

ДОНАЛЬД

ТРАМП



John Wiley & Sons, Inc

АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Как самые большие
трудности
обернулись для меня
успехом

ДОНАЛЬД ТРАМП

в соавторстве с Мередит Мак-Ивер



Москва, 2010

*Посвящается моим родителям,
Мэри и Фреду Трамп*

УДК 65.011
ББК 65.290-2
Т65

Трамп, Д- Дж.

Т65 Никогда не сдавайся! Как самые большие трудности обернулись
для меня успехом 1 Д. Трамп; пер. с ашл. – М.: ООО «Юнайтед Пресс»,
2010. – 205 стр.

ISBN 978-5-904522-53-7

Дональд Джон Трамп (род. 14 июля 1946 г.) – известный американский мультимиллиардер, владелец крупнейшей в США строительной корпорации «Трушр International», успешный писатель и популярный шоумен.

В своих предыдущих книгах – «Думай как миллиардер», «Искусство заключать сделки» и многих других, разошедшихся по миру многомиллионными тиражами, Дональд Трамп описывал свой путь достижения успеха в бизнесе и в жизни. Эта же книга во многом особенна: это история величайшего в деловом мире краха и его преодоления. С начала 90-х годов империя Трампа терпела удар за ударом и неудачу за неудачей. И тем не менее к концу этого десятилетия Дональду Трампу удалось, несмотря ни на что, победить судьбу и снова схватить за хвост удачу. И теперь, в этой книге, он делится со всеми искусством преодоления трудностей, наукой побеждать и умением Никогда Не Сдаваться!

УДК 65.011
ББК 65.290-2

Все права защищены. Данный перевод публикуется по лицензии. 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.

© Трушр University, 2008

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Юнайтед Пресс», 2010.

ISBN 978-5-904522-53-7

СОДЕРЖАНИЕ

БЛАГОДАРНОСТИ	13
ВВЕДЕНИЕ	14
1. САМЫЙ ТЯЖЕЛЫЙ МОМЕНТ В МОЕЙ ЖИЗНИ И КАК МНЕ УДАЛОСЬ ЕГО ПРЕОДОЛЕТЬ <i>Долг в миллиард долларов</i>	17
2. НЕУДАЧА- ЭТО НЕ НАВСЕГДА <i>Целостность и искусство возрождения</i>	22
3. РЕАЛИТИ-ШОУ «КАНДИДАТ» КАЗАЛОСЬ КОГДА-ТО БОЛЬШОЙ ОШИБКОЙ <i>Из всех полученных вами советов выберите самый лучший, а потом доверьтесь своей интуиции</i>	26
4. ЧТО ЭТО: НЕПРИЯТНОСТЬ ИЛИ КАТАСТРОФА? <i>Будьте готовы к тому, что все МОЖЕТ пойти не так, как вы рассчитывали</i>	31
5. К БОЮ ГОТОВ! <i>Гостиничный кондоминиум «Трамп Сохо»</i>	37
6. ВСПОМИНАЯ 1] СЕНТЯБРЯ 2001 ГОДА <i>Если вы никогда не будете сдаваться, вы сможете что-то давать людям</i>	44

- | | | | |
|--|----|--|-----|
| 7. ПОМНИТЕ О СУЩЕСТВОВАНИИ ПРОБЛЕМ,
И ОНИ НЕ ЗАСТАНУТ ВАС ВРАСПЛОХ
<i>Как мне удалось построить «Трамп Тауэр»</i> | 48 | 17. БИЗНЕС – ЭТО СПОСОБ ПОЗНАНИЯ МИРА | 98 |
| 8. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ МНЕ ЧАСТО ЗАДАЮТ | 54 | 18. ЕСЛИ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО МОЖЕТЕ
ЗАВЕРШИТЬ ШЕСТИЛЕТНИЙ ПРОЕКТ
ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ, ТО, ВОЗМОЖНО,
ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НА ЭТО СПОСОБНЫ
<i>Каток «Воллман»», Центральный парк,
Нью-Йорк — —</i> | 101 |
| 9. КОГДА ДРУГАЯ СТОРОНА ЖДЕТ СХВАТКИ,
ПРЕДЛОЖИТЕ ЕЙ ПАРТНЕРСТВО
<i>Площадка для игры в гольф, принадлежащая
Trump International, Шотландия —</i> | 60 | 19. НЕ ДАВАЙТЕ ВОЛЮ СТРАХУ – ДАЖЕ ПЕРЕД
МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ
<i>Сомнения неизбежны даже тогда,
когда вы притягли решение идти вперед</i> | 107 |
| 10. НЕ СМЕШИВАЙТЕСЬ С ТОЛПОЙ НЕДОВОЛЬНЫХ
<i>Ваша удача- дело ваших же рук</i> | 66 | 20. НЕ ОТНОСИТЕСЬ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО | 114 |
| 11. ИНОГДА ПРИХОДИТСЯ ПОДАВИТЬ
СВОЕ САМОЛЮБИЕ
<i>«Трамп Интериешнл Хотел энд Тауэр»,
Нью-Йорк — —</i> | 69 | 21. ИНОГДА ПРИХОДИТСЯ НАЧИНАТЬ ВСЕ СНАЧАЛА
<i>Дубай</i> | 117 |
| 12. СМЕЛОСТЬ – ЭТО НЕ ОТСУТСТВИЕ СТРАХА,
А СПОСОБНОСТЬ ЕГО ПОВЕДИТЬ ————— | 75 | 22. ОДНАЖДЫ Я СКАЗАЛ СВОЕМУ ДРУГУ,
ЧТО ОН САМЫЙ НАСТОЯЩИЙ НЕУДАЧНИК
<i>Сила концентрации — —</i> | 122 |
| 13. БУДЬТЕ ЭНТУЗИАСТАМИ –
ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ СВЕРНУТЬ ГОРЫ
<i>Строительство «Трамп Интернешнл
Голф Клуб»</i> | 79 | 23. СДЕЛАЙТЕ ЧТО-НИБУДЬ ПОЛЕЗНОЕ
ДЛЯ ТЕХ, КТО РЯДОМ С ВАМИ
<i>Трамп на океанском побережье</i> | 124 |
| 14. ЕСЛИ ПЕРЕД ВАМИ ВСТАЮТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ,
ПОПЫТАЙТЕСЬ РАЗГЛЯДЕТЬ
В НИХ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ
<i>Преобразование полуразрушенного
квартала в Деловой центр мирового класса</i> | 84 | 24. ЗАЩИЩА ФЛАГ | 127 |
| 15. БУДЬТЕ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫ
<i>Письмо от моей воспитательницы —</i> | 92 | 25. ЕСЛИ ВЫ ВЫСТУПАЕТЕ ПЕРЕД 10 ТЫСЯЧАМИ
ЧЕЛОВЕК, А ВАШ КОСТЮМ НЕ В ПОРЯДКЕ,
СДЕЛАЙТЕ ЭТО ЧАСТЬЮ ВАШЕГО ШОУ
<i>Два прокола во время моих публичных
выступлений</i> | 129 |
| 16. УМЕЙТЕ ВОВРЕМЯ ОСТАНОВИТЬСЯ,
ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ПОТЕРЬ
<i>Авиакомпания Trump Shuttle</i> | 94 | 26. НЕ ЗАДВЛИГАЙТЕСЬ. ЕСЛИ ВЫ УВЕРЕНЫ,
ЧТО НЕ МОЖЕТЕ СОВЕРШИТЬ! «ГЛУБУЮ» ОШИБКУ,
ТО ОБЯЗАТЕЛЬНО ЕЕ СОВЕРШИТЕ
<i>Как создаются новые проекты Трампа</i> | 133 |

27. Только в Нью-Йорке! <i>Этот город помогает решить любые проблемы и преодолеть любые трудности</i>	140
28. КАК СНЯТЬ НАПРЯЖЕНИЕ	– 143
29. ЕСЛИ ВЫ ПОПРОБУЕТЕ ЛЮТО-НИБУДЬ ИЗМЕНИТЬ, БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ТОМУ, ЧТО ЭТО ВСТРЕТЯТ В ШТЫКИ <i>Мар-а-Лага</i>	145
30. Внесите ясность	154
31. Избавляйтесь от жалобщиков	157
32. Наберись терпения. Иногда приходится ждать 20 лет, прежде чем вы сможете увидеть плоды своего труда <i>Вестсайдская история</i>	159
33. ФОРМУЛА ФРЕДА ТРАМПА: «ЧЕТЫРЕ СТУПЕНИ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ»	165
34. ПРОЦЕСС ИЗМЕНЕНИЯ НАЧИНАЕТСЯ С ПОЗИТИВНОГО И ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ <i>1200 заложенных квартир в Цинциннати</i>	168
35. БЕРИТЕ ОТ КАЖДОГО ДНЯ ПО МАКСИМУМУ	173
36. Когда можно и похвастаться? БЕРИТЕ УРОК С МУХАММЕДА Али И С МЕНЯ <i>Бахвальство vs Суть дела vs Симпатия</i>	176
37. КАК БЫ Я ВЫГЛЯДЕЛ С БРИТОЙ ГОЛОВОЙ? <i>«Рестлмания»</i>	179
38. Если на вас нападают, дайте сдачи <i>Книга и суд</i>	182

39. НЕДВИЖИМОСТЬ СПОЛЗАЕТ В ТИХИЙ ОКЕАН – НУ И ЧТО? <i>«Трампа Н'Линн Голф Коре» в Палос-Вердесе, Калифорния</i>	186
40. МЫСЛИТЕ ГЛОБАЛЬНО	191
41. ГДЕ КТО-ТО ТЕРПИТ ПОРАЖЕНИЕ – ТАМ ВАШ ШАНС <i>История на Уолл-стрит</i>	194
ПРИЛОЖЕНИЕ А. 10 ГЛАВНЫХ СЕКРЕТОВ УСПЕХА ТРАМПА	200
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ ТРАМПА	202

БЛАГОДАРНОСТИ

Для меня огромным удовольствием стала работа над этой книгой вместе с моей командой из Trump Organization, а именно с Ронной Граф, моим первым помощником, Мередит Мак-Ивер, моим соавтором, и Кейси Кеннеди, фоторедактором. Ваши усилия и эффективность значительно облегчили мою работу, и я очень благодарен вам за помощь. Мне бы также хотелось отметить работу других сотрудников Trump Organization, а именно Алена Вайс-сельберга, Иванку Трамп, Энди Вайса, Джорджа Сориала и Джеффа Мак-Конни. Я очень ценю вашу преданность делу. Отдельное спасибо Джулиусу Шварцу из Bayrock и Джиму Фазио.

Команде Trump University: это сотрудничество стало для меня не менее приятным, чем наша первая работа над книгой «Формула успеха», и мне бы хотелось выразить благодарность Майклу Секстону и его профессиональному коллективу за их отличную работу.

Ричарду Наррамо (Richard Narramore), ведущему редактору John Wiley & Sons, и Мириам Палмер-Шерман (Miriam Palmer-Sherman), руководителю производственного отдела, большое спасибо за отличную работу.

Донлльд ТРлмп

ВВЕДЕНИЕ

Что происходит у меня в голове, когда я слышу слово «НЕТ»

Эта книга о том, что близко и дорого моему сердцу, а именно о принципе «никогда не сдаваться!». Нечего и говорить о том, что у меня достаточно опыта во многих сферах и этот принцип я знаю не понаслышке. Я уже написал несколько книг и сейчас работаю над этой не для того, чтобы заработать. Просто мне очень хочется поделиться с вами этим принципом.

Первый раз мне довелось услышать громкое «нет», когда я начинал свои первые проекты в Манхэттене в 1970-х годах, и все в один голос твердили мне, что это самое неподходящее время для сделок с недвижимостью. Даже люди, прочно стоявшие на ногах, поддерживали это мнение. И все, что они говорили, было чистой правдой. На самом деле рынок недвижимости действительно переживал не лучшие времена, и никто не мог этого отрицать. Хуже того, ходили серьезные разговоры о том, что город Нью-Йорк может быть признан банкротом. Федеральное правительство объявило мораторий на жилищные субсидии. До этого город получал деньги с избытком, и вдруг все куда-то исчезло.

Если бы я принимал во внимание только неблагоприятные обстоятельства, то вряд ли бы решился на это рискованное предпри-

ятие. Но я сделал это. Почему? Потому что, когда я слышу слово «нет», я делаю все наоборот. Это слово становится для меня неким вызовом. Я верю, что очень часто невозможное становится возможным, если вы готовы много работать и понимаете, что проблемы – это шанс на успех. Город Нью-Йорк тогда испытывал массу трудностей, но я подумал: может быть, я смог бы чем-то помочь? Такой подход дает вам силы для преодоления препятствий и достижения успеха перед лицом малых вероятностей. И мне бы хотелось, чтобы эта книга стала для вас руководством к действию.

На каждом этапе развития я осознавал, что реализация любого проекта связана с определенным набором проблем, и вскоре я научился встречать их лицом к лицу. И это оказалось совсем не страшно, ведь я уже был достаточно подготовлен. Есть еще одна причина, которая побудила меня написать эту книгу: мне хотелось рассказать о том, как важно быть подготовленным, и постараться помочь вам определиться с линией поведения в сложных ситуациях. Несомненно, у каждого из нас свой опыт, но я сам много нового для себя почерпнул, читая об опыте других людей, об истории их успеха, и старался тут же применять полученные мной знания в собственной практике. Надеюсь, что вы поступите таким же образом. Учитесь на моем опыте и ошибках, и, предвидя возможные проблемы и пути их решения, вы сможете достичь внушительных результатов. И помните, я исповедую следующий принцип: чем больше проблема, тем больше шансов на успех.

Я понял для себя одну важную вещь – нельзя допускать состояние упадка духа в течение длительного времени. Позвоительно слегка насытиться этим состоянием и пожалеть себя, но не более чем одну-две минуты. Лично я в такие моменты слабости люблю поиграть в гольф или просто помахать клюшкой в офисе. Но негативные мысли допустимы только на короткий период. Избавиться от них не так уж просто, поэтому следует работать над укреплением твердости духа. В последующих главах

я покажу на своем примере, как нужно справляться с ударами судьбы и неудачами. Конечно, некоторые вещи вызывают раздражение, поэтому не удивляйтесь и не придавайте им слишком много значения. Учитесь смотреть на перспективу. В этой книге вы узнаете о том, как я проходил эти уроки. Уверенность в себе – это ключ к успеху, а значит, нужно быть сильным и уметь смотреть трудностям в лицо. Эта книга направлена на то, чтобы придать вам необходимую уверенность, а также возможность и, конечно, желание никогда не сдаваться!

До встречи в кругу победителей!

Дональд ТРАМП

1

САМЫЙ ТЯЖЕЛЫЙ МОМЕНТ В МОЕЙ ЖИЗНИ И КАК МНЕ УДАЛОСЬ ЕГО ПРЕОДОЛЕТЬ

Долг в миллиард долларов

Что вы будете делать, когда весь мир вокруг кричит о том, что все кончено? В начале 1990-х годов я оказался в ситуации глубочайшего финансового кризиса. Удача изменила мне настолько, что впоследствии мое имя попало в Книгу рекордов Гиннеса как беспрецедентный в истории случай полного финансового краха и последующего подъема. Не думаю, что вы захотите стать знаменитым таким путем, но, наверное, трудности, через которые довелось пройти, дают мне право поделиться своим опытом. Возможно, кому-нибудь это пригодится.

Именно этот горький опыт сделал меня более открытым для людей, а мое участие в реалити-шоу «Кандидат» («The

Apprentice»)¹, где я поделился своими методами ведения бизнеса, было только одной из сторон этой открытости. Трудности объединяют людей, помогают им найти общий язык. Люди, прошедшие через испытания, независимо от степени их сложности, понимают друг друга очень хорошо. Лично я не знаю людей, которым удалось прожить абсолютно безоблачную жизнь. Один из писателей так сказал о жизненном пути: «Никому еще не удавалось уйти отсюда живым». Возможно, это звучит слишком экзистенциально, но, когда сумма твоих долгов достигает миллиарда долларов, ты начинаешь мыслить уже совсем другими категориями.

Ситуация в начале 90-х годов сложилась для меня не лучшим образом. Займы, которые я был не в состоянии выплатить, исчислялись миллиардами долларов, 975 миллионов из которых были взяты под мою личную гарантию. Я оказался на грани банкротства. И в этом не было ничего удивительного, я всегда жил с размахом, и именно поэтому мои взлеты не могли заканчиваться мягкими падениями. Чем выше поднимаешься, тем больнее падать. Это было падение с огромной высоты. Банки «Охотились» за

¹ «The Apprentice» (новичок, подмастерье) — реалити-шоу, совладельцем и ведущим которого является Дональд Трамп. В шоу участвуют по семь молодых людей, имеющих хорошее образование и делающих успешную карьеру в бизнесе. В ходе шоу участники делятся на две команды (как правило, это команда мужчин и команда женщин). Дональд Трамп и его помощники 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. В российском прокате аналогичная программа получила название «Кандидат». — *Здесь и далее примеч. ред.*

мною. Многие люди избегали меня. Наступил период экономического спада, и рынок недвижимости просто временно прекратил свое существование. В общем, картина далеко не радужная.

В марте 1991 года две крупнейшие газеты Wall Street Journal и New York Times в один и тот же день опубликовали на первой полосе своих выпусков статьи, в которых подробно описали мое затруднительное положение и безрадостные перспективы. Радиостанции моментально подхватили эту историю, и вскоре слух о крушении моей империи стал главной мировой новостью. Все были уверены, что это конец! Действительно, это была бы потрясающая новость, если бы касалась кого-либо другого, а не меня.

Для меня это стало самым тяжелым этапом жизни. Телефоны в моем офисе, трещавшие до этого без умолку, вдруг все разом замолкли. На самом деле это было даже кстати. У меня вдруг появилось время на то, чтобы все спокойно обдумать и объективно оценить сложившуюся ситуацию. Мне стало ясно, что я сам частично виноват в том, что случилось: я потерял свою цель, стал ощущать себя царем Мидасом, мне льстило, когда все вокруг считали, что я одним своим прикосновением превращаю предметы в золото. Другими словами, меня логубило мое самодовольство. И именно оно стало причиной того, что я оказался не там, где хотел быть.

Тем не менее сдаваться не в моих правилах. Я не мог об этом даже и думать, ни на секунду. И, наверное, именно эта черта характера помогла мне выжить в той ситуации, вопреки всем самым мрачным прогнозам со стороны моих критиков. Они пытались загнать меня в угол, не зная о том, что тем самым побуждали меня к противодействию — к попытке вернуть все, что я потерял, но в еще более крупных масштабах.

Я понимал, что только упорством, силой и способностью удерживать свои позиции, никогда не сдаваться и не отступать от своей цели смогу доказать их ошибку. В то время я становился все сильнее и сильнее с каждой минутой. Никому не пожелаю испытать такой стресс, но хочу, чтобы вы запомнили золотое

правило: «Лучшая стратегия в тяжелый момент жизни – не сдаваться!»

Что придавало мне силу? Не знаю, скорее всего, мировая пресса, которая активно записывала меня в ряды «людей, утративших прежнее положение» или «выброшенных на берег». К тому времени я осознал тот факт, что удача часто приходит в обличье временных трудностей. И стал рассматривать свою ситуацию, вы не поверите, как благоприятную возможность. У меня появился шанс продемонстрировать прессе, моим критикам и недоброжелателям, что у меня есть сила, с которой необходимо считаться, и что мой предыдущий успех – это не кратковременная случайная удача, ни на чем не основанная. У меня появился стимул, а самое главное, я начал мыслить позитивно.

Это был переломный момент в моей жизни, и точкой опоры в этом повороте стало мое отношение к ситуации. Мои экономисты все еще вспоминают тот вечер, когда все, уже порядком измученные, сидели в зале для конференций. Было поздно, я вошел в зал и неожиданно стал рассказывать о своих новых проектах. Проектов было много, и все они включали в себя крупные сделки. Я был в прекрасном расположении духа, и моя речь была красочной и очень оптимистичной. Все подумали, что я сошел с ума или у меня начались галлюцинации от перенапряжения. Но я точно знал, что пришло время двигаться вперед. Нет, я не пытался выдать желаемое за действительное, я отчетливо осознавал свою готовность идти дальше. «Все финансовые трудности позади!» – говорил я им. И сам в это верил.

Как оказалось, это, действительно, и был тот самый переломный момент. Мы все начали концентрироваться не на проблеме, а на ее решении. Это стало еще одним важным уроком в моей жизни: «Концентрируйся на решении, а не на проблеме!»

Именно то, что я стоял «на краю пропасти», помогло мне стать еще более процветающим бизнесменом и, несомненно, успешным предпринимателем. Для того чтобы удержаться на плаву, мне приходилось искать оригинальные пути решения

проблем. И здесь я следовал принципу, о котором мне хочется рассказать вам более подробно, а именно: «принципу позитивного мышления». Поверьте мне, он работает. Благодаря этому принципу сегодня у меня есть все, о чем только можно мечтать, я стал во много раз богаче и успешнее, чем был до финансового кризиса в начале 1990-х.

Думал ли я, что попаду когда-нибудь в Книгу рекордов Гиннеса? Нет, но мое имя есть в этой книге, и именно из-за финансового краха 1990-х. Я даже горжусь этим. Это была сомнительная реклама, но она добавила мне популярности и сработала в мою пользу.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Большая часть успеха зависит от того, как вы переживаете стресс. В жизни бывают очень трудные моменты, но нет безвыходных ситуаций. Любую проблему можно решить. Для этого представьте себя победителем. Сконцентрируйтесь на этом представлении, а не на истязании себя сомнениями и страхами. Сосредоточьтесь на объективной оценке проблемы и ее решении. Напряжение уменьшится или совсем исчезнет, если фокусироваться на позитиве. Даже если вы испытываете другие чувства, постарайтесь действовать так, как будто у вас все хорошо. Это обязательно поможет!

2

НЕУДАЧА- ЭТО НЕ НАВСЕГДА

*Целостность
и искусство возрождения*

Я искренне убежден в том, что огромную роль в жизни играет целостность человека. Это понятие включает для меня сочетание всех тех жизненных составляющих, которые делают нас здоровыми, счастливыми и более эффективными в достижении своих целей. Антонимом к слову «целостность» я бы выбрал слово «неудача». Если неудача приходит в вашу жизнь, а иногда такое случается, лучшим лекарством становится движение вперед и осознание того, что неудача неостоянна. Это позволяет сосредоточиться на правильном решении. В конце концов решение всегда найдется.

Надеюсь, мои слова не выглядят как наставления каких-то лекарей-шарлатанов, и все же я считаю, что есть нечто особенное и в то же время совершенно обычное в отношении к неудаче

какой-то отсутствию целостности. Я бы даже добавил, что такое отношение очень эффективно. Вера в то, что полосанеудач — явление временное и даже случайное в вашей жизни, придает силы, вселяет уверенность и направляет вашу энергию в позитивное русло. Чувство подавленности, усталости не входит в правила моей игры, и надеюсь, что и вашей тоже. Рассматривайте такое состояние как неприемлемое, недопустимое и, более того, отдаляющее вас от целостности, и тогда вы захотите выбраться из этой ловушки как можно быстрее.

Период моего финансового неблагополучия в начале 1990-х я рассматривал скорее как отклонение от нормы, чем как окончательный приговор. Я уже тогда понимал важность целостности, и все, что мне оставалось сделать, — это снова обрести цель. От меня ждали этого шага, и я сам — в первую очередь. А потом я сделал еще один шаг вперед, что послужило толчком для последующего и так далее. Конечно, это расстояние на пути к победе я одолел не за одну ночь, но со временем дела стали налаживаться.

Я видел людей, которые полностью погрузились в состояние безысходности и неудачи. Самое страшное в этом случае то, что они поверили, что неудачи — это их судьба. На самом деле это не так! Ум и везение, бесспорно, делают человека благополучным, но главный секрет процветания все же не в этом. Умение проявлять твердость воли и стойкость характера перед лицом неудачи — вот основной секрет. Некоторые люди рассматривают трудности как невезение, но лично я так не считаю. Любые проблемы — это часть жизни, и большая часть из них является составляющей вашего бизнеса. И чем крупнее бизнес, тем выше вероятность возникновения проблем. Если вы готовы к такому раскладу, то вам не страшны эмоциональные срывы, необдуманные решения и даже болезни.

Я знаю людей, которые смогли пережить не просто неприятные моменты, а целые трагедии. Беда не приходит одна. Сначала, как правило, случается какая-то неприятность, а уже следом за

ней трагедия. И когда вы задумываетесь о возможном развитии событий в таком вот ключе, вы начинаете объективно оценивать степень сложности вашей проблемы. Возможно, паша проблема очень серьезная, но держу пари, есть люди, чье положение гораздо сложнее. Один из способов возвращения к нормальной жизни – чтение литературы о тех, кто смог преодолеть трудности и с достоинством выйти из, казалось бы, безвыходного положения. Я думаю, что все они чувствовали ответственность за то, чтобы снова стать победителями, а в некоторых случаях и за то, чтобы просто выжить. Почему-то мне так кажется. Мне посчастливилось родиться и вырасти в замечательной семье, получить достойное образование, и я очень ценю эти припилегии жизни, а значит, и к себе отношусь очень требовательно. Хорошие инвестиции должны приносить плоды.

Вы тоже можете относиться к проблеме точно так же, независимо от вашего общественного положения и жизненного опыта. Если неудача встает у вас на пути, важно поверить в свои силы и возможности, а самое главное – в успех. И если вы сможете настроить себя на это, результаты превзойдут все ваши ожидания. И это не только стремление выжить или добиться во что бы то ни стало успехов, это – ваш долг. Чувство долга перед своей целостностью – это гарантия успеха на вашем пути постоянного личного и профессионального самосовершенствования,

В период тяжелейшего финансового кризиса я раскрыл в себе такие качества, как жизнестойкость и непреодолимая жажда успеха. Несмотря на то что все газеты разносили слух о моих проблемах и неудачах, я не сдавался. Именно тогда я сделал для себя еще одно важное открытие – веру. Вера чем-то похожа на мудрость. Ты можешь обратиться к опыту других людей, но свою позицию вырабатываешь сам. Вера в себя – самая могущественная сила. Работайте над развитием этого чувства каждый день. Иногда бывают ситуации, когда приходится сражаться в одиночку. Вот тогда на помощь приходят вера в себя и позитивный настрой. Это невидимая сила, которая разделяет людей на

победителей и побежденных, на успешных и неудачников. Сдаются неудачники.

И в заключение: стремитесь к целостности, верьте в себя, не сбавляйте жизненные темпы, развивайте и укрепляйте свою жизнестойкость. Придерживайтесь этих советов, не понижайте планку, и вы увидите, что успех станет неотъемлемой частью вашей жизни, даже если внешние обстоятельства будут выглядеть совсем неоптимистично.

Никогда не сдавайтесь!

3

РВАЛИТИ-ШОУ «КАНДИДАТ»**КАЗАЛОСЬ КОГДА-ТО****БОЛЬШОЙ ОШИБКОЙ**

*Из всех полученных вами советов
выберите самый лучший, а потом
доверьтесь своей интуиции*

Несколько лет назад, когда реалити-шоу находились на пике популярности, мне нравилась сама идея, но отнюдь не привлекала мысль об участии в них. Интересно было наблюдать их со стороны, но каждый раз, когда мне предлагали стать героем подобного рода шоу, я находил сценарий скучным и глупым. Одна только мысль о том, что за мной будут наблюдать тысячи людей, что моя жизнь станет достоянием общественности, приводила в состояние дискомфорта. Каждый мой шаг будет запечатлен камерой: вот я чищу зубы, расчесываю волосы, провожу

встречи, обедаю на своем рабочем месте. Нет, такое пристальное внимание к моей персоне меня совсем не устраивало. Я без колебаний отклонял все предложения.

Пару лет спустя Лес Мунвес, директор компании CBS Entel'tainment (одна из трех крупнейших телерадиовещательных компаний США), попросил разрешить ему съемку финальной части реалити-шоу «Последний герой» («Survivor») на катке «Воллман» в Центральном парке. (По договору долгосрочной аренды каток «Воллман» после реставрации отошел под мое управление.) Идея показалась мне интересной, поэтому я не смог отказать. И был немало удивлен, когда, приехав посмотреть на то, что там происходит, увидел вместо катка джунгли. В тот день ко мне подошел молодой человек и представился Марком Бернеттом. Мог бы и не представляться, я знал, кто он такой. Марк попросил меня о встрече, сказав, что у него есть очень интересная идея. И я согласился.

Неделю спустя он пришел в мой офис и после непринужденной беседы рассказал, что у него есть идея создать новое реалити-шоу, место действия которого — джунгли, где идет борьба за существование, только на сей раз это будет не дикая природа, а деловые районы Нью-Йорка. Реалити-шоу будет построено на 13-недельном испытании при приеме на работу, а победитель станет моим сотрудником в реальной жизни и получит работу в Trump Organization. Мне сразу понравилось, что шоу будет иметь образовательный подтекст. Это была новая концепция реалити-шоу, и я, не раздумывая, согласился.

Затем мы предложили ведущим телевизионным каналам трансляцию нашего проекта. Желающих оказалось очень много, идея нравилась всем. Свой выбор мы остановили на телерадиокомпании NBC, которая уже транслировала мои самые популярные шоу «Мисс Вселенная», «Мисс США» и «Мисс Тинейджер»; у нас сложились крепкие деловые взаимоотношения, и сделка состоялась.

А теперь о некоторых трудностях, с которыми нам пришлось столкнуться. Во-первых, никто, кроме Марка Бернетта и теле-

компании NBC, не разделял энтузиазма по поводу шоу «Кандидат», и особенно по поводу моего участия в нем. Все мои советники считали, что я иду на большой риск, что мое участие будет иметь эффект разорвавшейся бомбы, что я ставлю под сомнение свою деловую репутацию, впустую трачу свои силы, совершаю самую большую ошибку, и при этом публично. Когда я оглядываюсь назад, я не устаю удивляться, насколько сильным было сопротивление. «Это – самая большая глупость из всех когда-либо сделанных тобой», – говорили они. Я не чувствовал особой поддержки ни с чьей стороны. Слушая их доводы и размышления на эту тему, я все же надеялся, что это они ошибаются, тем более что я уже подтвердил Марку Бернетту свое участие. Интуиция подсказывала мне, что, несмотря на общественное мнение, я на верном пути.

Еще одной проблемой было то, что в начале нашей договоренности Марк Бернетт говорил, что мое участие в шоу ограничится 3 часами съемок. Такое расписание мне вполне подходило. И я поверил ему. Но на самом деле на съемки уходило иногда более 30 часов в неделю. И я стал волноваться по этому поводу. Я руководил большой компанией, мой рабочий график и так составлял в среднем 12 часов в день. Я не знал, справлюсь ли я с этим графиком. В какой-то момент я даже подумал, что это просто работа на истощение, а я ведь знаменитость.

И тогда я решил, что буду преодолевать трудности по мере их поступления. Начну с самого малого – с работы на съемках. Возможно, вначале это займет больше времени, но какое-то время я смогу выносить такой распорядок. В действительности же оказалось, что съемка стала неотъемлемой частью моего рабочего дня, а дни как будто стали еще длиннее. Я приспособился к этому графику, как смогли это сделать и другие. Кроме того, я получил дополнительную порцию совершенно новой энергии. Когда вы сталкиваетесь с проблемой дефицита времени, дайте себе шанс приспособиться к сложившейся ситуации. И вы сами удивитесь тому, сколько вы можете успеть за один день.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Помнится, что за неделю до выхода реалити-шоу «Кандидат» в эфир, в январе 2004 года, я сидел и думал о том, что, возможно, это последняя неделя в моей жизни, когда меня еще многие уважают. Я не мог думать по-другому, вспоминая негативную реакцию своих знакомых на мое участие в этом проекте. Одновременно я испытывал удовлетворение от проделанной работы и необычайный заряд энергии. Может быть, такое настроение было вызвано чувством новизны. Будет ли у шоу успех? А что, если нас ждет полнейший провал? Сколько времени мне понадобится на восстановление репутации? СМИ уже были наготове. Провал шоу в условиях пристального внимания со стороны общественности станет большой проблемой. Такие мысли накануне дебюта были для меня моментом слабости. А ведь переживания были совершенно оправданны, это было не просто состояние нервного напряжения после проделанной работы и накануне премьеры. Только чувство уверенности в принятом когда-то решении и вера в собственную интуицию помогли мне преодолеть этот этап. «Это отличная идея, – сказал мне мой внутренний голос перед началом проекта, – и ты должен принять участие в этом проекте!»

К счастью, шоу стало настоящей сенсацией. Очень скоро оно стало самым популярным реалити-шоу. Все были просто в восторге, и я в том числе. А еще я почувствовал облегчение. Да, это был очень смелый шаг. Если вы не знаменитость, то провал реалити-шоу не обернется для вас катастрофой, а мне было чем рисковать. И если бы я не рискнул, не стал сопротивляться мнению окружающих и отклонил предложение об участии в шоу, всего этого могло бы и не быть. Побочным эффектом моего участия стала мировая известность моего бренда и большой интерес СМИ к моей персоне. По-моему, очень неплохой поворот событий. Такая реклама ничего мне не стоила, но очень сильно

помогла мне в бизнесе. И когда я говорю о том, что риск может обернуться в вашу пользу, надеюсь, теперь вы понимаете, что я имею в виду.

УРОКИ ТРАМПА *Всё в твоих руках*

Я часто говорю, что всегда прислушиваюсь к мнению других людей, но решение всегда остается за мной. Такой подход к принятию решений очень помогает мне как в бизнесе, так и в повседневной жизни. Прислушивайтесь к тому, что говорят другие, но никогда не игнорируйте собственную интуицию. Если бы я слушал остальных, то шоу «Кандидат» никогда бы не вышло в эфир. Мы провели уже шесть успешных сезонов и сейчас работаем над записью седьмого. Я до сих пор считаю этот опыт бесценным и думаю, что все, кто принимал и принимает участие в этом шоу, разделят мое мнение. Не плохо для «большой ошибки»! И тем не менее, прежде чем идти на риск, постарайтесь убедиться в том, что потенциальная выгода от рискованного проекта того стоит.

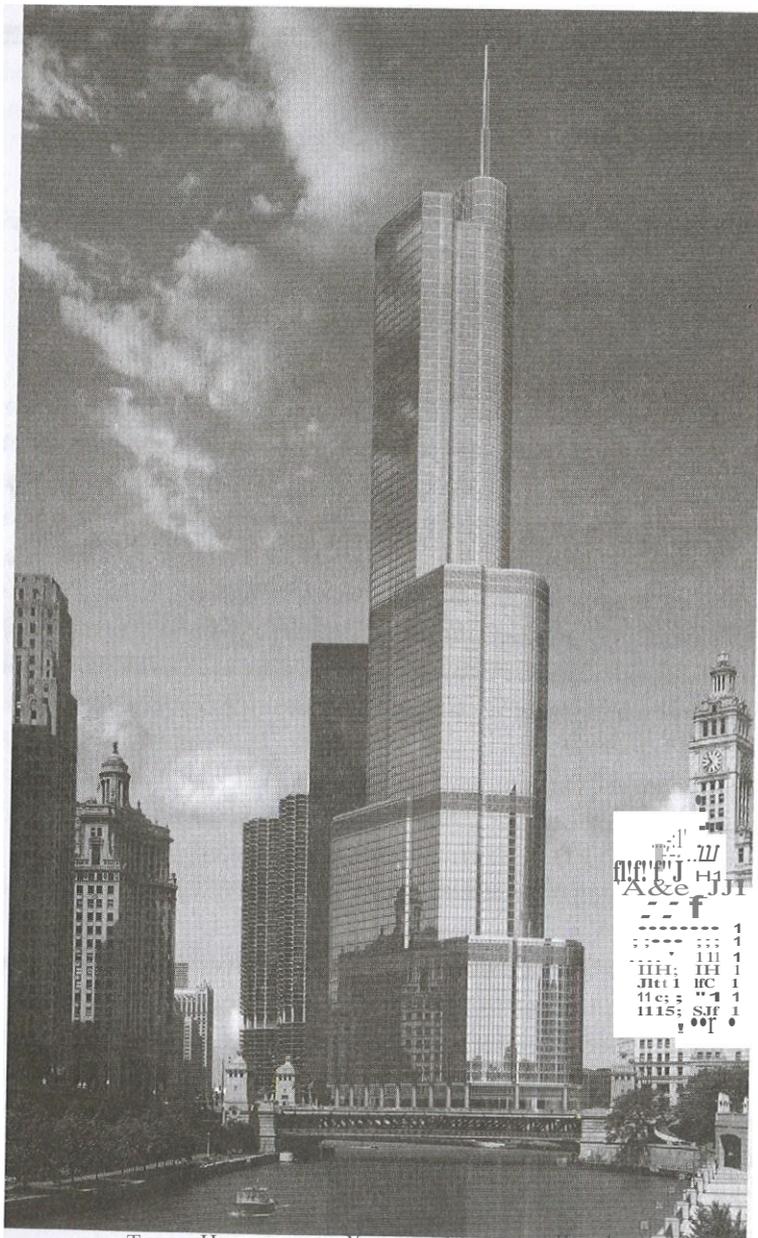
4

Что это: НЕПРИЯТНОСТЬ ИЛИ КАТАСТРОФА?

*Будьте готовы к тому, что все может
пойти не так, как вы рассчитывали*

ВТОРОЕ ПО ВЕЛИЧИНЕ ЗДАНИЕ в СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Наверное, все слышали о «Чикаго Сан Тайме». Но не все знают, что ее здания расположены в самой лучшей части города, на набережной в северной части Вабаш-авеню, рядом с знаменитым Ригли-Билдинг. Я очень хотел, чтобы «Трамп Интернешил Хотел Рэнд Тауэр» в Чикаго располагался именно там, и добился своего. Это необыкновенное место, и, если вы когда-нибудь будете в Чикаго и решите посмотреть на город с прогулочного катера, поймете, что я имею в виду. Это удивительное зрелище в любую погоду. Несмотря на то что строительство гостиницы еще продолжается,



«Трамп Интернэшнл Хотел тo Таун» в Чикаго

вы получите самые яркие впечатления от увиденного. Если смотреть на здание с Мичиганского моста ближе к Вест-Уджер-Драйв, видно, как фантастические асимметричные формы этого сооружения доминируют на общем фоне. А если вы еще и лосетите его, то поймете, почему я решил потратить столько сил и времени на строительство этого здания.

Мои планы построить башню в Чикаго появились еще в 2000 году, и тогда она была заявлена как самое высокое в перспективе здание в мире. Я был очень увлечен этим проектом и знал, что справлюсь с задачей. Не просто справлюсь, а сделаю это отлично. Однако после террористических актов 11 сентября 2001 года планы слегка изменились. Несмотря на мое желание построить самое высокое в мире здание, я понимал, что создавать потенциальную мишень было бы более чем неразумно. И я внес небольшие корректировки в свой проект.

На самом деле это стало началом множества изменений. Мы привлекли к проекту архитектурно-строительную компанию Skidmore, Owings & Merrill, и они предложили нам около 50 проектов здания, прежде чем мы сделали окончательный выбор. После чего дизайн был еще видоизменен в соответствии с требованиями Департамента планирования, общественных групп и архитектурных критиков Чикаго. Все доработки были сделаны и одобрены в 2002 году. А в 2004-м мы снова подкорректировали утвержденный план, исходя из маркетинговых соображений: десять этажей, предназначенных для офисных помещений, были отданы под гостиничные номера и кондоминиумы. И наконец приступили к строительству 17 марта 2005 года, то есть через пять лет после запуска проекта. Как вы уже заметили, ничего не делается в мгновение ока, даже если ваше имя – Дональд Трамп.

Это сооружение будет шедевром. Его площадь составит 2,7 миллиона квадратных футов, на 92 этажах будут расположены фитнес-центры и спа-салоны, пятизвездочный отель класса люкс, кондоминиумы, гостиницы представительского класса, бутики и гаражи. Пентхаусы займут последние три этажа. Это

будет самое высокое бетонное сооружение и второе по величине здание в Северной Америке (после «Сире Тауэр»). Открытие отеля было запланировано на декабрь 2007 года, а окончательное завершение работ весной 2009 года. Стоимость проекта составит 800 миллионов долларов. Это будет действительно очень крупный проект.

Мом.Ент слаБости

Конечно, не обошлось без определенных проблем, иногда даже очень крупных, на протяжении всего периода работы над проектом. Через три месяца после того, как был заложен фундамент, мы обнаружили, что вода из реки Чикаго просачивается на стройку. Из-за того, что фундамент был заложен ниже уровня реки, существовала реальная угроза того, что перегородки не выдержат нагрузки. Но проблема была даже не в этом. Вода протекала на участке соединения перегородки и моста у Вабаш-авешо. И это могло обернуться большими осложнениями. Мы основательно подошли к решению этой проблемы и смогли устраним ее. Через некоторое время мы научились преодолевать трудности; главное – найти правильное решение и четко знать, что ты делаешь. Расчет конструкций стал еще одним камнем преткновения. Согласно оригинальному проекту, основа фундамента и первые 14 этажей должны были представлять собой железобетонное сооружение на стальной рамной конструкции. В процессе проектирования здания, когда мы уже проводили тендер на работы, стоимость стали на мировых рынках значительно возросла в связи с ростом промышленного производства в Китае, который поглощал большую часть мировых запасов. Мы вернулись к нашему чертежу и перепроектировали здание под целиком бетонную конструкцию, что в итоге сэкономило нам несколько миллионов долларов и упростило процесс снабжения строящегося объекта материалами.

Кроме того, мы понимали, что процесс погружения в bedrock каменных кессонов под башню создавал много шума во время строительства. И очень надеялись, что люди, проживающие по соседству со строительной площадкой, войдут в наше положение и выдержат по испытанию. Нам надо было утопить 241 кессон, четверть из которых должна была уйти в известняк на глубину 10 футов. Наверное, вы уже оценили размах этого проекта из приведенного выше примера. Мы смогли закончить эту часть строительства успешно и почти не нанести себе врагов. Каждая колонна была рассчитана на груз в 14 миллионов фунтов, соответственно, нес детали в системе поддержки конструкции были тщательно продуманы.

Другой проблемой в самом начале работы над проектом стал уход бизнес-партнера Сошад Black & Chicago Sun-Times в процессе корпоративного скандала и официального обвинения (я надеюсь, что они не сдадутся после всего пережитого). Мы заключили с ними сделку о покупке их доли в строительном проекте. Не так давно уволился из компании Skid-more, Owings & Merrill наш архитектор. Это, действительно, были серьезные потери, но знаете что? Мы научились их принимать и двигаться дальше. В процессе работы над нашим проектом мы стали более подготовленными к встрече с проблемами и, как настоящие солдаты, «продолжали бой». Могу честно и с полной ответственностью сказать, что ситуация часто развивалась непредсказуемо, независимо от уровня нашей подготовки, но мы делали все возможное, чтобы скорректировать планы и сфокусироваться на дальнейших действиях. Наша решительность была настолько сильна, что мы смогли ни на минуту не прерывать работы.

Конечно, были также и светлые стороны в процессе работы над проектом. Например, мы сэкономили миллион долларов, повторно используя старую подпорную стенку между рекой и зданием Sun-Times. Мы были приятно удивлены и тем фактом, что наши затраты на уборку территории оказались меньше ожидаемых, так как газеты в 1970-х годах перешли на использова-

ние чернил с соевой основой вместо чернил на основе нефти, что обеспечило меньшее загрязнение грунта. Когда вы задумываете о том, сколько трудностей вам довелось пережить, обязательно вспомните положительные моменты ситуации.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Если ситуация идет вразрез с вашими планами, спросите себя: «Что это – неприятность или катастрофа?» Мы прошли через определенные трудности в процессе строительства здания в Чикаго, и, возможно, нам предстоит пережить еще некоторое количество неприятных моментов. Но все же этот проект остается фантастическим сооружением и удивительным опытом. Будете ли вы сталкиваться с проблемами при запуске глобального проекта? Да. Позволят ли вы им сбить нас с курса? Ни в коем случае не допускайте такого расклада.

Пусть ваше стремление к творчеству поможет преодолеть все трудности. Пусть вас ждут ураганы, наводнения, увольнения, скандалы да все, что угодно! – вы сможете это преодолеть. У вас есть бесплатная страховка, позволяющая вам не бояться никаких недугов, и этот полис – ваш принцип «никогда не сдаваться!». Со временем научитесь преодолевать препятствия – если у вас правильный настрой и вы знаете, что делать. Будьте гибкими, старайтесь быстро сгруппироваться и при необходимости изменить курс.

5

К БОЮ ГОТОВ!

*Гостиничный кондоминиум
«Трамп Соха»*

Я уже давно посматривал на шикарный район Сохо, который находился по соседству, и достаточно долго вынашивал идею проникнуть туда в качестве застройщика. Я знал, что мне придется в буквальном смысле этого слова сражаться за это. Объясню почему: большую часть застройки Сохо составляют невысокие здания, а сама территория подчиняется строгим муниципальным правилам районирования. Я сомневаюсь, что кто-то из читателей рассматривает Сохо как район какого-то производства, тем не менее исторически большая его часть застроена именно таким образом. Поэтому строительство жилых зданий и сооружений в этой зоне не разрешено. Но там можно построить гостиницу. И когда я об этом узнал, я решил построить в Сохо гостиничный кондоминиум и задумал строительство высотного здания.

Сохо считается Меккой любителей искусства, кино и пысокой моды. Там расположено 250 художественных галерей, 100 дизайнерских центров и более 200 ресторанов. Другими словами, это прекрасное место, которое непременно стоит посетить, а еще лучше остановиться там на некоторое время. Я верил, что Сохо уже был готов к тому, чтобы там был построен непрекласный современный отель. Отель XXI века! Проект строительства (совместно с партнерами Bayrock Group & Sapir Organization) величественного здания в 45 этажей стоимостью 450 миллионов долларов был, конечно, воспринят в штыки местными общественными активистами и политиками, представляющими их интересы. Но меня это не остановило. О своих намерениях я заявил 6 июня 2006 года во время показа реалити-шоу «Кандидат». И, несмотря на все препятствия, 8 мая 2007 года я получил разрешение городских властей на строительство гостиничного кондоминиума. Не обошлось и без проблем, что, впрочем, не стало для нас большим сюрпризом.



Гостиничный кондоминиум «Трамп Сохо», Нью-Йорк

Камнем преткновения стала высота зданий. Как и уже говорил, Сохо – район невысокой застройки, и наша гостиница могла существенно нарушить архитектурный пейзаж. Она стала бы самым высоким зданием между центральной частью города и финансовым центром. И это все не потому, что в Сохо нельзя строить высоких зданий, – просто их там ни разу не строили. А мы захотели изменить привычный ход вещей. Тогда уже существовали законы, регулирующие «права на воздух» – то есть право на строительство более высоких, чем уже существующие, зданий, – поэтому строительство высотки было совершенно легальным. Надо сказать, что, купив «права на воздух», мы добавили в дизайн гостиницы еще несколько этажей.

Несмотря на то что мы получили разрешение на строительство отеля нужной нам высоты, тот факт, что никто раньше этого не делал, работал не в нашу пользу. Городской Департамент строительства Нью-Йорка впервые рассматривал подобный проект возведения гостиничного кондоминиума в одном из промышленных районов Нью-Йорка, где постройка жилых зданий была запрещена. Устаревшие муниципальные правила районирования, а также протест со стороны местных жителей стали существенной преградой к достижению цели.

В Нью-Йорке (в отличие от многих других крупных городов США) до этого времени все еще не было отеля, состоявшего целиком и полностью из кондоминиумов. Основной проблемой для городской администрации стало рассмотрение в рамках закона о районировании вопроса о том, что в случае с данной гостиницей кондоминиумы не являются местом жительства владельцев, а будут предназначены для кратковременной аренды. Для нас это означало необходимость предоставления Департаменту строительства доказательств того, что «Трамп Сохо» является не жилым зданием, а местом для краткосрочного пребывания, – и мне кажется, нам удалось их в этом убедить. Гостиничный кондоминиум не подразумевает собственность на отдельную квартиру. Здесь работает другой принцип: покупатель имеет

право пользоваться своей квартирой в период, установленный в договоре, а именно определенное количество дней в году, все остальное время квартира может сдаваться в аренду на правах гостиничного номера. На самом деле это – отличная идея, так как и сам владелец, и управляющая компания получают дополнительную прибыль. Квартиры в «Трамп Сохо» не предназначены для постоянного проживания, да и сами владельцы не стали бы использовать их в этих целях (сама атмосфера, внешний вид и дизайн роскошного отеля далеки от понятия домашнего уюта). Мы упорно вели переговоры с городской администрацией, стараясь убедить их в прозрачности наших намерений.

Как и ожидалось, все, кому не лень, набросились на меня. Общество охраны исторических памятников Гринвич-Виллидж назвало мой план «троянским конем», с помощью которого я хочу внедрить кондоминиумы в промышленные районы по всему городу. Они говорили, что мои намерения имеют скрытый подтекст. Как план постройки 45-этажного здания мог иметь скрытый подтекст, остается для меня загадкой, тем не менее суть проблемы вы поняли. Различные демонстрации и общественные союзы, настроенные против меня, были явным признаком того, что ожидать теплого приема мне не придется. В общем, ничего нового. В то же время молчаливое большинство жителей поддерживали мой проект и видели в нем как раз то, на что я рассчитывал, – возможность привлечения большего количества туристов и бизнесменов. Этот проект смог бы значительно улучшить развитие района, который на протяжении многих лет был искусственно ограничен устаревшими муниципальными законами о районировании. И я знал, что «громкоголосая» группа людей не оставит меня. Мы начали экскаваторные работы уже в 2006 году, хотя к тому времени у нас еще не было разрешения на наземное строительство. Но тут возникла другая проблема.

В декабре экскаваторщики натолкнулись на человеческие останки, которым, как оказалось позже, было около тысячи лет. Мы немедленно прекратили работы и сделали это на доброволь-

ной основе. Тем не менее приехала полиция, и администрация города распорядилась быстро свернуть все строительные работы на участке. Это было незаконно, но мы не возражали. После чего мы наняли команду археологов, которые произвели дальнейшие раскопки и идентификацию останков. Во время ожидания разрешения со стороны городских властей мы меньше всего луждались в общественном внимании, но новость незамедлительно разнеслась по всему городу. Директор одного из обществ по сохранению архитектуры города отпустил саркастическое замечание по поводу переименования проекта в «Гостиничный кондоминиум и Мавзолей Трампа». И снова все идет не по плану, не правда ли? В конце концов, несмотря на поднятую в прессе шумиху вокруг обнаруженных останков, мы смогли вернуться к нормальной работе уже через неделю, и все потому, что начали решать «скелетную проблему» сразу и энергично.

Затем блоггеры подхватили тему строительства отеля на останках, и еще долгое время этот вопрос активно обсуждался на сайтах. Мы получали большое количество писем от жителей города и различных обществ, которые выступали против строительства гостиницы. На строительном участке проходили демонстрации, эти дебаты продолжались в течение целого года. Кроме этого, нас обвиняли в строительстве 45-этажного сооружения, которое могло бы стать мишенью для террористических актов. На сайтах появился мультипликационный ролик-реклама новой гостиницы со скелетом, зачесывающим лысину. Я был уверен только в одном – в том, что весь Нью-Йорк и его жители знали о моем новом строительном проекте. Кто-то однажды сказал, что я обладаю даром продвижения идей, но иногда мне даже не приходится и пальцем о палец ударить, чтобы привлечь внимание общественности. Все происходит без моего участия.

Атаки на меня продолжались, казалось, что я нахожусь в эпицентре урагана. Но в очередной раз такое сопротивление только укрепило нашу веру в необходимость следовать поставленным целям. Однажды кто-то, видимо, очень неравнодушный к судьбе

нашего проекта, нашел самые первые наброски, а точнее, маркетинговые материалы, в которых мы говорим и о том, что квартиры в новом кондоминиуме станут прекрасной возможностью для проживания в этом районе. Это незамедлительно вызвало бурю гневных эмоций со стороны политиков и активистов. Но мы не отступали: нам было необходимо получить одобрение официальных органов. Мы знали, что не в силах изменить систему районирования или начать строительство в нужном нам районе, если здание будет признано жилым. Наша задача заключалась в предоставлении Городской администрации убедительных доказательств того, что планируемое сооружение не будет являться жилым помещением, что позволит нам начать работу в рамках существующего закона о районировании.

Мы показали городской администрации, что у нас есть определенные ограничения относительно срока аренды кондоминиумов. И все же моей команде пришлось согласовывать Декларацию об ограничениях на шести страницах в течение нескольких месяцев, каждый ее пункт был тщательно изучен официальными органами, вплоть до запятых (в буквальном смысле этого слова). Все детали нашего проекта были абсолютно прозрачными, все было расписано от и до. В конце концов мы получили долгожданное одобрение. Наше сооружение соответствовало всем законам районирования Сохо, и никто бы уже не смог это оспорить. Мой отец всегда говорил: «Постарайся знать как можно больше о том, чем ты занимаешься». И я руководствуюсь этим советом всю свою жизнь. Каждое упоминание о проекте только подогревало битву городского масштаба.

На сегодняшний день проект «Трамп Сохо» прекрасно развивается. Мои дети – и Дон, и Иванка, а также Шон Язбек, победитель пятого сезона шоу «Кандидат», и Джулиус Шварц из Вагоск работают над ним вместе со мной и нашими партнерами. Это будет изумительное, элегантное, со вкусом сделанное здание в окрестностях Сохо. Торговые площади составят 25 тысяч квадратных футов, на которых будет расположен перво-

классный ресторан, 7500 квадратных футов займет ела-салон, 12 тысяч футов отойдут под конференц-залы, а начиная с высоты двенадцатого этажа перед вами откроется вся панорама города. Мы построим роскошный круглогодичный бассейн с частными купальными кабинами, предусматривающими полный комплекс обслуживания, со своей частной библиотекой, кафе, баром и рестораном. Могу вас заверить, что жители Сохо просто не смогут не влюбиться в это место. Кроме того, своей красотой оно поможет поднять стоимость недвижимости в этом районе. Рекомендую всем посетить знаменитый промышленный район Сохо, если вам доведется побывать в Нью-Йорке.

Проект в Сохо доставил больше хлопот, чем мы ожидали. Но нам удалось справиться с ними в течение одного года. А это достаточно крупный по своим размахам план, но ведь и мы не такие мелкие, чтобы не справиться. Относитесь к своим проблемам так же, и вы избавите себя от иенужного беспокойства.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Неприятности – это обычные жизненные обстоятельства. Шансы на то, чтобы прожить даже один день без них, достаточно малы. Примите неприятности как вызов или возможность попробовать свои силы, а не как недовольство или разочарование. Будьте выше проблемы, проявляйте готовность отстаивать свои права, и все будет хорошо.

6

ВСПОМИНАЯ 11 СЕНТЯБРЯ 2001 ГОДА

*Если вы никогда не будете сдаваться,
вы сможете что-то давать людям*

11 сентября 2001 года я сидел дома и первый раз увидел, что произошло, в утренних новостях по телевизору. Все остальное я смог наблюдать из окна своей квартиры. Я предполагал возможность террористического нападения в своей книге «Америка, которую мы заслужил и» («The America We Deserve»), опубликованной в 2000 году, но это не означает, что события того дня никак на мне не отразились. Это был акт безнравственности и духовного опустошения. После терактов некоторые люди и компании покинули Нью-Йорк, но я даже в мыслях не мог допустить переезд. Я житель Нью-Йорка, и это мой город. Я знал, что истинные жители Нью-Йорка обладают непоколебимой силой духа и что Нью-Йорк не только выживет

в этих условиях, но будет развиваться и процветать, что в итоге и произошло.

Каждый год после случившегося Trump Organization устраивала мероприятия, посвященные трагическим событиям 11 сентября 2001 года. В первый год мы отменили Рождествеиский праздник для сотрудников нашей организации, чтобы передать используемые для этого фонды на благотворительность. Мы понимали, что это верное решение, и не ошиблись. После чего в лобби и атриуме «Трампа Тауэр» мы ежегодно организовывали день памяти, в котором участвовали все члены организации Trump Organization.

В 2006 и 2007 годах, 11 сентября, мы провели открытый Сентябрьский концерт в «Трампа Тауэр». Идея проведения Сентябрьского концерта появилась еще в 2002 году. Она заключалась в том, чтобы с помощью музыки донести людям послание о необходимости мира. Его основатель Харуко Смит и вице-президент Вероника Келли проделали огромную работу для создания этого поистине удивительного проекта. Мой сын Эрик был ведущим того концерта. Значимость проекта была очевидна, ведь он стал источником положительных эмоций, несмотря на трагические события того дня, забывать о котором мы не вправе.

Нам потребовалось время для того, чтобы согласовать все этапы мероприятия и найти свободное пространство в нашем деловом центре, но усилия того стоили. Вот один из примеров того, как умение не сдаваться в результате приводит к способности что-то давать людям.

Я провожу много благотворительных мероприятий на своем поле для гольфа, а раз в год в моем клубе «Мар-а-Лаго» в Палм-Бич устраиваю Бал Красного Креста.

Эти мероприятия не складываются сами по себе, все они требуют времени и усилий, не говоря о финансовых затратах. Владение недвижимостью – больше чем просто право на нее, это умение правильно ею распорядиться. Если вы планируете заняться недвижимостью только в целях получения большего

количества денег или власти, то такое стремление вряд ли обернется для вас достижением поставленной цели. Для того чтобы почувствовать отдачу, а в перспективе и большую прибыль, необходимо изначально рассматривать возможности делиться своим успехом.

Ежегодно Армия спасения проводит праздничное мероприятие на территории нашего лобби. Это уже стало традицией. Играет оркестр, журналисты стараются не пропустить самые интересные моменты вечера, я обычно выступаю с небольшой речью, представитель Армии спасения рассказывает о достижениях организации за последние несколько лет. Подготовка к этому событию занимает много времени, но мы все равно устраиваем этот праздник каждый год.

Иногда способность «отдавать» другим людям дает возможность открыть в себе новые таланты. Каждый год я передаю свои рисунки с автографом для аукциона Doodle for Hunger («Кара-



«Каракули против голода» Д. Трампа

кули против голода»), который проходит в ресторане Tavern on the Green. Это грандиозное событие, в числе его спонсоров Стинг, Мухаммед Али, Ларри Кинг, Аль Пачино, Билли Джоэл, Валентино, Билл Козби, Пол Маккартни, Кирк Дуглас, Мартина Навратилова, Питер Макс, Бетт Мидлер, Джек Никлаус, Синди Кроуфорд и многие другие знаменитости. Такие «каракули» отнимают у меня всего несколько минут – обычно я изображаю здание или городской пейзаж с небоскребами, затем ставлю свой автограф – а стоимость этих «каракулей» может достигать тысячи долларов. Все собранные деньги Carnelliv Food Pantries Ministry использует на нужды голодающих людей в Нью-Йорке. Этот аукцион – новаторская идея, которая уже помогла многим людям, а мне совсем нетрудно потратить немного своего времени на доброе дело. Признаюсь честно, особых талантов в живописи у меня нет, но конечный результат моих трудов приносит помощь людям, которые в ней нуждаются.

Помню, как-то один из друзей спросил меня, почему я уделяю столько внимания благотворительности. Он недоумевал, зачем все это нужно, ведь у меня нет в этом необходимости, вдобавок это занимает очень много времени. Я ответил ему: «Потому, что я могу это делать». Поверьте мне, это очень важные слова, подкрепленные не менее сильными эмоциями. Только представьте, чего это стоит сказать про себя «Потому, что я могу!». Это необыкновенное чувство, и все труды, направленные на покупку и развитие моих величественных сооружений, приобретают еще большую значимость.

Каждый сталкивался с ситуациями, когда кому-то необходима ваша помощь. Возможности же преуспевающего человека возрастают многократно. Это еще один из стимулов быть успешным. Осознание того, что вы сможете отдавать другим потому, что вы обеспечили успешную и благополучную жизнь себе, – это серьезное побуждение к действию. Если не в ваших правилах сдавать свои позиции, то однажды вы сможете отдавать что-то другим людям – помните об этом.

7

ПОМНИТЕ О СУЩЕСТВОВАНИИ
ПРОБЛЕМ, И ОНИ НЕ ЗАСТАНУТ
ВАС ВРАСПЛОХ

*Как мне удалось построить
«Трамп Тауэр»*

Башня «Трамп Тауэр» стала моим первым настоящим успехом, и я всегда буду любить это детище. Я испытываю чувство гордости оттого, что это здание является третьей из достопримечательностей Нью-Йорка, входящих в обязательный маршрут гостей города. «Трамп Тауэр» знаменита на протяжении многих лет, и большинству туристов кажется, что она всегда входила в архитектурный пейзаж центральной части Нью-Йорка или, по крайней мере, что однажды она просто выросла в центре города среди других небоскребов. В действительности все совсем не так. Люди не перестают удивляться, когда я рассказываю о том, что

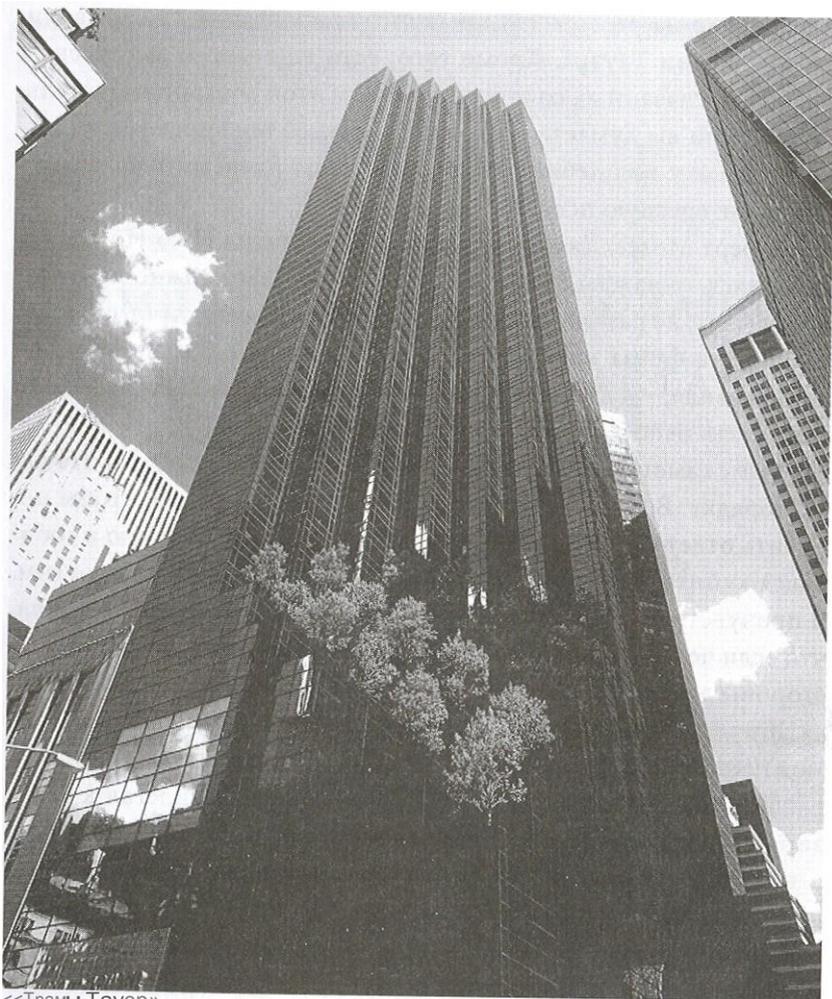
изначально на этом месте предполагалось здание под названием «Гиффани Тауэр». Кроме того, есть еще много закулисных эпизодов, связанных со строительством этой достопримечательности. Если вы думаете, что этот небоскреб появился как в сказке по взмаху волшебной палочки, то вам предстоит услышать очень интересную историю.

Роберт Мозес, личность в истории развития Нью-Йорка выдающаяся, однажды сказал такую фразу: «Невозможно приготовить омлет, не разбив яйца». На протяжении всего строительства здания эта фраза крутилась у меня в голове, но в слегка измененном виде, – я думал о том, что я бы сказал так: «Невозможно построить небоскреб, не разбив несколько лбов».

Уже с самого первого дня все шло не так, как хотелось. Начну по порядку. Во-первых, потребовалось три года на то, чтобы получить ответ от управляющего участком земли, которую я собирался купить. Я неустанно звонил, слал письма одно за другим. Я прочувствовал, что значит быть настойчивым. А еще я понял, что если чего-то очень хочешь, то даже отсутствие содействия со стороны других людей не сможет тебя остановить. И я не сдавался. Когда в итоге получил желаемый участок земли, я понял, что моя настойчивость сработала, я не зря отправил столько писем.

Участок под строительство «Трампа Тауэр» прилегал к магазину Tiffany. Теперь мне нужно было убедить владельцев Tiffany в том, чтобы продать мне право на использование воздушного пространства: их право на строительство небоскреба иад своим магазином. Я предложил им 5 миллионов долларов. В результате никто уже не смог бы снести здание Tiffany и построить на его месте небоскреб, тем самым закрыв обзор из нашей Башни. А я бы построил башню с венецианскими окнами, которая, что немаловажно, эстетично впишется в архитектурный ансамбль.

Для того чтобы получить разрешение от властей Нью-Йорка на изменение городского ландшафта, мне нужно было прежде всего удостовериться, что у меня есть право на воздушное пространство. Человек, примимающий решение по этому вопросу,



сказал, что ему понравились и цена, и идея, но он собирался в отпуск и пообещал вернуться к разговору через месяц. Целый месяц! За это время я бы смог проделать столько работы по привязке к местности и архитектурному планированию, но неопределенность решения о правах на воздушное пространство

не давало мне такой возможности. Ведь в случае отказа все мои труды были бы совершенно напрасными. К счастью, на этот раз я имел дело с истинным джентльменом, Уолтером Ховингом, и он сказал мне, что всегда держит свое слово. Точка. Мне даже показалось, что его немного оскорбил тот факт, что я засомневался в его решении и его обещаниях. Иногда, но, к сожалению, не так часто, жизнь сводит нас с такими благородными и честными людьми.

После того как я получил право на воздушное пространство от Tiffany, мне нужно было решить еще один вопрос с маленьким участком на 57-й улице, прилегающим к Tiffany. Этого требовал еще один пункт закона о районировании Нью-Йорка, а именно необходимость обеспечить позади сооружения наличие свободного пространства шириной 30 футов, или так называемого «заднего двора». Без этого участка земли мне бы пришлось урезать масштабы уже спроектированной башни.

Вышло так, что владельцем этого участка оказался Леонард Канделл, столь же благородный человек, как и Уолтер Ховинг. Но он не хотел расставаться со своим участком. Он не был торговцем недвижимостью и не собирался куда-либо переезжать. Однажды я просматривал договор с Tiffany и обнаружил в одном из пунктов, что Tiffany имеет право купить собственность Канделла в течение определенного времени. И я решил попробовать еще раз поговорить с Канделлом.

К тому моменту я уже четко осознавал, что все, с чем мне приходится сталкиваться в этой жизни, дается нелегко. Чтобы даже чуть-чуть приоткрыть дверь, приходится приложить немало усилий. Цитата Роберта Мозеса периодически возникала в моей голове, и я продолжал действовать. Очень часто, предполагая возможность возникновения проблем, вы, в некоторой степени, готовите себя к ним и не дадите застать вас врасплох. Об этом стоит напоминать себе ежедневно.

Вернемся к моей истории. Я спросил Уолтера Ховинга о возможности перекупить у Tiffany опцион покупателя на соб-

ственность Леонарда Канделла. Я знал, что он все равно *уже* был заинтересован в покупке этого участка. Уолтер согласился. Но Леонард сказал, что этот опцион принадлежит Tiffany и не подлежит передаче другому лицу. Я бы мог передать это дело в суд и выиграть процесс. О чем я и сказал Леонарду, так что меньше чем через полчаса мы смогли договориться о взаимовыгодной сделке: я отзываю свое право на опцион, а Леонард соглашается на увеличение срока аренды его участка земли с 20 до 100 лет. Кроме того, Леонард согласился на то, чтобы удалить из договора аренды все ограничения на изменение зонирования. Мы с Леонардом расстались друзьями, и я смог продолжить работы над строительством «Трампа Тауэр».

Но у меня все еще не был окончательно подписан контракт с компанией Genesco, которая являлась владельцем магазина Bonwit Teller, расположенного на том месте, где я собирался построить свою Башню. Мы держали эту сделку под большим секретом и надеялись на подписание контракта через пару месяцев. И тут произошла утечка информации, после чего на Genesco неожиданно обрушился шквал заманчивых предложений со стороны потенциальных покупателей, в число которых входили арабские инвесторы с «нефтяными» деньгами. Неудивительно, что компания Genesco попыталась отменить сделку.

К счастью, у меня было письмо о намерении от Джека Ханигана, который пришел в компанию Genesco в тяжелый для нее период. Именно ему в течение трех лет я отправил несчетное количество писем. Я предупредил Genesco о своем желании подать на Ишх в суд и заблокировать любую возможность продажи Bonwit на несколько лет вперед, если они откажутся от нашей сделки. На самом деле я даже не был уверен в том, что это письмо имеет какую-либо юридическую силу. Я мог рассчитывать только на то, что Genesco предпочтет плохой мир хорошей войне.

Вскоре после этого мне позвонили из New York Times. Они узнали о том, что собираюсь заключить сделку с компанией Genesco о покупке Bonwit. Я решил рискнуть и рассказать о на-

ших планах, тем более что компания Genesco пыталась нарушить правила игры. Я заявил, что мы достигли соглашения и скоро на месте Bonwit будет построено новое сооружение, а магазин закроется в самое ближайшее время.

На следующее утро статья появилась в газетах. Я очень надеялся на то, что этот факт окажет определенное давление на Genesco. Эффект превзошел все мои ожидания. Незамедлительно все сотрудники Bonwit пошли искать новую работу в соседние магазины Bergdorf Goodman, Saks Fifth Avenue и Bloomingdale. В магазине стало некому работать, а пять дней спустя был подписан контракт с Genesco.

Мы даже еще не затронули процесс самого строительства, но вы, наверное, уже поняли, сколько требуется усилий, чтобы преодолеть всевозможные препятствия для достижения большой цели. Не важно, насколько велики масштабы вашего проекта, помните о том, что трудности неизбежны. И если вы до сих пор считаете, что я могу превращать в золото все, к чему прикасаюсь, вспомните эту историю, когда вам придется столкнуться с собственными проблемами. А проблемы не заставят себя ждать, не важно, какая у вас фамилия — Трамп или другая, они часть вашего пути к успеху. Будьте к этому готовы! Оглядываясь назад, понимаю, какой удивительный опыт я приобрел, и все трудности того стоили.

8

Вопросы, которые мне часто задают

Мне приходит много писем от поклонников. Масса людей спрашивает моего совета. Иногда приходят письма с вопросами от целого школьного класса. И я решил посвятить эту главу ответам на наиболее часто задаваемые вопросы.

1. Что вы делаете, когда сотрудник постоянно совершает одни и те же ошибки?

Да ничего. Просто такой сотрудник уже работает в какой-нибудь другой компании.

2. Какими качествами должен обладать хороший лидер?

Дисциплинированностью. Это качество необходимо каждому сотруднику, но если таковым не обладает лидер, то рано или поздно ему придется уступить свое место.

3. Что необходимо делать, чтобы стать успешным?

Домашнее задание. Другими словами, внимательно изучайте интересующий вас предмет, будьте готовы к трудностям и ищите возможность для достижения поставленной цели. Спрашивайте мнение экспертов в интересующей вас сфере деятельности. Ни в коем случае не допускайте небрежности. Случайности и так будут работать против Вас, поэтому не будьте беспечны.

4. Какими качествами должен обладать будущий лидер в сфере недвижимости?

Проницательность и дисциплинированность - вот основные качества лидера. Отсутствие одного из них делает другое бесполезным. При их же сочетании у вас есть шанс стать лидером, но только если эти качества развить и «отточить» опытом.

5. Кто из исторических личностей вызывает у вас восхищение и почему?

Авраам Линкольн – президент, который смог достойно управлять страной в самое трудное для нее время. А ведь он был самоучкой. Он прошел нелегкий путь, прежде чем стал президентом. Еще бы я отметил Уинстона Черчилля, человека, сумевшего повести за собой миллионы людей во время Второй мировой войны. Он был великим оратором, его пламенные речи вдохновляли на подвиги. А благодаря своим историческим трудам он стал лауреатом Нобелевской премии по литературе.

6. Какое ваше любимое лакомство?

Мороженое.

7. Что вам больше всего нравится в вашей работе?

Все. Каждый день мне приходится решать какие-то проблемы, и это здорово.

8. Как часто вы обедаете не в офисе?

Очень редко. Я не люблю разрывать свой рабочий день. Это нарушает всю динамику трудового процесса. Я предпочитаю обедать за своим рабочим столом, обычно это занимает 5-10 минут.

9. Что бы вы посоветовали людям, которые хотят открыть свой бизнес?

Приготовьтесь к проблемам – они будут возникать каждый день. Что бы ни случилось, не теряйте цель из виду и всегда стремитесь встать над проблемой. Никогда не сдавайтесь!

10. Что делать, если все получается не так, как хотелось бы, даже если вы сделали все, что в ваших силах?

Во-первых, помните о том, что вы не одиноки. Иногда приходится ждать 30 лет, чтобы увидеть результаты своих трудов. Иногда больше. Может случиться, что вы просто идете неверным путем, поэтому, что бы вы ни делали, ничего не получается. Убедитесь в том, что ваши усилия оправданны и то, что вы делаете, действительно вам необходимо. Тогда вы сможете полюбить сам процесс достижения поставленной цели. Остается только набраться терпения.

11. Верите ли вы в удачу?

Да. И я знаю, что везучий. Кроме того, у меня всегда был перед глазами хороший пример для подражания. С самого детства я крутился возле моего отца и очень многому у него научился.

12. Кем вы хотели стать, когда были ребенком?

Я хотел быть баскетболистом или строителем. Я очень любил строить небоскребы из кубиков. Я также очень хорошо играл в баскетбол и мог бы легко получить стипендию, если бы пошел в соответствующий колледж. Еще я хотел поступить в Южно-Калифорнийский университет на факультет кине-

матографии, но все-таки победила страсть к недвижимости, и я выбрал Уортонскую школу бизнеса.

13. Где вы черпаете свои идеи?

Меня вдохновляет наш мир. Все происходящее вокруг нас может дать идеи. В век технологий у нас есть возможность получать информацию намного быстрее, чем раньше, и это удивительно. Я всегда открыт всему новому, и это помогает мне генерировать идеи.

14. Боялись ли вы когда-либо проигрывать?

На моем счету немало побед, но я не исключаю и возможности поражения. Я осторожный, но не робкий. В этом вся разница. Бдительность никому еще не повредила – всегда стоит помнить о том, что существует вероятность не только удачи, но и провала. Во всем, что мы делаем, есть определенная доля риска. Меня может сбить автобус, когда я буду переходить улицу. Всякое бывает. Но не надо позволять своим страхам вмешиваться в ваши планы.

15. Где и как вы проводите свой отпуск?

У меня не бывает отпуска, в том смысле, что я не планирую поездки для того, чтобы куда-то сбежать и расслабиться. Подзаряжаюсь от своей работы и не испытываю необходимости отдохнуть от нее. Я владею несколькими площадками для гольфа. И очень часто, во время их осмотра, не упускаю возможность поиграть в гольф. Для меня это самый лучший отдых, ведь я просто обожаю гольф. Зимой на выходные я езжаю в клуб «Мар-а-Лага» в Палм-Бич, это позволяет мне играть в гольф круглый год. Получается, что отпуск мне и не нужен, вполне хватает выходных.

16. Нам очень нравится шоу «Кандидат» с вашим участием. Скажите, а вам нравится увольнять людей?

Мне всегда неприятно, когда приходится кого-то увольнять. Иногда это необходимо, но я бы предпочел долгосрочное со-

трудолюбие. Некоторые люди работают со мной уже больше 30 лет. На мой Взгляд, самые лучшие условия работы- это когда в коллективе есть своя деловая этика, которой придерживается каждый сотрудник, и все стараются работать хорошо. А если кого-то этого не устраивает, то двери открыты.

17. Какую главную цель вы ставили перед собой, когда начали свою карьеру в сфере недвижимости?

Я хотел добиться успеха самостоятельно. Мой отец был преуспевающим бизнесменом в этой сфере, но это был его успех. А я стремился сделать свою карьеру. Мне всегда нравились красивые здания и Манхэттен, поэтому я Выбрал именно это направление. Но свой почерк я вырабатывал сам, и думаю, мне это удалось.

18. Какое открытие в себе вы сделали, участвуя в реалити-шоу «Кандидат»?

Сменился мой имидж. Я стал очень популярным и начал увольнять людей каждую неделю!

19. Что доставляет вам радость?

Это очень сложный вопрос, чтобы дать на него простой ответ. Я бы сказал, что есть несколько вещей, которые делают меня счастливым. Возможность преуспевать. Делать все от меня зависящее. Работать над большим проектом и знать, что у меня это отлично получается. Возможность поделиться своими достижениями – ведь я могу повысить ценность района и его окрестностей, обеспечить людей работой, оказывать благотворительную помощь. Для меня большую роль играет моя семья. И я очень счастлив, когда мы вместе.

20. Какой у вас был самый любимый предмет в школе?

Нравилось все, связанное с математикой. Особенно легко мне давалась геометрия.

21. Какой ваш любимый фильм?

«Гражданин Кейю («Citizen Kane»).

22. Во сколько вы встаете?

В пять утра.

23. Что для вас значит богатство?

Возможность отдавать. И это удивительное ощущение.

24. Какой самый ценный совет вы можете дать?

Никогда не сдавайтесь. И с таким настроем вы добьетесь большего, чем если будете следовать любому другому моему совету.

9

КОГДА ДРУГАЯ СТОРОНА
ЖДЕТ СХВАТКИ, ПРЕДЛОЖИТЕ
ЕЙ ПАРТНЕРСТВО

*Площадка для игры в гольф,
принадлеющая Trump International,
Шотландия*

Я давно мечтал построить площадку для игры в гольф в Шотландии, и на это у меня было две причины, не считая впечатляющей красоты этой страны: во-первых, там родилась моя мама, а во-вторых, Шотландия – родина гольфа. Гольф всегда играл большую роль в моей жизни, не говоря уже о маме. За пять лет я успел посмотреть несколько проектов и отклонить более 200 потенциальных предложений по сей Европе. Я терпеливо искал подходящее для этих целей место, и, когда я увидел в Мини-Эстейт, что на северо-востоке Грампиана, поля, пригод-



Дональд Трамп играет в гольф в Шотландии

ные для гольфа, то сразу понял: это то, что нужно. Мини-Эстейт и Мини-Хаус, существующие с XIV века, расположены в 12 милях к северу от Абердина, третьего по величине города в Шотландии. Кроме того, меня поразил своей девственной красотой увиденный прибрежный пейзаж. Песчаные дюны необъятных размеров, океанская полоса протяженностью 3 мили – эта земля площадью в 1400 акров просто не могла не вызвать у меня восхищение.

**Момент слабости
нелегко, когда люди
смеются вам в лицо**

Я знал, что Шотландия – страна больших возможностей, когда речь идет о развитии и бизнесе. И я с нетерпением ждал момента, когда смогу запустить там свой проект. Однако мое предло-

жениенапугало местных жителей, последовала незамедлительная реакция защитников окружающей среды. На самом деле я очень хорошо помню, как люди открыто смеялись мне в лицо, когда знакомились с моим планом. Эта территория огромной значимости для Шотландии с точки зрения при родного и исторического наследия. Никто не верил, что я смогу получить разрешение. Одно только положение по защите окружающей среды Мини-Эстейт представляло собой два тома толщиной 5 дюймов каждый.

Камнем преткновения стал один экологический аспект, о котором я никогда раньше не слышал, а именно геоморфология. Подробную информацию о том, что включает в себя это понятие, я получил от наших экологических экспертов и Фонда сохранения национального наследия Шотландии. Соответствие требованиям геоморфологии было одним из условий Национального совета планирования ресурсов и главным барьером для нашего проекта, поэтому мы отнеслись к нему максимально серьезно и постарались изучить все значимые аспекты данного вопроса. Нам помогли ведущие специалисты в области этой науки. Мне кажется, что мы смогли произвести впечатление своим подходом к делу и профессиональной пунктуальностью, а наша настойчивость и работоспособность была замечена ответственными лицами.

Возвращаясь к геоморфологии, хочу пояснить, что это – наука, изучающая изменение рельефа местности: происхождение, эволюцию, а также все процессы, влияющие на его изменение в течение времени. Удивительные песчаные дюны на участке Мини-Эстейт представляют собой ограниченную территорию размером в 25 акров земли. Они приводятся в движение естественными силами природы и в итоге вполне способны оказать разрушительное воздействие на поле для гольфа. Мы просмотрели географические карты за последние годы и увидели, как 25 акров дюн в буквальном смысле этого слова переехали на новое место под воздействием естественных сил.

Мы стали изучать все варианты решения проблемы и обнаружили, что можно обеспечить устойчивость дюн, разбив на этом месте клумбы с песколюбом песчаным, чья корневая система позволяет выживать на открытом ветру и в суровых климатических условиях. Эта трава сможет защитить дюны и стать прекрасным дополнением к естественному пейзажу. Кроме того, исследования окружающей среды позволили нам предложить еще несколько рекомендаций по улучшению условий и защиты местной живой природы: создание трех искусственно вырытых нор для обитающих в этом месте выдр и план охраны самих выдр; подготовка плана охраны барсуков на основании наших наблюдений; создание новых условий для разведения редких пород птиц, занесенных в Красную книгу; сооружение дуплянок и гнезд для летучих мышей в Мини-Хаус; проведение мероприятий, направленных на биологическое разнообразие нитеносных (перепончатоногих) тритонов, обыкновенных чаек и болотных птиц, зайца-русака и ильма горного; а также разведение новых порфир (красных водорослей), растений и транслокацию среды обитания; сбор семян для сохранения ареала молодой дюнной лощины. И это лишь небольшая часть списка. Помните, я говорил о двух томах толщиной 5 дюймов? Я не преувеличивал. И если вы вдруг все еще думаете, что у меня все получается только потом у, что я – Трамп, пусть эта ситуация станет примерам того, что это не так.

Наш окончательный план действий, представленный на рассмотрение Совета Абердиншира, отражал как деловые, так и экологические аспекты. Экономическая выгода от этого проекта была бесспорной: строительный проект создаст приблизительно 6230 рабочих мест в Абердиншире и 740 рабочих мест в остальной Шотландии. В процессе самого строительства будет занято 1250 человек, на долгосрочной основе мы заключим 1440 трудовых контрактов. В целом экономическая ценность проекта составит 205 миллионов фунтов для Абердиншира и 262 миллиона фунтов для Шотландии. Это лишь некоторые факты из числа

тех, которые мы предоставили на рассмотрение, и, как вы заметили, мы рассчитали все до мелочей. Неудивительно, что нам была оказана огромная поддержка со стороны местных деловых сообществ. Для меня это строительство означало вложение миллиарда долларов, но я был готов к любым затратам.

Уже через год после начала первых серьезных экологических исследований проблемы мы смогли приступить к работам без каких-либо серьезных препятствий. Вы спросите, как это получилось? Как нам удалось преодолеть препоны, которые другие считали непреодолимыми? Люди ждали схватки, а мы, напротив, предложили партнерство. Так случилось, что тесные контакты с Фондом сохранения национального наследия Шотландии по разным вопросам переросли во взаимовыгодное сотрудничество. Подготовительные работы и экологические исследования отняли много времени и сил, но все было не напрасно. Наша внимательность, открытость и честность, а также умение привлечь к участию в проекте талантливых людей помогли преодолеть барьеры в общении и сломали стену недоверия. Мы предложили великолепный проект, и уже никто не мог сомневаться в нашей честности.

То, что мы ответственно подошли к экологическому вопросу, обеспечило доверие к нам со стороны властей. Теперь они были уверены, что мы сделаем все необходимое и наилучшим образом. Бережное отношение к истории и богатому наследию края, а также наше участие в его преобразовании не было для нас актом самопожертвования. Я надеюсь, что так будет и дальше. Фонд сохранения национального наследия Шотландии отлично делает свою работу, а мы – свою. На сегодняшний день в нашем проекте осталось еще несколько пунктов, требующих одобрения со стороны местных властей, и Джордж Сориал из Trump Organization, которого я назначил управляющим, продолжает ездить в Шотландию каждые две-три недели, чтобы наблюдать за выполнением работ. Я сам собираюсь поехать в Шотландию через пару недель, и должен вам признаться, что каждая поезд-

ка доставляет мне массу удовольствия. (Так совпало, что мама Джорджа родилась и выросла в местечке Айл-оф-Льюис, откуда родом и моя мама.)

Мартин Хотри работает над дизайном площадки для гольфа, и мы надеемся завершить строительство через два года. Там будет тренировочное поле для гольфа, академия гольфа и площадка для отработки удара. Родина гольфа заслуживает особого внимания, и мы хотим, чтобы наше поле для гольфа стало лучшим в мире. Надеемся, что оно будет идеальным местом для проведения Открытого кубка или Кубка Райдера.

Кроме самой площадки для игры в гольф, которая будет включать в себя 2 поля по 18 лунок, мы построим 950 кондоминиумов, 500 домов, гостиницу на 450 номеров, 36 вилл и жилье для 400 сотрудников. Здесь будут проводить время любители игры из гольф со всего света, а к моменту окончания работ начнется новый этап развития гольфа. Это нелегкий путь, но я могу с уверенностью сказать, что каждая фаза работы над проектом на протяжении всех пяти лет того стоила. В результате проделанной работы я почти стал экспертом в области геоморфологии. Чего еще можно желать?

10

НЕ СМЕШИВАЙТЕСЬ С ТОЛПОЙ НЕДОВОЛЬНЫХ

Ваша удача – дело ваших же рук

Вы наверняка слышали такое высказывание: «Удача-это когда возможность встречается с подготовленностью». И я с этим полностью согласен. Часто слышу, как люди рассказывают о том, «как повезло такому-то или такой-то», тем самым подчеркивая собственное невезение. А на самом деле те, кто жалуется, просто не хотят работать над собой. Если вы действительно хотите быть счастливыми, будьте готовы к большим переменам. Конечно, приятно просто посмотреть фильм, но, если вы не собираетесь посвятить себя киноиндустрии, такое времяпрепровождение не принесет вам особой пользы. Развитие талантов требует трудозатрат, и только труд приносит удачу. Подобное отношение к успеху – верный путь к достижению поставленных целей. Я много говорил о том, как избавиться от чувства недо-

вольства и обеспокоенности, об облегчении, которое приносит это освобождение. Недавно я прочел статью о том, как постоянно недовольство своим положением при отсутствии попыток исправить ситуацию пагубно влияет на физическое и психическое здоровье человека. В современном мире, где общение происходит посредством блогов и других неличных способов обмена информацией, люди уделяют много внимания обсуждению негативных тем. Иногда обмен мнениями переходит все границы, а концентрация на негативе только усугубляет сложившуюся ситуацию.

Пока вы не приняли решение, не заостряйте свое внимание на проблеме, которая уже и так достаточно отняла у вас сил. Для того чтобы мыслить и смотреть на вещи позитивно и конструктивно, требуется интеллектуальный подход. Увязнуть в негативе-самый легкий путь, стезя ленивых людей. Используйте свой интеллект для концентрации на позитивных мыслях и решениях, и ваш образ мыслей поможет вам проложить свой путь к удаче.

Шекспир в своем бессмертном творении «Юлий Цезарь» сказал: «Не в звездах, нет, а в нас самих ищи Причину, что ничтожны мы и слабы»!. И это точно. Мы ответственны за нашу судьбу, Мы ответственны и за нашу удачу. Какая плодотворная мысль! И если вы рассматриваете такую ответственность как сделку лентяя с судьбой, то вы не сможете увидеть ее истинное предназначение, разглядеть в ней большие возможности.

Допустим, вы сейчас столкнулись с какой-то проблемой. Будьте уверены, вы не одиноки. И только позитивный взгляд на ситуацию сможет определить ваше место относительно толпы недовольных людей. Если вы контролируете ситуацию, то точно будете знать, у кого искать помощи: у себя. Вы сделаете бесценное открытие: вы сами являетесь гарантом успеха, удачи, силы и счастья.

Когда в 90-х годах у меня были большие финансовые затруднения, мне хватило зрелости и мудрости, чтобы понять, что это

Шекспир У. Юлий Цезарь. 1, 2, 140-141. Перенос П. Козлова.

моя проблема и я несу ответственность за ее разрешение. Я знал, что обвинения в адрес других людей ничем мне не помогут. Это будет напрасная трата времени, а я не могу себе позволить такой роскоши. Ведь потерянное напрасно время не вернешь. Если вы чувствуете, что пытаетесь перенести ответственность за свои неудачи на других людей, немедленно остановитесь.

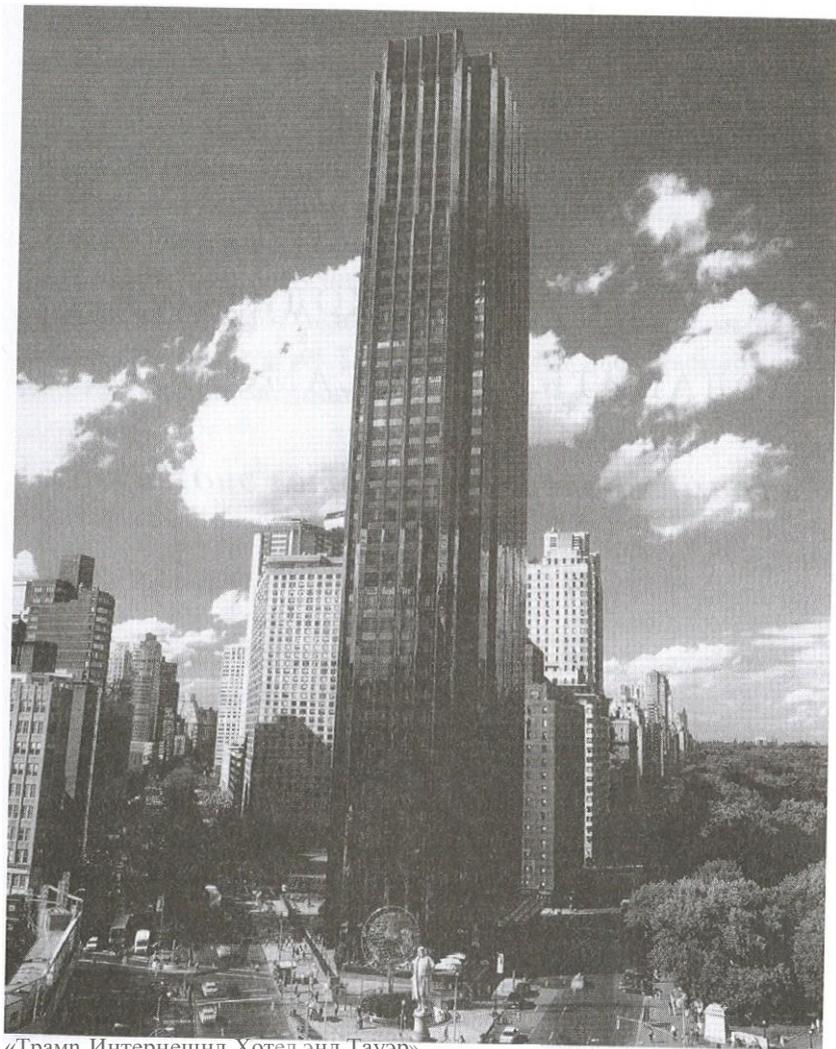
Дайте удаче необходимый ей шанс, и она оплатит вам сполна. Помните, никто не сможет сделать это за вас. И как только вы поймете, что удача зависит только от вас, вы начнете мыслить и действовать по-другому. Хочу пожелать вам плодотворной работы, радости от жизненного процесса и удачи.

11

Иногда приходится подавить свое самолюбие

*«Трамп Интернешнл Хотел энд Тауэр»,
Нью-Йорк*

Все знают о том, какие чудеса может творить пластическая хирургия. Иногда мы видим просто потрясающие результаты. Мне нравится прodelывать похожее со зданиями. Очень часто модификация готовых сооружений требует больше творчества и инноваций, чем строительство здания с нуля. Эта задача может оказаться не по зубам многим застройщикам, и поэтому они предпочитают снести старую постройку и возвести что-нибудь принципиально новое. Я знаю несколько примеров, когда усовершенствование оригинальных сооружений (или фирм) обеспечило их новым владельцам огромный успех. И все же, если вы решились сделать что-то новое из уже имеющегося материала, будьте готовы к тому, что это – непростая задача. От вас потребуются реше-



«Трам Интернешнл Хотел энд Тауэр»

тельность и твердость, умение не сдаваться перед лицом неприятностей, которых будет куда больше, чем вы думаете.

«Трам Интернешнл Хотел энд Тауэр» расположен на Уан-Сентрал-Парк-Вест. Это удивительное место, с которого открыв-

вается вид на весь Центральный парк. Этот отель стал первым в рейтинговом списке журналов Travel & Leisure и New York Post. И все же многие люди не знают, что когда-то это здание называлось Галф энд Вестерн/Парамаунт. Оно находилось в собственности General Electric во времена правления Джека Уэлча, Джана Майерса и Дейла Фрея, и это было офисное здание. Оно, несомненно, выделяется на фоне других сооружений и входит в число самых высоких башен на Вест-Сайде. Здание появилось в начале 1960-х годов, накануне принятия закона о функциональном зонировании городской территории, который запрещал строительство высоких сооружений в этой части города.

Эта башня привлекала к себе внимание не только из-за своей высоты, но и из-за проблем в конструкции, которые доставляли массу неприятностей арендаторам. Прежде всего, в ветреную погоду оно раскачивалось, движение ощущалось на верхних этажах уже при скорости ветра 15 миль в час. Небольшая подвижность характерна для всех высоких зданий, но это был исключительный случай. Во время ветра останавливались лифты, а некоторые арендаторы даже жаловались на то, что их укачивает. Однажды во время сильного ветра выпали окна с верхних этажей. Этот случай вошел в легенды.

В общем, все знали, что у этого здания серьезные, очень серьезные проблемы. Кроме того, сама конструкция его была далека от идеала. Из-за наличия стекла и дешевого алюминия в отделке содержание асбеста превышало все нормы. Единственное, ради чего стоило сохранить это сооружение, — так это его классические формы и высокие потолки.

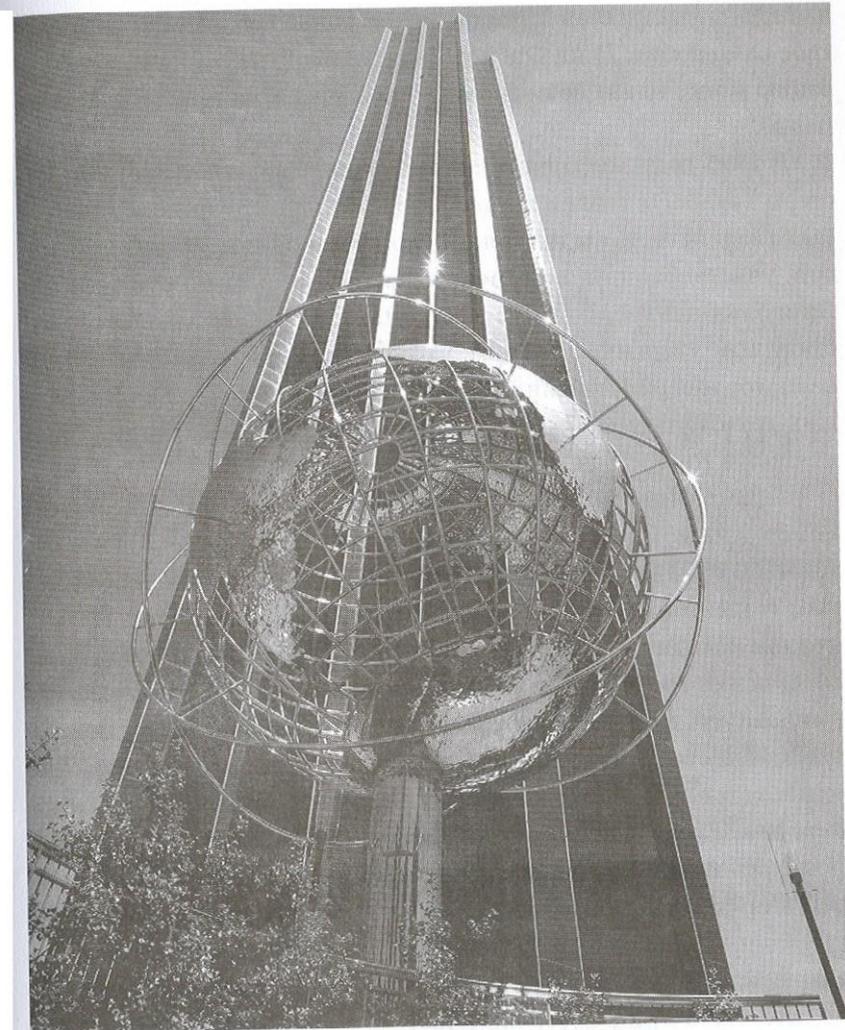
Когда до меня дошли известия о том, что здание выставлено на продажу, я немедленно позвонил Дейлу Фрею, чтобы договориться о встрече. Именно тогда я понял, что небоскребом заинтересовались самые крупные в стране застройщики. И понял, что мне придется выдержать серьезную конкуренцию. Во время нашего разговора я дал Дейлу понять, что после продажи сооружение, скорее всего, пойдет под снос и вместо удивительного

52-этажного здания здесь появится, в лучшем случае, 19-этажная постройка. Нужно было убедить его в том, что я смогу не только сохранить оригинал, но и придать ему новое значение. Такое заявление должно было иметь под собой определенную почву, и я немедленно приступил к изучению возможных вариантов модернизации имеющегося сооружения.

Я предложил укрепить стальную конструкцию, а само здание с удивительно высокими потолками использовать в качестве жилого помещения, которое, несомненно, будет иметь большой спрос, чем офисное. Это место отлично подходило для жилого комплекса класса люкс. Руководство General Electric одобрило мои идеи. Я был просто счастлив. Единственное, что создавало беспокойство, – так это финансовый вопрос. В то время у меня были определенные проблемы, что могло послужить поводом к отказу.

Все, что случилось потом, стало для меня шоком. Дейл Фрей позвонил мне, чтобы сказать, что ему очень понравились мои планы, но они решили объявить тендер среди крупнейших в стране агентств по недвижимости, и я тоже приглашен к участию. Эта новость буквально сбила меня с ног, ведь я уже потратил столько времени на этот проект и лично изложил им все подробности. А теперь мне придется начать все сначала и участвовать в тендере на правах новичка.

Я чувствовал себя униженным. Правильнее сказать, я был просто взбешен таким поворотом событий. Даже подумал, что все это время, проявляя такой интерес к моим идеям и восхищаясь ими, они просто надо мной насмеялись. Что я мог сделать? Я был определенно заинтересован в этом здании, потратил на него много сил и времени. Пришлось проглотить обиду и принять участие в тендере. Я люблю, когда жизнь бросает мне вызов, но это было уже чересчур. И все же я не сдавался. Начал работать над обстоятельной и интересной презентацией. Вот еще один хороший пример того, что нужно делать все, что в твоих силах, ради поставленной цели.



Глобус перед З'аписем «Трамн Интернешнл»

Кажется, прошла целая вечность, когда позвонили из General Electric и сказали, что я победил в тендере. Это была отличная новость: такая могущественная компания выбрала меня в качестве застройщика принадлежащего им участка. «Трамн Интернешнл»

Хотел энд Тауэр» станет реальностью. Ради этого стоило подавить свое самлюбие. Дейл Фрей и Джон Майере в GE сделали реализацию моего плана возможным- и, значит, они просто классные парни!

В 1995 году мы приступили к сносу бывшей «Галф энд Вестерн Тауэр», оставляя только стальную конструкцию. В проекте были задействованы настоящие профессионалы. Филипп Джонсон, участвовавший в строительстве Государственного театра в Линкольн-центре, и компания Costas Kondylis & Associates внушили мне уверенность в том, что результатом их работы станет изящное и величественное здание. Для меня это был очень важный архитектурный проект, и я хотел, чтобы новая башня стала лучшей в городе. Так в итоге и вышло.

«Трамп Интернешнл Хотел энд Тауэр» сегодня – гостиница номер один в Нью-Йорке. Там расположен Jean Georges Restaura, который признан лучшим рестораном во всем мире. Кондоминиумы в здании не застаиваются на рынке недвижимости. На все, что там находится, выстраиваются очереди. Это был первый опыт соединения гостиницы с кондоминиумами, что теперь считается инновацией. Для меня такое решение не было эффектным новшеством, просто его подсказывал мне здравый смысл. Сегодня сама идея стала очень популярной во всем мире и пользуется большим спросом. Такой исход дела убеждает меня в том, что не стоит торопиться перед принятием решения. Я рекомендую обязательно взять тайм-аут и подумать, на что вы готовы.

Как вы заметили, у меня были проблемы с первоначальным зданием. Я не сразу получил все необходимые разрешения, но все это было лишь составной частью решения сложной и интересной задачи. Зато у меня появился шанс разглядеть огромные перспективы. Иногда следует посмотреть чуть пристальнее, чтобы их увидеть, но поверьте мне, это оправдывает себя.

12

СМЕЛОСТЬ – ЭТО НЕ ОТСУТСТВИЕ СТРАХА, А СПОСОБНОСТЬ ЕГО ПОБЕДИТЬ

Быть смелым означает никогда не сдаваться. Сдаться гораздо проще, но это путь неудачников. Одно дело, если вас сбили с ног, и совсем другое, если вы не хотите подниматься. Очень часто совершенно обычные, казалось бы, люди достигают больших результатов только благодаря своему упорству и умению не сдаваться ни при каких обстоятельствах. Один из ярчайших примеров – Авраам Линкольн, мужество сделало его поистине легендарной личностью в истории.

Для того чтобы участвовать в реалити-шоу «Кандидат», все желающие должны были пройти жесточайший отбор. Из миллионов кандидатов необходимо было выбрать всего лишь несколько человек. Здесь не могло быть случайных людей. Я твердо уверен, что каждый, кто смог выдержать такую жесткую конкуренцию, априори является победителем. В таком шоу нет места

неудачникам. Представьте себе, как неприятно быть уволенным на глазах у миллионной аудитории в случае поражения, но это часть сценария. Каждый участник знал, что у него есть шанс победить, равно как и шанс вылететь. Большинство участников шоу, не важно, стали они победителями или нет, признались, что для них это стало настоящим жизненным испытанием и все затраченные усилия того стоили.

Хемингуэй однажды сказал фразу, известную теперь всем: «Мужество- это выдержка под давлением». Едумайтесь в эти слова. Иногда приходится сталкиваться с проблемами, с которыми нам вовсе не хочется иметь дела, но мы встаем и делаем то, что нужно. Это и есть проявление мужества, которое требует самообладания. Возможно, в этом нет ничего героического, да и не каждый день приходится иметь дело с чем-нибудь смертоносным. Тем не менее это тот пример храбрости из реальной жизни, который всем нам понятен.

Уверенность в себе –одна из главных составляющих мужества. Иногда нам необходима чья-либо помощь в том, чтобы задать нам нужное направление. Однажды мне довелось работать с молодым человеком, который признался, что выступление перед аудиторией не его сильная сторона, поэтому он избегал публичных речей. Я подумал, что это очень странный подход. Человек никогда не пробовал выступать перед аудиторией, но заранее утверждал, что ему это не дано. Почему-то у меня было совсем другое мнение по его поводу. Несколько месяцев спустя случилось так, что я не смог поехать на деловой ужин, где должен был выступить с короткой речью, и попросил этого человека поучаствовать вместо меня. «Я же не выступаю перед аудиторией»,- сказал он. На что я ответил: «С сегодняшнего дня выступаешь». Все, конец разговора. И знаете, он стал отличным оратором. Смелость – это не отсутствие страха, а победа над ним. И случай с боязнью аудитории тому хороший пример. Это достаточно распространенная фобия, присущая в том числе профессиональным актерам. Многие из них, даже став знамениты-

ми, не перестают испытывать этот страх. Но боязнь не может победить их любовь к своему делу. Я уже привык к тому, что мне приходится часто выступать перед огромной аудиторией. И мне это нравится. Мне постоянно задают вопрос, волнуюсь ли я перед выступлением. Нет, я просто беру и делаю.

Уинстон Черчилль был великим оратором, однако я читал о том, что он посвящал много времени развитию этих способностей. В его случае это был не врожденный дар, а упорный труд. В итоге он добился такого мастерства, что его речи обладали не только силой убеждения, но и, как утверждают, гипнотической силой. В одном из его наиболее знаменитых обращений во время Второй мировой войны были следующие слова:

«Никогда, никогда, никогда, никогда, никогда, ни в большом и ни в малом, ни в простом и ни в великом, никогда и ни при каких обстоятельствах не поддавайтесь ничему, кроме чести и здравого смысла. Никогда не подчиняйтесь силе; никогда не отступайте даже перед явно превосходящей мощью противника»>.

Эти слова Черчилль произнес, когда на его страну и его народ обрушились бомбы, когда победа германской армии казалась весьма вероятной. Я думаю, не обязательно иметь военный опыт, чтобы эти слова звучали актуально и в вашей повседневной жизни. Бывают дни, когда я нахожусь «под обстрелом» своих проблем, но я не сдаюсь, и вам не советую!

Важно еще и то, что смелость придает нужное направление нашим мыслям и действиям. Она помогает сфокусироваться на будущих возможностях, а не на проблеме. Как я уже говорил, проблемы – это скрытые возможности. Главное – их увидеть и не упустить. Я лично с благодарностью принимаю проблемы. Будьте гибкими и открытыми к новым путям решения возникающих проблем. Эйнштейн говорил, что «проблему нельзя решить, сохраняя тот же образ мыслей, который и привел к ее возникно-

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

вению». Хороший способ не перегружать свой мозг ненужными мыслями и быстрее искать верное решение.

Вернемся к вопросу смелости. Помните, я говорил о том, что страх можно победить? Способность проявлять мужество и настрой на победу – залог успеха. Двигайтесь в этом направлении, и тогда удача всегда будет на вашей стороне.

13

БУДЬТЕ ЭНТУЗИАСТАМИ — ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ СВЕРНУТЬ ГОРЫ

*Строительство «Трамп Интернешнл
Голф Клуб»*

Когда я решил построить свой первый гольф-клуб, присмотрел подходящее местечко недалеко от моего имения Мар-а-Лаго в Палм-Бич. Я пригласил для участия в проекте непревзойденного Джима Фазио, одного из лучших проектировщиков полей для гольфа. Когда он сообщил мне о том, что для выравнивания земли на этом участке придется вывезти около 3 миллионов кубических ярдов грунта, я и глазом не моргнул. Я был настолько захвачен идеей строительства своей первой площадки для игры в гольф, что готов был, если понадобится, сдвинуть горы в буквальном смысле. И все же я понял, что ситуация снова не из простых.



Палм-Бич

Вскоре после того, как прозвучала цифра 3 миллиона, Джим сообщил о необходимости приобретения более 5 тысяч деревьев, около тысячи королевских и примерно столько же кокосовых пальм. Плюс мне придется раскошелиться на сумму приблизительно в 2 миллиона долларов для локуши кустарников, чтобы придать территории ухоженный вид. Создание водной преграды только для одной лунки № 17 обойдется приблизительно в 3 миллиона долларов, а на ее строительство уйдет около 9 месяцев. Учитывая, что поле было рассчитано на 18 лунок, я начал волноваться.

Я не сомневался в точных расчетах Джима, о его подходе к делу ходят легенды. Просто в очередной раз я убедился в том, что эксклюзивная работа стоит больших денег.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Я осознал, что мои предварительные расчеты в 40 миллионов долларов оказались ничтожно малы. Наверное, такой расклад не удивителен, когда человек, специализирующийся на возведении небо-

скребов, решает заняться «более приземленным» делом, а именно строительством площадок для гольфа? Не допускаю ли я грубую ошибку? Может, мне стоит остановить свой выбор на другом участке земли? Я всегда советую людям внимательно изучить сферу предполагаемой деятельности, проявлять должную осмотрительность и умеренный пыл. И я задумался, почему же сам не следую своему совету. В этом проекте было много деталей, в которых я еще не разбирался. Но мне не давала покоя мысль о том, что проект должен стать чем-то принципиально новым и удивительным.

Джим Фазио часто говорил, что один из самых приятных моментов сотрудничества со мной заключался в том, что я никогда не спрашивал, сколько денег мы тратим. Наоборот, я интересовался, не требуется ли еще что-нибудь для работы над площадкой. Он подчеркивал, что такое отношение способствовало творческому процессу. Я рад, что он так думал. Хотя признаюсь честно, иногда меня охватывали сомнения.

Например, на вывоз 3 миллионов кубических ярдов грунта и пересаживание 5 тысяч деревьев потребовалось целых три года. Процесс не быстрый, но необходимый. Кроме того, Министерство природных ресурсов США уведомило нас о том, что одновременно можно очистить только 50 акров земли. Для нас это означало деление площадки для гольфа на семь участков. Еще нам нужно было маркировать все деревья и устроить систему озер.

На все это ушло около года, и лишь в итоге мы приступили к строительству площадки.

К счастью, я обладаю невероятным терпением, когда речь идет о важных для меня вещах. Я загорелся идеей строительства собственной площадки для игры в гольф, и все остальное уже не имело значения. Приняв решение о запуске проекта, я придерживался выбранного курса и знал, что на меня работает профессионал высшего класса. Слава о талантах Джима Фазио шла впереди него, и я видел, насколько он надежен и предан своему делу. Разве я ждал чего-нибудь невозможного?

Когда вы начинаете сомневаться в своем проекте, прежде всего спросите себя, зачем вы за него взялись? Проблемы возникают всегда, но если вы вспомните о своей начальной цели, то многое станет ясным, и сомнения рассеются. После некоторых размышлений на эту тему я смог двигаться дальше.

Дальше была история с дубами. А если быть точным, с целой тысячей дубов. Для того чтобы их привезти, потребовалось пять месяцев. Каждый дуб нужно было обернуть, а трелевать одновременно можно было всего три дуба. Все эти деревья были высотой от 20 до 40 футов. Они должны были выстроиться по периметру ровных лужаек. Результат стоил усилий.

В это же время я узнал об обитании на этой территории черепах-гоферов. Новое затруднение! Я уже привык к проблемам, связанным с соблюдением законов о зонировании¹, но что делать с черепахами? Тем более в количестве 60 особей? Надо было предпринять адекватные действия. Мы вторглись на их территорию и обязаны были предоставить им идентичную, а может быть, и лучшую среду обитания. Перевезти черепах в целостности и сохранности стало для нас приоритетной задачей. Заодно я очень много узнал про этих гоферов. Например, они известны тем, что могут прорыть подземные ходы длиной 40 футов иглубиной 10 футов. Нетрудно представить себе, что будет с нашим полем для гольфа! Я очень восхищаюсь их трудоспособностью, но мы все же решили перевезти их в другое место.

Через год с небольшим, после окончания подготовительных работ, началось строительство площадки. Каждая лунка на поле была обработана так, как если бы это было произведение искусства, и в конечном итоге площадка стала настоящим шедевром. Любая другая характеристика была бы просто несправедливой.

¹ Закон о зонировании США — пранопые нормы, регламентирующие способ использования тех или иных земельных участков. Обычно зонирование осуществляется местными властями, устанавливающими правила, согласно которым собственник земли не имеет права использовать ее не в соответствии с ее номинальным назначением.

Я получил то, что хотел. Каждое дерево заслуживало потраченного на него времени и усилий (поверьте, теперь я отлично разбираюсь в деревьях). Дополнительное поле для гольфа на 9 лунок было с таким же успехом открыто в 2006 году. Это стало само по себе громким событием, я уже молчу о том, какой фурор произвел на всех ЛЦЗайн.

Успех «Трамп Интернешил Голф Клуб» вдохновил меня на строительство других площадок для гольфа, и каждая из них получила признание и пользовалась большим успехом. Строительство любой следующей площадки не обходилось без проблем, но благодаря первому опыту я был готов ко всему. Сдвинуть горы? Переселить черепах? Пожалуйста, без проблем.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

И в завершение этой главы хочу сказать: если вы энтузиаст своего дела, то результат превзойдет все ваши ожидания. Работайте только с профессионалами, которые разделяют ваш оптимизм. Мне посчастливилось привлечь к своему проекту Джима Фазио, человека, который наравне со мной испытывал удовольствие от работы над проектом. Неудивительно, что в итоге мы получили такой ошеломляющий результат. Если вы любите свою работу, преодоление препятствий — обычное дело. Помните об этом.

14

**Если ПЕРЕД ВАМИ ВСТАЮТ
БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ,
ПОПЫТАЙТЕСЬ РАЗГЛЯДЕТЬ
В НИХ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

*Преобразование полуразрушенного
квартала в Деловой центр мирового
класса*

сейчас вокзал Гранд-Сеятрал в Нью-Йорке представляет собой не только удивительно красивую достопримечательность города, но и процветающий, ухоженный квартал. В 70-х же годах ситуация принципиально отличалась от сегодняшней. Район находился на грани разрухи. Это была убогая, заброшенная территория, которая служила перевалочным пунктом для проезжа-

ющих через Нью-Йорк людей. Многие и не хотели задерживаться в городе, и их легко понять. Если этот унылый район был лицом Нью-Йорка, то я бы тоже не стал здесь оставаться в таком городе надолго.

Я сам – коренной житель Нью-Йорка, всегда любил, люблю и буду любить его. Поэтому я не мог оставить без внимания эту часть города. Я сразу понял, что менять придется не только саму гостиницу, но и весь район. Здесь требовался «глобальный подход». Не было смысла браться за выполнение одной части проекта, если можно сделать сразу несколько.

Старый отель «Коммодор» рядом с Гранд-Сеятрал находился в ужасном состоянии. Это было зрелище не для слабонервных. Сколько людей прошлю через этот отель! Все они ехали навстречу лучшей жизни, в поисках хорошей работы, они покидали уютные дома. Этот нескончаемый поток людей могло остановить только закрытие города, но такой исход был маловероятен. Я видел, что район требовал преобразований, и занялся вопросом покупки отеля «Коммодор».

Даже отец не верил в серьезность моих намерений. Он говорил, что покупка «Коммодора» в условиях банкротства даже такой достопримечательности, как Крайслер-Билдинг, похожа на драку за билет на «Титаник». Он, как и я, понимал, что это очень большой риск. Другой стороной медал было мое стремление придать городу тот блеск, которого он достоин. Я знал, что город должен процветать, а проект создаст новые рабочие места и улучшит состояние района. Мне очень хотелось сделать это место красивым, что и стало основным стимулом к преодолению той негативной реакции, которая возникла вокруг этого проекта. Очень важно помнить о необходимости ясно представить себе результат работы. Благодаря этому множество деталей и частных складываются в единую мозаику большого плана.

Где-то за девять месяцев до того, как я серьезно взялся за ведение переговоров, владельцы гостиницы – фирма Penn Central

Railroad- потратили на реконструкцию около 2 миллионов долларов. Это были напрасные труды и затраты. Для реконструкции требовалось намного больше денег и сил. Задолженность по выплате налогов составила 6 миллионов долларов. Ситуация для владельцев была, мягко говоря, не самая приятная. Прежде чем я выкупил отель за 10 миллионов долларов, мне пришлось выстроить сложную схему взаимоотношений с другими заинтересованными сторонами. Мне нужно было получить налоговую скидку от администрации Нью-Йорка, договориться с опытными гостиничными операторами и решить вопрос финансирования. Такие дела не делаются быстро, потребовалось несколько лет для того, чтобы утрясти все вопросы.

На каком-то этапе Penn Central предложил мне выплатить им возмещаемую сумму 250 тысяч долларов за эксклюзивное право на собственность. Я постарался уклониться от этого предложения. Это были большие деньги за очевидный риск. Чтобы не прерывать рабочий процесс, немного потянуть время, я обратился к своим юристам с просьбой как можно подробнее рассматривать все пункты контракта.

В это время я занялся поисками дизайнера, который представлял бы, как построить выдающееся здание. Один молодой архитектор по имени Дер Скатт сразу же заинтересовался моим предложением. Он понял, что я хочу полностью изменить этот обветшалый отель, сделать из него нечто принципиально новое, светлое, создать визитную карточку этого района.

Заметьте, я даже не был на сто процентов уверен в том, что сделка состоится, но тот факт, что я четко представлял поставленную цель, помог мне пойти дальше и разговаривать с архитектором так, как будто дело уже было на ходу. Я бы назвал это не только позитивным, но и прагматичным мышлением- всегда идите только вперед! Если не сработало одно, сработает что-то другое. Поэтому между делом я встретился с архитектором и договорился о сотрудничестве. Если бы провалилась эта сделка, я уже знал, кто будет работать со мной в следующем большом проекте.

Я попросил Дер Скатта сделать несколько эскизов и подготовить интересную презентацию. А сам занялся поиском гостиничного оператора. В то время я еще плохо разбирался в гостиничном бизнесе, поэтому мне необходимо было найти кого-то очень опытного. Для проекта такого размаха- а я планировал построить отель на 1400 номеров площадью в 1,5 миллиона квадратных футов – требовался настоящий профессионал.

Мне нужен был только крупный гостиничный оператор, такой как «Хилтоу», «Хайатт», «Шератон», «Холидэй Инн» или «Рамада Инн». Лично мне нравился «Хайатт». Гостиницы «Хайатт» светлые и современные, что станет полной противоположностью темному и унылому «Коммодору». Кроме того, гостиницы этой сети еще не были представлены в Нью-Йорке, в отличие, например, от «Хилтона». Я подумал, что они должны будут заинтересоваться моим предложением.

И оказался прав—они действительно заинтересовались. Я встретился с президентом компании, мы обсудили возможное сотрудничество. Но мне показалось, что этот человек может передумать в самый последний момент. Поэтому я решил договориться о встрече с другим руководителем «Хайатта», который, в свою очередь, предложил мне переговорить с человеком, который на самом деле управляет компанией. Его звали Джей Прицкер, и его семье принадлежал контрольный пакет акций «Хайатта». Я последовал совету. Джей Прицкер заинтересовался моим предложением и приехал в Нью-Йорк на встречу. Вскоре мы заключили сделку на правах равноправного партнерства. «Хайатт» будет управлять отелем, после того как я его построю, о чем мы заявили прессе в мае 1975 года.

Мне оставалось получить финансирование и налоговую скидку на миллион долларов от администрации города. Теперь у меня хотя бы что-то было, кроме наполеоновских планов: договоренность о сотрудничестве с гостиничным оператором, с архитектором и приблизительные подсчеты стоимости проекта. Я нанял брокера по операциям с недвижимостью, человека с богатым профессиональным и жизненным опытом. Ему было уже

за шестьдесят, в то время как мне только исполнилось 27 лет. Я был уверен, что наш тандем будет успешным. Запомните одну очень важную вещь – правильно выбирайте людей, с которыми вам предстоит работать. В ситуации с «Хайаттом» мне пришлось действовать в обход президента, который мог бы застопорить весь процесс, и напрямую позвонить Джею Прицкеру. Теперь я сделал очень верный ход, пригласив к сотрудничеству профессионального брокера. Это добавляло мне вес.

Получение финансирования очень напоминало «Уловку-22»¹: без денег у меня на руках городская администрация не могла рассмотреть вопрос о предоставлении налоговой скидки, а без гарантии предоставления налоговой скидки банки не давали мне кредит. Все это очень смахивало на попытку пробить головой кирпичную стену, поэтому мы решили изменить подход к делу и попытались сыграть на чувстве вины банкиров, тем более что сам район, о благоустройстве которого шла речь, к этому располагал. Я рассказывал о перспективах развития и обустройства этой части Нью-Йорка, о том, как важно сейчас поддержать тех, кто хочет изменить его облик в лучшую сторону (например, меня). Неужели они не идут навстречу и не поддержат такую смелую инициативу? Конечно, они отказались.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

И вот – переломный пункт. В конце концов мы нашли банк, который заинтересовался нашим проектом. Мы уже обсудили мно-

¹ «Уловка-22» («Catch-22») – роман американского писателя Джозефа Хеллера о жизни военных летчиков в годы Второй мировой войны. Главный герой романа пытается симулировать сумасшествие, чтобы не участвовать в боевых действиях, но, согласно некоему приказу высшего командования, всякий, кто заявляет о своем сумасшествии, чтобы уклониться от службы, тем самым демонстрирует свое здравомыслие, а значит, сумасшедшим не является.

жество вопросов, потратив на это уйму времени и усилий, и в самый решающий момент человек, от которого зависело решение, неожиданно передумал заключать с нами сделку, предоставив при этом несущественные аргументы. Мы попробовали отстоять СВОИ ПОЗИЦИИ, привели массу ДОВОДОВ в СВОЮ ПОЛЬЗУ, НО был непоколебим. Ничто не могло сдвинуть его с места. И в этот момент я не выдержал и сказал своему брокеру: «Давай уже оставим эти бессмысленные попытки. Мне надоело!»

Наверное, вы удивились, услышав от меня такое, но это был один из редких моментов, когда я почти признал себя побежденным. И только мой брокер и адвокат Джордж Росс смогли убедить меня в том, что следует продолжать бой. Ведь мы уже потратили столько времени и сил, отступить было неразумно. Я немедленно взял себя в руки и решил довести дело до конца. Я не отношусь к тем, кто пасует веред трудностями, но привожу этот пример для того, чтобы вы знали: и у меня бывают моменты, когда хочется просто опустить руки. Да, это был момент слабости, но я смог превратить его в решающий момент. Моя решимость стала еще тверже.

Я обратился в администрацию, не дожидаясь решения вопроса о финансировании, и рассказал им о намерениях «Хайатта» открыть свою гостиницу в Нью-Йорке. Я объяснил им, что это будет возможно при условии меньших издержек, а именно в случае освобождения вас от уплаты налогов на собственность. Моя прямолинейность возымела должный эффект. Администрация согласилась пойти мне навстречу и предоставить «налоговые каникулы» на 40 лет. Это была сделка, выгодная для всех. Я покупаю «Коммодор» за 10 миллионов долларов, из которых 6 миллионов уходит администрации в счет погашения задолженности по налогам, после чего продаю гостиницу городу за 1 доллар с условием получения обратно в аренду на 99 лет. Слишком сложная схема, скажете вы? Возможно, но она сработала, и в итоге мы получили предложения о финансировании сразу от двух организаций. Одна из них находилась прямо через дорогу от «Коммодора». Я думаю, что они просто не захотели сложить руки смотреть на то, как при-

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАЮСЯ!

ходит в упадок их квартал. Они понимали, что новый красивый отель поднимет и сам этот район, и бизнес в нем.

Итог

Не знаю, приходилось ли вам видеть отель «Хайатт» на Гранд-Сентрал. Если нет, то с гордостью могу сказать, что это необычайно красивое здание с зеркальным фасадом, в котором со всех четырех сторон отражается архитектура района. Удивительно, но в самом начале такой дизайн вызывал негодование жителей района, так как он не вписывался в общий ансамбль. Они не могли понять, что, отражаясь в нем, окружающие здания только подчеркнут свою красоту и значимость в ландшафте Манхэттена. Сегодня это здание признано критиками и любимо жителями и гостями города. Его открытие в 1980 году стало толчком к возрождению Гранд-Сентрал. Теперь это место-сердце Нью-Йорка, его самый красивый и процветающий район. И я испытываю гордость за себя и за Нью-Йорк, за то, что в тяжелый момент я все же решил не отступать.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Помните о том, что проблемы и неудачи – это всего лишь часть большой игры. Если вы не испытываете проблем, значит, дело, которым вы занимаетесь, не настолько серьезное, чтобы Принести вам много денег. Серьезные проблемы часто свидетельствуют о больших возможностях. Поэтому подготовьте себя к испытаниям.

Не бойтесь пробовать разные варианты и взаимодействовать с разными людьми одновременно. Если не получилось в одном

Если перед вами встают большие проблемы

месте, обязательно получится в другом. Не все будет идти как по маслу, это я вам гарантирую. Более того, для реализации даже одной части вашего проекта придется пройти через несколько этапов. Это и есть упорство в достижении успеха.

15

БУДЬТЕ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫ

Письмо от моей воспитательницы

каждый день мне приходит большое количество писем. Не так давно в одной из пачек я с удивлением обнаружил письмо от моей воспитательницы в детском саду. Она писала, что очень хорошо помнит меня маленьким мальчиком, который всегда задавал массу разных вопросов. Я был самым любознательным из всех ее воспитанников. Пришлось ответить, что с тех пор ничего не изменилось, я по-прежнему задаю очень много вопросов, и мое любопытство и стремление познать что-то новое и неизведанное пошло только на пользу. С большим опозданием, но я все же поблагодарил ее за заботу и терпение.

Я стал вспоминать те далекие дни. Мне было интересно все, каждый ответ на вопрос становился для меня новым открытием. Сейчас я испытываю такое же чувство. Надеюсь, что то же самое происходит и с вами. Возможно, жажда новых открытий – одна из причин, по которым вы читаете и эту книгу.

У Эмерсона есть очень мудрая фраза, которую советую принять во внимание: «Все, что было до нас или будет после нас, – ничто по сравнению с тем, что происходит внутри нас». Она позволяет нам мыслить глобально, осознавать, что в каждом из нас запрятан огромный арсенал идей и возможностей. Только путем высвобождения творческого потенциала мы достигаем своих целей и узнаем много нового. Это еще и напоминание о том, что не важно, сколь многого вы уже достигли, – всегда остается много неизведанного.

Возможно, у меня любопытство в крови, но мне кажется, развивать и поддерживать его необходимо всем и всегда. Мне нравится слушать, о чем говорят люди вокруг, я из таких разговоров узнаю много нового. Спектр моих интересов достаточно широко представлен в разнообразных сферах моей деятельности: недвижимость, шоу-бизнес, строительство площадок для гольфа и т.д. Разносторонность интересов открывает множество возможностей, количество которых вы даже не можете себе представить. Ведь иногда одна тянет за собой другую.

Наверное, вы уже заметили, что я не страдаю манией величия, так же как и всезнайством. Я заметил: чем больше знаешь, тем больше осознаешь, как мало ты еще успел узнать. Это замечательная жизненная позиция для достижения успеха. Ведь если вы и так все знаете, зачем стремиться узнать больше?

Люди, которые впервые приходят ко мне в офис, удивляются тому, сколько вопросов я задаю. Я помню, как когда-то поставил на диван перед входом в свой кабинет три раковины. Они находились там несколько недель – я никак не мог выбрать, какая из них лучше. Поэтому я спрашивал мнение каждого входящего и просил обосновать их выбор. Вы не поверите, но после такого опроса люди чувствовали себя свободнее в общении, становились более открытыми к разговору и дискуссиям. А мне это помогало лучше понять людей, узнать о их вкусах и предпочтениях.

Не лишайте себя этой замечательной возможности развивать любознательность.

16

УМЕЙТЕ ВОВРЕМЯ ОСТАНОВИТЬСЯ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ПОТЕРЬ

Авиакомпания Trump Shuttle

как вы определяете, стоит ли идти дальше или уже пора остановиться и прекратить все попытки сдвинуть ситуацию с мертвой точки?

Если оценивать разные виды бизнеса, то первое место по возникающим проблемам, на мой взгляд, будет принадлежать авиакомпаниям: слишком высокая конкуренция, огромный объем работы, и все это за сравнительно небольшую прибыль. Совсем недавно мы все стали свидетелями того, что произошло с JetBlue. У компании была очень хорошая репутация, высокий уровень обслуживания клиентов, но хватило одного ледяного шторма, чтобы подорвать доверие. Их популярность резко упала, и им

пришлось публично извиниться перед клиентами за плохое обслуживание. Тогда я подумал: «Вот они, прелести авиабизнеса». Даже Delta Airlines с ее большим опытом на рынке авиаперевозок только недавно стала выходить из кризиса.

Причина, которая дает мне право рассуждать о приведенных выше эпизодах со знанием дела, в том, что с 1989 по 1992 год я был владельцем авиакомпании. Авиалинии были известны как Trump Shuttle и изначально принадлежали Eastern Air Lines. Наши самолеты каждый час летали из аэропорта Ла-Гардиа, Нью-Йорк, в Бостон и Вашингтон. Я решил попробовать себя в этом бизнесе, когда в конце 80-х компания Eastern Air Lines в условиях кризиса распорядилась своими рейсами, включая северо-восточное направление. Оно пользовалось огромным спросом, и я решил, что это беспроблемный вариант. Конечно, придется чуть-чуть поработать над сервисом, чтобы обеспечить пассажирам максимальный комфорт во время полета.

До этого у меня был небольшой опыт в воздушных перевозках, а именно я владел вертолетной службой, которая осуществляла рейсы в Атлантик-Сити, аэропорт Ла-Гвардиа, Манхэттен, Хамптон и в Хартфорд. И еще у меня был личный реактивный самолет. Я оборудовал салоны самолетов по последнему слову техники, установил кабинки саморегистрации и закупил ноутбуки, которые можно было арендовать на время полета. Мы полностью изменили внутреннюю отделку «Боингов-727», использовав клен и декоративные вставки. Это была первая в истории попытка обеспечить условия максимального комфорта для пассажиров международных рейсов, не привыкших к таким удобствам.

Момент слабости

Мы угодили прямоком в самый центр урагана. Я пришел в этот бизнес, прекрасно зная, что Eastern Air Lines находились в очень непростой ситуации. Покупка авиабизнеса состоялась как раз в то время, когда компании угрожала серьезная забастовка техниче-

го персонала. Допустим, на тот момент были проблемы, но ведь я привык к тому, что они бывают, не правда ли? И все же замечу, что история с авиалиниями – совершенно особый случай. Забастовка рабочих все-таки состоялась, в результате чего мы потеряли много клиентов, которые перешли к Amtrak и Pan Am Shuttle. А мы медленно, но неуклонно подошли к критической точке. В 1990 году цены на топливо подскочили вверх, что было вызвано вторжением Ирака в Кувейт. Не одно, так другое! Это очень чувствительный бизнес, любые даже самые незначительные изменения в мировой политике, экономике, на рынке труда или капризы погоды – и еще тысяча возможных обстоятельств – могут все перевернуть.

Как вы уже знаете, в это время у меня было достаточно финансовых проблем, и они не только не уменьшались, а, наоборот, продолжали расти из-за рецессии. Wall Street Journal и New York Times предсказывали мой полный крах в 1991 году. Но все случилось чуть раньше, в 1990 году. Я был уверен, что Trump Shuttle все же поднимется и сможет избежать рецессии. Но ошибался. Trump Shuttle так и не стал прибыльным бизнесом, а с возникновением трудностей в других сферах моей деятельности нельзя было ожидать энтузиазма по поводу рискованного предприятия и от моих кредиторов. В сентябре 1990 года авиалинии перешли во владение банка-кредитора Citicorp. Это очень запутанная и длинная история, скажу только, что Trump Shuttle навсегда прекратила свое существование в апреле 1992 года в результате слияния с несколькими компаниями в одну корпорацию, которую купили US Airways.

Признаюсь честно, я вздохнул с облегчением после своего выхода из этого бизнеса. Да, то время было абсолютно неподходящим для развития нового дела, но, глядя на авиаиндустрию со стороны, я не уверен, бывает ли оно в этой сфере вообще подходящим. Получение прибыли – само по себе непростое дело, а в случае с таким требовательным и изменчивым бизнесом, как авианперевозки, еще более проблематичное. Именно поэтому я не совсем верю в то, что Ричарду Брэнсону, владельцу Virgin Air, удалось заработать на своих авиалиниях. К счастью, у него

есть другие бизнесы, иначе он вряд ли бы смог стать настолько успешным предпринимателем.

Что же касается Trump Shuttle, я знаю только одно – я сделал все, что мог, чтобы превратить эти рейсы в самые комфортабельные и популярные. Улучшил условия для пассажиров и ввел некоторые инновации в систему воздушных перевозок. Но все это не возымело должного эффекта – внешние обстоятельства были сильнее меня. Вот один из примеров того, что иногда лучший выход из ситуации – это прекратить все попытки добиться поставленной цели в определенной сфере и сконцентрироваться на чем-то другом. Это был хороший опыт и пример того, за какой бизнес не стоит даже и браться. Сейчас мне вполне достаточно того, что у меня есть личные самолеты. Я очень редко пользуюсь коммерческими авиалиниями и, признаюсь честно, ничуть об этом не жалею. Так же как не жалею и о том, что оставил авиабизнес.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Иногда случается так, что вы делаете все от вас зависящее, но совершенно безрезультатно. Тогда встает вопрос: как узнать, когда следует остановиться и прекратить все попытки? Обычно я выдерживаю больше, чем необходимо в таких ситуациях, именно поэтому чаще преуспеваю там, где многие бы уже сдались. И все же я знаю, что иногда следует признать себя побежденным. Даже если вы проиграли, вы все равно вынесли для себя что-то ценное. Подумайте о таком раскладе как о новом для себя опыте, не принимайте неудачу на свой счет, просто оглядитесь по сторонам в поисках новых возможностей!

17

БИЗНЕС – ЭТО СПОСОБ ПОЗНАНИЯ МИРА

Существует огромное количество определений того, что есть бизнес, а что бизнесом не является, из чего он состоит, как функционирует и т.д. Несколько лет назад я сделал для себя очень важное открытие: бизнес-это один из способов познания окружающего мира. В этом его предназначение. Такой подход к бизнесу открыл мне массу новых возможностей, о которых я раньше даже не догадывался.

Я стал смотреть на мир как на развивающийся рынок. Это было как озарение, как неожиданно возникшая способность проникнуть в суть дела, что автоматически раздвинуло мои горизонты. А умение разглядеть перспективу является обязательным условием для достижения успеха. Вы сами удивитесь количеству творческих идей, когда начнете смотреть на ваш район проживания, город, страну с точки зрения развивающегося рынка. И, несмотря на то что вы уже знаете каждую улицу, каждый дом, каждое дерево, вдруг начинаете видеть все это по-другому.

А когда речь идет о бизнесе, способность взглянуть на ситуацию по-новому становится бесценным даром.

Когда вас внезапно озаряет идея, спросите себя: «Чего я предпочитаю не замечать?» Это хороший способ обнаружить «слепые пятна». Не старайтесь немедленно избавиться от таких неожиданных идей, но будьте с ними осторожны.

Познание мира означает умение видеть целостную картину. Несомненно, проще ограничить свой мир определенными рамками. Но иногда вещи, о которых мы ничего не знаем, могут быть не менее важными, чем те, о которых мы уже все знаем. Если уж такая мысль побуждает вас к расширению своего горизонта, не могу представить, что же тогда может побудить. Для достижения большого успеха необходимо мыслить глобально и стремиться к получению новых знаний.

Я всегда использовал принцип «глобального мышления», даже в юности, когда задумывал преобразование Манхэттена. Тогда это была промежуточная цель. Конечная же цель представляла собой нечто более глобальное. И все же необходимо делать все постепенно, шаг за шагом. На сегодняшний день я развиваю свой бизнес во многих странах, а бренд «Трам» стал всемирно известным. И это не случайность.

Помимо решительности и силы воли требуется понимание того, как устроен мир, и знание основных исторических фактов. Это очень важное условие для достижения глобального успеха. Никто не отрицает значимость везения, которое иногда делает людей знаменитыми и успешными. Но я лично знаю множество примеров, когда умение смотреть на вещи глобально дает людям возможность постоянно развиваться.

Одним из наиболее ярких примеров, на мой взгляд, являются новые технологии, которые позволяют вести бизнес во многих уголках земного шара. Единицы предвидели такое развитие событий еще задолго до того, как большинство из нас заметило эти тенденции. Интернет объединил весь мир самым чудесным и эффективным способом, и каждый из нас почувствовал это на

себе. Современные технологии развиваются с такой скоростью, что мы не успеваем отслеживать все изменения, даже если сами вовлечены в эту индустрию. Когда некоторые люди ставят под сомнение необходимость таких нововведений, я отвечаю, что холодильники, например, тоже не являются необходимостью, человечество существовало без них на протяжении многих тысяч лет, и тем не менее это, несомненно, великое изобретение. В действительности многие годы репутация страны в некоторой степени зависела от количества в ней холодильников.

Термин «развивающиеся рынки» часто связывают с фирмами на Уолл-стрит, которые открывают целые отделы по изучению быстро растущих рынков в развивающихся странах по всему миру. Такие страны, как Китай, Бразилия, Россия, Корея и т.д., оказывают большое влияние на мировую экономику. Наш мир настолько разнообразен, что было бы неправильно пренебрегать любыми полученными знаниями, ведь происходящие вокруг события так или иначе могут отразиться на вас и на вашем бизнесе.

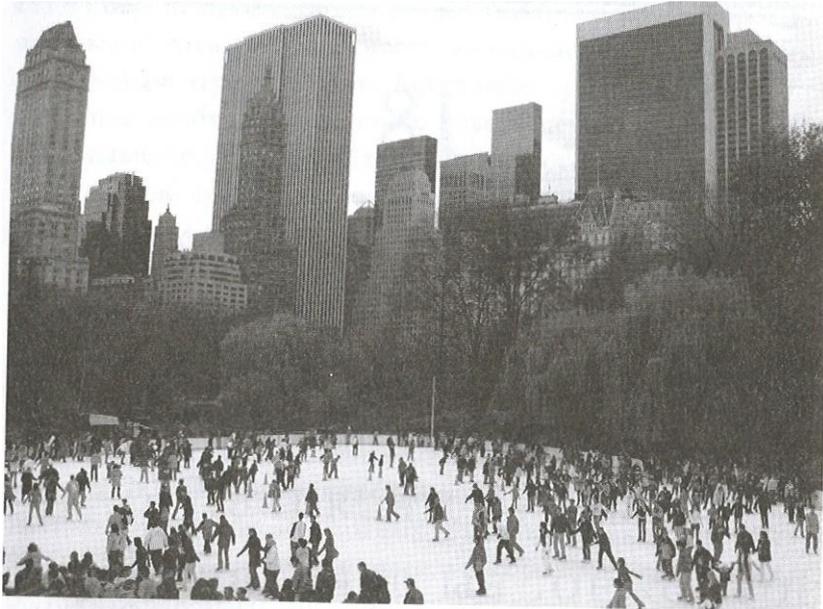
Я бы посоветовал всем не ограничиваться основным бизнесом, а смотреть шире. Возможно, это займет у вас некоторое время, как минимум час в день, но результат того стоит. Почему я в этом уверен? В какой стране вы живете? Слышали ли вы когда-нибудь о человеке по фамилии Трамп? Это и есть ответ на ваш вопрос.

18

Если вы считаете, что
можете завершить
шестилетний проект
за шесть месяцев, то,
возможно, вы действительно
на это способны

*Каток «Воллман», Центральный парк,
Нью-Йорк*

Очень часто реализация моих проектов требует взаимодействия с другими организациями и бюрократической системой. Говорят, бюрократическая машина непобедима, но я не привык слепо доверять общественному мнению. Думайте самостоятельно и сражайтесь, не отступая, особенно если на кону



Каток «Воллман»

стоит что-то важное для вас. Для меня результат такой борьбы-картина, которую я ежедневно наблюдаю из окна собственной гостиной.

Из окон моей квартиры в «Трамп Таун» открывается вид на историческое и живописное место в Центральном парке – каток «Воллман». Это очень красивое и популярное место, особенно зимой, когда сюда стекаются люди со всего города, чтобы покататься на коньках. Вот только последние шесть лет каток не работал. И однажды я почувствовал, что больше не могу спокойно смотреть на этот пустующий каток. Я понимал, что это задача не из простых, что взваливаю на себя тяжелую ношу, но вместе с тем я осознавал, какой подарок могу сделать жителям и гостям Нью-Йорка, когда работа будет закончена. Это был совершенно бескорыстный труд, поэтому «Воллман» – мое самое любимое творение.

То, что администрация Нью-Йорка потерпела фиаско, пытаясь отреставрировать каток, было очевидно. После шести лет ремонтных работ, на которые было затрачено 12 миллионов долларов, он все еще был закрыт. В 1986 году городская администрация Нью-Йорка заявила о том, что реставрация катка начнется с самого начала. Тогда я не выдержал и написал мэру города Кочу о том, что хочу взять ситуацию в свои руки и построить абсолютно новый «Воллман». Этот проект я планирую сделать за шесть месяцев, без какой-либо помощи с их стороны. Это будет мой подарок любимому городу.

Мой искренний поступок не получил никакой поддержки со стороны мэра Коча, а мое письмо опубликовали в нью-йоркских газетах в качестве анекдота. К несчастью для него, журналисты и общественность Нью-Йорка встали на мою сторону. Одна газета прокомментировала эту ситуацию так: «Городская администрация смогла доказать только свою неспособность выполнить работы». Реакция Коча на мое предложение напомнила старую поговорку «Ни одно доброе дело не остается безнаказанным».

На следующий день после того, как газеты и общественность выказались в мою поддержку, Коч полностью поменял свою позицию. Неожиданно городская администрация стала буквально умолять меня взяться за реставрацию катка. Наша встреча состоялась 6 июня 1986 года, и, не вдаваясь в детали, скажу, что итогом стало заключение договора. Я предоставил документы, подтверждающие наличие денег на строительство катка, и обозначил срок окончания работ – 15 декабря. Именно тогда администрация должна будет возместить мне мои затраты, но не более чем 3 миллиона долларов, при условии, что каток будет открыт. Если я уложусь в бюджет меньше 3 миллиона долларов, то мне будет возмещена только реальная сумма затрат. Если же я превышу оговоренную сумму, то все издержки сверх нее должны быть покрыты за мой счет.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Хотя я искренне хотел помочь в восстановлении катка, должен признаться, что, когда я вышел с заседания и еще раз прокрутил в уме условия, на которых за это дело взялся, в душу закрались сомнения. Площадь катка превышает 1 акр, и это самый большой искусственный каток. Ущерб, нанесенный водой, протекающей через огромные дыры на крыше административного здания, был очень большим. Кроме того, требовалось провести 22 мили труб и закупить две холодильные установки весом 35 тысяч фунтов каждая. И я публично пообещал открыть каток через шесть месяцев! Неужели я собственноручно загнал себя в угол? Если не выполню свое обещание, то об этом растреляют все газеты, и моя репутация серьезно пострадает. В одном я мог быть уверен - предстоит решить непростую задачу. Сомнения исчезли, когда я представил результат работы - красивый новый каток. Конечно, я смогу завершить это строительство в срок, но это будет не фунт изюма, я понимал всю сложность ситуации.

Проблема, связанная с состоянием катка, оказалась не такой уж большой по сравнению с отсутствием единой политики в вопросах восстановительных работ. Это было похоже на аттракцион с электромобилями, которые хаотически двигаются по автодрому. Тогда я взял инициативу в свои руки и начал следить за тем, какие работы проводятся, кто и за что отвечает. В конце каждого рабочего дня я лично проверял результаты выполненных работ. Я ничего не понимал в строительстве катков, поэтому начал поиски компании, специализирующейся в этой области. После общения с экспертами я остановился на выборе рассольной системы охлаждения льда. Это наиболее дорогая, но в то же время самая надежная система. Я очень ответственно подходил к вопросу реконструкции катка, как если бы это было мое личное предприятие.

Строительство катка было завершено на месяц раньше оговоренного срока, и я даже смог уложиться в бюджет. Наши труды не пропали даром. Церемония открытия стала грандиозным мероприятием, на которое были приглашены лучшие фигуристы - Пегги Флеминг, Дороти Хэмилл, Скотт Гамильтон и многие другие. Это был замечательный день для всех жителей Нью-Йорка. Наконец-то мы смогли вернуть городу это замечательное место для отдыха. Вся прибыль от церемонии ушла на благотворительность и в фонд Министерства сохранения и развития парков. В выигрыше остались все.

Можно ли сказать, что все прошло гладко? Нет, вам пришлось изрядно поработать. Стоило ли все это наших усилий? Еще бы! Если вам доведется побывать в Нью-Йорке, не упустите возможности сходить на каток. Катание на коньках под кронами деревьев в Центральном парке, где вы сможете полюбоваться величественными очертаниями городского пейзажа, - событие, которое останется в вашей памяти на всю жизнь.

ПОСТСКРИПТУМ К ИСТОРИИ О КАТКЕ «ВОЛЛМАН» - 21 ГОД СПУСТЯ

Плохая организация работы администрации по восстановлению катка «Воллман» частично обусловлена тем, что в 1921 году штат Нью-Йорк принял ужасный закон, получивший название «закон Бикса». Он обязал местные органы управления, занимающиеся проектами реконструкции или строительства новых зданий стоимостью выше 50 тысяч долларов, привлекать к работе четыре незаписимые компании, специализирующиеся отдельно на строительных, сантехнических, электрических работах и на установке систем отопления и вентиляции. Местные органы власти должны были отдавать предпочтение тем, кто предлагал самые низкие цены в каждом из вышеперечисленных направлений, в то время как реальная экономия времени и денег стала бы

возможной при заключении контракта с одной организацией, контролирующей работу своих субподрядчиков. Такой подход только увеличивал стоимость всех правительственных проектов в Нью-Йорке в среднем на 30 процентов и при этом не создавал должной конкуренции, как это было задумано.

К счастью, последнее время СМИ стали уделять много внимания этому закону, и я очень надеюсь, что в ближайшее время он будет отменен. 29 мая 2007 года New York Times опубликовала статью Дороти Сэмьюэлс, которая называлась «От Дональда Трампа до Элиота Спитцера: Борьба с бессмысленным законом продолжается». Госпожа Сэмьюэлс всегда отличалась проницательностью, а ее статьи посвящены самым болезненным вопросам. Говоря о законе Бикса, она привела в пример историю реконструкции катка «Воллман», когда я смог выполнить задачу, оказавшуюся не по зубам местной администрации. При этом она посвятила во все тонкости законопроекта не сведущих в этих вопросах жителей Нью-Йорка (к ним не относятся те, кто работает с недвижимостью). Ведь жители испытали на своей шкуре все прелести этого закона, так как его результатом стало увеличение государственных расходов и налоговых ставок. Должен признаться, мне было приятно, что обо мне вспомнили как о человеке, который еще 21 год назад попытался что-то изменить и которому это немного удалось. Надеюсь, что ситуация с законопроектом скоро разрешится в нашу пользу.

19

НЕ ДАВАЙТЕ ВОЛЮ СТРАХУ — ДАЖЕ ПЕРЕД МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ

*Сомнения неизбежны даже тогда,
когда вы приняли решение идти вперед*

КАК Я СТАЛ ВЕДУЩИМ ТЕЛЕПРОГРАММЫ «SATURDAY NIGHT LIVE»

Что вы делаете, если сомнения продолжают одолевать вас уже после того, как вы окончательно приняли решение взяться за какое-либо дело? Многие ошибочно считают, что я всегда точно знаю, чего хочу и в каком направлении двигаюсь. На самом деле бывают моменты, когда мне приходится бороться со своими сомнениями уже после принятия важного решения. Главная задача — определиться с дальнейшими действиями на фоне раз-

дирующих вас сомнений. Если дадите волю своей неуверенности, то вдохновение и решимость исчезнут без следа. Но если вы сможете разглядеть в ней некий вызов, а значит, и шанс, то даже сомнения станут вашими помощниками в достижении поставленных целей.

Я никогда не забуду тот день, когда Джеф Цукер, президент телекомпании NBC, позвонил мне и попросил принять его. Шоу «Кандидат» уже было главным хитом сезона на NBC. Я понимал, что он звонит не просто так, учитывая загруженность моего и его графика. И все же никак не ожидал, что он попросит меня выступить в роли ведущего популярного шоу «Saturday Night Live».

Ведущими программы «Saturday Night Live» обычно становятся профессиональные актеры или певцы, от Билли Кристалла до Кевина Спейси, от Робина Уильямса до Алека Болдуина. Признаюсь, мне очень льстило такое предложение, при этом совсем не хотелось выставять себя посмешищем. Я немного сомневался, но потом решил, что в этом что-то есть. Помимо возможности испытать себя в новой роли, это был и определенный вызов. А еще, наверное, это очень весело. И я согласился.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Я не совсем понимал, во что ввязался. Но уже было поздно. После того как Джеф ушел, я начал представлять себе, как это все может выглядеть: живая аудитория, шутки, монологи, встреча лицом к лицу с Дарреллом Хаммондом, который очень умело меня пародировал, и кто его знает, что еще они придумают. Данная история – хороший пример того, как неуверенность – возможно, худшее из препятствий – продолжает терзать вас даже после того, как вы, собрав волю в кулак, решили пойти на риск. Признаюсь, что в этом конкретном случае меня одолевали очень большие сомнения. Не всегда плавание проходит гладко, даже если вы решились на это дело с большим энтузи-

азмом. Сильнее всего я боялся, что если шоу с моим участием превратится в кошмар, то свидетелями этого позора станут миллионы людей, и все произойдет в режиме реального времени, когда не будет возможности что-либо скорректировать. Это был серьезный шанс «провалиться» со всеми вытекающими отсюда последствиями. Сомнения нарастали, и я понял, что пора взять себя в руки.

Чем больше я думал о своем участии в этом шоу, тем больше убеждался, что это отличный шанс попробовать себя в знаменитой на всю страну программе. Я был лично знаком с ее основателем Лоумом Майклсом и не сомневался, что там работают замечательные сценаристы. Я решил: буду стараться изо всех сил. Наверное, вы помните мое кредо «думай о перспективе».

Как бы то ни было, участие в этом шоу стало для меня потрясающим опытом. Начну по порядку. Во вторник я встретился с командой талантливых сценаристов во главе с Тиной Фей, которые задавали мне массу вопросов, чтобы определиться с возможными вариантами скетчей. Эти 60 минут были насыщенными и продуктивными. К вечеру четверга мы уже перечитали все предложенные скетчи для «Saturday Night Live». Подготовительная работа проходила в дружеской атмосфере, и я получал истинное удовольствие от самого процесса. Моя нервозность стала улетучиваться. Но не исчезла совсем: я боялся, что не смогу за оставшиеся два дня выучить все слова. Обычно я сам готовлю речи, поэтому выступления перед аудиторией не вызывают у меня никаких волнений. В этом случае все было по-другому.

В пятницу состоялась генеральная репетиция, мы еще раз просмотрели все скетчи для «Saturday Night Live». Кое-что еще оставалось доработать, но основная идея уже вырисовывалась. События того дня развивались так стремительно, что я даже не смог оценить свои ощущения, когда мне предлагалось отработать тот или иной скетч. А набор их у меня был большой: и хиппи на деловой встрече, и автор любовных романов, и адвокат, и один из героев повести «Принц и Нищий», где вторым действу-

ющим лицом должен был стать клавишник Даррелл Хаммонд, и еще много всего. Времени между скетчами практически не оставалось, а еще нужно было успеть поменять костюмы. К счастью, там была команда костюмеров, которые «управляли» переодеванием на протяжении всего шоу. Так как я привык управлять всем сам, то, честно признаюсь, был слегка ошеломлен происходящим.

Постепенно все вошло в свое русло. Я почувствовал себя уверенно, особенно когда увидел, что сотрудники программы «Saturday Night Live» довольны всем происходящим и даже искренне смеются над некоторыми эпизодами. И тут мне показали костюм, в котором мне нужно было исполнять номер «куриные крылышки». Это была настоящая реклама для Trump's House of Wings, скетч, который всем понравился с самого первого прогона. По замыслу режиссера я должен был стоять в кругу с поющими цыплятами. Думаю, этого описания достаточно. Я сразу отказался от костюма цыпленка, но взамен мне предложили еще более нелепый вариант: ярко-желтый костюм из полиэстера, в котором любой человек бы стал поводом для насмешек. Помню только, что я пожаловался кому-то из присутствующих, мол, сам не могу поверить, что я это делаю.

Я еще не знал, что самое трудное впереди: монолог. Только представьте: выйти на сцену и постараться рассмешить миллионную аудиторию. А вдруг не получится? Теперь я знаю, в такие моменты лучше совсем не думать! Только действовать, иначе рискуешь впасть в оцепенение, когда испытываешь только страх перед неудачей.

Мне хотелось бы еще раз повторить все вышесказанное. Я несколько не преувеличиваю, когда говорю о том, что иногда нужно собраться с силами и просто действовать. Чувство неуверенности усиливает действие страха. А страх или неудача могут вмешаться в ваши планы и затормозить весь процесс. Продолжайте действовать, и это заставит страх отступить. Не позволяйте ему остановить вас!

Я знаю, что это легко сказать, но куда труднее сделать. Помню, как-то я подошел к рабочим сцены на съемочной площадке и спросил их: «Что я здесь делаю? Ведь я строитель, как и вы. Если я могу тут на кого-то положиться, так это на вас, парни!» С каждой репетицией дела шли все лучше и лучше. Мы очень много смеялись, и скажу вам, самый лучший шум-это смех. Я получил еще одну возможность проверить свою способность преодолевать стресс и расслабляться даже в абсолютно непривычной для меня обстановке. У меня возникла мысль пригласить Даррелла к себе в офис. Пусть он сыграет мою роль на несколько часов, в то время как я возьму небольшую паузу и займусь своими делами. Такие идеи отвлекали меня от мыслей о предстоящей премьере, до которой оставался всего один день.

Наступила суббота, ставшая для нас настоящим марафоном. Мы играли шоу перед аудиторией в 300 человек. Это была последняя репетиция с костюмами, и мы представили на суд всех присутствующих скетчи, самые интересные из которых должны были быть показаны во время финального шоу. Только тогда я осознал, что понятия не имею о том, какие из них выйдут в финал и в каком порядке, а узнать об этом смогу по крайней мере не раньше чем за полчаса до начала программы. Я отношусь к категории людей, которые любят во всем порядке, стараются, чтобы все было наготове, независимо от обстоятельств. Поэтому эта новость меня неприятно удивила. Я всегда внимательно изучаю подробные планы проектов, прежде чем принять какие-либо решения, тщательным образом готовлюсь к любой встрече. Это и есть секрет моего успеха. Подумать только, несколько скетчей, которые мы репетировали в течение двух дней, могут просто не войти в программу! А что, если это будет мой любимый, где я играю автора любовных романов? Все наши усилия по их подготовке окажутся напрасными. К тому же планы придется изменять на ходу, не имея времени на подготовку. В общем, для меня это было весьма нервующим моментом, ничего не скажешь.

Я глубоко вздохнул и понял, что попал в ситуацию, когда мне придется прыгнуть выше головы. Это был очень ответственный момент. Мне нужно будет выступить перед огромной аудиторией, а запись этой программы надолго сохранится в истории. Моя фотография будет висеть вместе с фотографиями других ведущих шоу. А что, если это будет провал? А вдруг я забуду свои слова? А если я не вспомню текст песни, который мне пришлось выучить за пять минут? А вдруг я надену не тот костюм? А если я буду выглядеть полным идиотом, что случится с моей репутацией? Поверьте, в критические моменты такие мысли лезут в голову одна за другой. И если вы когда-нибудь испытывали это чувство, знайте, вы в нем не одиноки. И мой совет тут – справиться с волнением и продолжать шоу!

Что я и сделал, и с самого первого монолога понял – эту программу я запомню на всю оставшуюся жизнь! Все были в восторге, пачкая с костюмеров и заканчивая профессиональной командой создателей шоу, а также аудиторией, присутствующей в зале и смотревшей программу по телевизору. А самое главное – это то, что данное событие стало незабываемым моментом в моей жизни, бесценным опытом. Весь мой страх перед неудачей, все мои сомнения оказались ничтожно малы по сравнению с чувством удовлетворения, которое я получил от участия в шоу. Думал ли я, что стану ведущим программы «Saturday Night Live»? Никогда в жизни! В этом и есть великий секрет использования своего шанса. Только умение воспользоваться им позволяет добиваться успеха. Не настраивайте себя на поражение, когда вы можете рискнуть и попытаться сделать свою жизнь лучше и интереснее. Это не обязательно должно быть участие в «Saturday Night Live». Мне кажется, что, если я смог спеть и станцевать в ярко-желтом костюме в кругу людей, наряженных в цыплят, и сделать это перед миллионной аудиторией, уверен, что вы тоже сможете сделать подобное. И не надо никаких отговорок. Обязательно попробуйте и не вздумайте сдаваться!

УРОКИ ТРАМПА *Всё в твоих руках*

Приспосабливайтесь к жизни, как хамелеон! Когда шанс встает у вас на пути, обязательно им воспользуйтесь. Рискую и совершая ошибки, вы приобретаете бесценный опыт. Вы сами немало удивитесь своим способностям.

Просто с головой погрузитесь в новое дело. Не оставляйте времени на сомнения. Вместо того чтобы думать: «Не уверен, что я с этим справлюсь», скажите себе: «Будет здорово, если я попробую!»

20

НЕ ОТНОСИТЕСЬ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО

Многие удивляются, когда приходят к нам в компанию и слышат смех, доносящийся из моего офиса. Да, я серьезный бизнесмен, но знаю, насколько смех необходим в нашей жизни. Сосредоточенные и глубокомысленные лица в рекламных роликах или на рекламных щитах, представляющих какой-нибудь серьезный бизнес, часто вызывают у меня улыбку. Та мой взгляд, нет причины быть настолько серьезным и лишать себя удовольствия посмеяться. Я считаю, что если работа не приносит вам радости, то вы занимаетесь не своим делом. В конце концов, вряд ли ваша работа – неловкая операция на мозге, так что внесите в нее немного смеха.

Мой друг Джоэл Андерсон – знаменитый и очень успешный бизнесмен. Однажды я пригласил его поучаствовать в одном крупном благотворительном мероприятии, а ответ от него получил только после того, как мероприятие уже закончилось. Все это время он находился в разъездах, но все же нашел минутку, чтобы

отправить мне конверт с Письмом и чеком на некоторую сумму. Он написал, что благодаря шоу «Кандидат» я стал настолько популярным, что ему удалось продать письмо с моей подписью в качестве автографа за кругленькую сумму, которая покрыла его денежное пожертвование на благотворительность. В ответном письме я не только поблагодарил его за участие, но также отметил, что мне очень приятно иметь таких предприимчивых друзей, которые могут реализовать возможность дополнительной прибыли в любой ситуации. Мы оба носмеялись от души и закончили сделать доброе дело.

Бизнес не обязательно должен быть исключительно серьезным. Старайтесь «приправить» вашу рутинную работу шутками и смехом, и вы почувствуете больше радости и удовлетворения от каждого дня. Ваше чувство юмора будет по достоинству оценено сослуживцами.

После выхода в эфир первого сезона реалити-шоу «Кандидат» я написал письмо Марку Барнетту, в котором поблагодарил его за бесценный опыт сотрудничества. Я признался ему, что на момент написания книги «Искусство заключать сделки» («The Art of the Deal») в 1987 году я сам даже и не думал, что эта книга станет бестселлером и уж тем более что она изменит сознание миллионов человека, проносящего футболки по Венис-Бич в Калифорнии, – этим молодым человеком и был Марк Барнетт. И еще я сказал ему, что если я и говорил что-то неприятное в адрес навязчивых парней, снующих в Нью-Йорке, то готов взять свои слова обратно. Мы стали не только бизнес-партнерами, но и друзьями, а чувство юмора сделало наше общение еще более приятным.

Умение посмеяться над самим собой – замечательная черта характера. Однажды я участвовал в рекламе кредитной карты VISA. По сценарию я должен был конаться в мусорном баке (или «слать вид, будто копаюсь»), чтобы достать оттуда спон

Иллюстрация: Д. Искусство заключать сделки. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

карточку VISA. Съёмки проходили на крыше «Трампа Тауэр». Я держал в руках свою карту, как вдруг резкий порыв ветра вырвал ее у меня из рук, и она упала вниз на улицу. Один из прохожих заметил, что я вылезаю из мусорного контейнера, и громко прокомментировал: «А я-то думал, что у него все в порядке!» Я совершенно спокойно отнесся к этому комментарию, ведь я получил массу удовольствия от съёмок, а реклама пользуется большой популярностью. Если бы я слишком серьезно себя воспринимал, то лишился бы замечательной возможности весело и интересно провести время и в придачу получить чек на приличную сумму. В конечном счете, бизнес – это как раз сочетание этих двух задач.

21

Иногда приходится НАЧИНАТЬ ВСЕ СНАЧАЛА

Дубай

Прой случается так, что вам необходимо начать все сначала, даже если вы уже прочно стоите на ногах и можете себе позволить жить так, как захотите. Хорошим примером является строительство новой гостиницы «Палм Трамп Хотел энд Тауэр» в Дубае. Я думаю, большинство людей слышало хоть что-то про Дубай, который находится в Объединенных Арабских Эмиратах. Недалеко от побережья расположен искусственно созданный остров в форме пальмового дерева, Пальма-Джумейра – настоящее чудо инженерной мысли. Моим партнером по строительству новой башни на этом острове должна была стать крупнейшая строительная компания Nakheel, которая управляет в Дубае объектами недвижимости на сумму более 30 миллиардов долларов.



Здание «Санрайз» в Дубае

Nakheel по-арабски означает «пальмовые Деревья», поэтому неудивительно, что они выбрали именно это растение в качестве своей визитной карточки в Персидском заливе. В 2005 году мы

договорились о сотрудничестве и решили, что наш отель будет самым роскошным местом на острове Пальма-Джумейро, выдающимся образцом дизайна и инноваций. У нас было достаточно опыта, отличная репутация и желание сотворить что-то совершенно необычное.

Что мне особенно понравилось в Nakheel, помимо их репутации надежности и успешного опыта, так это их инновационный подход к любому делу. Наш изначальный дизайн гостиницы привлек всеобщее внимание. Все были в полном восторге. Это был тюльпан в обрамлении ую>грасовременешю экзоскелета. Стоимость проекта составила приблизительно 400 миллионов долларов.

Однако после того, как мы еще раз внимательно изучили дизайн, обнаружили некоторые проблемы, и все сошлись, что тюльпан был слишком громоздким. Мы решили начать все сначала, а имеющийся вариант просто ушел в утиль. Не бойтесь менять свое мнение по какому-либо поводу. В этом нет ничего страшного. Да, мы потратили достаточно времени и средств на разработку первого проекта, но, если вы хотите создать что-то выдающееся, будьте готовы к большим потерям на пути к достижению целей.

Новый дизайн был не менее впечатляющим: расщепленная башня с обнаженной сердцевиной. Мы подсчитали, что это 48-этажное здание, выполненное из стекла, нержавеющей стали и камня, обойдется нам уже в 600 миллионов долларов. Окончание работ по строительству Юистине удивительного жилого комплекса и гостиницы было запланировано на 2009 год.

Участие в международных проектах влечет за собой особые риски, и мы это очень хорошо усвоили, когда в 2006 году Дубай оказался в центре внимания в связи с политическими разногласиями в вопросах мировой торговли. Наш совместный план оказался под угрозой срыва. Никто не может предсказать, какой будет ситуация в мире в ближайшее время, ну и что с того? Ведь все прекрасно понимают, что это часть большой игры. Такое положение может обернуться и еще одной возможностью, но главное – всегда дает новый опыт.

Итак, разногласия возникли по поводу покупки компанией, базирующейся в Объединенных Арабских Эмиратах, стивидорных компаний в шести крупных портовых городах США. Угроза безопасности портов стала главной темой споров. В результате чего к Дубаю было приковано внимание как в США, так и за рубежом. Для нас это могло обернуться одновременно плохой и хорошей стороной. Хорошей новостью должно было стать то, что теперь уж точно все узнают хотя бы, где находится Дубай. Плохой - что вряд ли сама суть полемики, затрагивающей национальную безопасность, могла быть хорошей рекламой этого региона. Нам потребовалось время, чтобы понять, сыграет ли сложившаяся ситуация в нашу пользу или наоборот.

Мне показалось примечательным, что все произошло сразу же после подписания нами договора на строительство отеля в Арабских Эмиратах. Единственное, что нам оставалось в тот момент, – это переждать бурю. Я вздохнул с большим облегчением, когда все закончилось на удивление быстро. В конце концов вопрос безопасности был улажен, а Дубай продемонстрировал, что понимает всю важность этой проблемы.

Мы с нетерпением ждем открытия отеля в 2010 году, и я уже сейчас понимаю, что все наши надежды и усилили стоили того. Но это еще только начало пути, и я, как всегда, готов к любым трудностям и испытаниям.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Проявляйте твердость духа. Иногда проблемы способны вынести из равновесия. Ваш план может обернуться неудачей, ваша цель окажется на какое-то время недостижимой. Но остановки в

пути всегда неизбежны. Держитесь крепче в седле! Еще одна попытка достичь своей цели - первый шаг к тому, чтобы в следующий раз сделать все правильно.

22

ОДНАЖДЫ Я СКАЗАЛ СВОЕМУ ДРУГУ, ЧТО ОН САМЫЙ НАСТОЯЩИЙ НЕУДАЧНИК

Сила концентрации

Так получилось, что у меня есть очень важное и полезное качество – умение быстро переключаться-фокусироваться на чем-то новом без предварительного настроя. Например, знающие меня люди удивляются, как быстро я провожу встречи; могу провести несколько эффективных и продуктивных совещаний – одно – а другим без перерыва. Я очень ценю в себе это качество, так как оно помогает мне быстро сконцентрироваться на самой сути проблемы.

Я всегда сосредотачиваюсь на решении, будь то сложная задача или устранение какой-то помехи. С другой стороны, мне часто встречаются люди, которые впустую тратят свое (и мое) время, рассказывая о своих проблемах. Мне сразу становится ясно, что

Однажды я сказал своему другу, что он самый настоящий неудачник

они попросту пытаются обойти возможности их решения. Могут сказать одно: либо они втайне унывают драматизмом ситуации, либо слишком ленивы, чтобы предпринять какие-нибудь усилия на поиск ее решения.

Умственная работа требует затрат энергии, которую нельзя расплескать на бесполезные вещи. Каждая проблема имеет свое решение, и способные люди употребляют все усилия для того, чтобы его найти. Удостоверьтесь, что вы из их числа.

Определение сути проблемы часто состоит в том, чтобы получить честный ответ на нравственно поставленный для себя вопрос. Мне вступил в душу мой старый друг, который был недоволен своей работой, отчего бесконечно страдал. Я постоянно говорил ему о необходимости понять наконец, что он занимается не своим делом. И однажды мне надоело это повторять, и я сказал ему в резкой форме, что он самый последний неудачник из всех, которых мне когда-либо довелось знать. Слова больно заделали его самолюбие, чего я и добивался. Мне очень хотелось, чтобы он изменился, стал другим. И это сработало. Я заставил его сфокусироваться не на проблеме, а на решении, теперь он счастливый и успешный человек. Иногда приходится отбросить чувство такта, чтобы быть услышанным.

Телезрители, которые следили за событиями в шоу «Кандидат», знают, что происходило и за кулисами заседания совета директоров. Иногда это было похоже на мыльную оперу, там разворачиваются бурные сцены. Но никто не знает, что такие дебаты продолжались часами. Я не оговорился – часами. Количество историй, мнений и драматических объяснений отношений, которые вырезаются из программы, огромно. Только самые важные моменты, влияющие на принятие окончательного решения, выпускаются в эфир. Все остальное – фоновый шум. Вот зачем я все это говорю: я бы посоветовал каждому – когда речь идет о принятии решения – стать собственным редактором (вырезающим, например, бесполезную болтовню).

Ищите решение проблемы, а не разбрасывайтесь на мелочи. В этом и есть сила концентрации. Используйте ее!

23

СДЕЛАЙТЕ ЧТО-НИБУДЬ ПОЛЕЗНОЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО РЯДОМ С ВАМИ

Трампа на океанском побережье

Жители Нью-Йорка хорошо знают, что такое Джонс-Бич. Эта пляжная зона и парк на острове Лонг-Айленд были созданы в 1929 году под руководством главного инспектора парковых зон Нью-Йорка Роберта Мозеса, который считал этот пляж одним из своих величайших творений. Еще подростком я часто приходил сюда, ведь, как и большинство жителей Нью-Йорка, очень любил это место. Поэтому мне сразу понравилась идея принять участие в восстановлении и большей части пляжной зоны. Когда тогдашний инспектор парковых зон Бернетт Кастро ознакомилась с моими планами, она сказала, что это практически Божий дар. Мы объявили о на-

чале проекта в сентябре 2006 года с предполагаемой датой открытия в 2009 году.

Первое, с чем нам пришлось столкнуться, стало сопротивление части граждан, которые утверждали, что «Трампа не впишется в ландшафт Джонс-Бич». Представители Общества охраны памятников старины на Лонг-Айленде открыто признались, что их пугают масштабы нового здания, которые внесут дисбаланс и то, как выглядит Джонс-Бич. Я смог переубедить их, только когда рассказал им о своем личном участии в разработке строительного плана с учетом самых мельчайших деталей, а также о моей заинтересованности в развитии микрорайона и сохранении окружающей среды. Я даже показал им материал, из которого будет сделано здание, – кусочек мрамора «брекчия оничиата». Точно такой же мрамор я использовал на Уолл-стрит, 40, он цвета сепии и выглядит просто потрясающе.

Что бы вы ни делали, всегда найдутся те, кто скептически отнесется к вашим идеям, даже когда речь идет об улучшении их собственного города. Но, как правило, негативная реакция быстро исчезает, когда люди видят, каким образом ваш проект сможет оздоровить местную экономику и улучшить внешний вид района. Тогда люди начинают считать, что проект великолепен. И они правы, ведь деньги остаются все. Я поделился с людьми своими планами о преобразовании этого исторического места. Хотел сделать его достойным его удивительной истории.

Вместо старого ресторана Boardwalk мы собирались построить красивое здание общей площадью 36 тысяч квадратных футов, с видом на Атлантический океан и парк. Здесь будет и ресторан, и зал для банкетов, зона отдыха и танцевальный зал. Джонс-Бич снова обретет былую популярность как место для прогулок жителей Нью-Йорка. Кроме того, Нью-Йорк может рассчитывать на получение дохода в 75 миллионов долларов с этого места в течение 40 ближайших лет. Здание будет принадлежать штату, в то время как его строительство не будет стоить налогоплательщикам ни пенса.

Оказалось, на 111 дол + срочный лизинг необходимо специальным образом согласовывать с законодательством, и почему-то нас это несколько не удивило. Кроме того, мы были здесь не одиноки. Еще один городской парк имел такой же по продолжительности контракт – парк «Ниагарский водонад». Пришлось преодолеть множество проблем, но удача снова сопутствовала нам, мы достигли своей цели, и я не сомневаюсь, что это будет чудесное место для отдыха.

Я очень рад, что мне представилась возможность сделать определенный вклад в развитие такого места, как Джонс-Бич. Уверен, по все недоброжелатели прикусят язык, когда увидят, каким чудесным образом сочетается дизайн нового здания с окружающей средой и наркопой зоной. А для меня это еще и, в некотором смысле возможность отплатить дань уважения 1-й обертке Мозесу. Я думаю, что он бы гордился моим проектом, так же как и жители Нью-Йорка, которые очень любят Джонс-Бич.

24

ЗАЩИЩАЯ ФЛАГ

Однажды мне пришлось вести настоящие бои за то, чтобы поставить на своей земле американский флаг. Вы можете в это поверить? Случилось это в моем калифорнийском гольф-клубе «Трамп Нэшнл Голф Клуб» в Лос-Анджелесе, где я специально построил флагшток. И вдруг мне сделали замечание, что флаг слишком большой. Слишком большой? Относительно чего? Он развеивается на фоне Тихого океана! Мне кажется, уж Тихий океан-то точно переживет размеры флага. Никогда не думал, что водружение американского флага на американской земле может быть рассмотрено как какое-то нарушение, но, похоже, именно это имелось в виду. Всегда найдутся мелочные люди, выражающие СВОЕ НЕУВАЖЕНИЕ К ПОРОДУ и без НЕГО.

И в этот раз они не упустили возможность пожаловаться, но встретили волну сопротивления. Все встало на мою сторону – в защиту американского флага, красиво развевающегося над полем для гольфа. Отклик общественности на этот прецедент был очень большой. Люди выступали не только в защиту патриотических чувств, но и моей собственности. Неожиданно многие

люди узнали о моем удивительном гольф-клубе на самом побережье Тихого океана и о том, что для меня значит американский флаг, ради которого я был готов к любым сражениям. Мне даже не нужно было сильно убеждать кого-либо в необходимости оставить флаг на своем месте – поднявшийся вокруг этой ситуации шум сделал все за меня. И если бы даже у меня самого не хватило силы убеждения, то я бы получил необходимую поддержку со стороны общественности.

В итоге я решил установить флаг в своем имении Мар-а-Лаго в Палм-Бич, Флорида. Очень бы хотелось рассказать всю историю в подробностях, но я обещал этого не делать. Могу сказать одно: все остались довольны – я, горожане, а самое главное, флаг гордо реет над моей землей. Помните, что есть вещи, ради которых стоит побороться. И американский флаг входит в их число.

25

**Если вы выступаете перед 1
0 тысячами человек, а ваш
костюм не в порядке,
сделайте это частью
вашего шоу**

Два прокола во время моих публичных выступлений

Почти каждый человек когда-нибудь оказывался в совершенно нелепой ситуации, и я не исключение. Вряд ли это покажется смешным в критический момент, но потом начинаешь понимать, что без таких нелепостей жизнь была бы скучна. К счастью, из любой ситуации есть выход. Наверное, это звучит слишком банально, но это действительно так.



У меня было назначено выступление перед аудиторией в 5 тысяч человек в Дейтоне, штат Огайо. Я должен был лететь из Нью-Йорка на своем личном самолете вместе со съемочной группой, которая записывала мои выступления для шоу «Кандидат». Не успели мы взлететь, как летчик сообщил о технических неполадках. Проблема была серьезная – неисправные тормоза, поэтому лететь было небезопасно. Мы попытались купить билеты на коммерческий рейс, но не нашлось достаточно мест для всей группы. Я уже стал думать о том, чтобы отменить свое выступление. По это было не в моих Правилах. Я всегда держал свое слово. Если уж обещал, что приеду, то сделаю все, от меня зависящее. Я начал обзванивать своих друзей, чтобы узнать, не может ли кто-нибудь одолжить на время свой самолет. В итоге нашел подходящий вариант, самолет как раз находился в аэропорту Ла-Гардиа. Мы быстро пересели в раздобытый мной самолет и отправились в Дейтон. Я решил, что на этом наши мытарства закончились.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Когда мы приземлились в Дейтоне, пошел ливень, и, кроме того, мы угодили в час пик. На дорогах царил такой беспорядок, что нам пришлось прибегнуть к помощи дорожной полиции, которая организовала для нас кортеж. Наконец-то мы добрались из аэропорта на место. В общем, вся поездка заняла очень много времени. Казалось, это было путешествие в Китай, а не в Огайо. Ко всем нестыковкам добавьте еще тот факт, что Мелани в этот день праздновала свой день рождения, и он должен был вернуться в Нью-Йорк к назначенному времени, чтобы поужинать с ней. И, несмотря на то что она уже согласилась на поздний ужин в каком-нибудь соседнем кафе, даже эта перспектива была нереальна. Особенно не повезло моей аудитории. Люди терпеливо ждали уже в течение нескольких часов.

В самом начале своего выступления в Дейтоне я сказал собравшимся, что они, сами того не осознавая, стали участниками настоящего реалити-шоу. Для них было удивительно, что я смог приехать, несмотря на все препятствия. Сама встреча прошла великолепно, и этому не смогли помешать ни задержка вылета, ни дождь, ни какие-либо другие обстоятельства. Кроме того, ожидая меня, жители Дейтона не теряли времени даром и уже успели спеть поздравительную песню для Мелани. Когда я приехал, кто-то оповестил всех, что «мистер Трамп вошел в здание», – такая встреча напомнила мне о временах наивысшей популярности Элвиса. Все прошло на удивление замечательно, мы много смеялись, и я надеюсь, что для всех этот день стал памятным. Хочу сказать, что даже самые большие неувязки могут сыграть нам на руку, что часто и случается.

ПРОБЛЕМА С КОСТЮМОМ

В другой раз я выступал перед десятитысячной аудиторией в Лас-Вегасе, куда прибыл из Калифорнии буквально за полчаса до начала выступления. Так как все это время я находился в дороге, то попросил девушку из обслуживающего персонала погладить мой пиджак. А сам остался ждать в артистической, болтая с гостями и моим телохранителем Китом. Когда пришла пора выходить на сцену, я оглянулся в поисках пиджака, но его нигде не было. Меня ожидало 10 тысяч человек, а я не мог найти свой пиджак.

В это время пришла девушка и сообщила, что она отправила мой пиджак в соседний отель, чтобы его там хорошо отутюжили. Мы были в шоке – ну кто же станет отправлять куда-то пиджак за полчаса до выступления! Мы думали, что она сможет организовать глажку здесь же, но она, видимо, совсем недавно работала на этом месте. Я был очень недоволен, но что я мог поделать? Взял на время пиджак Кита, хотя он был намного шире меня в плечах. Выбора не было, пришлось довольствоваться тем, что есть. Я немного опо-

здал с ныходом, но аудитория не выразила никакого недовольства. Я рассказал им о том, что произошло за кулисами, и изпинился за свой неллный пид-пиджак не подхонил мне ни по размеру, ни по цпету. Но никто не обращал на это внимания. Выстунление прошло ОТЛично, несмотря на все закулисные нюансы, и мне даже неказалось, что всем поиранилея некоторый неофициальный оттенок, который Принала мероприятию чья-то ошибка. И все же я слегка расстраивался из-за случинwegoся, ведь я трачу очень много времени на подготовку презентаций, и мне, конечно, хочется, чтобы все Прошло без сучка и задори нки. Но потом я подумал: «Что было, то было» – и перестал ламентировать по этому поводу.

На следующий день на Первой полосе самой популярной газеты Лас-Вегаса появилась статья с фотографией, где рассказывалось о моем выступлении. Я оказался на первой полосе вместе с материалом о Джей Лево. Ситуация с костюмом приплекла еще больше внимания к моей персоне, все находили забавным тот факт, что миллиардер остался без пиджака! В результате чьей-то нелепой ошибки я снова оказался в выигрыше.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Уверенно двигайтесь к своей цели, не заостряя внимание на проблемах и преградах и не тратя все силы на то, чтобы их избежать. Наоборот, примите их в свою жизнь и пусть они работают на вас. Своим принятием сомнительных обстоятельств вы обезоруживаете людей и привлекаете их на свою сторону. Не заикливайтесь на своих идеях. Будьте более гибкими и решайте проблемы по мере их поступления.



26

НЕ ЗАДАВАЙТЕСЬ.
Если вы УВЕРЕНЫ,
ЧТО НЕ МОЖЕТЕ СОВЕРШИТЬ
«ГЛУПУЮ» ОШИБКУ, ТО
ОБЯЗАТЕЛЬНО ЕЕ СОВЕРШИТЕ

Как создаются новые проекты Трампа

На сегодняшний день компания Trump Organization контролирует выполнение 33 девелоперских проектов по всему миру. Управление всем этим арсеналом требует от нас бесконечных командировок. Я очень благодарен своим старшим детям, Дону-младшему, Ивану и Эрику, которые сейчас работают вместе со мной и ездят для этого в Индию и Китай, в Дубай и Стамбул. Мой график и так насыщен до предела, чтобы перегружать его еще и этими наездками.

Большинство проектов связано со строительством столь востребованных зданий «Трамп Интернешил Хотел энд Тауэр» – сочетания кондоминиума с гостиницей. Люди часто интересуются, как нам удается совмещать одновременно и строительство, и управление гостиничным и жилым комплексом. Это хороший вопрос – ведь мы единственная гостиничная компания, выступающая также и застройщиком. Если здание получает имя Трампа, это автоматически означает огромное количество подготовительных работ и повседневного труда по его обслуживанию. Единственный способ гарантировать качество бренда – постоянный контроль.

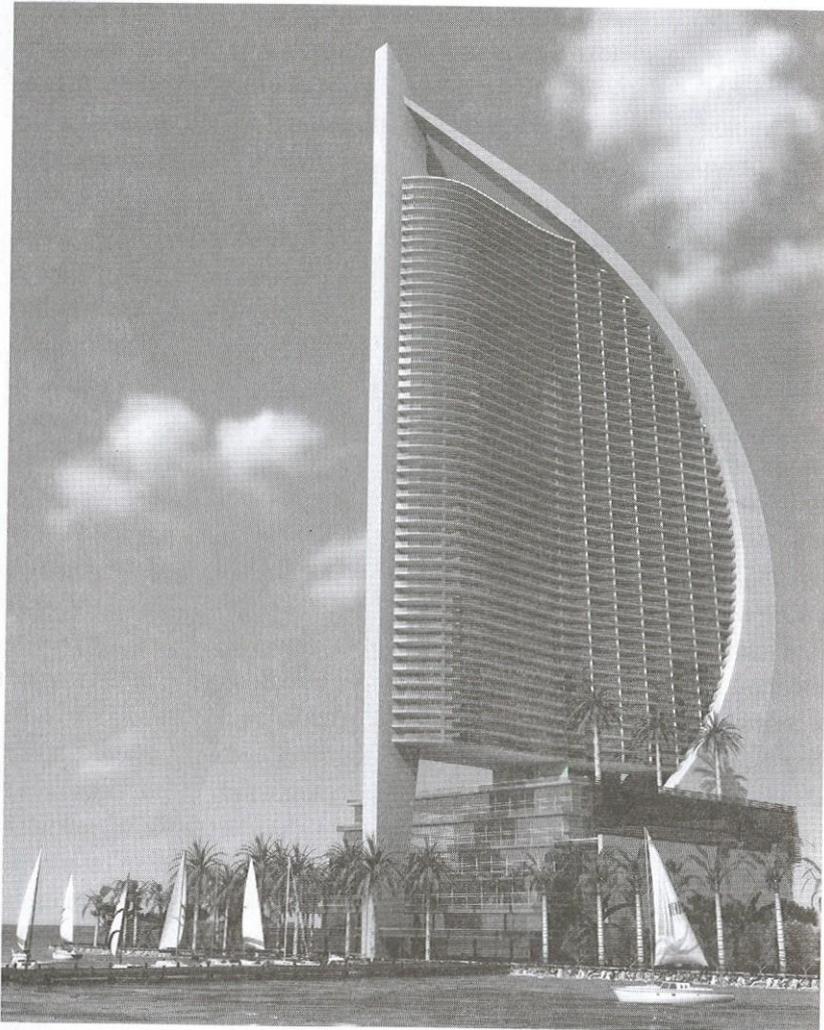
Весь процесс подготовительных работ похож на составление сложного пазла. Мы внимательно рассматриваем каждую деталь, потому что не можем допустить, чтобы имя Трампа ассоциировалось с небрежностью или недоработками. Нам постоянно поступают предложения о сотрудничестве, каждое из которых мы очень внимательно изучаем, но, как правило, в 99 случаях из 100 говорим «нет». Кроме того, нам предлагают свое партнерство около 300 девелоперских компаний в год. Так что, оценивая выгоду от сделки, мы используем достаточно агрессивный подход. Мы изучаем каждое предложение и условия сотрудничества, а также обязательно смотрим предполагаемое место для строительства. Если предложение нам не понравилось, анализируем бюджет, подготавливаем предварительный план строительства и только потом начинаем обсуждать цену. Мы ведем переговоры с подрядчиками, субподрядчиками и наконец договариваемся об окончательной цене. Наша команда всегда внимательно рассматривает всю строительную документацию. Еще мы проводим еженедельные встречи, на которых обсуждаем все вопросы, связанные со строительством, продажами и маркетингом. Каждый день мы инспектируем все участки работ. Мы ничего не упускаем из виду. И это – единственный секрет нашего успеха.

Один из вопросов, с которым приходится сталкиваться, – надежность инвестирования за рубежом. Это особенно важно в политически нестабильных странах. Однако если нам удается



Дональд Трамп с невестами

выйти на их рынок недвижимости в период его роста, то весь проект обходится дешевле. И это не дорого, а перспективы очень заманчивы, поэтому мы стараемся не упускать таких возможностей. Очень легко стать самоуверенными при таком количестве



«Трамн Оушн Клуб» в Панаме

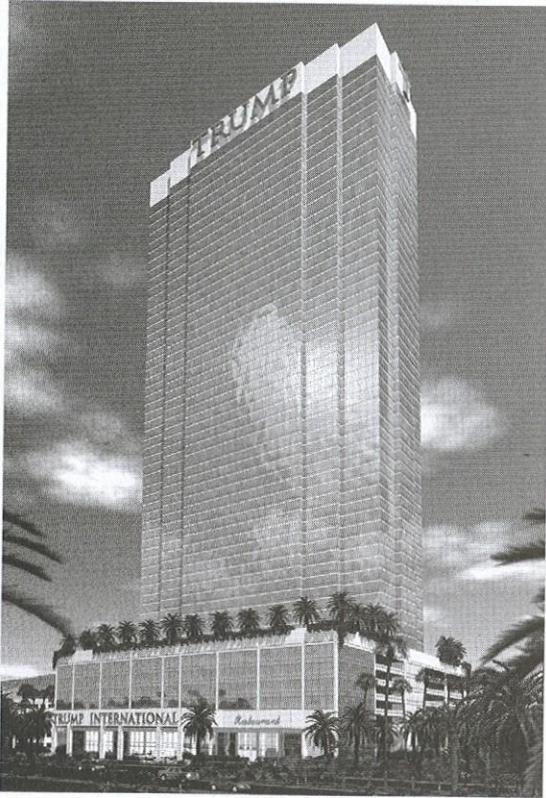
успешных проектов, но мы всегда помним о существовании риска. Поэтому в нашей работе на нервном месте стоит четкость и аккуратность. Если вы уверены, что не можете совершить «глупую» ошибку, то обязательно ее совершите.

Вы знаете, что я много путешествую. И очень часто после посещения города у меня возникает желание реализовать свой следующий проект именно там. В 2003 года я ездил в город Панаму, где проходил конкурс «Мисс Мира». Еще тогда я подумал: «Какой это красивый город, совершенно удивительное место!» И мне очень захотелось когда-нибудь построить там свое здание. И вот этот день настал – строительство «Трамн Оушн Клуб» идет сейчас полным ходом. Мы строим 65-этажный гостиничный кондоминиум площадью 2,4 миллиона квадратных футов. Это первые инвестиции Trump Organization в Центральную Америку, и, на мой взгляд, очень перспективные.

Волею судьбы президентация наших планов строительства «Трамн Оушн Клуб» в апреле 2006 года прошла одновременно с призывом президента Панамы Мартина Торрихоса к своим избирателям проголосовать за проект расширения Панамского канала стоимостью в несколько миллиардов долларов. Это была первая попытка серьезной реконструкции канала с момента его открытия в 1914 года, она сделала бы возможным передвижение 110 нему крупных современных грузовых судов. Потенциал экономического роста был очевиден, так же как и тот факт, что город оказался на гребне волны благоприятных перемен. Сам дизайн башни «Трамн Оушн Клуб» был инноваторским – высокий парус, причем все помещения в здании должны были иметь панорамный обзор – очень эффектно.

Я всегда доверяю своему инстинкту и имею собственные предпочтения, но никогда не пренебрегаю предложениями со стороны других людей. Мы остаемся верны своим принципам и при этом открыты для всего нового. Сейчас мы работаем над проектом в Стамбуле, который когда-то предложил мне мой ныне покойный друг Ахмет Эртеган, основатель компании Atlantic Records. В ближайшее время Иванка поедет в Турцию, чтобы осмотреть место строительства.

После того как строительный участок будет утвержден, мы назначим менеджера по данному проекту, который будет следить за ходом работ. Как, например, в Лас-Вегасе контроль над строительством «Трамн Интернешнл Хотел энд Тауэр» осуществляет Брайан Бодро.



Здание «Трамп ИнтернепН» Хотел энд Тау:р» в Лас-Вел-асе

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Самоуверенность – это саморазрушение. Не следует забывать, что всеми вашими успехами и достижениями вы обязаны только своим усилиям. Все, что у вас есть, – крыша над головой и многие другие необходимые человеку вещи – результат ваших трудов. Но если вы возгордитесь и поддадитесь тщеславию, то будьте готовы быть низпергнутыми с пьедестала. Я знаю, о чем говорю, потому что со мной такое случилось.

Я могу позвонить ему в любое время, чтобы узнать, как обсюят дела, и всегда уверен в том, что получу исчерпывающий ответ. Наша эффективность дает нам возможность двигаться вперед быстро и уверенно.

Ни один проект не обходится без проблем, которые могут возникнуть – и возникают! – в любой момент. Но мы про,олжаем выполнять свою работу и уверены в том, что сделаем все от нас зависящее для достижения наилучших результатов и в соответствии со знаменитыми на весь мир стандартами качества нашего бренда. Это принцип Трампа, и мы все вместе – Дон-младший, Ипанка, Эрик ия – работаем над тем, чтобы воплощать его в жизнь.

27

Только в Нью-Йорке!

Этот город помогает решить любые проблемы и преодолеть любые трудности

Порой трафик на улицах Нью-Йорка просто невыносим. Однажды мой лимузин, в котором кроме меня находилась съемочная группа шоу «Кандидат», попал в ужасную пробку. В это время на улице началось характерное непрерывное гудение машин. Лимузин был в таком плотном кольце, что за двадцать минут мы не продвинулись ни на дюйм. В какой-то миг я понял, что больше не могу выносить этот вой. Я вылез из машины и встал посреди улицы. Избитый прием, но это сработало. Как по команде все водители перестали разом сигналить, наступила мертвая тишина. А потом люди начали махать мне руками и кричать: «Эй, Дональд!», «Смотрите, это Дональд Трамп!», «Это тот самый Дональд!», «Привет, Дональд!». Это было очень здорово и весело, я помахал всем в ответ и почувствовал облегчение от прекратившегося, пусть на две минуты, шума. Иногда слава может сослужить хорошую службу, и это был один из таких моментов. Хотя, признаюсь честно, бывают случаи, когда я бы предпочел остаться неизвестным.

У меня отличная служба безопасности, но промахи бывают и в их работе. Однажды меня пригласили приехать на встречу в ресторан, расположенный на теплоходе, который должен был совершить вечернюю экскурсию по району Манхэттена по Гудзону. Я рассчитывал, что на все мероприятие у меня уйдет не более пятнадцати минут и я покину ресторан до того, как накроет отлив. Это был прекрасный фуршет, и вдруг во время беседы я заметил, что пароход уже некоторое время плывет по реке. Ни кто не предупредил меня о том, что мы отплываем, даже мой телохранитель. Оказывается, он и сам этого не заметил. Я понял, что оказался фактически в ловушке – проведу три часа субботним вечером на пароходе совсем не входило в мои планы. Я не знал, на кого именно мне обратить свой гнев – на капитана ли, на хозяина ли вечера, на своего телохранителя или просто на первого попавшегося под руку. Я ни за что на свете не согласился бы на трехчасовой круиз по реке. Я даже подумывал о том, чтобы прыгнуть в воду и поплыть к берегу. Я был очень зол, просто взбешен.

Как бы то ни было, мне ничего не оставалось, кроме как смириться с положением и плыть в буквальном смысле слова по течению. К счастью, на пароходе оказалось много интересных людей, которые обрадовались тому, что я остался. Я присоединился к ним, и там было много разговоров, шуток, я отлично провел время. Кроме того, стояла хорошая погода и вечеринка приобрела какую-то праздничную атмосферу, которой сначала ничто не предвещало. В конце концов из всего этого получился вечер, который никто из нас не забудет.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Мой совет – плывите по течению, особенно если ничего другого не остается. В тот раз я получил огромное удовольствие от

прогулки по реке, хотя все случилось неожиданно и совсем не входило в мои планы. Я подумал, что в жизни всегда есть место непредсказуемости. И когда перестал волноваться и поддался течению обстоятельств, я смог наслаждаться сложившейся ситуацией. Как-нибудь попробуйте этот рецепт на себе, и вы поймете, что он работает – не важно, Дональд Трамп вы или нет.

28

КАК СНЯТЬ НАПРЯЖЕНИЕ

Каждый человек по-своему выпускает пар, снимает напряжение и меняет ход мыслей. Все методы хороши, если они не разрушительны для вас или для окружающих. Мне, например, в этом помогает гольф. Это интеллектуальная игра, которая одновременно и помогает расслабиться, и заставляет работать ваши мозги. Я заметил, что во время игры в моей голове возникают новые интересные мысли и неожиданные решения проблем.

Если мне хочется снять напряжение в течение рабочего дня, я начинаю тренировать замах или просто беру клюшку и представляю, что я играю в гольф. Для меня это как глоток свежего воздуха – пусть даже не выходя из офиса, – который дает мне второе дыхание и позволяет увидеть многие вещи в новом свете. Я знаю, что многим людям помогает расслабиться музыка или физические упражнения, но лично мне – гольф.

Другим способом победить стресс является замена негативных мыслей на позитивные. Так, например, я стараюсь общаться с людьми, которые легко относятся к жизни, и избегаю общества тех, кто вечно чем-то недоволен.

Если вы зайдете ко мне в офис, то увидите там фотографии моей семьи – родителей, детей, супруги Мелани. Эти фотографии – не для того, чтобы я не забыл, как выглядят мои родные и близкие, просто они напоминают мне, ради чего я так стараюсь. Кроме того, в офисе есть фотографии и другие «реликвии», отражающие историю моих достижений. С каждым годом они становятся для меня более ценными и значимыми. Если я испытываю трудности на каком-то этапе, я обращаюсь к этим вещественным доказательствам предыдущих успехов. Они напоминают мне о том, что ничего не дается легко, но результат стоит затраченных усилий.

Идите вперед, предпочитайте позитивные мысли негативным, и будьте уверены: успех вам обеспечен, даже если сейчас все складывается не так, как хотелось бы.

29

**Если вы попробуете
что-нибудь изменить,
будьте готовы к тому,
что это встретят в штыки**

Мар-а-Лага

Мэрджори Мерривиллер Пост официально открыла свое имение Мар-а-Лаго (Mar-a-Lago) в 1927 году. В то время она была супругой Эдварда Ф. Хаттона. Целых четыре года ушло на строительство этого удивительного здания, расположенного на коралловом рифе в Палм-Бич. Для большей надежности этот риф укрепили с помощью цемента и стали. Для тех, кому интересна этимология названия Мар-а-Лаго, скажу, что с латинского это переводится как «от моря к озеру». Думаю, что этих фактов достаточно, чтобы получить представление об



Мар-а-Ла го

истории этого величественноГО особняка, который я впервые УВИДЕЛ из 1985 ГОДУ.

Все знают, что такое любовь с первого взгляда: я сразу почувствовал, что сражен наповал, когда увидел Мар-а-Лаго. Я уже тогда понял, что это имение должно Принадлежать только мне, все его 128 акрат, вся территория с общей площадью застройки в 110 тысяч квадратных футов и 20 акрам и земли. Я понимал, что заполучить имение будет непросто, но, с другой стороны, осознавал, что построить что-либо подобное будет фактически невозможно. Имение находилось в запущенном состоянии, и все же я был непоколебим в своем стремлении его купить.

Мне кажется, вам было бы интересно узнать, как возникло имение Мар-а-Лаго, тем более что оно относится к памятникам истории. Госпожа Пост, единственная наследница владельца «зерновой империи», очевидно, очень взыскательно подходила ко всем деталям. Из Италии на трех загруженных до краев су-

дах привезли дорический камень, было выложено более 36 тысяч настоящих испанских плиток, для пола в гостиной были использовано 2200 квадратных футов черного и белого мрамора, взятого из старого замка на Кубе, а над всем комплексом поднялась 75-футовая башня. Общественность Палм-Бич гордилась Мар-а-Лаго и его владелицей госпожой Пост, и не без основания. В какой-то момент это место затмило славу поместий Вьюпорт и Сан-Симеон в списке американских достопримечательностей. В 1969 году Министерство природных ресурсов приеваила имению звание национальной исторической достопримечательности и его внесли в Национальный реестр исторических Памятников.

После смерти госпожи Пост в 1973 году имение перешло, согласно завещанию, федеральному правительству для использования в качестве места отдыха Президента и дипломатических приемов. Десять лет спустя из-за определенных проблем в вопросах безопасности, а также из-за больших расходов, связанных с содержанием имения, федеральное правительство вернуло его в Фонд наследия Пост. А в 1985 году я вышел с предложением купить это имение.

Много разных событий произошло с 1985 года, когда я впервые увидел Мар-а-Лаго, по 1995 год, когда состоялось его открытие в качестве частного клуба. Покупка собственности не доставила мне каких-либо хлопот, других официальных предложений о его приобретении было не так уж и много. Я выплатил Фонду наследия Пост сумму 8 миллионов долларов за особняк и прилегающую к нему территорию, включая 3 миллиона долларов за предметы мебели и домашнюю утварь, в число которых входили фарфор, хрустальная посуда и золотые приборы. Это была очень большая сумма, но в действительности Мар-а-Лаго стоил дороже.

Еще мне пришлось столкнуться с противодействием со стороны Дианы Меррилл, дочери госпожи Пост. Несмотря на то что ее волновала больше ее актерская карьера, чем состояние этого бесценного имения, она сделала все возможное, чтобы разрушить мои планы. И все же другие члены семьи Пост встали на мою сторону, так как прекрасно понимали, что не смогу обеспе-

читать сохранность и изящество стиля Мар-а-Лага. Самая первая внучка Мэрл\ЖОри Меррив: >зер Пост, названная в честь своей бабушки, Мэрджори Пост Дай назвала меня «большим голубоглазым ангелом-хранителем, нарящим в воздухе в ожидании возможности спуститься на землю и вступить в свои права». Позже она сказала мне, что я спас Мар-а-Лаго. Я же /умаю вот что: у вас всегда будут противники. Такова жизнь. Чем выше цели, тем сильнее сопротивление. По, несмотря на это, все-таки найдутся и те, кто по достоинству оценит наши благие намерения.

В округе Палм-Бич имение Мар-а-Лага было известно как Белый Слоно-величественное создание, которое невозможно «Прокормить». Джимми Картер вернул имение Фонду наследия Пост, потому что содержать его на /еттны Италогоплательщиков было слишком накладно. Как вы уже знаете, я люблю трудности. До 1995 года я использовал имение в качестве частной резиденции, но, увидев его, я сразу решил, что из особняка получится великолепный частный клуб. На пути к реализации этой замечательной идеи мне пришлось столкнуться и с очередным препятствием: я был уверен, что законы районирования, как и местные законы, никогда не позволят мне выпалпать мой план. Это должно было оставаться частной собственностью, или территорию надо было разукрупнить. Совершенно неразумный подход к решению вопроса, но такова реальность.

Моя семья с большим удовольствием носилась в Мар-а-Лаго, несмотря на то что его площади были слишком велики для жилого дома. Некоторые его части даже и никогда не видел. Например, там находилось бомбоубежище, а многие части дома просто не использовались.

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

В 1990-х годах я оказался в ситуации финансового кризиса. Я был на грани потери нескольких миллиардов долларов. Можете себе представить, что я чувствовал, — отличное время для того, чтобы

оказаться владельцем этого «пожирателя денег»! Но признаюсь честно, имение не стало большой обузой. У меня было много других более серьезных проблем, в сравнении с которыми — Мар-а-Лаго просто капля в море. Я вспоминаю тот день, когда встретился с группой моих друзей-банкиров, и мы вместе пытались решить, как выбраться из сложившегося кризиса. Стараясь хоть как-то снять напряжение, я сказал: «Ну что ж, сегодня пятница. Думаю, мне пора сесть в мой "Боинг-727" и отправиться в свое имение Мар-а-Лаго на все выходные». Однако им было не до смеха, и я понял, что совершил большую ошибку. Тогда я объяснил, что лечу в Палм-Бич, чтобы разукрупнить территорию Мар-а-Лаго, дать новой территории название Дворцы в Мар-а-Лаго, и пообещал, что проект станет прибыльным. И это сработало! Я увидел, как раздражение банкиров моментально улетучилось.

Теперь я сам оказался перед дилеммой. Я не знал, как сдерживать обещание. Разукрупнение Мар-а-Лаго было для меня сродни проклятию. В Палм-Бич я прилетел с таким намерением, потому что >то было единственным разумным решением проблемы. Я встретился с адвокатом администрации города и с представителем горанекого контроля за строительством. Я считал, что у меня есть право на 14 участков земли, но мне настоятельно посоветовали ограничиться лишь на 8, так как в этом случае процесс районирования не займет много времени. Тем не менее городская администрация отклонила мое предложение и в таком урезанном виде, несмотря на то что это была стандартная просьба, ничего странного или необычного, да и попросил я меньше, чем мог бы. Но я не стал им перечить и делал все, чтобы удовлетворить их требования. Мне было очень интересно, как долго они собирались водить меня вокруг пальца.

Потом я понял, что наступил ладходящий момент остановиться и еще раз пересмыслить все свои действия. Если бы помните, я хотел переделать Мар-а-Лаго из жилой резиденции в частный клуб, но у меня были большие сомнения по >тому поводу. Я не был уверен в том, что законы районирования смогут такое

Одновременно с трудностями, возникшими в связи с проектом преобразования Мар-а-Лаг'О, у меня появилось много других проблем, которые я научился встречать лицом к лицу. Жизненный опыт – отличный учитель. С его помощью вы научитесь противостоять любым трудностям. И в момент столкновения с ними помните только одно: «Не сдаваться!» Такой девиз приведет вас к достижению поставленной цели, поможет оказаться там, где вы больше всего хотели, и изменит направление ваших мыслей, если это необходимо. В этом и есть секрет успеха.

Постскриптум

Последней потенциальной угрозой для спокойного течения жизни в Палм-Бич стало строительство взлетно-посадочной полосы рядом с городом. И это могло бы обернуться настоящей бедой. Я решил отстаивать интересы города и написал следующее письмо в местную газету:

26 марта 2001 года

Мар-а-Лага является исторической достопримечательностью, которой будет нанесен существенный ущерб в случае строительства еще одной взлетно-посадочной полосы для международного аэропорта Палм-Бич. Это нарушит сложившийся целостный ансамбль Мар-а-Лаго, проектируемая взлетная полоса станет катастрофой – такую позицию разделяет и поддерживает Национальное общество охраны исторических памятников.

Равным образом, я считаю, что для местной администрации правительства штата те 1,5 миллиарда долларов, которые выделены из бюджета на строительство, будут потрачены впустую, так как реальной необходимости в строительстве

дополнительной полосы нет. Мои личные пилоты и другие знакомые, разбираюи иеся в авиационном деле и в особенностях функционирования аэропортов, также считают этот проект излишним расточительством, так как существующие взлетно-посадочные полосы вполне соответствуют и будут еще долго соответствовать всем требованиям. И тому же, если бы это действительно было необходимо, у аэропорта есть и другие участки для строительства полосы. Но еще раз подчеркну, что такой потребности не существует.

Одним словом, строительство новой полосы-проект не только разрушительный для соседних территорий, но еще и совершенно бесполезный. Поэтому не тратьте деньги впустую и дайте Брюсу Пэлли возможность заниматься своими делами.

Дональд Трамп

30

ВНЕСИТЕ ЯСНОСТЬ

Очень часто необходимость внести ясность в определенную ситуацию окупається сполна. После того как в New York Times была опубликована рецензия на одну из моих книг, которая включала в себя незрелые комментарии в мой адрес, я решил написать Письмо в редакцию. Откровенно говоря, опубликованная там рецензия даже не заслуживала такого внимания, но мне нравится излагать свою точку зрения и вносить ясность, когда это необходимо. Мое письмо вскоре появилось на страницах New York Times, и, как в итоге выяснилось, журнал New York назвал его «Лучшим письмом года в рубрику "Книжное обозрение" New York Times».

Возможно, письмо имело слишком презрительный характер, но критика в мой адрес была ничуть не лучше. Зачем я тратил время на его написание? Потому что для меня это было важно и потому что я ни когда не сдаюсь! Я привожу здесь копию этого письма, которую вы можете использовать, если вдруг у вас возникнет подобная ситуация. Хотя я очень надеюсь, что вам оно не понадобится. И все же помните о том, что вы не должны остав-

лять без внимания подобные нападки. Выйти победителем можно, даже если вам приходится отвечать на удары противников. Только так вы сможете преобразовать ваши проблемы и трудности в успех.

ЛУЧШЕЕ ПИСЬМО ГОДА В РУБРИКУ

«КНИЖНОЕ ОБОЗРЕНИЕ» NEW YORK TIMES

— Журнал New York

Август 2005 года

Редактору:

Я до сих пор помню, как писатель Марк Зингер брал у меня интервью в редакции журнала New Yorker, которым на том момент руководила Тина Браун. Я просто его «Задавил». Я знал, что мне это выйдет боком. Сочетание Тины Браун, и так уже опустившей рейтинг New Yorker на самый низкий уровень, с писателем, погрязшим в своем убожестве, внушило мне скептическое отношение к итогу нашей встречи. Убожество порождает убожество, и эти двое были тому хорошим примером.

Джеф Мак-Грегор, обозреватель рубрики «Характеры: Встречи с необычными людьми» -коллекции биографических очерков Марка Зипгера в журнале New Yorker – не отличается хорошим литературным стилем. Его художественные обороты с наустурциями выглядят как записи ученика средней школы. Он и Марк Зингер просто созданы друг для Друга. Некоторые люди отбрасывают тень, а другие предпочитают жить в этой тени.

Я читал Джана Апдайка. Я читал Орхана Памука. Я читал Филипа Рота. Возможно, я почитаю и Марка Зюнера, но не раньше, чем он окажется в одной лиге с этими авторами.

Скорее всего, на это уйдет много времени, ведь у Зингера напроцупь отсутствует писательский талант. А пока я бы посоветовал ему поискать свой собственный «уникальный стиль», чтобы стать всемирно известным литератором, а не заниматься нападками на знаменитых людей, которым он даже в ПУМЕТКИ не годится.

Уже на протяжении 20 лет мои книги становятся бестселлерами. Нравится вам это или нет, таковы факты. Джо Куипен из рецензионного отдела *The New York Times* написал в своей статье «Призраки в машине» («Ghosts in the Machine») от 20 марта 2005 года, что я запустил «непрерывный поток классических произведений», которые отличаются безупречностью своего стиля и устойчивостью «звучания», и их по праву можно назвать «успешным достижением». Это была высокая оценка моих писательских трудов со стороны одаренного литератора. В отличие от мнения таких неудачников, как Джеф Мак-Грегор, с которым я никогда не встречался, и уж тем более Марк Зингер. И я всегда с удовольствием предпochту труду Джо Куипена Зингеру или Мак-Грегору на том простом основании, что он обладает настоящим талантом!

У меня нет сомнений в том, что книги Марка Зингера и Джефа Мак-Грегора никогда не станут популярными – в них не хватает того, что для этого требуется. Хотя, может быть, однажды они и смогут удивить нас, написав, наконец, что-нибудь стоящее.

С уважением,

Дональд Трамп
Нью-Йорк

31

ИЗБАВЛЯЙТЕСЬ ОТ ЖАЛОБЩИКОВ

Я не думаю, что клиент всегда прав. Приведу один хороший пример.

Недавно я прочитал о том, что крупнейшая телекоммуникационная компания Sprint-Nextel расторгла контракты с достаточно большой группой своих клиентов (более тысячи человек), так как они больше не могли удовлетворять все их жалобы. Вероятно, эти клиенты бесконечно звонили в отдел по работе с клиентами и предъявляли, по мнению компании, «неразумные» требования.

В то время как среднестатистический абонент звонит в клиентский отдел в среднем меньше чем раз в месяц, эти 1200 человек, которых компания в результате отказалась обслуживать, звонили в 40-50 раз чаще.

Бесконечные жалобы привели к тому, что совершенный выбившийся из сил менеджер принял решение просто прекратить работу с этими клиентами. Sprint заявила, что они сделали

все от них зависящее, чтобы исправить ситуацию, но, так как жалобы не прекращались, у них возникло впечатление, что клиенты никогда не смогут быть удовлетворены предложенными вариантами решения проблем.

Поэтому они предложили им поискать другую команду.

Я очень хорошо понимаю руководство Sprint. У меня тоже были ситуации, когда я делал все, что мог, для своих клиентов, но они все равно были недовольны. Так что остается заняться своим делом и забыть о них. Не старайтесь угождать вечным жалобщикам. Капризный по природе человек навсегда останется чем-то недоволен. Если коротко, то **они** — сами себе проблема. Они просто не стоят вашего времени и сил.

32

НАБЕРИТЕСЬ ТЕРПЕНИЯ. Иногда приходится ждать 20 лет, прежде чем вы сможете увидеть плоды своего труда

Вестсайдская история

Каково это — работать над проектом, который должен занять 20 лет? Во-первых, это заставляет задуматься о том, что все великое требует времени. Во-вторых, дает вам ощущение, что от вас зависит что-то очень значительное, и что не сможет отрицать ни один даже самый громкий злобный недоброжелатель. Я-то



Трам-Плейс

это знаю: я просто перепалил этим чувством. Очень часто мне задают вопрос, а в чем стимул? В конкретном случае вот что заставило меня взяться за проект, который растянулся на три десятилетия.

Известно, наверное, слышали о знаменитом бродвейском мюзикле «Вестсайдская история», экранизация которого была удостоена премии «Оскар». Это – настоящая классика, когда сценарий, музыка и текст неподвластны времени. Но мало кто знает о том, что совместная работа четверых талантливых людей, в результате которой появилась «Вестсайдская история», продолжалась 10 лет. Я постоянно думал об этом в период, когда делал попытки приобрести железнодорожное депо в Вестсайде в Нью-Йорке. Сейчас эта зона носит название Трам-Плейс. И однажды я вдруг осознал, что работал над этим проектом почти 30 лет, совершенно один, без посторонней помощи и без чьей-либо под-

держки. Мне кажется, я достоин премии «Тони»¹ за все свои усилия. А сам «сценарий» развития этого проекта уж точно может получить эту награду – не надо даже тратить на сценическую постановку или пение. Эта история – замечательная иллюстрация к заглавию книги: «Никогда не сдавайтесь!»

Все началось в 1974 года, когда я приобрел опцион на покупку старого железнодорожного депо в Вестсайде у железнодорожной компании Penn Central. В то время городские власти не слишком заботились об этом районе, и Вестсайд выглядел совсем не так, как сегодня. И все же я считаю, что цена за возможность приобрести недвижимость в данном районе была невелика, учитывая, что это – зона набережной. Такова была моя первая крупная сделка в Манхэттене.

В течение последующих пяти лет я был занят работой над другими проектами, включал преобразование гостиниц «Коммодор» и «Хайатт», строительство «Трам Тауэр» и возведение ряда объектов в Атлантик-Сити. В это же время государственные субсидии на строительство жилой зоны, которую я планировал в этой части города, значительно сократились. Плюс мне пришлось столкнуться с сопротивлением со стороны жителей Вестсайда, которые известны своим консерватизмом.

Ситуация не из легких, учитывая, что я занимался и другими важными проектами. Поэтому я отказался от реализации своего опциона в 1979 году, и Penn Central продала это депо кому-то другому. Компания, которая купила этот участок, была очень толковая, но у нее не хватало опыта строительства в Нью-Йорке. Для того чтобы развивать девелоперские проекты в этом городе, необходимо прежде всего знать законы зонирования. В итоге им все же удалось разбить участок на необходимые зоны, но они сделали очень много территориальных уступок и допустили массу ошибок в своей работе с администрацией города. Им не

¹ Американская премия Tony Award за достижения в театральном искусстве.

оставалось ничего другого, как снова продать участок. Это был очень крупный строительный проект, и они не были готовы к такому масштабу работ, кроме того, просто не знали, как продвигать ЗТОТ проект.

Я несколько не удивился, когда в 1984 году представитель той компании позвонил мне с предложением купить этот участок. Я согласился на сумму в 100 миллионов долларов, что в итоге составляло миллион долларов за акр земли, расположенной вдоль береговой линии в самом центре Манхэттена. Если учитывать, что место, где находился выставочный центр «Колизеум» (сейчас там здание Team Washel' на площади Колумба) – неподалеку от железнодорожного депо и гораздо меньшее по размерам, чем приобретенная мной территория, – было продано за 500 миллионов долларов сразу же после того, как я заключил сделку, то выгода очевидна.

Это случилось в 1984 году, а сейчас уже 2007 год. Строительство района Трамп-Плейс, включающего в себя 16 многоэтажных жилых зданий с видом на Гудзон, почти завершено. Проект растянулся на долгое время, но начнем по порядку.

Я понимал, что для получения необходимого мне зонирования участка проект должен привлечь внимание городской администрации и затронуть их интересы. Осталось придумать, как это можно сделать. И вдруг совершенно неожиданно ответ пришел сам. Сразу же после покупки мной железнодорожного депо телекомпания NBC заявила о своем желании переехать на новое место. Несколько лет они находились на территории Рокфеллер-центра, а теперь рассматривали районы Нью-Джерси как отличную возможность сэкономить на стоимости недвижимости и выплате налогов.

Я подумал о том, чтобы предложить NBC часть территории в Вестсайде, в то время как все остальное спокойно использую под жилой комплекс, как и планировалось. И тут я понял, что это место вообще отлично подходит для теле- и киностудий, независимо от того, заинтересуется ли NBC моим предложением или нет. Эту часть проекта я решил назвать Город телевидения (Television City). Несомненно, он привлечет всеобщее внимание

и вызовет общественный интерес. Кроме того, в мои планы входило строительство здесь самого высокого здания в мире, о чем я незамедлительно сообщил прессе. Можете себе представить, какой резонанс получило это заявление.

Как и в истории с катком «Воллмаю», мэр Коч и его окружение выступили против меня. Многие люди считали мои идеи нерациональными. По развернувшиеся вокруг этого проекта дебаты стали попадать в нопостные программы. Я уделяю рекламе много внимания, потому что она работает. Реклама помогает внедрять в жизнь многие проекты, вызывает интерес людей к тому, что в конечном счете призвано принести им пользу. Как бы то ни было, городские власти стремились сделать все возможное, чтобы помешать мне запустить проект. Мэр Коч все еще чувствовал себя уязвленным после истории с реставрацией катка, и ему совсем не хотелось, чтобы я снова утер ему нос.

Без преувеличения могу сказать, что в период с 1984 по 1996 год препоны со стороны администрации города не давали мне никакой возможности куда-либо двигаться. Вам нетрудно догадаться, как все это выглядело, после того как вы прочитали про «Воллман». Могу сказать, что эти 12 лет были хорошим испытанием твердости моего характера. Это был крупнейший частный девелоперский проект, одобренный Комиссией городского планирования Нью-Йорка. Несколько раз я задавал себе вопрос: а стоит ли все это таких усилий? Но потом сама привычка преодолевать трудности заставляла меня идти вперед. Когда я говорю «Не сдавайтесь», я часто говорю это самому себе.

Бывают моменты, когда я использую кажущиеся безнадежными ситуации в свою пользу: например, в начале 1990-х годов, когда Нью-Йорк переживал не лучшие времена. Но именно это помогло мне получить необходимое для проекта согласование зонирования. Сам процесс строительства я начал несколько лет спустя, уже в условиях экономического роста. Дела стали налаживаться, но все равно легко ничего не давалось. С первого взгляда мне трудно охарактеризовать словом «терпеливый», и

тем не менее я такой. Всегда терпеливо жду. В итоге проект одобрили, и в 1996 году мы приступили к работе.

С течением времени мои планы на этот участок менялись. В результате Трамп-Плейс стал роскошным жилым районом, который значительно улучшил внешний облик Вестсайда. Каждая из 16 высоток по-своему уникальна и прекрасна, а на территории расположенного вдоль реки Гудзон парка Ринерсайд площадью 25 акров есть велосипедные дорожки, набережная для прогулок, специально отведенные места для пикников и занятий спортом, а также пире. Это место стало очень популярным среди жителей окрестных домов, поэтому недвижимость в этом районе продается, еще даже не будучи достроенной. Работа над проектом заняла 20 лет, но результат того стоил. Мне кажется, все остались довольны – видимо, кроме бывшего мэра Коча. Если вам доведется побывать в Нью-Йорке, обязательно посетите пире в Вестсайте, отсюда вы сможете посмотреть на величественные здания, расположенные вдоль Гудзона. Зрелище потрясающее!

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Помните о том, что некоторые вещи стоят того, чтобы подождать. И очень часто изменение планов приводит к лучшему. У медали, как вы знаете, две стороны. Будьте готовы к тому, что вам придется увидеть и ту и другую. Наберитесь терпения и ждите. Случалось ли вам уже реализовывать проект Протяжешностью в 20 лет? Нет? Тогда никакие отговорки не принимаются. Продолжайте работать, ждите и, конечно же, никогда не сдавайтесь!

33

ФОРМУЛА ФРЕДА ТРАМПА: «ЧЕТЫРЕ СТУПЕНИ К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ»

Я очень многому научился у своего отца. Именно от него я узнал, что такое компетенция и эффективность. Один из его советов я запомнил на всю жизнь, а именно его формулу успеха, которую я называю «Формулой четырех ступеней». Она гласит: «Возьмитесь за дело, делайте дело, делайте дело хорошо, оставьте это дело». Когда я оглядываюсь назад, то понимаю, что усвоил ее не только со слов отца, но и наблюдая, как он воплощает ее в жизнь. И это всегда отлично работало.

Часто говорят, что я бываю слишком серьезным, слишком резким и прямолинейным. И это правда, вот только я считаю такие суждения комплиментом. Ведь именно такой подход и помогает мне сделать столь много. Это совсем не означает, что я нетерпелив, скорее наоборот, но когда приходит время взяться за

что-то, то самый лучший вариант сделать дело – Просто взять и взяться. Мне часто приходится общаться с людьми, которые все время ждут своего шанса. И когда они наконец-то решаются что-то предпринять, оказывается, что поезд уже ушел. А теперь давайте рассмотрим формулу шаг за шагом:

1. *Возьмитесь за дело* – краткая формулировка ТОГО, что когда-то надо начинать. Если вы собираетесь принять участие в Процессе, то не можете оставаться в роли наблюдателя. Поставьте перед собой цель и сконцентрируйтесь на ее достижении. Запишите свою цель. На сегодняшний день имеется достаточно аргументов в пользу оформления своих мыслей и идей на бумаге, даже если вы, подобно мне, умеете держать все у голове. В сущности, у вас всегда должны быть под рукой три списка: ваши задачи на каждый день, ваши цели на год и ваши жизненные цели. Перечитывайте или вспоминайте о них ежедневно – это поможет вам сфокусироваться на ваших стремлениях. Люди часто не осознают, что стресс возникает из-за неумения концентрироваться – если вы научитесь управлять силой вашей концентрации, сможете в итоге победить стресс.
2. *Делайте дело*. Иногда легче сказать, чем сделать. Именно на этом этапе вам придется столкнуться с большинством проблем. Знайте – препятствия будут. Они нужны только для того, чтобы приблизить вас к вашей цели. Вы удивитесь эффективности такого подхода, когда вместо «Бедный я, несчастный, посмотрите, что творится!» будете говорить «Именно этого я и ожидал!». Концентрируйтесь на решении проблем, и вы сами не заметите, как станете воспринимать их как нечто столь же естественное, как закат или рассвет.
3. *Делайте дело хорошо*. Именно в этом пункте я остаюсь – и всегда был – «занудой». Я знаю, что такое «великолепно». И я знаю, что такое «посредственно». Я и «Посредствен-

ность» – понятия несовместимые. Я очень требовательно отношусь к себе и поэтому никогда не соглашаюсь на меньшее, чем «самое лучшее». Неудивительно, что марка «Трамн» и слово «лучший» являются синонимами. Если у вас есть продукт, бренд или собственный бизнес, то я призываю вас рассматривать его только с этой позиции, иначе вы вряд ли сможете преуспеть. Именно так мне удалось создать себе имя. У меня талант делать разные проекты, и делать их безукоризненно. Мало кто может с этим поспорить, независимо от того, хорошо или плохо относится ко мне человек. Я могу производить только качественный продукт, и все знают это. Что есть, то есть. Работайте над тем, чтобы и у нас была подобная репутация.

4. *Оставьте это дело*. Этот подход поможет вам расчистить место для новых и интересных проектов, которые ждут именно вас для своей реализации. Вот вам еще один пример дисциплинированности и умения концентрироваться. Когда одно дело завершено, пришло время для других дел. Есть люди, которые займутся управлением начатых мной проектов, и мне нет необходимости делать работу, которую за меня могут сделать другие. Моя роль заключается в поиске проектов, которые обеспечат новый фронт работы. Определитесь, какова ваша роль, и направляйте ваши действия и интеллектуальную энергию в это русло.

Принимая во внимание многообразие моих предприятий и то, что я активно участвую во всех них, трудно догадаться, что я использую эту формулу ежедневно. День начат, день завершен, именно таким образом я организовываю свои мысли и свою работу. Такой принцип использовал мой отец, а теперь использую и я. Сделайте это и вашим жизненным принципом!

34

ПРОЦЕСС ИЗМЕНЕНИЯ
НАЧИНАЕТСЯ С ПОЗИТИВНОГО
И ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

*1200 залов: 11 Сенных квартир
в Цинциннати*

В одном из своих выступлений на тему эффективности позитивного мышления я упомянул имя Нормана Винсента Пила, и не без основания. Доктор Пил написал классическое руководство на эту тему под заглавием «Сила позитивного мышления» (The Power of Positive Thinking, New York: C.R. Gibson, 1956). Несколько лет назад я посещал церковь в Нью-Йорке, где служил доктор Пил. Выступая перед прихожанами, Пил говорил о том, что позитивное мышление – это прежде всего творческое мышление. Невозможно изменить свое отношение к ситуации, если вы не сделали и никаких усилий, чтобы взглянуть на нее под

другим углом. Именно для этого и требуется творческий подход. Доктор Пил прекрасный рассказчик, да и я сам люблю рассказывать познавательные и полезные истории. В этой главе вы услышите рассказ о том, как с помощью позитивного и творческого мышления мне удалось превратить «тыкву в карету».

Меня всегда интересовала тема лишения права выкупа заложенного имущества, и еще в колледже я проводил очень много времени, изучая публикуемые Федеральным управлением жилищного строительства списки заложенного недвижимого имущества, по решению суда подлежащего продаже в пользу залогодержателей. Именно из этих источников я и узнал о жилом комплексе Свифтон-Виллидж в Цинциннати, штат Огайо. Это была первая крупная сделка, в которой я, будучи еще студентом Колледжа, участвовал вместе с отцом.

Свифтон-Виллидж переживал не лучшие времена. Из 1200 квартир свободных оставалось целых 800. Застройщики не смогли справиться со своими обязательствами, и правительство лишило их права выкупа. Несмотря на страшный беспорядок, который там творился, я все же смог разглядеть возможности. Меня ничуть не смутил тот факт, что, кроме меня, не нашлось желающих купить этот жилой комплекс. Очень часто именно таким образом совершаются наиболее выгодные сделки. Я и мой отец предложили самую низкую стоимость за Свифтон-Виллидж и смогли купить его меньше чем за 6 миллионов долларов, в то время как его стоимость еще два года назад составляла 12 миллионов долларов. Мы взяли ипотечный кредит на оговоренную сумму плюс еще 100 тысяч долларов на то, чтобы немного навести там порядок. Мы купили этот комплекс, не потратив и цента из собственного кармана, а кредит мы планировали погашать из доходов, полученных за аренду.

Первая проблема заключалась в поиске жильцов, которые в состоянии платить аренду. Это звучало бы слишком драматично, если бы не репутация самого места, которое славилось «текучкой» своих обитателей. Происходило это, как правило,

следующим образом: в один прекрасный день, а точнее, вечер квартиросъемщики брали в аренду трейлер, загружались в него вместе со всеми своими пожитками и исчезали в неизвестном направлении. Все делалось очень искусно. Тогда я понял, что выход только один – нанять человека, который бы 24 часа в сутки контролировал жильцов, что мы и сделали.

Кроме того, мы хотели внести в комплекс кое-какие улучшения, потому что это место было крайне запущенным. Учитывая размеры жилого комплекса, его реставрация, по предварительным подсчетам, обошлась нам в 800 тысяч долларов. К счастью, нам удалось покрыть эти дополнительные расходы повышением стоимости арендной платы, что оказалось сделать легче в Цинциннати, чем в Нью-Йорке. Прежде всего, мы заменили ужасные алюминиевые входные двери на белые в колониальном стиле. А также повесили жалюзи на все окна, что значительно улучшило эстетический вид огромного массива из красных кирпичных зданий.

Мы озеленили ландшафт и сделали ремонт в самих квартирах. В результате у нас получилось совершенно удивительное место для проживания. После завершения всех работ мы дали объявления об аренде во все газеты Цинциннати. Потенциальные съемщики оставались в полном восторге от увиденного, и меньше чем за год все квартиры в Свифтон-Виллидж были сданы.

Следующим этапом стал поиск управляющего. Это была задача не из простых, ведь для такого огромного комплекса требовалась личность незаурядная. Мы провели шесть или семь интервью, прежде чем нашли нужного человека. Я никогда его не забуду. Он не был «политкорректен». Напротив – совершенно некорректен и нахален. Он вообще походил на отпетого мошенника. Как оказалось, он и был мошенником, у которого за плечами большой опыт надувательства и обманов. Но как менеджер он оказался незаменимым. Он очень быстро соображал и делал всю работу просто блестяще. Другие менеджеры были

более честны, более дружелюбны, но не настолько хороши в своей работе, как лот. Я знал, что с этим парнем надо держать ухо востро, но что касается выполнения работы, здесь я мог на него положиться. А еще он очень хорошо умел собирать арендную плату. А это – работа не из приятных. Так что это была еще одна его черта, заставляющая примиряться со всем остальным. Не скажу, что общение с этим человеком давалось мне легко, но знаю одно: именно с ним я научился лучше понимать людей. В этом мне, несомненно, помогло позитивное мышление и творческий подход, а иначе я не смог бы разглядеть в этом человеке такие замечательные способности. Его внешний облик и манера поведения не внушали доверия, но в итоге он оказался лучшим работником.

Он отлично справлялся с делами в Свифтон-Виллидж, так что я вообще подолгу не навещал в Цинциннати. Я знал, что он, скорее всего, приворовывает у меня, но не особо беспокоился, ведь он держал жилой комплекс в полном порядке и все квартиросъемщики своевременно платили аренду. Это был очень успешный проект. Несколько лет спустя во время визита в Свифтон-Виллидж я разговаривал с одним из жильцов, с которым у меня были дружеские отношения. Этот человек выжил в концлагере в Польше, так что я доверял его необычайному чутью и всегда прислушивался к его мнению. Он сказал, что мне лучше выйти из этого бизнеса и продать Свифтон-Виллидж. Я спросил его, почему он так думает, ведь место пользуется большим спросом и там нет ни одной пустующей квартиры. Он ответил мне, что дело не в здании и не в менеджменте, а в самом районе.

Я провел несколько дней в Цинциннати и убедился, что это действительно так, мой друг был абсолютно прав. Этот район и окружающая его территория действительно сильно изменились, и не в лучшую сторону. И я выставил Свифтон-Виллидж на продажу.

Покупатель не заставляет себя долго ждать, и уже очень скоро я смог насладиться результатами своей нервной большой сделки.

Мы купили Свифтон-Виллидж за 6 миллионов долларов, а через пару лет продали уже за 12 миллионов долларов. По-моему, неплохая выручка. Из всей этой истории важно запомнить одно: я приобрел совершенно запущенное место, но благодаря позитивному мышлению и творческому подходу к его усовершенствованию получил отличный результат. Используйте такие же **принципы** в вашей жизни! Творческое и позитивное мышление – мощный заряд для достижения успеха.

35

БЕРИТЕ ОТ КАЖДОГО ДНЯ ПО МАКСИМУМУ

Взяться за работу над проектом в Манхэттене требовало от меня определенной смелости, потому что этот район был для меня новым и незнакомым. Я много работал, изучая обстановку и наблюдая за тем, что происходило вокруг меня, и в то же время намечал свой собственный путь. Я понимал, что должен быть уверен в своих силах, иначе ничего не смогу достигнуть. Каждый день был на счету и по-своему неповторим. Это был очень важный период моей жизни, и я это прекрасно понимал. Поэтому я никогда не терял бдительности. И по сей день продолжаю действовать только таким образом. Мне кажется, что в этом и заключается секрет моего успеха.

Уверенность в себе дает силы и помогает добиться нужных результатов. Если вы уверены в себе, в своих возможностях и талантах, многие вещи становятся для нас более доступными. Поэтому я не устаю подчеркивать, что именно уверенность позволяет получить максимум от каждого дня. Очень важно об

этом помнить и не давать никому, включая я себя самого, подрывать ваш собственный авторитет.

Даже если вы еще не достигли каких-то больших успехов, нет ничего зазорного в том, чтобы чуть-чуть приукрасить ситуацию и повести себя так, как будто вы уже много чего добились. Уверенность как магнит, в прямом смысле этого слова. Она притягивает к нам людей и делает вашу и их жизнь намного приятнее.

Прилагайте все необходимые усилия для того, чтобы стать тем, кем вы хотите, иначе есть шанс превратиться в того, кем вы бы совсем не хотели быть. Определитесь, хотите ли быть в центре событий или наблюдать за ними со стороны. Если вы выбираете центр, то ваша жизнь становится более интересной и продуктивной.

Бизнес полон трудностями. Именно поэтому он так интересен. Если кто-то считает, что заниматься бизнесом скучно, значит, он просто никогда не пробовал это делать. Бизнес – как искусство. И, подобно искусству, он таинственен и многогранен. В своей книге «Искусство заключать сделки» я говорил именно об этом аспекте бизнеса и до сих пор продолжаю придерживаться этого мнения. Как настоящий художник, я ежедневно отдаю себя целиком и полностью своему делу. Я говорю чистую правду.

Если вы действительно хотите преуспеть, вам необходимо посвящать всего себя тому, чем вы заняты, каждый день, как это делают. Лень и безделье никогда не приведут к победе. Пополняйте ваши интеллектуальные резервы и проявляйте любознательность. Скудный человек для меня – все равно что неумный. Надеюсь, что это не про нас, если вы читаете эту книгу. Хочется в это верить! Я не испытываю уважения к людям, бросившим работу или учебу. Займитесь делом и придерживайтесь выбранного плана – я имею в виду каждый день. Я не отношу себя к категории жестких людей, если только это не касается образования или интеллектуальной работы. Невежество – непозволительная роскошь, оно обходится нам дороже любого образования. Учитывайте все возможности, которые существуют в сфере образова-

ния на сегодняшний день, – например, Университет Трампа, – очень трудно найти оправдание своему невежеству.

Генри Торо писал: «Если вы построили воздушный замок, это вовсе не напрасный труд – именно там замкам и следует быть. Только заложите под него фундамент». Мне не сказать лучше. Определите цель, сконцентрируйтесь на ней и приступайте к работе – прямо сегодня!

36

КОГДА МОЖНО И ПОХВАСТАТЬСЯ?

БЕРИТЕ УРОК

С МУХАММЕДА АЛИ И С МЕНЯ

*Бахвальство vs Суть дела
vs Симпатия*

Я часто вспоминаю, как Мухаммед Али заявлял, что ему нет равных. Это не метафора – он действительно называл себя самым великим. И, к счастью, своими делами он доказал, что так оно и было. Иначе Али считали бы пустым хвастуном. Сейчас, когда те времена кажутся столь далекими, интересно отметить, что Мухаммед Али сам поставил себя в такую ситуацию, когда вынужден был доказывать всем, кто он есть на самом деле. И он это сделал. Мне кажется, что он специально устано-

вил себе такую высокую планку. По крайней мере, я поступаю именно так.

Я очень часто заявляю о том, что мой следующий проект будет не только самым большим, но и самым успешным. Почему? Во-первых, я уверен в том, что это будет только так. Во-вторых, я должен сам соответствовать своим ожиданиям. Когда вы о чем-то публично заявляете всему миру, лучше в конце концов оказаться правым, иначе вам придется несласко. Мне больше уже не приходится об этом так беспокоиться, но мои стандарты таковы, что любому проекту я уделяю столько же внимания, сколько уделял самому первому своему большому делу. Кроме того, анонсирование нового проекта поднимает уровень адреналина.

Такие публичные заявления не пустое бахвальство – я просто констатирую факты. А обстоятельства таковы, что мои знания – самые лучшие. Именно поэтому площади там раскупаются так быстро, иногда даже до завершения строительства. В зданиях Трампа стоимость квадратного фута постоянно растет, потому что «Трампа» – не просто бренд, а бренд класса люкс. Люди знают, за что они платят. Мои проекты пользуются огромным спросом, и я не вижу, почему я должен изображать ложную скромность, если она ложная. То же самое можно сказать и про вас. Если вам есть чем гордиться и ваши дела соответствуют вашим заявлениям, то зачем скромничать? Пусть люди знают об этом. Не стоит умалчивать свои достижения.

Сегодняшний рынок требует привлечь внимание клиента, что в итоге может одинаково поднять или разрушить ваш бизнес. Я сам занимаюсь вопросами пиара, потому что знаю, как нужно рекламировать мой бренд. Если вы производите продукцию или предоставляете услуги, присутствуйте так же. Это экономит вам время и деньги. Если же вы сами не верите в качество своей продукции или услуг, то вряд ли в них поверит кто-то еще. Когда мне говорят: «Это не мой стиль работы», я, конечно, понимаю, о чем речь, но все же такая реальность вызывает у меня со-

мнение в том, насколько эти люди уверены в качестве того, что они делают.

Однажды я беседовал с молодым человеком с серьезным образованием и опытом работы, но при этом настолько скромным, что я стал больше доверять его отношению к себе, чем его выдающимся достижениям. Я не взял его к себе на работу именно из-за его самоуничижения. Если бы он проявил чуть больше энтузиазма по поводу своих способностей, возможно, я бы в него поверил. Заметьте, я сказал: я поверил ему, но не доверил в него. Его отношение к себе затмило все его квалификации. Не скажу, что мне бы понравилось, если бы человек, пытаюсь произвести впечатление, безудержно расхваливал себя, но и умаление своих достоинств делает человека неудачником в моих глазах. Поэтому я не взял его в свою команду.

Помните об этом, когда вы проводите интервью при приеме на работу. Но будьте аккуратны в своих выводах. Возможно, вы просто имеете дело со сдержанным человеком. В этом нет ничего плохого. Большинство людей способно ухватить суть дела, и все же не советую пренебрегать и таким понятием, как «симпатия». Возможно, тот молодой человек прекрасно проявит себя в работе... но где-нибудь в другом месте. Я в этом несколько не сомневаюсь. Помните, иногда важно, чтобы человек просто был вам симпатичен-это старая, но проверенная на деле практика. Симпатия либо возникает, либо нет. Третьего не дано.

37

КАК БЫ Я ВЫГЛЯДЕЛ с Бритой головой?

«Рестлмания»

Однажды мне довелось узнать много нового о том, что такое рестлинг и насколько он сегодня популярен. Все случилось очень неожиданно. И так же, как когда-то мне предложили стать ведущим в «Saturday Night Live», в этот раз я получил приглашение от Винса Мак-Махона из «Рестлмании» («Wrestlemania»)1 сразиться на ринге. Невероятно, но факт. Вот уж точно: никогда не говори «никогда», даже никогда не думай «никогда».

Я бы не поверил, если бы мне еще за день до этого сказали, что я соглашусь побриться наголо в случае моего поражения в этом поединке, но я согласился. К счастью, я остался победителем, поэтому моя знаменитая прическа не пострадала и все еще

«Рестлмания» – спортивное шоу, ежегодно устраиваемое ассоциацией рестлинга World Wrestling Enterta (WWE).

остаётся знаменитой. Сомневался ли я в своей победе? Конечно. Но я знал, что очень важно сохранять уперённость в себе и силу духа. Более 81 тысячи человек должны были стать свидетелями этого зрелищного шоу.

Для меня это была новая сфера деятельности. Рестлинг? Когда я учился в колледже, я играл в бейсбол и в этой игре разбирался очень хорошо. А вот о рестлинге у меня были очень слабые представления. И я понял, что мне придётся освоить ещё один предмет. Я неберусь за дело, если не понимаю его сути. А нам с Винсом нужно было выбрать борцов, которые будут представлять нас на ринге.

После тщательных поисков и раздумий я остановил свой выбор на Бобби Лэшли, а Вине выбрал Умагу: и тот и другой были лучшими борцами в своей категории. За несколько дней до начала матча мы пропели пресс-конференцию в «Трампа Тауэр», во время которой обстановка слегка накалилась: Вине отпустил колкие замечания в мой адрес, и я ему врезал, в результате чего он оказался на полу. В ту же секунду подскочил мой телохранитель, борцы приняли боевую стойку, но мы отложили настоящую драку до ринга. До этого эпизода мы с Винсом были в дружеских отношениях, но соревнования уже начали приобретать совсем недружелюбный характер.

Мое участие стало новостью, которая побила все рекорды популярности и стала главной темой в New York Times. Это был мой звездный час. Матч хотели посмотреть все, начиная с фанатов самих «смертельных бойцов», которые пришли увидеть шоу вживую, и заканчивая миллионами тех, кто предпочёл смотреть его дома. Во что позволил себя втянуть Дональд Трамп на этот раз? Действительно ли он согласится побриться наголо в случае своего поражения?

Признаюсь честно, и сам задумывался над этими вопросами. Что я делаю? И главное, зачем я это делаю? Оправдан ли риск? Шанс предстать перед миллионной публикой наголо побритым был очень велик, и я не сомневался, что это вызовет

ликование со стороны некоторых людей. В очередной раз я осознал, что бросить вызов обществу – это про меня. Мне не надо было самому выходить на ринг, и всё же это было соревнование, которое получило название «Битва миллиардеров». Вине МакМахон-замечательный человек и очень успешный бизнесмен. Кроме того, он отлично разбирается в этом виде борьбы. Я же не был до конца уверен в своём выборе. Возможно, я сделал ставку не на того борца, и тогда поражение неизбежно.

Шум вокруг этого события парастал с каждым днем, и путь к отступлению уже не было. Я или выиграю, или проиграю. Третьего не дано. Люблю, когда азартно играет и крови, это побуждает. И я понимал, что на самом деле это незабываемый момент моей жизни. Я повторюсь: обязательным условием для успеха является любовь к тому, что вы делаете. А я точно знал, что мне очень нравится эта безумная идея.

Победа стала для меня замечательным событием. Ну, и то, что мне не пришлось бриться наголо, тоже порадовало. Оказывается, рискнуть не так уж и плохо. Наверное, это один из самых ярких эпизодов в моей публичной деятельности, и, пожалуй, самый непростой. Стоило ли это моих усилий? Несомненно. Я бы всем порекомендовал использовать подобный шанс. Жизнь нам дается не для того, чтобы прожить её тихо и незаметно. Смысл жизни в том, чтобы не сдаваться. Поэтому вперед – на ринг!

38

Если на вас нападают, дайте сдачи

Книга и суд

Когда вы потратили 40 лет на то, чтобы сделать свой бренд известным во всем мире, а лотом кто-то публикует книгу, в которой пытается подорвать вашу репутацию в самой грязной манере, то это уже серьезное дело.

В New York Times работает некий Тим О'Брайан, автор нескольких нелюбимых и негативных очерков, посвященных мне и моему бизнесу. Мне никогда не нравился этот тип. И как писатель он не вызывал у меня ни малейшего уважения, так как его статьи всегда отличались небрежностью в фактах и негативным отношением ко мне. И вдруг узнаю, что он работает над книгой, главным героем которой буду я, – при этом мне сказали, что книга будет написана в любом случае, с моим сотрудничеством или без такового. Поэтому я решил, что в моих интере-

сах предложить ему сотрудничество. По крайней мере, он сможет увидеть мою жизнь как она есть и не переиначит все факты. Я изначально был готов к тому, что это – человек, общение с которым сулит одни неприятности. Но продолжал при этом оставаться максимально доброжелательным и открытым. Я отвечал на все его вопросы, брал его с собой в разные поездки, чтобы уделять ему столько времени, сколько ему было необходимо. Я был максимально вежлив и обходителен.

Вскоре появилась книга под названием «Нация Трампа» («Trump Nation»), и тогда я понял, что есть огромная разница между просто «глохими новостями» и «гадостью». Этот парень был просто мерзавцем. Ему нужно было только оклеветать меня. Я не знаю, откуда он вообще взял то, что писал, потому что в его словах не было ни капли правды, но я точно знаю, для чего он это писал, – чтобы привлечь к себе внимание и заработать денег. Он выбрал для этого не самый лучший способ.

Все, что написано в его книге, – вопиющая ложь, направленная на то, чтобы нанести урон лично мне и моему бизнесу. Его фактический материал жалок, писательский талант весьма слаб. И все же я решил не оставлять этот факт без внимания, списав все на чувство зависти, злобу и жадность. Вместо этого я предъявил иск на крупную сумму ему и издательству. Писатель получил внимание, которого он добивался, в то время как в издательстве явно не ожидали такого поворота событий. Очевидно, они не догадывались, что имеют дело с автором будущей книги «Никогда не сдавайтесь!» – и что именно этот принцип главный в его жизни. Поведение сотрудников издательства было ничуть не лучше поведения О'Брайана, поэтому им тоже пришлось нести ответственность за последствия.

В мире много разных людей. Я знаю великодушных писателей и журналистов – настоящих профессионалов, преданных своему делу. И, несмотря на то что этот тип в прошлом писал обо мне не слишком лестные отзывы в New York Times, я все же даю людям шанс посмотреть на вещи с разных точек зрения.

В случае с этим конкретным писателем я предоставил больше чем просто еще один Грант. После всего того, что он обо мне написал. По: >Тому пощады от меня они могли не ждать – они должны были заплатить с Полна.

Например, : >Тот писатель сознательно и умышленно занизил чистую стоимость моих активов на миллиарды долларов. Он настаивал на том, что мой капитал составляет всего пару сотен миллионов. Даже журнал Forbes, отличающийся консерватизмом, подтвердил, что мои активы превышают 2,7 миллиарда долларов. У автора книги был доступ ко всем необходимым материалам, но он предпочел их проигнорировать. Ко всему прочему он заявил, что располагает анонимной информацией, которая представляла мой бизнес в совершенно искаженном свете. Поэтому я решил пригласить экспертов из Forbes, чтобы те провели независимую оценку и еще раз пересмотрели все материалы. После тщательной проверки Forbes подтвердил ранее опубликованные факты о том, что, по самым скромным подсчетам, мой капитал приравнивался к 2,7 миллиарда долларов. Эти данные были повторно опубликованы Forbes. Вся работа, проведенная моей командой и сотрудниками Forbes, была проделана лишь для того, чтобы дать достойный отпор ложным фактам, приведенным в книге «Нация Трампа» («Trump Nation») и направленным на подрыв моего имени и моего бизнеса. В сентябре 2007 года Forbes объявил стоимость моих активов в 3 миллиарда долларов. Эта цифра, конечно, намного меньше реальной стоимости, но, как я уже говорил, они отличаются консервативным подходом.

Для сравнения приведу еще один пример. Уважаемый мною писатель и журналист Роберт Слейтер написал обо мне книгу «Публичности много не бывает. Жизнь и популярность Дональда Трампа» («No Such Thing as Over-Exposure»), которая стала настоящим подарком для всех. Несмотря на то что я уделял меньше внимания Бобу, результат получился просто превосходный. И все потому, что Боб обладает настоящим писательским талантом. У него блестящее журналистское образование, он работал

в Time и в Newsweek много лет и является одним из ведущих в мире бизнес-биографом. Он прекрасно понимает, насколько важна в журнальном деле достоверность информации.

Так или иначе, я предупредил издательство, что не собираюсь отступать, пока не получу хорошую сумму в качестве моральной компенсации, а также извинения в свой адрес. И я не поспешил на судебные сборы, которые намерен выплачивать до тех пор, пока не достигну желаемого результата, а именно правды, которой они стремились избежать в своей книге. Многие подумают: для чего все это нужно? Просто я не вижу смысла сдаваться и отступить. Деньги были не главным поводом для разбирательства, я хотел расставить все на свои места и преподнести хороший урок другим подобным писателям, дискредитирующим эту уникальную профессию своим непрофессиональным подходом. Я сказал им, что с нетерпением ожидаю судебного разбирательства, и это было чистой правдой.

39

НЕДВИЖИМОСТЬ СПОЛЗАЕТ В ТИХИЙ ОКЕАН – НУ И ЧТО?

*«Трамп Нэштт Голф Коре»
в Палос-Вердесе, Калифорния*

Вы уже не раз слышали о том, что я люблю преодолевать трудности, и, когда я занялся реконструкцией гольф-поля «Оушэн Трейлз» в Палос-Вердесе недалеко от Лос-Анджелеса, получил такие трудности в полной мере. Прежде чем я переименовал поле в «Трамп Нэштт Голф Клуб», я называл его по-прежнему как «Оушэн Трейлз», и на то были свои основания. В одной из статей, напечатанных в Fairways and Greens, 18-ю лунку на этом поле – которая, между прочим, однажды просто сползла в океан, – назвали «Большой Ноль плюс 61 миллион долларов». Нелегко поверить в то, что я потратил 61 миллион долларов на

Игра слов: trials – испытания, «головная боль». – *Примеч. пер.*

одну лунку, не правда ли? Но это так. Если я берусь за какую-либо работу, то должен сделать ее безупречно.

Эта лунка – самая дорогая за всю историю гольфа. По крайней мере, я на это очень надеюсь, потому что не могу представить, что еще раз решусь на подобные траты. Если вы посмотрите на этот проект моими глазами, то поймете, что он стоил каждого пенни, затраченного на него. Площадка для гольфа протянулась на 2 мили вдоль побережья Тихого океана и составляет достойную конкуренцию знаменитому «Пebbл-Бич», как по красоте, так и по изяществу. Я смог предугадать это еще до того, как она воплотилась в реальность, поэтому и не жалел денег. Площадки для гольфа – настоящие произведения искусства, они заслуживают особого пристального внимания.

Как и в случае со многими другими моими проектами, я присматривался к этой площадке на протяжении нескольких лет. Я разглядел в ней определенный потенциал и был уверен в том, что однажды она сможет стать одним из лучших в мире полей. В 1999 году на этом гольф-поле, известном тогда как «Оушэн Трейлз», случилась неприятность, а именно: 18-я лунка поползла по направлению к океану, повредив три соседние. Полю был нанесен серьезный урон. Оползеть – настоящее бедствие, особенно если речь идет о 17 акрах земли. В итоге поле, рассчитанное на 18 лунок, превратилось в поле на 15 лунок.

Это стало настоящей катастрофой для владельцев, и в 2002 году они объявили себя банкротами. Именно тогда я вышел со своим предложением купить землю, помещение, занимаемое гольф-клубом, и, конечно, саму площадку за 27 миллионов долларов.

Сравните эту цену с одной только лункой за 61 миллион долларов! Это была хорошая сделка. Сразу после приобретения площадки мне надо было решить, что я собираюсь с ней сделать: просто отреставрировать – ведь она и в таком виде представляла собой отличное место для игры в гольф – или полностью переделать все, что там есть, и открыть новое гольф-поле, которое станет знаменитым на весь мир.



«Трампа И:»шнл Голф К-Лаб»

Наверное, нетрудно догадаться, какой выбор я сделал. Это было нелегко, но, несомненно, того стоило. Я подсчитал, что приблизительная стоимость всех работ, связанных с преобразованием площадки и реконструкцией разбитой лунки, обойдется приблизительно в 265 МИЛЛИОН долларов. Как я объясню, на что ушло 61 миллион долларов при реставрации одной только лунки? Извольте. Эта сумма включала в себя следующие: стенки из местного камня по 600 долларов за тонну, структура паля прослойка для укрепления участка под лункой, сползающей в океан. Это значит, что через каждые 10 футов там установлена стальная шпательная форма, создающая прочную структуру. Предстояла сложная и тяжелая работа.

Признаюсь честно, я не был уверен в необходимости тратить такие деньги на одну лунку. Это огромные инвестиции, независимо от того, насколько вы богаты. И очень большие проблемы. И тогда я сделал то, что всегда советую делать и вам: я сконцентрировался на решении, а не на проблеме. Я сфокусировал мысли на удивительном результате, которого бы хотел добиться, и все

получилось. У меня были сомнения, когда я размыслил о том, насколько мой принцип «думать на перспективу» здесь уместен и к чему он меня приведет. Мне кажется, я люблю ситуации, исход которых не ясен до самого конца.

В определенный момент, хочу отметить, что мне удалось привлечь к работе одного из лучших дизайнеров площадок для игры в гольф, Пита Дэй. Я не сомневался, что его легендарный опыт поможет преобразовать «Оун-Эн Трейлз» в достойного конкурента клуба «Пейбл-Бич». Если бы был человек, способный это обеспечить, так только Пит Дэй. Мне очень хотелось, чтобы это поле стало лучшим, поэтому нам пришлось полностью его реконструировать. В итоге получилась совершенно новая гольф-площадка, на которой расположены водопады и тренировочное поле. Для того чтобы построить тренировочное поле, он должен был отказаться от устройства здесь 30 строительных участков, каждый из которых мог бы в перспективе принести прибыль в 10 миллионов долларов. Стоило серьезно подумать. Кроме того, все было абсолютно новым, начиная с самих лунок и неся вплоть до колышков под улич. Для несчастья лунки я предложил использовать дробленый гранит. Расходы оказались просто колоссальными, и я очень надеялся на то, что отдача будет не мала. Я был очень доволен собой, но не знал, сможет ли это поле себя окупить? Не станет ли это просто отличным экспериментом, не оправдавшим возложенные на него надежды?

Мне бы хотелось сейчас сделать паузу и сказать о том, что тогда нельзя было бы быть ни чем уверенным. Когда люди смотрят на мои успехи, они думают, что мне все дается легко. На самом деле это не так, я провожу очень много времени, оценивая проект, переоцениваю их, анализирую и тщательно обдумываю. Просто все это остается за кадром. Кроме того, еще одним важным фактором является опыт. Я занимаюсь строительством на протяжении многих лет, поэтому принятие решений стало уже привычкой, это как вторая натура. После того как я проделываю основные работы в голове, и действую очень быстро. Одна-

ко у вас должен быть план. Убедитесь в том, что вашей компетенции и опыта достаточно, после чего вы можете действовать решительно и креативно.

Помимо реконструкции самого гольф-поля, есть и еще несколько деталей. Например, здание клуба общей площадью в 40 тысяч квадратных футов. Расположенный там ресторан недавно получил «Золотой скипетр» (в номинации «самый лучший новый ресторан») и «Золотой Бахус» (за лучшую винную карту). Сама гольф-площадка стала лучшей в Калифорнии. Каждый год в апреле здесь собираются Майкл Дуглас и его друзья-знаменитости. «Трамп Нэшнл Голф Клуб» в Лос-Анджелесе является успешным проектом, с какой стороны его ни рассматривай. А ведь я решил его приобрести только после того, как там случился оползень, несмотря на то что присматривался к нему на протяжении многих лет. Думать на перспективу? А почему бы и нет...

40

МЫСЛИТЕ ГЛОБАЛЬНО

Я не раз подчеркивал, насколько важно быть в курсе мировых политических и финансовых событий. И в этом ракурсе я бы посоветовал каждому прочитать книгу под названием «Микротренды: Маленькие шаги к завтрашним большим изменениям» («Microtrends: The Small Forces Behind Tomorrow's Big Changes»), опубликованную в 2007 году. Автор книги – Марк Пенн, известный аналитик и консультант крупных корпораций, входящих в список «Fortune 500»¹, а также многих глав иностранных государств – подтверждает необходимость мыслить на международном уровне. Он отлично разбирается во внешней и внутренней политике стран и в международных событиях, которые влияют на формирование будущей картины мира. Билл Гейтс сказал: «Пенн обладает острым умом и удивительным чутьем того, куда движется Америка и другие страны, вы это ощущаете на каждой странице».

¹ «Fortune 500» – список из 500 крупнейших корпораций, ежегодно публикуемый журналом Fortune. – *Примеч. пер.*

Пенн посвятил отдельную главу покупателям недвижимости по всему миру. Эта тема по понятным причинам вызвала у меня особый интерес. Пенн со свойственной ему пронизательностью говорил о том, что американская жилая недвижимость начинает активно скупаться иностранными гражданами. Глобализация разрушила все барьеры, которые когда-то разделяли внутренний и международный рынок. Одним из результатов этого процесса стало то, что рынок недвижимости США привлек к себе внимание богатых людей. А я смог разглядеть эту тенденцию несколько лет назад, о чем и написал Пенн: «Недвижимость в городе Нью-Йорке стала популярной среди иностранцев благодаря Дональду Трампу. Большинство зданий Нью-Йорка находилось в кооперативной собственности, и в силу этого кооперативного характера хозяева могли отклонить любую кандидатуру собственника, а оснований для этого всегда находится достаточно. Неудивительно, что наиболее уязвимым пунктом в этом случае оказывается отсутствующий иностранный покупатель. Но Дональд Трамп стал внедрять кондоминиумы, а в них квартира представляет собой отдельную единицу, а не долю в кооперативе, следовательно, ее продажа не регулируется так жестко. Теперь, когда большинство жилых помещений стали кондоминиумами, поток иностранных покупателей недвижимости увеличился».

Очень важно понять, что с каждым днем взаимозависимость мировых экономических факторов становится более тесной. Уже никто не может позволить себе жить в изоляции. На протяжении многих лет американцы имели еще один дом в какой-то другой стране, а вот теперь, как показал Пенн, мы видим обратную тенденцию. Возможно, в этом нет ничего нового, но для нас ситуация несколько необычна. Мне кажется, это некий предвестник грядущих изменений. И когда несколько лет назад я задумывался о строительстве жилых зданий с поплой формой собственности, я знал, что этот шаг приведет к определенным изменениям.

Подводя итог, могу сказать о том, что я был готов к новым тенденциям, так как на протяжении многих лет постоянно эле-

дил за мировыми событиями. Я не яснописавший, просто я нахожу время для того, чтобы быть в курсе всех новостей. Настоятельно рекомендую вам делать то же самое. Уделяйте внимание мировым событиям, читайте умные книги и шагайте в ногу со временем. Наверстать упущенное занимает много времени и сил, более продуктивный подход - постоянно следить за происходящими событиями. Думайте глобально, и вы всегда встретите трудности во всеоружии.

41

ГДЕ КТО-ТО ТЕРПИТ ПОРАЖЕНИЕ — ТАМ ВАШ ШАНС

История на Уолл-стрит

Иногда мне задают вопрос, какие сделки у меня самые любимые. Сказать честно, мне очень трудно определиться и выбрать из списка какую-то одну, но есть что-то особенное в сделке с приобретением здания на Уолл-стрит, 40. И не только из-за его расположения — это здание находится в финансовом районе Манхэттена, — но, наверное, из-за того поистине магического чувства удачного момента, которое называют судьбой. Это совсем не значит, что здание досталось мне очень легко, напротив. Но я всегда припажу этот пример, когда хочу рассказать о том, как трудности и проблемы открывают нам неизвестные ранее аспекты жизни, в данном случае позитивные.

Это здание на Уолл-стрит, 40 площадью 1,3 миллиона квадратных футов представляет собой не только самое высокое

строение в нижней части Манхэттена, но и известную достопримечательность. Представьте себе, я отдал за него всего миллион долларов. Мне кажется, что даже те люди, которые ничего не понимают в недвижимости, будут удивлены таким раскладом. И все же позвольте мне прояснить ситуацию, чтобы рассеять миф о том, «как стать успешным за один вечер». Я следил за этим зданием на протяжении десятков лет и знал достаточно много о нем, прежде чем приобрел его в собственность.

В 1960-х и 1970-х годах здание на Уолл-стрит, 40 пользовалось большой популярностью и было полностью арендовано. В начале 1980-х годов его выкунил Фердинанд Маркос, бывший филиппинский диктатор. К сожалению, филиппинская революция целиком и полностью приковала его внимание к проблемам в своей стране, поэтому ему было некогда заниматься небоскребом. Дела на Уолл-стрит, 40 день ото дня шли все хуже, сделки приобрели хаотичный характер, и вскоре там царил полный беспорядок. Маркос не проявлял никакого участия.

Вскоре этим зданием заинтересовались крупные владельцы недвижимости, семья Резник, но после долгих переговоров стало ясно, что Резники и их партнерский банк Citibank не смогут осилить этот проект, поэтому здание снова вернется на аукцион. На самом деле им не повезло в том плане, что они имели дело с самым глупым банкиром, каких я когда-либо встречал, с Патрицией Голдштейн. Но для меня это обернулось хорошей новостью. Я бы с удовольствием купил этот небоскреб еще тогда, но, к сожалению, в начале 1990-х я пребывал не в лучшем финансовом положении. Сама по себе ситуация на рынке складывалась неудачно, да и мои финансы были не на высоте. Я помню, как подумал о том, что, как бы мне ни хотелось стать владельцем этого здания, скорее всего, это так и останется моей несбыточной мечтой. Хороший урок для всех тех, кого посещают подобные мысли. Вскоре после того, как я уже почти отказался от своей мечты, случилось следующее. Я узнал, что компания Kipson из Гонконга покупает здание на Уолл-стрит, 40 за хорошую цену. После того



Здание гта Уолл-Стрит, 40

как они совершили сделку, я позвонил им и предложил встретиться, чтобы обсудить возможное партнерство. Оказалось, что они не были заинтересованы в каком-либо партнерстве, а хотели преобразовать здание на Уолл-стрит, 40 в подобие «Трампа Тауэр»

с атриумом. Но не придумали, что они будут делать со стальными колоннами, поддерживающими 72-этажное строение. Я сразу понял, что у меня есть определенный шанс. Остается только один вопрос: как долго смогут они продержаться с этим проектом? В итоге компания Kinson GroLLp доказала свою несостоятельность в вопросах реставрации, управления и аренды этого нью-йоркского небоскреба. Начнем с того, что они никогда не работали собственно в сфере недвижимости. Они имели опыт работы в параллельных областях. Компания Kinson инвестировала десятки миллионов долларов в это здание, и все безрезультатно. У них стали возникать проблемы с арендаторами, подрядчиками, поставщиками, архитекторами и даже с собственниками земли, на которой находился небоскреб, – семьей Хинненберг. В итоге они сдались и продали мне. Я был очень доволен.

За эти три года, на протяжении которых компания Kinson пыталась сделать что-либо с этим зданием, они понесли большие убытки. В 1995 году, когда они уже были готовы его продать, ситуация на рынке недвижимости все еще оставалась сложной. У компании были все основания поскорее выйти из дела, но сделать это как можно спокойнее. Я же, наоборот, оказался в очень выгодном положении. После недолгих переговоров я договорился о стоимости в миллион долларов, при условии, что я возьму на себя урегулирование всех вопросов, связанных с их залоговым правом. Кроме того, я должен был заключить сделку с семьей Хинненберг, связанную с изменением условий долгосрочной аренды земли.

Компания Kinson приняла все мои условия безоговорочно – было видно, что они хотят покончить с этим проектом, и как можно быстрее. Как бы ни было печально констатировать факт их неудачного опыта, реальность такова, что, работая на рынке недвижимости Нью-Йорка, необходимо прежде всего знать, что ты делаешь. Кстати, еще один полезный урок: мы должны понимать, за что беретесь, и проявлять должную осмотрительность, особенно если эта сфера для вас абсолютно незнакома.

Моим следующим шагом был звонок Уолтеру Хинненбергу, после чего я полетел в Германию на встречу с ним. Я сразу же нашел общий язык с Хинненбергами, ведь они не могли не увидеть, что после всей этой череды неудачников-владельцев здания я – единственный, кто смог разглядеть преимущества в сохранении, в первую очередь, его негнотворимости и целостности. Это удивительная семья, которая поверила в то, что моя любовь к этому зданию поможет мне вернуть его былое величие. Мы разработали новый договор аренды, на основании которого срок аренды земли, на которой находится здание, будет продлен на 200 лет. Такие поправки устроили всех без исключения. И все же не забывайте про то, что все это случилось не за один вечер: я медленно и верно шел к реализации этого проекта на протяжении многих лет.

После подписания договора аренды встал вопрос о том, что делать с самим зданием. Почти каждый сведущий в сфере недвижимости человек говорил, что оно должно стать жилым помещением. Но моя интуиция подсказывала, что по этому адресу должно быть расположено только офисное здание, ведь Уолл-стрит – улица важнейших финансовых и деловых центров. И я не поддался на уговоры. Время показало, что я был совершенно прав. Это очень популярное здание, в котором сегодня находятся офисы крупнейших в мире бизнес-компаний.

Добавлю, что вскоре после того, как я приобрел это здание на Уолл-стрит, 40, ситуация на рынке недвижимости стала значительно улучшаться, и центр Нью-Йорка переживал «эпоху Ренессанса» как в сфере приобретения, так и в сфере строительства жилой и коммерческой недвижимости. Наверное, лучшего времени трудно и пожелать. Я не верю в чудеса, но все это походило на чудо.

Мой ежегодный доход от аренды здания на Уолл-стрит, 40 составляет 20 миллионов долларов, а его продажная стоимость на сегодня – 500 миллионов долларов. Неплохо для инвестиции в миллион долларов! Помимо того, что я являюсь владельцем

самого красивого здания в нижней части Манхэттена, я еще получаю с него хорошую прибыль. А вам уже донеслось побывать в Трамп-Билдинг на Уолл-стрит, 40? Если да, то вы понимаете, почему я так горжусь им. Ничто не сравнится с Уолл-стрит, а там нет ничего красивее этого здания.

УРОКИ ТРАМПА

Всё в твоих руках

Ничего не дается легко. Иногда требуется не только терпение, но и настойчивость.

Разглядите свой шанс – часто он скрывается под уродливой маской проблем и неудач – особенно чужих неудач. Подумайте о том, что ваша судьба может прийти к вам в обличье трудностей и препятствий. Думайте глобально, включайте творческое мышление, и вы сами в этом убедитесь. И не забывайте прислушаться к своей интуиции – она вам дана не просто так.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

10 главных секретов успеха Трампа

Если вам довелось слушать мои выступления, то вы заметили, что я неоднократно обращал ваше внимание на несколько важных принципов: первый из них – никогда не сдавайтесь; другой – будьте энтузиастами своего дела; далее – сосредоточьтесь и, наконец, постоянно двигайтесь вперед. Все это я узнал на своем собственном опыте.

А сейчас я предоставляю вам полный список 10 секретов, с которыми я всегда выступаю перед студентами:

Никогда не сдавайтесь! Не ограничивайтесь зоной своего комфорта. Самодовольство ни к чему вас не приведет.

Будьте энтузиастами! Если вы получаете удовольствие от того, чем занимаетесь, то вряд ли будете относиться к своему делу только как к работе.

Сосредоточьтесь! Спросите самого себя: о чем я сейчас должен подумать? Отбросьте все лишнее. В наше время, когда одновременно приходится решать несколько задач, это умение просто незаменимо.

Двигайтесь вперед! Слушайте, внедряйте в жизнь услышанное и продолжайте двигаться вперед. Не откладывайте на завтра то, что вы можете сделать сегодня.

Чувствуйте себя победителем! Это поможет вам сконцентрироваться на выборе правильного направления.

Будьте сильны духом! Упорство в достижении цели творит чудеса.

Будьте удачливы! Старая пословица гласит: «Чем больше я работаю, тем больше удач мне достается», и это правда.

Верьте в себя! Если вы сами не верите в себя, никто не сможет поверить в вас. Думайте о себе как о целой армии, состоящей из одного человека.

Спрашивайте себя: чего я не хочу замечать? Возможно, в череде неприятностей вы просто не смогли разглядеть удивительные возможности. Большая неудача может обернуться великой победой.

Концентрируйтесь на решении, а не на проблеме. И никогда не сдавайтесь! Никогда, никогда, никогда не сдавайтесь. Этот принцип заслуживает того, чтобы его повторить (запомнить и применить на практике) много раз. Это очень важный принцип. Удачи!

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Правила ведения переговоров Трампа

Ведение переговоров – это искусство. Существуют некоторые нюансы и четко разработанные техники и правила, с которыми стоит ознакомиться. Вот некоторые из них.

- *Всегда имейте представление о том, что вы делаете.* Кажется, это так просто, но я не раз сталкивался с ситуациями, когда другая сторона понятия не имела, о чем идет речь. В таких случаях я уже заранее знал, что успех мне обеспечен, причем без особых усилий – только лишь благодаря их неподготовленности к встрече. Мой отец частенько говорил мне: «Всегда старайся знать все, что возможно, о том, что ты делаешь». Он был абсолютно прав, как и я, советуя вам то же самое. Прислушайтесь к этому совету.
- *Помните, чтобы прикидываться дурачком, надо быть очень умным.* Это поможет вам распознать слабые стороны партнеров и понять, чего они не знают. Кроме того, вы сразу почувствуете, когда они попытаются принудить вас принять их условия.

- *Держите их в напряжении.* То, чего они не знают, не может вам повредить, а вот для вас это выгодное положение. Знание – это сила, так что поберегите его для себя.
- *Доверяйте своей интуиции.* При сделках сплошь и рядом бывают ситуации, когда нельзя четко разделить – где черное, а где белое, поэтому важно доверять своему инстинкту. Вы всегда будете на коне, если сможете совместить предварительную подготовку с умением прилущиваться к своей интуиции.
- *Не ограничивайтесь своими ожиданиями.* В переговорах не существует установленного формата, иногда в самый разгар беседы я могу поменять направление, если мне в голову неожиданно приходит новая интересная мысль. Оставайтесь гибкими и открытыми к новым идеям, даже если думаете, что четко знаете, чего вам нужно достичь. Такой подход открыл мне возможности, о которых я даже и не думал.
- *Умейте вовремя сказать «Нет».* Сейчас я могу делать это на автомате, но знаю, что многим это дается нелегко.
- *Будьте терпеливы.* Результаты некоторых своих сделок я смог увидеть только через десятки лет, но, поверьте, ожидания того стоили. Но для начала убедитесь, что задуманный проект стоит ваших ожиданий.
- *Чтобы ускорить ход переговоров, сохраняйте безразличие.* Таким образом, вы сможете понять, насколько заинтересована другая сторона.
- *Помните: самые успешные переговоры – это те, когда в выигрыше остаются все.* Вот идеальный расклад, к которому стоит стремиться. Ведь в этом случае вы закладываете фун-

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

дамент для будущих сделок с людьми, которые понимают суть целостности.

Подводя итог, еще раз скажу, что ведение переговоров-это искусство. А для того, чтобы чего-то достичь в любом виде искусства, требуется дисциплина, отработанная техника и немного фантазии. Не будьте ординарным переговорщиком, раз вы можете стать экстраординарным. Посвящайте определенное время этому виду искусства, и награда не заставит себя долго ждать.

Трамп Дональд

НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Как самые большие трудности обернулись для меня успехом

Редактор *Д. Литвинов* Дизайн

обложки *Р. Гусейнов*

Компьютерная верстка *О. Ким*

Корректор *М. Смирнова*

Подписано в печать 01.06.2010. Формат 60х90/16.

Бумага офсетная No 1. Печать офсетная.

Уел. печ. л. 13. Тираж 3 000 экз.

ООО «Юнайтед Пресс»

127018 Москва, ул. Полковная, д. 3, стр. 1

Тел. (495) 232-1799

www.alpina.ru, alpina@imedia.ru

Отпечатано в ОАО «Чеховский полиграфический комбинат»

142300, г. Чехов Московской области

www.chpk.ru, mos@chpk.ru