

A close-up portrait of Donald Trump, looking directly at the camera with a serious expression. He is wearing a dark suit, a white shirt, and a red tie. The background is a bright blue sky with a sun flare in the upper right corner.

ПРЕДИСЛОВИЕ
РОБЕРТА
КИЙОСАКИ

ДОНАЛЬД
ТРАМП
ДУМАЙ КАК ЧЕМПИОН

ОТКРОВЕНИЯ МАГНАТА О ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ

Мереди́т Макиве́р

**Думай как чемпион. Откровения
магната о жизни и бизнесе**

«ЭКСМО»

2009

УДК 323(092)Трамп Д.
ББК 66.3(7Сое)Трамп Д.

Макивер М.

Думай как чемпион. Откровения магната о жизни и бизнесе /
М. Макивер — «Эксмо», 2009

ISBN 978-5-699-92195-9

Один из величайших бизнесменов в мире с состоянием в 4,5 миллиарда долларов. Строительный магнат, владеющий 2 млн квадратных метров лучшей недвижимости Манхэттена. Его имя стало брендом и продается за миллионы долларов. Его история полна взлетов и падений, но после любого кризиса он неизменно поднимался, превосходя свой прежний максимум. Дональд Трамп – человек-легенда. Его правила лидерства – это бесценные уроки для всех, кто всерьез намерен добиться успеха в бизнесе и в жизни.

УДК 323(092)Трамп Д.
ББК 66.3(7Сое)Трамп Д.

ISBN 978-5-699-92195-9

© Макивер М., 2009
© Эксмо, 2009

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
Об очерках, ценностях и Стивене Кинге	8
Инновации	10
Важность командной работы	12
День благодарения	13
Знания – новое начало	14
Учитесь соображать быстро	16
Стремление к целостности	18
Дайте шанс своему лучшему я	20
Мудрость	22
Чем больше учишься, тем лучше понимаешь, что твоих знаний недостаточно	24
Думай как чемпион	26
К своей работе я отношусь, как к искусству	28
Учитесь мыслить связно	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Дональд Трамп, Мередит Макивер Думай как чемпион. Откровения магната о жизни и бизнесе

© Курилюк М., перевод на русский язык, 2009

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2016

Предисловие

Одно из преимуществ работы с Дональдом – возможность наблюдать за ним в повседневной жизни. За годы нашего знакомства я узнал и настоящего Дональда, и Дональда публичного и обнаружил, что это один и тот же человек. Более того, в жизни он больше и значительнее, чем на публике.

Работая с ним, я наблюдал, как он размышляет, слушал его, когда его мысли превращались в слова, а слова – в действия. В большинстве случаев мысли, слова и действия этого человека логически продолжают друг друга. Быть может, именно поэтому он прямолинеен и резковат. Дональд прямолинеен именно потому, что его мысли, слова и действия составляют единое целое и не противоречат друг другу.

У многих из нас есть знакомые, которые на поверку оказывались тремя разными людьми. Они думают одно, говорят другое, а делают третье, их поступки идут вразрез и с мыслями, и со словами. Я видел, как подобные люди добиваются некоторого успеха и живут полной противоречий жизнью.

В начале 1980-х годов я потерял свой первый крупный бизнес. Потерять все было ужасно, именно так, как мы обычно представляем себе это. Я потерял все и стал считать себя неудачником. Самой большой моей потерей была утрата веры в свои силы. Я знал, что нужно делать, но по некоторым причинам просто не делал этого. Моя работа над собой в последующее десятилетие свелась к тому, чтобы приобрести власть над собственными мыслями. Для возвращения к правильному образу мыслей я начал читать и слушать высказывания великих людей... чтобы потом сделать их своими. Медленно, но верно моя деловая жизнь стала набирать обороты, и я снова превратился в победителя.

В 1987 году, как раз после падения фондового рынка, мне в руки попала книга Дональда «Искусство заключать сделки»¹. Чтобы прочитать ее, мы с женой отложили все дела. Мир вокруг нас рушился, а мы получили возможность и преимущество – через мысли, слова и действия Дональда – увидеть мир бизнеса. К 1994 году мы с моей женой Ким стали наконец финансово свободны. На досуге мы с ней часто вспоминаем, как книга Дональда вдохновила нас, заставила идти вперед, несмотря на тот хаос, что творился вокруг.

В 1997 году, читая его книгу «Искусство возвращаться» («The Art of the Comeback»), мы убедились в том, что внимаем мыслям великого человека. Немногие люди способны открыто говорить правду, еще меньше людей готовы писать о своих ошибках, уроках и бесконечных попытках.

В 2004 году мы с Ким впервые встретились с Дональдом. Конечно, мы не были знакомы, но он был с нами невероятно любезен, и мы поблагодарили его за то, что в своих книгах он поделился с нами своими размышлениями. В конце 2006 года мы с Дональдом опубликовали книгу под названием «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты»².

Движимые общим интересом к судьбам людей и желанием передать им свои знания, мы с Дональдом написали эту книгу, предсказав разразившийся в 2008 году финансовый кризис.

Писать предисловие к этой книге – большая честь для меня, потому что, научив нас образу мыслей чемпионов, Дональд сделал мне и моей жене большой подарок – подарок, который он несет всему миру... подарок более ценный, чем деньги.

Роберт Кийосаки

¹ Трамп Д. Искусство заключать сделки. – Альпина Бизнес Букс, 2008.

² Трамп Д., Кийосаки Р., Макивер М., Лектер Ш. Почему мы хотим, чтобы вы были богаты. – Попурри, 2007.

Введение

В своей жизни мне приходилось видеть много людей, которые стремились к успеху. Я один из них и, хотя до вершины мне еще далеко, уже успел добиться весомых результатов. По этой причине мне часто задают вопрос о «секретах» успеха. Не думаю, что существуют какие-то секреты в этой области, хотя каждому из нас хотелось бы получить некую формулу, которая могла бы помочь ему лично.

В этой книге собраны идеи, задающие определенное направление мысли, способное, по моему, сделать человека успешным. Мне они помогли. Это одна из сторон меня самого, более глубокая и мыслящая, раскрывающая мои фундаментальные установки и способы их применения в нашей жизни. Мой образ, растиражированный средствами массовой информации, — это коммуникабельный, уверенный в себе, иногда наглый, но обычно честный человек. Меня любят, потому что я резок и прямолинеен. Меня не любят, потому что я резок и прямолинеен. И я успешен благодаря тому, что умею отмести все малозначимое и быстро добраться до главного.

Моя книга «Лидерство» как раз и есть пример такого подхода к жизни и бизнесу. Я нахожу проблему, обдумываю ее, разбираю на составные части и вывожу формулу, которая позволяет решить любую аналогичную проблему. Я всегда находил особый смысл в том, чтобы потратить время и силы на доскональное изучение вопроса, докопаться до сути и предложить уникальное и действенное решение.

Когда я учился в школе, мой отец, Фред К. Трамп, каждую неделю отправлял мне вдохновляющие высказывания известных людей. Многие из них были о лидерстве, о том, как стать чемпионом в жизни. Они многому меня научили, и я обращаюсь к этим изречениям до сих пор, поэтому включил их для вас в эту книгу.

Мне посчастливилось иметь такого наставника, как мой отец, и, надеюсь, его подборка цитат будет полезна и вам. Я посвящаю эту книгу своему отцу, потому что благодарен ему за то, чему он меня научил. Надеюсь, собранные в ней мысли смогут направить и вдохновить вас.

Об очерках, ценностях и Стивене Кинге

В какие бы игры с нами ни играли, нельзя играть в игры с самим собой.

Ральф Уолдо Эмерсон

В *New York Times Book Review* от 30 сентября 2007 года опубликован очерк Стивена Кинга, посвященный современной новелле. Вы, должно быть, знаете, что Стивен Кинг плодовитый и очень успешный писатель, автор шестидесяти книг и четырехсот рассказов. В 1996 году одна из его новелл получила премию О'Генри. В очерке он говорит о том, что, анализируя феномен новеллы, или современного короткого рассказа, можно сделать вывод, что она «слишком самодостаточна и пишется скорее для издателей и критиков, чем читателей». Этот глубокомысленный комментарий заставил меня задуматься: для чего же я пишу и кто будет читать мою книгу?

Мне нравятся краткие очерки, поэтому можно считать, что я имею некоторое отношение к новелле, несмотря на то что этот жанр, по определению, вымышленный рассказ в прозе. Новелла – жанр не простой, с этим согласится любой писатель, ведь автору приходится быть немногословным. То же можно сказать и об очерках, они столь же лаконичны и ограничены одной темой. Прочитав очерк Стивена Кинга, вы поймете, что он умеет превосходно изложить свою мысль всего на одной странице.

Мне не нужно быть Стивеном Кингом, чтобы оценить его работу. И вам не нужно быть магнатом, чтобы оценить сложность того вида деятельности, которым мне приходится заниматься каждый день. Стивен Кинг говорит о том, что рынок короткого рассказа сегодня очень узок, поэтому авторы новелл чаще, чем когда бы то ни было, стремятся произвести впечатление – правда, не на читателей, которые рассчитывают на приятное чтение, а на издателей, которые могли бы напечатать их сочинения. Вполне логично, скажу я вам. У каждого из нас есть своя целевая аудитория, и демографические соображения нужно принимать в расчет, в какой бы сфере вы ни работали.

Стивен Кинг тонко подмечает, что современные новеллисты защищают личные ценности, предназначая свои сочинения тем читателям, у которых есть возможность их опубликовать. Настоящий читатель отходит на второй план, поскольку, не будь издатель на первом, новелла рисковала бы и вовсе не дойти до читателя, неважно, великолепная она или посредственная. Такой подход разумен, но точку зрения мистера Кинга, сетующего на то, что новеллы рассчитаны на узкую аудиторию (в данном случае на издателей и критиков), я тоже понимаю.

Приступая к постройке, скажем, жилого здания, я в первую очередь думаю о том, кто будет в нем жить. Изучаю демографические показатели, как каждый предприниматель из любой сферы деятельности. Чтобы о моем проекте узнали, я должен заинтересовать людей, которые захотят (или не захотят) заниматься его продвижением на рынке. Сегодня мое имя достаточно известно и до такой степени ассоциируется с золотым стандартом качества, что мне уже не приходится много говорить. Имя Трампа – само по себе гарантия качества. Стивен Кинг считает, что новеллы, судя по всему, предназначаются специально для нижних полок магазинов³. Он говорит, что американская новеллистика сегодня жива, но не вполне здорова. И главная причина, похоже, в том, что целевой рынок становится все меньше.

Думаю, Кинг дал очень точную оценку ситуации, отметив, что короткие рассказы сочиняют скорее для публикации, чем для удовольствия читателя. Я знаю, что, если бы, делая что-то, ставил целью произвести впечатление на так называемых критиков, то тем самым обманы-

³ На нижних полках магазинов обычно размещается не пользующийся спросом товар. – *Примеч. ред.*

вал бы не только самого себя, но и других. Это одна из причин как любви, так и нелюбви ко мне. Кстати, Герберт Масчемп, критик из *New York Times*, сказал однажды, что в тех случаях, когда я сознательно игнорирую критиков, мне все удастся намного лучше, чем тогда, когда я принимаю их в расчет. Вынужден с этим согласиться, и Стивен Кинг, думаю, не будет отрицать, что то же самое можно сказать о новелле.

Быть верным себе и своей работе – большая ценность. Не забывайте: ценности нужно защищать. Никто и никогда не скажет вам, что держаться своих убеждений легко, но я уверен, что это необходимо. Что касается всего остального, решите, что вы делаете и для кого. Определите это четко и ясно. Тогда рано или поздно вы станете богаче – в самых разных значениях этого слова.

Инновации

Есть нечто более сильное, чем все армии мира, – идея, время которой пришло.

Виктор Гюго

Новшества часто называют «инновациями». В большинстве случаев новое – это объединение старых компонентов в ранее не существовавшее целое. Меня назвали новатором, когда я предложил идею объединения в одном здании жилого дома и многоэтажной гостиницы, реализованную в *Trump International Hotel & Tower* в Нью-Йорке. Позже это решение неоднократно «тиражировали» (я сам и другие застройщики), в национальном и международном масштабе оно оказалось невероятно успешным.

Мне эта идея кажется просто разумной, и я не считаю, что был особенно изобретателен. Хотя, оглядываясь назад, мог бы, пожалуй, признать себя таковым. Читая статьи о новаторах и инновациях, я задумываюсь о том, как можно стать изобретательным, и об этом, по моему мнению, стоит подумать студентам.

Я помню историю о композиторе по имени Стив Райх – авторе идеи, получившей название «фазирование», нечто вроде ритма автомобильных стеклоочистителей, звучащих то в такт, то не в такт музыке. Вероятно, в один дождливый день он попал в затор на дороге, ритм стеклоочистителей привлек его внимание и лег в основу музыкальной композиции. Этот человек оказал большое влияние на современную музыку и, думаю, может служить хорошим примером новаторства. Иногда новые идеи рождаются из чего-то столь обыденного и практического, как стеклоочистители. Главное – уметь замечать детали и держать разум и чувства открытыми для новых стимулов.

Очень полезно думать о двух вещах одновременно – я называю это многоуровневой фокусировкой. При встрече и столкновении двух идей и возникает инновация: думать о музыке, слушая работу стеклоочистителей, размышлять о жилом доме и гостинице или, быть может, смотреть на катящийся камень и представлять себе колесо. Кто знает, к чему это приведет? Иногда получается что-то фантастическое, иногда – нет, но это всегда открывает новые измерения образу мыслей, что время от времени приносит неплохие плоды.

Изобретательство часто происходит спонтанно, поэтому еще один способ – поддерживать восприимчивость сознания. Это важно как в искусстве, так и в бизнесе. Если хотите преуспеть в карьере, не ограничивайтесь привычным, рациональным мышлением. Моя первая книга называлась «Искусство заключать сделки»; я действительно отношусь к сделке, как к произведению искусства. Быть может, именно поэтому они обычно успешны. Когда я думаю и работаю, задействуются оба полушария моего мозга.

Вы, должно быть, слышали о числе π (произносится «пи») – это нечто невероятное. Его использовали разные мыслители, от Пифагора до Леонардо да Винчи, и, скорее всего, без него не обошлись строители пирамид. О нем известно очень давно, и равняется π 3,1415926535. Его называют «золотым сечением», и, если хотите знать больше, прочитайте книгу Марио Ливиио «Золотая пропорция («The Golden Ratio»», в ней найдете много подробностей. Мне кажется, есть люди, использующие число π совершенно осознанно, но есть и другие, знающие о нем на уровне подсознания, использующие его в работе не столько намеренно, сколько случайно. Его можно применять осознанно, именно так и происходит чаще всего. Но совершенно непостижимо, как «золотое сечение» появляется в работах, далеких от точных наук, в живой природе, например в морских моллюсках, или дальних звездах, а также в предметах искусства и памятниках архитектуры. Ваши изобретательские усилия может значительно облегчить понимание того, что в жизни есть место чуду и что к нему нужно быть готовым.

Не советую вам рассчитывать исключительно на мистику: жизненный успех требует здравого смысла и упорного труда. Просто не сбрасывайте со счетов вещи, которые подчас невозможно объяснить, – они могут стать шагом к новой идее. Ведь мы не создаем, а собираем воедино то, что когда-то было создано для нас. Станьте отличным собирателем, в какой бы сфере ни лежали ваши интересы, и становитесь изобретателем. Большому уму требуется множество мыслей и стимулов – они не дают ему простаивать, поэтому следите за тем, чтобы ваш мозг всегда был загружен работой. Это может стать вашим пропуском в мир успешных людей.

Важность командной работы

*Собраться вместе – это начало, остаться вместе – это прогресс,
работать вместе – это успех.*

Генри Форд

Я всегда знал, как важно уметь работать в команде, несмотря на то, что сам, по сути, частный предприниматель. В глобальном смысле, мы – члены одной команды и, считая иначе, рискуем не достичь результата, к которому стремимся. Командная работа, сейчас даже больше, чем раньше, связана с успехом и способностью к выживанию.

Думая об этом, я вспоминаю несколько отличных примеров замечательных командных игроков. Многие знают Тома Брокоу, телевизионного журналиста и писателя. Он получил множество наград, пользуется большим уважением коллег и широкой публики. Помню, когда на экраны только вышло и сразу стало набирать обороты шоу «Кандидат» (в ту неделю оно занимало первое место в рейтингах), меня пригласили в ложу Джорджа Стейнбреннера на игру Yankees. Том и его красавица-жена тоже были в числе приглашенных. Он подошел, похлопал меня по плечу и сказал: «Спасибо, Дональд, за то, что ты сделал для *NBS*. Мы очень тебе благодарны».

Его слова – прекрасный образчик командного духа. Мы вместе работали для этой сети, и он поблагодарил меня за то, что я сделал для них. «Они» превратились в «мы», и я понял, что именно он имеет в виду. Да, он очень знаменит, но знает, что его программа – дело не только его рук. Моя программа – тоже не только моя. В действительности, обнаружив, что с годами стали мудрее, вы поймете, что почти все, что вы делаете, имеет отношение не только к вам лично. Тому безразлично все, что происходит в *NBS*, а успех шоу «Кандидат» помогает его команде. Эти слова раскрыли мне его как человека цельного характера – может быть, именно поэтому его любят и уважают в компании и за ее пределами.

И еще одна история. Когда я стоял за кулисами во время вручения премии Emmy в Лос-Анджелесе (шоу «Кандидат» значилось в числе номинантов), рядом со мной оказалась Дебра Мессинг, получившая бурю оваций вкупе с наградой за исполнение роли в сериале «Will and Grace». Мне всегда нравилась эта женщина (может быть, причина в ее роскошных волосах?). Она подошла ко мне и очень любезно поблагодарила за успех моего шоу. И снова я понял, что передо мной еще один замечательный командный игрок: ее сериал тоже шел на канале *NBS*.

Прошло уже несколько лет, а я прекрасно помню тот день, когда Джефф Цукер вошел в мой кабинет и предложил мне принять участие в программе *Saturday Night Live*. Одной из причин, заставившей меня дать положительный ответ, было то, что и это шоу выходит в эфир на *NBS*, а я – часть его команды. Значение командного духа невозможно переоценить, и, должен признать, я не жалею, что согласился. Мы прекрасно провели время, в выигрыше остались все.

Я уверен, что поддержание командного духа в личной и профессиональной жизни может принести очень хорошие, порой неожиданные результаты. Помимо всего прочего, это замечательное чувство – знать, что идешь одной дорогой с единомышленниками. Отдавайте должное силе команды – и станете ее важным (и влиятельным) участником.

День благодарения

*Наш собственный огонь порой затухает и разгорается снова
благодаря другому человеку. Каждому из нас доводилось испытывать
чувство глубокой признательности к тем, кто зажег в нас огонь.*

Альберт Швейцер

Вот уже восемнадцать лет каждый год за день до празднования Рош Ха-Шаны мне звонит один из лос-анджелесских раввинов. Я не еврей, но у меня работает много правоверных евреев, поэтому я знаком с их традициями и знаю, что с праздника Рош Ха-Шана начинается отсчет нового года у евреев.

Звонок раввина вызывает у меня особое чувство: много лет назад этот человек и его жена потеряли сына, тем не менее все равно звонят, чтобы напомнить себе (и мне тоже) о тех благословениях, которые были в их жизни. Поведение этого человека представляет собой прекрасный образец настоящей благодарности. В 1988 году у них с женой заболел трехлетний сын. С болезнью мальчика не могли справиться доктора Лос-Анджелеса. Однажды отец мальчика позвонил мне и спросил, нельзя ли воспользоваться моим самолетом. Мы не были знакомы. Отец объяснил мне, что ни одна авиакомпания не решалась перевезти ребенка, потому что для обеспечения его жизнедеятельности было необходимо много специального оборудования. Авиаперевозчикам это казалось слишком рискованным. В то время у меня самого дети были маленькими, и я сразу согласился выполнить его просьбу. Разве мог я поступить иначе?

Я немедленно отправил свой самолет, который доставил мальчика и его родителей в Нью-Йорк, в надежде на то, что нью-йоркские врачи смогут справиться с серьезным заболеванием легких, от которого страдал ребенок. Сделать это не удалось, но родители мальчика благодарят меня до сих пор. Меня глубоко трогает их благодарность.

Сейчас, когда ситуация в стране очень сложна, звонок раввина представляется мне хорошим примером в трудные, подчас трагические времена найти благословение среди несчастий. Эта семья и ее преданность – прекрасный образец для подражания, и я хочу поблагодарить этих людей за напоминание об этом. Все мы должны понимать, что нам есть за что испытывать благодарность, в Новый год ли, в День благодарения или просто в любой день нашей жизни.

Знания – новое начало

Любое правительство начинается с обучения молодежи.
Пифагор

Пифагор подходил к мирозданию с математической меркой. Мне, как бизнесмену, всегда импонировал такой подход. Он разумен. Пифагор был математиком и философом, поэтому понимал важность знаний. Он жил очень давно, но многие вещи с тех пор не изменились, как не изменилось, например, значение образования для личности и общества.

Принимаясь за что-то новое, я понимаю, что мне придется многому научиться. Меня это не пугает, а, наоборот, придает сил. Это похоже на ощущение очередного начала, нового этапа. Когда я начинал строить поля для гольфа, мне пришлось пропустить через свой мозг неимоверный объем новой информации, но я испытал фантастическое чувство абсолютной новизны: мне очень нравилось вникать в тонкости создания площадок для гольфа. Если бы тридцать лет назад кто-нибудь сказал мне, что я буду этим заниматься, то я счел бы его шутником. Но это занятие действительно доставляет мне огромное удовольствие.

Очень важно оставаться открытым для новых идей и новых знаний. Чувствовать себя всезнайкой – значит закрывать дверь перед новыми открытиями и возможностями. Пусть эта дверь будет открыта каждый день для чего-то нового и вдохновляющего. Иногда я с радостью ожидаю, что же принесет мне новый день, и это отличное начало. Бывает, приходится прикладывать некоторые усилия, и здесь книги и различные образовательные мероприятия приходятся очень кстати – они всегда должны быть под рукой. Может, мне просто повезло, но я никогда не скучаю. Более того, по-моему, это немаловажный фактор моего успеха.

Время от времени (а лучше почаще) задавайте себе вопрос: о чем я должен знать больше? Может, о мировой истории? В нынешней ситуации было бы неплохо изучить становление разных культур и их сегодняшнее состояние. Или еще что-нибудь. Я стараюсь ежедневно читать газеты, в которых много внимания уделяется международным новостям, и *The Financial Times*, поскольку сфера моей деятельности обязывает меня следить за событиями в мире. Одно только это ежедневно требует серьезного внимания с моей стороны. В вашем случае это может быть что-то другое.

В наше время недостаточной информированности не может быть никаких оправданий. Еще никогда знания не были так доступны, как сегодня, и, возвращаясь к древним грекам, хочу напомнить вам о Сократе и его известнейшем изречении: «Я знаю только то, что ничего не знаю». Уважаемому ученому и философу было очень непросто произнести эти слова, но каждый день они открывали ему дорогу к новым знаниям. Скажем иначе, каждый свой день начинайте с чистого листа. Откройте разум и дайте шанс новому началу.

Если бы я начинал заниматься бизнесом, считая, что знаю все на свете, то прогорел бы, даже не начав. Не совершайте этой ошибки. В любой сфере деятельности есть подводные камни, и вы обязательно узнаете, какими сложными оказываются вещи, казавшиеся поначалу простыми. Например, строительство здания в Нью-Йорке требует знаний в области зонирования, рынка подрядчиков, архитектуры, налогового, профсоюзного законодательства и законодательства о воздушном пространстве над строительной площадкой и, кроме того, тысячи других вопросов. Мне пришлось многому научиться, и никто не сделал бы это вместо меня. Каждый день я учился чему-то новому, применял новые знания и шел вперед. Поверьте, застройщиками не становятся в одночасье.

Никогда не считайте науку скучной, а учебу – тяжким бременем. Она и правда требует некоторой самодисциплины, но при этом может стать настоящим приключением. Или подготовить вас к новому пути. Заметьте, какие слова стоят первыми в моем жизненном кредо (и

названии книги) «Думай как чемпион». Мыслить – это первый шаг. Делайте все, что в ваших силах, чтобы использовать и развивать эту способность, и ждите больших сюрпризов.

Учитесь соображать быстро

*Лидер имеет право быть поверженным, но застигнутым врасплох
– никогда.*

Наполеон Бонапарт

Я уже говорил о самодовольстве и о том, как оно разрушает ваши шансы на успех. Это все равно, что держаться все время одной колеи и не стремиться из нее выбраться. Поэтому я рекомендую вам всегда быть готовыми к чему-то новому – это состояние прямо противоположно самодовольству и фактически означает то же самое, что и сообразительность.

Вы когда-нибудь замечали, как активизируются умственные способности в сложной ситуации? Как будто происходит придающий силы выброс адреналина. Если каждый день вы будете воспринимать как вызов своим силам, то с удивлением обнаружите, как много можно успевать и как эффективно работать.

Один из самых очевидных уроков шоу «Кандидат» – это необходимость думать быстро. Выполнение заданий, которые предлагаются соискателям, ограничивается определенным временем, и, как мы заметили, очень важно, чтобы в запасе у участников был план Б. Если план А не сработает, они будут к этому готовы и не потеряют время. Они стараются учитывать перспективу, быть в состоянии готовности и справляться с поставленной задачей. Это главные составляющие успеха в бизнесе.

Когда я только делал первые шаги в бизнесе, то проводил очень много времени за изучением мельчайших деталей условий интересующей меня сделки, и точно также поступаю сейчас. Часто говорят, будто я действую очень быстро, и это правда. Но причина моего умения быстро реагировать заключается в том, что я провожу большую подготовительную работу, которой, конечно, никто не замечает. Если вы не видите человека за работой, это не значит, что он ее не выполняет вне кабинета или на досуге. Я тщательно готовлюсь и позже, когда приходит время, оказываюсь готов к рывку.

Умение быстро соображать – результат тренировки и дисциплины. Нельзя бросаться вперед, пока ты к этому не готов. Подготовить себя к рывку – ваша задача. Если ограничиться одним желанием и не работать над его осуществлением, ничего не получится. Этим надо заниматься каждый день. Иначе говоря, поставьте перед собой цель и работайте ради ее достижения. Спортсмены знают, что никто не будет тренироваться вместо них, и бизнесменам стоит научиться тому же. Вы должны быть уверены в себе.

Вам когда-нибудь приходилось восклицать: «Если бы я подумал об этом раньше!»? Я слышал эти слова от людей, столкнувшихся с воплощенной в действительность умной или неординарной мыслью. Один из способов научиться быстро соображать – задать себе вопрос: *что* я должен был подумать об этом раньше? Сделайте это прямо сейчас, и скоро услышите, как другие будут говорить в ваш адрес: «Классная идея! Почему я не подумал об этом раньше?» Вы очень удивились бы, узнав, сколько классных идей могло прийти вам в голову, если бы вы дали себе труд поразмыслить. На размышления требуется время. Так тренируется умение быстро соображать. Всему свое время: сначала мы идем, потом бежим и только после этого делаем рывок вперед.

«Я не знаю более обнадеживающего явления, чем бесспорная способность человека возвышать свое существование осознанным стремлением», – сказал Торо. Эта мысль не только обнадеживает, но и придает силы. Она означает, что можно многого добиться, хорошо подумав и завершив мыслительный процесс действием. Мысль без действия в конечном счете ничего не стоит. Ваши великие идеи так и останутся идеями, если вы не будете предпринимать активных действий для их осуществления.

Не ждите удобного случая, чтобы проверить свою сообразительность. Проверяйте ее каждый день. Будьте всегда настороже. Как сказал Наполеон: «Лидер имеет право быть поверженным, но застигнутым врасплох – никогда». Считайте себя лидером – с этой самой минуты. Это будет означать, что вы уверены в себе и не склонны оказываться в положении жертвы превратностей судьбы, будь то в бизнесе или в личной жизни. Значение предварительной подготовки нельзя переоценить, и, если вы хотите показать хорошее время в этом забеге, постарайтесь потренироваться заранее.

Стремление к целостности

Тот, кто неспособен остановиться и замереть в удивлении и восторге, подобен мертвецу: его глаза закрыты.
Альберт Эйнштейн

Вам знакомо выражение «видеть общую картину»? Меня изумляет, что некоторые люди не замечают или игнорируют недостающие части общей картины, или делают вид, будто в ней нет ничего необычного. Это все равно что заказать пиццу, получить ее надкушенной с разных сторон и при этом считать ее целой. Неужели вы не поинтересовались бы, в чем дело?

Я сталкивался с людьми, которых ничто не интересует. Иногда у меня возникает вопрос, вполне ли они нормальны? Быть может, они просто не решаются получить целый пирог (общую картину), считают себя недостойными? Как бы там ни было, нельзя позволять себе вести себя подобным образом. Не стоит себя недооценивать: это не приносит пользы ни в бизнесе, ни в личной жизни.

Если стремление к целостности снижает вашу способность к конкуренции, значит, она была недостаточно развита, чтобы начинать свое дело. Жизнь, по большей части, представляет собой выживание и приспособление, на это указывал еще Дарвин. Конечно, естественный отбор – это еще не все, но это важный фактор мировой эволюции в историческом контексте. В истории было много империй, возникавших и уходивших в небытие, – например, Римская, Османская и многие другие. Это были могущественные государства, существовавшие на протяжении многих столетий. Однако теперь они канули в Лету, и сегодня о них вспоминают только историки. Иными словами, все меняется. Мы должны не отставать от прогресса, нужно двигаться вперед, иначе рискуем остаться на обочине мировой истории.

Поскольку в корпорации *The Trump Organization* постоянно что-то меняется, она напоминает мне живое существо, которому нужно питаться и пополнять ресурсы. Компании необходимо быть целостной, а для этого все составные части должны быть тщательно подогнаны, чтобы работать четко и слаженно. Моя задача – каждый день контролировать слаженную работу всех структурных подразделений компании для создания лучшего продукта из всех возможных. Я не имею права что-то упустить, не могу позволить, чтобы какие-то ингредиенты этого «пирога» оказались второсортными. И я несу ответственность за соблюдение этих правил, потому что они – мои.

Относитесь к себе, как к корпорации. Уделяйте внимание всем без исключения сторонам своей жизни. В чем вы сильны? Чего вам не хватает? Что можно сделать, чтобы общая картина стала более привлекательной? Делайте что угодно, только не стойте на месте. Не погружайтесь в самодовольство, не притворяйтесь, будто вам достаточно половины, неважно, получаете вы или отдаете. Сегодня все слишком быстро меняется, и нельзя позволить себе попасть в эту ловушку.

Когда я понял, как стремительно движется мир, то решил работать вдвое больше. С моей стороны это была не слишком большая жертва, потому что я люблю свою работу и всегда работал много. Сейчас я счастливее и успешнее, чем когда бы то ни было, однако не сбавляю скорости, чтобы идти в ногу со временем, ведь жизнь летит слишком быстро. Нью-Йорк известен своим темпом. Приспосабливайтесь, или проиграете. Я выбрал первое. Выбирайте и вы. Тем, кто хочет соперничать со мной, придется выдерживать мой темп.

Однажды ко мне на работу пришел энергичный, в высшей степени компетентный и образованный молодой человек. Помню, я решил тогда, что он станет одним из лучших игроков в моей команде. Как я ошибся! Он всегда тратил слишком много времени на объяснения, и вскоре я начал бояться встреч с ним. Он был чересчур медлительным, основательным и скру-

пулезным, но не мог поддерживать нужную скорость. Он не смог приспособиться к нашему темпу и, несмотря на профессионализм, был неспособен видеть общую картину и органично вписаться в нее. После его ухода я вздохнул с облегчением. Постарайтесь, чтобы с вами не произошло то же самое. Учитесь приспосабливаться. Учитесь все время учиться.

Немногие из нас представляют собой законченный проект, скорее мы похожи на текущий процесс. Моцарт был гением, но и он упорно трудился. Мы должны все время собирать фрагменты в целое. Если вдуматься, мы не создаем – мы собираем. Но для того чтобы объять целое, собирать картину нужно творчески, с душой. Стремитесь к целостности и поддерживайте интерес к жизни, и вы обнаружите, что готовы завоевать все призы.

Дайте шанс своему лучшему я

Достижение – это обязательство, которое призывает к еще большим достижениям.

Альбер Аллю

Достижение – это не вершина. Достижение – это начало. Человек достижений постоянно движется вперед; он предвидит следующую задачу и немедленно ставит перед собой новую цель. Этот энтузиазм нельзя сыграть – он либо есть, либо нет. Человек действия берется за решение задачи, и очередная цель становится объектом его размышлений. У него есть обязательство перед самим собой – стать лучше. Это я называю жизнью по высшему разряду.

Ваш максимум, ваше лучшее я, стоит в оппозиции к зоне комфорта. Рост – признак жизни, и признаки роста должны быть заметны. Вы слышали, как о городе говорят «живой», это значит, что он растет и в нем что-то происходит, он не стоит на месте. Если хотите, относитесь к себе как к городу: проводите внутренние и внешние работы, чтобы иметь возможность процветать и показывать высокие результаты.

В жизни так много «тонких граней», и те, кто называет жизнь искусством, недалеко от истины. Я уже говорил, что отношусь к своей работе как к искусству. Мы умеем чувствовать тонкую грань между великим и просто необычным, но иногда она бывает неуловима, совершенно неразличима. Что делает «Мону Лизу» Леонардо да Винчи шедевром? На этот вопрос можно найти миллион ответов. Однако это ничего не изменит, непостижимым образом картина продолжает зачаровывать, и мы переносимся на другой уровень, в другое измерение.

Наше лучшее я поможет нам стать фантазерами. У слова «фантазер» много синонимов – например строитель воздушных замков, Дон Кихот. Под ним часто подразумевается некто, настроенный излишне идеалистично. В этом нет ничего плохого до тех пор, пока фантазии имеют какую-то цель. Фантазеры ведут мир к новым измерениям. Возьмите, к примеру, сферу высоких технологий и Билла Гейтса; или телевидение и Марка Бернетта; или Пабло Пикассо, Игоря Стравинского и других великих людей XX столетия. Они были первопроходцами, следовавшими за собственным видением, и открыли новые горизонты.

Наше лучшее я часто ведет нас непроторенными путями. Никто не хочет прожить жизнь, протоптавшись на одном месте, не сходя со знакомой дорожки. Это бессмысленно и скучно. Иногда мы делаем что-то только для того, чтобы набраться опыта и запастись силами, это необходимая подготовка к чему-то большему. Помните, всегда можно быть на пороге чего-то большего – это путь к вашему лучшему я. И хороший способ избегать мыслей о невезении, зря прожитой жизни и т. п.

Не всегда цель поддается четкому определению. Иногда это просто предчувствие чего-то важного, что человек готов принять. Это не значит, что нужно сидеть в кресле и ждать, пока что-нибудь произойдет; очень часто перемены происходят, когда занимаешься другими делами. Трудолюбие – магнит для новых идей, а пассивность и праздность притягивают одни неприятности.

Страх действия – один из сильнейших страхов человека. Он нередко сопровождается беспричинным ощущением потери, единственной причиной которого можно считать только предположение возможности не добиться желаемого. Вероятность неудачи существует всегда, но вероятность успеха в случае, если вы пытаетесь чего-то добиться, все равно выше, чем тогда, когда вы бездействуете. Я не был уверен, что добьюсь успеха на радио, однако программа «Clear Channel» стала очень популярной. Ради этого стоило попробовать.

Жизнь может стать увлекательнейшим приключением, если вы дадите шанс своему лучшему я. Каждый из нас может предложить миру нечто уникальное, свойственное только ему.

Наша задача – выяснить, что именно, и вложить в реализацию этого проекта свою энергию. Не топчитесь на одном месте. Двигайтесь вперед – к цели.

Мудрость

Опыт – единственная вещь, которую нельзя получить без труда.
Оскар Уайльд

Мне запомнилась небольшая книга, целиком и полностью посвященная одной теме: что означает для вас слово «мудрость»? Люди разных профессий, разного общественного положения и разного жизненного опыта высказали свое мнение по этому поводу. Все опрошенные были успешными людьми. Ответы были разными, но, совершенно очевидно, сводились к общему знаменателю: опыт, честность и знания.

Когда я читал эту книгу, то был молод; честно говоря, сейчас уже не могу вспомнить ее название. Кто-то оставил ее на столе в школьной библиотеке, а я совершенно случайно наткнулся на нее. Я понял силу знаний, оценил важность опыта, хотя не мог пока похвастать ни тем, ни другим, а вот честность так и осталась стоять особняком. Это качество часто упоминалось в связи с репутацией, и, думаю, именно тогда были заложены основы моего подхода к торговой марке, ассоциирующейся с высоким качеством.

К тому времени мой отец уже создал солидную репутацию своей компании, которая занималась застройкой нью-йоркских окраин. Люди знали, что его работа предполагает определенный уровень качества. Им не приходилось гадать, не рискуют ли они, связываясь с компанией под названием *Trump*. Так мой отец заработал честное имя. Начиная заниматься собственным бизнесом, я решил создать себе такую репутацию, которой могли бы доверять и банкиры, и люди других профессий. Я знал, что моя честность бизнесмена ни у кого не должна вызывать сомнений. Люди будут с готовностью работать с вами, если уверены, что могут вам доверять – очень важное соображение, особенно в тех случаях, когда вы ищете финансирование для своих проектов.

Если вы студент, то сейчас самое время подумать о своем будущем, об абсолютно новых перспективах или просто очередном этапе. Задайте себе определенные ориентиры. Впрочем, вы читаете эту книгу – и это уже хороший знак. Значит, вы серьезно относитесь к своему образованию и приобретению знаний. Когда я был студентом, нам постоянно об этом напоминали, и я прикладывал много усилий, для того чтобы узнать как можно больше и набраться ума-разума.

Говорили нам и о том (я полностью осознал это намного позже), что мудрость обеспечивается взаимодействием двух факторов: опытом и знаниями. Этим двум вещам нельзя научить, их приобретают собственными силами. То же самое можно сказать и о проницательности, которая приходит вместе с опытом.

Теперь я понимаю, что мое умение быстро оценить ситуацию – это проявление мудрости, которая, в свою очередь, явилась результатом полученного опыта. Другими словами, вы можете доверять своим инстинктам, поскольку уже наработали успешную «базу данных». Мне очень сложно передать эту мудрость, вам нужно приобрести ее самим, но эти подсказки в свое время помогли мне, и на них стоит обратить внимание.

Еще один путь к мудрости – читать о жизни великих людей и выдающихся представителях той сферы деятельности, которая вас интересует. Я многому научился, читая об Уинстоне Черчилле, Аврааме Линкольне и других людях, игравших ведущие роли в мировой истории. Они должны были быть в высшей степени подготовленными к выполнению тех задач, которые ставила перед ними жизнь. Их судьбы часто зависели от слепого жребия, рока, исторического момента, но им хватало опыта и знаний, чтобы блестяще справиться с обстоятельствами. Представьте, что от ваших действий и решений зависят жизни тысяч, даже миллионов людей, и получите некоторое представление об огромной ответственности, лежавшей на плечах этих

людей. Ваши проблемы покажутся вам просто мелкими, и это позволит расширить горизонт вашего мышления и поможет лучше понять, что такое обязательства и профессионализм.

Помню, еще в школе я осознал, что на мир, каким я представлял его тогда, мощно воздействуют две вещи – война и природа. Природа, как и война, мощная сила. Война меняет политический и культурный ландшафт, в то время как природа способна изменить ландшафт географический. Поэтому я посвятил много времени изучению войн и их влиянию на цивилизацию. Это большая работа, и я далеко не специалист, но все-таки стоит потратить некоторое время, чтобы узнать, как и почему мы дошли до современного положения вещей.

Рекомендую прочитать очень интересную с точки зрения бизнеса и управленческой стратегии книгу Сунь Цзы «Искусство войны». Написана она, по предположениям, в VI веке до н.э. и посвящена военной стратегии. В течение многих веков эта книга оказывала влияние на правителей; изучал ее, как и другие знаменитые военачальники, и генерал Дуглас Мак-Артур. Вам может показаться, что это нечто вроде нетипичной рекомендации преподавателя бизнес-школы, но, поверьте, это не так. Это очень ценная книга – и современная.

В еще одной известной книге, «Государе» Макиавелли, речь идет больше о политических конфликтах и качествах лидера, чем о войне или бизнесе, но значение, которое вкладывается в понятие власти, приобретает негативный оттенок. Этика и честность исчезают из поля зрения, поэтому слово «макиавеллиевский» сегодня имеет негативный оттенок⁴. Мой совет: читайте лучше «Искусство войны».

К мудрости ведет много дорог, и много книг будут наставлять вас на этом пути. Уверен, у вас появятся собственные предпочтения, нужно только сделать первый шаг и обязательно выделить время на чтение и осмысление прочитанного. В перспективе вы сэкономите время, потому что будете учиться у людей, которые вышли победителями из серьезных испытаний. Помните: в первую очередь вам нужны знания и опыт. Мудрость придет при условии, что вы создадите условие для ее прихода. Начните с начала и будете приятно удивлены продолжением. Мудрость станет вашим личным достижением.

⁴ *Machiavellian* в переводе с английского означает в том числе «бессовестный», «вероломный», «коварный», «неразборчивый в средствах». – Примеч. пер.

Чем больше учишься, тем лучше понимаешь, что твоих знаний недостаточно

*Если хочешь постигнуть день сегодняшний, начни со дня
вчерашнего.*

Перл Бак

Помню, один из моих друзей изучал историю. Он потратил много времени на изучение событий Второй мировой войны. На мое замечание о том, что теперь он, должно быть, большой специалист в этом вопросе, мой друг ответил: «Я понял только, что многого не знаю. Чтобы понять смысл Второй мировой войны, нужно вернуться к событиям Первой. Поэтому теперь я взялся за Первую мировую и уверен, что придется копнуть еще глубже, чтобы понять ее причины. И так до бесконечности». Мой друг оказался настоящим ученым, и он признался, что изучение истории научило его смирению – пониманию, что никогда он не будет знать всего, как бы упорно ни трудился.

Я навсегда запомнил его слова о том, что он понял, как многого не знает, и всякий раз новая информация заставляет его обращаться к поиску другой и т. д. Он стал очень уважаемым историком, но, уверяю вас, не почитает на своих многочисленных лаврах. Терпение, которому его научил труд ученого, заставляет его оставаться молодым и стремиться к новым знаниям, каким бы эрудированным он ни выглядел в глазах окружающих. Он представляет собой великолепный образчик вечного студента: каждый день у него появляется еще одна возможность узнать что-нибудь новое.

Иногда мы так жаждем успеха, что забываем о самом важном. Основой успеха должны быть не только материальные, но и духовные ценности. Мы должны знать историю и культуру своей страны и других стран, ни в коем случае нельзя жить в «культурном вакууме». Кто-то сказал, что не знать историю – все равно что быть листом на дереве и не понимать, что ты – часть дерева. Интересное сравнение, увы, оно относится ко многим людям. Мы несем личную ответственность за свое образование, и это утверждение относится не только к студентам.

Вы решили, что я слишком категоричен в этом вопросе? И совершенно правы. Я не вижу никакого смысла в том, чтобы считать невежественность всего лишь чертой характера. Каждый день следует начинать с вопроса: что нового можно узнать сегодня? Это открывает вас для новой информации и формирования собственного интеллектуального капитала. Какой смысл ограничивать свою жизнь отсутствием или недостатком знаний, если информация сегодня доступна всем?

Изучать историю интересно еще и потому, что тогда становится понятно, что все мы являемся частью истории. История – это не только прошлое; это события, которые происходят здесь и сейчас. Как понять, что происходит, если не знать, с чего все началось? Мир начался не в день вашего рождения и не умрет вместе с вами. Но это не значит, что вы не его часть. Как раз наоборот.

Давайте вернемся к метафоре с листом дерева. Например, вы точно знаете, что вы – лист, но понятия не имеете, на каком дереве? Было бы неплохо выяснить, что это за дерево, скажу я вам. И это несложно. Очень напоминает задание из шоу «Кандидат», в котором соискателям приходится искать определенную информацию, прежде чем приступить к выполнению задания.

Однажды я слушал европейцев, которые рассуждали о том, что американцы, похоже, не знают своих корней. Разумеется, их корни уходят далеко в глубь истории, и их проще проследить, потому что наши предки были выходцами из разных стран. Однако эти слова заставили меня задуматься, и я понял, что во многом они правы. Недавно я был в Шотландии, потому что

предки моей матери имеют шотландские корни, изучал эту страну и то наследие, которое она оставила. Этим, наверное, и объясняется моя любовь к гольфу – его придумали шотландцы.

Я обнаружил, что мне нравится узнавать новое об этой стране: эти знания расширяют мои горизонты и деловые интересы. Я строю поле для гольфа в шотландском Абердине, и оно будет великолепным. Я получил большое удовольствие от посещения этой страны и встреч с ее людьми и культурой. Безусловно, мне многое предстоит еще узнать, и это, вне всяких сомнений, повлечет за собой интересные события и контракты.

Примите мой совет, не будьте всезнайкой. Во-первых, все знать невозможно, во-вторых, неинтересно – ни вам, ни окружающим. И в-третьих, вы рискуете упустить большие события. Поэтому не забывайте о необходимости мыслить широко, не ограничивая свои горизонты и вместе с ними – собственный капитал. Именно это называется большим успехом.

Думай как чемпион

Лучший путь, который может выбрать для себя человек, – это добиваться самого высокого результата, на который он способен.
Аристотель

Победителями рождаются и победителями становятся. Согласно одному из определений, победитель – это человек, демонстрирующий явное превосходство. По другому определению, это человек, который занял первое место или завоевал главный приз в соревновании. Все мы слышали об олимпийских чемпионах и, вероятно, видели их по телевидению. Первое, что приходит в голову, когда оцениваешь невероятные достижения этих людей, это тренировки без счета, принесенные ими жертвы и мужество, которое им понадобилось, чтобы добиться победы. И это лишь некоторые качества, присущие чемпионам.

Кроме того, они *хотели* достичь необыкновенных результатов. Задача «быть как все» не подойдет человеку, мыслящему как победитель. Чемпионы мыслят масштабно. Работают масштабно. Они настойчивы и дисциплинированы. Подумайте об этом: победители мыслят как чемпионы. Как сказал Джек Демпси⁵: «Чемпион – это человек, который поднимается даже тогда, когда уже нет сил». Будем надеяться, что это относится и к вам.

Когда у меня выдается особенно тяжелый день, я часто думаю о том, что моя жизнь похожа на гонку, и было бы неплохо, чтобы мне хватило выдержки пройти ее до конца. А выдержку можно тренировать, потому что я не хочу остаться побежденным. Известнейшая теннисистка Билли Джин Кинг говорила: «Победители берут на себя ответственность. Когда мяч летит на меня через сетку, можете быть уверены: я хочу его отбить». Я понимаю, о чем она говорит, потому что думаю точно так же.

Каждый год я покупаю ложу на матчи U. S. Опен: мне очень нравится наблюдать за тем, как чемпионы идут к победе. Многому можно научиться, наблюдая за профессионалами в любой сфере – в спорте, искусстве и др. Всех этих людей объединяет похожий образ мышления: они хотят победить и стремятся быть лучшими. Не вторыми и не третьими – только первыми. Над этим стоит задуматься. Я видел, как исключительно талантливые люди терпели неудачу, потому что в глубине души, мне кажется, боялись победы. Победа требует ответственности, и чемпионы дорастают до нее. Покопайтесь в себе и убедитесь в том, что готовы и способны нести ответственность. Если нет, работайте над собой. Умение быть ответственным – важная составляющая успеха.

Многие из вас знают, что я играю в гольф. Я всегда говорил, что гольф – игра интеллектуальная, и это правда. Она требует серьезного технического оснащения и определенной искусности. В гольф нельзя играть равнодушно и ожидать при этом хороших результатов. Играть нужно сосредоточенно и терпеливо. Легендарный игрок в гольф Бобби Джонс сказал однажды: «Нет ничего нового и необычного в том, что в гольфе можно делать только один удар за один раз, но мне понадобилось много лет, чтобы полностью осознать это». В обычной жизни мы побеждаем благодаря тому, что каждый день наполнен упорной работой, а каждая секунда – чемпионским подходом к делу.

Давайте остановимся на изречении Аристотеля, вынесенном в эпиграф к этой главе. Это самоанализ в высшем его проявлении. Действительно, стремиться к высочайшему достижению, на которое способен, – лучший выбор для человека. Зачем ставить перед собой невысокие цели? Вы хоть раз слышали от ребенка, что он, когда вырастет, не хочет быть никем? Нет, дитя полно мечтаний и планов и редко ограничивается скромными желаниями. Дети хотят быть

⁵ Д ж е к Д е м п с и (1895–1983) – американский боксер-профессионал, чемпион мира в супертяжелом весе. – Прим. ред.

президентами, космонавтами, учеными и врачами. Они на правильном пути, у них правильный образ мыслей. Постарайтесь мысленно вернуться в те времена, когда вы ставили перед собой большие цели. Не каждый способен стать чемпионом мира, но каждый может стремиться к максимуму, на который способен. Это первый шаг – и ежедневное обязательство.

Чемпионы делают все сверх своих возможностей. Все мы знаем, когда просто сделали достаточно, а когда по-настоящему выложились. Старайтесь выкладываться каждый день. Не проигрывайте из-за того, что не дали себе шанса начать. Не бойтесь успеха, потому что степень ответственности кажется вам слишком большой, – просто сосредоточьтесь, и вперед! Вы будете удивлены результатами, к которым приведет разумное усилие. Александр Грэм Белл высказал одну мысль, которую я никогда не забываю: «Всецело сосредоточьтесь на работе, которую сейчас выполняете. Солнечные лучи не разожгут ничего, пока не сосредоточатся в центре линзы». Помните об этом, учитесь мыслить как чемпион – и становитесь им.

К своей работе я отношусь, как к искусству

Искусство – ложь, но эта ложь учит нас постигать истину.
Пикассо

Пикассо был не только великим художником, но и неплохим бизнесменом. Он знал цену своей работе и никогда не искал оправданий. Однажды он рассказал историю о том, как в его мастерскую пришел человек, постоял перед одним из полотен и спросил: «Что означает эта картина?» «Двести тысяч долларов», – ответил художник. И это чистая правда, высказанная без обиняков. Совершенно очевидно, что Пикассо рассматривал свое искусство как бизнес, и не без оснований. Я рассматриваю свой бизнес как искусство, и тоже небезосновательно. Относитесь к своей работе так же.

И вот почему. Люди искусства известны приверженностью своим идеалам, своей музе – и одержимостью к совершенству в деталях. Это замечательные качества. Они служат хорошим подспорьем для достижения нужного результата. Недавно в одной из библиотек была обнаружена рукопись Бетховена. В ней столько исправлений и зачеркиваний, что в некоторых местах бумага протерта до дыр. Эта работа относится предположительно к последним годам жизни композитора, следовательно, новичком в написании музыки он уже не был. Так работал великий человек: перфекционист, готовый создавать только лучшее. Ему не требовалось ничье одобрение – только собственное. Это замечательный подход к делу и для бизнесмена, и для музыканта.

Старайтесь превзойти самого себя, чтобы добиться самого лучшего результата.

Таков образ мыслей предпринимателей: они знают, что соперничество может понизить их собственный уровень. Это правда, какой бы неприятной она ни была. Нужно придерживаться собственного видения. Пикассо, несомненно, обладал собственным взглядом на вещи, и это, конечно же, пошло на пользу ему как художнику и бизнесмену. Не бойтесь быть уникальным. Не бойтесь лучших проявлений собственной личности.

Давайте вернемся к заявлению Пикассо о том, что искусство есть ложь. С одной точки зрения, искусство очень часто делает сложное простым. Сложно ли нанести краску на полотно? Не так уж сложно, если подумать. Только вот что из этого получится? Однако нанести краску на полотно особым образом гораздо сложнее, особенно если знаешь, что должно из этого выйти. Своей первой книге «Искусство заключать сделки»⁶ я дал такое название именно по этой причине. Каждый, кто имеет отношение к бизнесу, знает, что подготовка переговоров и заключение сделки требуют большой предварительной работы. Никто не видит, как я выполняю эту работу, но это не значит, что я ее не делаю. Когда посетители смотрят на безупречный мрамор в Trump Tower, их поражает его великолепие, но, как правило, они не догадываются о том, чего это великолепие стоило мне лично. Никому не интересны пот, кровь и слезы, которых требует красота или искусство. Важен только результат.

Кроме того, искусство репрезентативно. Иначе говоря, это не сама жизнь, а ее воплощение. Искусство может показать правду, которую заслоняет от нас жизненная суeta. Оно показывает нам отражение. Мои сделки – отражение моей проницательности как бизнесмена. Я стремлюсь к многостороннему, всеобъемлющему подходу – так же, как художник. Возьмите этот подход на вооружение и используйте как можно чаще – это многому вас научит, чем бы вы ни занимались.

Работа застройщика – это ремесло и искусство одновременно, и на меньшее я не согласен. Я не обязан был использовать редкие сорта мрамора для строительства Trump Tower, но

⁶ Трамп Д. Искусство заключать сделки. – Альпина Бизнес Букс, 2008.

разница в качестве была бы очевидна, и я это понимал. Поэтому, когда я говорю, что считаю свою работу искусством, будьте уверены – я так же придирчив, как художник в отношении качества красок и общей картины. Если и вы будете действовать так же, думаю, ваш новый, более высокий уровень удивит даже вас самих.

Цените себя высоко. Жизнь – искусство, и бизнес – искусство, поэтому будьте художником, покажите все, на что вы способны.

Учитесь мыслить связно

Я не слишком высокого мнения о человеке, который сегодня не стал умнее, чем вчера.

Авраам Линкольн

Опыт учит лишь тех, кто умеет учиться.

Олдос Хаксли

Всестороннее образование в некотором смысле стирает границу между избытком и недостатком знаний – в вопросах, важных с точки зрения успеха. Не так давно мне представился случай убедиться в этом: я проводил собеседование с молодым человеком, который обладал обширными познаниями в своей профессиональной сфере и почти ничего не мог сказать относительно других тем, поднимавшихся в разговоре. Складывалось впечатление, что у него какая-то тоннельная система восприятия, и я, хотя меня и порадовал его профессионализм, счел, что он, учитывая размах моих предприятий, будет не лучшим кандидатом на должность – слишком уж узки его интересы. Этот случай подсказал мне тему очередной главы. Думаю, об этом стоит задуматься каждому из вас, поскольку вы учитесь и скоро начнете свой профессиональный путь, а может быть, вы уже начали строить карьеру.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.