Дональд Трамп
при участии Мередит Маккарт

ТРАМП

Думай как миллиардер

ТРАМП
ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР

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

Дональд Трамп
совместно с Мередит Макивер

Перевод с английского

3-е издание

АЛЬПИНА БИЗНЕС БУКС

Москва
2007

УДК 65.011
ББК 65.290-2
Т65

Переводчик Н. Зарахович

Редактор Н. Барановская

Выпускающий редактор П. Суворова

Трамп Д. Дж.

Т65 Думай как миллиардер: Все, что следует знать об успехе, недвижимости и жизни вообще / Дональд Дж. Трамп при участии Мередит Макивер. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 250 с.

ISBN 978-5-9614-0605-4

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

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

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

УДК 65.011
ББК 65.290-2

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

© Donald J. Trump, 2004.
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006.
Перевод издан по лицензии Random House, подразделения Random House Publishing Group, подразделения Random House, Inc.

ISBN 978-5-9614-0605-4 (рус.)
ISBN 1-4000-6355-8 (англ.)

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию 6

Введение
Думай как миллиардер 9

Часть 1
Недвижимость 21

Часть 2
Деньги 61

Часть 3
Ваша жизнь — это и есть ваш бизнес 89

Часть 4
Эпизоды из жизни миллиардера 135

Часть 5
Шоу *The Apprentice*: взгляд изнутри 203

Благодарности 240

От авторов 242

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Дорогие читатели!

Вы держите в руках завершающую книгу трилогии Дональда Трампа. Первая научила нас, как стать богатыми. Вторая — как вести переговоры. Эта книга — менее, на первый взгляд, прикладная, но по сути — именно в ней и содержится то «тайное знание», которое и позволяет миллиардерам стать таковыми. Эта книга — о том, что каждый из нас достигает того, чего он сам готов достичь. Эта книга — о внутренней свободе, о том, что главное — то, чем дорожишь именно ты. О том, что каждый из нас способен стать первым, но не каждый может в это поверить. Очень интересны рассуждения о том, что известность — не только приятная спутница богатства, но и «рабочая лошадка», позволяющая это богатство приумножить и сохранить. Целеустремленность, мотивация, отличное владение навыками общения, упорство в достижении собственных целей — то тесто, из которого, по мнению Трампа, сделаны миллиардеры. И с ним трудно не согласиться. Но главное, на чем и заостряет внимание автор — образ мышления миллиардеров. Этому научиться, наверное, сложнее всего. Не за один день, не с помощью одной прочитанной книги, но научиться все же можно. Надо только слушать своего «внутреннего учителя», как его называют восточные мастера, или, проще говоря, — свой внутренний голос.

Удачи вам и интересного чтения!

Андрей Успенский,
генеральный директор
PIO GLOBAL AM

Всем советам советы

Старайся знать все о том, чем занимаешься.

Фред Трамп, мой отец

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

Элис Фут Макдугалл

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

Энди Уорхол

ВВЕДЕНИЕ
ДУМАЙ КАК МИЛЛИАРДЕР

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

Часть 1

НЕДВИЖИМОСТЬ

На сегодняшний день фамилия Трамп у многих ассоциируется с двумя словами: «богатство» и «недвижимость». Поэтому, несмотря на то что данная книга посвящена способам создания богатства и получения радости от него, мне приходится начинать с самых основ. А по моему глубокому убеждению, основы эти неразрывно связаны с недвижимым имуществом. Недвижимость — это сердцевина практически любого вида бизнеса, и именно она является фундаментом состояния многих богатых людей. Для того чтобы создать богатство и сделать свой бизнес «здоровым и красивым», необходимо освоить азы обращения с недвижимостью.

Ниже вы найдете ряд бесценных советов, включая несколько полезных рекомендаций тем, кто впервые решил арендовать жилье, а также тем, кто уже является домовладельцем. Итак, читайте!

КАК ВЫБРАТЬ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Я не выношу фразу: «Местоположение, местоположение и еще раз местоположение!» В своей жизни я встречал множество глупцов, которые умудрялись испортить прекрасные земельные участки, равно как и множество гениев, сумевших извлечь огромную прибыль из земель, расположенных в самых скверных местах. Можно приобрести изумительный участок, подобный тому, где расположено здание Trump Tower (поверьте, это и по сей день лучшее место в Нью-Йорке), и гарантирую: всегда найдется безумец, который умудрится обезобразить его.

Но если речь заходит о вашем собственном жилье, вы обязательно должны выбрать наилучшее местоположение. Заплатить больше денег за участок в отличном районе разумнее, чем в погоне за копеечной выгодой поселиться в каком-нибудь сомнительном месте. Далеко ли оно находится от места вашей работы? Каков уровень преступности: не опасен ли этот район или, каждый раз идя на работу и возвращаясь домой, вы будете рисковать жизнью? Имеются ли вблизи места вашего предполагаемого жилья рестораны, продовольственные и промтоварные магазины, банки? Импонирует ли вам окружающая обстановка или вы чувствуете себя в ней чужим? Я первый буду настаивать на том, что следует со всей серьезностью подходить к поиску места, если вы намерены вкладывать средства в недвижимое имущество. В значительной мере выбор происходит интуитивно. Вы должны быть уверены в его правильности, иначе вас постигнет неудача и есть риск нажить большие проблемы.

Отвечая на вопрос, насколько выбранное место соответствует вашему укладу жизни и положению в обществе, будьте честны с собой. Если понравившиеся вам квартира, дом или офис находятся в районе, до которого

вам и вашим знакомым придется добираться слишком долго, или если сервис там крайне дорогостоящий, следует отказаться от такого места и продолжать поиски. Я понимаю, что не все могут позволить себе проживание в Trump Tower (хотя это было бы весьма выгодным для меня), но, если у вас есть возможность выбора, ищите место, которое будет работать на вас.

Потратьте время на прогулку по окрестностям. Выясните, каков образ жизни местных обитателей. Когда тут встают и ложатся спать? Какая категория людей живет в этом районе, где они работают? Не забудьте приехать сюда и в выходные дни. На Манхэттене есть много мест, в которых в рабочие дни наблюдается огромный людской поток, но в выходные они словно вымирают. Бывает и наоборот. Вдруг вы поселитесь в приглянувшейся вам квартире, а потом выяснится, что через дорогу находится ночной клуб, где каждую ночь светится неоновая вывеска и гремит музыка? А если возле вашего дома рано утром на стоянку возвращаются мусоровозы после рейдов к местам складирования отходов? Вы либо сойдете с ума, либо быстро переедете в более тихое место.

Большое значение имеет вид из окон. Никогда не встречал желающих всю жизнь любоваться глухой кирпичной стеной соседнего дома или вентиляционной шахты. Если есть выбор, старайтесь найти место с приятным видом из окон. Здесь тоже следует проявить осмотрительность. Предположим, вид из окон радует глаз, но вдруг ваше блаженство продлится недолго, потому что окна выходят на не застроенный пока участок или парк? А что будет, если через неделю там начнется строительство? В таких динамичных городах, как Нью-Йорк, новые здания возводятся со скоростью один дом в день. В связи с этим, прежде чем сделать окончательный выбор, убедитесь, что вам все известно о ближайших планах в отношении застройки этого района.

Если вы занимаетесь спекуляцией недвижимостью или инвестируете в эту сферу, то есть речь не идет о поиске места для вашего жилья или офиса, я рекомендую вам обратить внимание на непрестижные районы, где недвижимость можно купить или арендовать за низкую цену. Возможно, в скором времени там начнется оживленное строительство и участки подорожают. Таким образом, вы сэкономите на налогах, внесете существенный вклад в возрождение района и обеспечите себе перспективу хорошей прибыли в долгосрочном плане. Если вы располагаете временем, обладаете терпением и силой духа, я рекомендую именно этот подход. В конце концов, когда я приобретал участок Уэст-сайд-ярдс, многие считали меня сумасшедшим, но я на практике доказал, что они ошибались, успешно застроив это на первый взгляд провальное место. На сегодняшний день это один из самых востребованных и дорогостоящих районов на Манхэттене.

КАК АРЕНДОВАТЬ КВАРТИРУ

Многие подходят к этому вопросу недостаточно серьезно. Я не понимаю таких людей. Несмотря на то что это не покупка, а всего лишь наем жилья, это место будет долгое время служить вам домом, поэтому выбирать его следует тщательно. И не только потому, что дом, в котором вы живете, во многом влияет на ваше душевное состояние, он еще является тем атрибутом, по которому другие судят о вашем благополучии. Даже миллиардеры, которые предпочитают жить в арендованных апартаментах, серьезно подходят к их выбору, не жалея своего времени. И вы должны поступать так же.

В Нью-Йорке, рынок наемного жилья которого я прекрасно знаю, люди просто счастливы, если им удается найти себе что-нибудь подходящее. Спрос на жилье огромен, иногда сотни людей мечутся по улицам города в поисках безумно дорогих квартир размером чуть ли не со спичечный коробок, объявления об аренде которых они нашли в *The New York Times*. И притом многие из них во всеоружии — с рекомендательными письмами, справками о состоянии банковского счета и о наличии средств на кредитных карточках, а также с поистине охотничьим азартом. Так что накал страстей велик. Чтобы преуспеть в этом секторе рынка, а также в любом другом сегменте рынка недвижимости, следует хорошо подготовиться. Прежде всего, вы должны иметь ясное представление о своих финансовых возможностях и четко сформулированные требования к жилью. Бродить наудачу от одного дома к другому — значит, терять время, причем, заметьте, ваше собственное!

Я твердо убежден в том, что арендовать жилье следует при помощи опытного брокера по недвижимости. Можно и не прибегать к его услугам,

но, по-моему, это все равно что заниматься лечением, не советуясь с врачом, или попытаться выиграть дело в суде без адвоката. Иными словами, это возможно, но непрактично. Брокеры хорошо знают рынок жилья в любом районе, включая цены на недвижимость, преимущества и недостатки конкретных жилых зданий, правовые аспекты аренды и специфику ценообразования, а также все детали и подробности практической стороны аренды. Брокеры имеют соответствующее образование и разрешение на осуществление данного вида деятельности, и в этом есть своя логика. Они способны оградить вас от ошибок, которые могут стоить вам тысячи, а в некоторых случаях — и миллионы долларов, что значительно больше вознаграждения, которое брокеры возьмут за свои услуги. Они также сэкономят ваше время, предложив варианты, соответствующие вашим требованиям.

При этом никогда не следует верить всему, что говорит вам брокер. Каким бы заботливым и предупредительным он вам ни казался, в конце концов, брокер лишь посредник, заинтересованный в получении комиссионных. А уж когда речь заходит о размере этих комиссионных, будь то продажа, покупка или аренда жилья, всегда торгуйтесь. Иногда брокер действительно великолепно выполняет свою работу и заслуживает высокого вознаграждения, но в любом случае, прибегая к его услугам, следует с самого начала оговорить условия сотрудничества. Иными словами, о размере комиссионных всегда лучше договориться еще «на берегу».

Если вы не можете позволить себе оплатить услуги брокера или хотите самостоятельно заняться поиском сдаваемого в аренду жилья, просмотрите газеты или бюллетени объявлений. Расспросите знакомых, походите по району, который вас заинтересовал. Я слышал самые невероятные истории о том, как в Нью-Йорке люди вдруг находили пустующие съемные квартиры. Эти чудеса сродни тому, как в проливной дождь накануне Нового года вам вдруг удается в центре Нью-Йорка найти свободное такси. Это чудо возможно, но шансы, что удача улыбнется именно вам, очень малы. В фильме «Когда Гарри встретил Салли» *(When Harry Met Sally)* главный герой в исполнении Билли Кристала в поисках квартиры просматривал в газетах отдел некрологов, чтобы попытаться занять место, освободившееся после умершего арендатора. Если вы не хотите обращаться к брокеру, попробуйте этот способ, каким бы диким он вам ни показался.

Независимо от того, собираетесь ли вы воспользоваться услугами брокера или хотите решить проблему сами, сначала найдите место, в котором вам было бы комфортно жить в течение долгого времени. Переезд с места на место каждые два года слишком хлопотен и требует денежных затрат. Не менее важно заранее решить, какого рода жилье вы можете себе позволить. Хотя ко мне это и не относится, но я бы никогда не стал платить за

съемное жилье больше четверти своего заработка, какими бы фантастическими ни были найденные апартаменты. Не следует забывать, что каждый доллар, потраченный вами на оплату аренды, мог быть использован на другие цели, будь то сбережения, или оплата коммунальных услуг, или удовольствия. Можно, конечно, предположить, что через несколько лет ваш заработок увеличится и вы сможете позволить себе оплачивать это понравившееся вам дорогостоящее жилье. Разумнее допустить возможность, что арендная плата будет увеличиваться теми же темпами, что и ваша зарплата. Арендатор, который не может оплатить свою квартиру, быстро вылетит в трубу и, конечно, никогда не сможет стать членом «клуба миллиардеров».

КАК ПРАВИЛЬНО ЧИТАТЬ РЕКЛАМУ И СПИСОК ПРЕДЛОЖЕНИЙ КВАРТИР

Часто люди, желающие снять квартиру или дом, просматривают систематические рекламные объявления и другие источники о предложении жилья, сдаваемого в аренду. Не будьте наивными! В Нью-Йорке рекламодатели могут расписать, например, кишащий крысами подвал, словно это пентхаус в Trump Tower. Научитесь читать между строк, чтобы не тратить свое время на просмотр «апартаментов», которые более пригодны под снос, чем под заселение. Этим рекламодателям лучше писать романы, если они так щедро одарены талантом беллетристов.

Обращайте внимание на такие эпитеты в рекламных объявлениях, как «очаровательный» или «классный (клевый)», которые, как вы должны понимать, на общепринятом языке означают «полуразвалившийся, ветхий» и «непригодный для проживания». Обещание сдать «недавно отремонтированную» квартиру, как правило, означает, что домовладелец просто заменил дверные ручки в ванной комнате. К числу прочих фраз, которые должны сразу вас насторожить, относятся: «выдержанный в духе старины» (читай «обветшалый»), «уютный» (означает «тесный»), «свежеокрашенный» (читай «об этой квартире нечего сказать, кроме того, что на стены нанесен новый слой краски»). Любое объявление, звучащее слишком хорошо, чтобы быть правдой, — обман, особенно когда речь идет о квартире, предназначенной для сдачи внаем.

Кроме того, обратите внимание на то, какая информация отсутствует. Например, если не указан номер квартиры, логично предположить, что она расположена на первом этаже (где в любом случае жить плохо из-за угрозы воровства и неизбежного шума). Если же отсутствуют данные об общей площади, это означает, что рекламодателю просто неловко указы-

вать ее. Вас также должно насторожить отсутствие в объявлении фотографии жилья. Имейте в виду, что даже самое тесное и неуютное жилое помещение можно выгодно представить на снимке, поэтому следует проявить бдительность, если данное объявление в отличие от остальных не содержит фотографии.

Дом, квартиру или офис, которые вы намереваетесь арендовать или купить, сначала следует тщательно осмотреть и «прочувствовать». Рекламные объявления помогут сделать шаг в правильном направлении, тем не менее вы обязаны сами тщательно ознакомиться с помещением, которое привлекло ваше внимание.

КАК ПОКУПАТЬ ДОМ

Рынок недвижимости может быть увлекательным и вместе с тем абсолютно непредсказуемым, и именно это одна из причин, по которым я так нежно люблю его. Но если дело касается самого ценного вашего имущества — дома, то этот рынок способен преподнести весьма неприятные сюрпризы. Он меняется ежедневно, иногда даже ежеминутно! Тем, кто собирается приобрести дом, особенно если он делает это один раз и на всю жизнь, не стоит и пытаться прогнозировать состояние рынка в ожидании удачного момента для покупки — это пустая трата времени. Любое даже небольшое колебание цены на ваш дом через десять, двадцать или сорок лет не приведет к значительным изменениям в вашем финансовом положении.

Придерживайтесь следующих советов. Если дом вам нравится, если вы можете себе позволить его покупку и брокер заверяет вас, что это разумная рыночная цена, — не сомневайтесь: вы платите лучшую цену. Когда речь идет о вашем доме, не бойтесь заплатить больше, если вы уверены в том, что поселитесь в нем навсегда и будете жить счастливо. Иногда «эмоциональная» цена, которую вы приписываете дому, может превышать его рыночную стоимость. Но не забывайте, что покупка собственного дома не имеет ничего общего с экономическими соображениями инвестирования средств в недвижимость. Если же вы исключительно по финансовым причинам не можете купить понравившийся вам дом, не стесняйтесь торговаться; иногда продавец может приятно удивить вас своей уступчивостью.

До того как приступать к поискам дома и даже прежде, чем решать, сколько вы можете потратить на его покупку, отложите некоторую сумму, создайте резервный фонд. Если вы сможете при необходимости

увеличить сумму аванса за дом, брокер и продавец недвижимости будут воспринимать вас как серьезного человека, что усилит ваши позиции при переговорах. Покупка дома — серьезное мероприятие, в котором банки и кредиторы будут готовы поддержать вас.

У обычного покупателя дома нет возможности оплатить сразу полную стоимость покупки, поэтому вы должны иметь возможность стать кредитором для самого себя. Размер аванса должен соответствовать вашему личному отношению к дому. Не забывайте взвесить все «за» и «против», не ленитесь просматривать чеки — в конечном итоге все это обернется вашими личными финансовыми выгодами или потерями.

Конечно, планируя покупку дома, следует контролировать собственные расходы, однако старайтесь не переусердствовать в своем стремлении к экономии. Не пытайтесь экономить деньги на необходимом: не следует отказываться от отчета об инспектировании объекта недвижимости, если он нужен, не стоит также доверять брокерам, чья репутация у вас вызывает сомнения или о деятельности которых вы ничего не слышали. Повторяю, не пытайтесь выгадать на существенных элементах процесса покупки дома. Люди часто по незнанию пытаются экономить при закрытии сделки с недвижимостью, хотя потом непременно возникнет необходимость в корректировке условий, пересчетах и проч. В общем, когда речь идет о покупке собственного дома, не прибегайте к уловкам с целью экономии. Это не принесет желаемого результата.

Просто, прежде чем окунуться в процесс приобретения дома, отложите немного средств (пусть это будет вашим резервным фондом), тогда в случае возникновения финансовых и правовых проблем не придется экономить. Словом, не подрывайте с самого начала процесс приобретения собственного дома мелкой экономией, что в конечном счете обернется сожалением и досадой.

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА И ОСМОТР ЗДАНИЯ ИНСПЕКТОРОМ ТЕХНАДЗОРА

Предположим, вам удалось найти дом своей мечты. Он расположен в прекрасном месте, его архитектура выразительна, а цена привлекательна. Идеальный вариант. Но будьте осторожны. Не позволяйте эмоциям брать верх над вашим разумом, не торопитесь (и не разрешайте брокеру запугивать вас тем, что на дом есть и другие покупатели и, следовательно, нужно спешить с принятием решения). Лучше в самом начале рассмотреть все детали и отказаться от покупки, если вам что-то не понравилось, чем потом сожалеть об ошибке.

Лучшей проверкой будет проведение оценочной экспертизы. У того, кто предоставляет вам кредит, всегда есть свой оценщик, хотя оплачивать его услуги будете вы. Не следует рассматривать такую экспертизу как напрасную трату средств, которая выгодна только вашему кредитору. Вам это полезно ничуть не меньше. Оценщик — это профессионал, который способен увидеть многие детали, ускользающие от внимания большинства покупателей недвижимости. Конечно, некоторые детали вы можете уточнить сами, используя собственные познания в этой области, но затем обязательно обратитесь к оценщику. Некоторые его заключения могут стать для вас неприятной неожиданностью, но его работа в том и заключается, чтобы давать объективную оценку недвижимости, а не радовать приятными новостями. Беспристрастная оценка пойдет вам только на пользу.

На место, где расположен облюбованный вами дом, могут распространяться меры государственного регулирования (например, против наводнений). Другие факторы, такие как близость к линиям электропередачи, могут быть как явными, так и неочевидными. Конечно, вам вряд ли подсунут нечто вроде дома семьи Лутц из фильма «Ужас Амитивилля» *(Amityville*

Horror), но не следует думать, что каждый продавец недвижимости с готовностью расскажет вам обо всех недостатках продаваемого здания. Лучше допустить возможность, что он постарается скрыть, забыть некоторые вещи, прибегнуть к уловке. Если вы не верите мне, возьмите в видеопрокате фильм «Прорва» *(The Money Pit)* и убедитесь, к каким печальным последствиям может привести отказ от независимой экспертизы недвижимости.

Если на покупку дома вы берете ипотечный кредит, вам, вероятнее всего, потребуется, чтобы его осмотрел инспектор государственного технического надзора за жилыми помещениями. Этот осмотр обычно проводится в соответствии с установленными правилами, однако вы сами можете настоять на этой процедуре. Опытный инспектор гостехнадзора, имеющий соответствующую лицензию, в состоянии определить, правильно ли функционирует отопительная система, все ли в порядке с вентиляцией, не требуется ли дополнительный насос и проч. Рассматривайте техническую инспекцию здания как рентген; инспектор способен профессионально осмотреть все системы обеспечения и выявить существующие и потенциальные проблемы. Например, он сразу скажет, из какого материала выполнен трубопровод — из оцинкованного металла, латуни, меди или из пластика. Оцинкованные трубы подвержены коррозии и служат не так долго, как латунные, которые, в свою очередь, не столь долговечны, как медные. Ну а последние уступают по прочности синтетическим. Только инспектор технадзора сможет оценить такие детали дома или квартиры.

Если вы заметили, что инспектор проводит осмотр поверхностно, обратитесь к другому специалисту. Техническая инспекция — слишком важное дело, чтобы пренебрегать ею или относиться к ней несерьезно.

Иногда неисправности, выявленные инспектором технадзора, легко устранимы за вполне умеренную плату, но бывают случаи, когда такие проблемы невозможно решить без общей реконструкции здания или даже его демонтажа. После осмотра инспектор представит объективный независимый отчет о техническом состоянии здания, который может влиять (равно как и не влиять) на его стоимость; но в любом случае, основываясь на результатах технического осмотра, вы можете потребовать скорректировать цену на дом.

И еще один совет. Некоторые инвесторы допускают ошибку, считая, что недавно построенное здание не нуждается в техническом осмотре. Это неверно! Именно в новых зданиях иногда имеются крупные проблемы, особенно если строительство велось небрежно или неопытным подрядчиком. Помимо проблем, связанных с дефектами постройки, сантехникой и электрикой, новое здание может быть не защищено от насекомых и плесневых грибков и иметь прочие проблемы, присущие капитальным строениям.

КАК ПРОДАТЬ ДОМ

Если вы решили продать свой дом, но ваше предложение не вызывает интереса у покупателей, пересмотрите заявленную вами цену. Рынок чрезвычайно подвижен, цены на нем меняются ежедневно. Когда речь идет о ценах на недвижимость, я всегда вспоминаю известное выражение: «Старые распечатки, как старые солдаты, никогда не умирают, они просто теряют силу». Пусть вас также не беспокоит конкуренция — она может даже пойти вам на пользу, привлекая в данный сектор рынка недвижимости потенциальных покупателей.

Будучи уверенными в ценности принадлежащего вам объекта недвижимости, проявите терпение. При условии, что его стоимость реальна, на него обязательно найдется покупатель. Мар-а-Лаго долго дожидалось своего покупателя, прежде чем я увидел это чудесное поместье и захотел приобрести его. Я правильно оценил выгоду от его приобретения и выбрал удачный момент для покупки — в конечном итоге эта сделка оказалась выгодной и для продавца.

Просто продемонстрируйте, что вы предлагаете самое лучшее, и больше ни о чем не беспокойтесь. Если вы пользуетесь услугами брокера по недвижимости, убедитесь, что он имеет представление о выставленной на продажу недвижимости. Но не проявляйте упрямство, если брокер считает, что ваша недвижимость стоит гораздо меньше, чем вам кажется. Прислушайтесь к мнению специалиста, ведь вы платите ему не только за услуги, но и за консультации.

Брокер-профессионал организует стратегическую рекламу продажи вашей недвижимости. Вместе с тем повышенный интерес, вызванный рекламой, не всегда приносит пользу; опасайтесь специалиста, который

не умеет отсеивать ненужных претендентов на покупку, позволяя толпам любопытствующих ходить по вашему дому. Хороший посредник проведет тщательный отбор покупателей, предварительно оценив их финансовые возможности, сумеет договориться о самой выгодной для вас цене, выполнит все необходимые юридические и финансовые процедуры. Вы платите брокеру хорошие комиссионные (как правило, не менее 6% от стоимости сделки), поэтому он должен постараться отработать свое вознаграждение.

Некоторые собственники недвижимости пытаются продать ее, не прибегая к услугам брокера. Я рекомендовал бы избегать такой стратегии. Но если вы уверены в своих силах, добро пожаловать ко мне. Я дам вам лучший из всех имеющихся у меня советов: действуйте как брокер. Для этого потребуется много сил, ума и терпения.

В статье Линнли Браунинг «Шипы и розы продажи недвижимости самим ее владельцем» *(The Sweet and Sour of «For Sale by Owner»)*, размещенной в номере *The New York Times* от 6 июня 2004 г., ясно показано, насколько трудным (но вместе с тем экономным) делом является самостоятельная продажа собственного дома. Прочитайте эту статью и изучите также хотя бы несколько книг по этой теме. Это пригодится вам на вашем преисполненном трудностей пути. Вам потребуется изучить юридические аспекты операций купли-продажи недвижимости, конъюнктуру рынка, ценовые тенденции. Понадобится также знание особенностей законодательства вашего штата в отношении обязанностей по раскрытию информации, чтобы избежать угрозы судебного процесса, если после вашего отъезда в доме, например, обнаружится плесневой грибок или произойдет просадка потолков. Для меня все это лишняя головная боль, поэтому я всегда рекомендую обращаться к брокерам.

КАК НАЙТИ ХОРОШИЙ ОФИС

Когда речь заходит о поиске офиса, самое главное, на что следует обратить внимание, — это его местоположение. Деловые поездки и встречи, предоставление сервисных услуг, привлечение клиентов — все это может вырасти в огромную проблему, если ваш офис расположен в неправильном месте. Вы и ваши сотрудники должны получать удовольствие от работы в этом месте, а клиенты — от нахождения в нем. Попытка же сэкономить на местоположении офиса, разместив его в каком-нибудь захолустье, — верный способ погубить свой бизнес.

Сначала продумайте, какая площадь вам потребуется. Желательно учесть перспективу возможного расширения, чтобы через год-другой не пришлось переезжать в более просторное помещение. Если вам посчастливится найти свободное помещение в пределах желаемого района, в будущем это принесет большую выгоду. Поиск может потребовать от вас больших затрат времени и тщательного планирования, но, поверьте, в дальнейшем эти хлопоты обернутся для вас финансовыми и профессиональными преимуществами.

Кроме того, важно, чтобы офис располагался в здании с хорошим техническим обслуживанием и оснащением. Не пользуется ли домовладелец дурной славой за то, что в доме регулярно отключается система отопления? Исправны ли лифты и достаточно ли часто производится уборка помещений? Я не знаю ни одного человека, который желал бы работать в неудобном офисе.

Комфортность здания, в котором расположен ваш офис, имеет не меньшее значение. Относитесь к выбору офиса так, словно вы ищете собственный дом, и вы потом будете рады, что выбрали именно этот подход. Я проработал в одном и том же офисе в Trump Tower более двадцати лет. Его местоположение и внутренняя отделка работают на меня так же успешно, как и два десятилетия назад. И это не слепая удача. Уже в ту пору я четко знал, что и через двадцать лет буду здесь работать.

КАК ПОСТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ С БРОКЕРОМ

Зачем дилетанту пробовать оценить величайшее произведение искусства, если существуют те, кто умеет делать это на профессиональном уровне? Выбирайте брокера по тем же критериям, с какими вы бы подошли к поиску арт-дилера*. И здесь, как и во многом другом, успех определяется взаимопониманием, согласованностью действий тандема. Сохраняйте контроль над ситуацией, убедитесь, что ваш брокер всегда честен с вами. Хороший брокер внимательно выслушает вас и своевременно отреагирует на ваши требования. Если у него уходит несколько дней на то, чтобы перезвонить вам по вашей же просьбе, если он систематически опаздывает на встречи, воспользуйтесь моей фирменной фразой, которую я часто произношу в своем телешоу: «Вы уволены!» Поверьте, есть огромное количество брокеров, достойных того, чтобы доверить им ваш бизнес. В конце концов, клиент всегда прав!

Лучшие брокеры твердо знают — что хорошо для клиента, хорошо и для них. Они получают вознаграждение только по завершении сделки, поэтому отличные посредники не стараются продать или арендовать недвижимость побыстрее, чтобы получить вожделенные комиссионные. Мой вам совет — найдите хорошего брокера, с солидной репутацией, который за последние несколько лет существенно упрочил свое положение на рынке и именно в том районе, где вы хотите поселиться или снять офис. Как и специалисты в любом бизнесе, брокеры имеют специализацию. Зачем тратить время на общение с посредником, который хорошо знаком только с рынком дорогого жилья, если вы ищете для себя небольшую квартиру со скромной спальней?

Лучшие брокеры всегда неплохие психологи или, по крайней мере, отличаются проницательным умом. Хорошо представлять себе ваши

---

* Арт-дилер — постоянно действующий на художественном рынке профессиональный покупатель и продавец произведений искусства. — *Прим. ред.*

требования и пожелания — их профессиональная обязанность, но для того, чтобы они правильно поняли вас, вы должны быть с ними предельно откровенными. Не стесняйтесь признаться, что у вас недостаточно средств для покупки того или иного дома, не бойтесь сказать, что вам не нравится предложенное брокером место. Опытные специалисты рассказывали мне, что понять, серьезен ли клиент, можно уже после двух вопросов к нему и это служит им ориентиром для построения дальнейшего сотрудничества с покупателем.

Никогда не следуйте совету брокера, если он проявляет излишнюю настойчивость. Такое поведение должно вас насторожить или даже заставить отказаться от его услуг. Я знаю некоторых брокеров, которые искренни, сдержанны, обходительны и по-настоящему заинтересованы в вашем благополучии. Например, Сьюзен Джеймс, возглавляющая офис продаж в Trump International Hotel and Tower, — одна из самых очаровательных женщин, каких я знаю, причем она никогда не пускает свое очарование в ход, чтобы завоевать ваше признание. Сьюзен сохраняет дружбу с бывшими клиентами в течение многих лет после того, как они счастливо обустроились на новом месте. Она честна с вами постоянно — до, во время и после заключения сделки. Это признак великого брокера.

Найдите такого превосходного специалиста, и ваши шансы удачно приобрести или продать недвижимость возрастут до ста процентов. А сумма, которую вы заплатите такому посреднику, будет одной из самых выгодных ваших инвестиций.

КАК НАЙТИ ЮРИСТА

При совершении сделок с недвижимостью во многих случаях невозможно обойтись без адвоката. Поэтому, если у вас хорошее финансовое положение, наймите юриста, даже когда ситуация на первый взгляд представляется вам совсем простой. Лично я никогда не подписываю договор, не посоветовавшись с юристами, а ведь мой рабочий день полностью посвящен заключению сделок и подписанию контрактов. Сделки с недвижимостью могут сопровождаться сложными правовыми коллизиями; некоторые из них восходят еще к феодальному праву. Если вы не можете позволить себе оплачивать услуги юриста по установленному тарифу и при этом ситуация, на ваш взгляд, достаточно проста, многие адвокаты будут готовы обсудить вопрос выплаты гонорара на договорной основе. Но если ситуация в процессе сделки усложнится и юрист попросит увеличить вознаграждение, вам не следует высказывать недовольство. Напротив, это означает, что вам повезло, поскольку вы, вероятнее всего, избежали крупных проблем, которые невозможно было предвидеть заранее.

Как же найти хорошего адвоката, если вы не знаете, кому можно, а кому нельзя доверять? Позвоните в любую адвокатскую коллегию — практически в каждой имеется справочная служба. Но никогда не просите своего ипотечного брокера порекомендовать вам юриста. Несмотря на то что каждый брокер знаком со многими юристами, работа с кем-либо из них чревата конфликтом интересов между ними: юрист может посоветовать клиенту отказаться от сделки и тогда брокер лишится своих комиссионных. Поэтому лучше воспользоваться услугами юриста, специализирующегося на операциях с тем типом недвижимости, о котором идет речь, и притом рекомендованного вам незаинтересованными лицами. Обратитесь за советом к кому-нибудь из ваших хороших знакомых, которым вы доверяете.

КАК ДОБИТЬСЯ ЛУЧШИХ УСЛОВИЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

Даже миллиардерам часто приходится обращаться к кредиторам; за годы работы я много узнал о том, что такое ипотека — получение кредита под залог недвижимости. Прежде всего, следует хорошо обдумать, на что будут потрачены эти деньги. Понимаю, что эти слова банальны, но вы тоже удивились бы, если бы узнали, сколько людей старается получить ипотечный кредит на цели, о которых они имеют весьма смутное представление.

О том, как получить ипотечный кредит на наилучших условиях, написано множество книг. В них содержится большое количество полезных советов, но большинство этих рекомендаций бесполезны на практике. В любой общественной библиотеке найдется не менее дюжины книг, посвященных ипотеке. Все, что в них написано, возможно, и верно, но там нет главного, а именно: что думают о займах, недвижимом имуществе и о вас те, кто предоставляет вам деньги для покупки недвижимости. Речь идет о служащих банков и страховых компаний. Эти кредитные учреждения, как правило, зарабатывают на недальновидных клиентах огромные деньги, поэтому, прежде чем впервые обратиться к ним, посвятите время изучению этой области.

Как и в случае с приобретением недвижимости, получение ипотечного кредита требует предварительного обдумывания. Обратитесь к знакомым, попытайтесь выяснить как можно больше и всегда, всегда торгуйтесь. Ипотечный рынок предоставляет для этого бесчисленные возможности, и ваша задача заключается в том, чтобы найти такой вариант, который был бы более всего выгоден для вас — для ваших банковского счета, зарплаты, планов на будущее. Ипотека — это такой же товар, как дом или

автомобиль, поэтому еще до того, как вы решили совершить покупку, вам необходимо как можно больше узнать о нем. Изо всех сил боритесь за выгодные для вас условия, проявляйте жесткость, не стесняйтесь дать твердый отказ, хлопнуть дверью.

Сотрудники кредитного учреждения могут быть настойчивыми, предлагая вам разные проценты и условия сделок по ипотеке. Но запомните: никогда не следует принимать первое предложение, всегда требуйте более выгодных условий. Ведите переговоры, торгуйтесь, иначе вы рискуете «быть съеденными живьем». Даже если кредитор А предложил вам выгодные условия, отправляйтесь к кредитору Б, узнайте, не предложит ли он чего-нибудь получше. В конце концов, каждый кредитор пытается продать один товар — деньги, так не все ли равно, у кого их покупать?! Ипотечный кредит предполагает возможность торговаться о его условиях, и отказываться от этого — все равно что бросать деньги на ветер.

Если вы берете ипотечный кредит на покупку дома для своей семьи или многоквартирного здания, вам нужно хорошо представлять себе все финансовые последствия такого шага. Это, естественно, хорошо знает ипотечный банк, к которому вы обращаетесь. Поэтому я дам вам для начала несколько полезных рекомендаций.

1. Проконсультируйтесь у бухгалтера. Юрист и брокер также могут помочь вам профессиональными советами в этой области.

2. Узнайте в подробностях налоговую историю данного объекта недвижимости, изучите любые прогнозы в отношении возможного повышения налогов. Потребность в новой школе, грядущая переоценка, разрушенная система канализации или неоплаченные обязательства — верные показатели будущего роста налогов на этот объект недвижимости. Если уж вы решили взять на себя все трудности, связанные с ипотечным кредитом, то огромные налоги на приобретаемую недвижимость — это последнее, что вам нужно.

3. Попытайтесь выявить скрытые издержки. Таковые всегда найдутся, и, если вы не будете осмотрительны, они впоследствии могут пустить вас по миру. По этой причине обязателен тщательный, всеобъемлющий анализ издержек. Например, может оказаться, что купленное вами здание невозможно застраховать по нормальной рыночной ставке. Также следует выяснить, как в течение года варьируются затраты на оплату тепло-, водо- и энергоснабжения, санитарно-гигиеническую обработку здания. Попытайтесь просчитать все возможные варианты развития событий, которые могли бы поставить вас на грань финансового кризиса.

Ваш ипотечный банк также призван помочь вам. Если объект недвижимости, выбранный вами для покупки, вызывает сомнения у сотрудника банка, вам он тоже должен «разонравиться». Специалисты банка, как правило, опытнее вас и сталкивались с множеством объектов недвижимости, которые превратились в настоящий кошмар для тех, кто получал для их приобретения ипотечные кредиты.

Следует также помнить о том, что ипотечные банки имеют обыкновение продавать ипотеки другим банкам, корпорациям или Федеральной национальной ипотечной ассоциации. Поэтому вы, вероятно, будете получать извещения с указанием той организации, на имя которой вам следует направить очередной чек, и в течение нескольких лет названия этих организаций могут меняться.

Как правило, вы несете личную ответственность за ипотечный кредит на приобретение семейного жилья, и вполне вероятно, что вам придется давать гарантию при приобретении любого другого объекта недвижимости. Поручительство может потребоваться, когда рынок нестабилен, вследствие природных катаклизмов и наступления любых страховых случаев.

Следует также подробно обсудить с юристом вопрос страхования своих прав на выбранный для ипотеки объект недвижимости, чтобы защитить себя от такого вида мошенничества, как подлог, и от прочих имущественных преступлений, которые ранее могли иметь место в отношении данной недвижимости. Не позволяйте застать вас врасплох.

Недвижимость предоставляет огромные возможности, которые можно реализовать через механизмы ипотечного кредита, путем использования кредита для различных финансовых сделок и даже, вероятно, управляя абсентеистской* собственностью. Однако не стоит всерьез верить в легкость осуществления этих возможностей. Как и любое серьезное дело, операции на рынке недвижимости требуют постоянного внимания, осмотрительности, упорного труда и в некоторой степени удачливости. В сущности, это не так уж и сложно.

Вы наверняка видели по телевизору множество рекламных роликов, в которых герои гордо заявляют, что удачная покупка, продажа или аренда недвижимости позволили им уйти на покой и поселиться где-нибудь на Гавайских островах. Знайте: те, кто продает этот рекламный мусор, зарабатывают на нем гораздо больше, чем могли бы получить от продажи недвижимости или ипотечных операций с ней. Эти отлакированные рекламные байки никогда не расскажут вам о клубке проблем, связанных с покупкой недвижимости и ее владением.

---

* Абсентеистская — отсутствующая, неосязаемая собственность. — *Прим. пер.*

КАК НАЙТИ ИПОТЕЧНОГО БРОКЕРА

Лучший способ быстро получить ипотечный кредит — заплатить специалисту за эту операцию. Изучение ипотечного рынка и сопоставление условий кредитования разных банков занимает много времени, поэтому в целях его экономии можно обратиться за помощью к профессионалу. Найдите ипотечного брокера, но только хорошего специалиста. Такие люди живут в мире ипотеки, а это означает, что им известно, кто может предложить самый выгодный процент, лучшие условия и, вообще, где выгоднее всего ее использовать.

Привлечение ипотечного брокера означает в долгосрочном плане экономию ваших средств, поскольку он сможет распознать все скрытые затраты и избавить вас от различных проблем. Более того, ипотечные банки всегда стремятся поддерживать свою репутацию в глазах тех, на ком держится их бизнес. Кроме того, имеется множество технических моментов, например таких, как срок ипотеки, необходимость гарантий, санкции в случае невыполнения обязательств по ипотечному кредиту, о чем ипотечный брокер и ваш юрист своевременно поставят вас в известность.

Попросите брокера по недвижимости рекомендовать вам ипотечного брокера или прислушайтесь к советам знакомых, друзей, коллег, соседей, недавно воспользовавшихся кредитом. Ипотечный брокер, как и юрист и брокер по недвижимости, должен быть человеком, с которым вам будет комфортно работать. Вы должны быть уверены, что он не поступится вашими личными интересами в угоду собственным финансовым выгодам.

КАК ДОГОВОРИТЬСЯ О ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКЕ И РАЗМЕРЕ АВАНСОВОГО ПЛАТЕЖА

Ставка процента по ссуде — не такая уж сложная вещь, как кажется на первый взгляд, но прежде чем заняться операциями с недвижимостью, следует побольше узнать о том, что это такое. Я всегда представляю себе ссудный процент просто как «плату за пользование деньгами». Это все равно что ежегодный членский взнос или регулярно оплачиваемый счет за коммунальные услуги. Это та сумма, которую вы ежегодно платите за право пользоваться ипотечным кредитом. Это как принадлежность к эксклюзивному гольф-клубу, в котором вы являетесь одним из немногих владельцев ключа от помещения клуба.

Кредитные организации могут предложить вам регулируемую процентную ставку, в результате чего размер выплат по ипотечному кредиту будет меняться в зависимости от состояния экономики. Если вы не ждете ничего хорошего от перемен и желаете минимизировать свои риски, я бы порекомендовал вам фиксированный процент. За последние двадцать с небольшим лет ставки процента постоянно понижались, и есть вполне реальные основания полагать, что в краткосрочной перспективе они начнут расти. Некоторые должники по ипотечному кредиту с регулируемой ставкой процента будут вынуждены отказаться от прав на недвижимость, если платежи по процентам станут слишком высокими. Если подобная перспектива пугает вас (а она, несомненно, должна внушать опасения), зафиксируйте в ипотечном договоре тот размер ссудного процента, который сможете погашать в течение всего периода действия ипотеки.

Остерегайтесь слишком заманчивого размера ссудного процента. По правде говоря, процентная ставка хотя и существенный, но не самый

главный критерий при выборе кредитного учреждения. Сегодня для того, чтобы найти выгодную ставку, можно воспользоваться различными источниками информации. Интернет просто изобилует такими сведениями (хотя и здесь следует проявлять осторожность и не забывать о том, что некоторая информация в глобальной сети может быть недостоверной). Кроме того, в газетах также публикуются данные о предлагаемых ссудных процентах.

Если вы договорились о ставке процента ниже рыночного уровня, ждите серьезных трудностей впоследствии. Компания, предоставившая вам ипотечный кредит, может уйти с рынка недвижимости к моменту закрытия сделки, а возможно, она намеревается взять с вас в результате этого соглашения возмутительно большую сумму. Известно, что за любую операцию с ипотекой кредитор взимает соответствующую плату, поэтому с финансовой точки зрения предусмотрительным будет заранее удостовериться в том, что вас не хотят надуть. Запомните полезное правило: чем ниже ссудный процент, тем выше возможная плата при закрытии сделки. Всегда читайте в контракте текст, напечатанный мелким шрифтом. Старайтесь договориться о низкой процентной ставке, но не забывайте, что низкий процент может в конечном итоге обойтись вам гораздо дороже.

Что касается аванса, то его размер должен в основном определяться состоянием вашего бюджета. Чем меньше аванс, тем выше платежи по ипотеке, и наоборот. В зависимости от того, где вы живете, размер аванса может колебаться в пределах 20% от общей суммы займа. В Нью-Йорке с его жесточайшей конкуренцией в сфере недвижимости этот процент, естественно, будет гораздо выше. Если вы искусны в ведении переговоров и хотели бы оставить как можно больше свободных средств, постарайтесь договориться о более низком авансовом платеже.

КАК И КОГДА ПРОИЗВОДИТЬ РЕКОНСТРУКЦИЮ

Намереваясь заложить принадлежащее вам недвижимое имущество, убедитесь, что здание находится в хорошем состоянии. Если речь идет о многоквартирном доме, необходимо уделить внимание буквально каждой детали, включая состояние крыши, лестниц, лифтов, подвалов, котельной и многое другое. Нужно ли говорить, что, если строение требует ремонта, опытный сотрудник ипотечного банка не станет давать под его залог кредит. Точно так же банк не предоставит заем под объект недвижимости, если не будет уверен в том, что вы обеспечите надлежащее содержание и сохранность переданного ему в качестве обеспечения имущества. Да и зачем ему рисковать?

Если вы приняли решение о залоге собственного недвижимого имущества, не следует ограничиваться только косметическими отделочными работами. Сделайте капитальный ремонт, а затем продавайте или закладывайте вашу недвижимость, но уже за бóльшую стоимость. Приведите в порядок кухню, заново оборудуйте ванную комнату, сделайте свежую покраску. Мой отец говорил, что любое здание, которое предполагается продать, должно сверкать как новенькая монета. Он все время повторял эти слова, и это один из лучших советов, которые мне дал мой отец. В конце концов, ведро краски ценой не более 15 долл. может увеличить стоимость вашего дома на целую тысячу долларов, тогда как та же тысяча, вложенная в ландшафтное обустройство прилегающей к нему территории, повысит ее на 10 тыс. долл. А если уж вложить эти 10 тыс. долл. в реконструкцию, стоимость дома возрастет уже на 100 тыс. долл. Думаю, идея понятна?

Помимо обновления капитального строения перед продажей есть и другие варианты — произвести ремонт сразу после приобретения недви-

жимости или, живя в другом месте, постепенно обустраивать здание, делая его более пригодным для проживания или работы. Реконструкция здания может потребовать много денег и времени, поэтому, прежде чем вплотную заняться ремонтом, важно заранее решить, стоит ли вообще затевать его. Обновление здания может быть успешным только в том случае, если вы готовы вложить в него душу и содержимое своего бумажника. Если же вы внутренне не готовы к этому, любой ремонт обернется бесконечной чередой труднопреодолимых препятствий. Ведь известно, что переделать здание порой бывает гораздо сложнее, чем выстроить его заново.

Я не раз убеждался, что искусство реконструкции заключается в умении так подобрать материалы, чтобы сохранить в неприкосновенности оригинальное оформление здания, что очень и очень сложно. Иногда для этого приходится осуществлять большой объем поисково-исследовательских мероприятий. В моем поместье Мар-а-Лаго есть работник, который изо дня в день занимался только тем, что подбирал по узору испанские изразцы для облицовки дома. Всего их насчитывается около 36 тыс., большинство из которых датируются XV в. Я понимаю, что это может показаться нелепым, но одни только изразцовые плитки требуют скрупулезного внимания, и будьте уверены — оно им уделяется. Нельзя проявлять небрежность к деталям в деле, в которое вложены огромные средства; ваша инвестиция может обернуться потерей денег. Поэтому, начиная серьезный проект по реконструкции недвижимости, будьте готовы уделять такое же пристальное и неустанное внимание этому процессу.

Мар-а-Лаго можно считать классическим примером подобной реконструкции. Помимо того что Мар-а-Лаго имеет историческую ценность и является образцом архитектурного изящества, даже совершенством, это еще и объект поистине беспрецедентных инвестиций, который стал намного более ценным, вобрав в себя самоотверженный труд моих работников. Теперь Мар-а-Лаго — это не просто объект недвижимости или инвестиций, это истинное произведение искусства, которое требует беспрестанной кропотливой работы, вызывающей также огромный духовный подъем. Я всегда добиваюсь, чтобы там все делалось на высшем уровне, потому что Мар-а-Лаго по мастерству и красоте оформления ничуть не уступает какому-нибудь венецианскому палаццо, а следовательно, заслуживает только самого лучшего.

Производя реконструкцию здания, вы должны доводить проработку деталей чуть ли не до абсурда, а иначе провалите все начинание. Я, например, едва ли не восемь месяцев посвятил выбору стульев для бального зала в Мар-а-Лаго. Площадь зала — примерно 1,6 тыс. кв. м, поэтому дизайн стульев играет существенную роль в его интерьере. Я просмотрел несколько сотен моделей. Стулья должны были точно вписаться в общий стиль офор-

мления, чтобы весь эффект от этого огромного зала не уменьшился или вообще не потерялся. Позолота на стульях должна сочетаться с позолотой элементов, украшающих весь зал, а кроме того, они должны быть красивыми по форме и удобными. Призываю вас уделять такое же пристальное внимание деталям, независимо от масштабов вашего проекта.

Существует еще один момент. Он очевиден, но я все же отмечу его: никогда не производите сколько-нибудь существенного ремонта недвижимости, которую вы арендуете, и не начинайте переговоров о реконструкции здания до тех пор, пока не погасите весь ипотечный кредит. Это может негативно отразиться на вашем финансовом положении и обернуться потерей времени.

Телешоу The Apprentice…
Трамп: «Это реалити-шоу было передано Таиланду, где за него берут намного меньше... Вы уволены!»

КАК ОБУСТРОИТЬ ПРИЛЕГАЮЩУЮ ТЕРРИТОРИЮ

Предположим, что вы уже подобрали здание под собственное жилье или офис. Теперь обратитесь к услугам заслуживающей доверия компании по ландшафтному дизайну, чтобы она помогла вам обустроить территорию вокруг приобретенного строения. Это повысит ценность вашей недвижимости. Знаете ли вы, что Trump Tower — одно из наиболее часто посещаемых приезжими зданий Нью-Йорка? А то, что среди прочего их привлекает красота деревьев, живописным кольцом обрамляющих нижнюю часть фасада? Если вы собираетесь посетить Нью-Йорк в первый раз, Trump Tower должна стать первой достопримечательностью, которую вы обязаны осмотреть. От вида этой башни захватывает дух.

Удивительно, как деревья, кустарники, декоративные скалы и цветы могут превратить унылое здание в настоящее произведение архитектурного искусства. Декоративное оформление территории может повысить ценность здания настолько, что затраты на материалы и оплату рабочей силы окупятся сторицей. Если вы не можете позволить себе ландшафтного дизайнера, займитесь этим делом сами. Я всегда шучу, что ландшафтный дизайн, выполненный своими силами, — это двойной выигрыш: и дешево, и полезно для здоровья.

Если же вы не любите физический труд, так же как и я, наймите того, кто способен сделать для вас эту работу. Сложность заключается лишь в том, чтобы найти человека, вкусы которого соответствовали бы вашим и который смог бы уложиться в смету и намеченные вами сроки. Не забывайте, что самое дешевое не означает самое лучшее. Здесь, как и с подрядчиками, необходимо сразу добиваться качественной работы. Плохо

выполненную работу придется переделывать или, что еще хуже, исправлять самому, а это может обернуться для вас истинным бедствием. Выбирая ландшафтного дизайнера, постарайтесь найти компанию с хорошей репутацией — обратитесь за советом к соседям или другим владельцам недвижимости.

Также побывайте на участках, которые оформил выбранный вами ландшафтный дизайнер. Если вы увидите, что работа выполнена некачественно, ищите другого специалиста. Можно обратить внимание на инструменты и оборудование, которые использует кандидат. Если они кажутся слишком старыми или неисправными, велика вероятность, что и работа будет соответствующего качества.

И наконец, убедитесь в том, что созданный декоративный ландшафт можно будет сохранить на долгие годы при минимальном уходе. Вряд ли кто-то захочет каждый год заново высаживать растения. Квалифицированный ландшафтный дизайнер может великолепно выполнить свою работу, но если через какие-нибудь шесть месяцев пейзаж за окном будет иметь неухоженный вид, значит, вы зря потратили деньги.

Конечно, средства и ваш авторитет сильно способствуют успеху данного мероприятия. Мне нравится покупать саженцы красивых деревьев для озеленения полей для гольфа. Иногда я приобретаю их в питомниках, а порой нахожу на заднем дворе какого-нибудь частного дома. Иногда, проезжая по загородному шоссе, я замечаю на участке отличное дерево и прошу шофера остановиться. Я выхожу из машины и стучусь в дверь дома. На стук откликается, как правило, женский голос: «Кто там?» Я отвечаю: «Здравствуйте, леди, мне очень понравилось одно дерево в вашем саду, я хотел бы его купить». Она открывает дверь и узнает меня: «Боже мой, да это же Дональд Трамп! Глазам своим не верю!» И тогда я рассказываю этой доброй женщине, что строю неподалеку гольф-клуб, такой же, как и тот, что я соорудил в Лос-Анджелесе прямо на берегу Тихого океана… Обычно мне удается приобрести приглянувшееся мне дерево. Таким нехитрым способом я купил множество прекрасных растений, их можно встретить на созданных мною полях для гольфа по всей стране. Как известно, счастье за деньги не купишь, но, черт возьми, на них можно накупить великолепных деревьев.

КАК ОФОРМИТЬ ИНТЕРЬЕР

К дизайнерам интерьеров я отношусь так же, как к брокерам по недвижимости. Я считаю, что они заслуживают каждого уплаченного им доллара. Если у вас есть вкус, наймите профессионала, который поможет вам отточить его и создаст отличные интерьеры вашего офиса или дома.

Если вам понравилось внутреннее оформление какого-нибудь дома, ресторана или офиса, обязательно поинтересуйтесь именем архитектора. Хорошего декоратора, равно как подрядчика или брокера, нужно искать по отзывам знакомых и друзей; можно выбрать специалиста, который обладает сходными с вашим вкусом и эмоциональным настроем. Убедитесь, что декоратор, которого вы пригласили, готов учитывать ваши интересы, а не только руководствоваться собственными соображениями. Его работа в том и заключается, чтобы понять ваши вкусы и предпочтения, будь то на уровне интуиции или с помощью вопросов, и найти лучший способ выразить их в убранстве помещений.

Многие люди ошибочно считают, что пользование услугами дизайнеров интерьеров свидетельствует о расточительности, но, поверьте мне, они сэкономят ваши время и деньги. Не следует думать, что декорирование интерьеров сводится к тому, чтобы прийти в магазин мебели и указать пальцем на пару кресел и журнальный столик. Хороший дизайнер обладает талантом гармоничной организации внутреннего пространства помещения, выбора подходящей цветовой гаммы и материалов и, что немаловажно, дипломатическими способностями. Лучшим представителям этой профессии присуще столь редко встречающееся сочетание артистизма и деловой хватки.

Даже для такого простого дела, как выбор ковра, может потребоваться многодневное перелистывание каталогов с образцами. Трудно представить себе более нудное занятие. А хороший декоратор избавит вас от этих мук, он сам обойдет все склады, антикварные магазины, мебельные выставочные залы и придет к вам с уже готовым планом оформления вашего помещения, представив образцы материалов, красок, а также общие наброски и основную идею оформления. Доверив свой дом лучшему из дизайнеров интерьеров, вы будете просто сидеть в своем кабинете и говорить: «Отлично. Мне это никогда не пришло бы в голову».

Многие декораторы работают за комиссионное вознаграждение (составляющее от 10 до 15%, а иногда даже до 20–25%). Но все же вместо того, чтобы ворчать по поводу процентов, посмотрите на светлую сторону сотрудничества с представителем этой профессии. Он сэкономит не только ваше время, но и деньги (во-первых, потому, что избавляет вас от многих ошибок, исправление которых может обойтись очень дорого, а во-вторых, дилеры и магазины-склады часто предоставляют декораторам неплохие скидки, недоступные простым покупателям). Простой арифметический расчет показывает, что гораздо выгоднее уплатить комиссионные за приобретение софы, на которую декоратору предоставлена профессиональная скидка размером в 50%, чем покупать ее за полную стоимость. Например, декоратор нашел для вас софу ценой 2000 долл., однако продавец предоставляет ему скидку для профессионалов. Таким образом, цена снижается до 1000 долл. Если декоратор оказывает услуги за 20% комиссионных, софа в общей сложности обойдется вам в 1200 долл. Даже тупица поймет, что такая сделка гораздо выгоднее покупки софы по ее магазинной цене. Если же владелец недвижимости является эстетом, экономия будет еще больше. И все же, ведя переговоры с декоратором, попытайтесь договориться о более скромном размере комиссионных.

Пользуясь услугами дизайнера, всегда следите за тем, чтобы он показывал вам все счета. Независимо от положительной оценки его порядочности, вы должны проверять и перепроверять все оплачиваемые вами счета. Вполне уместно попросить специалиста отчитаться по некоторым расходам, но при этом не проявляйте мелочность, потому что высококачественные материалы обычно стоят больших денег. Если интерьер выполнен на высоком уровне, он долгие годы будет радовать вас. Экономия же на деталях отделки может испортить весь замысел, и тогда придется что-то подправлять или вообще переоформлять помещение, что, разумеется, тоже потребует денег.

Однажды я воспользовался услугами дизайнера интерьеров, чьи предыдущие работы впечатлили меня. Тогда я был очень загружен делами и не мог наблюдать за ходом его работ. Я просто исходил из того, что

оформление интерьера будет выполнено на том же уровне, что и другие работы из его портфолио. Результат получился отвратительным, с чем я какое-то время пытался смириться. Но через месяц, поняв, что больше не могу этого выдержать, я приказал все демонтировать. Мне пришлось приглашать нового специалиста и заново заказывать ему дизайн. Это обошлось мне чуть ли не в целое состояние, но зато я получил урок на всю жизнь. Я хороший ученик, поэтому не нуждаюсь в повторном уроке. Таким образом, резюме будет следующим: во-первых, нужно правильно выбрать специалиста, а во-вторых — постоянно наблюдать за тем, как и что он делает.

КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ С ПОДРЯДЧИКАМИ

Если вам кажется, что работа с брокерами по недвижимости и дизайнерами будет нервировать вас, проведите со мной один день и понаблюдайте, как я работаю с подрядчиками. Представители этих профессий обычно ведут себя как лошадь на скаковой дорожке — сначала вам кажется, что она еле перебирает ногами, чем выводит вас из себя, а затем вдруг несется вскачь, первой приходит к финишу, несказанно удивляя окружающих. И середины здесь практически не существует. Подрядчиками действительно довольно трудно управлять, но если вы морально подготовлены к тому, что вам предстоит, ваша совместная работа будет намного успешнее и приятнее. Не следует забывать, что каждый из них только и думает, как бы половчее надуть вас. И если вы уличите их в обмане, они, ничуть не смутившись, быстро согласятся и все поправят. Словом, это довольно странная «компания». Говоря об этом так открыто, я не хочу кого-нибудь обидеть — им все это известно не хуже, чем мне.

Одни могут сотворить настоящее чудо. Другие никогда не будут стараться, работая на вас, и вы лишь спустя время узнаете об этом. По этой причине самое правильное — пригласить подрядчика, с которым вы уже работали или который имеет хороший послужной список. Если вы новичок в этом деле, попросите друзей, знакомых, соседей или коллег порекомендовать вам кого-нибудь из специалистов, чьими услугами они воспользовались. Будьте готовы к тому, что девять из десяти опрошенных напугают вас жуткими историями о подрядчиках; у того, кто не станет этого делать, обязательно спросите имя и телефон подрядчика.

Требуйте рекомендации заказчиков, с которыми подрядчик работал ранее. Попросите, чтобы он назвал вам десять частных лиц или организаций,

для которых выполнял работы в прошлом году. Заказы, которые подрядчик выполнил четыре-пять лет назад, не могут служить надежным показателем его квалификации: рекомендации должны быть свежими. И еще раз повторю: просите назвать именно десять имен, а не два. Не так уж трудно угодить двум клиентам, но лишь отличный подрядчик сможет удовлетворить требованиям целых десяти заказчиков.

Предположим, вам удалось нанять хорошего подрядчика и договориться с ним о цене. Тогда мой следующий совет — в отношениях с ним проявляйте твердость, с самого начала не давайте ему спуску. Иначе ваши такт и дипломатичность он воспримет как признаки слабости и решит, что с вами можно не церемониться. Необходимо сразу проинформировать подрядчика о том, чего вы от него ожидаете. Четко укажите на необходимость соблюдать установленные вами сроки, дайте понять, что ваш бюджет не резиновый. Если вы будете постоянно наблюдать за его работой и при этом производить впечатление уверенного человека, хорошо знакомого с проблемами строительства, у вас будет больше шансов внушить подрядчику уважение и получить хорошо выполненную работу.

Я был знаком с подрядчиками, у которых не менее двух месяцев уходило только на переоборудование одной-единственной душевой комнаты, потому что за это время у них возникало столько «непредвиденных ситуаций», что, казалось, им, бедным, не остается времени доделать хоть что-нибудь из того, за что они взялись. Некоторые наивные люди искренне верят всем этим байкам и даже угощают бедолаг домашним печеньем, шоколадными пирожными с орехами и лазаньей. Эти страдальцы умудрялись прибавить по десять фунтов веса, прежде чем обманутые заказчики наконец понимали, что творится! И только тогда лентяи проявляли проворство и переоборудовали несчастный душ всего за пару дней. Вообще, в этом бизнесе творятся странные, а подчас даже криминальные вещи.

КАК ДОБИТЬСЯ РОСТА ЦЕНЫ НА ВАШЕ НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

Бережное и любовное отношение к своей недвижимости позволит вам со временем повысить ее стоимость. Когда, наведываясь в одно из построенных мною зданий, я замечаю неполадки, на большинство которых можно обратить внимание, только пристально вглядываясь, я всегда требую, чтобы их тут же устранили. Иногда это несущественные недочеты, например облупившаяся краска, небольшое пятно на обивке мебели или перегоревшая лампочка, но, если не содержать здание в идеальном порядке, оно очень быстро обветшает. Мелкие проблемы имеют обыкновение быстро множиться.

Только вы и ваши соседи по дому или коллеги по работе можете сделать так, чтобы здание находилось в наилучшем состоянии. Эта забота — гимн творческому отношению, энергии, экономической расчетливости и таланту. Прекрасное здание становится символом своей эпохи и отражением взгляда на мир построивших его людей. В таком здании, как в капле воды, отражается состояние экономики и дух времени, в которое оно было возведено. Построенные с вдохновением и по высокому стандарту здания могут представлять собой огромный вклад в общественное благополучие, они останутся, когда нас уже не станет, и со временем будут все больше расти в цене.

Таким образом, вложение ваших сил и средств в собственную недвижимость, обеспечивающее рост ее стоимости, — не только важный шаг на пути к «званию миллиардера», это также ваш гражданский долг. Сам я убежденный филантроп, вносящий свою лепту в благотворительность. Но иногда я думаю, что наибольший вклад в общественное благо я обеспечиваю тем, что строю для людей великолепные здания. Один ценный

объект недвижимости оказывает благотворное влияние на весь район. Например, каждое здание, носящее имя Trump, увеличивает экономическую и культурную ценность всего прилежащего к нему района.

Помимо уже рассмотренных способов увеличения ценности объекта недвижимости (к числу которых относятся обустройство ландшафта, оформление интерьеров, реконструкция) вам следует воздействовать на сознание владельцев соседних зданий, чтобы они имели те же цели, что и вы. Мой совет: организуйте ассоциацию жителей района или вступите в уже существующую. Такие ассоциации помогают контролировать криминальную и транспортную обстановку в районе, поддерживают порядок в местах общественного отдыха, следят за качеством таких коммунальных услуг, как вывоз мусора и утилизация отходов.

Не забывайте — вы выглядите настолько хорошо, насколько хороша окружающая вас среда. Вы можете надеть костюм от Brioni, но если вы обуты в стоптанные туфли, а на шее у вас отвратительный галстук, пиджак и брюки потеряют всякую ценность. Тот же принцип распространяется и на недвижимость. Мне часто приходилось видеть прекрасное здание, а рядом — дом, неприглядность которого бросается в глаза: стены с облупившейся краской, неухоженные газоны и вдобавок брошенный проржавевший автомобиль, доживающий свои дни прямо перед фасадом. Это оказывает плохую услугу домовладельцу. Поэтому старайтесь агитировать тех, кто живет по соседству, поддерживать имидж района — тем самым вы содействуете эффективности собственных инвестиций в недвижимость.

Кроме того, если вы видите, что вашей собственности угрожает серьезный ущерб, обращайтесь в письменном виде к своему конгрессмену и другим политикам, живущим в этом районе. Лишь несколько дней назад я написал письмо мэру Нью-Йорка Блумбергу, чтобы обратить его внимание на прискорбное состояние Пятой авеню на Манхэттене. Уличные торговцы разрушают имидж этой центральной улицы города. Объявляя себя ветеранами, они добиваются налоговых льгот на торговлю вразнос безделушками и грошовыми сувенирами, хотя на самом деле вряд ли участвовали в какой-нибудь войне. Разве в Париже на авеню Монтень вам доводилось когда-либо видеть уличных торговцев? Думаю, что нет.

Часть 2

ДЕНЬГИ

Большие деньги могут принести большие несчастья, но я бы, пожалуй, на них согласился — это лучше, чем просто несчастья при отсутствии денег.

Деньги нельзя вырастить на деревьях, но их можно заработать собственными талантом и умом, а также тяжелой работой. У меня в отличие от многих есть талант делать деньги. Но составляющими этого таланта, несомненно, являются энтузиазм и преданность работе, деловая этика, которую я неизменно соблюдаю. Поэтому, даже если у вас нет заложенных на генетическом уровне способностей к зарабатыванию денег, вы можете просто много работать. И если вы оборотисты и удачливы, то станете миллионером. А в будущем, возможно, даже и миллиардером.

Не буду отрицать тот факт, что одни люди успешнее, чем другие. Это непреложная жизненная истина. Но что мешает вам стать удачливым и счастливым?! Я вспоминаю один вечер в те времена, когда мои долги достигали миллиардов долларов и средства массовой информации, которые раньше писали обо мне как о блестящем бизнесмене, теперь выставляли меня чуть ли не полным дураком. Мне предстояло посетить званый обед, и больше всего на свете я не хотел туда идти. Я просто был не в состоянии куда-либо выходить. Но какая-то внутренняя сила все же заставила меня отправиться на это мероприятие.

Там я в конце концов разговорился с одним из банкиров. И этот неприятный сначала вечер стал одним из счастливейших в моей жизни. Тот предприниматель дал мне великолепный совет и открыл передо мной новые горизонты. Все, что произошло потом, уже вошло в историю. Таким образом, даже в самой плачевной ситуации, когда вы терпите финансовый крах, верьте, что удача повернется к вам лицом. Нужно только много работать в ожидании счастливых перемен, поэтому продолжайте читать эту книгу, и вы узнаете, как приблизить их наступление.

КАК СТАТЬ ХОРОШИМ ИНВЕСТОРОМ

Грамотное инвестирование средств требует финансового интеллекта. Миллиардеры, как правило, одарены необычайно высоким финансовым IQ (показатель умственного развития). Многих из них можно считать гениями в этой области. Но дело в том, что этот коэффициент не является постоянной величиной; его можно повышать каждый день. Мой финансовый IQ постоянно растет в процессе руководства многочисленными деловыми предприятиями и сотрудниками. Я стараюсь, чтобы первые приносили прибыль, а вторые — пользу, а не просто выполняли свои обязанности. Советую и вам так же относиться к тому, чем вы владеете.

Имея диплом Уортонской школы бизнеса и большой опыт работы в области инвестирования, я готов разъяснить некоторые наиболее важные моменты тем, кто не смог получить таких привилегий. Бизнес — это широкий спектр многих видов деятельности. Я отношусь к нему как художник к своей профессиональной технике. Сначала нужно освоить азы и лишь затем применять свои таланты в разных областях искусства, таких как живопись или скульптура. Будучи строителем, я совершенствую свою финансовую технику, планируя проведение все более сложных комплексных операций. С годами мои планы становятся шире и сложнее и вместе с тем прибыльнее.

Хороший инвестор — все равно что прилежный студент. Каждый день я трачу часы на чтение финансовой прессы (*The Wall Street Journal, Forbes, BusinessWeek, Fortune, The New York Times, Financial Times*). Я просматриваю также множество других изданий и знакомлюсь с книжными новинками — никогда не угадаешь, откуда удастся почерпнуть новую великую

идею. Поэтому следите за новостями в своей отрасли, а также не упускайте из виду достижения местного, национального и мирового уровня. Незнание текущей ситуации и последних новостей может привести к утрате доверия к вам и вашему банковскому счету.

Меня часто спрашивают, какие телепередачи я предпочитаю. Обычно я уделяю внимание только тем из них, которые способствуют повышению моего финансового IQ. Единственная слабость, которой я потакаю, — это спортивные телепередачи. Чтобы быть в курсе всех новостей и финансовых рекомендаций, я, конечно, смотрю телешоу *The Apprentice*, а кроме того, новости бизнеса на CNBC, ток-шоу известного ведущего Ларри Кинга и шоу *Today* Билла О'Рейлли, а также Fox Cable. Вообще, независимо от того, что вы смотрите и читаете, старайтесь каждый день узнавать что-нибудь новое. Очень важно подпитывать свой ум, находиться в постоянной готовности воспринимать новую информацию.

Если вы еще молоды, не нужно переживать из-за отсутствия опыта, который помогает найти отличную инвестиционную идею. Некоторые мои лучшие идеи осенили меня, когда мне был всего 21 год. Когда вы молоды, голос разума еще не сдерживает полет вашей мысли, в голову приходят свежие идеи, поскольку сознание еще не дремлет под слоем накопленного делового опыта. Гениальность состоит в умении продуцировать новые формы из уже существующих компонентов, и иногда молодые обладают такой способностью.

Если вы еще не окончили школу, обратите внимание на то, что я сейчас скажу: образование — это машина для производства денег. Если же школьные годы остались далеко позади, подумайте, а не стоит ли записаться на финансовые курсы? Конечно, нередко учебный материал там подается сухо, но я всегда развлекался тем, что пытался мысленно применить финансовые принципы к реальным или воображаемым проектам. Таким способом я мог приобретать жизненный опыт, еще «сидя за школьной партой».

КАК АНАЛИЗИРОВАТЬ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Хороший инвестор впитывает информацию как губка. Так должны действовать и вы. Читайте газеты, смотрите выпуски новостей, прислушивайтесь ко всему, что происходит в окружающем мире. За состоянием рынка нужно следить каждый день, причем не только за собственными вложениями, но и в глобальном масштабе. Это сложная задача; многие годы уходят на то, чтобы научиться анализировать информацию так, как это делают лучшие инвесторы. Несмотря на то что недавние события в сфере финансов выставляют нас, бизнесменов, в неблагоприятном свете, многие из нас — люди высокообразованные и трудолюбивые. Что бы ни утверждали средства массовой информации, в большинстве своем мы вовсе не хапуги.

Опытные инвесторы используют показатели состояния рынка для того, чтобы 1) оценить их поведение в прошлом и 2) сделать как можно более точный прогноз их изменения в будущем. Если колебание таких ведущих фондовых индексов, как Dow Jones, Nasdaq или S&P, постоянно негативно отражается на вашем инвестиционном портфеле, подумайте о возможности помещения своих средств в другие области или о передаче их в управление финансового менеджера. И наоборот, если вам удается предугадывать поведение финансовых индексов, вы можете предвидеть рыночные тенденции. Например, как повлияет на конъюнктуру рынка облигаций рост индекса Nasdaq? Как отразится на ценах на пиломатериалы или на процентной ставке по ипотечному кредиту снижение курса жилищных облигаций? Рынок — это монстр, все взаимосвязанные части которого тесно переплетены друг с другом, и вы должны знать, как изменения одного органа этого чудища отразятся на его общем самочувствии. А иначе берегитесь — этот гигант проглотит вас.

КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Если вы обладатель инвестиционного портфеля (даже если его стоимость оценивается не более чем в 10 тыс. долл.), вам целесообразно получить консультацию у финансовых экспертов. Рынок коварен, поэтому эксперты, хотя и не волшебники, могут намного выгоднее, чем вы, распорядиться вашими финансами. Они целыми днями только тем и занимаются, что отслеживают тенденции рынка, поэтому им можно доверять. Верьте им. Множество безумцев, рассчитывая быстро заработать миллионы, очертя голову бросились в только что возникший электронный бизнес и в освоение производства новых электронных продуктов. И где они сейчас? Большинство разорилось.

Я считаю себя очень разумным и осмотрительным инвестором, доказательством чему являются заработанные мною миллиарды долларов, но даже я не рискнул бы самостоятельно определять стратегию своего инвестиционного портфеля. Плата, которую берут за свои услуги финансовые эксперты, — ничто в сравнении с теми деньгами, которые для вас может заработать вызывающий доверие инвестор. Поверьте мне. Если вы удачно разместите свои деньги, они будут работать на вас.

В некоторых случаях чем выше вознаграждение вашего финансового менеджера, тем больше денег он для вас зарабатывает; не пытайтесь экономить на консультациях: от дешевых советов ваших денег не прибавится. Одни финансовые советники за свои услуги получают процент от прибыли, другие работают за почасовую плату или берут вознаграждение за каждую консультацию. Но в любом случае, кого бы вы ни решили пригласить на эту роль, убедитесь, что кандидат честен и изначально хорошо представляет себе, какого рода услуги вы хотите от него получить.

В поисках компетентного честного финансового советника я посоветовал бы вам обратиться к людям, которые живут в том же районе, что и вы, и предположительно имеют тот же уровень доходов. Это очень важный момент: поверьте, работать с финансовым менеджером, базовой клиентурой которого является социальная группа с принципиально иным уровнем доходов, — не лучший способ действий. Надежным источником, из которого можно получить списки действующих финансовых менеджеров, является Национальная ассоциация личных финансовых советников. Туда можно позвонить по бесплатному телефону 800-366-2732 или получить информацию на официальном сайте www.napfa.org. Если вы не довольны работой вашего консультанта, можно узнать, нет ли к нему претензий у других его клиентов, или самому подать жалобу в специальный финансовый орган — Совет по стандартам сообщества дипломированных специалистов по финансовому планированию (CFPBS) по телефону 888-237-6275 или через официальный сайт www.cfp.net.

Если вы уверены в собственных силах и хотите работать со своими средствами самостоятельно, постарайтесь свести к минимуму риски путем диверсификации инвестиционного портфеля. Не вкладывайте все средства в одно предприятие, объект недвижимости или акции одной компании: если они разорятся или упадут в цене, вы потеряете все. Все просто и ясно. Вероятно, я сам не настолько осмотрителен, чтобы разнообразить объекты вложения моих финансовых средств, — почти все они инвестированы в недвижимость. Но у меня есть целая команда специалистов, да и долгие годы работы в этой области помогают мне защищать свои средства от перепадов рыночной конъюнктуры.

Определение разумного баланса наличных средств, облигаций и акций в вашем инвестиционном портфеле не представит для вас особой сложности, если вы будете следовать формуле, рекомендованной Эриком Сакером, финансовым гуру моей организации. Примем объем вашего инвестиционного портфеля за 100%; вероятнее всего, вы пожелаете, чтобы одна его часть была в наличных средствах, а две другие, соответственно, в облигациях и акциях. Возьмите стоимость всех ваших активов за 100%. Ваш возраст — это процент ваших активов, которые должны содержаться в наличных средствах и облигациях. Разность между 100% и возрастом — это процент содержания акций в вашем инвестиционном портфеле. По мере увеличения вашего возраста будет меняться и соотношение финансовых инструментов в инвестиционном портфеле. Иными словами, в нем будут преобладать наличные средства и облигации, а количество акций, в наибольшей степени подверженных конъюнктурным колебаниям рын-

ка, — уменьшаться. И это разумно, потому что рынок акций чувствительнее к рыночным колебаниям и рискованнее, чем рынок облигаций.

Предположим, что вам 30 лет и у вас есть 100 тыс. долл. Следуя формуле Эрика, вам необходимо вычесть 30 из 100 и разделить ваши средства следующим образом: 70 тыс. долл. (или 70%) поместить в акции, а оставшиеся 30 тыс. долл. (30%) — в наличные средства и облигации. Каждый год, становясь старше, вы должны корректировать баланс инвестиционного портфеля, переводя средства в облигации и наличные, тем самым минимизируя свою финансовую уязвимость со стороны акций.

Разумеется, при решении вопроса размещения средств вам следует учитывать и другие факторы, например конъюнктуру рынка и процентные ставки. Так, при оживлении на фондовом рынке можно увеличить долю акций в вашем портфеле, а в условиях высоких процентных ставок я бы порекомендовал вам повысить долю облигаций и наличных средств. Соблюдая эти основные принципы, держатель портфеля, желающий инвестировать часть своих наличных средств, сможет сделать это разумно и, надеюсь, с прибылью.

Вкладывая средства, необходимо помнить о личных финансовых потребностях. Если в ближайшей перспективе вам понадобится сделать авансовый платеж или оплатить обучение в колледже, не стоит пользоваться услугами брокера, который надолго «запрет» ваши средства. Более целесообразным в подобной ситуации будет приобретение депозитных сертификатов или иной механизм инвестирования, который позволит вам сохранить деньги и обеспечить им высокую ликвидность.

Самое худшее, что вы можете сделать со своими деньгами, — это оставить их лежать мертвым грузом на вашем депозитном счете. Это чистый убыток. Ваши деньги всегда должны работать. К ним следует относиться так же, как к своему персоналу, — вам же не захочется, чтобы люди, которым вы платите зарплату, сидели сложа руки, поэтому не оставляйте деньги без движения. Даже в самой неблагоприятной экономической ситуации непростительно складывать их в чулок.

КАК ПОКУПАТЬ АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ

Я глубоко убежден в том, что если у вас нет интуиции или отличного инвестиционного консультанта, то в качестве инвестора вы всегда находитесь в невыгодном положении. Поэтому я дам вам три совета.

1. Прежде чем приступать к инвестированию средств, изучите рынок. Невежественный инвестор — это негодный инвестор.
2. Если позволяют средства, наймите финансового консультанта, в то же время всегда тщательно изучайте ценные бумаги, которые вы покупаете. Никогда не соблазняйтесь покупкой «хитовых» акций, то есть самых популярных в данный момент на фондовом рынке. Вложенные подобным образом средства в конечном итоге обычно оказываются выброшенными на ветер.
3. Покупайте компанию, только если вы понимаете, чем она занимается. Проще всего поддаться стадному чувству и приобретать те же ценные бумаги, что и большинство. Но всегда вспоминайте, что произошло с акциями очень многих электронных доткомовских компаний, которые вы купили. Так что сосредоточьте свое внимание на той области, которую знаете лучше всего.

Покупка акций и облигаций — рискованная игра. Поэтому, если вы решили приобрести ценные бумаги на фондовой бирже, мой вам совет — будьте благоразумными. Это поле азартных игр; иногда вы выигрываете, а иногда вас преследуют неудачи. Не забывайте, что преимущество всегда останется на стороне биржи; лично я чувствовал бы себя в большей финансовой безопасности, играя в одном из принадлежащих мне казино,

чем на Уолл-стрит. В конце концов, если компания, акции которой вы купили, разорится, все акционеры вылетят в трубу. В моих казино вы будете чувствовать себя более комфортно и, вероятно, даже выиграете больше, чем на фондовой бирже.

Если вы не можете устоять перед соблазном купить акции, всегда вкладывайте деньги в ценные бумаги компаний той отрасли, о которой имеете представление. Я, например, хорошо разбираюсь в сфере недвижимости — во всех связанных с нею специфических терминах и в тех почти необъяснимых силах, которые воздействуют на этот рынок. Я ничего не понимаю в биотехнологиях, в компьютерах и пиломатериалах, поэтому никогда не потрачу свои средства на акции компаний, работающих в этих отраслях. Уж если вы попали в зависимость от этих азартных игр, то зачем выбирать игровое поле, если вы не понимаете правил, которые на нем действуют?

При покупке акций какой-либо компании необходимо убедиться, что ее возглавляют квалифицированные руководители. Есть много крупнейших компаний, производящих поистине уникальные продукты. Но если во главе одной из них встанет круглый невежда или полный неудачник, компания обречена на неудачу. Если фармацевтическая компания разрабатывает пилюли, продлевающие жизнь на сто лет, и все сходят с ума, пачками скупая ее акции, она все равно обанкротится, когда ее возглавит какой-нибудь неудачник. Подходите к выбору акций как к поиску хирурга, который должен сделать вам сложную операцию, — вы же не захотите, чтобы вас оперировал дилетант. Поэтому не позволяйте неспециалисту распоряжаться вашими финансовыми средствами.

Кроме того, всегда изучайте показатели деятельности компании, акции которой вы намерены купить. Она должна стремительно развиваться. Если ежегодный прирост прибыли незначителен или даже сокращается, срочно продавайте ее акции и облигации и ищите другой объект для инвестиций. Поскольку риски, связанные с этими ценными бумагами, очень высоки, вкладывать в них средства можно только в том случае, если потенциальная выгода от их покупки намного превышает возможные финансовые потери. И всегда помните, что доказательство правильности вашего выбора — в эффективности деятельности фирмы. Президенты компаний могут давать обещание за обещанием, сулить выгоды в будущем, но если они не добились успеха раньше, не ждите, что достигнут намеченных результатов теперь. Продавайте акции таких компаний и ищите новые объекты для вложения средств.

КАК ВЫЯВИТЬ МОШЕННИЧЕСТВО

А очень просто: если предложение выглядит слишком уж хорошим, чтобы быть правдой, значит, это мошенничество. Кругом полно жуликов, жаждущих заработать нечестным путем, поэтому, когда дело касается ваших собственных денег, защищайте их от любителей поживиться за чужой счет. Решив заключить сделку, особенно когда вы плохо знаете партнера или когда речь идет о новой для вас отрасли, обязательно изучите условия соглашения. Если вы будете проявлять осмотрительность, никому не удастся обмануть вас.

Финансовые шарлатаны, как правило, пытаются одурачить доверчивых инвесторов, привлекая их рекламой «нового предприятия» с заманчивыми обещаниями выгод, которые слишком велики, чтобы быть реальностью. Но инвестиция в такое предприятие плоха уже тем, что вы не понимаете, во что вкладываете средства.

Некоторые личности предлагают самые невероятные инвестиционные возможности. Пару дней назад до меня дошел слух, что некая фармацевтическая компания пытается разработать пилюлю верности, которая превратит вероломных мужчин и женщин в преданных своей половине. Иными словами, это нечто противоположное виагре. По слухам, ученые проводили опыты на лабораторных мышах: они давали самцам, которые по своей природе склонны к полигамии, специальную вытяжку из гормона, действие которого отбивало всякое желание блудить. Если бы люди стали принимать эти чудо-таблетки, то муж, возвращаясь за полночь к своей обманутой половине, всегда мог бы сказать: «Извини, дорогая, сегодня я забыл принять свою пилюлю».

Однако шутки в сторону, вернемся к серьезному разговору. Никогда не верьте тому, кто хочет получить ваши деньги для финансирования «нового предприятия». Лично для меня это словосочетание означает заем, который никогда не будет возвращен. Это важный совет, и я рекомендую следовать ему, даже если кто-то предлагает вам пилюли от разврата. На самом деле им нужны ваши денежки, только и всего, и они используют любой шанс, чтобы получить их. Если вы не наделены предпринимательским талантом, советую поискать более безопасные способы инвестирования своих средств.

КАК ЭКОНОМИТЬ КАЖДЫЙ ПЕННИ

Много лет назад, когда только появился журнал *Spy*, его редакция решила выявить с помощью теста самого прижимистого миллионера. Состоятельным людям США выборочно были разосланы чеки на сумму от 50 центов до 5 долларов. Я получил чек на 50 центов, и мы в Trump Organization положили их на счет. Пусть организаторы «аттракциона» называют это скупостью или как-нибудь иначе, я же считаю это заботой о конечном результате. Чем выше вы находитесь в списке миллиардеров, тем прижимистее становитесь. Для бизнеса важен каждый доллар и даже каждая монета в 10 центов. Вы назовете это мелочностью? На здоровье. А я — двумя руками за нее.

Экономия на каждом пенни — это противоположность расточительству. Я никогда не любил последнее, о чем бы ни шла речь: о времени, усилиях или деньгах. Подозреваю, что это чувство я унаследовал от родителей, которые ко всему относились очень бережливо, особенно к деньгам. Мне до сих пор жалко переплачивать за что-либо, и я всегда найду время для сравнения цен разных поставщиков, причем независимо от того, что намереваюсь купить — автомобиль или зубную щетку.

Я уже упоминал, что сам подписываю чеки, поэтому всегда знаю, куда уходят мои деньги. По этой же причине стараюсь прочитать все, что написано в моих счетах, — не желаю, чтобы с меня брали лишнее. И люди, и компьютеры могут ошибаться, будь то в ресторане, телефонной компании, продуктовом магазине или гостинице. Вы безмерно удивились бы, если бы осознали, как дорого вам могут обойтись эти намеренные или невольные человеческие ошибки. Конечно, не следует желание найти ошибку доводить до абсурда, но все же время от времени не ленитесь просматривать свои счета.

Следующий совет. При покупке любого товара или услуги не стесняйтесь торговаться, добиваясь для себя более выгодных условий сделки. Я всегда поступаю именно так, при этом являясь одним из самых богатых

людей в мире. Я торгуюсь даже в самых дорогих, престижных магазинах. Логика проста: чем больше вы платите за что-то, тем бо́льшую скидку с цены может сделать продавец. Терпеть не могу платить цену, которая указана на ценнике, и меня всегда коробит, когда я наблюдаю, как другие покорно выкладывают запрошенную продавцом сумму. Я поступаю иначе: вхожу в дорогой магазин и предлагаю 2 тыс. долл. за вещь, которая стоит 10 тыс. долл. Пусть другие считают, что я ставлю себя в неловкое положение (ведь все знают, что я — Дональд Трамп и что я весьма состоятелен). Но вы бы очень удивились, если бы знали, какие крупные скидки можно получить, просто попросив об этом. При этом всегда следует быть готовым к отказу, но после того, как вы поступите таким образом несколько раз, цену непременно снизят. А вообще я считаю гордость, которая мешает экономить собственные деньги, огромной глупостью.

Другой способ экономить каждый пенни — умение при необходимости избегать приобретения товаров с раскрученным брендом. Естественно, я покупаю фирменные вещи известных производителей, но только когда это гарантирует высокое качество товара. Хорошими примерами могут служить экипировка для гольфа, драгоценности, одежда — когда речь идет о таких вещах, известный бренд неизменно гарантирует превосходное качество. Но что касается других товаров, то аспирин все равно остается аспирином, независимо от того, кто его произвел, точно так же шампунь является шампунем, а кукурузные хлопья — кукурузными хлопьями. Так стоит ли переплачивать за красивую упаковку и оплачивать из своего кармана массированную рекламу известных производителей этих обычных товаров?

Я прекрасно понимаю, что такая мелкая экономия ассоциируется со скупостью, но попробуйте подсчитать выгоду от скидки в незначительные на первый взгляд 10 центов, когда речь идет о сделках на сто тысяч или на миллион, и вы легко поймете их значение. Приведу пример. Предположим, я должен ежегодно приобретать 100 тыс. электрических лампочек для поддержания в должном порядке принадлежащих мне зданий. Если мне удастся получить скидку на лампочку в 10 центов, это будет означать экономию в 10 тыс. долл. в год! Это те 10 тыс. долл., которые я смогу вложить в новое строительство, или выгодно инвестировать, или направить на благотворительность, то есть передать тем, кто нуждается в этих деньгах больше, чем я.

Уделяйте больше внимания мелким величинам в сфере ваших финансов — центам, процентам. Постепенно накапливаясь, эти мелочи оказывают огромное влияние на ваш бюджет. Мои родители с раннего детства привили мне бережливость, я считаю, что это самое важное качество для того, кто занимается управлением финансами. Если хотите, можете считать это прижимистостью, мелочной экономией, я же называю это качество не иначе, как финансовой сметкой.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ДОПУСТИМЫЙ РАЗМЕР РИСКА ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ

Решение этой задачи сводится к ответу на простой вопрос: сколько денег вы можете позволить себе потерять? Это максимальный размер риска, на который вы способны пойти. Если вы не в состоянии позволить себе потерять хоть сколько-нибудь, ищите безопасный способ размещения своих средств. Это здравый смысл, здесь не требуется быть дипломированным специалистом по финансам.

Никогда не следует «влюбляться» в свои инвестиции. Если это произошло, знайте, что вы в большой беде. Я, даже если считаю одно из своих жилых зданий или курортных отелей самым лучшим в мире (а большинство из них действительно заслуживают этого), знаю, что при необходимости переключусь на что-нибудь более выгодное. Здесь все зависит только от ваших стойкости и разума.

Необходимо следить за итоговым результатом. Когда дело доходит до денег, мой финансовый директор Аллен Уэйссельберг становится одним из самых жестких представителей бизнеса. В начале 1990-х гг., когда у меня были серьезные финансовые трудности, я пригласил Аллена в свой кабинет и сообщил ему, что нас ожидают нелегкие времена. Банки собирались приостановить финансирование наших проектов. Аллен сказал: «Нет проблем», после чего вернулся в свой кабинет и приступил к повторным переговорам со всеми партнерами о пересмотре условий наших платежей с учетом сложившихся обстоятельств. Он сделал все необходимое для того, чтобы оградить наш бизнес от потерь и уменьшить давление финансовых проблем.

Сейчас Аллен снова ведет переговоры с банками, но уже о сделках стоимостью в сотни миллионов долларов, и продолжает оставаться столь

непреклонным и жестким, что многие банкиры предпочитают иметь дело непосредственно со мной. Аллен — лояльный сотрудник и величайший мастер азартной игры под названием «бизнес».

Чтобы стать миллиардером и провидцем в деловом мире, вам придется сделать невозможное. Лишь немногие сумели легко разбогатеть. В сущности, богатеть — это тяжелый труд, и, если идея, которая посетила вас, на первый взгляд кажется неосуществимой, подумайте еще раз, прежде чем отказаться от нее: а так ли она безумна? Ведь не захотите же вы, чтобы кто-то опередил вас и увел из-под носа предназначавшийся вам приз!

Например, не так давно я объявил, что мое здание по адресу: Уолл-стрит, 40, продается за 400 млн. долл. Это непомерная цена и блестящая с финансовой точки зрения сделка. В 1995 г. я приобрел этот дом всего за 1 млн. долл. Это 72-этажное здание постройки 1929 г. было своего рода достопримечательностью и самым высоким домом в этом финансовом районе. Покупая его, я сильно рисковал. Здание пустовало, поскольку в те времена этот район пребывал в упадке и никто не хотел размещать там свои конторы и офисы. Но я не отступился, хотя многие считали, что моя инвестиция обернется провалом. Сейчас почти все помещения здания сданы в аренду, и я продам его в 400 раз дороже, чем купил. Разве кто-нибудь заключал более выгодную сделку?

КАК ОТСЛЕЖИВАТЬ СВОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Я периодически прошу работников нашего финансового департамента предоставлять мне данные о моем финансовом состоянии — о том, что я называю своим «скромным счетом». В этом отчете среди прочих финансовых показателей отражены баланс моей наличности, средства в инвестициях, данные о продажах квартир в кондоминиумах и прочие сведения. Если бы я регулярно не проверял их, то столкнулся бы с серьезными финансовыми трудностями, в которых был бы виноват только сам. Вам следует поступать точно так же.

Постоянно следите за своим финансовым положением, и если вы заметите невыгодную для вас тенденцию, принимайте меры немедленно! Не следует полагать, что с вашими акциями все в порядке и они растут в цене, или ваш дом прибавляет в стоимости, или ваш бизнес расширяется, только потому, что кто-то говорит вам об этом. Всегда сами проверяйте все финансовые показатели вашего бизнеса. Если дела пойдут скверно, убытки придется покрывать за счет вашего кармана.

В один прекрасный день в конце 1980-х гг. мой инспектор по финансам Джефф Макконни принес подготовленный им отчет о моем «скромном счете». Я просмотрел документ и тут же объявил Джеффу: «Вы уволены!» Я добавил, что не приму никаких отговорок и извинений и что мне ясно: он скверно выполнял свою работу по управлению моими финансами. Хотя я и мультимиллиардер, возглавляющий организацию с многомиллиардным капиталом, каждый доллар, находящий в обороте, поступает из моего личного кармана. Я указал Джеффу на то, что, несмотря на необходимость оплачивать все счета, нужно тщательно проверять их; неприемлемо соглашаться платить подрядчику столько, сколько он запрашивает.

Торговаться! Вести переговоры! Требовать более выгодных условий! Или навсегда покинуть мою организацию. К счастью, этот урок пошел Джеффу на пользу, он работает со мной 17 лет и выполняет для меня поистине грандиозную работу. Джефф следит за балансом моих средств, управляя ими так рачительно, словно они его собственные.

Независимо от того, поручили вы кому-нибудь следить за состоянием ваших финансов или предпочитаете заниматься этим лично, следует помнить, что деньги, как и все прочее, требуют заботы и опеки. Не игнорируйте этот факт, иначе вы их потеряете.

КАК МОТИВИРОВАТЬ САМОГО СЕБЯ

Мне приходилось встречаться с блестящими бизнесменами, но некоторым из них не суждено стать миллиардерами, потому что они никогда не реализуют свои замыслы. А между тем 20% ваших приоритетных дел обеспечат вам 80% финансовой производительности. Всегда следует сосредоточивать свои время, энергию, усилия именно на этих 20%, это обеспечит вам отдачу от ваших инвестиций в четырехкратном размере. Поэтому если вас посетила великолепная идея, претворите ее в жизнь независимо от того, сколько усилий это потребует. Не ленитесь. Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не удосужиться реализовать ее. Лучше руководствоваться известной пословицей «долго запрягает, да быстро едет».

Я был знаком с одним парнем, который просто фонтанировал грандиозными идеями. Он мог говорить о какой-нибудь из них часами с горящими глазами и силой убеждения, равной мощи урагана. А затем быстро остывал и с не меньшим жаром начинал разглагольствовать о другом проекте. Он утрачивал энтузиазм раньше, чем начинал действовать. Что это такое? А вот что — живое воплощение выражения «пустозвон»; чуть ли не каждый день я встречаюсь с множеством таких болтунов. Может быть, таким образом они просто развлекают себя, и в этом случае им следует брать плату за треп — это единственный способ заставить их заработать хоть цент. Трудитесь, двигайтесь вперед! Быть богатым — не означает находиться в состоянии праздности. В конце концов, время дороже денег, потому что, лишившись средств, вы всегда можете вновь начать восхождение к богатству. Но если у вас не осталось времени, никакой новый старт невозможен.

КАК УПРАВЛЯТЬ ДОЛГОМ

Необходимо управлять своим долгом, потому что вы единственный, кто может и должен это делать. Я всегда твержу себе, что могу использовать заемный капитал для своих сделок, а могу и не прибегать к этому средству. Я единственный, кто вправе принять такое решение. Не бойтесь делать долги. Это придаст вам силы для интенсивной работы.

В трудные времена я использовал свои долги как рычаг для достижения цели. Я люблю брать кредиты, они позволяют сделать многие деловые начинания более прибыльными и успешными. Но пристрастие к использованию этого делового рычага в те времена, когда рынок терпит крах, может уничтожить вас. Я лучше, чем кто бы то ни было, представляю себе всю опасность больших долгов. Поэтому верьте мне, когда я говорю, что следует избегать крупных займов. Сейчас я более консервативен в этом вопросе и посоветовал бы вам придерживаться такой же позиции.

Долгом можно управлять, если тщательно спланировать его погашение, включая действия в форс-мажорных ситуациях. Вы должны внимательно изучить условия, на которых вам предоставлен кредит, в том числе штрафные санкции, последствия невыполнения обслуживания по нему и т. д. И если уж у вас появился долг, убедитесь, что полученные средства используются продуктивно, с пользой для будущего. Никогда не влезайте в долги по вашим текущим расходам; долговые средства следует направлять только на финансирование деловых проектов, которые принесут вам прибыль. Люди, имеющие большие долги по кредитным карточкам, предусматривающие неоправданно суровые санкции, на мой взгляд, просто совершают финансовое самоубийство.

Если у вас крупные долги, немедленно детально проанализируйте ситуацию. Каков размер задолженности? Сколько вы платите ежемесячно в качестве обслуживания долга? Какие шаги следует предпринять, чтобы погасить его?

Сократите свои расходы, поищите инструменты рефинансирования, которые позволят вам обслуживать долг при более низкой процентной ставке, определите свою минимальную сумму платежа во избежание разорения. Если это не приносит результата, проконсультируйтесь со специалистом по реструктуризации долгов. Наверняка существуют возможности, о которых вы и не подозревали.

КАК НАКОПИТЬ ДЕНЕГ НА ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ

Лучше всего начать собирать средства для оплаты обучения ваших детей в тот день, когда они появляются на свет или даже раньше. Хорошее образование стоит больших денег, и чрезвычайно важно гарантировать своим отпрыскам хорошие возможности для старта в жизни. Немедленно откройте счет для накопления средств на образование вашего ребенка!

Если вы должны оплатить собственное образование, узнайте, какие существуют гранты и стипендии. Их много, но из-за крайне высокой стоимости образования вам может потребоваться дополнительный заработок. Советую творчески отнестись к его поиску. И не стоит сетовать на то, что вам пришлось работать еще в школе. В долгосрочной перспективе это принесет свои плоды, причем не только финансовые. Труд в раннем возрасте закалит характер, и вы выйдете из стен школы с хорошим образованием и опытом работы, которые станут вашими конкурентными преимуществами в дальнейшей жизни.

Нужно постараться с ранних лет определить, какой профессии посвятить свою жизнь, и соответственно этому составить что-то наподобие жизненного плана. Не следует забывать, что профессии, связанные с физическими нагрузками, скажем в спорте, более опасны для здоровья, чем трудовая деятельность врача или адвоката, и уходить из них придется намного раньше. При этом необходимо побуждать ваших детей (или себя) быть честными в вопросе о том, что им больше всего нравится. Люди часто игнорируют дарованные им свыше таланты и выбирают карьеру, которая не подходит их натуре. Этот путь ведет только к неудаче. Всегда следует одобрять следование мечте (мои дети поступают именно так), но при этом помнить, что на погоню за неосуществимыми грезами может уйти много времени и денег.

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СВОЮ СТАРОСТЬ

Стареть — это ужасно. Не хочу ветшать! В том, что человек дряхлеет, нет ничего хорошего. Но что мы можем с этим поделать? Всем нам при рождении Господь Бог выдает «кредитные карточки», но беда в том, что они имеют срок годности. Он предопределен, и его наступление неотвратимо. И если мы плохо использовали то, что нам было дано, винить в этом нужно только себя.

К сожалению, неизменным атрибутом старости является необходимость планировать свое финансовое положение после ухода в отставку. Наша система социального обеспечения не справляется с нагрузкой, и тот, кто рассчитывает на нее после отхода от активной работы, находится в еще большей беде, чем само соцобеспечение. Поэтому необходимо заранее думать о том, на что жить на пенсии, в противном случае старость будет еще более печальной.

Существует много отличных недорогих способов сделать накопления на старость. Когда вы вплотную приблизились к моменту выхода на пенсию, оцените размер вашего годового бюджета. Посмотрите, нельзя ли отказаться от каких-нибудь излишеств. Высвободившиеся таким образом средства следует направлять на сбережения — это будет первый шаг к обеспеченной старости.

Если вы продолжаете работать, добейтесь возможности использовать все преимущества схем выхода в отставку, предоставляемых вашим работодателем. Каждый работник должен иметь пенсионный план 401(k)*,

---

* План 401(k) — это план пенсионных сбережений, финансируемый работником за счет части своего заработка. При этом работодатель часто делает параллельный взнос, как правило, в размере 50% от суммы, отчисляемой работником. К основным преимуществам плана относится то, что взнос делается из заработка до вычета налогов, что уменьшает налогооблагаемую базу работника и размер взимаемого с него налога; по мере накопления средства налогом не облагаются. Другим достоинством этого плана является возможность работника решать, куда будут направлены средства, а также «забрать» счет с накопленной суммой с собой при переходе на другое место. — *Прим. пер.*

поэтому требуйте от работодателя его предоставления. План 401(k) разрешает брать часть начисленного вам дохода до вычета налогов (для большинства работников ее величина определена в размере не более 13 тыс. долл. в год) и направлять ее на отдельный пенсионный счет. Это позволяет сократить налогооблагаемую базу (а возможно, и ставку процента по налогам). Таким образом государство, в сущности, предоставляет вам средства для накопления. Отказ от участия в плане 401(k) — непозволительная роскошь. Следует также делать ежегодные взносы на счет Roth IRA*, который формируется за счет дохода после налогообложения, но при этом по мере накопления средства, размещенные на этом счете, защищены законом от обложения налогом на увеличение рыночной стоимости капитала.

Помимо этого необходимо проинспектировать все ваши активы на предмет того, насколько их нынешний состав соответствует как ближайшим, так и долгосрочным вашим планам. Например, не вложено ли в акции слишком много средств или имеете ли вы в собственности многоквартирные дома? В первом случае необходимо продать как можно больше акций и конвертировать высвободившиеся средства в более ликвидные активы.

После того как вы упорядочили вложенные средства и тщательно оценили свой текущий бюджет, разработайте для себя стратегию дальнейших инвестиций и расходов с учетом отпущенного вам времени. Вы можете разместить средства из своего инвестиционного портфеля, руководствуясь временны́ми рамками или той долей риска, которую готовы принять на себя. Наиболее приемлемыми финансовыми инструментами для пенсионеров или тех, кто собирается в отставку, являются облигации, а также депозитные и налоговые сертификаты.

Если вы скрупулезно спланировали свои финансовые средства (причем чем раньше, тем лучше), ваша отставка будет для вас тем, чем она и призвана стать, — обеспеченной жизнью на покое. Но даже если вы отошли от активного труда, есть одна область, работу в которой вы должны продолжать, а именно — ваши финансы. В сущности, пенсионеры должны прилагать еще больше усилий, работая над распределением своих средств. Только это гарантирует вам платежеспособность и финансовую защищенность до тех самых пор, пока Всевышний не призовет вас к себе.

---

* Roth IRA — индивидуальный пенсионный счет, обеспечивающий защищенное от налогообложения накопление средств; его можно открыть через фондового брокера, паевой инвестиционный фонд открытого типа, а также через провайдера инвестиционных счетов. — *Прим. пер.*

КАК РАСПОРЯДИТЬСЯ СВОИМ ИМУЩЕСТВОМ

Все мы смертны. И деньги не могут остановить этот естественный ход вещей. В сущности, здесь они вообще ничем не могут помочь. Единственное, что вы можете сделать, — это правильно распорядиться ими на случай вашей смерти.

Мне часто ставят в упрек, что я добился успеха только благодаря финансовой поддержке отца. Да, я действительно обязан ему всем, что имею, но не потому, что он щедро давал мне денег, а потому, что обучал меня и прививал практические навыки работы. Я намерен поступить по отношению к своим детям так же, но не желаю предоставлять им возможность жить только за счет унаследованного богатства. Молодое поколение должно проложить собственный путь в жизни, и мои дочери и сыновья уже хорошо это понимают.

Едва ли какой-либо вид деятельности может быть столь же волнующим и захватывающим, как труд по созданию собственного богатства, а затем использование заработанных средств для осуществления новых свершений и дерзновенных идей. И наоборот, что в жизни может быть более скучным, чем проживать собственное богатство или оставить его лежать мертвым грузом, не приносящим прибыли? Мне представляется, что лавиной сбросить богатство на своих детей, предварительно не обучив их тому, как заставить деньги работать или как самим их зарабатывать, — это самый большой грех, который могут совершить родители. Это халатность, нерадивость.

У меня есть много знакомых, достигших огромного богатства за счет собственных талантов, по праву рождения или просто в результате слепой удачи. Но, общаясь с последними, я все время укрепляюсь во мнении,

что это самое богатство скорее душит их, как петля на шее, чем приносит пользу. Создается впечатление, что им недостает мужества, решимости и, вероятно, способностей, чтобы, с одной стороны, заставить это богатство работать на них, а с другой — использовать его активно и ответственно.

Я считаю, что накопленные материальные ценности не следует воспринимать как прекрасное произведение искусства, которое торжественно повесили на видное место, чтобы время от времени любоваться самим и демонстрировать гостям, или припрятали в темном подвале от злоумышленников. Для меня богатство — это инструмент, позволяющий достичь четко сформулированных целей. Мое богатство обладает кинетической энергией, поэтому все время находится в движении. Я использую его для поддержания множества моих деловых предприятий, а также для создания новых возможностей, реализации дерзких планов, и, когда я правильно обращаюсь с ним (а это бывает практически всегда, чему я очень рад), оно возрастает.

Но как бы я ни любил сам процесс «делания денег», я всегда помню, что богатство возлагает на меня огромную ответственность перед обществом. Помимо того что мой бизнес и моя собственность дают работу тысячам людей и тем самым изначально приносят общественную пользу, я считаю, что должен использовать некоторую часть своих личных средств на благо общества в целом — помочь тем, кто нуждается, поощрить тех, кто работает лучше и производительнее. Это путь ко всеобщему богатству.

Таким образом, распоряжаясь своим имуществом, вы должны помнить, что на вас лежат две обязанности (или три, если вы считаете своим долгом пополнять денежные сундуки дядюшки Сэма):

1. Не взваливать на своих детей тяжкую ношу незаслуженного богатства, которое может «парализовать» их, отбить у них охоту много трудиться и добиваться собственного успеха в жизни.
2. Оставить часть средств обществу в виде благотворительных пожертвований.

Для того чтобы грамотно решить обе эти задачи, вам следует обратиться к юристу, специализирующемуся на распоряжении наследственным имуществом. Он поможет вам справиться со всеми связанными с завещанием налоговыми и правовыми проблемами, и это позволит вашему богатству принести обществу максимальную пользу. Все остальное зависит уже от вас.

Сядьте и подумайте (обсудите со своей половиной, если это необходимо), что включить в список приоритетов. Насколько ваши дети нуждаются в богатстве или заслуживают его? Есть ли в вашей семье родственники,

которым оставленные средства могли бы принести пользу? Следует ли предусмотреть конкретные условия, на которых наследники смогут пользоваться завещанным им имуществом, или ограничить их определенными видами деятельности? На какие благотворительные цели, по вашему мнению, следует направить часть богатства?

Завещание должно стать последней великой сделкой вашей жизни. Думайте о своем имуществе как об инвестиции в будущее, которое вы, вероятно, сможете увидеть, пребывая на небесах. Убедитесь в том, что, каким бы ни был ваш выбор, эта инвестиция принесет максимальную пользу. Отличительной чертой мышления миллиардера является решение судьбы принадлежащих ему денег после того, как его не станет.

Часть 3

ВАША ЖИЗНЬ — ЭТО И ЕСТЬ ВАШ БИЗНЕС

Кем бы вы ни были: домохозяйкой или школьным учителем, юристом или врачом, телеведущим программы новостей или инструктором по аэробике, — каждый день вы ведете бизнес. Не существует такого понятия, как личный или рабочий бизнес, в любом случае это ваше дело, которому вы посвящаете 24 часа в сутки. И в этом деле вы сами себе и витрина, и руководитель, и менеджер, и бренд. Именно поэтому не стоит наносить ему ущерб непродуманными решениями.

Не перекладывайте принятие важных для вас решений на других. Миллиардеры всегда мыслят самостоятельно, на каждом этапе жизни останавливаясь, чтобы оценить свои достижения, убедиться в правильности собственного выбора. Все хоть раз видели шоу *The Apprentice*, где 16 конкурсантов-соперников стремятся научиться чему-нибудь новому. Им нужен наставник, руководитель. И в этом нет ничего плохого, ведь задача «учителя» в том и заключается, чтобы обучить самостоятельному мышлению. Иногда жесткая встряска — в данном случае когда конкурсант на глазах миллионов телезрителей с треском вылетает из шоу — может послужить и уроком, и толчком в правильном направлении. Но вы сбережете собственное время, если самостоятельно сумеете занять место под солнцем, прежде чем кто-то другой опередит вас.

Если вы хотите быть лучшими, то стремитесь к этому, причем в любом бизнесе, в том числе и под названием «жизнь».

КАК НАУЧИТЬСЯ ЛЮБИТЬ СВОЮ РАБОТУ

Миллиардеры любят свою работу, но не потому, что она приносит им огромный доход; напротив, они никогда не сумели бы разбогатеть, если бы ненавидели то, чем занимаются. Поэтому, если ваша работа будет для вас удовольствием, а не тяжелой обязанностью, вы сможете проявлять энтузиазм и энергию, которые позволят вам получать от нее реальную пользу. Одна только любовь к своей работе помогает решить не менее 90% всех связанных с нею проблем.

А вот еще один нехитрый способ: всегда представляйте, что трудитесь на себя. Тогда вы будете великолепно выполнять свою работу. И хотя это звучит банально, тем не менее такой метод срабатывает. Если вы почувствовали, что не любите свою работу или плохо выполняете ее, немедленно требуйте встречи со своим боссом. Если после беседы с ним ситуация не изменится к лучшему, «увольте себя» с этой работы (и заодно вашего босса из ваших руководителей) и займитесь чем-нибудь другим.

Я никогда не хотел, чтобы на меня работал тот, кто не хочет трудиться в моей компании; вы должны поступать так же: не оставайтесь там, где вам не нравится. Жизнь слишком коротка, а работа слишком важна, чтобы растрачивать силы на занятие, которое не приносит ни удовольствия, ни пользы.

Итак, стремитесь полюбить свою работу, но при этом будьте готовы к тому, что кто-нибудь каждый день непременно будет мешать вам наслаждаться ею. Такой настрой лучше всего подготовит вас к непростым будням бизнеса, а также поможет не расслабляться и не терять оптимизма.

Если же вы уже чувствуете, что любите свою работу, все время стремитесь вперед, никогда не останавливайтесь и не сдавайтесь под натиском обстоятельств. Даже если перед вами бетонная стена, будьте готовы проломить ее. Жизнь — штука чрезвычайно тяжелая, но в результате упорного труда можно ее облегчить.

КАК СЕБЯ ПРОДВИГАТЬ

Каждый раз изумляюсь, когда меня называют мастером промоушена и рекламы. Никогда не считал себя таковым. Думаю, что те, кто утверждает это, ошибаются. Они полагают, что я добился большого успеха только благодаря таланту промоутера, хотя на самом деле все наоборот — я достиг успеха, и именно это принесло мне некоторую славу. Львиная доля моего успеха как промоутера заключается в том, что построенные мною здания признаны лучшими. Именно они сделали меня хорошим промоутером, а вовсе не наоборот.

Продвижение происходит естественным образом, когда вы делаете то, что хорошо умеете. Например, у меня отлично получается строить огромные здания и тем самым продвигать и рекламировать себя как лучшего строителя небоскребов. И все с этим согласны. Нейл Остергрен, отличный малый, который в свое время возглавлял Ассоциацию продаж и маркетинга в сфере гостиничного бизнеса, провел социологический опрос, стараясь выяснить, кого из предпринимателей люди вспоминают в первую очередь, когда речь заходит о недвижимости. Так вот, мое имя оказалось на вершине рейтинга.

Я не особенно забочусь о продвижении своей персоны, но считаю, что важно ежедневно способствовать улучшению собственного имиджа. Такой подход — следствие осознания собственной личности и своего предназначения. Не осознав этого, вы никогда не сможете стать миллиардером. Поэтому, если вы искусны в каком-либо деле (будь то умение лихо отбивать чечетку, или гадать по руке, или мастерски делать еще что-то), вы непременно завоюете признание окружающих. И тогда люди потянутся к вам, будут продвигать ваш «товар» и создавать вам рекламу. Так что не стоит чрезмерно хлопотать о саморекламе. Если вы заслуживаете того, чтобы вас продвигали, не беспокойтесь: так оно и будет.

КАК ВЕСТИ СЕБЯ НА ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧЕ

На деловых встречах, заседаниях, совещаниях следует проявлять изобретательность, умение изменять привычный порядок вещей. Иначе эти сборища съедят все ваше время. Лично я не выношу долгих бесцельных заседаний. У меня всегда найдется не менее тысячи способов более продуктивно распорядиться своим временем, поэтому я окружаю себя только теми людьми, которые могут выражаться кратко и лаконично. Ничто так не губит креативность, а тем самым и хороший бизнес, как нескончаемые пункты повестки дня и долгие пустые обсуждения. При проведении совещаний, как и всех других деловых мероприятий, требуются напористость и умение поддерживать определенный темп.

Мне вспоминается одно подобное совещание в 1990-х гг.: мы заседали в огромном зале для деловых встреч, там присутствовали банкиры, адвокаты, члены моей команды. Было уже за полночь, а мы все пытались выработать какие-то важные решения. В ту пору мои финансовые дела были очень плохи. В какой-то момент я огляделся вокруг и как будто со стороны увидел группу до невозможности усталых парней с закатанными рукавами и сбившимися на сторону галстуками, которые глотали кофе и все пытались продолжать работу.

И вот вместо того, чтобы позволить этому бесцельному мероприятию продолжаться до самого рассвета, я решил абстрагироваться от нынешней ситуации и заглянуть на несколько лет вперед. Я заговорил со своими усталыми коллегами о новых грандиозных сделках, которые начну в самом скором времени. Поначалу они смотрели на меня с некоторым недоумением, но вскоре неловкость исчезла, присутствующие оживились, и совещание пошло по совершенно новому, конструктивному руслу. Этот

пример демонстрирует, что поиск решения проблем всегда продуктивнее, чем само их обсуждение. Причем подобный подход всегда срабатывает.

Таким образом, независимо от того, ведете ли вы совещание или присутствуете на нем в качестве одного из участников, ваше поведение всегда должно сообразовываться с масштабом и характером рассматриваемого вопроса. Избегайте рисовки и высокопарных речей, которые услаждают только ваш слух; минутное удовольствие от собственной велеречивости может вам стоить потери места. Всегда следует иметь четкий план совещания, даже если он существует только у вас в голове. Стремитесь как можно более оперативно получить и распространить необходимую деловую информацию. К пустословию относятся снисходительно только в течение первых минут деловой встречи, а если оно продолжается, это означает, что вы попросту крадете свое и чужое время.

Приучитесь следить за своим поведением на совещаниях и собраниях, научитесь наблюдать — как за собственным поведением, так и за поступками присутствующих. Контролируйте свои эмоции хотя бы до тех пор, пока можете их сдерживать. Частые вспышки гнева обычно указывают на то, что человек недостаточно умен. Я вспоминаю случаи, когда какие-то вещи доводили меня до бешенства, но, как теперь понимаю, это происходило только потому, что тогда мне не хватало ума правильно относиться к ним — так, как я могу оценить их сейчас, с высоты накопленного опыта. Поэтому мой совет — всегда старайтесь понять причину своего гнева: порой он вполне обоснован и даже необходим для дела, а иногда служит только индикатором непонимания вами ситуации.

Отец: «Ну-ка быстренько ешь свой завтрак!»
Сын: «Пап... ты уволен!»
Мать: «Ну вот, и ребенок на нашу голову насмотрелся The Apprentice».

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ РАБОТУ ОФИСА

Я никогда особенно не стараюсь поддерживать порядок в своем офисе, потому что при таком разнообразии деловых интересов, как у меня, мне приходится заниматься множеством проблем сразу. В моем кабинете находятся два стола: огромный рабочий и чуть поменьше с круглой столешницей. Оба завалены бумагами и документами по множеству проектов, которые требуют моего неустанного внимания. В этом кажущемся хаосе есть своя логика, и он не только не мешает, но даже помогает мне эффективно работать.

Один журналист недавно провел полдня в офисе Trump Organization в Trump Tower и заметил, что такой же беспорядок наблюдается в большинстве офисов. Однако при этом он добавил, что моя команда и энтузиазм, который неизменно присутствует у нас, произвели на него большое впечатление. Каждый день нам удается совершить множество разных дел, и это наша стратегическая линия. Поэтому суть не в том, поддерживаете ли вы идеальный порядок в своем офисе, а в том, кто и как в нем работает.

КАК ОДЕВАТЬСЯ НА РАБОТУ И НАВОДИТЬ ЛОСК

Всегда помните одно простое правило: одеваться следует для той работы, которую вы хотите иметь, а не для той, которую имеете. Не могу мириться с тем, как в наши дни некоторые люди одеваются на работу. Это настоящее преступление. Если в мой офис приходит человек, обутый в кроссовки или туфли на резиновом ходу либо одетый в поношенные вещи или в наряд, более подходящий для ночного клуба, я не воспринимаю его всерьез. Люди хотят делать бизнес с теми, кто хорошо выглядит и соответствующе одет, поэтому, если вы не отвечаете этому требованию, далеко вам не продвинуться.

Именно одежда создает образ человека, будь то мужчина или женщина, поэтому, если вы желаете преуспеть в бизнесе, следует начинать с собственного гардероба. Конечно, не нужно тратить на его приобретение целое состояние, но все же необходимо купить несколько высококачественных фирменных вещей, которые потом можно будет чередовать или комбинировать в течение недели. Ничего не поделаешь: чтобы делать деньги, требуются средства, а собственный гардероб — это весьма удачное их вложение.

Современные люди следят за собой еще хуже, чем одеваются. Судите сами: грязь под ногтями, заляпанная одежда, несвежее дыхание, некрасивая стрижка, нечищеная стоптанная обувь, плохо выбритое лицо. При этом для того, чтобы хорошо выглядеть, требуется не так уж много времени. Почаще смотритесь в зеркало: вы должны гордиться тем, что в нем отражается. Если вы выглядите неопрятно, таким же будет и ваш бизнес.

Многие спрашивают, что случилось с моими знаменитыми красными галстуками. А ничего: они до сих пор лежат у меня в шкафу, просто сей-

час я предпочитаю другую цветовую гамму. После того как я стал носить ярко-красные галстуки, все начали мне в этом подражать. А между тем я несколько суеверен. Когда-то я заметил, что красные галстуки приносят мне удачу, поэтому стал носить их постоянно. Но как-то раз, когда на мне был один особенно широкий галстук пурпурного цвета, я потерпел сокрушительное поражение в суде. С тех пор я отказался от красных галстуков, перешел на другие цвета и очень этим доволен.

КАК СДЕЛАТЬ СВОЮ РАБОТУ УДОВОЛЬСТВИЕМ

Если в течение рабочей недели вы только и делаете, что подсчитываете, сколько часов и минут осталось до начала выходных, вам никогда не стать миллиардером. Вероятнее всего, вам даже и миллионером-то стать не удастся. Настоящие миллиардеры никогда не стремятся торопить время, потому что жизнь — слишком хорошая штука, но, к сожалению, очень коротка. Ненавижу расхожую фразу: «Спасибо Господу за то, что он создал пятницу!» (Thank God It's Friday), и, если вы хотите научиться мыслить, как я, вы тоже не должны произносить эти слова.

Иногда мои выходные дни загружены гораздо больше, чем рабочая неделя. Часто лучше всего мне работается во время уик-эндов, когда замолкают телефоны и перестает жужжать факс. Например, пару недель назад, в один из выходных дней, мне довелось пронести факел с олимпийским огнем по улицам Нью-Йорка на одном из отрезков его пути в Афины. Это огромная честь — принять участие в столь давней и уважаемой традиции, и я горжусь гигантской работой, которую проделывает город Нью-Йорк, чтобы завоевать право стать столицей Олимпийских игр 2012 г. В ту же субботу мне предстояло отснять три эпизода для шоу *The Apprentice* и присутствовать на одном официальном мероприятии. И помимо всего этого мне в тот день удалось проверить, как идет процесс реконструкции некоторых моих зданий, и сделать несколько важных телефонных звонков. Вам может показаться, что некоторые из перечисленных мною занятий относятся к числу удовольствий, — собственно, таковыми они и являются, но вместе с тем это моя работа, которой в выходные дни я предан так же, как и в деловые будни.

Чтобы добиться успеха, нужно работать всю неделю, без выходных. Если вы интересуетесь тем, как найти разумный баланс между работой и отдыхом, мой вам совет — оставьте эти попытки. Лучше сделайте так, чтобы ваша работа приносила вам больше удовольствия. Для миллиардеров работа и удовольствие — это одно и то же. Даже когда я наслаждаюсь игрой в гольф — это мое хобби, которое неизменно доставляет мне огромное удовольствие, — я всегда одновременно изучаю состояние поля. Если игра идет на принадлежащей мне территории, я размышляю о том, как можно улучшить ее, а если нахожусь у друзей, то стараюсь подметить использованные ими свежие идеи и решения, которые можно было бы воплотить и на моих полях для гольфа.

КАК ДОБИТЬСЯ РАВНОВЕСИЯ МЕЖДУ РАБОТОЙ И РОМАНТИКОЙ

Хотите верьте, хотите — нет, но я весьма романтичный парень. Если бы романтика и влюбленность не занимали существенного места в моей жизни, то откуда бы я черпал силы и вдохновение для того, чтобы стать лучшим? Это одна из причин, по которым я люблю женщин. Они великие мотиваторы и вдохновители. Думаю, что любой честный мужчина со мной согласится. Именно любовное томление, страсть заставляют нас становиться лучше, карабкаться все выше и впитывать новые знания. Любовь должна лежать в основе многих жизненных решений.

Поэтому когда речь заходит об установлении равновесия между любовью и работой, я в этом не участвую. Ничего подобного быть не может. Влюбленность должна придавать вам сил и энергии, заставлять работать еще лучше. Для меня работать — это то же самое, что дышать, это нечто, что происходит автоматически, инстинктивно. У меня своя врожденная рабочая этика. Точно так же во мне существует и любовь к женщинам, особенно к Мелании, и это неотъемлемая часть меня и работы, которую я делаю.

Для успешных людей две эти страсти — работа и любовь — одинаково важны. На мой взгляд, это два мощнейших устремления, которые взаимосвязаны и взаимозависимы и не должны отделяться одно от другого. Я отдаю им обоим все свои силы, и в долгосрочном плане эти затраты душевной и физической энергии всегда окупаются.

КАК ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НА КОЛЛЕГ ПО БИЗНЕСУ

Существует свод проверенных временем правил, которые должны соблюдать те, кто занимается бизнесом. Пользуясь этими правилами, вы сможете производить на людей благоприятное впечатление и тем самым зарабатывать деньги. Они звучат так:

1. Будьте точны. Пунктуальность чрезвычайно важна. Никогда не следует мириться с опозданиями, несоблюдением установленных сроков — неважно, кто их нарушил: вы или ваш деловой партнер.
2. Всегда заранее готовьтесь к каждой встрече, совещанию, мероприятию. Если вы тратите чужое время из-за неумения планировать и продумывать собственные действия, о вас может сложиться весьма *негативное* впечатление.
3. Старайтесь составить хотя бы мысленное досье на тех, с кем вам предстоит работать, особенно если это первая деловая встреча. Дайте себе труд заранее собрать сведения о человеке, с которым вы должны встретиться. Любой будет польщен, если в беседе с ним вы упомянете о недавно заключенной им выгодной сделке, или удачно проведенной деловой комбинации, или о его участии в крупном благотворительном мероприятии.
4. Всегда запоминайте имена людей и некоторые характерные подробности их жизни. Каждому человеку приятно лишний раз услышать свое имя, произнесенное вслух, упоминание его прославленного предка или какой-нибудь семейной знаменитости.

5. Будьте честны. Большинство людей инстинктивно умеют распознавать ложь и поэтому высоко ценят честность, даже если сказанное вами — это не совсем то, что они желали услышать.
6. Дайте собеседнику возможность высказаться. Не забывайте, что любая деловая беседа — это двусторонний процесс.
7. Держитесь скромно, обезоруживающе, преуменьшайте свои достоинства и достижения. В бизнесе никогда не следует уподобляться бульдозеру и действовать нахрапом. Приберегите свою жесткость и умение быть грозным для тех случаев, когда это действительно необходимо.

Некоторым кажется, что миллиардерам нет нужды производить на кого-то впечатление, но на самом деле многие из нас до сих пор руководствуются теми правилами, которые я перечислил выше. Вам тоже не следует забывать, что ваши манеры, как и деньги, постоянно нуждаются в заботе, поддержке и совершенствовании.

КАК ВСТУПИТЬ В БРАК И НЕ ПОТЕРЯТЬ СВОИ ДЕНЬГИ

Никогда и никому не позволяйте осуществлять «хирургическое вмешательство» в ваш кошелек. Иными словами, заключайте брачный контракт. Адвокаты часто не рекомендуют заключать брачный контракт, потому что имеют корыстный интерес, — при отсутствии этого документа они смогут получить с вас гораздо больше денег, если ваше семейное счастье даст трещину.

Вступая в брак, каждый надеется, что это на всю жизнь. Но более чем в половине случаев семейный союз впоследствии распадается. А если один из супругов владеет недвижимостью, деньгами, акциями и прочей личной собственностью, брак очень скоро может утратить высокий смысл и превратиться в бесстыдный дележ. На этой почве разворачиваются жесточайшие битвы. Многим из моих друзей уже пришлось пройти через кошмарные бракоразводные процессы, и все они в один голос утверждают, что женитьба может обернуться самой худшей деловой сделкой, какую только можно представить. Причем я говорю не только о мужчинах; женщина, если она состоятельна, тоже может потерпеть жуткий финансовый крах, если заранее не защитит свое имущество брачным контрактом. В нем, естественно, нет ничего романтичного, но это все же лучше, чем прибегать к услугам алчного адвоката или обрекать себя на все ужасы бесконечных судебных разбирательств. Дважды в своей жизни я заключал брачное соглашение и именно благодаря этому не разорен и могу писать книгу о том, как мыслят миллиардеры.

Бизнес — вещь очень сложная, но взаимоотношения между людьми не менее трудны, поэтому лучший способ избежать краха в личной жизни — заключить брачное соглашение. Это продиктовано здравым

смыслом. Никогда не следует недооценивать силы денег, которая способна разрушить любые, даже самые искренние взаимоотношения между людьми. Очень часто деньги — это приманка, которая привлекает людей друг к другу, и в равной степени — та стена, что разделяет их. Обратитесь к юристу, продумайте вместе с ним условия брачного контракта, который в будущем защитит и вас, и вашего спутника жизни.

Тех, кто не согласен со мной, призываю присмотреться к тем бракам, в которых из-за денег изменяется «баланс власти» между супругами. И мужчина, и женщина, но в особенности мужчина, вступив в брак с более состоятельной партнершей, изо всех сил пытается приспособиться к ситуации, когда он зарабатывает меньше денег, чем его половина. Движущей силой этого стремления могут быть гордость, желание главенствовать или просто эгоизм, но в любом случае этот процесс для человека весьма болезнен. Он может быть очень трудным, даже если речь идет о семейных парах, которые провозглашают равенство обоих супругов во всех жизненных аспектах. Очень часто в неравных с материальной точки зрения браках супружеские взаимоотношения развиваются в рамках подобного сценария.

Важно помнить о денежном аспекте взаимоотношений между будущими супругами. Это означает, что вам необходимо заранее позаботиться о своих финансах, точно так же, как о физическом здоровье. Это залог вашего будущего благосостояния и благополучия вашей избранницы как отдельных людей и как супружеской пары. Мне не раз приходилось слышать от разных людей: «О! Мы никогда не говорим о деньгах. Это так вульгарно». Как будто деньги — это что-то священное или, наоборот, постыдное. По-моему мнению, такие заявления — полнейшая глупость. Это все равно что радоваться собственному невежеству. А между тем финансовое положение — это ваша визитная карточка. Если вы своим трудом заработали себе положение в лиге А, к которой принадлежат самые лучшие, не позволяйте никому столкнуть вас в лигу Д, которая существует для дураков. Это мой вам совет.

КАК ЗАКЛЮЧИТЬ БРАК

Вступить в хороший брак — это все равно что заключить выгодную важную сделку: необходимо заранее все тщательно продумать. Уж поверьте мне, если бы вы вознамерились инвестировать в некое бизнес-предприятие огромную часть себя и своей жизненной удачи, вы бы непременно сначала все как следует обдумали, взвесили и просчитали. Я рассматриваю брак именно в таком ракурсе. Это очень серьезный и важный жизненный шаг. Я отношусь к нему не менее серьезно, чем к очень важной сделке. В сущности, сравнив, сколько сделок и браков я заключил в жизни, могу утверждать, что я довольно осмотрителен в отношении женитьбы. И вы должны быть так же осторожны. Сейчас я стал несколько старше и определенно мудрее и поэтому могу сказать, что мой брак с Меланией — серьезное решение, хотя не столь уж удивительное. Мы живем уже несколько лет и прекрасно ладим, нам вместе действительно очень комфортно, мы доставляем друг другу массу удовольствия. А надо сказать, что, если вы понимаете, как вам хорошо с человеком, это большой шаг в направлении правильного решения о браке. И хотя это очевидно, я говорю об этом только потому, что наблюдал разрыв многих семейных уз только по той причине, что люди не испытывали элементарного удовольствия от общения друг с другом.

Я глубоко уверен в том, что в браке «женщина — спина мужа» и наоборот. Мы с Меланией вместе уже пять лет, и это лучшие годы моей жизни не только в личном плане, но и в плане бизнеса. За эти годы я утвердился в положении первого застройщика города Нью-Йорка. Мое телешоу *The Apprentice* возглавляет общенациональные рейтинги вечерних шоу и выдвинуто на премию «Эмми» в четырех номинациях. Моя книга «Как стать

богатым» стала лучшей бизнес-книгой года (несомненно, она таковой и является). Мое девяностосекундное ежедневное радиошоу признано самым удачным дебютом за всю историю радио (одновременно на трехстах радиостанциях страны)... Этот список можно продолжать и дальше. Вот почему я подумал, что лучше жениться на той женщине, что стояла за мной (и передо мной) в течение всего этого сумасшедше-прекрасного периода моей жизни. И притом жениться немедленно!

КАК ПРИОБРЕСТИ ХОРОШИХ ДРУЗЕЙ

Для начала дружбы у людей должно быть что-то общее. Я, например, дружу с Реджисом Филбином*, потому что он позитивно настроенный парень и мне всегда приятно его общество. Я тоже могу отнести себя к людям с позитивным настроем, так как предпочитаю видеть положительные стороны жизни, поэтому мы с Реджисом всегда отлично проводим время. Вот вам один рецепт хорошей дружбы, простой и надежный.

А теперь поговорим о моей дружбе с Ричардом Лефраком. Как-то раз он позвонил мне, когда я был на одной важной для меня деловой встрече. Но я слишком ценю дружбу с Ричардом, чтобы проигнорировать его звонок. Он — лучший из лучших. Мы с ним всегда подшучиваем друг над другом. Я сказал ему, что наблюдаю из окна своего офиса, как рабочие возводят строительные леса вокруг его здания. При этом я пообещал Ричарду, что, если вдруг замечу, что рабочие халтурят, непременно в ту же минуту позвоню ему — а другого он от меня и не ожидает.

Мы поговорили еще две-три минуты; он спросил, когда у меня очередные съемки *The Apprentice*, а я осведомился о его здоровье. Он также поинтересовался, как поживают мои дети, а я спросил о его сыновьях. У Ричарда их двое, причем один из них, Гарри, — настоящий непоседа, этакая динамо-машина. Ему наверняка суждено достичь больших высот. Внимание к таким жизненным подробностям очень важно для поддержания настоящей дружбы. Вы должны принимать близко к

---

* Реджис Филбин — известный американский киноактер и шоумен, ведущий игры «Кто хочет стать миллионером» в США. — *Прим. пер.*

сердцу все, что происходит в жизни ваших друзей. А как иначе сохранить дружеские узы?

Есть такая старая поговорка: «Хочешь иметь друга, будь сам другом». Да, чаще всего это именно так. Но я встречал многих эгоистичных людей, в представлении которых друг должен быть таким, каким им хочется. И боже упаси вас хоть на йоту отойти от этой навязанной вам роли — берегитесь: они тут же объявят вас плохим другом.

Если ваши друзья обладают такой же уверенностью в себе, как и вы, это исключает возникновение зависти или ревности к вашим успехам. Я очень удачлив и часто подмечаю у других плохо скрытую зависть к моим успехам. Я уже научился быстро определять, искренен со мной человек или только притворяется, а все потому, что слишком много встречаю в жизни последних. Я не осуждаю их, поскольку это естественное проявление человеческой природы, и к этому нужно относиться с пониманием.

Вот, например, Стив Уинн, успешный управляющий крупного отеля в Лас-Вегасе, — мой настоящий друг. Между нами было многое: и совместные удачи, и жестокие противоречия — но мы всегда умудрялись ладить друг с другом, оставаться вместе. Стив как-то позвонил мне посоветоваться, когда подумывал об изменении названия своего отеля в Лас-Вегасе (который, кстати, обещал стать весьма прибыльным) с Le Reve на Wynn. Я сказал, что это стоящее дело. А сейчас мы оба противостоим телекомпании HBO*, вознамерившейся снять какой-то кошмарный фильм о тяжбе, которую мы со Стивом вели в прошлом в Атлантик-Сити из-за одного находящегося там казино. Причем мы пользуемся услугами одного и того же адвоката — Бэрри Ленгберга. Надеюсь, что у HBO хватит здравого смысла внести коррективы в свой сценарий, чтобы нам не пришлось потратить кучу денег на борьбу с ней.

Я знаком со многими весьма успешными людьми, которые предпочитают общаться только с теми, кто не смог преуспеть в жизни, — с неудачниками. Вероятно, это позволяет им острее ощущать собственные значимость и успешность. Один мой приятель, очень удачливый и знаменитый, любит заявлять во всеуслышание, что готов общаться только с неудачниками. (Как бы вам понравилось быть одним из его друзей?) Я же не имею таких чудачеств: мои симпатии или антипатии никогда не связаны с тем, чего тот или иной человек добился или что потерял в жизни, будь то огромный успех, оглушительный провал или так, серединка на половинку.

---

* HBO (Home Box Office) — одна из первых компаний кабельного телевидения в общенациональном масштабе (существует с 1975 г., сейчас имеет около 15 млн абонентов), ведет спутниковые трансляции на многие страны мира, также занимается распространением видеокассет, в том числе для домашнего просмотра. В России известны такие сериалы HBO, как «Клан Сопрано», «Секс в большом городе» и проч. — *Прим. пер.*

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ, ПРЕДАН ЛИ ВАМ ЧЕЛОВЕК

Многие годы я потратил на то, чтобы научиться определять, верен мне человек или нет. Это бесценное умение далось мне ценой жестоких ошибок, и я все еще не уверен, можно ли обучить этому других или каждый должен на собственном опыте осваивать эту премудрость. Но как бы то ни было, сейчас у меня куда более верное чутье на людей и мотивы их поведения. Я могу гордиться тем, что многие мои друзья и коллеги на деле доказали свою лояльность по отношению ко мне.

Многие завидуют миллиардерам и тем, кто достиг вершин жизненного успеха, и я всегда помню об этом, когда завязываю новые знакомства и вступаю в деловые отношения. Я уверен, что те, кто знает, какой ценой, напряжением сил и нервов далось мне мое сегодняшнее процветание и какие потери я понес на этом пути, преданы мне. Я всегда старался окружать себя только теми, кто не предаст меня, даже если завтра я стану нищим.

Настоящая дружба проверяется в беде, когда удача отворачивается от вас. В начале 1990-х гг., когда у меня были серьезные трудности, я очень хорошо узнал, что такое преданность, когда многие из тех, кого я считал абсолютно верными мне, от меня отвернулись. И наоборот, те, в чьей преданности я сомневался, оказались на высоте. Когда вы на вершине успеха, слишком многие готовы клясться в любви и дружбе и только что не лизать вам задницу. И лишь когда тучи сгущаются, проявляется их настоящая сущность. Теперь я не стремлюсь проверять людей на прочность; я уже понял, что время покажет, чего они стоят на самом деле.

Кстати сказать, многие из тех, кто бросил меня в беде тогда, в начале 1990-х, потом пытались возродить наши отношения, снова набиваясь в друзья, когда поняли, что я выстоял и преодолел неудачи. Я отвечал им

очень просто: «Пошли вы..!» Жизнь преподнесла мне весьма важный урок: тот, кто однажды предал, в трудную минуту вновь изменит вам.

Был у меня в Нью-Йорке один приятель, который часто звонил мне, мы встречались и всегда чудно проводили время вместе. Он весьма удачливый бизнесмен (как я думаю). И вот после долгих лет нашего приятельства возникла ситуация, когда мне было нужно решить одну проблему. Я обратился к нему, зная, что ему ничего не стоит помочь мне. А он в ответ заявил, что никак не может повлиять на создавшуюся ситуацию (хотя я знал наверняка, что это чушь, пустые оттоворки). В общем, он так и не помог мне. Думаю даже, что и не пытался. Стоит ли говорить, что я вычеркнул его из числа своих друзей?

СТИЛЬ ЖИЗНИ

Миллиардера от простого человека отличает не только размер состояния, но и вкусы, привычки, пристрастия, предпочтения — словом, качество жизни. Нет смысла быть миллиардером, если не можешь или не умеешь наслаждаться своим богатством.

Для того чтобы иметь лучшее и пользоваться им, прежде всего необходимо знать, а что же является лучшим, не так ли? Мыслить как миллиардер — означает понимать, что есть самое лучшее, и получать удовольствие от обладания им. Конечно, это умение приходит с опытом. Например, можете ли вы с ходу назвать пять пользующихся известностью ювелирных фирм? А лучшую марку шампанского? А эксклюзивную недвижимость? А самые высоко котирующиеся рестораны? А преуспевающие фирмы, торгующие произведениями искусства? Если не можете, то вам предстоит еще многое узнать и постичь, прежде чем вы станете настоящим миллиардером. Но пусть это вас не тревожит, потому что я тоже не знаю правильных ответов на все эти вопросы, за исключением, конечно, тех, которые касаются недвижимости.

Замечательно, что многие считают Dom Perignon отличной маркой шампанского, потому что так оно и есть. Но это не самое лучшее шампанское. Когда некоторые хвастаются тем, что пьют Dom Perignon, для меня это означает, что они не слишком хорошо разбираются в винах. Всегда помните, что самое известное еще не означает самое лучшее.

Самое лучшее — это то, что можно найти только в результате долгих поисков. Совершенствуйте собственные вкусы, не довольствуйтесь тем, что считается хорошим или удовлетворительным. Так вы рискуете сами в конце концов попасть в эту незавидную категорию. Представьте,

что экспертам предстоит оценить продуктовые запасы вашей кладовой, или ваш гардероб, или маршруты ваших отпускных путешествий. Какова была бы их оценка? Какой рейтинг присвоили бы вам? И вообще, как можно стремиться к самому лучшему, если не знаешь, что оно собой представляет?! Но и это не повод для расстройства: всегда помните, что некоторые самые богатые и знаменитые люди, такие как Уоррен Баффетт или ныне покойный великий Сэм Уолтон*, вели очень простой образ жизни. Например, Сэм всю жизнь ездил на работу на своем стареньком Chevrolet — право, я от этого в восторге!

Так что если вы хотите быть по-настоящему богатым человеком, то подумайте, а не стоит ли руководствоваться собственными пристрастиями и делать свой выбор, невзирая на ожидания других и не уподобляясь остальным состоятельным людям. Не пейте вино только из тех соображений, что это делает вас в глазах других людей гурманом или знатоком вин. Это нелепо. Если вам действительно нравится то, что налито в ваш бокал, постарайтесь узнать историю этого вина, а если оно вам не по вкусу, найдите другой объект для траты ваших денег. Мне часто приходилось видеть, как люди, слывущие знатоками и ценителями, делали совершенно дурацкий выбор по карте вин. Тем самым они непроизвольно демонстрировали свое невежество в этом вопросе, причем на нескольких уровнях. Так что, как бы мы ни пытались скрыть свою неосведомленность, она все равно проявляется в том, что мы выбираем, о какой бы мелочи ни шла речь.

Предметы роскоши — это то, что поднимает нас над миром обыденности, превращая из заурядных личностей в экстраординарные. Привожу «эксклюзивное руководство по выбору и использованию предметов роскоши» от Дональда Трампа.

Лучший автомобиль. Моя любимая марка — Mercedes. Долгое время я пользовался автомобилем этой марки: он надежен, элегантен и одновременно вынослив и имеет большую мощность. Он не дал мне ни одного повода пожаловаться или разочароваться в нем. Автомобиль — вещь необходимая, он очень облегчает жизнь. Я люблю Mercedes еще и за его сдержанную изысканность и полное соответствие классу люкс. Тем не менее у меня в гаражах стоят Ferrari, Lamborghini и еще множество других автомашин.

Лучшие костюмы. Я ношу костюмы от Brioni, причем покупаю готовые. Некоторым кажется, что лучше всего ходить в одежде индивидуаль-

* Сэм Уолтон — создатель крупнейшей в мире сети розничной торговли Wal-Mart, считающийся величайшим специалистом розничной торговли конца XX в. — *Прим. пер.*

ного пошива. Я советую это делать лишь в том случае, если у вас нестандартная фигура или избыток свободного времени.

Лучшие запонки. Это бриллиантовые запонки, имитирующие полученную отелями Трампа награду «Пять бриллиантовых звезд», присуждаемую Американской академией гостеприимства. Мне их вручил сам Джо Синк, президент академии и глава комитета по присуждению этой престижной награды. Они отлично смотрятся, и у меня всегда есть с собой запасная пара этих запонок — я использую их в качестве презента. Кроме того, я иногда ношу массивные золотые запонки, но все же предпочитаю те, что вручил мне Джо.

Лучшие сорочки. Раньше я носил сорочки известных фирм, но сейчас перешел на рубашки от Brioni (той же фирмы, что и костюмы, которым я отдаю предпочтение) и остаюсь верен этому выбору. Они всегда прекрасно сидят и отлично смотрятся, в них комфортно себя чувствуешь. В прошлом я пользовался услугами своей любимой химчистки, расположенной в Атлантик-Сити, но с годами стал относиться к проблеме стирки сорочек проще и теперь пользуюсь химчистками в Нью-Йорке. Пусть на вас даже очень хорошая сорочка, но кто на самом деле это заметит?

Лучшие галстуки. Это фирменные галстуки от Brioni и Hermès. И поскольку я все время упоминаю бренд Brioni, должен отметить, что эта фирма любезно предоставляет мне одежду для шоу *The Apprentice*.

Самая лучшая обувь. Мне нравятся несколько фирм, выпускающих высококачественную обувь. Помню, раньше я тоже считал обувь некоторых фирм просто отличной, но ровно до тех пор, пока не нашел по-настоящему классные туфли. Цена на них была, естественно, тоже весьма внушительной, но после них уже невозможно вернуться к тому, что я носил раньше. К тому же я убедился, что они более долговечны, поэтому их фактическая цена получается меньше стоимости той обуви, которую я носил до этого.

Лучшие ювелирные украшения. Я покупаю ювелирные украшения в магазинах Graff, Harry Winston, Asprey, а также у Tiffani и Fred Leighton. Фирма Asprey, например, существует еще с XVIII в., ее украшения делают красивых женщин еще более прекрасными и неотразимыми. Помимо изделий с драгоценными камнями Asprey знаменита своими вещами из серебра, натуральной кожи, фарфора и хрусталя. Главный магазин этой фирмы в США располагается в атриуме моей Trump Tower, так что я могу

посетить его в любой момент, особенно когда хочу приобрести для Мелании что-нибудь новенькое. Здесь, в Asprey, можно подобрать подарок для любого случая, и всегда на помощь придут предупредительные продавцы и консультанты. Что касается бриллиантов, то лучшие из них можно найти в прославленных ювелирных домах Winston и Graff.

Лучшее снаряжение для гольфа. Если вы новичок в этой игре, то нет смысла тратить много денег на дорогие клюшки. Как утверждает инструктор Кэри Стефан из Trump National Golf Club, только самые искусные гольфисты могут заметить разницу между хорошей и плохой клюшкой. Поэтому, выбирая экипировку для гольфа, обращайте внимание не на известную престижную марку, а на то, какое снаряжение больше соответствует вам с учетом вашего телосложения и веса. Пожилому человеку не подходят клюшки, предназначенные для молодых, женщинам не стоит приобретать мужские клюшки и т.д.

Если вы опытный игрок в гольф, старайтесь отслеживать развитие передовых технологий в этой области и всегда стремитесь использовать все новое, что появляется на рынке. Поверьте, современное оборудование не в пример лучше традиционного. Лично мне всегда нравились фирменные клюшки Callaway, тогда как Ли Ринкер, главный тренер Trump National Golf Club в Палм-Бич, предпочитает экипировку производства TaylorMade. Хорошие игроки могут использовать даже поддельный айрон*, тогда как любителю необходимо пользоваться только настоящим айроном с усредненным распределением веса по периметру. Кроме того, убедитесь, что угол наклона ударной части клюшки соответствует выбранной вами траектории полета мяча.

Новые мячи, особенно производства Titleist и Callaway, чудо как хороши. От метки для мяча они летят бог весть куда, но в то же время хорошо ложатся при ударах на близкое расстояние. Это все равно что иметь два мяча по цене одного.

Лучшая мебель. На мой взгляд, не существует единственно лучшего бренда мебели. Она весьма разнообразна как по качеству, так и по стилю, но я заметил, что мебель производства даже вполне солидных фирм не всегда соответствует заданному уровню качества или стилю. Мне никогда не нравилось обставлять дома мебелью только одного дизайнера, иногда в целой фирменной коллекции найдется лишь один эффектный или стильный предмет. Именно по этой причине я так долго выбираю детали обстановки. Один

* Айрон (iron) — клюшка для гольфа с плоским крюком. В набор для игры в гольф (бэг) входит девять айронов разных номеров, а также клюшки вуд (три штуки) и паттер. — *Прим пер.*

неверно подобранный элемент может внести диссонанс в основную идею — и замысел загублен. Мебель столь же важна для стиля помещения, как и освещение, к которому я, кстати, тоже весьма требователен.

Я восхищаюсь работой архитектора и дизайнера Миса ван дер Роэ, но на его стульях неудобно сидеть. Мебель должна быть элегантной, но вместе с тем и комфортной. Я готов сотрудничать с любым производителем, который сумеет сочетать эти два требования в своей мебели.

Лучший антиквариат. Его можно достать только у самых лучших антикваров. Коллекционирование антиквариата сродни сбору коллекции произведений искусства, поэтому лично я имею дело только с самым почтенным известным дилером. Дилетанту нередко трудно отличить по-настоящему ценную вещь от хорошей подделки, и здесь опытный антиквар поможет вам сэкономить время и избежать риска приобретения фальшивки.

Лучшая кредитная карточка. Самыми лучшими кредитными карточками являются Visa и American Express. Я даже как-то рекламировал Visa, а что касается компании American Express, то она — один из самых уважаемых арендаторов в принадлежащем мне здании по адресу: Уолл-стрит, 40.

Лучший шампунь. Несомненно, им является Head and Shoulders.

Лучшая книга. У меня их две: «Искусство заключать сделки» и «Как стать богатым», автор обеих — Дональд Дж. Трамп.

Лучший фильм. Мой любимый фильм — «Гражданин Кейн»*.

Лучший музыкальный альбом. На свете много прекрасной музыки. Что касается меня, то самые лучшие — это Фрэнк Синатра, Тони Беннетт и Элтон Джон. Мне никогда не надоедает слушать их композиции и, вероятно, никогда не надоест. Между прочим, любимым певцом Фрэнка Синатры был именно Тони Беннетт, так что в музыке эти двое неразрывно связаны. Альбом любого из них — просто фантастика, а кроме того, Тони живет в апартаментах одного из моих небоскребов.

В Trump Tower мы транслируем самую разную музыку — от вариаций на тему «Лунной реки» до знаменитых фортепианных концертов

* Фильм Орсона Уэллса, выпущенный в 1941 г., считается одной из лучших американских кинокартин. — *Прим пер.*

Рахманинова. Некоторые находят, что это слишком тривиально, зато другим очень нравится наш музыкальный фон. И мне тоже. Никогда не позволяйте, чтобы суждения других влияли на ваши собственные музыкальные пристрастия. Самая лучшая музыка — та, которую вы находите таковой. Не забывайте об этом. Кстати, еще мне очень нравится Эминем.

Лучшее бродвейское шоу. Мое любимое шоу на Бродвее — «Эвита» Эндрю Ллойда Уэббера с Патти Люпон в главной роли. Я смотрел его шесть раз, почти всегда со своей первой женой Иваной. Сейчас «Эвита» не идет на Бродвее, но, надеюсь, ее вскоре вернут в репертуар. Ну а еще один отличный мюзикл — это, конечно, «Призрак оперы».

Лучшие картины. Самыми лучшими произведениями живописи я считаю картины, нарисованные пальчиком моей дочери Тиффани; она разукрасила ими наш дом. Ничто и близко не может сравниться с этим чудом.

Лучшее мороженое. Больше всего люблю Cherry Vanilla, мороженое производства фирмы Haagen-Dazs. Следует сказать, что я перепробовал множество самых разных сортов мороженого, ведь я обожаю его с детства. Когда я открою собственное кафе-мороженое в Trump Tower, то, вероятнее всего, предложу там место фирме Haagen-Dazs.

Лучший гамбургер. Здесь у меня два варианта. Люблю гамбургеры из McDonald's и из DT Burger, которые подают в Trump Grill в Trump Tower. Конечно, DT Burger делают более аппетитные гамбургеры, но я храню верность ресторанам McDonald's и даже много рекламирую их.

КУЛЬТУРНЫЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ

Миллиардеры, как правило, — люди, много путешествующие и обладающие широкими познаниями в области культуры. Вы тоже должны стремиться к приобретению знаний в этой области. Ничто не может оправдать лень и нежелание выбраться из дому. В мире столько фантастически интересных мест, разве можно отказаться от возможности увидеть их?! Я тоже хотел бы посвящать больше времени путешествиям по интересным местам, однако дома меня ждет столько занимательных и важных дел! Если вы решили путешествовать, упаковывая багаж, никогда не забывайте взять с собой слово «элитный». Это отличное слово, как и места, которые можно считать таковыми и от посещения которых никак нельзя отказываться. Если вы хотите научиться мыслить как миллиардер, «элитный» не должно означать для вас «слишком далекий». Но не следует путать это понятие с понятием «дорогостоящий». «Элитный» — это особое состояние духа, при котором вы жаждете узнать и увидеть новое. Даже если вы пока не заработали огромной кучи денег, почему бы не начать готовиться к тем временам, когда она у вас появится?

КАК ПУТЕШЕСТВОВАТЬ С ШИКОМ, ДАЖЕ ЕСЛИ У ВАС НЕТ СОБСТВЕННОГО САМОЛЕТА

Путешествовать с шиком можно даже в отсутствие собственного самолета или яхты. Правда, для этого требуются большие деньги. Но помимо наличных необходим определенный настрой — и в этом они уже не помогут.

Первая премудрость путешествий с шиком заключается в том, что нужно выбрать такое место, где вам будет комфортно. Невозможно получить удовольствие от поездки, если вам придется опасаться за свою жизнь, климатические условия будут неблагоприятными для вас и местная кухня окажется не по вкусу. Не следует ехать в сомнительное место только потому, что условия путешествия кажутся вам выгодными. Один день на юге Франции принесет куда больше пользы и удовольствия, чем целый месяц в какой-нибудь дыре. Поэтому тщательно планируйте свои путешествия. Конечно, выгодные условия должны быть в списке приоритетов, но при этом помните о том, что потратить деньги на удовольствия позволительно и даже полезно.

У меня выработалась привычка ездить только в курортные места, где есть обширные водные пространства и где можно поселиться со всеми удобствами. Дело в том, что я в отличие от моих сыновей не люблю выездов на дикую природу — меня никогда не тянуло карабкаться по скалам или сплавляться по бурной реке, преодолевая пороги. Не понимаю, зачем взбираться на Эверест, если с таким же успехом можно увидеть его по телевизору или на фотографиях в альбомах? Я всегда говорил: «Не нужно вступать в единоборство с природой, в конце концов победа всегда останется за ней». В отеле можно провести время с куда бóльшим комфортом, чем под открытым небом.

Из сказанного следует, что я не специалист по экстремальному туризму, но неплохо разбираюсь в гостиницах и курортах и хотел бы дать вам несколько советов. Они пригодятся тем, кто собирается путешествовать так же, как и я, — с шиком.

1. Главное правило: никогда не сдавайте вещи в багаж. Сданные в багаж вещи — это потерянные вещи. Если вам предстоит важная встреча, а ваш чемодан утерян в аэропорту, навряд ли за короткое время удастся найти в магазинах подходящую одежду взамен той, что осталась в чемодане.
2. Останавливайтесь только в хороших отелях. Отель, который вы выбрали для проживания, во многом формирует впечатление о вас. Если вы хотите выгодно преподнести себя или ваш бизнес и при этом остановитесь в какой-нибудь Fleabag Inn*, больше всего похожей на клоповник, вас вряд ли будут воспринимать всерьез.
3. Непременно отдавайте в глажку свои костюмы. Это должно быть одним из первых ваших действий после того, как вы вошли в свой номер в отеле. В большинстве гостиниц эта услуга включена в проживание, поэтому непростительно покидать номер в мятом костюме, словно он неделю пролежал в чемодане.
4. Берите с собой одежду для гольфа. Возможно, вы получите приглашение на импровизированный матч по гольфу. Клюшки и прочую экипировку можно взять напрокат на месте, но найти удобную, хорошо сидящую одежду для гольфа гораздо труднее.
5. Обязательно заказывайте трансфер из аэропорта в отель, причем об этом следует позаботиться еще до того, как взлетит ваш самолет. Иначе вы потратите много денег и нервов, надолго застряв в аэропорту, единственной возможностью выбраться из которого будет обшарпанное чихающее такси. Поэтому призываю вас: заранее планируйте дорогу до отеля.
6. Попросите вашего помощника или секретаря заранее связаться с менеджером отеля, где вы намереваетесь остановиться, и предупредить о вашем приезде. В принципе, хороший менеджер осведомлен, когда прибывают и убывают гости, но, если его дополнительно предупредят о вашем приезде, у вас будет больше шансов получить первоклассное обслуживание.

* Fleabag Inn — дословно «грязная ночлежка», собирательное понятие, эвфемизм дешевой неприглядной гостиницы. — *Прим. пер.*

КАК ДОБИТЬСЯ ОТНОШЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ОТЕЛЯ К ВАМ КАК К АВГУСТЕЙШЕЙ ОСОБЕ

Единственная возможность добиться такого отношения к вашей персоне — это давать щедрые чаевые. Дайте на чай коридорному за доставленный в номер багаж, портье, который заказывает вам столик в ресторане, горничным, убирающимся в вашем номере. Если вы будете достаточно щедры, служащие отеля станут буквально сдувать с вас пылинки. И тогда, если вам нужно заказать столик в лучшем ресторане города или в течение пяти минут получить лимузин, чтобы произвести впечатление на ваших деловых партнеров, обслуживающий персонал, зная, что его усилия будут достойно вознаграждены, из-под земли достанет необходимое.

Лучший метод определить классность отеля — это обратить внимание на уборку его помещений. Он дает безошибочный результат. Если вы входите в номер и видите, что там плохо убрано, выписывайтесь немедленно. Бегите оттуда что есть силы. В номере, который готов принять гостя, должны быть идеальные чистота и порядок. Если вы воспользовались моим советом и выбрали первоклассный отель, это означает, что вы готовы платить лишние деньги за первоклассное обслуживание, поэтому не миритесь даже с малейшим беспорядком или пылью.

Умудренные опытом путешественники, часто прибегающие к услугам отелей, никогда не упускают случая, чтобы получить хороший номер или договориться о выгодной цене. Вы можете поступать так же — в этом нет ничего зазорного: напротив, непозволительно пренебрегать этим. Если вы останавливаетесь на несколько суток или даже на уик-энд, ваши шансы получить номер более высокого класса повышаются.

Если вам не понравилось в номере, жалуйтесь! Не проявляйте ложную скромность. Попросите вызвать менеджера (никогда не высказывайте

своих претензий коридорному), и, уверяю вас, он приложит все усилия, чтобы удовлетворить ваши требования. В этом случае вы можете потребовать новую комнату или значительную скидку, тем более если номер был заказан заранее. Слишком многие постояльцы стесняются предъявлять претензии. Но не следует забывать, что ни вы, ни сотрудники отеля не заинтересованы в том, чтобы вам было некомфортно.

И наконец, всегда рассчитывайте на то, что персонал отеля будет с вами любезен, приветлив и предупредителен. Вы можете быть мрачным, уставшим, невыспавшимся, особенно после длительного перелета или напряженной деловой встречи, но персонал должен оставаться неизменно любезным и вежливым. Если это не так, значит, выбрав этот отель, вы совершили ошибку.

КАК ДОБИТЬСЯ НАИЛУЧШЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РЕСТОРАНЕ

Узнайте, кто владелец ресторана, познакомьтесь с метрдотелем, официантами и другим обслуживающим персоналом, так или иначе связанным с этим заведением. Между прочим, среди самых любимых мною людей в Нью-Йорке много рестораторов: это и Жан-Жорж Вонгерихтен, гений ресторана Jean George в Trump International Hotel, Сирио Маччони, владелец и управляющий Le Cirque, а также Джузеппе Чиприани. Мне известно, насколько они требовательны в том, что касается качества обслуживания и внедрения инноваций. Когда речь идет о гостеприимстве и кухне, они — артисты, величайшие мастера своего дела. Лишь немногих рестораторов в мире можно причислить к высшей лиге, к которой принадлежат эти замечательные специалисты. Они никогда не разочаровали ни одного своего клиента. В одном только Нью-Йорке найдется немало бизнесменов, которым есть чему поучиться, наблюдая за тем, как виртуозно работают Сирио, Жан-Жорж и Джузеппе.

Если лучшие рестораны вам не по карману, применяйте мои советы в тех заведениях, которые вы обычно посещаете. Сейчас я строю площадку для гольфа в Бедминстере, штат Нью-Джерси, и, когда бы я там ни был, всегда стараюсь выкроить время, чтобы посетить итальянский ресторанчик Bedminster Pizza. Он расположен в трех минутах езды от моего будущего гольф-клуба, и там готовят самую вкусную пиццу, которую мне когда-либо доводилось пробовать. Работники заведения, некоторые из них едва говорят по-английски, принимают меня как короля. Это свидетельство

того, что первоклассное обслуживание можно получить в заведении любого уровня. Нужно только знать, как найти их.

Есть еще одна маленькая хитрость: относитесь к метрдотелю или обслуживающему вас официанту так, как будто он хозяин вечеринки или званого обеда, на который вы приглашены. Всегда помните, что, даже платя за еду, вы остаетесь гостем данного ресторана. Если вы ведете себя как гость, к вам будут относиться соответствующе, а иногда даже как к почетному гостю.

КАК ПОКАЗАТЬ КЛАСС ПРИ ИГРЕ В ГОЛЬФ

Если вы много играете в гольф, ваше мастерство со временем оттачивается. Кэри Стефан, инструктор по гольфу Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор, Нью-Йорк, о котором я уже упоминал, утверждает, что хорошие гольфисты должны практиковаться не менее двух-трех часов в неделю — будь то тренировка на лужайке вокруг лунки, или отработка дальних ударов драйвером, или игра целыми раундами*. Опытные игроки, желающие поднять уровень своей игры, тоже должны посвящать тренировкам с инструктором не менее часа в неделю. Гольф, как и любое другое дело, требует преданности.

Все остальное зависит только от таланта. Недавно я играл в гольф с Анникой Соренстам, звездой гольфа международного класса, в Trump National Golf Club. Несмотря на все свои старания признавать равенство полов, я все-таки не желал быть побежденным женщиной. Но после игры с Анникой должен сказать, что счастлив быть специалистом по недвижимости — в гольфе я не столь искусен. И все же я спросил ее, как ей удается так классно проделывать все то, что она демонстрирует на поле. Она ответила мне, как Бэйб Рут**: «Я просто делаю это». Конечно, Анника много сил отдает тренировкам, постоянно совершенствуется, но вместе с тем она, без сомнения, наделена огромным талантом.

---

* Драйвер (driver) — удар драйвом, то есть клюшкой, имеющей наименьший угол наклона головки и самую длинную ручку; раунд (round) — игра на всех 18 лунках. — *Прим. пер.*

** Бэйб Рут (Джордж Герман Рут) (1895–1948) — выдающийся американский игрок в бейсбол, национальный герой американцев. Рекорд, установленный им в 1927 г., продержался более 30 лет. — *Прим. пер.*

Недавно меня спросили, чем я считаю гольф: бизнесом или удовольствием. Должен ответить на это, что строить крупные гольф-клубы с отличными полями для игры мне нравится больше, чем играть в гольф. Есть что-то приятное с эстетической точки зрения в том, чтобы создавать поля для гольфа. В сущности, играя в гольф где-нибудь в Winged Foot (а там просто великолепное поле), я испытываю некоторое чувство вины, поскольку это только удовольствие и никакого бизнеса. Когда же я играю на собственном поле, я одновременно и работаю, поскольку постоянно проверяю, не возникло ли каких-нибудь неполадок, или думаю о том, какие бы еще внести усовершенствования. Так я сразу делаю два дела.

КАК ВЫБРАТЬ ОТЛИЧНЫЙ КУРОРТ

Для того чтобы узнать, какие курорты являются самыми лучшими, спросите у тех, кто недавно ездил на отдых, что они думают о том месте, где были. Всегда старайтесь получить информацию из первых рук. Я знаю, например, что Джо Синк постоянно разъезжает, и поэтому всегда прислушиваюсь к его отзывам о разных курортных местах. Я доверяю его суждениям о том, какие места отдыха наилучшие. Если он лестно отзывается о каком-нибудь курорте, я всегда вношу его название в мысленный список желаемых маршрутов. Иногда я просматриваю статьи в журналах и фотографии разных мест, отдавая предпочтение таким престижным изданиям, как *Elite Traveler*. Мне известно, что директор и главный редактор этого журнала Дуглас Голлан часто лично обследует курорты. У него изысканный и требовательный вкус. Недавно мы с ним случайно встретились в Beverly Hills Hotel. Оказалось, что в его ближайшие планы входят поездки в Дубаи, Южную Америку, а также в Женеву, Париж и другие города Европы. Так что он всегда назовет вам несколько самых модных мест отдыха; эту же информацию можно почерпнуть и на страницах его журнала.

Однако я счастлив, что мне не нужно далеко ехать, чтобы оказаться в самом прекрасном месте в мире — в Мар-а-Лаго в Палм-Бич, штат Флорида. Мелания любит это место больше других, а уж она многие годы отдыхала на юге Франции, в Портофино, на озере Комо и в других прекрасных уголках Европы. И вот теперь она, как и я сам, предпочитает всем им Мар-а-Лаго.

ЭТИКЕТ

КАК ДАВАТЬ ЧАЕВЫЕ

Давать чаевые — это непреложное требование, разве что за исключением случаев, когда обслуживание никуда не годится. Чаевые для официантов должны составлять от 15 до 20% вашего счета. Я никогда не забываю вознаградить метрдотеля или сомелье, если это уместно. Если вы стали завсегдатаем какого-либо ресторана и не даете чаевых, то обслуживание раз от раза будет становиться все хуже, как и отношение персонала к вам как клиенту.

В других аспектах повседневной жизни предложение чаевых может смущать людей, но я всегда говорю: «Чем больше, тем лучше». Вообще я приверженец экономии, но к тем, кто вас обслуживает, следует относиться как к своим коллегам по бизнесу, которым является ваша жизнь. Сервис не такая уж простая штука, хорошее обслуживание требует большого напряжения сил, поэтому сотрудников сервисной сферы смело можно назвать самыми терпеливыми, профессиональными и вежливыми изо всех рабочих профессий. У них многому следует поучиться.

Всегда давайте не менее двух долларов (а в некоторых случаях и больше) носильщику в аэропорту, сотрудникам зала ожидания, швейцару, коридорным, гардеробщику, консьержу, экономке. Если же кто-то любезно идет вам навстречу или делает вашу жизнь проще, размер чаевых следует значительно увеличить. Я даже считаю, что неумение дать адекватные по размеру чаевые — верный признак неудачника.

КАК ВЕСТИ СЕБЯ НА ПРИЕМЕ

Я помню времена, когда меня куда как меньше, чем сейчас, приглашали на приемы и вечеринки. Теперь меня просто заваливают приглашениями — иногда я получаю их по пять-шесть штук одновременно в разные места. Но я нечасто посещаю все эти светские мероприятия.

Раньше, когда я был моложе и не столь известен, я обычно избегал тех мероприятий, где по сравнению с остальными присутствующими мог считаться второстепенным гостем. Неприятно находиться на приеме, где вы не очень-то желанный гость. Если вас все же пригласили куда-нибудь, не следует приходить слишком рано или уходить слишком поздно. Довольно часто я наблюдал, как в конце какого-нибудь званого вечера в зале остается три-четыре тусовщика, не желающих уходить. Запомните также, что слишком много пить или вести себя неподобающим образом — значит попасть в список нежелательных персон.

Если вы собираетесь заговорить с кем-нибудь на званом вечере, то должны хорошо знать предмет разговора. Недавно на одной вечеринке я был вынужден долго слушать одну даму, которая, пытаясь показать, как много она знает о яхтах, своими речами только продемонстрировала, как многого она о них не знает. К несчастью для нее, там присутствовало несколько владельцев яхт, в том числе и я. Мы, конечно, проявили такт и не стали уличать ее в невежестве, но поняли, что эта попытка выставить себя всезнайкой произвела на присутствующих неблагоприятное впечатление. Если бы эта глупышка хоть чуть-чуть разбиралась в том, о чем говорит, она бы знала, что второе по значимости событие в жизни каждого мужчины — это день, когда он покупает яхту, а самое великое событие в его жизни — как раз тот день, когда он ее продает.

КАК НАЧАТЬ И ЗАКОНЧИТЬ РАЗГОВОР

Для того чтобы вызвать у людей интерес к себе, нужно самому проявить заинтересованность. Не забывайте об этом простом правиле, и вы сможете с легкостью поддержать любой разговор. Если вы по натуре не столь общительны, как я, возьмите на вооружение любознательность — задавайте больше вопросов, поощряющих собеседника говорить. В конце концов, каждому человеку больше всего нравится слушать самого себя, делиться своими мыслями и соображениями, поэтому, если вы стеснительны, предоставьте возможность говорить другим.

Правильно заданные вопросы располагают к беседе, поэтому из непринужденного краткого разговора можно узнать много нового и важного.

Например, я вступаю в разговоры, как правило, по пять — десять раз в день, и все они в той или иной степени пополняют мой жизненный багаж и меняют мое мировоззрение.

Если вы хотите завершить разговор вежливо, можно просто быстро закончить беседу. Другие способы не обидеть собеседника — перестать поддерживать разговор (просто замолчать) или чуть-чуть отодвинуться от него, делая вид, что вы заметили знакомого в другом конце зала и хотели бы отойти поздороваться с ним. Кроме того, можно просто сказать: «Приятно было поговорить с вами. Желаю хорошо провести время. Еще увидимся». В этом случае телефон обладает одним огромным преимуществом — если вам надоел разговор, можно просто повесить трубку.

Мне нравится разговаривать с людьми, особенно если это подрядчики. А поскольку все знают, что я человек очень занятой, большинство тех, с кем я общаюсь, обычно проявляют деликатность и не досаждают мне длинными разговорами. Если же собеседник словоохотлив, я сначала даю понять, что мне некогда, а если это не помогает, не стесняюсь прямо сказать, что больше не могу уделить ему время. Конечно, никому не нравится быть грубым, но в некоторых ситуациях приходится становиться жестким — иначе вся жизнь может уйти на политес, а дело так и не сдвинется с места.

КАК СДЕЛАТЬ ХОРОШИЙ ПОДАРОК

Никогда не делайте традиционных подарков! Вы напрасно потратите деньги, потому что уже через минуту ваш щедрый жест будет забыт. На самом деле выбор подарка — это стратегическое искусство, к нему следует подходить продуманно. Презент должен либо соответствовать интересам того, для кого он предназначен, либо отражать ваше отношение к этому человеку. Поиски подарка требуют времени и фантазии. Никогда не оставляйте его приобретение на последний момент. Если вы не имеете представления о том, что преподнести, посоветуйтесь с кем-нибудь из ваших помощников, чьему вкусу вы доверяете, или с другом — особенно если речь идет о выборе подарка для представителя противоположного пола.

Обычно я просматриваю каталоги таких известных фирм, как Bergdorf, Tiffany, Louis Vuitton, и других не менее знаменитых компаний, поэтому всегда имею представление о новинках в их ассортименте. Иногда по пути куда-нибудь я захожу в один из таких магазинов и, если вижу что-то необычное или привлекательное, сразу совершаю покупку.

КАК ПОКАЗАТЬ СОБЕСЕДНИКУ, ЧТО ОН НЕ ПРАВ

Я — ньюйоркец и поэтому всегда прямо говорю собеседнику, что он не прав. Будьте с людьми честными и открытыми, и они будут платить вам той же монетой. Но иногда, в щекотливых ситуациях, приходится учитывать, с кем вы имеете дело.

И в бизнесе, и в жизни я много раз был свидетелем того, как люди говорят полную чепуху, ничуть не сомневаясь в своей правоте. Подчас это настолько вопиющая глупость, что я предпочитаю не тратить силы на то, чтобы переубедить их. В такой ситуации проще спокойно сказать: «Вы уверены, что это именно так? Лично я слышал совсем другое» — и больше не возвращаться к спорной теме.

Вообще, советую вам по возможности избегать споров и перепалок — повод для них часто не заслуживает ваших времени и нервов. Я и так очень занят — каждый день нужно решать массу разных проблем, и вступать в пустые споры и препирательства мне совершенно некогда. Я сразу ухожу оттуда, где спорят, и пусть другие тратят свое время, если не могут найти ему лучшего применения. Но все же хочу надеяться, что люди в конце концов поймут бесплодность споров и скорректируют свое поведение.

КАК КРИТИКОВАТЬ СОБЕСЕДНИКА

Лучше всего вообще избегать критики. Поверьте, похвала и комплименты более эффективны, а лучшей формой критики или осуждения нередко служит молчание. Многие в свое время жестко критиковали и осуждали меня как в глаза, так и за моей спиной, хотя, насколько мне известно, сами они не выносят ни малейшей критики в собственный адрес. В этом смысле большинство людей уподобляются улице с односторонним движением, и для вашей собственной пользы не стоит пытаться проложить на ней встречную полосу. Если вы будете хранить молчание, критиканы в конце концов сами выставят себя дураками без вашей помощи. И это самый простой способ отомстить им.

КАК СКАЗАТЬ «НЕТ»

Умение отказывать — один из важных навыков, который следует приобрести тем, кто мечтает научиться мыслить как миллиардер. Каждого из нас изо дня в день осаждают просьбами сотни людей. Им нужны наши деньги, время, помощь и покровительство. В таких обстоятельствах мы

должны уметь в большинстве случаев сказать «нет», хотя иногда приходится отказываться от выгодных предложений и хороших возможностей.

Когда приходится говорить «нет» в ходе сделки, я всегда пользуюсь ценным опытом, который почерпнул у одного из моих адвокатов. Он состоит в том, чтобы «пропускать через фильтр» всю полученную информацию. Адвокаты умеют профессионально отделять главное от второстепенного, и я рекомендую вам по возможности культивировать в себе это качество. Читая сложный юридический документ, будь то условия сделки или контракт, старайтесь переводить их на общепринятый язык: начинайте с фразы «Иными словами, это означает, что...» и далее изложите текст своими словами.

Так вы начнете понимать язык юридической казуистики. Если вы сможете пересказать условия договора более простым языком, вы сразу увидите, какие выгоды сулит вам сделка, а также ваши обязательства по ней. И как только вы четко уясните себе все плюсы и минусы, вам будет гораздо легче в случае необходимости сказать твердое «нет».

Вероятно, мой совет покажется вам странным, тем не менее миритесь с тем, что люди нелюбезны с вами. Мне нравится, когда со мной держатся холодно, потому что таких людей проще контролировать. Если человек проявляет по отношению ко мне раздражение или злобу, одно удовольствие своим отказом поставить его на место или загнать в угол. И наоборот, гораздо труднее проявлять жесткость к тем, кто приветлив и доброжелателен.

Часть 4

ЭПИЗОДЫ ИЗ ЖИЗНИ МИЛЛИАРДЕРА

Можно долго делиться советами, как научиться думать подобно миллиардеру. Но мне всегда казалось, что легче учиться на конкретных примерах. Ниже приводятся отличные образцы мышления владельца миллиардного состояния.

КОЛУМБИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

В прошлом году я написал критическое письмо президенту Колумбийского университета, бывшему президенту Мичиганского университета Ли Боллинджеру. Как человек, искренне преданный делу застройки Нью-Йорка, я проявляю заботу о некоторых культурных учреждениях этого города, а Колумбийский университет, по моему мнению, — величайшее сокровище мегаполиса. Миссия, возложенная на Боллинджера, предполагает среди прочего расширение университета, причем не только числа предлагаемых академических курсов, но и кампуса. Я всегда одобрительно относился к этой миссии.

Но вот в сообществе риелторов и застройщиков Нью-Йорка распространились слухи о том, что Боллинджер интересуется участком земли по соседству с территорией университета, в Гарлеме. К моему величайшему изумлению, на тот момент Боллинджер контролировал лишь 40% этого 17-акрового участка. Из этой ситуации можно извлечь для себя ценный урок: никогда не следует объявлять о своем намерении до заключения сделки, особенно если речь идет о недвижимости. Иначе вам придется заплатить за желаемое огромные деньги. В данном случае оставшиеся 60% территории этого участка Боллинджер приобретет по более высокой цене, поскольку его же стараниями владельцы этой земли осведомлены о том, как она ему нужна. Это пример никудышной практики ведения бизнеса, и если бы я состоял в совете попечителей Колумбийского университета, не колеблясь объявил бы Боллинджеру: «Вы уволены!»

Эта история — не только дурной пример практики бизнеса. Боллинджер совершил еще одну ошибку: он решил приобрести участок в месте со скверной репутацией. Эл Лернер, мой близкий друг, к сожалению,

умерший от рака, в течение некоторого времени состоял членом совета университета. Этот человек обладал поистине уникальным даром предвидения. Он полагал, что Колумбийский университет должен занять чудесный 15-акровый участок свободной земли вдоль берега Гудзона, примыкающий к Уэст-Энд-авеню между 59-й и 62-й улицами. Тогда часть университетского кампуса непосредственно соседствовала бы с самым сердцем Манхэттена. Это сделало бы кампус более доступным для ньюйоркцев. Но, увы, сейчас Колумбийский университет располагается в одном из самых непривлекательных районов города, и стараниями Боллинджера это положение вещей сохранится на очень долгое время. На самом деле Колумбийский университет заслуживает лучшего места. Кстати, участок земли, который хочет приобрести университет, принадлежит мне.

НЕПОРЯДОК В ООН

Только некомпетентный человек мог допустить, да еще и старательно поддерживать тот беспорядок, я бы даже сказал *беспорядки*, которые творятся в Организации Объединенных Наций. Под руководством генерального секретаря этой авторитетной организации, Кофи Аннана, один из самых значительных мировых институтов допустил непростительную ошибку.

В чем же заключается суть проблемы, которую столь неудачно разрешила Организация Объединенных Наций? Не так давно я встречался с одним из высокопоставленных чиновников ООН, речь шла о возможности реконструкции комплекса занимаемых ею зданий в городе Нью-Йорке. Ознакомившись с пожеланиями заказчика и принимая во внимание требование не переселять сотрудников ООН на время ремонтных работ, я пришел к выводу, что готов выполнить реконструкцию за два года при затратах в 400 млн долл. Выбор пал именно на меня, потому что я построил свою Trump World Tower на Юнайтед Нейшнс-плаза (рядом с ООН) всего за 300 млн долл. Администрация ООН никак не могла этому поверить, хотя это чистая правда: если ты хоть что-нибудь понимаешь в своем деле, то всегда сможешь сделать правильные вещи за правильные деньги.

Я так и не получил ответа из ООН по поводу моего предложения произвести реконструкцию, но через некоторое время стало известно, что организация прибегла к услугам другого подрядчика. Он брался реконструировать здания комплекса ООН за семь лет и 1,5 млрд долл.!

Не нужно быть гением математики, чтобы понять огромную разницу между этим предложением и моим — альтернативный подрядчик запрашивал за эту работу на несколько лет и 1,1 млрд долл. больше, чем я.

Причем качество его работы было заведомо ниже. С тех пор я не перестаю удивляться: кто же несет ответственность за то, что происходит в ООН? Неужели эти люди столь же некомпетентны в международных вопросах, как в нехитрых арифметических расчетах? Понимает ли кто-нибудь, кроме меня, насколько тревожным симптомом является факт подобной нерадивости?

Несмотря на то что комплекс зданий, в котором размещается штаб-квартира ООН, великолепен, возможно, пришло время переосмыслить функции этой организации. Ее деятельность никогда не вызывала критики, так что же случилось теперь? Когда организация проявляет такую халатность в том, что касается финансов, самое время бить тревогу.

СТАТУЯ СВОБОДЫ

Символ Парижа — Эйфелева башня, Рима — Колизей, а у нас, в Нью-Йорке, это статуя Свободы. Для меня это несомненный символ любимого города, я всегда испытываю волнение, когда вижу ее с близкого расстояния, даже на фотографиях, и думаю о том, что она для нас олицетворяет. Перед мысленным взором возникают полные переселенцев корабли, устремляющиеся в гавань Нью-Йорка мимо этой величественной статуи, которая словно приветствует их. Это картина до сих пор заставляет испытывать гордость.

Невзирая на наши подчас напряженные политические отношения, мы не должны забывать, что этот символ Америки — подарок Франции, страны, впервые в государственном масштабе провозгласившей прекрасные принципы свободы, равенства и братства. Именно французы первыми признали наши притязания на независимость как народа и подарили нам этот потрясающий символ, олицетворяющий дух Америки. Я считаю недавние трения между США и Францией настоящей трагедией. Уверен, что мы так же искренне и горячо сочувствовали бы французам, как они нам, если бы то, что произошло 11 сентября с башнями-близнецами, случилось бы с Эйфелевой башней или с Дефанс.

Для съемки первой передачи *The Apprentice* в новом сезоне мы с Марком Бернеттом и его съемочной группой ездили к статуе Свободы. Подходя к леди Свободе, я мысленно перенесся в детство, когда мне внушали гордость за то, что я родился американцем, за то, что передо мной открыты возможности, о которых другие люди могут только мечтать. И вот спустя энное количество лет я опять возле нее — я, один из основных «игроков» величайшего города мира, гражданин великого государства. И снова меня охватывает радость оттого, что я живу в этой прекрасной стране. Как я счастлив!

С такими родителями, как у меня, и такой страной в качестве истоков, корней жизни мне были открыты любые возможности. И я воспользовался этими возможностями, я стал живым воплощением Великой американской мечты. Для меня эта мечта уже стала реальностью.

Мама читает малышу на ночь сказку о трех поросятах: «...Затем в зал заседаний правления вошел Трамп и уволил первого маленького поросенка...»

ЗАВТРАК В WALDORF

Мне нравится бывать в Waldorf, особенно когда меня приглашают на церемонию вручения наград. Не так давно Международное общество радио и телевидения давало там завтрак в честь меня, ведущих шоу *Queer Eye for the Straight Guy* и актеров, игравших главные роли в фильме «Секс в большом городе», продюсера Майкла Патрика Кинга, Боба Шеффера из программы *Face the Nation*, а также Герба Скэннелла из компании Nickelodeon Networks. На этом завтраке также присутствовал Джефф Зукер из NBC, который объявил, что если для спасения телекомпании Bravo потребовалось пять парней, то для избавления от гибели NBC оказалось достаточно одного — меня. Затем слово взял председатель правления и президент NBC Боб Райт, чтобы представить меня.

Для меня большая честь получить эту награду, потому что, как сказал Боб Шеффер, на нас возложена миссия сделать телевидение и радио более интеллектуальными. Мы придерживаемся именно этого подхода, выпуская шоу *The Apprentice*, так что я был польщен признанием моего вклада. Культура со временем меняется, а это означает, что телевидение должно соответствовать этим переменам, иначе оно лишится доверия своей аудитории. В последнее время радио и телевидение из собственно развлекательных средств превращаются во все более мощный инструмент просвещения и культуры.

Я часто принимаю участие в подобных мероприятиях, но должен отметить, что это — одно из самых лучших. Все присутствующие были вдохновлены и собирались продолжать работать на таком же высоком уровне.

ДЕСЯТЬ ПОТРЯСАЮЩИХ МИНУТ

Недавно Стив Уинн позвонил мне и сказал, что собирается приобрести картину Вермеера. Она была выставлена на аукционе Sotheby's в Лондоне. Стив предложил мне поприсутствовать на торгах. Очень интересная процедура, особенно для того, кто, как и я, никогда не был таким уж рьяным покупателем живописи. Стив же был без ума от этой картины, а, как известно, если ему что-то приглянулось, он получит это во что бы то ни стало.

Стартовая цена составляла 10 млн долл., но, когда Стив вступил в борьбу, она за считанные минуты взлетела до 24 млн долл. Конкуренты один за другим выбывали из торгов, и вскоре остались только Стив и еще один любитель Вермеера. Наконец, когда Стив предложил 30 млн долл., отступил и он. Все произошло не более чем за десять минут! Клянусь, это было весьма занятно. Сейчас Стив — обладатель прекрасной картины, которая, по всей вероятности, никогда больше не будет выставлена на продажу. Так что с нетерпением жду момента, когда смогу ею полюбоваться.

ЖУРНАЛ *PEOPLE* И ТЕ, КТО ЕГО ДЕЛАЕТ

Председатель правления и генеральный директор компании Time, Inc. Энн Мур пригласила меня выступить перед высшими руководителями журнала *People*, для того чтобы, как она выразилась, «поделиться некоторыми секретами моего успеха как лидера и руководителя». Обычно за выступление перед такими аудиториями я беру 250 тыс. долл., но, поскольку журнал *People* всегда благожелательно относился ко мне, я решил оказать Энн любезность и бесплатно участвовать в мероприятии. Я открыл деловой ланч с руководящими сотрудниками, посетовав на то, что они не включили меня в недавно опубликованный в журнале список «50 самых красивых людей планеты», но после того, как я сказал об этой совершенной ими оплошности, все дальнейшее прошло замечательно.

Для начала я заговорил о той огромной власти, которой обладают средства массовой информации. Я привел такой пример: когда в Trump International Hotel and Tower впервые открылся замечательный ресторан Jean George, мне абсолютно не понравился его интерьер. На мой взгляд, он выглядел просто отвратительно, о чем я тут же сообщил управляющему Жан-Жоржу Вонгерихтену. Я добавил, что из-за этого безобразия у меня пропадает всякое желание есть в ресторане. На это он возразил: «Мистер Трамп, я хочу, чтобы люди обращали внимание на еду, которую им здесь подают, а не на декор». А я ответил, что никогда прежде не слышал столь абсурдного объяснения. Вскоре в *The New York Times* появился восторженный отзыв о кухне ресторана, который возносил его на самую вершину ресторанного рейтинга. И я вдруг понял, что ресторанный зал выглядит вполне привлекательно. Иными словами, газетная заметка с похвалой в

адрес ресторана полностью изменила мое мнение. Это ли не власть над умами?

Иногда я продолжаю критиковать и обвинять журналистов, но в целом хорошо отношусь к ним. Я знаю, как непроста их работа. В тот день на деловом ланче, находясь лицом к лицу с этими пытливыми представителями всесильной прессы, я заявил им, что, даже будучи такими прекрасными молодыми леди и оборотливыми молодыми людьми, они не смогут обмануть меня. Уж я-то знаю, насколько они порочны и злонамеренны. Каждый день я сталкиваюсь с множеством безнравственных, злых, дурных людей, но в большинстве случаев они просто выглядят таковыми. А люди, сидящие передо мной, кажутся такими лощеными и приятными, что не ожидаешь нападения с их стороны. Но я сказал им, что знаю: они только и ждут случая, чтобы вцепиться в меня! Аудитория дружно рассмеялась.

СМИ обладают огромной силой и властью. Как человек, которому они уделяют большое внимание, могу сказать, что возможности средств массовой информации сделать человека знаменитым практически безграничны. Я всегда был довольно известной личностью, но это ничто по сравнению с тем, насколько знаменит я стал сейчас. Даже шестилетние мальчишки на улице подбегают ко мне и кричат: «Вы уволены!», а более старшие мои почитатели, разъезжающие в Палм-Бич на своих Rolls-Royces, увидев меня, обычно приспускают стекло, чтобы прокричать что-нибудь приветственное. Раньше я думал, что знаменит, но сильно ошибался — по-настоящему знаменитым я стал только сейчас.

Чтобы выполнить пожелание Энн, которая хотела, чтобы этот ланч все-таки был деловым, я немного поговорил об успехе и дал присутствующим несколько советов о том, как достичь его. Затем, как я и предполагал, выяснилось, что единственное, чем действительно интересуется данная аудитория, — это все то же шоу *The Apprentice*. Я не прочь отвечать на все вопросы, но меня всегда поражал непреходящий интерес к этой программе.

Среди шквала вопросов я тоже находил возможность обращаться к журналистам как зрителям шоу. Что им больше всего нравится в нашем шоу? Не следует ли мне расширить круг внутренних консультантов? Какую работу в рамках редакции журнала они могли бы предложить кандидатам, принимающим участие в программе? И так далее. Один молодой человек спросил меня, какой самый большой сюрприз преподнесло мне шоу. На что я ответил, что настоящей неожиданностью стал небывалый успех зрелища. 95% новых шоу, появляющихся на телевидении, не завоевывают такого успеха. Это пугающие данные, и я рад, что не знал о них раньше, иначе мне никогда не удалось бы выйти с этой программой на одно из первых мест.

Рассказывая про *The Apprentice*, я упомянул и об эпизоде, который произошел примерно за год до этой встречи. Мы с Меланией присутствовали на торжественном мероприятии, которое проводила NBC в Линкольн-центре. Рядом с нами приглашения войти в зал ожидал молодой мужчина; я еще сказал Мелании, что он потрясающе выглядит. Оказалось, что это Роб Лоу*, который в тот момент как раз запускал свое новое телешоу. Я тогда подумал, что не хотел бы конкурировать с человеком, выглядящим так привлекательно, — мне никогда не удалось бы победить его. Но, к сожалению, его шоу в отличие от моего так и не завоевало популярности. Так что заранее никогда не узнаешь, что сработает, а что нет.

Потом я добавил, что, по моему мнению, люди определенного сорта, такие как Сэм и Омароза, участники первого сезона шоу, в принципе не должны участвовать в *The Apprentice*, хотя их присутствие добавляет остроты, делает представление более живым. Это — закон шоу-бизнеса. Если все шестнадцать кандидатов в нашей программе будут рафинированными, интеллигентными, образованными и искусными, то в чем же будет заключаться интрига? Их соревнование окажется скучным. Марк Бернетт и его команда хорошо понимают это и разбавляют каждую новую команду амбициозных умников несколькими более колоритными личностями, которые своими подчас неожиданными репликами и эскападами придают игре остроту и делают ее занимательной. Оглушительные провалы всегда вызывают больше зрительских эмоций, чем монотонная игра равных. Раньше мои представления о подборе кандидатов были иными, но, работая, все мы учимся и приобретаем новый опыт. Правда, дай мне волю, все кандидаты были бы сплошь топ-моделями, что не так уж и плохо!

Под конец своего выступления перед журналистами *People* я вернулся к теме бизнеса, заявив, что, кого бы ни выбрал в качестве победителя шоу, я всегда буду руководствоваться деловыми качествами претендента, а отнюдь не способностями развлекать аудиторию. Мне нужен не клоун, а человек, который хорошо знает, что делает, словом, профессионал. В конце концов, мне и в жизни хватает развлечений.

* Роб Лоу — популярный американский актер, продюсер, шоумен. — *Прим. пер.*

ОДА СМЕЛОСТИ

Однажды я согласился выступить в Нью-Йорке перед большой аудиторией сотрудников международной фармацевтической группы Sanofi-Synthelabo Inc. — мне хотелось сделать приятное ее главе, потрясающей бизнесвумен Патти Джайлс. Она со своей группой несколько месяцев назад присутствовала у меня на званом обеде в Mar-a-Lago Club, и теперь мне хотелось вновь поприветствовать их в своем любимом городе.

Мне довелось на собственном опыте убедиться, что сотрудники этой группы — самоотверженные труженики: я пригласил некоторых из них поиграть в гольф в Trump International Golf Club в Палм-Бич, и — можете себе представить — все они отказались! Но я не обиделся, поняв, что эти люди верны своим принципам. Они преданы работе, ответственно относятся к тому, что делают, и сосредоточены только на этом.

В ходе выступления перед ними я сказал, что если не умеешь мечтать о новых продуктах, то им и не суждено появиться. Я также подчеркнул, как важно иметь стандарты в личной и профессиональной этике и предъявлять к себе повышенные требования. Только это дает возможность всегда оставаться новаторами в своей области. Я уже имел случай убедиться в их дисциплинированности, поэтому особо подчеркивал важность творческой составляющей любой работы, призывая не бояться идти против общепринятых мнений.

Подводя итог своему выступлению, я сказал им примерно то, что говорю всегда. Это требования, которые необходимо предъявлять к себе, если всерьез намереваешься добиться большого успеха в бизнесе:

1. Мыслите масштабно.
2. Будьте целеустремленными.
3. Проявляйте недоверчивость (будьте настороже).
4. Вкладывайте душу в работу.
5. Никогда не сдавайтесь.
6. Любите свое дело.

Чтобы стать победителем, нужно мыслить как победитель. Попробуйте — и вас ждет большой сюрприз: очень скоро вы научитесь думать как настоящие миллиардеры.

ЗРЕЛИЩНОЕ ШОУ

Как гласит народная мудрость, мисс Америка — это девчонка, живущая по соседству. А мисс США — это девчонка, о которой можно только мечтать, чтобы она жила по соседству. Некоторое время тому назад, желая разнообразить сферу инвестиций своего капитала, я стал одним из совладельцев трех крупнейших в мире конкурсов красоты и прав на их трансляцию телекоммуникационной компанией NBC. Речь идет о конкурсах «Мисс Вселенная», «Мисс США» и «Мисс Юность США».

Лишь немногие люди способны понять, насколько популярны во всем мире подобные роскошные шоу и сколь велико их международное значение. Кроме того, эти грандиозные шоу представляют огромную ценность для экономики страны, в которой они проводятся. Многие государства вступают в жестокую конкуренцию за право стать местом проведения подобных мировых конкурсов — ведь это очень крупный и серьезный бизнес.

Каждый год миллионы людей собираются перед экранами телевизоров, чтобы наблюдать церемонию награждения новых победительниц, но при этом мало кто задумывается над тем, что означает для самих девушек победа в этом конкурсе. Все три красавицы, ставшие лауреатами конкурсов (мисс США, мисс Вселенная и мисс Юность США), становятся добросовестными сотрудницами Miss Universe Organization, на целый год отказываясь от своей привычной жизни и покидая родной дом, чтобы переселиться в Нью-Йорк. Там они живут в шикарных апартаментах с тремя отдельными спальнями в Trump Place*.

Нравятся вам эти конкурсы красоты или нет, но они служат не только для прославления и признания красоты прекрасных молодых женщин. В ходе проведения конкурса при оценке претенденток учитываются их

* Жилой квартал Нью-Йорка в верхнем Уэст-сайде, престижном районе Манхэттена. Застройщик — Дональд Трамп. — *Прим. пер.*

профессиональные качества и умение использовать свои таланты на благо общества. С этой точки зрения конкурсы красоты являются замечательным уроком всем, кто их смотрит. Марко де ла Круз, проработав несколько недель в Лос-Анджелесе в качестве наставника по мотивации с претендентками конкурса «Мисс США», рассказал мне, что на него сильное впечатление произвели их прекрасные человеческие качества и то, насколько глубоко они осознают свою социальную ответственность. Он добавил: то, что на первый взгляд можно принять за сексизм или нарциссизм, на самом деле представляет собой значимое в социальном плане мероприятие. По мнению де ла Круза, конкурс красоты открывает перед красивыми женщинами большие возможности для служения обществу, дарует им широчайшие социальные полномочия. И в этом я с ним совершенно согласен. Поражает то, какие полезные дела способны творить эти красавицы. Эти на первый взгляд легкомысленные помпезные шоу уже оказали огромную помощь общественной организации Make-A-Wish Foundation, поддержали научные исследования рака груди, поиски средств против СПИДа. Каждая участница конкурса посвящает значительную часть времени и сил конкретной общественной проблеме. Кроме того, Марко заметил, как эти молодые женщины со временем становятся все более уверенными в своих силах и полными решимости помочь обществу решить наболевшие проблемы. Довольно хороший результат, в конце концов.

В этом году рейтинги трансляции конкурса «Мисс США» были самыми высокими за все десять лет. Конкурс проводился в блистательном месте — городе Лос-Анджелесе, претендентки имели возможность посетить телестудию Universal, развлекательный парк Santa Monica Pier, историческую достопримечательность корабль Queen Mary, а также Голливуд. Сам конкурс проводился в знаменитом кинотеатре Kodak, где традиционно проходит церемония награждения престижной кинопремией «Оскар». Организовала мероприятие специализирующаяся на постановке телевизионных шоу компания Access Hollywood, в качестве ведущих выступали Билли Буш и Нэнси О'Делл. Ажиотаж вокруг конкурса и длинные очереди из желающих попасть в Kodak напомнили мне успех знаменитого нью-йоркского ночного клуба Studio 54 в период его расцвета в конце 1970-х гг.

Итак, после коронации мисс США и получения ею всех подобающих ее новому положению почестей и наград она поселяется в своих новых апартаментах с видом на реку в Trump Place. Там она живет в течение всего года своего «правления», работает и выступает от имени благотворительных организаций — партнеров шоу «Мисс США». Подобная организация мероприятия уникальна — победительницы всех прочих конкурсов красоты продолжают жить дома и лишь по приглашению присутствуют на разных мероприятиях. Наши же победительницы, если не разъезжают по

миру, то днем добровольно участвуют в благотворительной работе, а вечерами посещают самые шикарные светские мероприятия.

Например, Шэнди Финнесси в качестве мисс США-2004 выступает официальным представителем общественных организаций, распространяющих знания о женских раковых заболеваниях. Она помогает привлекать миллионы долларов в пользу этих организаций. При этом ей предстоит преодолеть очень высокую планку — в 2003 г. ее предшественница 24-летняя Сюзи Кастилло сумела привлечь на эти благородные цели 28 млн долл.! Шэнди — роскошная блондинка, которая работает над докторской диссертацией в области консалтинга. Она также защищает права умственно отсталых детей. В составе делегации Объединенных организаций обслуживания вооруженных сил она посетила Корею, где принимала участие в развлекательных представлениях для американских военных, а позже ей предстоит поездка на Ближний Восток.

Когда молодая женщина становится мисс Вселенной, ее собственная вселенная буквально переворачивается с ног на голову. До того как австралийка Дженнифер Хокинс, обладательница этого престижного титула, покинула дом и отправилась в столицу Эквадора Кито для участия в конкурсе, она могла спокойно ходить по улицам своего родного Сиднея. Когда же Дженнифер стала героиней нескольких телевизионных шоу и ее фотографии появились во всех австралийских газетах и на обложках глянцевых журналов, она стала настоящей знаменитостью. В своей новой роли пропагандиста знаний о ВИЧ и СПИДе Дженнифер принимала участие в Международной конференции по СПИДу в Бангкоке, в течение всего года она будет встречаться с лидерами стран мира по вопросу борьбы с этой ужасной пандемией. А кроме всего прочего, Дженнифер — одна из самых прекрасных женщин, которых мне довелось встречать.

Тэми Фаррелл, 19-летняя мисс Юность США-2004, родилась на ферме в окрестностях Финикса, штат Орегон. Весь год она выступала пропагандистом DARE! — самой популярной в мире программы, направленной на предотвращение распространения наркомании среди молодежи и решение других ее проблем. До того как стать лауреатом конкурса, Тэми никогда не покидала пределы родного штата, а теперь она объездила всю страну и вдобавок посетила Берлин и Лондон.

Когда эти три красавицы не разъезжают по миру со своими благородными миссиями, они живут вместе в одной квартире. Несмотря на окружающие их комфорт и роскошь, временами девушкам ужиться еще труднее, чем участникам шоу *The Apprentice*, которые на время конкурса тоже вынуждены жить в одних апартаментах. Но у Билла Рэнсика никогда не возникало и тени сомнения, что каждая из них по праву получила корону стоимостью 100 тыс. долл.

ДИЕТА MAR-A-LAGO

Для того чтобы быть настоящим миллиардером, недостаточно мыслить как миллиардер, нужно еще и питаться соответствующе. Даже если еду вам готовит личный повар — специалист мирового уровня, все равно никогда не забывайте: вы есть то, что вы едите.

Шеф-повар Mar-a-Lago Club и Trump International Golf Course Гари Грэгсон работает на меня вот уже девять лет, и это один из лучших специалистов в мире. Его основная обязанность — обеспечить, чтобы все гости во время пребывания в клубе хорошо питались. Нужно сказать, что нашими гостями являются известные политики как местного, так и национального масштаба, телезнаменитости и звезды кино, музыканты и богатейшие люди мира. Так что у Гари очень сложная и ответственная работа, но он профессионал высочайшего класса и прекрасно справляется с ней.

Одно время Гари вел список знаменитостей, развлекавшихся в Mar-a-Lago Club, но перечень оказался ужасно длинным, поскольку очень многие желают посетить наш клуб.

Что заставляет их снова и снова возвращаться к нам? Гари считает, что вкусная еда, и я склонен с ним согласиться.

Вы можете не поверить мне, но я придерживаюсь строгой диеты, которую изобрел для меня Гари. Мы называем ее диетой Mar-a-Lago, и если бы я время от времени не придерживался ее правил, моя талия превратилась бы в совершеннейший кошмар. Признаю — иногда я позволяю себе гамбургеры, мороженое и даже пиццу, но в целом бóльшую часть времени все-таки слежу за тем, что ем.

Как вы смотрите на то, чтобы попробовать диету Mar-a-Lago? Лучше всего было бы начать ее, посетив Mar-a-Lago Club, но почти с таким же успехом вы можете приобщиться к ней и у себя дома.

Эту диету Гари разработал специально для меня. Он говорит, что она очень похожа на многие ныне распространенные режимы питания, но, к чести моего повара, его изобретение более реалистично и легко переносимо. А самое главное, оно работает и дает отличный результат. Вот, например, бывшая мисс Вселенная, которая набрала вес, отдыхая в Mar-a-Lago Club и соблюдая эту диету, всего через пару недель вернулась к столь желанным «конкурсным» размерам.

Вообще-то Гари полагает, что, отказавшись от углеводов, невозможно наслаждаться жизнью. Сейчас многие стремятся исключить из своего рациона хлеб, макароны, рис, картофель. Не удивлюсь, если в следующем месяце в моду войдет повальный отказ от овощей и фруктов. На самом деле необходимо утолять чувство голода и при этом оставаться в норме — только и всего!

Диета Mar-a-Lago не содержит того, что вы не сможете есть, напротив, она включает в себя все самое необходимое для сохранения стройной фигуры. При этом составной частью этой диеты является требование удовлетворять собственные кулинарные запросы в тот момент, когда появился аппетит. Это может показаться нелепым, но девиз Гари звучит так: «Хочешь икры из дуврской камбалы? Нет проблем! А как насчет черной икры с омлетом? Да еще лучше!»

Итак, завтрак должен состоять из белкового омлета со шпинатом, помидоров и маленького кусочка сыра фета, а также тропических фруктов (в маленькой вазочке) и коктейля «Мимоза»* со свежевыжатым апельсиновым соком.

На ланч разрешается съесть небольшую порцию рыбки тилапии с овощами, приготовленными на пару, со свежей зеленью и оливковым маслом первого отжима; блюдо приправляется йогуртовым соусом. Из напитков — чай с лимоном и льдом, на десерт — голубика.

Обеденное меню зависит от того, с кем вам предстоит сесть за стол. Если в одиночестве или с супругой (супругом), то можно слегка уменьшить порции. Обедая с друзьями или гостями, можно позволить себе чуть больше. Одно из моих любимых блюд в Mar-a-Lago Club — сбрызнутый лимонным сорго лосось с блинчиками из лука-шалота. Еще я очень люблю суп гаспаччо из желтых томатов с патиссонами, а брусничный шербет — это вообще нечто запредельное. Кроме того, я весьма неравнодушен к салату «Цезарь», мясному хлебу, прожаренному бифштексу, курице

* Коктейль «Мимоза» содержит шампанское и апельсиновый сок. — *Прим. пер.*

гриль. Вы же можете разнообразить свое меню в соответствии с вашими вкусами.

Обедая с близкими родственниками и друзьями, вы можете позволить себе большие порции и смену блюд. Например, запеченное в духовке фуагра (паштет из гусиной печенки) с ломтиками тыквенного хлеба со специями и свежей голубикой из штата Мэн, а затем суп из манго и пирог с луком-шалотом — один из классических обеденных сюжетов Гари. Еще он подает запеченного с пармезаном морского окуня с корнем сельдерея, картофелем, китайской капустой и белым соусом. Затем, если вы придерживаетесь диеты Mar-a-Lago, Гари предложит вам целый набор легких мини-десертов или непревзойденное суфле с ликером Grand Marnier.

Если вы в отличие от меня любите выпить, то ограничьтесь стаканом хорошего вина, не позволяйте себе слишком много алкоголя. Это опасная привычка, а кроме того, алкогольные напитки очень калорийны.

Однажды ради интереса я попросил Гари подсчитать общее количество продуктов, закупаемых клубом в разгар сезона. На самом деле совсем не удивительно, что такое заведение, как мой Mar-a-Lago Club, закупает около сотни фунтов флоридских крабов, до сорока фунтов свежайшей гусиной печенки, почти 12 фунтов высококачественной черной икры (осетровой, белужьей или севрюжьей) и четыре сотни фунтов морского окуня, и притом еженедельно! Естественно, все эти деликатесы входят в диету Mar-a-Lago.

Итак, основные принципы этой диеты следующие:

1. Обеденный стол должен быть красиво сервирован.
2. Еда должна выглядеть эстетично.
3. Она должна быть фантастической на вкус.
4. Пища не должна способствовать прибавке веса.

Если тщательно следить за своим рационом и время от времени контролировать объем талии, то вскоре вы станете бодрее и будете выглядеть гораздо лучше.

ТЕЛЕШОУ SATURDAY NIGHT LIVE

Как-то раз в конце марта 2004 г. мне позвонил Джефф Зукер, знаменитый глава телекомпании NBC. Он хотел заехать ко мне поговорить. Это означало, что у Джеффа возникла серьезная идея — только это могло заставить его лично посетить мой офис. Он так и сказал: «Я хотел бы увидеться с тобой». А я, как известно, всегда открыт для новых идей. И вот, прибыв в мой офис, он сказал: «Дональд, окажи мне любезность. Стань ведущим нашего шоу *Saturday Night Live*».

Я очень люблю и уважаю Джеффа, мы с ним добились огромного успеха с шоу *The Apprentice*, поэтому я просто не мог ему отказать.

Можно было сказать, что я приехал в студию, где снималось шоу, прямо в субботу 3 апреля, всего за несколько часов до начала эфира, примерил костюмы, предназначенные для разных эпизодов, выучил несколько строк текста, который мне предстояло произнести, а затем просто взял да и провел шоу вместе с веселой шумной командой его постоянных участников. Но это оказалось бы неправдой. На подготовку и репетиции ушло несколько дней, и я ничуть не жалею о потраченном времени, поскольку приобрел бесценный новый опыт.

Saturday Night Live (*SNL*) — очень известное телешоу, и получить приглашение участвовать в нем в качестве ведущего — большая честь. Это передача почти с тридцатилетней историей, и, участвуя в ней, я чувствовал, что приобщаюсь к чему-то грандиозному и совершенно новому для меня: комедийным сценкам, юмористическим монологам, шутливым диалогам, в том числе пародирующим мой образ жизни. Были ли они смешными? Да, и притом очень смешными.

Вот как готовился выпуск этого шоу с моим участием.

ПОДГОТОВКА

Во вторник Лорн Майклс, исполнительный продюсер шоу, представил мне группу потрясающих писателей-юмористов числом семнадцать человек под предводительством Тины Фэй. Они обкатывали разные идеи для будущих скетчей и задавали мне разные вопросы. Так мы проболтали с ними около часа. Многое ли они могли узнать обо мне за это короткое время? Оказалось, что очень многое.

Уже в среду они принесли готовые скетчи, которые были тут же прочитаны и проиграны в виде диалогов. Некоторые участники этой группы проработали на шоу *Saturday Night Live* более десяти лет, пятеро участвовали в работе начиная с этого года, а один вообще присоединился к группе лишь в начале недели. Как я понял, у этих ребят очень напряженная работа, они не могут позволить себе долго раскачиваться и попусту тратить время. Их руководители Лорн Майклс и Марси Клейн хорошо знают свое дело.

Затем из этих скетчей выбрали примерно двенадцать наиболее подходящих для данного выпуска шоу. Этот процесс длился около трех часов, после чего меня отпустили, и я поспешил на работу в свой офис.

В четверг мы вновь проиграли все отобранные скетчи, причем теперь я уже сам участвовал в читке наравне с актерами — постоянными участниками *SNL*, что позволило мне прочувствовать общий настрой этого шоу.

В пятницу у нас уже был полный рабочий день — с 13:30 до 22:30. Мы репетировали все эпизоды на сцене, где проходит шоу, но еще без декораций. Нужно сказать, что площадка, где снимается *SNL*, — вполне историческое место, раньше здесь находилась студия звукозаписи Тосканини. Ее стены обшиты специальными звукоизоляционными плитами, не пропускающими грохот от проходящих под зданием NBC поездов метрополитена. Рабочая площадь студии составляет около 650 кв. м, что не слишком много для такого грандиозного еженедельного телешоу.

В первом эпизоде я играл роль хиппи, участвующего в деловой встрече, посвященной глобальному маркетингу кальянов для курения марихуаны. После трех быстрых прогонов этой сцены я вдруг понял, как ужасно буду выглядеть в парике с длинными белыми волосами, который мне подобрали для этой роли. К счастью, когда мы перешли к репетициям в костюмах, этот скетч решили выбросить. Ненавижу что-либо напяливать на голову и портить прическу, даже если это нужно для *SNL*.

Направляясь к декорациям, подготовленным для следующего эпизода, я остановился поболтать с Грэгом Туллом, который вот уже 25 лет руководит группой реквизиторов *SNL*. А вообще он мой однокашник —

выпускник нью-йоркской Военной академии. Он сказал, что у меня все отлично получается. Я был рад услышать это — за время работы Грэг перевидал бесчисленное число репетиций, и его мнению можно доверять.

Вторым шел романтический сюжет о моем так называемом последнем романе «Любовные признания при луне». Главный герой по имени Рональд Страмп живет в пентхаусе одного из знаменитых небоскребов с потрясающим видом на город. Я выступал в качестве рассказчика и полагал, что этот эпизод станет бестселлером. Как выяснилось позже, так понравившийся мне скетч, такой короткий и простенький, тоже забраковали после генеральной репетиции.

Затем был короткий перерыв, во время которого я вернулся в гримерную, на ходу закусывая сухими крендельками с солью и картофельными чипсами. Я сделал несколько звонков в свой офис, чтобы проверить, как там идут дела. Затем за мной зашел талантливейший звукооператор NBC Джим Доуд и провел лично для меня небольшую экскурсию по аппаратной. Я знаю этого парня по шоу *The Apprentice* — он работает как заведенный. И это неудивительно: *SNL* — масштабный проект, поэтому в нем задействованы только профессионалы.

Возвращаемся на площадку с декорациями, там находится Стоун Филлипс из *Dateline**. Я уже знаком с ним: в прошлый уик-энд он был у меня в Mar-a-Lago Club во Флориде, делал сюжет для своей программы. Затем подошел поздороваться и Лорн Майклс. На площадке развита бурная деятельность, все в движении. Через окна, расположенные над местами для публики, участвующей в шоу, мы видим группу экскурсантов, знакомящихся со студиями NBC, которые глазеют на нас. Они машут руками и воспроизводят мой фирменный жест, которым я сопровождаю сакраментальную фразу из *The Apprentice* «Вы уволены!» Сейчас это как раз то, что мне нужно, — поддержка болельщиков. К счастью, они не видели достаточно, чтобы составить объективное суждение о моем актерском мастерстве, так что я с чистой совестью машу им в ответ.

Затем были репетиции других сюжетов, в том числе с участием Финесса Митчелла. Это диалог между адвокатом и клиентом относительно баскетбольной команды Harlem Globetrotters, а затем еще один с Дарреллом Хэммондом, блестящим имитатором, который может пародировать любого человека, будь то Билл Клинтон, или Реджис Филбин, или я, Дональд Трамп. Этот сюжет назывался «Принц и нищий». В середине действия нам требовалось менять сценические костюмы, а авторы скетча все еще никак не могли определиться с тем, как это лучше сделать.

---

* *Dateline* — информационно-аналитическая программа NBC. Выходит два раза в неделю, ведущий программы — Стоун Филлипс.— *Прим. пер.*

Около шести вечера объявили перерыв на обед. Этим немедленно воспользовался Джефф Ричмонд, который зашел ко мне с синтезатором — он хотел, чтобы мы еще раз повторили несколько песенок для сюжета «Бодрум бэнд». Однако репетиция заняла не более пяти минут. Потом ассистент режиссера Эндрю принес мне поесть из ресторана Palm. К еде прилагались пластмассовые столовые приборы, с помощью которых я попробовал наброситься на бифштекс, но Эндрю унесся в офис Лорна и вскоре принес мне настоящее столовое серебро. Тем временем я нашел канал, по которому транслировался матч по гольфу, и на некоторое время расслабился.

Позже я пожертвовал доллар на традиционную Friday Raffle — пятничную лотерею *SNL*. Я уже знал, что это большое событие, а победителя объявляют прямо на фоне декораций шоу под барабанную дробь. Ребята из съемочной группы в шутку попытались вытащить меня на середину и объявить победителем. Однако до меня уже дошли слухи, что в этот раз выигрыш получит костюмер Лонни.

Затем мы вернулись к репетициям и приступили к той самой сценке с «Бодрум бэнд». Это было самое трудное испытание для меня как для начинающего актера: я должен был играть на синтезаторе, петь, произносить сложный текст да еще декламировать стихи. И где же, спрашивается, Билли Джоэл, который был бы здесь так кстати?

Потом был прогон номера «Цыплячьи крылышки» (в том числе песни «Дом цыплячьих крылышек Трампа»), который с самого начала обещал большой успех. Мне предстояло исполнять перед камерой песенку, переделанную из хита 1984 г. в исполнении сестер Ройнт. В ней говорилось, что я, Дональд Трамп, больше всего люблю классную сделку и хорошую еду и если я проезжаю мимо разорившегося фаст-фуда, то куплю его и превращу в ресторан, где будут подавать огромные цыплячьи крылышки. При этом мне следовало пританцовывать и подпрыгивать, а бэк-вокалистами выступали четверо актеров в немыслимых костюмах только что вылупившихся цыплят. Словом, это был настоящий балаган. Репетируя, я все время задавал себе вопрос: «Как я справлюсь со всем этим, да еще на глазах такой огромной телеаудитории?» Еще в самом начале я категорически отказался надевать костюм цыпленка яично-желтого цвета со скорлупой на спине и по бокам, но, репетируя, заметил на сцене жуткий костюмчик и мучился подозрениями (в итоге сбывшимися), что мне все же придется надеть его на себя.

Далее снова был небольшой перерыв, во время которого нас навестил Лорн. Прибыла и сотрудница моей организации Кэролайн Кепчер*. Ей

* Кэролайн Кепчер — коллега Дональда Трампа, исполнительный вице-президент Trump Organization. Кроме того, она правая рука Трампа на шоу *The Apprentice*, чье мнение учитывается при выборе победителя. — *Прим. пер.*

тоже нужно было порепетировать свою сценку. Она очень обрадовалась, что ее роль сократили, заметив при этом, что учить наизусть длинный текст не самое любимое ее занятие.

Потом я стал репетировать основной монолог, которым должно открываться шоу. Это уж точно самый трудный момент, который мне предстоит одолеть в шоу *SNL*. Я должен в одиночестве появиться на сцене и, стоя перед камерой, произносить текст, адресуя его миллионам телезрителей и пытаясь при этом рассмешить их. Увидев рабочих сцены, которые возводили декорации, я воскликнул: «И как я дошел до такой жизни? Я же строитель, я должен строить, а не выступать перед камерой. Ребята, я должен был быть одним из вас!» В итоге мой вступительный монолог пришлось репетировать дважды, причем Даррелл выступал моим дублером, а Джимми Фаллон изображал Джеффа Зукера. Нам удалось вызвать смех у присутствующих на репетиции, и это обнадеживало. Когда мы закончили, было почти одиннадцать вечера.

В ПРЯМОМ ЭФИРЕ

В субботу, в день выхода *Saturday Night Live* в эфир, мы должны были собраться в студии в час дня. Я прибыл вовремя. Нам предстояли репетиции в уже собранных декорациях и в почти готовых костюмах. Репетируя, мы на ходу кое-что меняли, поэтому весь день я должен был быть особенно внимательным.

Нет ничего удивительного в том, что тот кошмарный костюм яично-желтого цвета все же появился у меня в гримерной и мне пришлось смириться с мыслью о выходе на публику в этом наряде. Примеряя это «цыплячье чудо», я думал: «Ну какого черта я здесь делаю?» Помощник режиссера Крис Келли предложил мне взять на память для офиса в Trump Tower неоновую вывеску, украшающую в этой интермедии мой ресторан «Цыплячьи крылышки». Правда, я подозревал, что яркие воспоминания об этом шоу мне и так обеспечены, но все же решил, что это очень мило со стороны Криса.

Мы сделали полный прогон шоу, включая три эпизода со Стар Джоунс, известным юристом и ведущей телешоу *The View*. Роль Стар играла Кенан Томпсон. Еще была очень занятная пародия на шоу *Live with Regis and Kelly*, ее исполняли Даррелл Хэммонд и Эми Пойлер. Вообще мне понравились все подготовленные нами скетчи, хотя я понимал, что далеко не все они будут включены в окончательный вариант шоу.

В основу *SNL* положена театральная концепция: если оно занимательно для трех сотен зрителей, присутствующих в студии, то должно быть таковым и для общенациональной телеаудитории. Поэтому

зрители, присутствующие на генеральной репетиции шоу, представляют собой фокусную группу, по реакции которой режиссер определяет, какие интермедии следует оставить, а какие — забраковать. Генеральная репетиция, как правило, длится с восьми до десяти вечера, а шоу в прямом эфире начинается в 23:30. И лишь после окончания генеральной репетиции мы могли узнать, какие сюжеты шоу будут выбраны для живого эфира.

Во время перерыва на обед я решил спуститься в столовую NBC. Приятно удивило великолепное меню, содержащее большое разнообразие основных блюд и разных салатов, а также семь-восемь видов аппетитных десертов, включая сладкие пудинги. Я взял подрумяненного цыпленка гриль с картофельным пюре и отнес все это в свою грим-уборную. В комнату заглянул Мэтью Каламари да так и остался пообедать со мной. В гримерку также заходили Кэролайн Кепчер и Джордж Росс, которые тоже участвовали в генеральной репетиции.

Потом пришел помощник режиссера из команды *SNL* Стив Хиггинс, чтобы уточнить некоторые моменты в скетчах, поскольку работа над текстом все еще продолжалась — вносились последние коррективы. Со стороны сценической площадки, на которую мне вскоре предстояло выйти, доносилась музыка — там репетировал приглашенный оркестр Toots and Maytals. Звучание было великолепным, и я подошел, чтобы несколько минут его послушать. Моя дочь Иванка и раньше говорила, что это отличная команда, и теперь я сам убедился в ее правоте. Музыка подействовала на меня успокаивающе, и, к своему удивлению, я вдруг почувствовал, что почти не испытываю волнения перед своим первым выступлением в телешоу *SNL*.

И вот Шэрон Синклер, потрясающий гример и визажист, зовет меня гримироваться для генеральной репетиции. Как я уже говорил, она начинается в восемь вечера в присутствии зрителей, расположившихся в телестудии. Среди них были несколько моих друзей и коллег — это давало надежду, что хоть кто-то посмеется над моими шутками. Потом, при показе в прямом эфире, примерно полчаса сценического действия будет вырезано, и я все гадал, какие сюжеты войдут, а какие нет.

К сожалению, среди забракованных для прямого эфира оказалось несколько особенно удавшихся мне интермедий, например наша перепалка с Финессом Митчеллом по поводу Harlem Globetrotters, аудиоверсия моего любовного приключения и парочка эпизодов со Стар Джоунс. Но все равно шоу, на мой взгляд, удалось на славу.

К началу прямого эфира в студию подтянулась моя группа поддержки: Мелания, мой сын Дон-младший, Иванка, Эрик, Джон Майерс, Джон Мак и несколько близких друзей. Их присутствие в студии давало мне подде-

ржку, в которой я так нуждался, делая первые шаги на своем новом поприще. Зазвучали первые музыкальные аккорды, и началось представление, которое на этот раз транслировалось в прямом эфире.

Шоу длилось полтора часа, и это был настоящий вихрь, калейдоскоп, феерия. По бокам основной сцены были оборудованы переносные стойки для быстрой смены костюмов, и благодаря группе опытных костюмеров во главе с Донной Ричардс я всегда успевал вовремя подготовиться для очередной сцены. Думал ли я когда-нибудь, что стану звездой хитового телевизионного шоу? Да никогда! Мог ли я когда-нибудь вообразить, что стану ведущим *SNL*? Даже через миллион лет — нет!

После того как все закончилось, я подписал несколько фотографий на память участникам съемочной группы, в том числе и ту, что отныне будет украшать стену в одном из мемориальных залов *Saturday Night Live*. В общем, это был запоминающийся вечер. Лорн Майклс и Джефф Зукер были очень довольны шоу, и я от души поблагодарил их за то, что они подарили мне возможность пережить столь чудесный миг.

Затем все мы отправились на грандиозный прием, посвященный шоу. Кстати, домой я пришел только в шесть утра в воскресенье, поставив своеобразный личный рекорд поздних возвращений. В это время я уже читаю свежие газеты, тем самым начиная новый день... В довершение всех радостей наше шоу заняло первые строчки в рейтинге развлекательных программ!

НЕДЕЛЯ ИЗ ЖИЗНИ

Для меня стало традицией включать в каждую книгу главу, описывающую типичную неделю моей деловой жизни. Мне всегда говорят, что это чуть ли не самая интересная часть каждой книги, и на этот раз мне не хотелось бы обманывать ожиданий читателей. Так что я представляю хронику событий весны 2004 г., до того момента, как начал посвящать все свое время подготовке ко второму сезону моего шоу *The Apprentice*. В этой главе вы найдете несколько хороших примеров, иллюстрирующих мое отношение к нашему времени, к моему бизнесу и к людям, которые меня окружают. Итак...

ПОНЕДЕЛЬНИК

8:30. Я провожу совещание с исполнительным вице-президентом Мэтью Каламари и вице-президентом Нормой Фердерер. На повестке дня два вопроса: Trump Ice, мой новый проект, связанный с питьевой бутилированной водой, и фирменные футболки с надписью YOU'RE FIRED! (Вы уволены!), запас которых мы не успеваем пополнять из-за высокого спроса. Судя по тому, как развиваются события, мы были правы, создавая эти продукты. Что касается питьевой воды, то я решил заняться ее производством, видя, насколько она популярна среди потребителей. Теперь у меня есть собственная фирменная вода в бутылках, и это определенно интересный рынок.

Во время совещания звонит Стив Риджо из сети книжных магазинов Barnes & Noble*, у нас происходит короткий разговор. Стив недавно

* Barnes & Noble — одна из крупнейших общенациональных сетей книжных магазинов. — *Прим. пер.*

заказал огромное количество экземпляров моей последней книги «Как стать богатым» и теперь звонит, чтобы сказать, что не жалеет об этом. Стив и его брат Лен проделали отличную работу в Barnes & Noble.

9:00. Снимаю небольшой видеофильм в нашем конференц-зале по просьбе Макса, сына Рича Хендлера. Это для школьного конкурса. Потом мы проводим для него короткую экскурсию по офису нашей компании. Надеюсь, он получит за это задание высокий балл и станет победителем.

9:15. Провожу заседание правления жилого комплекса Trump Tower в большом конференц-зале. Среди прочих присутствуют Лэрри Твилл и мой штатный сотрудник Соня Талесник. Я придаю огромное значение этим периодическим заседаниям. Если хотите, это требование номер один по управлению недвижимостью. Мы обсуждаем множество разных тем, в том числе проблемы эксплуатации зданий комплекса, касающиеся обслуживающего персонала, системы безопасности, технического обслуживания, текущего ремонта, равно как и ситуацию с продажей и арендой жилых апартаментов, офисов и торговых площадей. К каждому заседанию правления ведущий бухгалтер Эрик Сакер готовит отчет о финансовом состоянии комплекса. Мы также обсуждаем возможность модернизации, например изменение обстановки холлов, коридоров и всего того, что могло бы обеспечить нашим арендаторам наибольший комфорт и удобство.

10:00. Звоню Полу Спенглеру из Pebble Beach насчет каменных стен. Пол — отличный парень, очень отзывчивый и всегда готов помочь советом.

10:15. Рона сообщает, что журналист Крис Мэтьюс уже прибыл и готов взять у меня интервью, о котором мы договорились заранее. Крис ведет часовую вечернюю аналитическую программу *Hardball with Chris Mattews*, известную своими жаркими дискуссиями и жестокими словесными баталиями между приглашенными политиками и другими знаменитостями. Мы оба молодцы, проявили пунктуальность и управились с интервью быстро и, по-моему, вполне неплохо. Крис из числа тех парней, с которыми мне нравится поиграть в «крутого».

10:45. Мы все смотрим, как мой старший сын Дон выступает в выпуске финансовых новостей на канале CNN. Дон рассказывает о своих первых шагах в предпринимательстве, о том, как интерес к строительному бизнесу и работа со мной позволили ему достичь большого прогресса в этом деле. Со стороны заметно, какой он сосредоточенный и умный. Дон рассказывает, как ему нравилось осуществлять общий надзор за реконструкцией

Trump Park Avenue — овеянного славой отеля Delmonico, в котором останавливались Эд Салливан и Beatles. Это не только красивейшее здание, но и в некотором роде исторический памятник. От себя добавлю, что Дон-младший прекрасно справился с этой работой.

11:00. Принимаю множество телефонных звонков и звоню сам. Я разговариваю со Скоттом Батера и Джоном Тьютоло из моего модельного агентства Trump Model Management, Эшли Купером из Trump National Golf Club в Бедминстере, штат Нью-Джерси. Все они приносят мне хорошие новости, так что наша работа идет без всяких затруднений. Кроме того, я успеваю ответить на звонки Тони Венециано, Рэя Ройса, Джея Невелоффа и Фила Раффина. Все эти парни умеют с ходу взять быка за рога, и работать с ними одно удовольствие.

11:45. На совещание собирается моя команда строителей-проектировщиков, в составе которой Чарли Рейсс, Дон-младший, Расселл Фликер и Джилл Кремер. Сначала мы все поздравляем Расселла — в прошлое воскресенье у него родилась дочка Молли. Я знаю, какое счастье быть отцом, и от души радуюсь за Расселла. Потом переходим к делу. Мои ребята укладываются в сроки, отведенные на проект, который им поручен, а значит, остров Кануан вскоре превратится в настоящий райский уголок в Карибском бассейне. Он находится неподалеку от острова Мюстик. Поверьте, совсем скоро название острова — Кануан — станет новым синонимом слова «элитный».

Именно ребята из этой команды привлекли мое внимание к острову Кануан, который вскоре составит серьезную конкуренцию Бали не только по красоте и комфорту, но и по территориальной доступности, ведь от нас до Карибского моря рукой подать. Мы сделаем там поле для гольфа на восемнадцать лунок (архитектор-проектировщик — Джим Фацио), построим великолепный курортный комплекс, который уже имеет название — Trump Island Villas; в его состав войдут роскошные виллы и развлекательные заведения. Все это будет располагаться на тысяче акров живописной гористой местности, простирающейся вдоль берега океана. Мы предусмотрели там также казино европейского стиля. Оно будет называться Trump Club Privee. В целом застройка этого острова станет моим первым строительным проектом в бассейне Карибского моря.

12:30. Звонит Паула Шугарт, чтобы поговорить о предстоящем конкурсе красоты «Мисс Вселенная», который будет проходить в Кито, столице Эквадора. Это грандиозное по масштабу и важности событие, поэтому

мы тщательно обсуждаем все детали. Другой принадлежащий мне конкурс красоты, «Мисс США», в этом году побил все рекорды популярности, и мы ожидаем, что «Мисс Вселенная» завоюет еще больший успех. Некоторые не верят, что я занялся этой разновидностью шоу-бизнеса только для того, чтобы делать деньги. Но на деле выходит именно так: конкурсы красоты приносят огромную прибыль — прекрасные женщины всегда привлекают к себе большое внимание.

Пользуясь передышкой в делах, прошу Рону заказать в офис пиццу, а сам тем временем звоню Реджису Филбину, чтобы немного поболтать. Потом просматриваю отчеты о состоянии моей недвижимости. Подумать только, это первый раз за очень долгий период, когда я могу посвятить время своему основному делу — пока не окончился первый сезон телешоу *The Apprentice*, работа над ним отнимала все мое время. Конечно, мне нравится быть телезвездой, но в душе я всегда был и остаюсь строителем. Поэтому недавно в эфире программы *Today* я даже сказал Кэти Коурик, что в течение нескольких следующих месяцев она не увидит меня в студии, хотя в последнее время я превратился в непременный атрибут их утренних выпусков. Я даже стал называть программу *Today* телешоу для моих сотрудников «Трамп вчера, сегодня и завтра».

13:00. Звоню Майку ван дер Гоузу, директору Trump National Golf Course в Лос-Анджелесе, чтобы узнать новости. Благодаря таланту Пита Дая и неустанным каждодневным заботам Майка этот комплекс для игры в гольф превращается в настоящее чудо. Недавно, будучи проездом в Лос-Анджелесе, я не мог отказать себе в удовольствии там поиграть, хотя официальное открытие комплекса еще не состоялось.

Звонит приятель, недавно побывавший в Париже, и рассказывает, как ходил в Lido. В ходе этого шоу на сцену приземляется настоящий самолет. Сидевшие за соседним столиком французы, увидев самолет, закричали: «Привет, Доэнальд Трамп прилетел!» — а потом стали обсуждать последние эпизоды из *The Apprentice*. Выяснилось, что кто-то из их американских друзей привозит им видеозаписи этого шоу. Подозреваю, что становлюсь мировой знаменитостью.

Сразу после этого разговора позвонили по поводу рекламного плаката того самого шоу *The Apprentice* перед Trump Tower — мы его сняли после того, как в эфире прошел последний выпуск. Теперь никакого плаката там нет, но он сумел привлечь внимание СМИ, поскольку городские власти пытались чуть ли не штрафовать меня за него. Им наплевать, что

шоу *The Apprentice* принесло Нью-Йорку огромные барыши и привлекло множество туристов. Стоит ли удивляться этим чудакам?

Звоню Мелании, чтобы уточнить, в котором часу я должен освободиться сегодня вечером. Мы собираемся на костюмированный бал в музей изобразительных искусств «Метрополитен» — это одно из самых интересных и значительных событий светской жизни Нью-Йорка, особенно потому, что я не обязан присутствовать там в маскарадном костюме. Тут я кое-что вспомнил и позвонил Анне Уинтур из журнала *Vogue*. Анна просто фантастическая личность!

13:30. Делаю звонок Кэролайн Кепчер, чтобы узнать последние новости из Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор. Новый сезон обещает быть очень удачным. Кэролайн — молодец. Несмотря на свою занятость в телешоу *The Apprentice*, она по-прежнему остается эффективным исполнительным вице-президентом моей организации. Глядя на то, как она с блеском исполняет свои обязанности вице-президента, будучи одновременно постоянно занятой в одном из хитовых телешоу, и при этом еще растит двоих детей, я бы смело отнес ее к категории чудо-женщин. Она лихо управляется со всеми делами.

Отвечаю на звонок Пола Дэвиса, президента Trump Place. Это еще одна яркая звезда в созвездии, именуемом Trump Organization. Под его началом находится огромная застроенная территория, но, зная об уникальном таланте этого человека, я ничуть не беспокоюсь за ее будущее. Для меня это не просто колоссальное количество объектов недвижимости, это целый жилой район. Посетите как-нибудь вечером находящийся там дебаркадер, и вы взглянете на Нью-Йорк по-новому.

Повторяю выученные наизусть стихи, которые я должен продекламировать на бенефисе Кэти Коурик — он состоится на борту прибывающего в Нью-Йорк судна Queen Mary-2. Со мной будет выступать Гарри Конник-младший. У меня уже имеется некоторый опыт исполнения эстрадных номеров, приобретенный на шоу *Saturday Night Live*, поэтому, думаю, легко справлюсь и с предстоящим выступлением. Событие обещает быть грандиозным. Надеюсь, Гарри составит мне достойную компанию. Хотя, судя по сценарию, именно он должен уволить меня. Ну что ж, такова жизнь.

Приходят Джей Бьенсток и Кевин Харрис из продюсерской компании Mark Burnett Productions, недавно вернувшиеся в Нью-Йорк. Мы будем

обсуждать последние приготовления к съемкам серии передач шоу *The Apprentice* для нового сезона. Не буду вдаваться в подробности — это секрет, но мы ожидаем, что предстоящая весенняя серия удастся на славу. У меня сложились отличные отношения с ребятами из команды Марка Бернетта, так что встреча проходит весьма продуктивно. На будущей неделе мы собираемся снимать вступительный эпизод к первой передаче прямо в статуе Свободы, если, конечно, получим разрешение в связи с усиленными мерами безопасности.

14:20. Перезваниваю тем, кто звонил во время предыдущего совещания. Мы все еще не решили, какими креслами обставить зал для проведения торжественных церемоний в Palos Verdes, главном здании Trump National Golf Club в Лос-Анджелесе. Кресла разных стилей уже выставлены в ряд в моем офисе — я все еще не могу ни на одном из них остановить выбор. Мебель, не соответствующая стилю зала, может погубить весь замысел, поэтому я прошу, чтобы привезли еще восемь образцов. Этот бальный зал успел завоевать популярность задолго до официального открытия: там уже заказано проведение нескольких свадебных церемоний.

Норма планирует мой распорядок дня, который за последнее время стал еще более напряженным, чем раньше. Сейчас она пришла, чтобы напомнить мне о важнейших мероприятиях этой недели, разных намеченных встречах, заседаниях, совещаниях и проч. По ходу дела она рассказывает о полученных за день курьезных звонках и корреспонденции. Сегодня утром звонил некий шутник, подражавший голосу Аль Пачино, и его уже было собирались соединить со мной, но тут самозваный Аль весьма некстати попросил домашний телефон одной моей ассистентки и был немедленно разоблачен. Еще мы получили очередной чек на 250 тыс. долл. от неизвестного, желающего работать в нашей компании, — за последние несколько месяцев подобный феномен наблюдался неоднократно. Начиная выпускать шоу *The Apprentice*, мы, конечно, предполагали, что будет шквал звонков и писем. Так оно и случилось. Но сейчас, перед вторым сезоном шоу, объем звонков и корреспонденции возрос аж в десять раз! Мы едва справляемся со всем этим. Так что, если мы долго не отвечаем на ваше письмо, теперь вы знаете, почему так происходит.

15:00. Джейсон Гринблатт заходит ко мне в кабинет, чтобы обсудить несколько моментов; следом за ним появляется главный юрисконсульт Берни Даймонд для анализа ряда юридических проблем, связанных с лицензированием. Вообще, моя команда юристов работает не покладая рук и при этом всегда держит меня в курсе всех событий. Даже Джордж Росс, несмотря на

всю его загруженность в *The Apprentice*, умудряется своевременно сообщать мне обо всех юридических коллизиях, с которыми мы сталкиваемся на территории, более знакомой продюсерской компании, чем той, что занимается управлением недвижимостью. Во всяком случае, учитывая, что мы все время осваиваем новые сферы бизнеса, я уверен: моим сотрудникам не приходится жаловаться на скуку и однообразную работу.

Звонит Дэн Рут из *Fortune* — он хочет поговорить о благожелательном отзыве на его статью обо мне. Она имеет длинное название: «Примечательная жизнь: Вы все еще думаете, что последнее реалити-шоу Дональда Трампа — настоящий цирк? Понаблюдайте несколько недель за тем, как он работает». Многие люди поражаются тому, как много я работаю, что, в свою очередь, удивляет меня: я рассматриваю свою деятельность не как тягостную обязанность, а скорее как развлечение.

15:30. Обсуждаем с Джеффом Зукером из NBC небывало высокий рейтинг заключительной передачи *The Apprentice*. Нас смотрел почти 41 млн телезрителей! Это потрясающе высокий показатель для нового шоу, собственно, как и для старого, поэтому я очень рад и горжусь этим. Я всегда хочу быть на высоте, независимо от того, чем занимаюсь. Мы получили около миллиона заявок на участие в серии шоу на второй сезон, что в пять раз больше, чем нам прислали на первый. И я, и NBC с надеждой ожидаем второй сезон моего телешоу.

Звонит телерепортер, чтобы уточнить, правда ли, что на шоу *Larry King Live* я пообещал заплатить за образование Троя. Трой — это один из участников шоу *The Apprentice*, который прекрасно проявил себя, хотя было видно, что ему не хватает образования. Это один из тех парней, которые заслуживают всего самого лучшего. Он из тех, кто на деле делает Америку великой.

15:45. Следующий звонок вообще вывел меня из себя. Звонящий подрядчик заломил немыслимую цену, поэтому я повесил трубку. Пока он «не придет в себя», на что, по моим расчетам (исходя из того, что я успел услышать), уйдет несколько дней, я не буду разговаривать с ним. Пусть подумает на досуге. Вместо этого я звоню Рону Бэрону, чтобы поболтать.

16:00. Звонок от моего пилота Майка Донована. Знаете, что самое важное для владельца «Боинга-727»? Нужно обзавестись классным личным пилотом. Мне удалось найти Майка, и я совершенно счастлив.

Звонит еще один спятивший подрядчик. Что же это такое творится по понедельникам? Если бы это было 1 апреля, я бы еще мог понять, откуда эти дурацкие предложения, но нет, сегодня не день дураков. Так что и этот абонент получает от меня вполне заслуженный резкий отпор.

Наконец в этом потоке идиотизма наступает просвет — звонит Костас Кондиулис*, замечательный парень, наделенный мощным интеллектом и ясностью ума. Мы обсуждаем Олимпийские игры, которые будут проводиться этим летом в Афинах. Костас — грек по происхождению и обладает огромными познаниями в области греческой культуры. И кстати, как я уже упоминал в предыдущей книге, именно благодаря его влиянию я открыл для себя древнегреческих философов, труды которых теперь читаю с большим удовольствием.

Нахожу минутку, чтобы позвонить своей дочери Тиффани в Калифорнию. Мы виделись недавно на церемонии вручения наград конкурса «Мисс США», проходившей в кинотеатре Kodak в Голливуде. Вместе с нами были Рик и Кэти Хилтон, а также Роберто дель Хойо из Beverly Hills Hotel.

Звонок из инвестиционного банка Bear Stearns, от Джона Спитальны. Мы с ним часто играем в гольф и любим поболтать на разные темы. Начиная рассуждать о чем-нибудь, Джон умеет представить финансовые проблемы в совершенно новом ракурсе. Это блестящий образец человека, обладающего всесторонними знаниями, которые он мастерски применяет к конкретной ситуации. Это специалист высочайшего класса. Он интересуется всем на свете, все знает, и если вы зададите ему любой вопрос, то получите объяснения на том уровне, который вам наиболее близок и понятен.

* Костас Кондиулис — владелец архитектурной компании, разработавшей проект реконструкции Trump Park Avenue. — *Прим. пер.*

Шоу The Apprentice. По телевизору звучит фраза «Вы уволены!»
На полу листок с заголовком «Аутсорсинг»

Затем звоню другому отличному парню, Джону Старку, а после отвечаю на звонок Джо Синка, председателя комитета по присуждению премии «Пять бриллиантовых звезд» Американской академии гостеприимства. Мы рассуждаем о том, что делает один из самых любимых нами отелей — Beverly Hills Hotel — столь уникальным местом, и приходим к выводу, что практически все. Это чудесное место со всех точек зрения. Затем Джо высказывает восхищение моим Mar-a-Lago Club в Палм-Бич, и мне это очень приятно. Мы обсуждаем новый бальный зал, который скоро будет полностью готов.

Мы также порадовались возвращению на работу одной из сотрудниц Trump Organization, Жоржетт Мэлоун, работающей на ресепшен. Как раз сегодня она вышла на работу после длительного лечения: ее здорово искусал питбуль. Врачам удалось сохранить ей пальцы на руках, но лечение было продолжительным и сложным. Мы оба радуемся, что она почти оправилась. Разрешите дать небольшой совет: никогда не заводите дома питбулей. Я и все, кто видел, что сделала ужасная собака с Жоржетт, не забудем этого урока.

Затем поступило несколько звонков по поводу разных объектов нашей недвижимости, в том числе от Элейн Диратц насчет Trump World Tower. После того как в одном из выпусков *The Apprentice* были показаны апартаменты этого небоскреба, они стали пользоваться бешеным спросом. Лист ожидания пополнился множеством людей, жаждущих купить там квартиру!

Звонит Том Даунинг, главный менеджер Trump International Hotel and Tower. Он тоже участвовал в *The Apprentice*, проводил интервью с участниками полуфинала, а кроме того, Том — важнейшее звено нашей организации. Мы собираемся снять сюжет для одного из рабочих заданий будущей серии телешоу в ресторане Jean George, расположенном в здании отеля. Управление такой огромной гостиницей — чрезвычайно сложная задача, но под чутким руководством Тома отель неизменно вызывает похвалы со стороны критиков и гостей.

16:30. На краткое рабочее совещание приходит Аллен Уэйссельберг, мой вице-президент по финансам. После обсуждения текущих финансовых вопросов я показываю ему несколько образцов коврового покрытия и спрашиваю его мнение. Вообще, прежде чем выбрать что-либо для интерьера наших зданий, я выслушиваю как можно больше мнений. Поэтому одновременно прошу его сказать, что он думает о выставленных в

кабинете образцах кресел. Тот же вопрос я задаю и вошедшей Роне. Не могу отделаться от мысли, что все эти кресла какие-то неправильные. Нужно заказать еще несколько образцов.

17:00. Рассматриваю фотографии наших зданий и прочитываю целую гору факсов. У нас в офисе несколько факсов, и весь день они жужжат, не умолкая ни на минуту. Затем просматриваю не меньшую кучу писем. Мне нравится читать послания от студентов и школьников. Многие пишут о понравившихся эпизодах шоу *The Apprentice* и о том, какие новые знания они из них почерпнули.

Среди учеников одного класса из штата Иллинойс наиболее популярным кандидатом является как раз тот самый Трой, затем идет Куаме. Вообще, Нью-Йорк представляется им одним сплошным развлечением. Они прислали двадцать восемь написанных от руки отзывов, и, хотя я не могу согласиться со всеми рассуждениями, должен заметить, что восхищен их прилежностью в чистописании. Я не в состоянии ответить каждому из них, но непременно поблагодарю всех вместе за потраченное время и дельные комментарии.

17:30. К нам в офис приходит прославленный бейсболист Алекс Родригес, более известный как Эй-Род, и я подписываю ему книгу на память. Я провожу его по нашему офису и вижу удивление на лицах присутствующих. Мы заглядываем в конференц-зал, где идет совещание, и все его участники на секунду замирают, не веря своим глазам. Этого парня трудно не узнать, и я полагаю, что его визит — отличный финал этого трудового понедельника. Я встречался с Эй-Родом и раньше, когда он присматривал апартаменты в Trump Park Avenue. Это отличный парень и талантливый игрок.

18:00. Робин сообщает мне, что опять звонит один из тех чокнутых подрядчиков. Ну на сегодня они могут забыть мой телефон. Я не буду отвечать: все — значит все! Захватив несколько еще не прочитанных факсов и документов, я спешу наверх, домой.

ВТОРНИК

8:45. Проходит деловая встреча с банкирами: Стивом Кентором из Credit Suisse First Boston и Брайаном Харрисом, Питером Смитом и Мэтью Киршем из UBS. Я симпатизирую этим ребятам, и наши совещания всегда проходят гладко. Вообще, мне всегда удается ладить с банкирами,

я с уважением отношусь к их точке зрения. Иногда меня спрашивают, в чем состоит секрет добрых отношений с управляющими банками. На это я всегда отвечаю, что нужно оказывать им то уважение, которого они заслуживают. Это лучший способ обеспечить хорошие отношения с ними.

9:30. Пью диетическую колу и просматриваю статью, в которой меня называют «Элвисом от бизнеса». Я воспринимаю это как комплимент. Рона приносит поступившие на мое имя сообщения. Я прошу ее ответить на несколько звонков.

Затем я рассматриваю фотографии, сделанные во время последней передачи предыдущего сезона шоу *The Apprentice* и приема, проходившего после нее в Trump Tower. Представители СМИ устроили там настоящее столпотворение, но в общем мы все неплохо повеселились. Никогда не думал, что потребуется целый час, чтобы пройти по залу какие-то 30 метров, но он был до предела набит народом, так что это неудивительно. Заезжала моя чудесная сестра Мэрианн, но выдержала в этой давке не более 15 минут, после чего незаметно удалилась. Я нашел прекрасную фотографию, где она стоит с Нормой. Попросил Рону переслать этот снимок Мэрианн.

10:00. Смотрим по телевизору интервью, которое Майк ван дер Гоуз, директор Trump National Golf Course в Лос-Анджелесе, дает Fox TV по поводу своего места работы, которое было предложено как один из вариантов трудоустройства победителю шоу *The Apprentice* Биллу Рэнсику. Майка уже предупреждали об этой возможности, и я был несказанно рад услышать, что Билл выбрал другое место работы, в моем небоскребе в Чикаго. Все-таки Майк настоящий мастер своего дела, и мне не хотелось бы видеть на этом месте кого-то другого. Кстати, интервью Майка было просто замечательным. К счастью, он профессионал в нескольких областях, в том числе прекрасный игрок в гольф, так что мы с легкостью нашли бы ему новое место в нашей организации. Многогранность — это всегда плюс, но все же мы рады, что Майк остается на своем посту.

Приходит Хельмут Шредер, который отвечает за управление несколькими объектами недвижимости в штате Нью-Джерси. Мы с ним обсуждаем дела, а потом появляется Робин с докладом, что Паула Шугарт и наша новая мисс США, Шэнди Финнесси из Миссури, пришли поговорить со мной. Кстати, во время конкурса «Мисс США», проходившего в Лос-Анджелесе, я сразу сказал, что эта девушка будет первой, и не ошибся. Она действительно прекрасна.

Звонит Том Бэррак, один из самых блестящих в США инвесторов в недвижимость. Он собирается вложить средства в мой 90-этажный небоскреб в Чикаго. Том возглавляет Colony Capital Fund, мы вместе строили здание на Парк-авеню, 610. Оно пользуется сногсшибательным успехом. И вообще, Том не только великолепный инвестор, он еще и прекрасный друг.

10:30. Снова звонил наш таинственный мистификатор, подражающий Аль Пачино. Хотя он и хороший имитатор, но все же не настолько, чтобы снова обмануть нас. Нам удается от него избавиться. Сильно сомневаюсь, что Аль Пачино действительно возжелал стать кандидатом на участие в *The Apprentice*. Потом я попросил своих сотрудников позвонить в офис Аля, чтобы предупредить его о самозванце.

11:00. Заходит Норма, чтобы сообщить о похоронах Эсте Лаудер, скончавшейся несколько дней назад. Она была одной из самых выдающихся личностей, которых я знал, и мне очень жаль, что ее больше нет с нами. Эсте Лаудер оставила прекрасное наследие, и мы никогда ее не забудем. Принадлежащий ей «маленький бизнес», как она называла основанное ею производство косметических средств, сегодня контролирует 45% косметического рынка США. Ей удалось с блеском воплотить в жизнь грандиозную идею. Эсте Лаудер — величайший специалист в области продаж, и, кроме того, ее деятельность — прекрасный пример для всех представителей бизнес-сообщества.

Поступил звонок от Стива Флорио из Condé Nast, и вот я вместе с сотрудниками офиса смотрю новый ролик, рекламирующий пластиковую карточку Visa, в котором снялся на прошлой неделе. Ролик вызывает бурное веселье среди моего персонала; надеюсь, в неменьшей степени он рассмешит и телезрителей. Сначала, когда мне только показали сценарий этого мини-фильма, я засомневался, не пострадает ли мой имидж, если широкая публика увидит, как я роюсь в мусорном контейнере в поисках по ошибке выброшенной кредитной карточки Visa. Но, с другой стороны, я всегда не прочь воспользоваться любой возможностью расширить свой диапазон, а это, к счастью, всего лишь роль. Тем более я считаю, что Visa — это отличная пластиковая карта, иначе я не стал бы рекомендовать ее, да еще таким нетрадиционным способом.

Отвечаю на звонок из издательства Random House по поводу моей новой книги. Я говорю, что сумею выкроить время, чтобы над ней поработать. Мне нравится писать книги, а уж если мне что-то пришлось по

вкусу, я всегда найду время для этого занятия. Похоже, они рады, что я согласился, так как объем продаж моих предыдущих книг высок. На прошлой неделе у меня было две встречи с читателями, которым я подписывал на память свою книгу, — в книжном магазине на вокзале Grand Central и в Borders*, что на Уолл-стрит.

Можно подумать, что злосчастный понедельник все еще продолжается. А все потому, что мне только что позвонил еще один подрядчик, который снова был словно не в себе. Если вам кажется, что я специально выдумываю про них небылицы, то вы ошибаетесь. Я вовсе не пытаюсь опорочить их. Но факт налицо: то, что они говорят мне, — полнейший абсурд! Чтобы не взорваться, я успокаиваю себя, рассматривая вид из окна и думая при этом, не стоит ли связаться с *Saturday Night Live* и попросить чудесного пародиста Даррелла Хэммонда на некоторое время подменить меня на моем посту.

Кевин Харрис приглашает меня посмотреть новые декорации к следующему сезону шоу *The Apprentice*. Как вижу, зал заседаний правления, где мы выносим участникам «приговоры», оставлен без изменений, зато жилые помещения для конкурсантов полностью переоборудованы — и выглядят просто потрясающе!

12:00. Вместе с Брайаном Бодро мы направляемся на совещание в Trump World Tower на Юнайтед Нейшнс-плаза. Затем посещаем отдел продаж апартаментов, чтобы побеседовать с Элейн Диратц. Я просто влюблен в этот чудесный небоскреб. Однажды, когда его строительство было только-только завершено, я прошелся по всей его лестнице, поднявшись с первого на девяностый этаж, — просто для того, чтобы ощутить дух и характер этого здания. И кстати, это не из ряда вон выходящее событие. Время от времени я люблю совершать такие пешие прогулки.

Брайан, проработавший бок о бок со мной целых 17 лет, этим летом переезжает в Лас-Вегас, чтобы занять пост официального представителя владельца одного из моих небоскребов в этом игровом раю. Брайан так долго проработал со мной, что теперь обладает необычайной проницательностью и трезвостью суждений. Мне было приятно предложить ему высокую руководящую должность.

---

* Borders — еще одна общенациональная сеть книжных магазинов, подобная Barnes & Noble. — *Прим. пер.*

13:00. Возвращаюсь в свой офис и вижу, как Робин с аппетитом уплетает отличный шеф-салат, который готовят у нас внизу, в Trump Food Court. Я прошу ее заказать и мне порцию этого вкусного блюда, а тем временем перезваниваю моей дочери Иванке, Рику Хилтону и другим, кто пытался связаться со мной в мое отсутствие.

В следующем месяце состоится знаменательное событие: Иванка оканчивает Уортонскую школу бизнеса. Говорят, что поступить в это учебное заведение очень непросто, но гораздо труднее окончить его. Но Иванка молодец, у нее прекрасные оценки, и я чрезвычайно горжусь ею.

13:30. Отвечаю на звонок Боба Райта. На будущей неделе мы договорились пообедать с ним и его прекрасной женой Сьюзен. Я очень рад, что люди, с которыми делаю бизнес, приятны мне и в личном плане. Мы потолковали о появившемся на страницах *New York Times* комментарии Джеффа Зукера, который сказал буквально следующее: «Новые серии телешоу *Friends* оказались не той получасовой комедией, которую все ожидали увидеть, а настоящим шоу *The Apprentice*».

Потом я отвечаю на звонок Марка Бернетта, и мы обсуждаем варианты рабочих заданий, разработанных для участников шоу *The Apprentice* в предстоящем сезоне. По опыту знаю, что некоторые действительно серьезные и трудные задания не смотрятся на экране и поэтому не годятся для шоу, подобного нашему. Например, подготовка презентации на первый взгляд вполне могла бы подойти в качестве весьма сложного задания, но процесс его выполнения статичен, не требует активных действий — здесь практически нечего снимать: человек просто сидит, думает и пишет. Такое задание скучно выполнять, неинтересно снимать, да и телезрителям смотреть не на что. А между тем, делая свое шоу в таком замечательном городе, как Нью-Йорк, мы должны заботиться о том, чтобы все задания и все площадки, где они должны выполняться, были интересными, неожиданными и поражающими воображение публики. В процессе подготовки эпизодов шоу мы сталкиваемся с множеством мелких деталей, каждая из которых требует внимания.

14:00. Ко мне на рабочее совещание приходят Дон-младший и Энди Уэйсс. Оба они прекрасные работники и составляют отличную команду. Я даже затрудняюсь сказать, у кого из них в офисе царят больший беспорядок и суматоха. Видимо, это один из моментов, который их как-то сближает.

Поступает звонок от Лауры Кордовано из отдела продаж Trump Park Avenue. Она сообщает, что дела идут хорошо, и я решаю позвонить в отдел продаж другого моего жилого комплекса, Trump International Hotel and Tower. Я придерживаюсь правила всегда лично отслеживать положение дел на всех моих жилых объектах. Похоже, и там тоже все в порядке. Так что крупная недвижимость может сделать работу в этой отрасли очень занятной для каждого. А кроме того, крупные рынки не так уж плохи.

Звонят из Mar-a-Lago Club: это Бернд Лембке докладывает, как продвигаются оформление бального зала и другие отделочные работы. Мы подробно обсуждаем, какими виньетками следует украсить оправу зеркал. Впрочем, в ближайший уик-энд я сам съезжу туда взглянуть на них.

14:30. Поступил звонок от телевизионного критика из программы *Newsday* Верна Гая. В одном из своих материалов он не поскупился на весьма лестные отзывы обо мне, в частности, назвал меня «величайшей звездой за всю историю телевидения в формате реалити».

Звонит промоутер упаковок Дон Кинг. Я знаю его уже много лет, это весьма колоритная личность. Он искренне верит, что самое главное на свете — «иметь вид». Встречаясь со мной, он всякий раз еще издалека начинает кричать своим хорошо поставленным голосом: «Дон! Ну ты имеешь вид! Какой же классный ты имеешь вид!» Должен признать, что Дон тоже «имеет вид». Вообще, в нашем мире немало значит «иметь вид»!

Далее следует короткая беседа с журналистом, архитектурным обозревателем *New York Times*, Гербертом Машампом, который готовит критический обзор построенных мною зданий. Все эти годы Герберт был очень благожелателен по отношению ко мне, и я надеюсь, что его симпатии сохранятся и в будущем. На самом деле, независимо от его отношения ко мне, Герберт по-настоящему очень талантливый архитектурный критик и отличный парень.

15:00. Появляется победитель первого сезона шоу *The Apprentice* Билл Рэнсик. Мои сотрудники тепло его приветствуют. Билл обходит своих будущих коллег, чтобы поздороваться персонально с каждым. Я полагаю, что он хорошо впишется в наше сообщество. Все мы очень рады, что теперь он станет одним из нас. В моем кабинете мы проводим совещание,

на котором присутствуют Чарли Рейсс, Расселл Фликер и Дон-младший. Чарли управляет Trump Tower Chicago, заправляя там всеми делами, и, похоже, огромный объем работы ничуть его не смущает — он отлично справляется со всеми своими многочисленными обязанностями. Должен признать, что его стиль работы впечатляет, и надеюсь, что он не изменится и в будущем.

15:45. Отвечаю на звонок моего доброго друга Джона Майерса из General Electric. Его сын получил ранение в Ираке, и я справляюсь о самочувствии парня.

Провожу совещание с Джоном Бурком и Скоттом Батера, которое прерывается пожарными учениями. После трагических событий 11 сентября я стал замечать, что люди перестали возражать против дополнительных неудобств, которые создают эти мероприятия. Теперь все понимают, насколько это важно. Итак, возвращаюсь к нашему совещанию. Джон — мой исполнительный вице-президент и казначей, а Скотт — директор по корпоративным финансам и стратегическому развитию. Скотт очень талантливый молодой человек, вскоре ему предстоит занять пост главы компании игорного бизнеса. Мы обсуждаем вопросы функционирования казино и рефинансирования, в частности привлечение инвестиций банка Credit Suisse First Boston для намеченной нами рекапитализации (то есть изменения структуры капитала) компаний игорного бизнеса. Очень интересная тема.

16:30. На проводе величайший из великих — Роберт Моргентау. Вот уже почти сорок лет он предан работе в Легкоатлетической лиге полицейских, а кроме того, является одним из самых уважаемых обвинителей за всю историю существования американской юстиции. В июне этого года на ежегодном торжественном обеде суперзвезд лиги в Pierre Hotel мы будем чествовать этого легендарного человека. Предполагается, что я буду председательствующим на этом мероприятии, чему очень рад. Вступительную речь, представляющую Роберта Моргентау, произнесет Билл Клинтон. В рамках этого события мы намереваемся привлечь в пользу лиги рекордную сумму в 1,7 млн долл.

Позвонил Билл Картер из *New York Times*, чтобы задать мне несколько вопросов о шоу *The Apprentice*. Это очень одаренный и авторитетный тележурналист, первым отметивший, что об оглушительном успехе нашего шоу свидетельствует не только его высокий рейтинг по четвергам вечером (когда оно выходит в прямом эфире), но и ог-

ромная популярность повторных показов по средам и последующие повторы на канале CNBC. Билл считает, что, если бы не было этих многочисленных повторений, рейтинг шоу по четвергам стал бы еще выше.

Телефонный марафон продолжается: мне сообщают, что звонит спортивный журналист *Sports Illustrated* Рик Рейли. Но я не желаю разговаривать с ним. До меня дошли весьма нелестные отзывы о его репортажах, и после того, как я прочитал главу из его книги «Кто ваш кэдди?*» *(Who is Your Caddy?)*, в которой он пишет обо мне, склонен согласиться с его критиками.

Я совершенно не согласен со многим из того, что там написано обо мне, а уж пассаж о том, что я имею обыкновение обращаться к людям с пошлым словечком «бэби», вообще считаю полным абсурдом. Все остальные глупости слишком тривиальны, чтобы тратить время на их перечисление. Сначала предполагалось, что Рик для целей своей книги будет моим кэдди, но я уговорил его сыграть со мной партию. Вообще-то он вполне сносно играет в гольф (его гандикап составляет 5**), но в тот день фортуна явно от него отвернулась.

Хотя мы договорились играть не на счет ударов, к девятой лунке у Рика было минус 9, а к восемнадцатой — уже минус 14. Рик тогда заметил, что это было самое сокрушительное поражение из всех, что ему довелось пережить. Я поддел его, сказав, что он ни за что не напишет об этом в своей книге. Правда, он ответил: «Нет, Дональд, конечно, напишу. Я разбит наголову». Тогда я снова повторил, что написать-то он, может, и напишет, но при этом вряд ли уточнит, насколько крупным был его провал. В итоге я оказался недалек от истины: он, конечно, упомянул о своем проигрыше, но ни словом не намекнул на то, какой большой конфуз случился с ним в тот злосчастный для него день. Об этом знают только наши кэдди да персонал клуба. Но, по крайней мере, Рик отметил, что в Trump National Golf Club в Уэстчестере — отличное поле для гольфа. Но даже несмотря на этот благоприятный отзыв, я не склонен больше играть в гольф с таким человеком, как Рик Рейли.

---

* Кэдди — помощник игрока, который носит его клюшки и имеет право давать ему советы по ходу игры. — *Прим. пер.*

** Гандикап — в гольфе показатель уровня квалификации игрока, официально учитываемый в его игровой карточке. По американской системе чем ниже гандикап, тем выше квалификация игрока. — *Прим. пер.*

Во время нашего матча Рик много болтал о ESPN*, *Sports Illustrated* и о новом контракте, который ему предлагают в этом журнале. Я понял, что он пытается вести двойную игру, и посоветовал из соображений лояльности оставаться в *Sports Illustrated*. Я сказал: «Послушай, не будь свиньей, останься с теми, кто помог тебе стать тем, кем ты являешься. Знаешь ли, существует такая вещь, как лояльность». И в конце концов он все же подписал новый контракт с *Sports Illustrated*.

Я устал и решил прогуляться по холлу, чтобы немного размяться, по пути заглянул к Джеффу Макконни и Эрику Сакеру. По дороге мне встретился Джордж Росс, и мы немного поболтали. Он сказал, что иногда обед в Trump Grill проходит очень занимательно: после того как он появился в шоу, публика стала его узнавать. Ну Джордж легко справится с бременем славы; иногда он даже посмеивается над теми, кто пристает к нему с просьбами дать автограф.

Мне приносят копию статьи пишущего редактора Патриции Болдуин, которая брала у меня интервью для журнала *Private Clubs*. Статья начинается с цитаты, начертанной в Зале славы Диззи Дина, легендарного игрока в бейсбол: «Если тебе есть чем подтвердить свои достижения, то это не хвастовство». Вывод автора однозначен: я вовсе не хвастун, просто умею отлично справляться со своей работой. Для подготовки статьи Патриция провела со мной целый день в Палос-Вердесе, штат Калифорния, когда я как раз инспектировал свой гольф-клуб.

17:15. Окинув взглядом свой кабинет, прихожу к выводу, что настала пора хотя бы попытаться немного уменьшить горы деловых бумаг, скопившихся на моем столе. Поэтому приходит Норма, и мы с ней начинаем сортировку и отсев. В результате нашей изыскательской деятельности кипы становятся гораздо ниже, правда, их число при этом несколько увеличивается. Но все равно для начала хорошо и это — теперь я хоть вижу, что творится по обе стороны моего стола. Между делом Норма рассказывает, что после появления в шоу *The Apprentice* ее стали узнавать и теперь частенько останавливают на улице, в ресторане, баре и даже автобусе, чтобы попросить автограф. Да, это шоу довольно сильно изменило нашу жизнь.

Я отвечаю на звонок Боба Крафта, владельца футбольной команды New England Patriots. Когда Боб купил эту команду, она представляла

* ESPN — один из каналов кабельного телевидения, по которому круглосуточно показывают только спортивные телепередачи. — *Прим. пер.*

собой плачевное зрелище. Сейчас же считается чуть ли не самой лучшей и даже стала чемпионом суперкубка. Боб — выдающийся человек, он провел огромную работу с этим спортивным коллективом и обзавелся лучшим квотербеком: у него играет Том Брэди, тоже, кстати, мой друг.

Продолжаю просматривать поступившие за день факсы, попутно решая, какие приглашения для публичных выступлений мне следует принять, затем перебираю отобранные для одного журнала фотографии. С учетом того, что запись новых выпусков шоу *The Apprentice* начнется менее чем через десять дней, мне приходится тщательно планировать все виды деятельности, не связанные напрямую с работой в Trump Organization. Я не стараюсь облегчить себе жизнь, просто приходится определять приоритеты. Норма прекрасно умеет составлять мой рабочий план и очень тактично отклонять приглашения. Это одна из причин, по которой она сумела стать для меня отличным и незаменимым «привратником».

Звонит мой сын Эрик. Вместе с другими членами нашей семьи он в следующем месяце будет на выпускных торжествах у Иванки.

18:00. С Джеем Бьенстоком и Кевином Харрисом обсуждаем новые идеи рабочих заданий для *The Apprentice*. Это очень важный компонент подготовки шоу, и мне нравится активно участвовать в такой работе, тем более что я коренной ньюйоркец и хорошо знаю все лучшие места города. Примерно в течение часа мы прорабатываем задания вплоть до мельчайших деталей и придумываем новые варианты.

19:00. Звонок от Джорджа Стейнбреннера. Это имя неизменно производит впечатление на любого, кто находится рядом со мной в тот момент, когда он звонит. Джордж — владелец знаменитого бейсбольного клуба New York Yankees. Это истинный победитель, и общение с ним всегда дает хорошую встряску, добавляя адреналина в кровь. Обожаю Джорджа и его победы!

Итак, я готов к напряженной вечерней жизни в Нью-Йорке, поскольку вечер тоже считаю днем. А пока отправляюсь домой.

СРЕДА

8:00. Сегодня я пришел на работу немного раньше, чтобы в тишине и спокойствии наконец-то разобрать свою почту. Вот письмо от студента из

Уичито, штат Канзас. Он пишет: «Конечно, история вашего успеха в бизнесе вдохновляет, но у меня есть другая, менее тривиальная причина считать Вас примером для подражания: Вы умеете жить роскошно. Возможно, это прозвучит странно, но мне страшно надоели те, кто, сумев преуспеть в жизни и заработав богатство, сидят на месте и не знают толком, как получить от него удовольствие. И вот наконец в Вашем лице мы находим человека, умеющего пользоваться богатством». Комментарий очень симпатичный, хотя на самом деле я веду гораздо более простую жизнь, чем может показаться со стороны, но не стоит разочаровывать этого славного юношу.

А вот письмо от человека, который помнит, что, когда он был совсем юным и жил в Куинсе, мой отец как-то помог ему заменить спустившее колесо. Сейчас автор письма снимает документальные фильмы. Он пишет, что никогда не забудет доброту моего отца. Я тоже всегда буду помнить ее.

8:15. А вот и первый деловой звонок: он поступает от Пола Шпенглера из Beach Pebble. Кстати, в Калифорнии, откуда он звонит, сейчас всего 5:15 утра, а он уже на ногах и за работой. Моего поля ягода!

Заходит Норма, чтобы сообщить о том, как прошла ее встреча в издательстве Random House, где речь шла о подготовке подарочного набора из трех моих книг, который поступит в продажу в период рождественских праздников. Вот так — приходится строить и такие далекие планы.

Следом за ней приходит Ричард Лефрак: сейчас он строит дом по соседству, и из окна моего кабинета хорошо видна навесная (не несущая) стена наполнения каркаса. Сразу видно, что работа выполнена превосходно. Ричард относится к числу тех парней, с которыми мне нравится работать, наши деловые совещания всегда проходят живо и весело. Он в шутку замечает, что мой кабинет несколько завален бумагами. Тогда я показываю ему кабинет Нормы и наш малый конференц-зал — вот где настоящие горы писем от телезрителей, разных предложений, прочей корреспонденции, до которой у нас все не доходят руки. В день на наш адрес обычно поступает до 20 мешков почты, и мы были вынуждены нанять шесть человек, чтобы разбирать ее. Это также одна из причин того, почему я прихожу на работу немного раньше положенного. Показывая Ричарду офис, я вижу, что многие сотрудники уже на местах, хотя официально рабочий день у нас начинается в 9:00. Все мы пытаемся угнаться за временем.

8:45. Мы с Ричардом спускаемся вниз взглянуть на декорации, в которых проходит шоу *The Apprentice*, и на жилые помещения для его конкурсантов. Здесь все в полном порядке — участники новой серии передач должны прибыть уже менее чем через неделю.

9:15. Обычный поток звонков в это время, и я отвечаю на них. Мне уже успели позвонить Джерри Шрагер, Том Беннисон, Ли Ринкер. Ли — гольфист-профессионал, работающий в Trump International Golf Club в Палм-Бич, и мне всегда интересно побеседовать с ним о гольфе. Сейчас он рассуждает о тонкостях стратегии победителя, в частности о том, как в нее вписывается возможность проигрыша — великие игроки всегда имеют особый план на этот случай. По этой причине гольф часто называют интеллектуальной игрой.

9:45. Ко мне заходит Рона и напоминает, что сегодня у меня ланч в ресторане отеля Four Seasons со Стивом Флорио. Вообще-то я редко выхожу куда-нибудь поесть в течение дня, но Стив — мой большой друг. Раньше он был президентом и главным исполнительным директором издательского дома Condé Nast*. Бывая в этом ресторане, мы с ним прекрасно проводим время. С этим парнем всегда интересно и весело. Мы успеваем поговорить на множество разных тем: и о перекрестном продвижении**, и об издательских проблемах, и о парфюмерии. Стив прекрасно разбирается практически во всем, а кроме того, ему довелось работать с одним из самых выдающихся бизнесменов современности, С. И. Ньюхаусом.

Звонит поболтать Джим Доуд из NBC. Нам кажется, что некоторое затишье, наступившее вслед за многочисленными атаками на нас со стороны медиасредств всех видов в последние несколько недель, — это мини-каникулы, в течение которых мы отдыхаем друг от друга. Джим относится к тому сорту людей, которые исключительно трудоспособны, но при этом с ними очень легко работать. Это тип идеального коллеги и делового партнера.

---

* Condé Nast — издательский дом, основанный в начале XX в. и выпускающий наиболее популярные глянцевые журналы, в том числе *Glamour, Vogue, Condé Nast Traveller, GQ, Vanity Fair* и др. — *Прим. пер.*

** Перекрестное продвижение (cross-promoting) — промоушен в розничной торговле двух брендов из разных товарных категорий, например: «Купи компьютер и получи принтер в подарок». — *Прим. ред.*

На рабочее совещание прибывают Мэтью Каламари и его брат Майк. По моей просьбе к нам присоединяются Энди Уэйсс и Дон-младший. Мы все еще работаем над отдельными элементами фасада Trump Park Avenue. Монтаж сандрика* над главным входом — дело очень серьезное, особенно если фасад здания выходит на Парк-авеню. Мы решили использовать усиленную стальную конструкцию. Великолепное здание, которое уже завоевало огромный успех, несомненно, заслуживает самого скрупулезного внимания, и, будьте уверены, оно им не обделено.

10:30. Звонок от Мелании. Она хочет выяснить, собираемся ли мы на бродвейскую премьеру «Бомбейские мечты» *(Bombay Dreams)*, которая состоится через пару недель. Конечно, мы туда пойдем. А после нее мы решили пообедать в замечательном итальянском ресторане Da Silviano в Виллидже. Как видите, мы стараемся заранее тщательно планировать свой досуг.

На проводе Джейсон Бинн, издатель *Gotham* (одного из ведущих журналов Нью-Йорка), мы обсуждаем городские новости. Затем я читаю размещенные в Интернете слова благодарности Марка Кьюбена в мой адрес в связи с участием в его шоу *The Benefactor*. «Наши пикировки оказались для меня настоящим испытанием в условиях реальности», — признается он. После этого, по его словам, Марк понял, что никогда не захочет быть таким, как я. Ну и бог с ним, только я недоумеваю, зачем же он тогда купил апартаменты в одном из домов, на котором огромными буквами написано мое имя? Мне представляется несколько странным, что он пытается уколоть меня просто ради того, чтобы обеспечить своему шоу дополнительную популярность, но вообще-то Марк — славный парень, и, надеюсь, его шоу будет более успешным, чем его баскетбольная команда. А кроме всего прочего, ему никогда не превзойти по популярности наше *The Apprentice*.

Заходит Кевин Харрис; он должен уточнить мое деловое расписание на начинающийся второй сезон *The Apprentice*. Еще одну неделю я буду относительно свободен, а потом снова начнется вся эта съемочная свистопляска. Говорю Кевину, что он настоящая заноза в моей заднице, но я уже привык к нему. По всему видно, что он тоже привык ко мне, поэтому не обижается, а только смеется, покидая кабинет.

---

* Архитектурное украшение, карниз над оконным или дверным проемом на фасадах зданий. — *Прим. ред.*

11:15. Приходит Джефф Макконни для обсуждения некоторых вопросов лицензирования, его сменяет Эрик Сакер, который докладывает мне о текущем финансовом состоянии Trump Model Management. Затем я вызываю к себе Берни Даймонда, который должен представить мне краткий обзор состояния реализуемых нами проектов. Сразу после него появляется Натан Нельсон с последними данными по долгосрочной аренде жилых апартаментов и коммерческих площадей в наших зданиях. Все они — руководители высшего звена нашей компании, которые умеют оперативно представить интересующую меня информацию. Нельсона сменяет Аллен Уэйссельберг, вице-президент по финансам, с которым мы тщательно изучаем последние сделки по продаже и приобретению объектов недвижимости, а потом оцениваем общее состояние дел. Аллен работает со мной вот уже 30 лет и хорошо знает свое дело. Вслед за ним Джейсон Гринблатт докладывает о последних приготовлениях к шоу *The Apprentice*. Так всего за три четверти часа мне удается провести шесть важных деловых совещаний, и хотя это не рекорд для меня, но хороший пример того, как поставлена работа в нашей организации.

12:00. Звоню Марку Бернетту, для того чтобы обсудить еще несколько деталей предстоящего шоу. Конечно, наш первый сезон принес огромный успех, но это не повод расслабляться. Сейчас мы обдумываем, стоит ли сохранить динамичность эпизодов, происходящих в зале правления, — именно это в первом сезоне было отличительной особенностью нашего шоу. А может быть, лучше немного увеличить их продолжительность? Наконец мы решаем посмотреть, как эти эпизоды будут проигрываться в «естественном» ритме и без намеренного растягивания, и в дальнейшем уже из этого будем исходить. Такой подход реалистичен. Марк — удивительный парень и мой хороший друг, а кроме того, он настоящий провидец и фантазер. Он как-то говорил, что моя первая книга, «Искусство заключать сделки», произвела на него огромное впечатление. И вот 16 лет спустя я пишу новую книгу, в которой рассказываю и о нем. Это ли не реализация Великой американской мечты?!

И все же вернемся к нашим эпизодам в зале заседаний правления. Иногда я отвожу на обсуждение результатов выполнения задания и очередной кандидатуры «на вылет» около часа, а потом оказывается, что на все потрачено не более 10 минут. Бывает и обратная картина: вместо запланированных 60 минут заседание тянется целых два часа. Все дело в том, что некоторые вещи невозможно точно предвидеть, а поскольку

эпизоды идут в прямом эфире, это становится дополнительным поводом для волнений и терзаний. Марк, как и я, человек исключительно занятой, поэтому мы быстро принимаем решения по каждому вопросу. Он, как и я, старается не снижать темп. Думаю, что это качество выделяет людей, сумевших добиться успеха, среди остальных.

Очередной телефонный звонок: мы с Джеффом Зукером обсуждаем рейтинги ведущих телекомпаний. В этом году главным хитом у ABC, как всегда, является церемония вручения наград киноакадемии «Оскар», у CBS — суперкубок, а у NBC — наш *The Apprentice*. Мне все еще трудно поверить, что это телешоу стало одним из самых рейтинговых за всю историю телевещания.

Отвечаю на звонок, связанный с рекламным объявлением нового проекта — моего авторского шоу на радиостанции Clear Channel, которое начнет выходить в эфир этой осенью. Мне всегда нравились радиопрограммы, и долгие годы я был постоянным слушателем радиошоу Ховарда Стерна и Дона Имуса. Моя авторская передача будет сделана совсем в ином ключе, для меня это очередное дерзание, новая высота, которую предстоит взять. Я с нетерпением ожидаю работы над своим радиошоу. Для того чтобы втиснуть запись передач в мое и без того перегруженное расписание, мы решили, что она будет происходить прямо в моем офисе, причем на неделю вперед. Ежедневно я прочитываю столько газет и журналов, что, надеюсь, у меня не будет недостатка в темах для моего радиошоу. Я всегда смогу выбрать ту, которая привлекла мое внимание на данной неделе и в то же время вызвала интерес у радиослушателей. Передача будет представлять собой некий род публичного выступления, только людям не придется куда-то идти, чтобы его послушать. Уверен, что короткие, продолжительностью от 60 до 90 секунд, ежедневные выступления вскоре вырастут в самое масштабное в истории радиовещания новое радиошоу и это будет по-настоящему круто.

12:30. Я решил посетить Trump Place на берегу Гудзона. Как великолепен Нью-Йорк весной! Невозможно представить себе более прекрасного места. Даже река сверкает и искрится. Меня сопровождает Пол Дэвис. Мы наблюдаем, как идут строительные и ландшафтные работы. Потрясающе! Подумать только, целых 20 лет я ждал, когда это удивительное место наконец начнет преображаться. Здесь чувствуется какая-то особенная аура.

13:45. Возвращаюсь в офис и начинаю отвечать на пропущенные звонки. Попутно заказываю себе ланч из Trump Grill, который быстро

приобретает славу самого популярного ресторана в Нью-Йорке. Норма сообщает мне о ряде предстоящих событий и о новых деловых предложениях. Вот, например, одна дама предлагает мне заплатить за операцию по имплантации силикона для увеличения ее бюста. Она считает, что это действие будет соответствовать моему кредо «мыслить масштабно». Когда вы сами начнете мыслить масштабно, непременно услышите всех этих радетелей за ваше новое кредо!

14:15. Совещаюсь с архитектором Эндрю Тезоро и с Энди Уэйссом. Речь идет о новом клубном здании, которое я намечаю построить в Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор. По ходу дела звоним туда Кэролайн Кепчер, чтобы уточнить ряд деталей.

14:45. Звонит Стив Уинн из Лас-Вегаса. На будущей неделе он приезжает в Нью-Йорк, и мы договариваемся о встрече. Еще он интересуется шоу *The Apprentice*, и я немного рассказываю ему о новом сезоне.

Затем поступает звонок от Реджиса Филбина, и мы окончательно договариваемся о телефонном интервью, которое завтра утром я дам для шоу *Live with Regis and Kelly*. В нем пойдет речь о некоторых важных новостях, которые у меня есть. Но это пока секрет.

Отвечаю на звонок Тони Синикела, моего удивительного дворецкого и по совместительству преданного историка Мар-а-Лаго. На следующий уик-энд мы с Меланией собираемся во Флориду.

Затем я некоторое время беседую по телефону с журналистом *Access Hollywood* Билли Бушем. Все мы были уверены, что после окончания первого сезона *The Apprentice* СМИ на время оставят нас в покое. Выясняется, что мы ошибались. Я не возражаю против столь пристального внимания медиасредств, напротив, очень люблю общаться с журналистской братией, например с тем же Билли. Только не перестаю удивляться тому, что шоу до сих пор вызывает такой интерес.

Возможно, дело в том, что я до сих пор не привык к роли телезвезды. Например, как-то раз, когда я направлялся на репетицию шоу *SNL*, мы вошли в здание вместе с Брайаном и увидели за ограждениями толпы людей, ожидающих экскурсии по телестудиям NBC. Ассистент, который должен был встретить нас и проводить к лифту, еще не подошел, и я на некоторое время оказался один перед толпой примерно 200 человек. Все они в крайнем удивлении воззрились на меня, недоумевая, что я здесь

делаю. Наконец ассистент прибыл и повел нас с Брайаном к нужному лифту. Толпа провожала нас в полном молчании, и лишь когда мы вошли в лифт, одна женщина, будто очнувшись, завопила: «Привет, мистер Трамп! Вы уволены!» Вслед за ней закричали остальные. И пока двери лифта плавно закрывались, я еще умудрился помахать им рукой. Получилось забавно.

С тех пор как *The Apprentice* стало приобретать популярность, меня часто приветствуют на улице и в ресторанах радостными криками: «Вы уволены!» Кто бы мог подумать, что эта фраза заменит им привычное: «Привет, как дела?»

15:15. На очередное совещание приходят Дон-младший и Чарли Рейсс. Пока оно идет, я отвечаю на звонок дочери Иванки. Настанет день, и она тоже займет свое место на подобных совещаниях.

Приходит Норма. Она хочет уточнить, какие приглашения на публичные выступления я приму. Я уже решил, что пойду к Патти Джайлс, это будет в июне. Но в принципе я намереваюсь на некоторое время до минимума сократить эти публичные мероприятия.

16:00. Приходит Дон Томас, и я, как всегда, очень рад его видеть. Затем перехожу в большой конференц-зал, где проходят заседания правления. Там начинается совещание, на котором присутствуют Джилл Кремер, Расселл Фликер, Дон-младший и Чарли Рейсс. Мой зал правления выглядит просто великолепно. Это элегантно обставленная большая комната с отлично продуманным освещением. Мне кажется, что люди могут хорошо работать и четко мыслить именно в таких условиях. Бизнесмены всегда должны уделять большое внимание интерьеру своих кабинетов и залов заседаний. Мне случалось бывать в так ужасно обставленных офисах, что единственное мое желание сводилось к тому, чтобы как можно быстрее выбраться оттуда. Думаю, что сотрудники тех компаний с не меньшим нетерпением стремятся сделать то же самое.

16:30. Звоню Мелании, чтобы окончательно договориться о сегодняшнем обеде с Реджисом Филбином и Джой в ресторане Jean George.

Рона приносит кипу факсов, я их просматриваю и одновременно звоню тем, на чьи звонки не мог ответить во время совещания. Один подрядчик звонил несколько раз, но я все еще не хочу с ним разговаривать. Есть некоторая разница между «не могу иметь дела» и «не желаю иметь

дела». Так вот, подрядчики, которые не хотят работать в моем стиле, могут рассчитывать только на последний вариант. Что же касается хороших подрядчиков, то я всегда отношусь к ним с уважением.

17:15. Просматриваю поступившие документы и отчеты, прошу никого со мной не соединять, за исключением экстренных случаев. Приходит Джордж Росс, и мы обсуждаем некоторые наиболее существенные моменты.

18:00. Я освободился и прошу Робин доложить о поступивших за это время звонках. Отвечаю на некоторые из них, потом разговариваю с Кевином Куком из *Golf Magazine*. В следующем месяце мы договорились сыграть один матч в гольф в Брайарклифф Мэнор, как раз на том поле, которое по-настоящему понравилось работникам редакции этого журнала.

18:30. На сегодня все. Говорю «до свиданья» Норме и Робин, замечая при этом, что с дневной почтой поступило еще восемь мешков корреспонденции. С ней тоже придется разбираться, но завтра. Завтра!

ЧЕТВЕРГ

8:30. Провожу совещание с Берни Даймондом, моим главным юрисконсультом, по поводу некоторых правовых вопросов, связанных с компьютерной игрой «Trump: The Game», которая была разработана при участии Big Monster Toys и Hasbro. Заседание длится примерно полчаса и проходит весьма продуктивно. После него я перезваниваю Жан-Пьеру Требо, исполнительному директору клуба New York Friars Club. В октябре я буду почетным гостем на их традиционной церемонии, и мы обсуждаем несколько деталей, связанных с этим событием.

9:00. Начинается то самое телефонное интервью для шоу Реджиса, о котором я упоминал вчера. Наконец настало время объявить о моей помолвке с Меланией Кнаусс, которая вот уже пять лет является моей возлюбленной. Мы очень счастливы вместе, и я считаю огромной удачей, что в моей жизни есть эта прекрасная женщина.

9:30. В малом конференц-зале снимаем короткий видеоролик для моего казино в Индиане.

Перезваниваю Бобу Доулингу, Сэнди Морхаус и Винни Стеллио. Все они отвечают за мои многочисленные проекты и прекрасно справляются

со своей работой. Затем беседую с Ричардом Лефраком. У этого парня глаз-алмаз, он всегда и все подмечает.

Приходят несколько представителей компании, которая трудится над созданием подарочного издания моих книг в кожаном переплете. Сейчас работа над этим комплектом в самом разгаре. Потом я просматриваю и уточняю сроки поездок, запланированных на несколько недель вперед. Что поделаешь, некоторое время все мои передвижения должны быть увязаны с расписанием работы над шоу *The Apprentice*.

Отвечаю на звонок по поводу моего нового высотного отеля-кондоминиума в Чикаго. Учитывая, что его открытие запланировано на 2007 г., а продано уже около 60% будущих апартаментов, могу сказать, что Город ветров благосклонно принял нас. Чикаго — замечательное место.

10:30. Звонит Альфонс Шмидт из Палм-Бич, а затем ко мне на совещание прибывает шеф Trump Tower Grill и Trump Tower Food Court Крис Дивайн. Хочу открыть вам один секрет, самым тщательным образом охраняемый в Нью-Йорке: во всем городе не сыскать гамбургера лучше, чем DT Burger, который там подают. В нем вы найдете и грибы портобелло, и поджаренный кольцами лук, и швейцарский сыр. Попробуйте — сами убедитесь. Вся остальная предлагаемая там еда тоже заслуживает самых высоких похвал, но DT Burger — мое самое любимое кушанье. Обязательно съем его завтра на ланч. Кстати, атриум в Trump Tower с его водным каскадом вдоль одной из стен действительно отличное место в этой части города, для того чтобы перекусить. Зайдите — не пожалеете. Вам захочется вновь и вновь туда возвращаться.

Звонит Мохаммед аль-Файед, и я с удовольствием ему отвечаю. Он поздравляет меня и Меланию с помолвкой. Затем Стюарт Рар сообщает, что прислал в качестве подарка на помолвку ланч для всех сотрудников моего офиса, потому что отныне у них будет гораздо более счастливый босс. Что ж, он прав.

11:00. Отправляюсь в Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор: я должен лично проинспектировать перед открытием нового сезона поля для гольфа и само здание клуба. Меня встречают Кэролайн Кепчер и Винни Стеллио. Сегодня еще один чудесный весенний день. В такие дни подобные поездки становятся одним из самых приятных моментов моей работы.

11:45. А почему бы и нет? Пожалуй, я сыграю партию в гольф с Джоном Спитальны и в процессе игры проверю поле. Оно заслуживает всяческих похвал. Как и моя игра на нем. Я всегда внимательно отношусь к гольфу как к спорту, конечно с учетом моего напряженного расписания. По ходу игры замечаю несколько деталей, которые необходимо улучшить. Соответствующие замечания приняты персоналом к сведению, и я уверен, что в ближайшем будущем все будет сделано как надо. Здесь прекрасно работают. Немного поболтав после игры с Кэри Стефаном, тренером по гольфу, собираюсь назад, к себе.

16:00. Я снова в офисе в Trump Tower и отвечаю на пропущенные звонки. Говорю с очень талантливым Ричардом Джонсоном из *New York Post*, затем — с серьезным молодым человеком по имени Шон Маккейб, который вот уже многие годы прекрасно работает со мной, фантастически выполняя работу по техническому содержанию и дополнительному строительству в Мар-а-Лаго.

17:00. Вновь появляется Кевин Харрис, с еще более устрашающим расписанием для меня. Стараюсь не поддаться древнему как мир призыву не убивать посланца и скрепя сердце просматриваю то, что он принес. Этого парня не остановить, вот уж кому не нужно учиться прыти у Марка Бернетта. Ему страшно повезло, что я такой покладистый парень.

Кто-то сказал мне, что знаменитый шоумен Дэвид Леттерман как-то заявил в своем шоу: «Дональд Трамп, конечно, величайшая звезда Америки, хотя он никогда не побьет мое шоу, но, как бы то ни было, я все равно его люблю». Со своей стороны скажу, что Дэвид — отличный парень, всегда им был и будет. Просто он связался не с той телекомпанией, только и всего. Но я все равно побью его шоу по популярности.

Звоню Мелании, чтобы уточнить наши планы на вечер. Похоже, мы собираемся в ресторан Le Cirque. Затем связываюсь с Чарли Рейссом, с которым мне хотелось бы обсудить несколько новых идей относительно застройки. Когда нужно, Чарли может быть прямым и немногословным, спросите Эми из прошлого сезона *The Apprentice*; я ценю, что он никогда попусту не отнимает у меня время, всегда умеет быстро схватить суть дела и выдать результат.

19:00. Прощаюсь с Мэтом Каламари и некоторыми другими сотрудниками, которые все еще работают, и поднимаюсь к себе домой.

ПЯТНИЦА

8:15. Я снова в офисе, и мы с Нормой совещаемся, как нам справиться с огромным потоком корреспонденции. Теперь я хорошо понимаю отношение издателей и кинокомпаний к поступающим рукописям романов и сценариев. Ясно, почему они вводят такие жесткие правила по их приему. И мы, бедные, из-за гор почты и так уже едва можем передвигаться по офису, а тут Норма показывает мне, куда им удалось засунуть еще 10–12 мешков с новыми поступлениями.

8:45. Бернд Лембке по телефону спрашивает, буду ли я присутствовать в Палм-Бич на Дне матери. Это торжество знаменует конец летнего сезона, а кроме того, оно является священным праздником. Я не склонен к сантиментам, но в этот день всегда чту память моей матушки. Этот день заслуживает того, чтобы его отметить.

Звоню своей старшей сестре Мэрианн, чтобы напомнить о том, что она приглашала нас к себе сегодня вечером на «домашнюю еду». Приглашение все еще в силе. Я очень рад, потому что Мэрианн — не только очень умна и элегантна, она еще и прекрасно готовит.

9:00. Очередное рабочее совещание с Томом Кауфманом, Алленом Уэйссельбергом и Джорджем Россом. За каких-нибудь полчаса мы успеваем обсудить широкий круг вопросов.

9:30. Разговор с Биллом Фиораванти, модельером Пола Анка. Пол предложил Биллу сшить мне костюм — любезный жест очень славного парня. Костюм великолепен!

Беседую с Паулой Шугарт и Тони Сантомауро о предстоящем конкурсе «Мисс Вселенная», который будет проходить в Эквадоре. Вокруг этого события уже поднимается ажиотаж. Я слетаю туда в перерыве между подготовкой к выпускам *The Apprentice*.

О последнем как раз пришли поговорить Джей Бьенсток и неугомонный Кевин Харрис. Ну зачем Марк нанимает таких трудоголиков? Но, по крайней мере, они знают, как эффективно провести деловое совещание, и мы управляемся со всеми вопросами всего за 15 минут.

10:00. Звоню Шону Комптону, вице-президенту и координатору национальных программ радиоканала Clear Channel, насчет моего радиошоу.

Тут заходит Рона и напоминает о предстоящей фотосессии со Скоттом Дунканом. Это не самое мое любимое занятие, но я симпатизирую Скотту и надеюсь, что мероприятие не будет очень мучительным.

Успеваю прочитать несколько писем. Одно из них от молодой леди из Аризоны. Она пишет: «Наконец-то появилось реалити-шоу, столь же захватывающее, сколь и поучительное. Возможно, мне так кажется, поскольку я имею степень в области юриспруденции. А может быть, причина заключается в вашем серьезном отношении к молодым. Спасибо за то, что даете телезрителям возможность стать частью этого события». Приятно узнать, что люди так же увлечены этим шоу, как и я.

Звоню Полу Чепмену и заказываю бутылочку диетической колы. Норма заходит напомнить о предстоящем в этом месяце благотворительном завтраке в пользу онкологического центра имени Дэймона Раньона, который состоится в Радужном зале в честь великого Боба Райта из NBC. Затем она сообщает еще о нескольких общественных мероприятиях.

10:30. Провожу совещание с главным юрисконсультом Берни Даймондом, затем на встречу со мной прибывает Костас Кондиулис. Вызываю Дона-младшего, и мы вместе обсуждаем работу подрядчиков. В итоге я звоню одному из них, уверенный, что он завысил смету как минимум на 100 тыс. долл. После беседы со мной сумма становится более реалистичной — как я и ожидал, на 100 тыс. долл. меньше, чем он запрашивал. Нужны ли еще какие-то комментарии по поводу этих хапуг подрядчиков?

10:45. Отвечаю на звонок Джона Старка из компании Stark Carpet и одновременно сообщаю Бернду Лембке, что мы проведем предстоящие выходные в Mar-a-Lago Club. Счастлив заметить, что его труд по усовершенствованию этого замечательного места никогда не прекращается. Сейчас мы возводим здание, которое в будущем станет самым известным бальным залом во всех Соединенных Штатах. Тут же звоню Тони Синикелу, чтобы отдать последние распоряжения.

Отвечаю на звонок Дэвида Хокмана из журнала *Playboy* по поводу интервью, намеченного на май. Затем в большом конференц-зале провожу совещание со своей командой застройщиков. Проверяем, как реализуются планы, как идут строительные работы. Хороший строитель-застройщик всегда обязан уметь планировать. Это один из моментов, из-за которых мне так нравятся эти совещания. Сейчас в зале всюду разложены чертежи,

кальки и синьки, но в скором будущем все это воплотится в жизнь в виде новых прекрасных зданий.

11:45. Теперь я спускаюсь вниз с группой банкиров с Уолл-стрит, чтобы продемонстрировать им готовые декорации для нового сезона нашего шоу. Они ожидают прибытия восемнадцати новых претендентов. Бизнесмены делают вывод, что все выглядит прекрасно, а я понимаю, с каким нетерпением жду возможности встретиться и поработать с очередной группой полных энтузиазма молодых людей. Кто-то из них потом вольется в нашу организацию. Зал правления готов к новым баталиям нашего динамичного шоу. Затем спускаемся еще ниже, на уровень атриума. Несколько человек замечают нас и приветствуют словами: «Вы уволены!»

Мы обходим новое прекрасное помещение магазина знаменитой ювелирной фирмы Asprey, которая теперь занимает в фасадной части Trump Tower целых три этажа. Так что, когда на пересечении Пятой авеню и 56-й улицы вы видите английский флаг, развевающийся в непосредственной близости от американского, знайте, что здесь находится Asprey. Ювелиры этой фирмы оказывают услуги британской королевской семье и многим другим людям с изысканным вкусом.

Проходя мимо ресепшен в свой офис, останавливаюсь справиться, как Жоржетт чувствует себя в первую неделю после возвращения на работу. Все в порядке. Она снова участница нашей команды.

12:15. Отвечаю на пропущенные за время отсутствия в офисе звонки и сам звоню Тиффани в Калифорнию, чтобы узнать, как у нее дела. На совещание приходит Джордж Росс, и мы обсуждаем несколько проблем, возникших в канун нового сезона *The Apprentice*. Уделяем внимание и ряду деловых вопросов. Затем идет череда совещаний. На них приходят Энди Уэйсс, Берни Даймонд, Аллен Уэйссельберг.

Отвечаю на звонок Руди Джилиани относительно совместного обеда, затем происходит короткий разговор с представителями Random House по поводу посвященной продажам моих книг конференции, на которой я должен появиться. Я говорю им, что хотел бы рассказать читателям о том, как добиться успеха в жизни, менее чем на 300 страницах. Это сложная задача, но я люблю испытывать себя, преодолевая трудности. Строго говоря, мои книги нельзя считать обучающими, такая однобокость сделала бы их куда менее занимательными для чтения.

Заходит Робин, чтобы напомнить о намеченном на следующую неделю заседании правления Легкоатлетической лиги полицейских. Еще мы обсуждаем судьбу поступивших на мое имя приглашений и деловых предложений. Вот некто желающий построить на крыше моей Trump Tower башню — это после того, как он услышал подобную идею в шоу *Saturday Night Live*. У меня возникают сомнения, понимает ли этот чудак, что *SNL* — комедийное шоу. Он решил, что подходит мне в партнеры, потому что так же, как и я, любит куриные крылышки. Мы уже привыкли к таким закидонам. И кстати, если у писательской команды *SNL* вдруг иссякнут новые идеи для шоу, журналисты могут на денек-другой прийти ко мне в офис и почитать мою корреспонденцию. Уверен, что они почерпнут кучу идей для новых и очень смешных сюжетов.

13:00. Мне звонят из Вагнер-колледжа, расположенного на Стейтен-Айленде. В мае они присуждают мне почетную докторскую степень. Это для меня большая честь. И еще я полагаю, что «доктор Трамп» звучит очень внушительно.

Удивительно, как благотворно могут подействовать несколько дней спокойных раздумий и внимательного подсчета цифр: только что позвонил один из тех возомнивших о себе подрядчиков, которые осаждали меня в начале недели дурацкими предложениями. Он радостно заявил, что, оказывается, с легкостью может выполнить работу на 150 тыс. долл. дешевле, чем предполагал ранее. Я с самого начала «предполагал» точно так же, поэтому наконец отвечаю ему.

Снова звонок от Винни Стеллио, проверяющей, как идет окончательная подготовка поля для гольфа к новому сезону в Trump National в Лос-Анджелесе. Дела идут прекрасно, нам удалось построить отличное поле.

Звоню брату Роберту, чтобы справиться о его делах. На будущей неделе он должен отправиться в Лондон.

Сообщаю одному из своих охранников — Бобби «Голливуду», что хотел бы пройтись до Trump Park Avenue. В эти дни такая прогулка может обернуться каким-нибудь приключением, но я спокоен, потому что Бобби со мной и готов ко всему.

13:45. Прибываю в Trump Park Avenue. Вестибюль выглядит великолепно, но я хочу, чтобы на привратнике были белые перчатки. В конце концов, это Парк-авеню. Замечаю в одном из лифтов повреждение на внутренней деревянной обшивке и требую немедленно устранить его,

Господь Бог (слева)
Надпись на спинке кресла: «Нетерпимость "меньшинства" по отношению к культуре "большинства"»
Реплика: «Вы уволены!»

кроме того, следует отключить этот лифт, пока не будет произведен ремонт. У меня очень острый глаз на всякие мелкие погрешности, что в зависимости от обстоятельств изумляет или раздражает людей. Я продолжаю инспекцию объекта. Все вроде бы в порядке, но не отлично, поэтому мы обсуждаем некоторые детали, нуждающиеся в улучшении. Обходя здание, я всегда представляю себя на месте того, кто арендует здесь квартиру или апартаменты. Что могло бы раздражать меня, будь я в этом качестве? Самое главное — все должно сиять. Вестибюль, холлы и коридоры необходимо содержать в идеальной чистоте, отполированная фурнитура и ковры также должны выглядеть совершенно новыми. Стоит упустить хотя бы мелочь, и впечатление будет испорчено, а это неприемлемо. Никогда! Большинство домовладельцев не захотели бы иметь такого арендатора, как я, но именно поэтому большинство арендаторов желают иметь такого домовладельца: моя позиция перфекциониста им только на пользу.

15:00. Робин передает мне оставленные сообщения, я перезваниваю десяти-двенадцати абонентам, затем просматриваю свои заметки с совещания, касающегося дома № 40 по Уолл-стрит, моего бриллианта в этом прославленном финансовом районе города. Даунтаун продолжает успешно развиваться. Как-то я заметил репортеру *New York Post*: «Даже события 11 сентября не смогут надолго замедлить этот процесс».

Звонок от Кэролайн Кепчер. Мы обсуждаем некоторые замечания, сделанные мною вчера во время инспекции клубного здания Trump National в Брайарклифф и после, на поле, где я играл в гольф. Когда заканчивается сезон в Палм-Бич, я уделяю все внимание гольф-клубу в Уэстчестере, где мы перед открытием игрового сезона доводим все до совершенства.

15:30. Провожу совещание с Чарли Рейссом и Биллом Рэнсиком по поводу строящегося в Чикаго небоскреба Trump Tower. Просматриваем образцы рекламных брошюр, посвященных этому зданию. Затем переходим к обсуждению запланированного строительства башни-небоскреба в Лас-Вегасе. Вместе с одним из самых выдающихся парней — Филом Раффином я задумал построить там шикарный кондоминиум с площадями смешанного назначения. В течение двух следующих недель я хочу выкроить время, чтобы ненадолго слетать туда. Так что сами видите, насколько мне необходим собственный реактивный лайнер.

Теперь я звоню Кэти Коурик, чтобы поздравить ее с огромным успехом проведенного ею на борту Queen Mary-2 благотворительного бенефиса в

пользу больных раком прямой кишки. Ей удалось привлечь для этой благородной цели целых 5 млн долл. Да, Кэти Коурик — поистине замечательная леди, несмотря на то что «по ее наущению» Гарри Конник-младший после нашего дуэта с ним «уволил» меня. Постараюсь простить ее, но только из-за симпатии, которую к ней испытываю.

16:00. Приходит Норма с очередной кипой факсов и предложений. Она утверждает, что всякий раз, видя ее входящей в мой кабинет, я непроизвольно съеживаюсь. В моих глазах она уже стала «моей строгой наставницей» и прекрасно знает это.

Звонок из издательства Random House. Мне сообщают, что права на перевод моей книги «Как стать богатым» проданы издательствам двадцати одной страны. Один мой приятель рассказывал, что его 16-летний сын прочитал эту книгу три раза и теперь намеревается основать собственную компанию. Он даже начал каждый день внимательно прочитывать финансовые журналы и газеты, а *Wall Street Journal* вообще превратился в его любимое издание. Чертовски приятно узнать об этом.

Звоню своему младшему сыну Эрику. Мне хочется выяснить, какие у него планы на выходные. Он привычно отвечает «учиться», но у меня есть некоторые сомнения на этот счет. Конечно, нельзя сказать, что Эрик плохой студент (на самом деле очень даже хороший), но он большой непоседа и у него множество дополнительных интересов. Вообще, все мои дети очень дисциплинированны и умеют много работать, поэтому по большому счету я никогда не имел повода всерьез беспокоиться за них.

16:45. Приходит Рона и приносит (угадайте что) недавно поступившие факсы и телефонограммы. Бегло просмотрев их, звоню Стиву Уинну, чтобы предупредить, что скоро буду у него. Связываюсь с Джоном Майерсом, а затем с Марком Брауном. Вскоре после этого из Калифорнии поступает вызов от Майка ван дер Гоуза. Потом звонит Паула Шугарт узнать, готов ли я дать интервью одному эквадорскому журналу. А вот снова прорезался давешний подрядчик. Он радикально пересмотрел цены на свои услуги. Ну почему, почему некоторые вещи настолько предсказуемы? Но в любом случае я рад, что эти ребята сделались столь сговорчивыми, хотя в данном случае более уместным является слово «здравомыслящими».

17:30. Подписываю несколько своих книг, которые будут разосланы друзьям и коллегам, затем делаю несколько последних звонков. На пару

минут забегает Аллен Уэйссельберг. В целом неделя выдалась замечательной, в некотором роде даже этапной, и я предвкушаю отдых в выходные.

18:30. Гашу в кабинете свет и поднимаюсь домой. Надеюсь в уик-энд поиграть в гольф, поскольку мы остаемся в городе. Нам необходимо просто отдохнуть, расслабиться, а это означает, что мы, по всей вероятности, завтра вечером слетаем на вертолете в Атлантик-Сити, в воскресенье осмотрим гольф-клуб в Бедминстере, штат Нью-Джерси, а сегодня с удовольствием пообедаем в клубе «21». Так что предстоящий уик-энд будет для нас относительно спокойным. Trump Tower — уютное пристанище.

Часть 5

ШОУ THE APPRENTICE: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

ПОСЛЕДНИЙ ЭПИЗОД THE APPRENTICE В ПРОШЛОМ СЕЗОНЕ

Финальный эпизод первого цикла шоу *The Apprentice* снимался на NBC, в той же студии, где и *Saturday Night Live*, так что, придя туда, я почувствовал себя так, словно вернулся домой. Всего пару недель назад я буквально жил здесь несколько дней. Я уже знал, где находится столовая, где добыть мои любимые соленые крендельки, я был знаком с работниками костюмерной и не смог бы заблудиться в студийных декорациях.

Точно так же, как и в прошлый раз, ко мне заходили поздороваться Джефф Зукер, Боб и Сьюзен Райт, Даррелл Хэммонд, даже ассистенты режиссера были те же самые — Джена и Крис. Так что подготовка к моему шоу казалась мне продолжением предыдущего столь знаменательного для меня события. Я с удовольствием заметил, что моя фотография заняла место в фотогалерее знаменитостей *SNL* на стене по пути к главным декорациям. Я чувствовал полную готовность к новым приключениям.

В три часа пополудни у меня было назначено интервью с Патом О'Брайаном, работавшим тогда в *Access Hollywood*, затем состоялось совещание с Марком Бернеттом по поводу подготовки к выпуску заключительного эпизода шоу в прямом эфире. Следом была репетиция с декорациями и постановкой освещения. Декорации в точности воспроизводили зал правления в Trump Tower. В репетиции участвовали также звезды шоу Кэролайн Кепчер и Джордж Росс.

Мне досталась та же гримерная, что и во время работы над *Saturday Night Live*, а для участников шоу были отведены грим-уборные этажом

выше. Я определенно испытывал теплое чувство к этому закулисью и единение со всеми, кто здесь работает во имя поистине грандиозного успеха.

Я все пробовал угадать, какое место работы выберет победитель шоу. Он мог решить работать в Trump National Golf Club в Палос-Вердес, штат Калифорния, или же предпочесть место в Чикаго, где строится Trump Tower. И вот я пытался оценить последствия выбора победителем каждой из предоставляемых ему возможностей трудоустройства. Причем в Палос-Вердес должность, предлагаемую герою, сейчас занимает великолепный парень Майк ван дер Гоуз, и мне очень не хотелось терять такого специалиста или переводить его на другое место. С этой точки зрения Чикаго был бы для всех нас более приемлемым вариантом. Но я не вправе влиять на решение, принятое конкурсантом.

После репетиции с постановкой света в моей грим-уборной снова прошло совещание с Марком Бернеттом и его продюсерами, Джеем Бьенстоком и Кевином Харрисом. Мы строили предположения, каким будет общее впечатление от шоу и как публика воспринимает некоторых участников. Особое внимание телезрителей привлекли двое: Омароза однозначно заслужила отрицательную репутацию и выглядела настоящей злодейкой, тогда как Трой столь же однозначно стал признанным положительным героем. Не так давно кто-то спросил меня, дам ли я Омарозе рекомендацию для устройства на работу. Вот что я ответил: «Я дам ей очень хорошую рекомендацию, но только для участия в мыльной опере».

Мы также обсуждали, как участники шоу будут взаимодействовать в ходе живого шоу и какова вероятность возникновения непредвиденных ситуаций. Мы старались как можно лучше застраховаться от досадных проблем или промахов, но при этом понимали, что трансляция вживую всегда связана с определенным риском, тем более речь шла о кульминации всего сезона шоу — выборе победителя. Участникам шоу, ожидавшим его начала в своих гримерных, я послал 16 подписанных мною экземпляров своей книги «Как стать богатым». Позвонил Джордж Стейнбреннер, чтобы пожелать мне удачи, добавив, что сегодня все члены его семьи будут смотреть представление. Кстати, Джордж стал одним из первых поклонников этого шоу.

Затем я зашел проведать команду костюмеров, всегда доброжелательно настроенных, поговорил с Дейлом Ричардсом, проработавшим на *Saturday Night Live* целых 18 лет. Он сказал, что настроение у всех приподнятое, хотя среди ветеранов *SNL* ощущается и некоторое волнение: это шоу успешно существует уже 29 лет, тогда как *The Apprentice* от роду всего несколько месяцев. И для всех них оно еще терра инкогнита,

поэтому нельзя расслабляться и уповать на привычный ход событий, *The Apprentice* — пока еще *необычное* шоу. Однако Дейл при этом заметил, что, помня о моем столь успешном выступлении в живом эфире у них на шоу, они за меня особо не переживают. Они знали, что я справлюсь, и от этого моя уверенность окрепла.

Чем так замечательна NBC, так это тем, что ее работники все делают на высочайшем профессиональном уровне, и притом всегда с шутками, смехом. Например, в финальном эпизоде нашего шоу принимал участие незапланированный живой оркестр, состоящий из музыкантов *SNL*, что добавляло нам всем куража и веселости. Один только звук оркестра, настраивающего инструменты, уже создавал атмосферу радостного ожидания великого события.

И как позже выяснилось, оно действительно стало таковым. Марк Бернетт, Мелания и я просмотрели в моей гримерной видеозапись части заключительного эпизода, а затем я вышел к публике для представления в живом эфире финальной сцены шоу с Кэролайн, Джорджем и двумя финалистами — Куаме и Биллом. На сцене присутствовали и остальные четырнадцать кандидатов. Мы сообщили телезрителям последние новости об их дальнейшей судьбе.

Вероятно, мне помогло то, что я не представлял себе, насколько многочисленна в эти последние минуты шоу его телеаудитория. Я воображал, что это просто моя очередная сделка, и поэтому не слишком нервничал. В каком-то смысле так оно и было, и выбор Билла на роль победителя представлялся мне правильным. Я никогда не обладал склонностью к театральности и даже в этих столь волнующих обстоятельствах в первую очередь руководствовался соображениями наибольшей пользы для моей Trump Organization. Здесь сыграл роль мой солидный деловой опыт, которым я и руководствовался при выборе.

Но все же допускаю, что обстоятельства были довольно волнующими. Это была кульминация всех предыдущих недель, полных взлетов и падений моих героев, многочисленных заданий, которые они выполняли, личных проблем, противоборства, разобщенности и товарищества. И все это было словно спрессовано во времени. События мелькали, будто кадры на кинопленке. К счастью для меня, объявленный победителем Билл выбрал для работы Chicago Trump Tower. И это тоже оказалось для меня приятной неожиданностью. Или я просто так думал.

Затем в Trump Tower состоялся большой прием для всех, кто был задействован в *The Apprentice*. Никогда еще я не видел столько представителей медиасредств. Это было какое-то феерическое пиршество СМИ. Пятая авеню оказалась совершенно заблокирована, тысячи людей

собрались у входа в Trump Tower, чтобы просто поглазеть на гостей, прибывающих на прием. Мы с Меланией добрый час пробирались сквозь толпу репортеров по красному ковру в вестибюле от входа до лифтов, хотя расстояние там вряд ли превышает сотню футов. С какой стороны ни посмотри, это было настоящее столпотворение, но настроение у всех было праздничное, и я не имею повода жаловаться. Это было просто потрясающе!

Сотрудники NBC, великий Марк Бернетт и все-все, кто отдал силы и время шоу *The Apprentice*, приобрели новый бесценный опыт. И я с нетерпением жду нового сезона этого шоу.

THE APPRENTICE II: СЕЗОН ВТОРОЙ

При том что в первом сезоне шоу *The Apprentice* имело оглушительный мировой успех, небывало высокие рейтинги и получило четыре номинации на премию «Эмми», все мы — и NBC, и Марк Бернетт, и я — понимали, что в следующей серии игр нужно представить публике нечто еще более захватывающее и впечатляющее. По этой причине хочу подробно рассказать, как мы работали над первыми четырьмя выпусками *The Apprentice II*.

ПОНЕДЕЛЬНИК, 10 МАЯ

Итак, понедельник, 10 мая, ознаменовал собой начало подготовки к съемкам нашего шоу для второго сезона. В мой офис пришел Марк Бернетт в сопровождении своей команды, чтобы показать небольшой сюжет, представляющий меня в качестве ведущего шоу восемнадцати новым кандидатам в «ученики». Вскоре я лицом к лицу встречусь с этими молодыми мужчинами и женщинами здесь, внизу, в зале правления.

Все участники группы выглядят весьма энергичными молодыми людьми. Их явно можно считать незаурядными личностями. Они не только привлекательны внешне, но и имеют солидную подготовку — за плечами у них не менее чем Уэст-Пойнт, Принстон, Гарвард или Уортон. Совсем неплохо.

Ровно в одиннадцать утра мы все спускаемся на четвертый этаж в апартаменты, предназначенные для проживания участников группы. Они были созданы дизайнером Келли ван Паттер. Ко второму сезону она существенно их реконструировала, в результате чего там стало еще

симпатичнее и уютнее. Нас встретили Джим Доуд из NBC и Крейг Плестис, старший вице-президент, курирующий альтернативные программы этой телекомпании и ее развитие, а также Ли Страус, коммерческий директор, известный как главный по контрактам на реалити-шоу. Мне был оказан весьма радушный прием. Это заставляет думать, что я все же кое-что значу для NBC. И это замечательно. С точки зрения бизнеса NBC, несомненно, относится к числу самых лучших компаньонов.

Меня сопровождали постоянные партнеры и участники первого сезона, мои сотрудники Кэролайн Кепчер, Джордж Росс и Робин Химмлер — все они были готовы поработать на шоу и в новом сезоне в качестве арбитров. К нам присоединился фотограф Скотт Дункан с прической из множества мелких косичек. У него есть особый талант выигрывать пари. Кстати, он брат знаменитого баскетболиста из команды San Antonio Spurs. Марк познакомил меня со своей красавицей подругой — телезвездой Ромой Дауни, и мы показали ей наш знаменитый зал правления. Затем настало время познакомиться персонально с каждым новым участником второго сезона шоу.

Сидя напротив будущих конкурентов, я заметил, что Джордж Росс выглядел как-то по-особенному элегантно. Думаю, телезнаменитости согласятся с этим. Однако я не преминул заметить конкурсантам, что Джордж и Кэролайн могут казаться жесткими и придирчивыми. Я добавил, что Джордж и в жизни чрезвычайно требователен, иногда даже злобен и опасен. Ребята засмеялись. Думаю, они мне не поверили.

Затем каждый конкурсант представился. Было очевидно, что они нервничают, что понятно. Но при этом должен заметить, что уровень их ожиданий был довольно высок. Их энтузиазм и энергия произвели на меня благоприятное впечатление, и я сказал им, что решение участвовать в таком шоу дает им законные основания гордиться собой. Несомненно, все эти молодые люди обладают нужной для борьбы напористостью и внутренним стимулом к победе.

Потом я сообщил им, что у победителя первого сезона Билла Рэнсика все складывается замечательно, добавив при этом, что и у остальных конкурсантов шоу первого сезона дела тоже обстоят в целом хорошо. Так что среди тех, кто сидит сейчас напротив меня, не будет проигравших.

Кэролайн объявила участникам группы, что они, эти восемнадцать человек, были выбраны из почти миллиона кандидатов. Осознание своей избранности должно придать им уверенности перед лицом предстоящих испытаний. Далее к будущим конкурсантам обратился Джордж, который в отличие от Кэролайн изо всех сил старался быть приветливым и дружелюбным. Он отметил, что все ребята имеют прекрасную подготовку и являются высококвалифицированными специалистами в своих областях,

поэтому они наверняка сумеют прекрасно справиться со всеми испытаниями, которые им уготованы.

Далее я разъяснил молодым леди и джентльменам, что они будут поделены на две группы по половому признаку. В прошлый раз меня сильно критиковали за это, но, считаю, не по делу. Я не баллотируюсь на какой-либо пост и не боюсь непопулярных решений. Я не собираюсь в угоду кому бы то ни было менять то, что считаю правильным. Затем я сказал, что вскоре этим молодым людям предстоит полностью выложиться и у них еще будет достаточно поводов проявлять эмоции — как положительные, так и отрицательные — в процессе соревнования. И кто-то из них станет моим «учеником», перед которым (или которой) откроются фантастические возможности на финишной прямой шоу. Соревнование может быть очень жестким, но оно также обещает стать чрезвычайно занимательным.

С этим напутствием молодые люди были препровождены в жилое помещение, где их ждал роскошный фуршет с большим количеством шампанского, икры и прочих атрибутов праздника по случаю сегодняшней благосклонности к ним фортуны. Думаю, что все они осознавали это в той же степени, что и мы.

Я гадал, будет ли среди новых конкурсантов такая же необычайно колоритная личность, как Сэм Соловей в первом сезоне. Это очень одаренный, хотя и эксцентричный парень. Некоторые его причуды и выходки плохо согласовывались с форматом телешоу. Например, он действительно нацепил на себя женское вечернее платье (что было, мягко говоря, не слишком привлекательным зрелищем), когда получил задание участвовать в съемках рекламного ролика для продвижения конкурса красоты «Мисс США». Уверен, что немногие поступили бы так же, тут ему следует отдать должное. А как насчет его утверждения, что он якобы передал мне 250 тыс. долл.? На самом деле это были не 250 000, а всего лишь 1100 долл., а остальное — резаная газетная бумага, то есть попросту кукла. Но таков уж этот герой — коварный хитрец, ловкач, умница, и пусть все у него сложится удачно.

Итак, хочу кратко представить читателям восемнадцать новых кандидатов в ученики.

Кевин, *студент юридического факультета (Чикаго, штат Иллинойс).*

Кевину 29 лет, он вырос в Силвер-Спринг, штат Мэриленд, затем уехал из дома, чтобы поступить в Уортонскую школу бизнеса. Ему пришлось отказаться от намерения стать профессиональным футболистом, чтобы помогать брату, у которого обнаружили лейкемию. Позже он получил степень магистра экономики управления (MBA) в области корпоративных слияний и поглощений, учась на стипендию, предостав-

ленную Университетом Эмори. Сейчас он учится на юриста в Чикагском университете. Они с братом основали компанию, выпускающую программное обеспечение.

Радж, *застройщик (Вейл, штат Колорадо / Филадельфия, штат Пенсильвания).*

Раджу 28 лет, среднее образование он получил в школе-интернате Хилл-скул в пригороде Филадельфии, после чего учился в Бостонском колледже, где получил степени по экономике и истории. Затем, оставив постоянную и вполне успешную работу инвестиционного банкира в компании Violy & Co в Нью-Йорке, Радж в возрасте 23 лет основал собственную фирму Automovia Technology Partners. Она тесно сотрудничала с некоторыми из крупнейших и самых уважаемых компаний в автомобильной промышленности. Ее специализацией была разработка новейших технологических систем, связанных с оценкой и продажей подержанных автомобилей, по заказам корпоративных клиентов. Добившись успеха в технологической сфере, Радж переключился на недвижимость и основал компанию Vanquish Enterprises, которая в итоге приобрела в городе Вейл, штат Колорадо, комплекс, состоящий из отеля, магазина розничной торговли и кондоминиума. В результате реализации проекта глубокой реконструкции и перепозиционирования этого объекта недвижимости доход от него вскоре должен возрасти на 300%.

Мария, *руководитель отдела маркетинга (Вирджиния-Бич, штат Вирджиния).*

Марии 31 год, она выросла в Таллахасси, штат Флорида. Ее постоянным местом жительства является Вирджиния-Бич, где служит ее муж, пилот FA-18 ВМС США. Мария имеет степени бакалавра наук в области бизнеса и магистра (MBA) по спецкурсу «Предпринимательский маркетинг». В 2002 г. Мария была названа самым молодым вице-президентом в истории ее акционерной компании. В настоящее время она продолжает занимать пост вице-президента по маркетингу в трастовой компании по инвестициям в недвижимость, штаб-квартира которой расположена в Ричмонде, штат Вирджиния. За плечами у нее десятилетний опыт работы в таких областях, как маркетинг, брендинг, продажи, управление бизнесом, реклама.

Брэдфорд, *юрист (Форт-Лодердейл, штат Флорида).*

32-летний Брэдфорд родом из маленького городка в штате Массачусетс. Потом его семья переехала в Южную Флориду, где он получил степень доктора на юридическом факультете Юго-Восточного универси-

тета Нова. Будучи весьма успешным юристом, который выиграл несколько сложных дел, Брэдфорд также является инвестором в недвижимость. Ему принадлежат несколько объектов коммерческого и жилого назначения в южной части штата Флорида. Каждый день Брэдфорда можно видеть направляющимся в здание суда штата или инспектирующим свою недвижимость. Он разъезжает на мототележке для передвижения игрока по полю для гольфа, работающей на бензине, с огромными устрашающими колесами от грузовика.

Дженнифер С., *агент по недвижимости (Нью-Йорк, штат Нью-Йорк).*

Дженнифер 31 год, она окончила Сиракьюсский университет с отличием, получив степень бакалавра изобразительных искусств, после чего тут же стала самым молодым фоторедактором, одним из специалистов, работающих для ведущего международного развлекательного журнала. Работа на многие самые популярные журнальные издания и фотосъемка мировых знаменитостей обеспечили Дженнифер стремительный карьерный рост в этой сфере. Однако вскоре она круто поменяла профессию, переключившись на работу в области недвижимости: ей было предложено место в одной из самых уважаемых и престижных фирм Нью-Йорка, Prudential Douglas Elliman. Хотя ее предупреждали, что для завершения сделки по недвижимости и получения дохода подчас требуется не менее шести месяцев, она за первые шесть недель работы сумела заключить множество сделок с недвижимостью, чем несказанно удивила даже видавших виды ветеранов этого бизнеса. Сейчас Дженнифер с успехом продает многомиллионные первоклассные жилые объекты. Отражением успешной деловой карьеры является и ее хобби — Дженнифер известна также как искусная, отмеченная наградами наездница.

Памела, *партнер инвестиционной компании (Сан-Франциско, штат Калифорния).*

32-летняя Памела является отлично обученным высокообразованным управляющим, она с нуля основала две вполне успешные компании. Памела окончила курс экономики в Университете штата Пенсильвания и обладает степенью MBA Гарвадской школы бизнеса. В 1990-е годы она работала инвестиционным банкиром на Уолл-стрит, выступая гарантом первоначального публичного размещения акций и предоставляя консультации по слияниям и поглощениям двум ведущим инвестиционным банкам. В 2000 г. Памела у себя дома в Сан-Франциско основала фирму Blazent Inc., которая впоследствии превратилась в очень успешную компанию по разработке программного обеспечения, продающую свои продукты по всей стране. После двух лет работы в ка-

честве президента и главного управляющего этой компании Памела оставила ее и основала Crimson Holdings, частную инвестиционную фирму, специализирующуюся на вложениях в недвижимость и разработке стратегии хеджирования ценных бумаг. В настоящее время Crimson Funds, в которую входят консалтинговая компания Crimson Advisors и фонд Crimson BridgePoint Funds, действует очень успешно, холдинг Crimson быстро превращается в лидера управления альтернативными инвестициями*.

Сэнди, *владелица магазина для новобрачных (Роквилл, штат Мэриленд).*

Сэнди 28 лет, родилась и выросла в семье португальцев в районе Вашингтона, округ Колумбия. К 21 году она была самой молодой в стране владелицей магазина для новобрачных. С тех пор Сэнди превратилась в эксклюзивного разработчика свадебных торжеств во всем столичном округе. Среди ее клиентов были наследники владельцев Tiffany & Co, а также многие известные в стране политические деятели. Предпринимательский энтузиазм Сэнди привел ее в сферу инвестиций и недвижимости. В настоящее время она отдает все силы своему отмеченному наградами свадебному бизнесу и компании по планированию и проведению брачных торжеств.

Роб, *специалист по продажам (Фриско, штат Техас).*

Робу сейчас 32 года, он родился и вырос в Плано, штат Техас. В юности за свои успехи в американском футболе он получил стипендию для обучения в Университете штата Северо-восточного Миссури, где четыре года был полузащитником. Затем он окончил Университет штата Техас, получив степень бакалавра естественных наук, и вместе с женой основал компанию Flanagan Enterprises, Inc., которая благодаря их совместным усилиями превратилась в многомиллионный бизнес по продаже в мировом масштабе фирменных программ и разработанных «под заказ» программных продуктов для решения конкретных бизнес-задач. В ноябре 2003 г. Роб стал партнером лидера отрасли по использованию программ автоматизации в сфере маркетинга, компании HotLink, Inc., базирующейся в Остине, штат Техас, где он занимает пост вице-президента подразделения Dallas Sales. В свободное от работы время Роб воспитывает двоих детей и увлекается гольфом, подводным плаванием, рыбной ловлей и еще играет на гитаре.

---

* Альтернативные инвестиции — инвестиции в произведения искусства, марки, старинные монеты и проч. — *Прим. пер.*

Элизабет, *консультант по маркетингу (Марина дель Рей, штат Калифорния).*

Элизабет, которой исполнился 31 год, помогает создавать и развивать креативные идеи построения бизнеса более чем 30 компаниям, регулярно появляющимся в публикуемом журналом *Fortune* списке 500 крупнейших промышленных компаний США. Она также участвовала в создании более чем 40 многомиллионных корпоративных брендов. В настоящее время Элизабет владеет и управляет успешной консалтинговой компанией Pulse40. Ей принадлежит уникальный метод интервьюирования потребителей. Многие из ее работ сегодня можно увидеть в телевизионной рекламе, начиная с роликов, посвященных стиральным средствам, и заканчивая объявлениями о новых кинофильмах. Элизабет со средним баллом 4,0 окончила школу бизнеса при Мичиганском университете. Она получала стипендию имени Энджелла Джеймса (Angell James), присуждаемую Колледжем литературы, науки и искусств при Мичиганском университете за академические достижения. Она также является обладателем награды Branstrom Prize и входила в 1% учащихся страны, выделяющихся своими достижениями в учебе и лидерстве. Становление Элизабет как профессионала высокого уровня началось, когда ее взяли на работу в Procter & Gamble Brand Management, где она быстро стала успешным бренд-менеджером. Широкой общественности неизвестны такие занимательные подробности относительно Элизабет, как то, что она помимо всего прочего является поэтом, чьи стихи неоднократно публиковались, чемпионкой штата по баскетболу, страстной исполнительницей сальсы, отличным докладчиком и отмеченным наградами режиссером короткометражных фильмов.

Стейси Дж., *владелица закусочной (Нью-Йорк, штат Нью-Йорк).*

29-летняя Стейси выросла в Колорадо. Она обладательница степеней бакалавра гуманитарных наук Университета Эмори и магистра экономики управления (MBA) Университета Мерсера; оба университета расположены в Атланте, штат Джорджия. Стейси — профессиональная модель агентства FordModel Management, расположенного в Нью-Йорке, и Elite Model Management, имеющего представительства в Лос-Анджелесе, Атланте, Майами и Чикаго. В настоящее время она является владелицей успешной франшизы Subway sandwich shop — магазина по продаже сэндвичей в метрополитене Нью-Йорка, в Гарлеме.

Энди, *недавний выпускник Гарвардского университета (Бока Ратон, штат Флорида).*

Энди всего 23 года, он родился и вырос на юге штата Флорида, где еще с детства понял, как преуспеть в бизнесе. В возрасте 13 лет он стал

соучредителем компании по формированию концертных программ, работающей как с частными, так и с корпоративными клиентами. Будучи самым младшим из четверых сыновей в семье, Энди научился защищаться от драчунов и хулиганов, используя свой талант искусного оратора. В 1999 г. с помощью этого же дара он стал победителем Национального конкурса полемистов в разряде комментариев. Недавно Энди окончил Гарвардский университет, где, будучи студентом, стал одним из основателей организации по борьбе с инфекционными заболеваниями в развивающихся странах. Кроме того, Энди — отличный теннисист. Сейчас он полон стремления завоевать успех как в нашем зале правления, так и за его пределами.

Ивана, *венчурный капиталист (Бостон, штат Массачусетс).*

28-летняя Ивана имеет степень бакалавра наук, полученную в школе бизнеса при Университете штата Вирджиния, по специальности «финансы». Последние пять лет она работает в сфере венчурного капитала, вкладывая средства в компании технологического сектора. Ивана увлекается бегом и катанием на велосипеде. Не так давно став победительницей стомильного велопробега вокруг озера Тахо, она сумела привлечь 5 тыс. долл. в пользу Общества по борьбе с лейкемией и лимфомой. Живет в Бостоне со своим женихом Брайаном, студентом Гарвардского университета.

Дженнифер М., *юрист (Сан-Франциско, штат Калифорния).*

Дженнифер 29 лет, она окончила курсы английского языка в Принстоне и получила юридическую степень в Гарварде. Принстон она окончила с отличием, состояла в клубе Phi Beta Карра, была также номинирована на премию Pyne, самое почетное отличие в Принстонском университете. Сейчас она уполномоченный юрист по ценным бумагам в юридической компании в Сан-Франциско. За свою карьеру Дженнифер работала с управленческими командами как недавно основанных фирм, так и тех, что прочно входят в список 500 лучших компаний, публикуемый журналом *Fortune.* Живет в Сан-Франциско со своим мужем Эроном.

Уэс, *управляющий частным капиталом (Атланта, штат Джорджия).*

Уэсу, одному из четверых сорванцов отца-ветеринара, 27 лет. Парень еще в детстве осознал, что такое лидерство и ответственность за семью. Он родом из Атланты, штат Джорджия, где сейчас живет с женой Линн. Уэс обладатель степени по экономике, полученной в Университете Северной Каролины в Чапел-Хилл. После выпуска вернулся в Атланту и через пять лет стал вице-президентом одной из крупнейших в мире глобальных инвестиционных компаний. Сейчас Уэс руководит многочисленной

командой, специализирующейся на управлении частными капиталами богатых семей и крупных корпораций. Шестой год подряд он является финансовым советником и одним из самых молодых в стране дипломированных практиков финансового планирования. Кроме того, Уэс преподает в престижном институте Хай-Нэт-Уорт при Университете Эмори в Атланте.

Келли, *руководитель в сфере программного обеспечения (Карлсбад, штат Калифорния).*

Келли уже 37; он получил степень бакалавра наук в области национальной безопасности и по связям с общественностью в Военной академии США в Уэст-Пойнте. Одновременно сумел получить степень MBA в школе Андерсена — отделении Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и там же — степень доктора в школе права. После Уэст-Пойнта Келли окончил школу рейнджеров и в течение двух последующих лет служил офицером разведки в армии США. Потом ему удалось привлечь 5 млн долл. для создания трех компаний. Одну из них (eteamz.com, в то время крупнейший спортивно-развлекательный интернет-портал) он, будучи ее президентом, впоследствии продал за восьмизначную сумму некой компании, которая после этого немедленно акционировалась. Он является соучредителем и председателем веб-сайта motorpride.com, объединяющего энтузиастов — любителей автомобилей, а также президентом CoreObjectives, компании в Лос-Анджелесе, занимающейся разработкой программного обеспечения по заказам клиентов.

Стейси Р., *юрист (Нью-Йорк, штат Нью-Йорк).*

Коренной жительнице Нью-Йорка Стейси 26 лет, она получила степень бакалавра гуманитарных наук в области истории искусства в Колумбийском университете, который окончила с наградами. Затем Стейси получила степень доктора в Бруклинской школе права и в настоящее время работает в сфере корпоративного права в одной из ведущих юридических компаний Нью-Йорка. Стейси довелось поработать в юридическом отделе аукционного дома Sotheby's и нью-йоркском музее изобразительных искусств «Метрополитен». Она любит путешествовать, училась в Париже и говорит по-французски. Кроме того, Стейси является активным членом коллегии адвокатов и ряда благотворительных организаций Нью-Йорка.

Крис, *биржевой брокер (Лонг-Айленд, штат Нью-Йорк).*

Крису 30 лет, он вырос в Нью-Йорке и занимался предпринимательством с 11 лет. Начинал с бизнеса, связанного с леденцами, а в возрасте 14 лет переключился на ландшафтный дизайн. В летние каникулы занимался

продажей цветов, а зимой — рождественских елок. Затем, повзрослев и проработав семь лет в качестве биржевого брокера, Крис основал собственную фирму. По прошествии менее пяти месяцев он уже занимал 13-е место среди более чем тысячи брокеров, а его отделение было восьмым из 171. Вероятно, наиболее впечатляющим фактом можно считать то, что Крису удалось достичь таких профессиональных высот, имея за плечами всего лишь среднюю школу.

Джон, *директор по маркетингу в сфере недвижимости (Сан-Франциско, штат Калифорния).*

Этот 24-летний юноша провел большую часть жизни в районе залива Сан-Франциско. Он учился в Калифорнийском университете, Беркли, который успешно окончил в 2003 г. За время пребывания в Калифорнии Джон трижды становился победителем национального чемпионата по регби. После окончания учебы он составил бизнес-план, который предложил автомобильному журналу *The Rodder's Journal*, и был зачислен в его штат в качестве директора по маркетингу. Помимо этого Джон стал соучредителем компании по развитию недвижимости в Сан-Франциско, которая в настоящее время реализует ряд проектов. В свободное от работы время Джон отдает все силы своему увлечению — автогонкам.

Итак, это кандидаты, с которыми я познакомился в тот день, и, судя по их биографиям и образованию, новый сезон обещает быть исключительно захватывающим. Возможно, даже лучше, чем первый.

Распрощавшись с будущими конкурсантами, я вернулся к себе в офис, где пару часов посвятил собственному бизнесу. Затем настало время отправляться в студию NBC для съемок рекламных роликов для Primetime Preview 2004/2005, мероприятия, более известного как *Upfronts*, которое должно состояться на будущей неделе в киноконцертном зале «Рэдиосити». Эта масштабная, проходящая раз в год двухчасовая акция по продаже рекламного времени на каналах NBC приносит компании около 2 млрд долл. Это заслуга Джеффа Зукера и, как я понял, исключительно важное мероприятие для телеиндустрии.

По дороге в студию я беседовал с Крейгом Плестисом, и он рассказывал мне о реакции Зукера на самый первый эпизод *The Apprentice* с моим участием, когда я в его глазах был только кандидатом в ведущие. По словам Крейга, после просмотра еще несмонтированной и неозвученной пленки Зукер был просто заворожен увиденным и заявил, что определенно сделал правильный выбор. А уже после, увидев кадры сцены в зале правления, он понял, что это настоящий телехит.

«Зал правления» послужил решающим аргументом в мою пользу, поскольку вся сцена смотрелась исключительно реалистично. Да она и была такой. Люди не всегда понимают это, а может быть, просто забывают, что я бизнесмен, обладающий настоящим чутьем на деньги и людей. Я никогда не смог бы действовать иначе, и это то, что нужно для подобного шоу. Джефф Зукер и Марк Бернетт распознали во мне это качество, и именно в этом причина столь огромной популярности шоу *The Apprentice*.

В рамках *Upfronts* второй сезон шоу *The Apprentice* будет рекламироваться в маленькой студии NBC, воспроизводящей зал правления. Ролик представляет собой пародию на сцену в зале правления, где в качестве кандидатов в ученики будут выступать пять нынешних исполнительных директоров NBC. Всех их я должен уволить. А Джордж Росс по сценарию обязан поставить фингал под глазом одному из них, что он в итоге и проделал с первого же дубля, без всякой тренировки и разогрева. В ролике появляется даже самый одиозный герой первого сезона, Сэм Соловей, громко возвещающий об отличном месте, предложенном ему конкурирующей телекомпанией, что является прекрасной новостью для нашей телекомпании. Я втайне от него дал ему прозвище Сэм-Слава-Богу-Досвиданья! Это особенно смешит меня сейчас, поскольку кажется, что он постоянно находится рядом, как если бы я все же принял его на работу. И все же Сэм обладает огромным талантом, и я могу поклясться, что он еще завоюет настоящий успех.

По окончании съемок я предположил, что на сегодня мой телевизионный день завершился, но не тут-то было. Нам пришлось еще кое-что доснимать на Рокфеллер-плаза, где немедленно образовался затор из пешеходов и экскурсионных автобусов. Я торчал на борту съемочного грузовика, выставленный на всеобщее обозрение. И как я дошел до такой жизни? Не знаю. По счастью, все работали быстро и профессионально, и съемки были завершены всего за десять минут. Первый день шоу подошел к концу. Я плюхнулся в свой лимузин, который должен был доставить меня в офис, чтобы я мог сделать несколько деловых звонков.

ВТОРНИК, 11 МАЯ

День первого рабочего задания для участников шоу. Мы со съемочной бригадой встретили восемнадцать конкурсантов в Toys «R» US на Таймс-сквер — в самом большом в мире магазине детских игрушек. Наше первое задание всегда достаточно сложное, поскольку оно должно определить динамичный темп и общую интригу шоу. Было восемь утра, улицы еще почти пустынны. Магазин в этот час открыли специально для нас. Наблюдая за участниками шоу, я не мог избавиться от мысли, что они

разочарованы: ну как же, в первом сезоне первое задание было связано с Нью-Йоркской фондовой биржей на Уолл-стрит, а что сейчас? Магазин детских игрушек — как-то несолидно. Но на самом деле Toys — это весьма серьезный бизнес с ежегодным оборотом в 20 млрд долл. Так что полученное задание не будет пустяковым.

Конкурсанты сообщили мне имена лидеров мужской и женской команд, причем мужскую команду возглавляла женщина и наоборот — здравая идея, которая позволит уравновесить шансы команд, поскольку в прошлом сезоне женщины слегка потеснили мужчин. Это наглядное свидетельство того, что новые участники почерпнули кое-что полезное из просмотра шоу первого сезона.

Из числа арбитров присутствовали Кэролайн и Джордж, а также руководители компании Mattel Ричард Уэйнтрауб, Эвелин Вайоль и Марк Салливан. Они отвечают за первое задание, которое состоит в том, чтобы разработать образец новой коммерчески жизнеспособной детской игрушки. Целевой рынок — группа шумных подвижных ребятишек в возрасте от шести до восьми лет. Поверьте, это очень жесткий, требовательный и бескомпромиссный рынок.

Я пожелал участникам отличной работы, и они направились в Челси, где расположена штаб-квартира компании Mattel. Завтра я проверю, что у них получилось. А тем временем мне пора возвращаться в офис и заниматься собственными делами.

СРЕДА, 12 МАЯ

В шесть вечера, в самый час пик, мы направились в штаб-квартиру Mattel, чтобы узнать, как конкурсанты решили поставленную перед ними задачу. Мне было очень интересно посмотреть на их результаты, хотя сам я предпочитаю взрослые игрушки, вроде самолетов и вертолетов. Помнится, я очень хотел тогда воспользоваться своим вертолетом, чтобы не подвергать себя ужасам вечерних пробок на улицах Нью-Йорка. Наконец мы достигли Челси, бурно развивающегося, очень модного, оживленного района города. Компания Mattel занимает прекрасное здание с семиэтажным атриумом.

Когда я спускался по лестнице в конференц-зал Mattel, навстречу мне поднимался мальчишка в возрасте примерно восьми лет. Он немедленно ткнул в меня пальцем и громко объявил, что я уволен. По счастью, при этом он весело смеялся, так что его выходка не выглядела столь уж ужасно.

Пока мы ожидали, когда конкурсанты подготовятся к показу своих моделей, продюсер Марка Бернетта Ричард Девинки рассказывал, что

ходил слушать недавно восстановленную на сцене Линкольн-центра оперу Леонарда Бернстайна «Кандид» с Патти Люпон в одной из главных ролей. Один из персонажей, судья, по словам Ричарда, был одет точно так же, как я, и вообще походил на меня прической, жестами и во всем остальном. Более того, в одной из сцен оперы он обратился к изгоняемому Кандиду со словами: «Вы уволены!» — по крайней мере, Ричард уверял, что именно так это и прозвучало. Не думаю, что когда-нибудь действительно попаду в оперу, тем более в музыкальное произведение Бернстайна. Хотя, наверное, он бы не возражал. Бернстайн искренне любил Нью-Йорк, так что я составил бы ему хорошую компанию.

Но вот у конкурсантов все готово, и мы с Кэролайн и Джорджем заходим в кабинет, заваленный множеством забавных игрушек всех видов. Переходим к делу и просим экспертов из Mattel оценить работу обеих групп.

По их мнению, все хорошо справились с заданием, но женская команда, возглавляемая Брэдом, немного опередила мужчин. Тогда я прошу сотрудника Mattel Ричарда Уэйнтрауба объяснить, почему победителем выбрана именно команда женщин. Он поясняет, что целевая группа ребятишек явно отдала предпочтение игрушке, разработанной этой командой. Затем он добавляет, что дети вообще больше любят игрушки, которые умеют двигаться, издавать звуки. Кроме того, по мнению экспертов, игрушка, представленная командой Брэда, имеет лучшие перспективы с коммерческой точки зрения.

Я поинтересовался, есть ли шанс когда-нибудь увидеть эту игрушку на прилавках магазинов. Эксперты ответили, что она поступит в продажу в начале будущего года, поскольку ее дизайн достаточно удачен для внедрения в производство и маркетинга. Это указывает на то, что разработавшая ее команда отличается эффективностью и креативным воображением. Так что старт шоу, похоже, стал фантастически успешным.

Далее я сообщил проигравшей команде, что жду их завтра в нашем зале правления, где один из участников будет уволен. Победителям же я объявил, что призом за победу будет приглашение отобедать в моем пентхаусе в компании со мной и Меланией. На прошлой игре я предоставил победителям возможность просто побывать в моих апартаментах и познакомиться с Меланией, в этот же раз их ждет ужин при свечах, в меню которого входит филе-миньон. По-моему, они это заслужили.

Потом я несколько минут беседовал с Меган Лефт, ассистенткой команды Марка Бернетта, ответственной за подбор и подготовку площадок для проведения шоу. Хотя договориться о съемках шоу во многих районах Нью-Йорка довольно просто (особенно если недвижимость там принадлежит мне), есть и другие места, где получить право снимать стоит больших трудов. Например, чтобы добиться официального разрешения

на съемку возле статуи Свободы, нужно обратиться в департамент полиции Нью-Йорка, в Береговую охрану, в штаб ВМС США, а также к замечательной женщине Бернадетт Кастро, являющейся представителем Государственной службы штата Нью-Йорк по охране парковых, рекреационных зон и исторических памятников.

Меган, кстати, заметила, что в Нью-Йорке поиски мест для съемок шоу значительно упрощаются, если к делу подключаюсь я. Многие считают, что я много сделал для города, и поэтому готовы оказывать нам всяческое содействие. Некоторые даже говорили Меган, что шоу *The Apprentice* стало своеобразной визитной карточкой города. Что ж, не могу с этим не согласиться.

ЧЕТВЕРГ, 13 МАЯ

И вот мы приступаем к съемкам первой сцены в зале правления. На часах 17:00. Поначалу у меня создалось впечатление, что мы просто собрались пообщаться, и пришлось напомнить себе: один из участников команды должен покинуть шоу. Мне пришло в голову, что способности — очень занятная штука. Например, я обладаю способностями вести бизнес и делать деньги. Нередко я ясно вижу, что человек лишен такого дарования. Так что первая процедура увольнения не из сложных — все было понятно с самого начала. И все же мне жаль того, кто первым покидает шоу, ведь он, бедняга, столь многого лишается!

Итак, мы быстро завершили сцену с увольнением участника шоу, и я немедленно направился на коктейль, организованный столичной ассоциацией гольфа — Metropolitan Golf Association. Я был с Кэролайн Кепчер, затем к нам присоединился Руди Джулиани. Там, где Руди, скучать не приходится. Мы отлично провели время. Выступал представитель Ассоциации любителей гольфа Соединенных Штатов Дэвид Фэй, который тщательно наблюдает за тем, как идет игра в гольф и соблюдаются ли ее основные правила. Кроме того, Дэвид и сам по себе отличный парень.

ПЯТНИЦА, 14 МАЯ

Собираемся всей группой в девять утра в атриуме Trump Tower. Мне предстоит дать участникам второе рабочее задание. Оно заключается в том, чтобы составить рецепт нового сиропа для мороженого и продать его посетителям. Работа будет осуществляться при участии представителей компании Ciao Bella Gelato. Не так давно я открыл в Trump Tower кафе-мороженое и сдал его в аренду этой компании. Раньше эту площадь

арендовала Starbucks, затем переместившаяся в бельэтаж. И теперь Ciao Bella Gelato занимает в Trump Tower самое лучшее место. Мы рады ее присутствию в нашем здании.

СУББОТА, 15 МАЯ

В шесть вечера вновь собираемся в зале правления, теперь уже для подведения итогов второго рабочего задания. Перед этим я несколько минут поговорил с Полом Эхерном из декорационно-художественной службы, который рассказал, что им пришлось задрапировать зеркала в ресторане Petrossian, где сегодняшние победители будут лакомиться самым дорогим в мире кушаньем — черной икрой. Зеркала прикрыты специальными полупрозрачными пластиковыми экранами, которые рассеивают или поглощают свет, что очень важно при проведении съемок в помещении, где много отражающих поверхностей. Такие экраны телевизионщики называют «хэмпширский иней». При съемке телевизионных шоу то и дело возникает множество мелких и крупных проблем, в том числе и с освещением интерьеров.

Как выяснилось, наиболее популярным оказалось мороженое с ароматом ванили, и победила команда Mosaic, которая создала продукт, отвечающий этим потребительским предпочтениям. На мой взгляд, команда победила именно потому, что руководствовалась здравым смыслом. Так что они отправились прямиком в Petrossian, а мы с Меланией — в Атлантик-Сити, где в нашем отеле-казино Taj Mahal («Тадж-Махал») было намечено торжественное мероприятие.

На улице вокруг Trump Tower собралась толпа болельщиков шоу, и я воспользовался случаем, чтобы спросить у них, нравится ли им *The Apprentice*. Их ответы вселили в меня уверенность, что осенью при показе новой серии у шоу будет большая аудитория.

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 16 МАЯ

Это очень знаменательный для меня день. Моя старшая дочь Иванка окончила Уортонскую школу бизнеса в Филадельфии. Как и ожидалось, она показала отличные результаты. Мы всей компанией посетили сначала торжественную церемонию вручения дипломов, а затем праздничный ланч в честь выпускников. Все было просто прекрасно. На обратном пути мы остановились в моем гольф-клубе в Бедминстере, штат Нью-Джерси, чтобы проверить, как там идут дела. Сопровождавший нас управляющий клуба Эшли Купер провел грандиозную работу, что и обеспечило выдающийся успех этого заведения.

Мы вернулись в Нью-Йорк как раз к сцене второго заседания в зале правления, где будет решено, кто из участников проигравшей на сей раз команды Арех покинет шоу. Эта сцена обещает быть столь же веселой и шумной, сколь и сложной, с учетом того, что задание было очень простым. В итоге оно сводилось к тому, чтобы просто продать мороженое. Не могу припомнить более занимательного эпизода, включая и те два, когда я увольнял в первом сезоне пресловутых Сэма и Омарозу.

Я узнал, что члены выигравшей команды (на этот раз это были мужчины) для выполнения задания надели галстуки-бабочки. На заседании в зале правления я указал проигравшим, насколько важно выбрать для успешного выполнения задания подходящий наряд. В бизнесе это исключительно важный фактор успеха, в сущности, неотъемлемая его часть, нравится вам это или нет. Проигравшие же не сделали ни малейшей попытки придать оригинальность своему внешнему виду за счет необычных костюмов и поэтому проиграли.

После съемок этого эпизода все мы порядком устали, но у меня еще оставалось время, чтобы прибыть в киноконцертный зал «Рэдио-сити» на генеральную репетицию большого шоу *Upfront*. Мы прорепетировали эпизод открытия шоу с Дарреллом Хэммондом, как всегда, великолепно пародировавшим меня, и с Джеффом Зукером. Далее по сценарию я увольнял Даррелла, после чего сам был нанят Джеффом Зукером и компанией NBC как снискавший славу «машины для поднятия рейтингов». Что ж, не такая уж плохая сделка. Я сказал Дарреллу, что всегда мечтал играть на сцене «Рэдио-сити» — стоя на ней, хорошо понимаешь, какое это волшебное место.

ПОНЕДЕЛЬНИК, 17 МАЯ

Для постановки третьего рабочего задания мы выбрали крышу Trump Tower, но этим утром был такой густой туман, что нам пришлось перебазироваться в вестибюль башни. Съемочная бригада была вынуждена долго переустанавливать осветительную аппаратуру, так что я на время вернулся в свой офис, чтобы встретиться с Биллом Рэнсиком, который хотел отрапортовать, как прошел его первый рабочий день. Кроме того, пришли люди из шоу *Dateline*, чтобы взять у него интервью. Затем к совещанию присоединились Кэролайн и Джордж.

Прибыл Джим Доуд из NBC, и мы с ним обсудили статью, появившуюся в разделе, посвященном бизнесу, в сегодняшнем номере *New York Times*. Она была посвящена планам NBC на предстоящую осень, назначению Джеффа Зукера на место управляющего всеми развлекательными программами нового медиаконгломерата NBC Universal, а также успеху шоу *The Apprentice*. Словом, в статье был дан всеохватывающий

анализ тенденций этого бизнеса, кроме того, она была очень хорошо написана. Ее автором был Билл Картер, который всегда вызывал мое восхищение. Допускаю, что у меня бывают серьезные размолвки с этим изданием, но в *New York Times* несомненно работает несколько потрясающих профессионалов, в том числе Морин Доуд, Герберт Мушамп и Дэвид Данлеп.

Замечаю, что у Джея Бьенстока новая стрижка, и притом достаточно короткая. На мой вопрос о ней он отвечает, что через две недели женится и рассчитывает, что к этому времени его волосы отрастут ровно настолько, чтобы он имел классный вид. А еще утверждают, что мужчины не способны заранее планировать важные события своей жизни! Я передал ему свои поздравления с этим важным решением, и мы приступили к обсуждению нового рабочего задания на сегодня. Джей, кстати, уже является обладателем одной награды «Эмми», и я подозреваю, что это далеко не последняя премия в его жизни.

Затем я позвонил Эду Моллоу, ответил на звонок Реджиса Филбина, а после просмотрел несколько новых факсовых сообщений. И вот настало время спуститься в вестибюль, чтобы дать нашим конкурсантам новое задание. Мы остановили лифт в бельэтаже, откуда прошествовали к эскалаторам, спускающимся в вестибюль, по дороге взволновав своим появлением нескольких клиентов Starbucks. Там же я встретился с Дайаной Дитц и Мэттом Баррези, генеральными управляющими компании Procter & Gamble, которые будут оценивать результаты выполнения сегодняшнего задания. Оно заключается в разработке наиболее яркой рекламной кампании по продвижению в Нью-Йорке новой зубной пасты с мятно-ванильным вкусом.

Спустившись на эскалаторе в вестибюль, мы поприветствовали участников. Обе команды будут работать над заданием в сотрудничестве с компанией, специализирующейся на связях с общественностью, — DeVries Public Relations. Победит та команда, которой, по мнению специалистов из Procter & Gamble, удастся возбудить наибольший интерес к зубной пасте Crest Vanilla Mint. Каждой команде предоставляются инвестиционные средства в размере 50 тыс. долл. Работа должна быть завершена к 16:00 следующего дня.

Потом я вернулся к себе, позвонил Реджису Филбину и Филу Райордану из General Electric. Затем провел совещание с группой дизайнеров из компании Костаса Кондиулиса по поводу мебели для здания гольф-клуба в Бедминстере (штат Нью-Джерси). Затем успел наскоро посовещаться с Алленом Уэйссельбергом и Берни Даймондом.

Когда деловая часть дня была завершена, пришел Брайан доложить, что подан мой лимузин, и мы с Меланией отправились в киноконцерт-

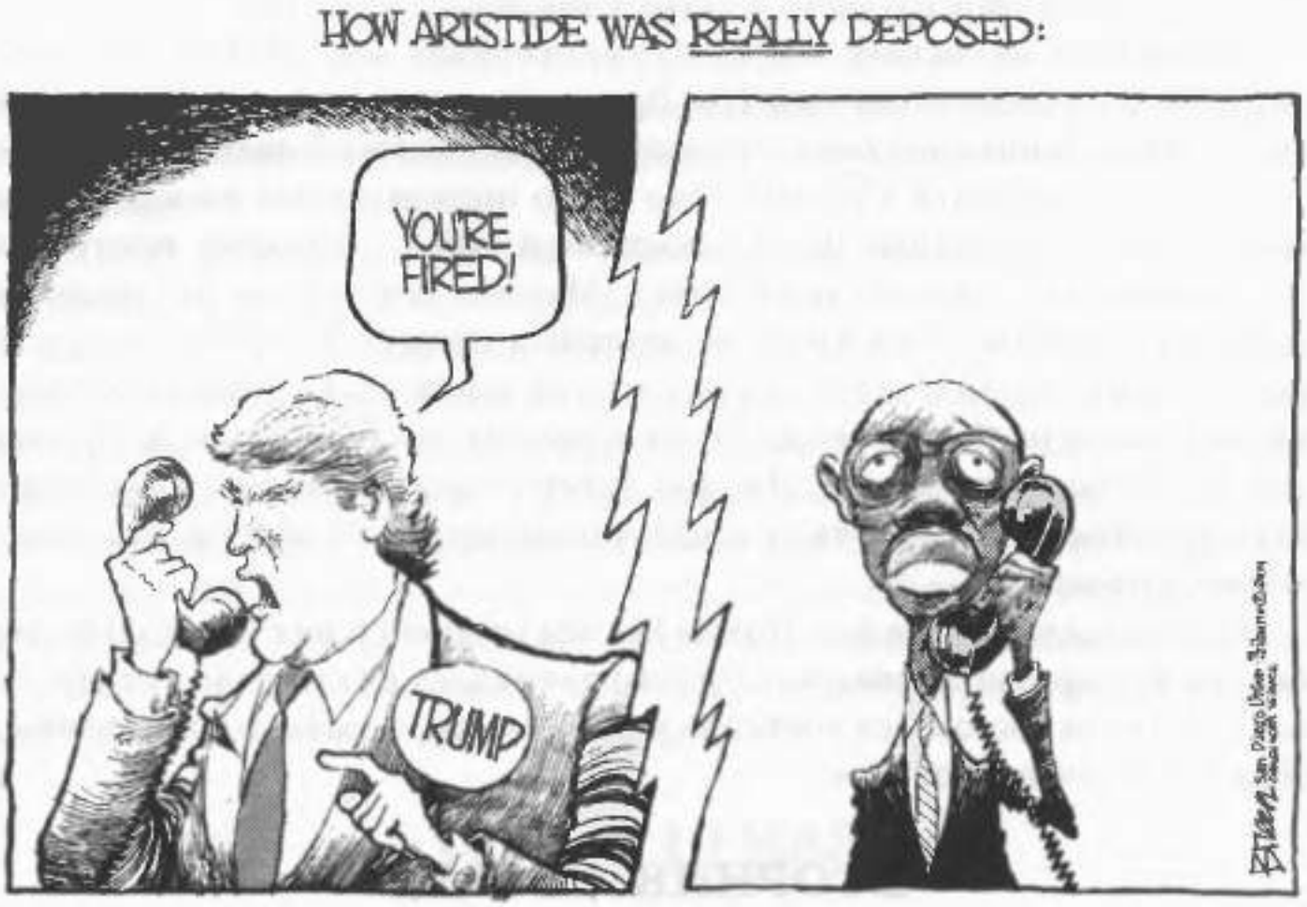
ный зал «Рэдио-сити» на знаменитую торжественную медиафеерию NBC *Upfronts*. Из-за толпы и избыточного внимания представителей СМИ мы добирались до места не менее часа. Приехавшие туда Кэролайн, Джордж и Билл Рэнсик тоже оказались не обделены их вниманием. Пробираясь сквозь скопление людей к входу в здание мюзик-холла, я заметил Слая Сталлоне, Джеффри Катценберга, Мэтта Лебланка и еще несколько дружеских лиц.

Не успел я войти, как меня уже увлекли в гримерную, где в моем распоряжении было примерно пять минут, чтобы подготовиться к открытию шоу. На самом деле открывал его пародировавший меня Даррелл Хэммонд, а я появлялся лишь в конце его выступления, чтобы расставить все точки над i. Даррелл не заслужил от меня шоколадок, поскольку все время коверкал имя Джеффа Зукера, называя его то Джейком Зукерманом, то Джеком Зукерштейном. Этим его безобразия не ограничивались: он сравнивал мою прическу с головкой лука и утверждал от моего имени, что когда я наконец выкуплю NBC, то введу эту стрижку в качестве обязательного атрибута корпоративного стиля.

Затем последовал мой выход, и я сказал Дарреллу, что он, вероятно, был забавен первые несколько минут и я даже с удовольствием наблюдал за ним, когда мы делали *Saturday Night Live*, но теперь ему настала пора уйти. Смею предположить, что увольнение распоясавшегося Даррелла не только выглядело правильным, но и доставило публике много радости. Затем на сцену вышел сам Джефф Зукер, чтобы в соответствии со сценарием нанять меня. Среди прочего Джефф отметил, что в NBC сидят совсем не дураки и «хотя у Дженнифер Энистон прическа куда лучше, чем у Дональда, но зато у Дональда куда выше рейтинги».

После этого я окончательно уступил сцену Джеффу и, наблюдая за ним, подумал, что компания NBC приобрела в его лице настоящий источник энергии — как раз тот тип делового партнера, которому я был бы очень рад. Джефф отметил, что двенадцать из двадцати основных шоу компании идут в прямом эфире, а значит, реалити-шоу не испытывают недостатка в почитателях. Далее он пояснил, что в течение целых 20 лет программы, выходящие в эфир по вечерам в четверг, никогда еще не имели столь высоких рейтингов, как сейчас. Он добавил также, что с появлением на их канале шоу *The Apprentice* NBC имеет сейчас зрительскую аудиторию, на 28% превышающую аналогичный показатель любой другой телекомпании. Так что, по его словам, *The Apprentice* стало настоящим феноменом прошлого сезона как передача не только с наиболее высокими рейтингами, но и как первоклассное телевизионное шоу.

Шоу *Upfronts* шло своим чередом, были представлены новые программы будущего сезона. Новый профиль NBC включал еще одно реалити-шоу



Вверху: «Как на самом деле был изгнан президент Гаити Жан-Бертран Аристид»
Трамп: «Вы уволены!»

Марка Бернетта и Джеффри Катценберга — *The Contender** , ведущими которого будут Сильвестр Сталлоне и Сугар Рэй Леонард. Нам также показали демонстрационный ролик другого нового шоу Джеффри Катценберга под названием *The Father of the Pride* **, в котором появляются Зигфрид и Рэй со своими анимационными белыми львами. Затем показали интервью, записанное Рэем и Зигфридом в Гамбурге, в котором они рассказывали о новом шоу. Рэй уже почти поправился после аварии, и все присутствовавшие в зале были рады увидеть его относительно здоровым. Это было его первое публичное появление после несчастья.

Затем был анонсный показ нового сериала *Joey* Мэтта Лебланка, после чего на сцене появился Том Брокоу, которого сменил Кевин Рейли, недавно занявший пост президента NBC Entertainment. Ему и выпала честь закрывать *Upfronts*. Оно было поразительно насыщенным, ярким, впечатляющим. Я был восхищен NBC: подбором программ, грандиозностью презентации. Мы с Марком Бернеттом от души радовались цифрам статистики, касающейся нашего *The Apprentice*, и не могли не поздравить друг друга с таким успехом. Надежды, которые мы возлагали на новый сезон, были огромны, но, боюсь, после *Upfronts* они еще больше возросли. Джефф Зукер сумел устроить грандиозное мероприятие, и все получили массу удовольствия. В общем, отличный выдался праздник.

Но это было еще не все. Потом все мы (я имею в виду несколько тысяч тех, кто присутствовал на *Upfronts*) двинулись в Рокфеллер-центр, где должны были состояться коктейль и фотосессия, а затем торжественный обед для ключевых персон.

ВТОРНИК, 18 МАЯ

Проверка результатов очередного задания была назначена на вечер, поэтому почти весь этот день я мог посвятить своим обычным делам в офисе. Я позвонил множеству людей, которые не застали меня вчера, встретился с Шерманом Боксером, чтобы обсудить некоторые проблемы рекламных кампаний по продвижению моих зданий, после чего направился инспектировать Trump Tower Avenue в сопровождении Джона Майерса, Фила Райордана и Дона-младшего. Вернувшись, я просмотрел список намеченных интервью, благотворительных мероприятий и деловых встреч, а также узнал, что нового произошло в моей организации за этот день. Иногда мне кажется, что я все время куда-то спешу, гонюсь за временем, но я не

* Соперник, конкурент. — *Прим. пер.*

** «Глава прайда». — *Прим. пер.*

жалуюсь. Этот темп и стиль придают моей жизни остроту и неповторимость мгновений.

Решив немного передохнуть, я заказал в Trump Grill один из вкуснейших гамбургеров. Как только его принесли, на пороге моего кабинета появился — кто бы вы думали? — ну конечно, Кевин Харрис собственной персоной (как будто по сигналу часового механизма, который, как мне иногда кажется, встроен в него). Он явился рассказать мне, как обстоят дела с нашим третьим рабочим заданием. Я заметил на нем необыкновенные ботинки, вспыхивающие светом всякий раз, когда он делает шаг. Если бы я не знал, что передо мной вполне успешный продюсер, то мог бы принять Кевина за космонавта... который все это время не отрывал мечтательного взгляда от моего гамбургера. Пришлось заказать еще один.

К тому моменту, когда мы с Кевином завершили ланч, пора было спускаться в агентство DeVries Public Relations, где нам предстояло ознакомиться с результатами выполнения очередного задания. На представителей этого агентства и компании Procter & Gamble придуманные обеими командами идеи произвели огромное впечатление. Сказать по правде, женщины оставили далеко позади своих конкурентов: они уговорили бейсболиста Майка Пьяцца чистить зубы той самой пастой Vanilla Mint прямо на Юнион-сквер. Но забавное рекламное действо — это еще не все, и за опоздание с представлением бюджета рекламной кампании команда женщин была дисквалифицирована. Ох, предчувствую, что завтрашнее заседание в зале правления будет трудным.

СРЕДА, 19 МАЯ

Этим утром я направился в свой офис, где у меня была назначена встреча с Джорджем Россом. Мы собирались обсудить вчерашнее подведение итогов третьего задания, вызвавшее столь бурные эмоции. Что поделать, в бизнесе, как и на Олимпийских играх, счет идет на минуты и секунды. Джордж напомнил мне статью в *New York Times* про моего бразильского партнера по бизнесу Рикарду Беллину. В ней он вспоминал, что в один из дней января 2003 г. я отвел ему ровно три минуты на то, чтобы он смог продать мне свою идею. С тех пор мы успешно сотрудничаем, и Рикарду, по всей вероятности, в ближайшем будущем импортирует мой *The Apprentice* к себе в Бразилию. Этот пример прекрасно показывает нашим жаждущим знаний «ученикам», насколько важно время в делах бизнеса.

Едва мы с Джорджем закончили совещание, подошло время для моего интервью и фотосъемки с Дэвидом Хокманом из журнала *Playboy*.

На минуту заглянул Ричард Девинки из команды Марка Бернетта, чтобы уточнить наше сегодняшнее расписание телесъемок. Он хотел подготовить меня к тому, что сцена в зале правления с учетом вчерашних событий может затянуться. Ричард возглавляет команду из 275 человек, но даже под грузом такой большой ответственности он всегда невозмутим, скромен и в то же время демонстрирует высочайший профессионализм. Я уже давно заметил, что Марк Бернетт обладает особым умением подбирать таких ценных сотрудников.

После того как Дэвид Хокман устроился в моем кабинете, где должны были проходить интервью и фотосъемка, он рассказал мне курьезную историю. Готовясь к встрече со мной, Дэвид запросил подборку газетных статей и заметок обо мне. Огромная кипа материалов, которую ему принесли, — высотой в несколько футов — буквально парализовала его. Информации обо мне оказалось куда больше, чем о таких признанных звездах Голливуда, как Джулия Робертс или Брюс Уиллис, равно как и обо всех когда-либо проинтервьюированных знаменитостях.

Интервью неоднократно прерывали телефонные звонки и визиты моих сотрудников, но Дэвид, будучи профессионалом, спокойно относился к этим неизбежным помехам. Он человек интеллигентный и никогда не теряет сомообладания. В ходе беседы я заметил, что, к моему удивлению, после выхода телешоу *The Apprentice* мой публичный имидж стал более привлекательным. Люди получили возможность увидеть меня совсем в ином ракурсе, и их абсолютно не возмущает, что я регулярно, раз в неделю, увольняю кого-либо из конкурсантов. Возможно, они замечают, что я прилагаю все усилия, чтобы быть справедливым. Кто знает? Для меня это до сих пор загадка. По мне так я всегда одинаков и в бизнесе, и в шоу.

Сразу после интервью я спустился вниз, в зал правления, где вместе с Кэролайн и Джорджем начал приготовления к третьему заседанию. Я проверил готовность съемочной команды в аппаратной. Там все было в порядке. Если вам никогда не доводилось присутствовать на съемках телевизионного шоу, вы и представить себе не можете, сколько на месте возникает мелких и крупных проблем и какого огромного труда стоит подготовка всех деталей, которые нами, телезрителями, воспринимаются как само собой разумеющееся.

Заодно я решил проверить, как обстоит дело с закуской для съемочной команды, ведь ребятам приходится подолгу не отрываться от работы. Не знаю, как бы оценил продукты, выложенные на столе, какой-нибудь специалист по питанию, но, на мой взгляд, еда была вполне здоровой и сытной. Я даже открыл холодильник и был приятно удивлен присутствием там хорошего запаса питьевой воды Trump Ice.

Затем потолковал с нашей сотрудницей Робин Химмлер. Я спросил ее, сильно ли участники новой команды отличаются от тех, что принимали участие в шоу в прошлый раз. Она ответила, что нынешние кажутся более шумными и общительными — из зала правления то и дело доносились обрывки споров, шуток, смех. Я также заметил, что некоторые участники-мужчины положили на ее настольный органайзер свои визитные карточки с номерами телефонов. Меня это нисколько не удивило, такое было и в прошлый раз, но Робин — очень разумная молодая женщина и умеет правильно воспринимать подобные знаки мужского внимания.

Вскоре прибыл Джей Бьенсток, и мы приступили к съемкам. Предстоящая сцена в зале правления обещала стать историческим событием для всех участников шоу. По накалу эмоций она должна быть чем-то средним между мыльной оперой и судебным заседанием. Ну скажите, кто мог предвидеть, что 10%-ное превышение командой бюджета и ее дисквалификация за нарушение срока его представления вызовут нешуточные страсти?

Съемки заняли довольно продолжительное время. Уже после того, как я распустил команду, за исключением трех ее участниц, выяснилось, что одна из этих конкурсанток вызывала столь явное неприятие у остальных, что они больше не могли с ней работать. У меня не оставалось выбора: следовало выяснить, что же происходит в команде на самом деле, поэтому я немедленно вернул всех участниц в зал правления.

Долгое время мы обсуждали, какие именно события и поступки этой конкурсантки раздражали остальных участниц и следует ли предоставить ей еще один шанс. Но, учитывая единогласное мнение членов команды, я был вынужден поступить в интересах шоу и принять серьезное решение. Оно было трудным, но в итоге этой участнице пришлось покинуть шоу.

После мы с Марком Бернеттом и Крейгом Плестисом долго обсуждали продолжительность и эмоциональный накал двух последних заседаний в зале правления, каждое из которых длилось не менее двух часов. Снимать их было очень интересно, даже из аппаратной нам сообщили, что эпизоды получаются великолепными. Поэтому мы решили посвятить один из выпусков шоу, в субботу вечером, полному показу этих сцен. Когда мы наконец покинули нашу импровизированную студию, был уже поздний вечер. Мы решили подробнее обдумать идею субботнего выпуска на следующем рабочем совещании.

ЧЕТВЕРГ, 20 МАЯ

В девять утра я направился вниз на встречу с командой Марка Бернетта. Сегодня нам предстояло дать участникам шоу четвертое задание, и

согласно нашим планам это событие должно происходить в ресторане Jean George в Trump International Hotel and Tower. Выдался прекрасный весенний денек, и поездка в Уэст-сайд была истинным удовольствием. Проезжая мимо Колумбус-серкл, я в который раз обратил внимание на ведущееся там нескончаемое строительство. Причем я не единственный, кто так считает. Однажды Реджис сделал по этому поводу сатирический эпизод для своего шоу. Его сюжет был таков. Горожане, живущие в районе Колумбус-серкл, настолько привыкли к возвышающимся со всех сторон строительным лесам, к тому, что вокруг без конца возводят и сносят здания, что, когда леса наконец убрали, они так и не смогли понять, изменилось ли что-нибудь в привычном пейзаже.

Но если говорить всерьез, то этот район долгие годы находится в полном упадке. Тут постоянно огромные дорожные пробки. Для всех, кто вынужден бывать в этом районе, это жестокое испытание. К счастью, моему Trump International Hotel and Tower удалось избежать этого строительного беспредела, поскольку он находится прямо напротив Центрального парка, в отличие от бедного здания Time Warner, которое расположено на пересечении Бродвея и Колумбус-серкл. Не знаю, радует ли живущих в этом районе арендаторов квартир вид из окон на мое прекрасное, давно построенное и столь благополучное здание. Хотя местоположение дома не всегда является решающим фактором при выборе жилья, но в данном случае оно может иметь весьма существенное значение.

Прибыв на место, мы с Марком Бернеттом поприветствовали самого Жан-Жоржа и наших участников, которые были препровождены в отдельный зал для проведения конфиденциальных мероприятий, где им предстояло дожидаться очередного задания. Обстановка в этом зале располагала к непринужденному общению, многие утверждают, что она успокаивает даже самых горячих. Она здорово напоминает настроение картин Милтона Эйвери — я нахожу это сравнение довольно лестным.

Сегодня с нами находится и Билл Рэнсик. Мы решили, что участие победителя первого шоу в передаче второго сезона будет выглядеть весьма органично. Билл заметил, что, стоит ему выйти на улицы Чикаго, как поклонники шоу немедленно узнают его и не дают проходу. Конечно, там он настоящая знаменитость, тем более что это его родной город. Кроме того, Билла там объявили самым завидным женихом года. Представляете, как он стал популярен? Но даже если это всеобщее внимание и вскружило голову Биллу, мы не заметили в его поведении ни малейших признаков влияния славы.

И вот ровно в назначенное время Кэролайн, Билл и я вошли в обеденный зал. Я объяснил конкурсантам, что Джордж Росс был вынужден

отлучиться по делам бизнеса и на этой неделе его будет замещать Билл. Я также обратил внимание присутствующих на то, что они находятся в ресторане Нью-Йорка, имеющем самый высокий рейтинг, и что он располагается в отеле, который не уступает ему по популярности. Затем я добавил, что Тим Загат, составивший руководство для ресторанов, которое считается библией этого бизнеса, — мой друг. Это выдающийся и очень талантливый человек.

В основе руководства Загата лежит методика определения совокупной оценки ресторанов, базирующейся на мнении клиентов. Составители этого руководства в дополнение к результатам собственных наблюдений и исследований собирают и другую информацию, на основании которой и составляются беспристрастные и точные ресторанные обзоры, включающие критическую оценку кухни, обслуживания, интерьера и общей атмосферы. Оценки по системе Загата ставятся каждый год, поэтому рестораны все время стараются держать марку.

Затем мы перешли непосредственно к существу четвертого рабочего задания. У нас пустуют два помещения, в которых планируется открыть рестораны. Если команды не смогут сами выбрать помещение, придется воспользоваться монеткой. К завтрашнему вечеру команды уже должны кормить в этих импровизированных ресторанах посетителей, которых будут приглашать с улицы. Кроме того, каждый из ресторанов посетит представитель Тима Загата, естественно инкогнито, чтобы дать объективную оценку работы команд. Я пожелал конкурсантам удачи и передал слово Кэролайн и Биллу.

И Кэролайн, и Билл отметили, что обе команды выглядят «даже слишком отдохнувшими», а Билл посоветовал особенно не расслабляться, потому что дальше им придется очень трудно. Если кто-то полагает, что управлять рестораном — это развлечение, значит, он никогда не пробовал работать в этом бизнесе. Здесь особенно велика возможность неудачи.

Затем я перешел в общий обеденный зал ресторана и переговорил с Жан-Жоржем и Марком. Находившиеся в этот час в зале посетители стали подтягиваться к нам со своими газетами (для автографов) и пытаться вступить в разговор. Удивительно, как быстро ньюйоркцы научились приспосабливаться ко всему — будь то новые обстоятельства или веяния моды. Затем я направился в свой офис.

Вскоре по мою душу прибыл Кевин Харрис, чтобы отвезти нас в аэропорт La Guardia, где стоит мой личный самолет, для фотосессии в салоне. И вот мы прибываем на место. Мой самолет невозможно не заметить. Ну еще бы! На его боку красуется выведенная огромными золотыми буквами надпись TRUMP. В них 24 карата золота, и эту надпись вряд ли кто-нибудь сможет воспроизвести. Самолет выглядит просто

грандиозно, и если вы будете в этом аэропорту, то не сможете его не заметить.

Хотя мы никуда не собираемся лететь, нас приветствует мой пилот Майк Донован. Мы вошли в салон, где собирались сделать несколько снимков и кинокадров, и, пока съемочная бригада расставляла оборудование, я вспоминал, как впервые встретился с Майком 10 лет назад. Майк разрешил мне рассказать эту историю, которая может быть полезна тем, кто испытывает мандраж перед собеседованием по поводу приема на работу.

Итак, 10 лет назад я искал пилота для своего самолета, и Майк, как один из кандидатов на эту должность, был приглашен ко мне в офис на собеседование. Он купил новый костюм, зашел по дороге в собор Святого Патрика помолиться за успех дела и затем появился у нас. Некоторое время мы с Майком мирно беседовали — он сидел за столом напротив меня, — как вдруг он свалился со стула. Как потом выяснилось, от волнения. Вот так просто взял и пропал из поля зрения, потому что грохнулся на пол. Все, кто присутствовал при этом интервью, были сильно удивлены: нам никогда не приходилось наблюдать столь экстравагантного поведения кандидата. Майк же был уверен, что это полный провал и что он видит меня в последний раз. Стоит ли говорить, что он ошибался? Я сразу понял, что этот парень именно тот, кто мне нужен, только он слегка нервничает. Так я получил прекрасного пилота, который вот уже 10 лет холит и лелеет мой самолет.

Как только свет и прочая съемочная аппаратура были установлены, мы приступили к съемкам. Времени это заняло немного, но было очень утомительно: за бортом стояла почти летняя жара — более 26°С, а кондиционер в салоне пришлось отключить, чтобы его гул не мешал съемке. Кроме того, мы то и дело прерывались, чтобы переждать взлет и посадку самолетов, сопровождавшиеся оглушительным звуком. Наконец работа была завершена, и мы с облегчением покинули самолет. Сделав еще несколько кадров на поле возле лайнера, мы вернулись в кондиционированную прохладу моей машины.

Меня сопровождал Мэтью Джон, директор фотослужбы, номинированный на премию «Эмми» за операторскую работу в первом сезоне нашего шоу. Этот уравновешенный и высокопрофессиональный специалист работает с Марком Бернеттом вот уже восемь лет. Я спросил его, когда ему было легче работать — в первый сезон *The Apprentice* или сейчас. Он ответил, что работа в первом сезоне была легче с той точки зрения, что тогда нас еще никто не знал. Сейчас на анонимность рассчитывать не приходится. С другой стороны, завоевав огромную известность, мы сейчас можем позволить себе выполнять более масштабные задачи, поскольку все уже знают, что наше шоу — это гарантированный хит. Теперь многие

известные компании стремятся завлечь нас к себе для выполнения рабочих заданий, хотя раньше это был для них определенный риск — а не связывают ли они свое имя с телепрограммой, которая может провалиться? Сейчас, как говорит Мэтью, для съемок эпизодов шоу привлечены 14 съемочных команд, которые круглосуточно, в течение всех 46 дней работы над программами второго сезона, запечатлевают наших конкурсантов, а также тех, кто с ними работает.

Затем я спросил его о неизбежных последствиях нашего успеха, а именно о конкуренции с другими телешоу. Например, недавно я слушал интервью Ричарда Брэнсона, который рассказывал о своем шоу. Мне симпатичен Ричард, нравится и его программа — она интересна и довольно оригинальна. Потом мы начали обсуждать Марка Кьюбена. Должен заметить, что, когда его команда проиграла в плей-офф, я стал относиться к нему с некоторым сочувствием. И все же никому, в том числе и его шоу *The Benefactor*, не удастся победить наше *The Apprentice*.

А тем временем мы уже подъехали к Trump Tower, и я распрощался с Мэтью, выразив надежду на скорую встречу. У входа в Trump Tower снова собралась толпа, и мне пришлось бегом преодолеть расстояние от машины до дверей вестибюля.

ПЯТНИЦА, 21 МАЯ

Сегодняшний день у меня выдался свободным, я имею в виду работу над шоу. Даже не верится. Это очень редкий случай за все 46 дней производства *The Apprentice*. Утром я произнес торжественную речь на церемонии присвоения ученых званий в Вагнер-колледже на Стейтен-Айленд и получил степень почетного доктора.

Обращаясь к выпускникам колледжа, я отметил, что у них уже имеется все необходимое для того, чтобы преуспеть в жизни. Колледж снабдил их всеми необходимыми инструментами для достижения жизненного успеха, а они, естественно, научились хорошо ими пользоваться. Теперь остается только изо дня в день применять их, на все сто процентов посвящая себя делу и своим дерзким начинаниям, сохраняя настойчивость и упорство до 102 лет, а если потребуется, то и дольше. Глядя на выпускников, я всегда испытываю некоторое волнение, мне становится за них немного боязно и в то же время радостно: перед ними открыты необозримые просторы. Нужно сказать, что на выпускников Вагнер-колледжа я смотрел с особенным удовольствием.

Затем, разобравшись кое с какими делами у себя в офисе, я начал готовиться к намеченному на этот вечер представлению прекрасной певицы

Джессики Симпсон в Мэдисон-сквер-гарден. Мы с Меланией получили огромное удовольствие от этого концерта.

СУББОТА, 22 МАЯ

В девять утра мы вновь приступили к работе над *The Apprentice*. Я спустился вниз, где ко мне присоединились Кэролайн Кепчер и Билл Рэнсик. Нам предстояло отправиться в Trump International Hotel and Tower, чтобы выяснить, как конкурсанты выполнили четвертое — ресторанное — задание.

Команда женщин за свою работу получила общую оценку 57 по системе Загата, а команда мужчин — 61. Эта оценка включала показатели качества кухни, интерьера помещения и обслуживания. В описательной части сводной оценки по системе Загата говорилось, что команда женщин выглядела как «зажатые стюардессы», а команда мужчин — как «радующие глаз расторопные официанты». Кроме того, мужчины опередили женщин и по таким показателям, как оформление интерьера и уровень обслуживания. Еще выяснилось, что команда мужчин намного превосходила команду женщин по сексапильности. В итоге победа опять осталась за мужчинами. За это им предназначалась отличная награда: они должны были отправиться в новый офис бывшего мэра Нью-Йорка Руди Джулиани на Таймс-сквер и беседовать с ним лично.

Этим утром толпы любопытных вновь собрались возле Trump Tower — похоже, преодоление этого препятствия стало моим новым каждодневным испытанием. Я уже начал привыкать к этому и даже приспустил стекло в машине, чтобы помахать фэнам *The Apprentice*. Правда, мой личный водитель Ноэль, человек исключительно серьезный, быстро прекратил это шоу, и вот мы уже спускаемся по Пятой авеню, держа курс на Таймс-сквер.

С тех пор как в одной статье меня назвали «Элвисом от бизнеса», мои охранники взяли моду, когда я направлялся на выход, сообщать друг другу, что «Элвис покидает здание». Уверен, что Ноэль тоже приложил руку к этому безобразию, поэтому попросил его положить конец шуткам. Охрана послушалась. Теперь, когда я собираюсь выйти из здания, они чинно передают по цепочке: «Мистер Трамп покидает здание».

И вот мы прибыли в офис Руди Джулиани, расположенный высоко над Таймс-сквер — районом, который стал процветающим благодаря неустанным заботам и дальновидности этого человека. Руди и его жена, прекрасная Джудит, лично встречали нас. Я коротко представил наших победителей и предоставил Руди самому провести встречу. Нужно отдать ему должное — он посвятил целый час своего драгоценного времени нашим конкурсантам и ответам на их вопросы, а затем провел для них

небольшую экскурсию по своему офису, показав несколько памятных вещей, в том числе меч Уилкинсона, подаренный ему королевой Елизаветой II, когда она посвящала его в рыцари британской короны, и картину, изображающую церковь Святого Павла, расположенную возле Всемирного торгового центра и чудом оставшуюся невредимой во время террористической атаки 11 сентября 2001 г. и служившую укрытием для тех, кого спасали из огня.

Узнав о последнем, ресторанном, задании, Руди заметил, что самой тяжелой и нетворческой профессией из всех, что ему довелось перепробовать в жизни, была работа официанта. Вообще-то, продолжал Руди, в детстве он мечтал стать священником или врачом. А на самом деле начинал как неудачливый оратор, правда, вскоре оставил трибуну, перестал говорить по бумаге и начал просто беседовать с аудиторией. Руди еще много рассказывал о себе и о своих взглядах на жизнь. Например, он заметил, что политическое лидерство и руководство в бизнесе практически одно и то же, и на его рабочем столе в кабинете постоянно лежит записка со словами «Я несу ответственность», что лидером не обязательно родиться, а можно им стать, но прежде все равно нужно родиться...

Руди посоветовал нашим кандидатам всегда выбирать себе хороший пример для подражания. Для него самого одним из таких примеров служил Джо Димаджо. Таковым же для Джулиани в бытность студентом и позже, когда он уже стал мэром Нью-Йорка, был и Уинстон Черчилль. Он сказал, что причина такого поклонения проста: Черчилль обладал выдающейся способностью концентрироваться на поиске решения проблемы, не зацикливаясь на самой проблеме. Еще Руди добавил, что верит в то, что можно воспитать в себе оптимистический взгляд на мир.

Памела задала Руди вопрос о тех женщинах-лидерах, которые вызывают его восхищение. В ответ он назвал Маргарет Тэтчер и Голду Меир. Руди также посоветовал участникам группы сначала определить, что самое важное для них в жизни, что является их целью, и изо все сил тянуться вверх, пока ежедневные заботы не погребли ее под собой. Он сказал, что на посту мэра Нью-Йорка хорошо усвоил этот жизненный урок. Если в городе выпадало снега на один дюйм, его начинали осаждать звонками, почему на улицах нет снегоуборочных машин. Понятно, что такой тонкий слой снега невозможно убрать никакой машиной, но попробуй только сказать об этом требовательным ньюйоркцам!

После общей дискуссии каждый из кандидатов задал Джулиани вопросы, потом он подписал всем книгу на память и проводил нашу делегацию до лифта. Вот такое запоминающееся событие — встреча с одним из

самых выдающихся людей нашего времени — произошло в то утро. Мы тепло поблагодарили Руди за уделенное нам внимание.

Затем до шести вечера в работе наступил перерыв, и я решил доехать до Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор, чтобы проверить, как там идут дела, и заодно сыграть партию в гольф. Несмотря на то что было довольно влажно, поле выглядело отлично и словно приглашало поиграть на нем. Мне очень нравится иметь собственные поля для гольфа, где можно всласть поиграть.

К шести вечера мы собрались в зале правления, где должны были разыграть очередную сцену с увольнением одной из кандидаток, входившей в женскую команду, проигравшую мужчинам по рейтингу Загата. Билл, Кэролайн и я сначала поболтали о событиях сегодняшнего дня, а затем, как всегда, приступили к своим обязанностям арбитров шоу. Забавно, как производство телевизионного шоу, показывающего бизнес в действии, превратилось в наш настоящий собственный бизнес.

Я начал заседание с описания визита к Руди Джулиани, в том числе привел его слова о лидерстве, заметив, что именно этого качества так не хватало команде женщин. Наши дамы тоже признали, что мужчины продемонстрировали удивительное единство и чувство товарищества, которого так недоставало им самим. Этот эпизод не вызвал особых проблем, потому что лидер группы не проявил качеств, необходимых для выполнения задания, а кроме того, эта дама отказалась назвать в зале правления имя участницы, по милости которой команда лишилась 2 тыс. долл. Это был ложный шаг с ее стороны, и даже Кэролайн вынуждена была отметить, что подобная работа женской команды бросает тень на нее как на женщину-бизнесмена. Помню, что в продолжение этой сцены в зале правления я все надеялся, что группа женщин вскоре мобилизуется и сумеет восстановить свое реноме как бизнесвумен.

Мы закончили работу над этим эпизодом около восьми вечера, и я направился домой, поскольку, как мне было известно, Мелания собиралась приготовить сегодня обед. Так что меня ожидали тепло и уют семейного очага. Завтра предстоял довольно напряженный день: после поручения участникам шоу очередного рабочего задания я должен был принять участие в шествии по Пятой авеню в поддержку Израиля, выступая во главе парада в качестве одного из главных распорядителей. Я буду идти с Ховардом Лорбером и членами совета раввинов Нью-Йорка. Мне всегда нравились торжественные шествия и парады, и завтрашний, я уверен, тоже не будет исключением.

Здесь я вынужден закончить рассказ о втором сезоне шоу *The Apprentice* — не хочу заранее рассказывать читателям о том, что им предстоит

увидеть. Надеюсь, вы с интересом ознакомились с закадровыми подробностями создания нашего шоу и с удовольствием посмотрите на то, что у нас получилось. И хотя я очень люблю писать книги, моего воображения не хватило бы, чтобы придумать сценарий со столь драматическими эпизодами и тем накалом страстей, которые в реальности происходят у нас в кадре. Предлагаю вам смотреть шоу день за днем, теряясь в догадках, чем кончится каждый эпизод, и сопереживая нашим героям, терпящим невзгоды и преодолевающим трудности реального бизнеса. Я ставил перед собой задачу дать вам общее представление о закулисной кухне реалити-шоу. Смотрите *The Apprentice*, получайте удовольствие, не теряйте настроя! Гарантирую, что вы откроете для себя что-нибудь новое.

БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга, так же как и предыдущая «Как стать богатым», вышла в свет благодаря самоотверженному труду и неоценимой помощи Мередит Макивер. Огромную поддержку оказала нам и Норма Фердерер, организовав мою работу над этим проектом так же профессионально, как и всю мою бизнес-деятельность.

Я выражаю признательность сотрудникам издательства Random House, в частности редактору Бену Лойнену, который проделал поистине гигантскую работу, соблюдая при этом жесткие временные рамки и рассуждая, на мой взгляд, как настоящий капиталист. Я также благодарю главного редактора Джонатана Карпа и издателя Джину Сентрелло, благодаря которой Random House уделило этой книге огромное внимание, а повествование приобрело нужное направление. Огромное спасибо издателям Энтони Зиккарди и Элизабет Макгуайр, сотрудникам отдела по деловым связям, исполнительному директору Кэрол Шнайдер, директору Томасу Перри, помощнику директора Элизабет Фогерти, сотруднику редакционного отдела Джонатану Джао, арт-директору Жене Мыдловски, ведущему редактору Бенжамину Дрейеру, руководителю производства Лайзе Фюйер, креативному директору Кэрол Ловенштейн, начальнику производственного отдела Ричарду Элману, литературному редактору Джанет Вигал, редактору Джинни Кэрролл, директору службы рекламы Мэджи Финн, директорам по авторским правам Клэр Тисн и Рэйчел Бернштейн, а также всем сотрудникам отдела продаж издательства Random House, которое было и остается лучшим в этом бизнесе. Особую благодарность я выражаю Дональду М. Карпу из Independence Community Bank и Шону Комптону, сотруднику радиоканала Clear Channel.

В своей компании Trump Organization я окружен настоящими профессионалами, среди которых — Мэтью Каламари, Аллен Уэйсседьберг, Джордж Росс, Берни Даймонд, Джейсон Гринблатт, Рона Графф, Тони Морас, Энди Уайсс, а также мой сын Дон-младший, Джефф, Эрик, Робин и многие другие.

Мередит Макивер хотела бы выразить благодарность таким замечательным людям, как Ричард Касарес, Стив Палитц, Крис Папаниколас, членам своей семьи, а также команде Марка Бернетта и сотрудникам Trump Organization, в особенности Роне Графф, Робин Химмлер и Рене Сент-Жан. Огромное спасибо Норме Фердерер за ее великодушие, Мелании Кнаусс — за ее любезную помощь и, конечно же, Дональду Трампу — за то, что он таков, каков есть.

ОБ АВТОРАХ

Дональд Дж. Трамп — это наглядная иллюстрация к истории об американском успехе. Он постоянно устанавливает для себя и окружающих новые стандарты и расширяет сферу своих интересов в области недвижимости, а также игорного, спортивного и шоу-бизнеса. В 2003 г. Трамп в сотрудничестве с телекомпанией NBC и продюсером Марком Бернеттом выпустил в эфир реалити-шоу *The Apprentice*, которое стартовало как популярный и самый рейтинговый дебют сезона, а завершилось как программа номер один. В следующем, 2004 г., это успешное сотрудничество подарило телезрителям еще два хитовых выпуска программы и завоевало премию «Эмми» в четырех номинациях. Кроме того, Дональд Трамп совместно с NBC является совладельцем прав на проведение и трансляцию трех конкурсов красоты мирового масштаба.

В Нью-Йорке имя Трамп ассоциируется с самыми престижными зданиями. К числу его знаменитых строений относятся Trump Tower, комплекс Trump International Hotel and Tower, Trump Park Avenue, Trump World Tower и 17 жилых и офисных зданий комплекса Trump Place на Риверсайд-бульвар. В сфере игорного бизнеса Trump Organization является одним из крупнейших в мире операторов отелей-казино, расположенных преимущественно в Атлантик-Сити, штат Нью-Джерси. Также Трамп владеет прославленными гольф-клубами по всей стране, в том числе Trump National Golf Club в Брайарклифф Мэнор, штат Нью-Йорк.

По мнению *New York Times*, в писательской среде Трамп является автором номер один. Его бестселлеры «Как стать богатым» *(How to Get Rich)*, «Искусство заключать сделки» *(The Art of the Deal)*, «Выживание на вершине» *(Surviving at the Top)*, «Искусство возвращения» *(The Art of the*

Comeback), а также «Америка, которой мы заслуживаем» (*The America We Deserve*) издаются миллионными тиражами.

Будучи страстным филантропом, Трамп вовлечен в работу множества благотворительных и общественных организаций. В июне 2000 г. он был удостоен высочайшей награды, присуждаемой UJA Federation в области гостиничного бизнеса и жилищного строительства, — приза «Провидец века».

Более подробную информацию о Дональде Трампе и его Trump Organization можно получить на сайте www.trumponline.com.

Мередит Макивер — стипендиат Фонда Форда и выпускница Университета штата Юта. Она живет в западной части Манхэттена и является сотрудником Trump Organization.