**Введение**

Трамп начинает с описания своего раннего опыта в бизнесе и того, как он пришел к созданию своего имиджа как успешного предпринимателя. Он объясняет, что книга написана для тех, кто хочет научиться искусству ведения сделок.

**Глава 1: Я — сделка**

Трамп делится своими философскими взглядами на бизнес и объясняет, как важно воспринимать каждую сделку как уникальную возможность. Он подчеркивает, что успех в бизнесе зависит от способности адаптироваться и находить выгодные решения.

**Глава 2: Переговоры**

Трамп акцентирует внимание на искусстве переговоров. Он делится личными примерами и стратегиями, которые использует, чтобы добиться лучших условий. Важными аспектами являются умение слушать, понимание позиций другой стороны и создание атмосферы доверия.

**Глава 3: Оценка рисков**

Автор объясняет, как правильно оценивать риски и принимать решения. Он делится своими методами анализа ситуации и подчеркивает, что успешные сделки требуют тщательной подготовки и исследования.

**Глава 4: Стратегия**

Трамп рассказывает о важности стратегии в бизнесе. Он делится своими подходами к планированию и реализации проектов, а также объясняет, как важно иметь четкое видение и цели.

**Глава 5: Человеческие ресурсы**

В этой главе Трамп обсуждает значение команды и человеческих ресурсов в бизнесе. Он подчеркивает, что успех зависит не только от индивидуальных усилий, но и от способности работать в команде и мотивировать сотрудников.

**Глава 6: Уроки из неудач**

Трамп делится примерами своих неудач и уроками, которые он извлек из них. Он объясняет, что неудачи — это часть процесса, и важно уметь учиться на своих ошибках.

**Глава 7: Успех и имидж**

Трамп обсуждает, как важно создавать и поддерживать положительный имидж в бизнесе. Он делится своими стратегиями по продвижению себя и своих проектов, а также объясняет, как имидж может влиять на успех.

**Заключение**

В заключении Трамп подводит итоги своих мыслей и предлагает читателям применить его советы на практике. Он вдохновляет на достижение успеха и уверенность в своих силах.

**Дополнительные материалы**

К книге прилагаются различные графики, схемы и примеры сделок, которые помогают лучше понять описанные концепции.  
"Искусство сделки" стало не только практическим руководством, но и важной частью имиджа Трампа как успешного бизнесмена, что сыграло значительную роль в его дальнейшей политической карьере. Книга продолжает оставаться актуальной для тех, кто интересуется бизнес-стратегиями и личностным развитием.