

*Моим родителям,
Мэри и Фреду Трамп*



TRUMP

THINK LIKE A BILLIONAIRE

Everything You Need to Know
About Success, Real Estate,
and Life

Donald J. Trump
with Meredith McIver



Random House
New York

ТРАМП

ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР

Все, что следует знать
об успехе, недвижимости
и жизни вообще

Дональд Трамп
совместно с Мередит Макивер

Перевод с английского

5-е издание



Москва
2010

УДК 65.011
ББК 65.290-2
Т65

Переводчик Н. Зарахович
Редактор Н. Барановская
Выпускающий редактор П. Суворова

Трамп Д. Дж.

Т65 Думай как миллиардер: Все, что следует знать об успехе, недвижимости и жизни вообще / Дональд Дж. Трамп совместно с Мередит Макивер. — 5-е изд. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. — 248 с.

ISBN 978-5-904522-30-8

Чтобы стать по-настоящему богатым человеком, необходимо научиться мыслить как миллиардер. И здесь вам на помощь придет гений недвижимости, автор бестселлеров и звезда телеэкрана Дональд Трамп. Он покажет, как правильно относиться к деньгам, карьере, собственным талантам и к жизни вообще. В этой книге вы найдете великолепные советы признанного специалиста по поводу вложения средств в недвижимость: от методов общения с брокерами до рекомендаций по поводу реконструкции зданий и методов оценки недвижимости.

Как потратить заработанные деньги с умом и пользой для себя? Трамп предлагает «руководство потребителя», призванное помочь в науке обладания всеми благами — от обручальных колец до дорогих вин и гольф-клубов. Автор также любезно приглашает вас за кулисы знаменитого телешоу *The Apprentice* (российская версия этого реалити-шоу идет на ТВ под названием «Кандидат»), ставшего настоящим хитом эфира.

Дональд Трамп доказывает, что стать богатым достаточно легко. Гораздо труднее оставаться таковым. Читайте эту книгу — и она поможет вам изменить вашу жизнь к лучшему.

УДК 65.011
ББК 65.290-2

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Donald J. Trump, 2004.
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Юнайтед Пресс», 2010
Перевод издан по лицензии Random House,
подразделения Random House Publishing Group,
подразделения Random House, Inc.

ISBN 978-5-904522-30-8

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	
Дума́й как миллиардер	9
Часть 1	
Недвижимость	21
Часть 2	
Деньги	61
Часть 3	
Ваша жизнь — это и есть ваш бизнес.....	89
Часть 4	
Эпизоды из жизни миллиардера	135
Часть 5	
Шоу <i>The Apprentice</i> : взгляд изнутри	203
Благодарности	240
От авторов	242

Всем советам советы

Старайся знать все о том, чем занимаешься.

Фред Трамп, мой отец

В бизнесе каждый стремится завладеть, превзойти соперника, победить. Либо ты достигнешь успеха, либо окажешься неудачником. И только от тебя зависит, станешь ли ты победителем.

Элис Фут Макдугалл

*Быть успешным в бизнесе —
это наиболее захватывающий вид искусства...
Делать деньги — это искусство, работать — тоже
искусство, а хороший бизнес — величайшее из всех искусств.*

Энди Уорхол

ВВЕДЕНИЕ

ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР

В мире насчитывается более шести миллиардов людей и всего лишь 587 миллиардеров. Это клуб с эксклюзивным членством. Не желаете ли присоединиться?

Конечно, ваши шансы оцениваются как десять миллионов к одному. Но если вы мыслите как миллиардер, то вам нечего беспокоиться о каких-то там шансах. Мы, миллиардеры, не прислушиваемся к здравому смыслу, не поступаем как принято, не делаем того, что от нас ожидают. Мы следуем собственным стремлениям, и неважно, насколько безрассудным или глупым наше поведение может показаться со стороны. Именно этому посвящена данная книга: в ней рассказано, как научиться мыслить «по-миллиардерски». Даже если вы усвоите лишь 10% изложенных здесь мудрых советов, у вас все же появится неплохой шанс пробиться в миллиардеры.

В книге «Как стать богатым»* (*How to Get Rich*) я рассказал о своих любимых методах работы, позволяющих вести успешный, прибыльный бизнес и даже стать мегазвездой телеэкрана. А эту книгу вы можете считать продолжением беседы между мною и вами — своеобразной «миллиардерской» интерпретацией бестселлеров Нила Дональда Уолша «Беседы с Богом» (*Conversations with God*) и «Беседы с Богом. Книга вторая» (*Conversations with God, Book 2*).

Уверен, что какой-нибудь умник из СМИ не преминет обвинить меня в том, что я дерзнул сравнить себя с Богом, так что «для протокола» заявляю: Богом я себя не считаю.

* Трамп Д. Как стать богатым. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — Прим. пер.

Я верю в Бога. И если бы Господь выразил желание получить квартиру в Trump Tower, я немедленно предложил бы ему апартаменты класса люкс по сходной цене. Я верю, что Бог существует в каждом из нас, в каждой нашей клеточке, и очень хочу, чтобы решения, когда-либо принятые мною, благоприятно отразились на моей участи, когда придет время предстать перед Ним в его небесном офисе. Так что, когда наивысший босс окончательно примет мою отставку, я хочу, чтобы небесный эскалатор повез меня вверх, а не вниз.

Некоторым из вас может показаться, что негоже упоминать Бога и бизнес в одном контексте, но Господь всегда находился в центре наших представлений о капитализме. Протестантская профессиональная этика живет и процветает, а стремление к благосостоянию является неотъемлемой частью нашей религиозной культуры: чем больше имеешь, тем больше можешь отдать.

К словам о Боге добавлю еще кое-что, известное любому миллиардеру: он присутствует в каждой детали — и значит, вы должны вникать в мельчайшую из них. Лично я не могу вести свой бизнес иначе. Я вдумываюсь во все подробности, будь то переговоры с подрядчиком, обследование площадки под строительство или планирование новой застройки. Не существует ничего, что казалось бы мне не стоящим внимания. Я всегда стремлюсь лично подписывать все чеки и считаю, что нет ничего безответственнее электронных подписей. Самостоятельно подписывая чеки, всегда можно контролировать все, что происходит в твоем бизнесе. А люди, видящие твою собственноручную подпись, понимают, что ты держишь руку на пульсе. К тому же, имея перед глазами надежное свидетельство того, что ты следишь за каждой мелочью, окружающие менее склонны обманывать тебя.

Я освоил науку мыслить как миллиардер, наблюдая за своим отцом Фредом Трампом. Это был величайший человек из всех, кого я знаю, оказавший огромное влияние на мою жизнь.

О моей семье написано много. Писательница по имени Гвенда Блейр потратила двенадцать лет на подробнейшее описание истории семьи Трамп в книге «Трампы: Три поколения, которые построили империю» (*The Trumps: Three Generations That Built an Empire*). Она сумела проследить нашу родословную до 1608 г., когда немец-адвокат Ганс Друмampf поселился в городке Карлштадт в сорока милях к востоку от Рейна. Если верить Блейр, то один из моих предков, виноградарь, в конце XVII в. изменил нашу родовую фамилию с Drumpf на Trump — отличная идея, как мне кажется, ведь Drumpf Tower звучало бы не столь интригующе, как Trump Tower.

Первым Трампом, приехавшим в Америку, был мой дед Фридрих. Как и многие будущие великие предприниматели, он сбежал из дома, пото-

му что не желал работать в семейном винодельческом бизнесе. Один мой коллега-миллиардер — Джон Р. Симплет тоже покинул семейную ферму, потому что не хотел до конца своих дней доить коров. Вместо этого он стал выращивать картофель и теперь является одним из крупнейших поставщиков этого продукта в рестораны McDonald's. Свои миллиарды он заработал на картофеле фри. Так что один из способов мыслить как миллиардер — это критически оценивать обстоятельства и не пребывать в уверенности, что вы должны слепо идти по накатанной колее семейного бизнеса.

В Америке мой дед стал брадобреем, а также владельцем бизнеса, связанного с отелем и рестораном. Затем он переехал из Нью-Йорка в Сиэтл и, наконец, во времена золотой лихорадки оказался на Аляске, где кормил старателей в крупнейшем заведении города — «Арктическом ресторане». К несчастью, там он заболел воспалением легких и умер, когда мой отец был еще ребенком. Вообще-то он мало рассказывал мне о бабушке, равно как и о прочих представителях семьи Трамп.

Фред С. Трамп никогда не был примерным отцом, который водит своих детишек в кино и играет с ними в мяч на лужайках Центрального парка. Он был гораздо лучшим отцом: брал меня с собой на строительные площадки Бруклина и Куинса. Бывало, отец говорил: «Давай-ка прогуляемся», — и мы начинали обход очередной площадки. Он никогда не кричал на меня и не наказывал, но всегда проявлял твердость и строгость, хотя и держался несколько отстраненно — ровно до того момента, как я вступил в семейный бизнес. Только тогда я по-настоящему начал понимать своего отца.

Я наблюдал, как он управляет с подрядчиками и профсоюзами, как умудряется извлечь максимальную пользу из каждого участка. Кредо моего отца состояло в том, чтобы добавлять к каждому построенному им объекту недвижимости какую-нибудь приманку: например, он одним из первых начал строить в Бруклине жилые дома со встроенными гаражами. Кроме того, когда хотел, он мог быть настоящим шоуменом. Истории о его сделках не сходили с первых полос бруклинских газет. Он всегда давал рекламу в газеты, и открытие каждого построенного им дома обязательно превращалось в торжественное мероприятие. Смею надеяться, что унаследовал его дар к промоушену, хотя мы никогда открыто и не обсуждали его методы. Но и по сей день я уверен, что этот дар вряд ли сыграл хоть сколько-нибудь существенную роль в нашем с ним жизненном успехе: мы добивались задуманного лишь потому, что строили лучшие здания в лучших местах, опираясь на наиболее востребованные целевой аудиторией варианты. Отец учил меня общаться с профсоюзами и политиками, чтобы строить, не превышая смету и опережая проектные сроки. А уж по-

том, после завершения строительства, когда оказывалось, что очередное здание завоевало заслуженный успех, окружающие говорили: «Эй, Дональд, это был грандиозный промоушен!» На самом же деле обретенный успех не имел к «грандиозному промоушену» никакого отношения.

Отец проработал в бизнесе пятьдесят лет, но, пока я не присоединился к нему, никому не позволял подписывать свои чеки. Отец всегда доверял мне, он никогда не сомневался в моих способностях.

Моя непоколебимая уверенность — это результат веры отца в мои силы. Даже в начале 1990-х гг., когда я находился в самом отчаянном положении из-за миллиардных долгов вследствие резкого падения конъюнктуры рынка недвижимости, когда Ивана и ее адвокаты, а также некоторые банки всерьез угрожали мне разорением, отец твердил, что я обязательно выкарабкаюсь и мой бизнес будет процветать. «Иначе и быть не может, — говорил он, — ты же потрясающий парень, ты — король».

Отец не желал заниматься строительством на Манхэттене. Он считал это чересчур дорогим и говорил: «Если я могу прикупить кусок земли в Бруклине по доллару за квадратный фут, то зачем платить тысячу долларов за то же самое, но только на Манхэттене?» Это была философия, отличная от моей, но на моего отца она работала хорошо.

Я переехал на Манхэттен, проработав в семейном строительном бизнесе около пяти лет. Некоторые недоброжелатели утверждали, что последующего успеха я достиг благодаря семейному капиталу. На самом деле этот капитал не имел к моим первым строительным проектам на Манхэттене никакого отношения. Напротив, для их оплаты мне пришлось привлечь десятки миллионов долларов инвестиционных средств. Отец давал мне не деньги, а нечто куда более ценное — знания, которые я впитывал и на основе которых в конце концов сформировался мой деловой инстинкт.

Учась в колледже, я мечтал стать кинопродюсером, но, когда пытался заговорить об этом с кем-нибудь из своих друзей, они неизменно замечали: «Послушай, зачем тебе учиться тому, как делать кино, когда ты уже столько знаешь о недвижимости?» Так что правда остается правдой: мой отец был обладателем миллионов, но если бы он не научил меня правильному бизнес-мышлению, не видать мне членства в эксклюзивном «клубе миллиардеров».

Конечно, было бы весьма заманчиво поведать читателю, что члены нашего «клуба» регулярно съезжаются на встречи в мое имение в Мар-а-Лаго, чтобы подвергнуть анализу риски своих инвестиционных портфелей, заключить сногшибательные масштабные сделки, полакомиться черной икрой и насладиться бутылочкой отменного вина многолетней выдержки. Но правда такова, что я не употребляю спиртного и предпочитаю черной икре добрый бифштекс, а за последние годы встречался не

более чем с двадцатью представителями этого несуществующего клуба (да и то в основном на поле для гольфа, где мы больше говорили об игре, чем о наших капиталах). Тем не менее я изучаю своих «коллег по цеху», что называется, на расстоянии, и, конечно, мы с интересом читаем все, что о нас пишут.

Например, Мэтью Херпер в своей статье для *Forbes* цитирует психолога из Политехнического института Ренсслер, Роберта Бэрона, утверждавшего, что мы, миллиардеры, очень целеустремленны, мотивированны и обладаем отличными навыками общения, — иными словами, успех в бизнесе нам обеспечивает наша харизма. В этой же статье приведено мнение профессора психологии Келли Шейвер из колледжа Вильгельма и Марии: она считает, что миллиардерам наплевать на то, что о них думают другие. Шейвер утверждает: «Они просто счастливы идти своей дорогой и делать то, что делают».

Здесь я с ней полностью согласен. Отец посчитал меня сумасшедшим, когда я задумал строительство на Манхэттене, но я не слушал его и следовал собственному видению. Таким же образом поступал и один из самых уважаемых мною миллиардеров Уоррен Баффетт*, также обладавший собственным оригинальным видением. Он устоял в период «золотой лихорадки» доткомов (бурный расцвет электронного бизнеса), несмотря на серьезную критику за приверженность инвестициям в традиционные активы бизнеса. Зато сейчас у нас есть очередная возможность убедиться в том, что Баффетт — настоящий гений. Больше всего я восхищаюсь тем, что за все время нахождения на посту президента компании Berkshire Hathaway он так и не продал ни одной акции.

Другой исследователь племени успешных предпринимателей, психоаналитик и консультант Майкл Маккоби, утверждает, что миллиардеры, такие как Джефф Безос, Стив Джобс и Тед Тернер, своим успехом отчасти обязаны присущему им нарциссизму, заставляющему их фанатично посвящать все способности и силы реализации своей мечты, иногда ценой благополучия окружающих. В своей книге «Продуктивный нарцисс» (*The Productive Narcissist*) Маккоби приводит убедительные аргументы в пользу того, что нарциссизм может оказаться полезным качеством для желающих начать собственный бизнес. Однако самовлюбленный человек не станет прислушиваться к критикам, я же всегда выслушиваю сотрудников Trump Organization (хотя ничье мнение не способно поколебать мое собственное).

Ричард Коннифф, автор книги «Естественная история богатых» (*The Natural History of the Rich*), формулирует свое мнение следующим образом:

* Уоррен Баффетт — общепризнанный гуру в сфере инвестиционной деятельности и один из богатейших людей в мире, как считается, обладатель второго по величине состояния. — *Прим. пер.*

«Почти все личности, взошедшие на Олимп делового успеха, отличались искренним стремлением навязать миру свое видение и почти иррациональной верой в безрассудные цели, временами граничащей с настоящей невменяемостью». Далее он цитирует отрывок из книги Майкла Льюиса «Новейшая новинка» (*The New New Thing*), посвященный предпринимателю Джиму Кларку: «Он был человеком, который никогда не робел, а его оппоненты всерьез подозревали, что прямое столкновение взглядов и противостояние могут доставлять ему удовольствие». Сильно сомневаюсь, что Джиму Кларку действительно были по душе конфликты, но факт остается фактом: своим успехом он во многом обязан тому, что искусно сумел убедить всех именно в этом.

А теперь я хочу поделиться с вами десятью заповедями, которые, собственно, и помогают мыслить «по-миллиардерски».

1. Никогда не берите отпуск. Зачем он вам? Если работа не доставляет удовольствия, значит, вы работаете не там, где нужно. А я, даже играя в гольф, продолжаю делать бизнес. Я никогда не останавливаюсь и получаю от работы лишь положительные эмоции. Сейчас, когда мои дети подросли и начинают осваивать семейный бизнес, я ощущаю себя намного ближе к ним, чем когда-либо раньше, и все больше убеждаюсь: мне нравится относиться к ним так, как когда-то мой отец относился ко мне, — сквозь призму энтузиазма по поводу хорошо выполненной работы.

Кстати, не я один предпочитаю трудиться без отпуска. Мой коллега в NBC Джей Лено работает не меньше меня, и этим, вероятно, объясняется его способность оставаться на вершине рейтингов вечерних телешоу, несмотря на жесточайшую конкуренцию.

2. Умейте концентрироваться на главном. У большинства успешных людей развито воображение. Очень часто я ловлю себя на том, что, разговаривая с человеком, знаю наперед, что он скажет дальше. После первых трех слов я уже могу с уверенностью предсказать следующие пятьдесят, поэтому стараюсь перехватить инициативу и развить затронутую собеседником тему. Эта способность помогает проворачивать дела гораздо быстрее.

3. Не спите больше, чем требуется вашему организму. Что касается лично меня, то я обычно отвожу на сон не больше четырех часов. Я ложусь в час ночи, а в пять утра уже просыпаюсь и приступаю к чтению свежих газет. Я не нуждаюсь в более длительном отдыхе, и это обеспечивает мне конкурентное преимущество среди других бизнесменов. Прекрасно

зная, что некоторые из моих успешных друзей дрыхнут по десять часов в сутки, я всегда интересуюсь: «Как ты можешь конкурировать со мной, если я сплю всего четыре часа?» И действительно, подобную конкуренцию вряд ли можно назвать успешной: независимо от того, насколько ты одарен и талантлив, долгий сон отнимает драгоценное время.

Вы можете спросить: «А зачем вообще нужно это конкурентное преимущество?» Отвечаю: если вы довольствуетесь судьбой заурыядной личности, оно вам и не нужно. Ричард Коннифф в книге «Естественная история богатых» среди прочего отмечает, что магнаты, как правило, стремятся к доминированию. Даже простая «игра в гляделки» в ходе беседы может служить признаком стремления к доминированию. Коннифф даже приводит меня в качестве примера личности, которой удастся завоевывать доминирующие позиции за счет своей внешности, а именно бровей, устрашающе действующих на деловых партнеров своей лохматостью. Очень рад, что в своих комментариях он не коснулся моей прически.

4. Не ставьте себя в зависимость от технологий. Многие технологические достижения не так уж необходимы и к тому же очень дорогостоящи. На моем рабочем столе нет компьютера. Я никогда не пользуюсь внутренней телефонной связью. Когда я зову кого-нибудь в свой кабинет, то просто ору. Срабатывает куда более эффективно, чем телефонный звонок, и вдобавок это гораздо быстрее.

У меня даже нет пластиковой карточки, и мне никогда в жизни не доводилось пользоваться ею. Один из занятных моментов, сопутствующих богатству, — в ресторане тебе редко приходится платить за кушанья самому, обычно их подают за счет заведения. Печальная же сторона этого феномена очевидна: если бы я действительно нуждался в деньгах, они непременно заставили бы меня заплатить!

Я могу понять, почему некоторые так ценят удобство АТМ-карточек, но многие продвинутые технические приспособления кажутся мне совершенно излишними при личных контактах. Если хочешь сказать что-то важное, просто посмотри в глаза собеседнику и произнеси это. А если не можешь попасть на встречу, сними трубку телефона и сделай так, чтобы собеседник услышал в твоём голосе искреннее сожаление. А всякие там электронные письма — для обывателей и зануд.

5. Представляйте, что вы — это целая армия, правда, состоящая из одного бойца. В этой армии вы не только главнокомандующий, но и солдат. Вы сами составляете план военных действий, но вы же его и выполняете.

Бизнес принято сравнивать с войной и спортом — и это логично, но вовсе не потому, что для бизнеса характерна жесткость. Это совсем не так.

В бизнесе лучше быть дерзким, даже нахальным, чем жестким и несговорчивым. Я знаю нескольких очень плохих бизнесменов, отличающихся непримиримостью, но никак не сообразительностью или ловкостью. Они стремятся действовать методами знаменитого футбольного тренера Винса Ломбарди, но при этом не знают, как добиваться победы. Ломбарди обращался со своими игроками очень жестко, постоянно ругал их, чуть ли не плевал им в лицо. От его «воспитания» дюжие молодцы весом под 140 кг едва не плакали. Но он позволял себе это, потому что знал, как одержать победу; вы тоже можете позволить себе подобное обращение, если уверены в выигрыше.

Вообще, миллиардеры обожают побеждать и совершать экстравагантные поступки. В уже упоминавшейся мною книге «Естественная история богатых» содержится множество красноречивых примеров соперничества представителей плутократии: Ларри Эллисон, победивший в гонке на яхтах по маршруту Австралия — Тасмания; Стив Фоссетт, совершивший кругосветное путешествие на собственном воздушном шаре; Деннис Тито, выложивший 20 млн долл. за путешествие в космос на российском космическом корабле. «Каждый из них тем или иным способом пытался отличиться, — отмечает Коннифф. — В переводе на язык биологии — каждый из этих людей явно демонстрировал привлекающее поведение, исполнял этакий брачный танец, чтобы привлечь к себе внимание публики. Такое поведение характерно для животных, и оно может быть двух видов: привлечение внимания за счет яркости оперения и за счет провоцирующего, экстравагантного, граничащего с серьезным риском поведения».

На этот счет у меня есть собственная теория, правда не научная: мы поступаем так, потому что нам это интересно. Мой принцип — работай как вол, веселись до упаду и живи полной жизнью.

6. Порой выгоднее, чтобы вас недооценивали. Разумеется, вы не захотите, чтобы вас считали неудачником или недотепой, но и мнение о вас как о самом умном и дерзком из всех присутствующих — тоже не лучший вариант. Например, из-за того что когда-то меня угораздило написать книгу «Искусство заключать сделки»* (*The Art of the Deal*), теперь каждый, с кем мне приходится вести деловые переговоры, держится на чеку. А, например, Рональд Рейган стал столь успешным кандидатом на переселение в Белый дом лишь потому, что его политические конкуренты недооценивали его: они полагали, что бывший актер не сможет составить им серьезную конкуренцию. На протяжении всего времени, проведенного

* Трамп Д. Искусство заключать сделки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — Прим пер.

на высоком посту, Рейган терпел оскорбительные нападки и обвинения в недостатке интеллекта и политического опыта, в ответ же он только улыбался, оставаясь дружелюбным, но в итоге неизменно превосходя ожидания своих критиков и противников.

Сейчас я слишком известен, чтобы меня недооценивали (понимаю, это звучит несколько самодовольно, но это правда). И наверное, по этой причине я всегда восхищаюсь людьми, которые, будучи крайне успешными и влиятельными, умеют при этом держаться скромно. Приведу пример: один из моих соседей по Trump Tower — Джоуэл Андерсон — несколько лет, встречаясь со мной в лифте, вежливо раскланивался, а я даже не знал, чем он занимается. И вот как-то раз он позвонил в мой офис и сказал: «Как вы думаете, можно ли пригласить мистера Трампа ко мне на вечеринку?» Джоуэл всегда казался мне славным парнем, да и жена у него была красавицей, так что я решил принять приглашение и заглянуть к нему на пару минут. Но, придя на вечеринку, я был просто поражен: столько там было влиятельнейших и знаменитых персон Нью-Йорка, включая Сэмюэля И. Ньюхауза и Анну Уинтур*. Вскоре выяснилось, что обладатель хороших манер Джоуэл Андерсон является не кем иным, как председателем правления и президентом Anderson News, одного из крупнейших общенациональных дистрибьюторов газет и журналов. Иными словами, это был один из самых влиятельных и богатых людей из всех, кого я знаю. Годами мы ездили с ним в лифте, а я и представить себе не мог, что рядом со мной стоит один из могущественных магнатов страны.

В своей книге «Как стать богатым» я уже упоминал, как важно ставить окружающих в известность о ваших достижениях. Это одно из главных моих убеждений, хотя, несомненно, лучше, если люди узнают о достигнутых вами успехах без вашего участия. Через несколько недель после памятной вечеринки у Джоуэла Андерсона я увидел в *New York Times* весьма большой позитивный материал о нем. Так что позвольте внести в мой совет некоторые коррективы: привлекать внимание к своим свершениям полезно, но еще полезнее, если кто-то сделает это за вас.

7. Успех порождает успех. Достигнутые вами результаты — лучший способ произвести впечатление на окружающих. Сейчас, когда у меня за плечами внушительный список грандиозных достижений, мне гораздо проще заключать сделки. Для того чтобы впечатлить бизнес-сообщество,

* Сэмюэль Ирвинг Ньюхаус — медиамагнат; Анна Уинтур — главный редактор журнала *Vogue*. — Прим. пер.

необходимо демонстрировать успех. Если вы молоды и пока не можете похвастаться необыкновенными победами, то должны хотя бы создавать видимость успеха. Неважно, большой он или маленький, — все равно вы должны начать с чего-то впечатляющего, что послужит фундаментом для достижения реального успеха.

8. Друзья — хорошо, а семья — лучше. Гораздо разумнее доверять членам своей семьи, чем друзьям. Когда я был молод, я спросил одного из владельцев большого бизнеса: «Вы встречаетесь со своими братьями и сестрами?» Он посмотрел на меня и, чуть помедлив, ответил: «Да, Дональд, я встречаюсь с ними в суде». Это произвело на меня такое впечатление, что с тех пор я стараюсь сохранять близость со своими братьями, сестрами, детьми и даже бывшими женами.

9. Относитесь к принятию каждого решения трепетно, как влюбленный. Ваш успех — это следствие десятков решений, принимаемых в течение одного дня, тысяч — на протяжении месяца и сотен тысяч — за всю деловую карьеру. И все же каждое из них уникально. Иногда вы принимаете его быстро — это как любовь с первого взгляда, а порой на поиск верного варианта уходят дни, что сродни периоду между помолвкой и свадьбой. Иной раз вы обсуждаете альтернативные варианты совместно с коллегами — это то же самое, что спрашивать мнение друзей по поводу женитьбы. Относитесь к принятию решений так, будто вы влюблены, — искренне, честно, уважительно, с должным вниманием, — и вы никогда не попадете впросак. В конце концов вы научитесь понимать, как лучше действовать в конкретной ситуации: следуя подсказке разума или велению сердца. Последнее — не такой уж плохой вариант: нередко под влиянием эмоций принимаются блестящие деловые решения.

У многих вызывает удивление быстрота, с которой я принимаю важные решения, но я уже научился доверять своему деловому чутью и не топтаться подолгу на одном месте. И я неспроста сравнил процесс принятия решений с «основным инстинктом»: он так же воодушевляет и увлекает нас, дарует энергию. Всех нас притягивает прекрасное, будь то обаятельная личность или роскошное жилье. Каждый раз, когда передо мной стоит выбор, я стараюсь взглянуть на ситуацию со стороны и припомнить свое первое впечатление. Тот день, когда я впервые осознал преимущество такого подхода, до сих пор остается одним из самых значительных в моей жизни.

10. Проявляйте любопытство. Успешный человек всегда крайне любопытен. Не могу сказать почему, но это именно так. Вы должны живо

интересоваться всеми, кто вас окружает, и стремиться понять все, что творится вокруг, иначе утратите способность к предвидению. Одним из огромных преимуществ моего участия в телешоу *The Apprentice** стала возможность посмотреть на механизм работы телекомпании изнутри. И совсем недавно я понял, почему эфирное время в четверг вечером ценится так высоко: именно в этот отрезок дня рекламируются фильмы, которые будут демонстрироваться в предстоящие выходные. Поэтому телезрители, движимые любопытством, предпочитают смотреть телешоу в четверг вечером, и чем обширнее аудитория, тем дороже рекламное время. А чем больше телекомпания возьмут денег с рекламодателей, тем больше смогут заплатить мне, чтобы я поддерживал интерес телезрителей к этим шоу. Вот вам и польза любопытства!

Далее вы найдете огромное количество советов, как выработать у себя мышление миллиардера. Впервые я предлагаю практические рекомендации в области недвижимости, рассказывая о ее покупке и продаже, получении ипотечного кредита, ведении дел с брокерами, реконструкции и отделке зданий. Кроме того, я составил «руководство потребителя», призванное помочь освоить науку обладания исключительными благами жизни, причем позволить себе многое из перечисленного мною и получать от этого удовольствие можно, даже не будучи миллиардером.

Я часто выступаю перед публикой, и каждый раз мне задают множество вопросов о *The Apprentice*. И вот на страницах этой книги я проведу вас за кулисы шоу и расскажу о том, как оно готовилось в первые два сезона своего существования. Вы узнаете, что значил для меня головокружитель-

* *The Apprentice* (новичок, подмастерье) — реалити-шоу, совладельцем и ведущим которого является Дональд Трамп. В шоу участвуют восемнадцать (в первом сезоне их было шестнадцать) молодых людей, имеющих хорошее образование и делающих успешную карьеру в бизнесе. Претенденты отбираются на основании определенных критериев. В ходе шоу участники делятся на две команды (как правило, это команда мужчин и команда женщин). Дональд Трамп и его помощники, сотрудники Trump Organization Кэролайн Кепчер и Джордж Росс, дают командам ряд сложных рабочих заданий, которые необходимо выполнить в срок, не превышающий полутора суток. Все задания, связанные с разными видами бизнеса, осуществляются при поддержке известных крупных компаний и требуют умения быстро усвоить суть бизнеса и показать реальный результат, например открыть ресторан и обслуживать в нем клиентов, разработать программу рекламной кампании и т.д. После выполнения каждого задания определяется команда-победитель. В ходе заседания в зале правления худший участник проигравшей команды выбывает из шоу, при этом Трамп произносит знаменитую фразу: «Вы уволены!» Таким образом, через несколько недель остается один участник; он объявляется победителем, и ему предоставляется должность в компании Дональда Трампа. — *Прим. пер.*

ный прыжок от самых престижных земельных участков к самому рейтинговому эфирному времени — прайм-тайм.

Никогда не забуду, каким потрясением были для меня первые прямые эфиры. Мы как раз собирались отказаться от записи финальной части шоу и вести его вживую: без всяких шпаргалок я должен был сказать, кого из претендентов объявляю победителем и беру на работу в Trump Organization — Куаме или Билла.

Прямо перед моим дебютом в прямом эфире Джефф Зукер, глава телекомпании NBC, сообщил мне, что, по полученным им последним данным, шоу смотрит огромная аудитория. Сомневаюсь, что в тот момент я нуждался в подобном признании, но последовавшие за ним события оказали на меня по-настоящему будоражащее, даже опьяняющее воздействие.

Говоря о телешоу *The Apprentice*, многие утверждают, что это — мое «возвращение», хотя я никуда не уходил. Я всегда был значимой фигурой, и мои здания становятся все больше — и все лучше!

А специально для особо «масштабных» личностей я добавил в книгу главу «Диета Mar-a-Lago» — краткое руководство по питанию для миллиардеров и тех, кто разделяет их вкусы. Я часто придерживаюсь этой диеты, и, хотя меня трудно назвать стройным, без диеты Mar-a-Lago я был бы куда толще и чувствовал бы себя намного хуже.

Так что переверните страницу и наконец приступите к чтению этой уникальной книги о том, как стать не только богатым, но и стройным. Возможно, в один прекрасный день вы присоединитесь к «клубу миллиардеров», и я уверен, что общение с вами доставит мне огромное удовольствие.



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

