а-ля Твигги, хоть в любой другой юбке — на Уолл-стрит были не рады. Квадратный километр нижнего Манхэттена целиком принадлежал мужчинам: одни заходили пропустить стаканчик в закрытом клубе India House, другие останавливались почистить ботинки, а третьи катили по улицам тележки, груженные биржевыми сертификатами — изящно орнаментированными произведениями искусства, — чтобы доставить их в подземные хранилища.

Когда Элис Ярхо ушла из дома, оставив колледж Куинс ради новой жизни на Манхэттене, она не собиралась идти на Уолл-стрит. Ни ей самой, ни кому-нибудь еще не пришло бы в голову, что она станет первой женщиной с правом полноценно торговать в зале Нью-Йоркской фондовой биржи. Девятнадцатилетней Элис просто нужно было платить за жилье. Девушка устроилась администратором на ресепшен в Hirsch & Company — одну из множества брокерских контор, которые тогда процветали на Уолл-стрит, — а после работы возвращалась в квартиру в полупустом неблагополучном квартале Йорквилла, по соседству с недавно закрывшейся пивоварней Джейкоба Рупперта. Она делила однокомнатную квартиру [3] с девушкой, учившейся на медсестру. Ежемесячная аренда обходилась

¹ Отсылка к теории Hemline Index (индекс длины юбки), согласно которой длина юбок напрямую зависит от состояния экономики: в периоды процветания юбки становятся короче, а в периоды спада — длиннее. В хорошие времена женщины демонстрируют дорогие чулки, а в кризис — скрывают их отсутствие под длинными юбками.

в 157 долларов 60 центов, а помещение было настолько тесным, что если разложить откидную кровать, то через нее приходилось перелезать, чтобы попасть в туалет. И все же зарплаты в Hirsch & Company на жизнь не хватало, и когда стопка написанных красными чернилами уведомлений о неоплаченных счетах стала расти, Элис нашла место, где платили больше.

Элис стремилась к одному — к свободе. Детство прошло в частном доме в Форест-Хиллз, в Куинсе. Ее мать была коммунисткой с партийным билетом [4] (до тех пор, пока Хрущёв в 1956 году не обнародовал доклад «О культе личности и его последствиях»). Она не играла в канасту¹ [5] и не ходила в парикмахерскую, как другие матери. Вместо этого она днями и ночами пропадала в офисах Американской рабочей партии, а в свободное время либо стояла в пикетах, либо раздавала экземпляры коммунистической газеты *The Daily Worker* у входа в универмаг Macy's, всюду таская с собой семилетнюю Элис. Дом в Форест-Хиллз, заваленный книгами, с политическими собраниями в подвале, на роль убежища не годился: туда «часто наведывались» [6] агенты ФБР.

Элис едва не распрощалась с Уолл-стрит, когда случайно столкнулась с Джейн Ларкин — в очереди за билетами на фильм Ингмара Бергмана. Ларкин, дочь манхэттенского детектива, была на Уолл-стрит белой вороной, исключением, лишь подтверждавшим правило: успешная женщина в мире финансов, аналитик и партнер в Hirsch & Company — той самой конторе, из которой Элис ушла ради более высокой зарплаты. Позднее, когда женское движение набрало обороты, Ларкин категорично заявила: «Феминистка — это не про меня» [7]. Она была истинной дочерью своего времени. Ларкин отвела Элис в сторону и предложила вернуться в Hirsch & Company: фирма открывала

¹ Популярная карточная игра, в 1950-е годы была широко распространена в США и стала массовым развлечением среднего класса.

новый филиал — не хочет ли Элис пойти туда секретарем? Та согласилась [8] — но с условием, что на этот раз зарплаты будет хватать на оплату счетов.

Офис, как и обещала Ларкин, был совершенно новым, с застекленными кабинетами и просторным открытым залом в центре: здесь сидели так называемые «добытчики» — те, кто приносил фирме основные деньги. Вдоль одной стены тянулось табло с бегущей строкой тикера. Если вдруг важные цифры ускользали от взгляда, всегда можно было подойти к старому биржевому телеграфу — проверить бесконечную узкую белую ленту с отпечатанными кодами акций и котировками, которую аппарат выдавал без остановки целый день. Стоило какой-нибудь акции рухнуть или взлететь в цене, как новость тут же разносилась по всему залу.

Hirsch & Company работала с розничными клиентами — то есть с частными, а не с институциональными инвесторами, — и значительную часть рабочего дня брокеры проводили за холодными звонками. Впрочем, времена благоприятствовали таким продажам: экономика была на подъеме, комиссии за сделки фиксировались и пересмотру не подлежали — инвестор платил брокеру за каждую операцию, прибыль зависела от объема купленных или проданных акций. Брокеру не приходилось лезть из кожи вон; да и вникать во все тонкости и хитросплетения рынка, по большому счету, не требовалось — достаточно было оформлять сделку за сделкой, поощряя клиентов покупать и продавать. Настоящая гонка начнется позже — как и серьезные деньги.

Едва Элис обжила на новом месте, как однажды утром в офис вошел управляющий. Он выдвинул ящик стола и достал пистолет. Через стеклянные стены кабинета все было видно как на ладони: он стоял, размахивая оружием. Сотрудники кричали, умоляли его остановиться и положить пистолет. Приехала полиция, а следом — скорая; мужчину увезли на носилках под конвоем. В тот же день секретарша Элис Ярхо стала фактической управляющей офисом.

Второй человек в иерархии, претендующий на руководство, был успешным «добытчиком»: он сидел на самом видном месте, в центре зала, и не собирался жертвовать своими доходами ради административной рутины. Так что бразды правления перешли к Элис: ей предстояло нанимать телетайписток, открывать клиентские счета и разбираться с ошибками в сделках (в лихорадке торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже заявки на покупку и продажу акций строчились на клочках бумаги в такой спешке, что информация на двух бланках могла расходиться).

Но некоторые ее обязанности — в частности, открытие счетов и общение с клиентами — находились в серой правовой зоне. По закону этим мог заниматься только зарегистрированный представитель, то есть брокер, прошедший аттестацию. Фирма рисковала, но существовало простое решение: Элис сдаст лицензионный экзаме́н (с 1974 года он будет называться Series 7¹) — и юридические риски отпадут. Девушка обратилась к партнерам фирмы с просьбой оплатить регистрационный взнос, но те отказались выложить триста долларов [9] — потому что она женщина. Та самая фирма, которая сделала Джейн Ларкин партнером, пожалела трехсот долларов для Элис Ярхо, чтобы та могла работать по правилам.

Назначение партнером стройной рыжеволосой Джейн Ларкин не вызвало возмущения именно потому, что она занимала позицию аналитика, а не биржевого брокера. Печатать и отвечать на звонки — это, как и везде, считалось женским занятием. В аналитике к женщинам относились терпимо: такая работа велась за кулисами, она могла влиять на принятие решений, но не давала права заключать сделки. А вот продажи и трейдинг, где и генерировалась прибыль, оставались мужской территорией. *Это* правило было священо и неприкосновенно.

¹ Стандартизированный в США тест, необходимый для получения лицензии биржевого брокера и работы с ценными бумагами. Проверяет знание правил торговли, регуляторных норм и профессиональной этики.

Элис выросла в семье, где капитализм традиционно ставили под сомнение, но ее мотивы были иными. От матери, которая вечно «свергала правительство» [10], Элис унаследовала бесстрашие перед властью имущими. Поэтому в 1969 году она не собиралась задерживаться в Hirsch & Company, если там так относились к ней и к женщинам в целом. Вскоре Элис уволилась и перешла в Oppenheimer, в отдел институциональных инвестиций, к арбитражнику. Компания славилась надежностью и специализировалась на обслуживании крупных институтов: страховщиков, пенсионных фондов и профсоюзов. И главное — в отличие от предыдущего работодателя, здесь Элис были готовы помочь с получением брокерской лицензии.

Ее приняли клерком к трейдерам, и теперь она сидела в офисе «загона», бок о бок с мужчинами. Никакого обучения не было и в помине. Каждый день она пыталась разобраться в сути арбитража, но стоило ей признаться в непонимании, как начальник в ответ «бил кулаком по столу» [11]. Лишь позже определение уложилось в четкую формулу: одновременная покупка и продажа эквивалентных ценных бумаг, торгующихся с разницей в цене из-за рыночных колебаний. И в какой-то момент картина наконец сложилась.

В обязанности Элис входило оформлять документы за начальника, размещать заявки, проверять ошибки, подбирать аналитические материалы и сопровождать сделки в зале. С ростом объемов торгов роль клерка становилась все важнее. В компьютерную эпоху каждая сделка опиралась на личное доверие между покупателем и продавцом, и именно от клерка зависело, насколько гладко все сложится. Ценовые котировки и данные о проданных бумагах требовалось зафиксировать и сверить перед окончательным расчетом, чтобы исключить ошибочный перевод акций или средств. Работа была кропотливой, требовала усердия, не сулила ни капли славы — зато при малейшей оплошности крайним всегда оказывался клерк.

Неудивительно, что именно через эту дверь женщины и попадали на Уолл-стрит.

Начальник Элис был на редкость умен, но при этом — «маньяк» и «горлопан» [12]. Однажды, когда она что-то упустила, он схватил громоздкий телефонный аппарат из пластика и металла, весом почти в два с половиной килограмма, и запустил им в нее, едва не попав в голову. Элис застыла, моргая и пытаясь осознать произошедшее. Первая мысль: полным идиотом выглядит он, а не она. Вторая: он, как один из лучших «добытчиков» Oppenheimer, не понесет никакого наказания. Она резко развернулась, цокнув каблуками, и направилась в дамскую комнату, где другая женщина попыталась ее утешить. Но стоило шоку пройти, как Элис нашла ситуацию настолько абсурдной, что расхохоталась.

Помимо начальника, рядом с Элис сидел еще один клерк — значительно выше рангом, — который «вечно хвастался размером своего достоинства» [13]. И рисовал его для Элис — надо полагать, чтобы она восхищалась. Элис холодным взглядом оценивала главного арбитража и думала: до чего нелепо, когда взрослый мужчина закатывает публичные истерики. С тем же отстраненным вниманием она всматривалась [14] в соседа: женатого человека, отца двух маленьких дочерей, фотографии его семьи красовались на столе. Элис пыталась понять, что творилось у него в голове.

А потом однажды ее осенило: да эти мужчины получали удовольствие, выводя ее из себя. Она была для них как кошачья мята! Стройная, хорошенькая, метр пятьдесят семь ростом — «новая игрушка, блестящая новенькая штучка» [15]. Но они не знали, что все детство она давала отпор двум братьям, для которых издевательства над младшей сестренкой было любимым занятием: ее то душили карнизом для штор [16], то отбирали у нее подарки на Хэллоуин. Она научилась отстраняться от обидчиков. Как и многие женщины, пробравшиеся в те годы на Уолл-стрит

окольными путями, Элис была из тех, кого жизнь загодя научила лавировать в нездоровой среде [17]. Можно даже сказать, что в таких условиях она расцвела, зная все правила игры. И вот теперь, оказавшись на Уолл-стрит, она попала в идеальную обстановку, чтобы отшлифовать свой талант до совершенства.



Но существовал и куда более прямой маршрут на Уолл-стрит — обучение в бизнес-школе. Гарвардская школа бизнеса (Harvard Business School, HBS) считалась самой престижной, и в конце лета 1963 года, за несколько лет до того, как Элис оказалась на Уолл-стрит, корреспонденты нахлынули в Кембридж (штат Массачусетс), потому что лучшая бизнес-школа Америки собиралась впустить их — *женщин*.

На двухлетнюю программу MBA зачислили восемь девушек. Двадцатилетняя Элейн Люти, изучавшая английскую литературу в Стэнфорде¹, вскрыла телеграмму и узнала, что получила статус «первой женщины» Гарвардской школы бизнеса. Газета *The Boston Herald* окрестила ее «белокурой бомбой» [18]. На официальных университетских снимках первого дня занятий образ Элейн безупречен: зачесанный набок «боб», черная водолазка, твидовая юбка-карандаш и жакет в тон. Джеки Кеннеди, да и только.

Люти оказалась в числе выпускников Гарвардской школы бизнеса 1965 года вместе с 7 другими женщинами и 624 мужчинами. Несмотря на шумиху вокруг нового набора, некоторые выпускницы уже успели почувствовать, что их ждет. Еще с 1959 года, за четыре года до поступления Элейн, Гарвардская

¹ Здесь и далее упоминается «Стэнфордский университет», он внесен в перечень организаций, деятельность которых признана нежелательной на территории РФ. — *Прим. изд.*

школа бизнеса давала выпускникам годичного курса делового администрирования Рэдклифф-колледжа возможность перейти сразу на второй курс куда более престижной двухлетней программы МВА для мужчин. Эту учебную программу запустили в 1938 году специально для студенток женского колледжа-партнера Гарварда. В первый год эксперимента [19] три слушательницы — жена аспиранта бизнес-школы, дочь банкира со Среднего Запада и единственная дочь матери-одиночки, работавшей уборщицей, — увидели амфитеатры лекционных залов и познакомились с дискуссионным методом обучения, которым так гордилась Гарвардская школа бизнеса. А заодно и с презрением однокурсников и преподавателей. Впрочем, этого сполна хлебнули все студентки программы Рэдклиффа. Энн Левен вспоминала, как бушевал один профессор: «Я объяснял то же самое парням, мужчинам, сегодня утром, и они все поняли. Что с вами не так? Вы что, совсем тупые?» [20]. Энн встала и вышла из аудитории в знак протеста, за ней поднялся весь курс — и они отказались возвращаться, пока профессора не отстранили.

Время от времени студенток Рэдклиффа приглашали присоединиться к мужчинам на другом берегу реки — правда, им отводилась роль «подопытных кроликов» [21]. Одна из девушек вспоминала, как ее сокурсницу попросили продефилировать в платье от Dior на занятии, где обсуждались преимущества высокой моды (*haute couture*) перед массовым производством. В другой раз студенток Рэдклиффа пригласили поучаствовать в дискуссии на тему «Будут ли женские шляпки продаваться в супермаркете?».

Долгое время Энн Левен считала, что «нам была не нужна Глория Стайнем¹» [22], что они с однокурсницами и сами

¹ Глория Стайнем (р. 1934) — американская феминистка, журналистка и общественная активистка, одна из ключевых фигур второй волны феминизма в США; соосновательница журнала *Ms.*, автор статей о правах женщин и гендерном равенстве.

за себя постоят, без всякого женского движения за спиной. Но, оглядываясь назад, она поняла, насколько наивным оставалось их восприятие дискриминации: они замечали ее лишь тогда, когда на них в буквальном смысле орали.

Впрочем, они были далеко не единственными женщинами 1960-х, не замечавшими того, что творилось вокруг. В 1961 году 95 % американок утверждали, что после учебы намерены строить карьеру [23]. Однако книга Бетти Фридан «Загадка женственности»¹, вышедшая в 1963 году, показала, как после войны, в ответ на триумфы клепаальщицы Розы², от образованных женщин стали ждать, что они обретут счастье не в работе, а в мифологизированном идеале: четверо детей, две машины, белый заборчик из штaketника и еженедельные родительские собрания. Первая женщина — вице-президент чикагского универмага — на вопрос о перспективах таких, как она, саркастически отметила: «Женщина, решившая играть в эту нечестную игру, должна быть готова выглядеть как девушка, вести себя как леди, думать как мужчина и пахать как лошадь» [24]. В 1966 году журнал *Newsweek* привел результаты опроса бизнесменов, которым задали вопрос о готовности работать под руководством женщины: почти все сочли эту идею «откровенно возмутительной» [25].

В Гарвардской школе бизнеса настроения были в целом те же. И все же среди студентов-мужчин попадались и «хорошие парни» — «союзники», как сказали бы сейчас, — а среди преподавателей встречались и такие, кто скорее терялся, чем шел в атаку. Одна студентка, не выдержав, отвела преподавателя

¹ Фридан, Б. Загадка женственности / Пер. Ю. Каллистратовой. М.: АСТ, 2022.

² Культурный символ США периода Второй мировой войны, олицетворяющий женщин, пришедших на производство вместо ушедших на фронт мужчин. Образ популяризирован плакатом «We Can Do It!» (1943) и одноименной песней.

в сторону и спросила, почему он ни разу ее не вызвал. Тот ответил, что не уверен, хочет ли она, чтобы ее спрашивали. Девушка парировала: если подняла руку и отчаянно ею машет — значит, хочет. Другой профессор [26] попросил замужнюю студентку, мать нескольких детей, выйти из аудитории, потому что он собирался показать фотографии (предположительно, обнаженных женщин) перед дискуссией о клубе Playboy. А один профессор финансов упорно называл студентку «мистер» и ни разу не осмелился посмотреть ей в глаза.

Бытовые условия превращали дистанцию между студентками и преподавателями или однокурсниками-мужчинами из метафоры в буквальную реальность: женщин поселили с другими аспирантками в Рэдклифф-центре для выпускников, расположенном вдали от кампуса бизнес-школы. И расстояние давало о себе знать, особенно холодными зимними вечерами, когда ветер на мосту через реку Чарльз злобно хлестал по лицу, будто давал пощечину.

Никому — ни в деканате, ни где бы то ни было — не приходило в голову позаботиться о безопасности или удобстве студенток, которые курсировали между двумя кампусами, нередко глубокой ночью. Специального автобуса для них не предусмотрели. Они шли на занятия в деловой одежде — шерстяных платьях, — и несли с собой чулки и туфли на каблуках, а в кампусе бизнес-школы была всего одна дамская комната, где удавалось переодеться.

Мужчины, жившие ближе к инфраструктуре школы и друг к другу, могли собираться в учебные группы и распределять нагрузку. Каждый вечер студентам задавали по два-три кейса [27], к которым требовалось подготовить стратегии и решения для обсуждения на следующем занятии. Осилить это в одиночку было практически невозможно — только если разделить работу на всех. Женщины, жившие далеко от кампуса, оказались исключены из совместных дискуссий и по наивности

последовали рекомендациям администрации не объединяться в рабочие группы со студентами других потоков.

Изоляция остужала пыл не хуже ледяного ветра с реки Чарльз. В первый день Джейн Лэк вошла в аудиторию и заняла место [28]. Мужчины потянулись в зал, но она заметила, что никто не садился рядом — ни сбоку, ни впереди, ни позади. Она сидела как прокаженная и никогда прежде не чувствовала такого одиночества. Оглядываясь назад, Роберта Лэсли — дочь матери-одиночки, работавшей уборщицей, — вспоминала: «Кто-то из них был нормальным, кто-то хамил; одни были умнее меня, но многие — куда глупее. Но каждый задирает нос» [29].

Одним из главных испытаний в Гарвардской школе бизнеса был WAC (Written Analysis of Cases), то есть письменный анализ кейсов. По пятницам студенты получали дополнительный кейс [30], к которому нужно было подготовить подробный разбор с таблицами и графиками, и в субботу опустить его в специальную щель в двери строго до назначенного часа. После дедлайна ящик убирала, и опоздавшие работы просто шлепались на голый пол — ноль баллов. Электронных калькуляторов тогда еще не было, и все расчеты кропотливо выполнялись с помощью логарифмических линеек, а затем перепечатывались на архаичных пишущих машинках с вечно капризничаящими красящими лентами. Чтобы успеть сдать работу в срок, студенткам с другого берега приходилось закладывать дополнительное время на дорогу. Порой нужно было пробиваться сквозь пробки и толпы болельщиков, спешивших через мост на субботний футбольный матч. Приходилось плыть против течения — в буквальном смысле.

Словно одной изоляции было мало, женщинам без конца твердили, что они занимают чужое место. Сокурсники заявляли им в лицо без тени смущения, что мужчины, кормильцы семейств, куда больше заслуживают мест в Гарвардской школе бизнеса. Даже те студенты, кто успевал узнать однокурсниц поближе

и проникнуться к ним симпатией, не могли взять в толк, зачем они здесь. 1950-е остались позади, но их культурные представления по-прежнему опутывали студентов. После Второй мировой войны американский бизнесмен стал символом — воплощением нового успеха Америки. В отличие от довоенной эпохи, теперь у него, скорее всего, был диплом колледжа, а его «изнурительный» рабочий график — от 53 до 62 часов в неделю (едва ли не отдых по нынешним меркам) — воспринимался как проявление мужской стойкости и закалки. В статье журнала *Fortune* 1955 года [31] описывался типичный день бизнесмена: подъем в семь утра, плотный завтрак, в офис к девяти, в шесть вечера мчаться домой, ужин — и в кровать с бумагами, прихваченными с работы.

Но столь же неотъемлемой частью образа, как отглаженный костюм, накрахмаленная рубашка и кожаный портфель, была жена руководителя. На холостяков смотрели с подозрением. Считалось, что лучше жениться и развестись, чем не жениться вовсе. Образцовая жена успешного бизнесмена, как правило, тоже имела высшее образование — хотя бы для того, чтобы поддерживать интеллектуальный баланс в паре и не превращаться в ту, кого называли «жена, которую он перерос» [32]. Также считалось полезным, если до замужества женщина успевала немного поработать — чтобы понимать, чем живет ее муж.

Корпорации видели в женах своего рода флюгер, указывающий на потенциал мужчины, и предъявляли к ним немало требований. Идеальная жена руководителя «легко приспосабливается, весьма общительна и понимает, что ее муж принадлежит корпорации» [33]. Свод правил для жен руководителей [34] гласил:

- никогда не обсуждать рабочие дела с «девочками» (другими женами);
- никогда не являться в офис без предупреждения;

- следить за внешностью (ибо была установлена «прямая корреляция между успехом руководителя и наружностью его жены»);
- налаживать приятельские отношения по телефону с секретаршей мужа;
- и «никогда — слышите, никогда! — не напиваться на корпоративной вечеринке».

Вдобавок женам вменялось в обязанность создавать дома спокойную, расслабляющую обстановку для своих измотанных, взвинченных мужей, отработавших 53 часа в неделю. Сами жены зачастую охотно делали эти идеалы своим жизненным ориентиром — и так же добровольно принимали негласный надзор, необходимый для поддержания заведенного порядка. Опрос четырех тысяч жен руководителей [35], проведенный в 1957 году, показал: 55 % из них считали, что компания, нанимая мужчину, должна заодно побеседовать и с его женой — проверить, как та с ним обращается (не слишком ли пилит?) и как у нее дела с алкоголем. Впрочем, это и так происходило в менее формальной обстановке: не было ничего необычного в том, чтобы пригласить потенциального сотрудника с супругой, скажем, в загородный клуб. Известен случай, когда мужчина потерял работу [36] из-за того, что жена посмела явиться на корпоративный пикник в платье без бретелек.

Идеальная «корпоративная жена» была еще и тенью, неотступно следовавшей за студентками Гарвардской школы бизнеса. Именно о такой мечтали по ночам холостяки, заседаая в общежитиях из красного кирпича. Студентки на другом берегу реки, в Рэдклифском центре, были антиподом этого идеала, полной противоположностью образцовой корпоративной жены — женщинами, дерзнувшими занять место мужчины, а не взбивать ему подушки в кресле.



Все восемь «первых женщин», позировавших фотографу в гарвардской библиотеке Бейкера в 1963 году, были белыми.

Четыре года спустя, в 1967-м, Лиллиан Новелла Хобсон провела десять часов в поезде из Вашингтона, пока наконец не добралась до места. В одной руке — чемодан, другая занята тяжелым сундуком. Когда она вышла из такси [37] у общежития на Эш-стрит, 6, ее поджидало разочарование: Рэдклиффский центр для выпускников — «невзрачная кирпичная коробка» [38], построенная менее десяти лет назад, — оказался вовсе не на территории кампуса школы бизнеса и даже не рядом. Дверь открыла домоправительница. Увидев на пороге молодую чернокожую женщину, она, вероятно, удивилась, но ничем себя не выдала. Впрочем, на радушный прием это тоже не походило. Она вычеркнула имя Лиллиан из списка и сообщила, что комната будет готова лишь к трем часам, но неподалеку есть парк, можно подождать там.

Лиллиан опустилась на парковую скамейку, огляделась и, обращаясь к самой себе, произнесла: «Зачем я здесь?» [39]. У. Э. Б. Дюбуа, первый чернокожий студент Гарварда, окончивший его в 1895 году, писал: «Я был в Гарварде, но не был его частью» [40]. Спустя 72 года Лиллиан испытывала похожие чувства, сидя на скамейке и тоскуя по родным на юге — по отцу, мелкому табачному фермеру, и по матери, бывшей учительнице.

В Боллсвилле (штат Вирджиния), где едва набиралось 200 с небольшим жителей, чернокожему без собственной земли оставалось одно — батрачить или наниматься прислугой. В детстве Лиллиан донашивала [41] чужие платья или, что еще хуже, платья, которые мать шила из 50-фунтовых мешков из-под корма для скота. В школьной столовой она была той самой девочкой, которая приносила бутерброды с домашним хлебом,

Научно-популярное издание
Танымал ғылыми басылым

Серия «ГОРОДА И ЛЮДИ»

Паулина Брен

ВОЛЧИЦЫ С УОЛЛ-СТРИТ

Нерассказанная история женщин, которые хотели зарабатывать очень много денег

Ответственный редактор *Ирина Мажаева*
Литературный редактор *Мария Беляева*
Дизайнер обложки *Александра Демочкина*
Технический редактор *Мария Караматозян*
Корректоры *Полина Шевнина, Вера Алексина*
Верстка *Леонид Харченко*

Подписано в печать / Баспаға қол қойылды 22.06.2026.
Формат 60×88^{1/16}. Гарнитура «Vazhanov». Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 25,42. Тираж 3000 экз. W-GP-40457-01-R. Заказ №

Изготовитель:	Өндіруші:
ООО «Издательство АЗБУКА» –	«АЗБУКА Баспасы» ЖШҚ –
обладатель товарного знака Колибри	Колибри тауар белгісінің иесі
115093, Москва, вн. тер. г.	115093, Мәскеу, қ. іш. аум.
муниципальный округ Даниловский,	Даниловский муниципалдық округі,
пер. Партийный, д. 1, к. 25	Партийный т.ш., 1-үй, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19	Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru	Эл. поштасы: sales@atticus-group.ru
Филиал ООО «Издательство АЗБУКА»	Санкт-Петербург қаласындағы
в г. Санкт-Петербурге	«АЗБУКА Баспасы» ЖШҚ филиалы
195112, Санкт-Петербург,	195112, Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр-т, д. 68,	Мало-Охтинский даңғылы, 68 ғимарат,
БЦ «Регул», 2-й этаж	Регул бизнес орталығы, 2-қабат
Тел. (812) 327-04-55	Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru	Эл. поштасы: trade@azbooka.spb.ru
www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru	www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru
Отпечатано в России.	Ресейде басып шығарылған.

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить по адресу:
<https://certification.atticus-group.ru/>.

Техникалық реттеу туралы РФ заңнамасына сай басылымның сәйкестігін
растау туралы мәліметтерді мына адрес бойынша алуға болады:
<https://certification.atticus-group.ru/>.

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)
Ақпараттық өнім белгісі (29.12.2010 ж. № 436-ФЗ федералдық заң)

