

НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

**Как самые большие трудности
обернулись для меня успехом**

ДОНАЛЬД ТРАМП

в соавторстве с Мередит Мак-Ивер

Wiley & Sons, Inc

Посвящается моим родителям, Мэри и Фреду Трампу

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

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

БЛАГОДАРНОСТИ

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

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

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

Дональд Трамп

ВВЕДЕНИЕ

Что ПРОИСХОДИТ У МЕНЯ В ГОЛОВЕ, КОГДА Я СЛЫШУ СЛОВО «НЕТ»

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

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

Если бы я принимал во внимание только неблагоприятные обстоятельства, то вряд ли бы решился на это рискованное предприятие. Но я сделал это. Почему? Потому что, когда я слышу слово «нет», я делаю все наоборот. Это слово становится для меня неким вызовом. Я верю, что очень часто невозможное становится возможным, если вы готовы много работать и понимаете, что проблемы — это шанс на успех. Город Нью-Йорк тогда испыты-

вал массу трудностей, но я подумал: может быть, я смог бы чем-то помочь? Такой подход дает вам силы для преодоления препятствий и достижения успеха перед лицом малых вероятностей. И мне бы хотелось, чтобы эта книга стала для вас руководством к действию.

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

Я понял для себя одну важную вещь - нельзя допускать со-

стояние упадка духа в течение длительного времени. Позвоительно слегка насытиться этим состоянием и пожалеть себя, но не более чем одну-две минуты. Лично я в такие моменты слабости люблю поиграть в гольф или просто помахать клюшкой в офисе. Но негативные мысли допустимы только на короткий период. Избавиться от них не так уж просто, поэтому следует ра-

ботать над укреплением твердости духа. В последующих главах

15

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

До встречи в кругу победителей!

САМЫЙ ТЯЖЕЛЫЙ МОМЕНТ В МОЕЙ ЖИЗНИ И КАК МНЕ

Донлльд ТРАмп

УДАЛОСЬ ЕГО ПРЕОДОЛЕТЬ

Долг в миллиард долларов

то вы будете делать, когда весь мир вокруг кричит о том, что все кончено? В начале 1990-х годов я оказался в ситуа-

ции глубочайшего финансового кризиса. Удача изменила мне

настолько, что впоследствии мое имя попало в Книгу рекордов Гиннеса как беспрецедентный в истории случай полного финансового краха и последующего подъема. Не думаю, что вы захотите стать знаменитым таким путем, но, наверное, трудности, через которые довелось пройти, дают мне право поделиться своим опытом. Возможно, кому-нибудь это пригодится.

Именно этот горький опыт сделал меня более открытым

для людей, а мое участие в реалити-шоу «Кандидат» («The

6

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

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

«The Apprentice» (новичок, подмастерье) -реалити-шоу, совладельцем и ведущим которого является Дональд Трамп. В шоу участвуют молодые люди, имеющих хорошее образование и делающих успешную карьеру в бизнесе. В ходе шоу участники делятся на две команды (как правило, это команда мужчин и команда женщин). Дональд Трамп и его помощники дают командам ряд сложных рабочих заданий, которые необходимо выполнить в срок, не превышающий полутора суток. Все задания, связанные с разными видами бизнеса, осуществляются при поддержке известных крупных компаний и требуют умения быстро усвоить суть бизнеса и показать реальный результат, например открыть ресторан и обслуживать в нем клиентов, разработать программу рекламной кампании и т.д. После выполнения каждого задания определяется команда-победитель. В ходе заседания в зале правления худший участник проигравшей команды выбывает из шоу, при этом Трамп произносит знаменитую фразу: «Вы уволены!» Таким образом, через несколько недель остается один участник; он объявляется победителем, и ему предоставляется должность в компании Дональда Трампа. В российском прокате аналогичная программа получила название «Кандидат». - Здесь и далее при меч. ред.

8

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

В марте 1991 года две крупнейшие газеты Wall Street Journal

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

Для меня это стало самым тяжелым этапом жизни. Теле-

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

не там, где хотел быть.

Тем не менее сдаваться не в моих правилах. Я не мог об этом

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

Я понимал, что только упорством, силой и способностью

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

Что придавало мне силу? Не знаю, скорее всего, мировая пресса, которая активно записывала меня в ряды «людей, утративших прежнее положение» или «выброшенных на берег». К тому времени я осознал тот факт, что удача часто приходит в обличье

временных трудностей. И стал рассматривать свою ситуацию, вы не поверите, как благоприятную возможность. У меня появился шанс продемонстрировать прессе, моим критикам и недоброжелателям, что у меня есть сила, с которой необходимо считаться, и что мой предыдущий успех - это не кратковременная случайная удача, ни на чем не основанная. У меня появился стимул, а самое главное, я начал мыслить позитивно.

Это был переломный момент в моей жизни, и точкой опоры

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

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

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

САМЫЙ ТЯЖЕЛЫЙ МОМЕНТ В МОЕЙ ЖИЗНИ

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

кризиса в начале 1990-х.

Думал ли я, что попаду когда-нибудь в Книгу рекордов Гин-

несса? Нет, но мое имя есть в этой книге, и именно из-за финансового краха 1990-х. Я даже горжусь этим. Это была сомнительная реклама, но она добавила мне популярности и сработала в

мою пользу.

УРОКИ ТРАМПА

Вс в твоих руках

Большая часть успеха зависит от того, как вы переживаете стресс. В жизни

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

обязательно поможет!

НЕУДАЧА - НЕ НАВСЕГДА

НЕУДАЧА- ЭТО НЕ НАВСЕГДА

Целостность

и искусство возрождения

Я искренне убежден в том, что огромную роль в жизни играет целостность человека. Это понятие включает для меня сочетани-

е всех тех жизненных составляющих, которые делают нас здоровыми, счастливыми и более эффективными в достижении своих целей. Антонимом к слову «целостность» я бы выбрал слово «неудача». Если неудача приходит в вашу жизнь, а иногда такое случается, лучшим лекарством становится движение вперед и осознание того, что неудача неостоянна. Это позволяет сосредоточиться на правильном решении. В конце концов решение всегда найдется.

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

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

этой ловушки как можно быстрее.

Период моего финансового неблагополучия в начале 1990-х

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

лаживаться.

Я видел людей, которые полностью погрузились в состояние

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

Я знаю людей, которые смогли пережить не просто неприят-

ные моменты, а целые трагедии. Беда не приходит одна. Сначала, как правило, случается какая-то неприятность, а уже следом за

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

В период тяжелейшего финансового кризиса я раскрыл в себе такие качества, как жизнестойкость и непреодолимая жажда успеха. Несмотря на то что все газеты разносили слух о моих проблемах и неудачах, я не сдавался. Именно тогда я сделал для себя еще одно важное открытие - веру. Вера чем-то похожа на мудрость. Ты можешь обратиться к опыту других людей, но свою позицию вырабатываешь сам. Вера в

себя- самая могуще- ственная сила. Работайте над развитием этого чувства каждый день. Иногда бывают ситуации, когда приходится сражаться в одиночку. Вот тогда на помощь приходят вера в себя и позитив- ный настрой. Это невидимая сила, которая разделяет людей на

Н т.;У Д А Ч А- ')ТО П Е П А П СЕГДА

победителей и побежденных, на успешных и неудачников. Сда-
ются неудачники.

И в заключен и е: стремитесь к целостности, верьте в себя,
не сбавляйте жизненные тем п ы, развивайте и укрепляйте свою жизнестойкость. ПридерживаетсѢ этих советов, не понижайте планку, и вы увидите, что успех станет неотъемлемо й частью ва- шей жизни, даже если внешние обстоятельства будут выглядеть совсем неоптимистично.

Никогда не сдавайтесь!

Р F. л л 11Т и-шоУ «Кл н 1111 д л Т»

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

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

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

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

Пару лет спустя Лес Мунвес, директор компании CBS'tainment (одна из трех крупнейших телерадиовещатель- ных компаний США), попросил разрешить ему съемку финаль- ной части реалити-шоу «Последний герой» («Survivor») на катке

«Воллман» в Центральном парке. (По договору долгосрочной

аренды каток «Воллман» после реставрации отошел под мое управление.) Идея показалась мне интересной, поэтому я не смог отказаться. И был немало удивлен,

когда, приехав посмотреть на то, что там происходит, увидел вместо катка джунгли. В тот день ко мне подошел молодой человек и представился Марком Бернеттом. Мог бы и не представляться, я знал, кто он такой. Марк попросил меня о встрече, сказав, что у него есть очень ин-

тересная идея. И я согласился.

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

Затем мы предложили ведущим телевизионным каналам транс-

ляцию нашего проекта. Желающих оказалось очень много, идея нравилась всем. Свой выбор мы остановили на телерадиокомпании NBC, которая уже транслировала мои самые популярные шоу

«Мисс Вселенная», «Мисс США» и «Мисс Тинейджер»; у нас сложи-

лись крепкие деловые взаимоотношения, и сделка состоялась.

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

ведь знаменитость.

И тогда я решил, что буду преодолевать трудности по мере

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

РЕАЛИТИ-ШОУ «КАНДИДАТ»

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

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

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

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

УРОКИ ТРАМПА

Вс в твоих руках

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

Что ЭТО: НЕПРИЯТНОСТЬ ИЛИ КАТАСТРОФА?

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

ВТОРОЕ ПО ВЕЛИЧИНЕ ЗДАНИЕ

в СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

аверное, все слышали о «Чикаго Сан Тайме». Но не все знают, что ее здания расположены в самой лучшей части города, на набережной в северной части Вабаш-авеню, рядом с знаменитым Ригли-Билдинг. Я очень хотел, чтобы «Трампа Интернешнл Хотел

::>нд Тауэр» в Чикаго располагался именно там, и добился своего.

Это необыкновенное место, и, если вы когда-нибудь будете в Чикаго и решите посмотреть на город с прогулочного катера, поймете, что я имею в виду. Это удивительное зрелище в любую погоду. Несмотря на то что строительство гостиницы еще продолжается,

:

....-:1' ...

'- ..III!f'f"J H1

'A&e_JI

:: f

; ; ;;; 1

.... ' 111 1; IH 1t 1 IfC 1

c; ; "1 1

; SJf 1

«Трамп Интерпепгнл Хотел :тд Тау::>p» n Чика1·o

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

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

На самом деле это стало началом множества изменен ий. Мы привлекли к проекту архитектурно-строительную компанию Skidmore, Owings & Merrill , и они предложили нам около 50 про- ектов здания, прежде чем мы сделали окончательный выбор. После чего дизайн был еще видоизменен в соответствии с тре- бованиями Департамента планирования, общественных групп и архитеJ<турных критиков Чикаго. Все доработки были еделапы и одобрены в 2002 году. А в 2004-м мы снова подкорректировали утвержденный план, исходя из маркетинговых соображений: де-

. сять этажей, предназначенных для офисных помещений, были отданы под гостиничные номера и кондоми н иумы. И наконец приступили к строительству 17 марта 2005 года, то есть через пять лет после запуска проекта. Как вы уже заметили, ничего не делается в мгновение ока, даже если ваше имя - Дональд Трамп.

Это сооружение будет шедевром. Его площадь составит

,7 миллиона квадратных футов, на 92 этажах будут расположе- ны фитнес-центры и спа-салоны, пятизвездочный отель класса люкс, кондоминиумы, гостиницы представительского класса, бутики и га ражи. Пентхаусы займут последние три :этажа. Это

ТРАМП: НИ КОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

будет самое высокое бетонное сооружение и второе по величине здание в Северной Америке (после «Сире Тауэр»). Открытие от- еля было запланировано на декабрь 2007 года, а окончательное завершение работ весной 2009 года. Стоимость проекта составит

миллионов долларов. Это будет действительно очень круii -

пый проект.

Мом.Ент слАБости

Конечно, не обошлось без определенных проблем, иногда даже очень крупных, на протяжении всего периода работы над проектом. Через три месяца после того, как был заложен фундамент, мы обнаружили, что вода из реки Чикаго просачивается на стройку. Из-за того, что фундамент был заложен ниже уровня реки, существовала реальная угроза того, что перегородки не выдержат нагрузки. Но проблема была даже не в этом. Вода протекала на участке соединения перегородки и моста у Вабаш-авешо. И это могло обернуться большими осложнениями. Мы основательно подошли к решению этой проблемы и смогли устранить ее. Через некоторое время мы научились преодолевать трудности; главное - найти правильное решение и четко знать, что ты делаешь. Расчет конструкций стал еще одним камнем преткновения. Согласно оригинальному проекту, основа фундамента и первые

этажей должны были представлять собой железобетонное сооружение на стальной рамной конструкции. В процессе проектирования здания, когда мы уже проводили тендер на работы, стоимость стали на мировых рынках значительно возросла в связи с ростом промышленного производства в Китае, который поглощал большую часть мировых запасов. Мы вернулись к нашему чертежу и перепроектировали здание под целиком бетонную конструкцию, что в итоге сэкономило нам несколько миллионов долларов и упростило процесс снабжения строящегося объекта материалами.

Чт п l T O: ПЕПН'Н >I ШО С ТЬ Л К АТ АС ТРОФ А?

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

Другой проблемой в самом начале работы над проектом уход бизнес-партнера Сошад Black & Chicago Sun-Times в процессе корпоративного скандала и официального обвинения (я надеюсь, что они не сдадутся после всего пережитого). Мы заключили с ними сделку о покупке их доли в строительном проекте. Не так давно уволился из компании Skidmore, Owings & Merrill наш архитектор. Это, действительно, были серьезные потери, но знаете что? Мы научились их принимать и двигаться дальше. В процессе работы над нашим проектом мы стали более подготовленными к встрече с проблемами и, как настоящие солдаты, «продолжали бой». Могу честно и с полной ответственностью сказать, что ситуация часто развивалась непредсказуемо,

независимо от уровня нашей подготовки, но мы делали все возможное, чтобы скорректировать планы и сфокусироваться на дальнейших действиях. Наша решительность была настолько сильна, что мы смогли ни на минуту не прерывать работы.

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ !

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

УРОКИ ТРАМПА

Все в твоих руках

Если ситуация идет вразрез с вашими планами, спросите себя:

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

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

К БОЮ ГОТОВ!

Гостиничный кондоминиум

«Трампа Соха»

уже давно посматривал на шикарный район Сохо, который находился по соседству, и достаточно долго вынашивал идею проникнуть туда в качестве застройщика. Я знал, что мне придется в буквальном смысле этого слова сражаться за это. Объясню почему: большую часть застройки Сохо составляют невысокие здания, а сама территория подчиняется строгим муниципальным правилам районирования. Я сомневаюсь, что

кто-то из читателей рассматривает Сохо как район какого-то производства, тем не менее исторически большая его часть застроена именно таким образом. Поэтому строительство жилых зданий и сооружений в этой зоне не разрешено. Но там можно построить гостиницу. И когда я об этом узнал, я решил постро-

ить в Сохо гостиничный кондоминиум и задумал строительство высотного здания.

ТГЛМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Сохо считается Меккой любителей искусства, кино и пысокой моды. Там расположено 250 художественны х галерей, 100 дизай - нерских центров и более 200 ресторано. Другими словами, :)ТО прекрасное место, которое непременно стоит посетить, а еще лучше остановиться там на некоторое время. Я верил, что Сохо уже был готов к тому, чтобы там был построен ерпаклассный современны й отель. Отель XXI века! Проект строительства (со- совместно с партнерами Bayrock Group & Sapir Organization) ве- личественного здания в 45 :)Тажей стоимостью 450 миллионов долларов был, конечно, воспринят в штыки местными обще- ственными активистами и политиками, представляющими их интересы. Но меня это не остановило. О своих намерениях я за- явил 6 июня 2006 года во время показа реалити -шоу «Кандидат». И, несмотря на все препятствия, 8 мая 2007 года я получил раз- решение городских пластей на строительство гостиничного кон- доминиума. Не обошлось и без проблем, что, впрочем, не стало

для нас большим сюрпризом.

Гостинич ный кондоминиум «Трамп Сохо», Нью-Йорк

К БОЮ ГОТ О О!

Камнем преткновения стала высота зданий. Как н уже гово- рил, Сохо - район невысокой застройки, и наша гостиница мог- ла существенно нарушить архитектурный пейзаж. Она стала бы самым высоким зданием между центральной частью города и финансовым центром. И это все не потому, что в Сохо нельзя строить высоких зданий, - просто их там ни разу не строили. А мы захотели изменить привычный ход вещей. Тогда уже су- ществовал и законы, регулирующие «права на воздух»- то есть право на строительство более высоких, чем уже существующие, зданий, - поэтому строительство высотки было совершенно ле- гальным. Надо сказать, что, купив «права па воздух», мы добави- ли в дизайн гостиницы еще насколько этажей.

Несмотря на то что мы получили разрешение на строитель- ство отеля нужной нам высоты, тот факт, что никто раньше это- го не делал, работал не в нашу пользу. Городской Департамент строительства Нью-Йорка впервые рассматривал подобный проект возведения гостиничного кондоминиума в одном из про- мышленных районов Нью-Йорка, где постройка жилых зданий была запрещена. Устаревшие муниципальные правила райони- рования, а также протест со стороны местных жителей стали су- щественной

преградой к достижению цели.

В Нью-Йорке (в отличие от многих других крупных городов

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

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

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

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

ной основе. Тем не менее приехала полиция, и администрация города распорядилась быстро свернуть все строительные работы на участке. Это было незаконно, но мы не

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

Затем блоггеры подхватили тему строительства отеля на

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

Атаки на меня продолжались, казалось, что я нахожусь в эпи-

центре урагана. Но в очередной раз такое сопротивление только укрепило нашу веру в необходимость следовать поставленным целям. Однажды кто-то, видимо, очень равнодушный к судьбе

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

Мы показали городской администрации, что у нас есть определенные ограничения относительно срока аренды кондоминиумов. И все же моей команде пришлось согласовывать Декларацию об ограничениях на шести страницах в течение нескольких месяцев, каждый ее пункт был тщательно изучен официальными органами, вплоть до запятых (в буквальном смысле этого слова). Все детали нашего проекта были

абсолютно прозрачными, все было расписано от и до. В конце концов мы получили долгожданное одобрение. Наше сооружение соответствовало всем законам районирования Сохо, и никто бы уже не смог это оспорить. Мой отец всегда говорил: «Постарайся знать как можно больше о том, чем ты занимаешься». И я руководствуюсь этим советом всю свою жизнь. Каждое упоминание о проекте только подогревало битву городского масштаба.

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

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

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

УРОКИ ТРАМПА

Все в твоих руках

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

ВспоминАя

СЕНТЯБРЯ 2001 ГОДА

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

сентября 2001 года я сидел дома и первый раз увидел, что произошло, в утренних новостях по телевизору. Все остальное я смог наблюдать из окна своей квартиры. Я предполагал возможность террористического нападения в своей книге «Америка, которую мы заслужили» («The America We Deserve»), опубликованной в 2000 году, но

это не означает, что события того дня никак на мне не отразились. Это был акт безнравственности и духовного опустошения. После терактов некоторые люди и компании покинули Нью-Йорк, но я даже в мыслях не мог допустить переезд. Я житель Нью-Йорка, и это мой город. Я знал, что истинные жители Нью-Йорка обладают непоколебимой силой духа и что Нью-Йорк не только выживет

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

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

В 2006 и 2007 годах, 11 сентября, мы провели открытый Сен-

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

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

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

Эти мероприятия не складываются сами по себе, все они

требуют времени и усилий, не говоря о финансовых затратах. Владение недвижимостью - больше чем просто право на нее, это умение правильно ею распорядиться. Если вы планируете заняться недвижимостью только в целях получения большего

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

Ежегодно Армия спасения проводит праздничное меропр-

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

Иногда способность «отдавать» другим людям дает возмож-

ность открыть в себе новые таланты. Каждый год я передаю свои рисунки с автографом для аукциона Doodle for Hunger («Кара-

Кули против голода» Д. Трампа

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

Помню, как-то один из друзей спросил меня, почему я уделяю

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

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

Помните: о СУЩЕСТВЕНИИ ПРОБЛЕМ

Помните о Существовании Проблем, и они не застанут вас врасплох

Как мне удалось построить

«Трампа Тауэра»

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

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

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

Уже с самого первого дня все шло не так, как хотелось. Начну

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

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

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

<<Трамн Тауэр»

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

ПОМНИТ Ф. О СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРОБЛЕМАХ

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

После того как я получил право на воздушное пространство

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

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

К тому моменту я уже четко осознавал, что все, с чем мне

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

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

над строительством «Трампа Тауэр».

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

К счастью, у меня было письмо о намерении от Джека Хани- гана, который пришел в компанию Genesco в тяжелый для нее пе- риод. Именно ему в течение трех лет я отправил несчетное коли- чество писем. Я предупредил Genesco о своем желании подать на

них в суд и заблокировать любую возможность продажи Bonwit на несколько лет вперед, если они откажутся от нашей сделки. На самом деле я даже не был уверен в том, что это письмо имеет какую-либо юридическую силу. Я мог рассчитывать только на то, что Genesco предпочтет плохой мир хорошей войне.

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

ПОМНИТЕ О СУЩЕСТВОВАНИИ ПРОБЛЕМ

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

На следующее утро статья появилась в газетах. Я очень на- деялся на то, что этот факт окажет определенное давление на Genesco. Эффект превзошел все мои ожидания. Незамедлитель- но все сотрудники Bonwit пошли искать новую работу в соседние магазины Bergdorf Goodman, Saks Fifth Avenue и Bloomingdale. В магазине стало некому работать, а

пять дней спустя был подписан контракт с Genesco.

Мы даже еще не затронули процесс самого строительства, но

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

Вопросы, которые

МНЕ ЧАСТО ЗАДАЮТ

мне приходит много писем от поклонников. Масса людей спрашивает моего совета. Иногда приходят письма с вопросами от целого школьного класса. И я решил посвятить эту

главу ответам на наиболее часто задаваемые вопросы.

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

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

. Какими качествами должен обладать хороший лидер? Дисциплинированностью. Это качество необходимо каждому сотруднику, но если таковым не обладает лидер, то рано или поздно ему придется уступить свое место.

. Что необходимо делать, чтобы стать успешным?

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

. Какими качествами должен обладать будущий лидер в сфере недвижимости?

Проницательность и дисциплинированность - Вот основные

качества лидера. Отсутствие одного из них делает другое бесполезным. При их же

сочетании у вас есть шанс стать лидером, но только если эти качества развить и «отточить» опытом.

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

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

. Какое ваше любимое лакомство?

Мороженое.

. Что вам больше всего нравится в вашей работе?

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

. Как часто вы обедаете не в офисе?

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

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

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

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

Во-первых, помните о том, что вы не одиноки. Иногда прихо-

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

. Верите ли вы в удачу?

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

. Кем вы хотели стать, когда были ребенком?

Я хотел быть баскетболистом или строителем. Я очень любил строить небоскребы из кубиков. Я также очень хорошо играл в баскетбол и мог бы легко получить стипендию, если бы пошел в соответствующий колледж. Еще я хотел поступить в Южно-Калифорнийский университет на факультет кинематографии, но все-таки победила страсть к недвижимости, и я выбрал Уортонскую школу бизнеса.

. Где вы черпаете свои идеи?

Меня вдохновляет наш мир. Все происходящее вокруг нас может дать идеи. В мире технологий у нас есть возможность получать информацию намного быстрее, чем раньше, и это удивительно.

Я всегда открыт всему новому, и это помогает мне генерировать идеи.

. Боялись ли вы когда-либо проигрывать?

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

. Где и как вы проводите свой отпуск?

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

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

Мне всегда неприятно, когда приходится кого-то увольнять.

Иногда это необходимо, но я бы предпочел долгосрочное сотрудничество.

трудничество. Некоторые люди работают со мной уже больше

лет. На мой Взгляд, самые лучшие услоВия работы- это ког- да в коллективе есть своя деловая этика, которой придержива- ется каждый сотрудник, и все стараются работать хорошо. А

если кого-то этого не устраивает, то двери открыты.

. Какой ваш любимый фильм?

«Гражданин Кейю» («Citizen Кап»).

. Во сколько вы встаете?

В пять утра.

. Какую главную цель вы ставили перед собой, когда нача-
ли свою карьеру в сфере недвижимости?

Я хотел добиться успеха самостоятельно. Мой отец был пре-
успевающим бизнесменом в этой сфере, но это был его успех.

А я стремился сделать свою карьеру. Мне всегда нраВились красивые здания и Манхэттен, поэтому я Выбрал именно это направление. Но сВой почерк я вырабатывал сам, и думаю, мне

это удалось.

. Что для вас значит богатство?

Возможность отдавать. И это удивительное ощущение.

. Какой самый ценный совет вы можете дать?

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

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

Сменился мой имидж. Я стал очень популярным и начал уВоль-
нять людей каждую неделю!

. Что доставляет вам радость?

Это очень сложный вопрос, чтобы дать на него простой от- вет. Я бы сказал, что есть несколько вещей, которые делают меня счастлиВым. Возможность преуспевать. Делать

все от меня зависящее. Работать над большим проектом и знать, что у меня это отлично получается. Возможность поделить-ся своими достижениями - ведь я могу повысить ценность района и его окрестностей, обеспечить людей работой, оказывать благотворительную помощь. Для меня большую роль играет моя семья. И я очень счастлив, когда мы вместе.

. Какой у вас был самый любимый предмет в школе? Нравилось все, связанное с математикой. Особенно легко мне давалась геометрия.

КОГДА ДРУГАЯ СТОРОНА ЖДЕТ СХВАТКИ, ПРЕДЛОЖИТЕ ЕЙ ПАРТНЕРСТВО

Площадка для игры в гольф, принадлежащая Trump International, Шотландия

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

Дональд Трамп играет в гольф в Шотландии

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

хищение.

Момент слабости неслучко, когда люди смеются вам в лицо

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

жение напугало местных жителей, последовала незамедлительная реакция защитников окружающей среды. На самом деле я очень хорошо помню, как люди открыто смеялись мне в лицо, когда знакомились с моим планом. Эта территория огромной значимости для Шотландии с точки зрения природного и исторического наследия. Никто не верил, что

я смогу получить разрешение. Одно только положение по защите окружающей среды Мини-Эстейт представляло собой два тома толщиной дюймов каждый.

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

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

акров дюн в буквальном смысле этого слова переехали на новое место под воздействием естественных сил.

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

станет примерам того, что это не так.

Наш окончательный план действий, представленный на рас-

смотрение Совета Абердиншира, отражал как деловые, так и экологические аспекты. Экономическая выгода от этого проекта была бесспорной: строительный проект создаст приблизительно

рабочих мест в Абердиншире и 740 рабочих мест в осталь-

ной Шотландии. В процессе самого строительства будет занято

человек, на долгосрочной основе мы заключим 1440 трудовых контрактов. В целом экономическая ценность проекта составит 205 миллионов фунтов для Абердиншира и 262 миллиона фунтов для Шотландии. Это лишь некоторые факты из числа

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

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

То, что мы ответственно подошли к экологическому вопро-

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

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

Мартин Хотри работает над дизайном площадки для голь-

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

Кроме самой площадки для игры в гольф, которая будет

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

НЕ СМЕШИВАЙТЕ С ТОЛПОЙ НЕДОВОЛЬНЫХ

НЕ СМЕШИВАЙТЕ

С ТОЛПОЙ НЕДОВОЛЬНЫХ

Ваша удача - дело ваших же рук

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

вольства и обеспокоенности, об облегчении, которое приносит это освобождение. Недавно я прочел статью о том, как постоянно недовольство своим положением при отсутствии попыток исправить ситуацию пагубно влияет на физическое и психическое здоровье человека. В современном мире, где общение происходит посредством блогов и других неличных способов обмена информацией, люди уделяют много внимания обсуждению

негативных тем. Иногда обмен мнениями переходит все границы, а концентрация на негативе только усугубляет сложившуюся

ситуацию.

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

Шекспир в своем бессмертном творении «Юлий Цезарь» ска-

зал: «Не в звездах, нет, а в нас самих ищи Причину, что ничтож-ны мы и слабы »!. И это точно. Мы ответственны за нашу судьбу, Мы ответственны и за нашу удачу. Какая плодотворная мысль! И если вы рассматриваете такую ответственность как сделку лен-тия с судьбой, то вы не сможете увидеть ее истинное предназна-чение, разглядеть в ней большие возможности.

Допустим, вы сейчас столкнулись с какой-то проблемой. Будьте

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

Когда в 90-х годах у меня были большие финансовые затруд-

нения, мне хватило зрелости и мудрости, чтобы понять, что это

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

Иногда приходится

ПОДАВИТЬ СВОЕ САМОЛЮБИЕ

«Трамп Интернешнл Хотел энд Тауэр», Нью-Йорк

се знают о том, какие чудеса может творить пластическая хи-

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

«Трамп Интернешнл Хотел энд Тауэр»

тельность и твердость, умение не сдаваться перед лицом неприят-

ностей, которых будет куда больше, чем вы думаете.

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

ИНОГДА ПРИХОДИТ<: Я ПОДАВИТЬ СВОЕ САМОЛЮБИЕ

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

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

В общем, все знали, что у этого здания серьезные, очень серьезные проблемы. Кроме того,

сама конструкция его была далека от идеала. Из-за наличия стекла и дешевого алюминия в отделке содержание асбеста превышало все нормы. Единственное, ради чего стоило сохранить это сооружение, - так это его классические формы и высокие потолки.

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

1

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙ СЯ!

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

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

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

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

И НИКОГДА НЕ ПРОПУСКАЙТЕ СВОЕ САМОЛЮБИЕ

Глобус перед 31-м апием «Трамн Интернешнл»

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

ТРАМП : НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

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

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

СМЕЛОСТЬ - ЭТО НЕ ОТСУТСТВИЕ СТРАХА,

А СПОСОБНОСТЬ ЕГО ПОБЕДИТЬ

Быть смелым означает никогда не сдаваться. Сдаться гораздо проще, но это путь неудачников. Одно дело, если вас сбили

с ног, и совсем другое, если вы не хотите подниматься. Очень часто совершенно обычные,

казалось бы, люди достигают больших результатов только благодаря своему упорству и умению не сдаваться ни при каких обстоятельствах. Один из ярчайших примеров - Авраам Линкольн, мужество сделало его поистине легендарной личностью в истории.

Для того чтобы участвовать в реалити-шоу «Кандидат», все

желающие должны были пройти жесточайший отбор. Из миллионов кандидатов необходимо было выбрать всего лишь несколько человек. Здесь не могло быть случайных людей. Я твердо уверен, что каждый, кто смог выдержать такую жесткую конкуренцию, априори является победителем. В таком шоу нет места

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

Хемингуэй однажды сказал фразу, известную теперь всем:

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

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

СМЕЛОСТЬ - :но НЕ ОТСУТСТВИЕ СТРАХА

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

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

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

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

Важно еще и то, что смелость придает нужное направление

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

БУДЬТЕ ЭНТУЗИАСТАМИ - ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ ПУТЬ СВЕРНУТЬ ГОРЫ

Строительство «Трамп Интернешнл

Голф Клуб»

Когда я решил построить свой первый гольф-клуб, присмотрел подходящее местечко недалеко

от моего имения Мар-а-Лаго

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Палм-Бич

Вскоре после того, как прозвучала цифра 3 миллиона, Джим сообщил о необходимости приобретения более 5 тысяч деревьев, около тысячи королевских и примерно столько же кокосовых пальм. Плюс мне придется раскошелиться на сумму приблизительно в

миллиона долларов для покупки кустарников, чтобы придать

территории ухоженный вид. Создание водной преграды только для одной лунки №2 обойдется приблизительно в 3 миллиона долларов, а на ее строительство уйдет около 9 месяцев. Учитывая, что поле было рассчитано на 18 лунок, я начал волноваться.

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

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

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

Билл Т. Ф. "ЭНТУЗИСТЫ

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

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

думал. Хотя признаюсь честно, иногда меня охватывали сомнения.

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

На все это ушло около года, и лишь в 1980 году мы приступили к строительству площадки.

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

1

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАНАЙСЯ!

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

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

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

Через год с небольшим, после окончания подготовительных работ, началось строительство площадки. Каждая лунка на поле была обработана так, как если бы это было

произведение искусства, и в конечном итоге площадка стала настоящим шедевром. Любая другая характеристика была бы просто несправедливой.

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

Б У Д Ы Т Е Э Ф Т У З И Л С Т А М И

Я получил то, что хотел. Каждое дерево заслуживало потраченного на него времени и усилий (поверьте, теперь я отлично разбираюсь в деревьях). Дополнительное поле для гольфа на

лунок было с таким же успехом открыто в 2006 году. Это стало само по себе громким событием, я уже молчу о том, какой фурор произвел на всех ЛЦЗайн.

Успех «Трампа Интернешнл Голф Клуб» вдохновил меня на

строительство других площадок для гольфа, и каждая из них получила признание и пользовалась большим успехом. Строительство любой следующей площадки не обходилось без проблем, но благодаря первому опыту я был готов ко всему. Сдвинуть горы? Переселить черепах? Пожалуйста, без проблем.

УРОКИ ТРАМПА

Все в твоих руках

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

Если ПЕРЕД ВАМИ ВСТАЮТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ '

ПОПЫТАЙТЕСЬ РАЗГЛЯДЕТЬ

В НИХ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Преобразование полуразрушенного квартала в Деловой центр мирового класса

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

перевалочным пунктом для проезжа-

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

надолго.

Я сам - коренной житель Нью-Йорка, всегда любил, люблю

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

Старый отель «Коммодор» рядом с Гранд-Сеятрал находился

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

отеля «Коммодор».

Даже отец не верил в серьезность моих намерений. Он го-

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

единую мозаику большого плана.

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

потратили на реконструкцию около 2 миллионов долларов. Это были напрасные труды и затраты. Для реконструкции требовалось намного больше денег и сил.

Задолженность по выплате налогов составила 6 миллионов долларов. Ситуация для владельцев была, мягко говоря, не самая приятная. Прежде чем я выкупил отель за 10 миллионов долларов, мне пришлось выстроить сложную схему взаимоотношений с

другими заинтересованными сторонами. Мне нужно было получить налоговую скидку от администрации Нью-Йорка, договориться с опытными гостиничными операторами и решить вопрос финансирования. Такие дела не делаются быстро, потребовалось несколько лет для того, чтобы утрясти все вопросы.

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

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

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

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

Мне нужен был только крупный гостиничный оператор, та-

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

И оказался прав: они действительно заинтересовались. Я встре-

тился с президентом компании, мы обсудили возможное сотрудничество. Но мне показалось, что этот человек может передумать в самый последний момент. Поэтому я решил договориться о встрече с другим руководителем «Хайатта», который, в свою очередь, предложил мне переговорить с человеком, который на самом деле управляет компанией. Его звали Джей Прицкер, и его семье принадлежал контрольный пакет акций

«Хайатта». Я последовал совету Джей Прицкера заинтересовался моим предложением и приехал в Нью-Йорк на встречу. Вскоре мы заключили сделку на правах равного партнерства. «Хайатт» будет управлять отелем, после того как я его построю, о чем мы заявили прессе в мае 1975 года.

Мне оставалось получить финансирование и налоговую

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

7

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

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

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

«ПРИЗЫВ ВАС СТАЮТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ

жество вопросов, потратив на это уйму времени и усилий, и в самый решающий момент человек, от которого зависело решение, неожиданно передумал заключать с нами сделку, предоставив при этом несущественные аргументы. Мы попробовал и отстаивать СВОИ ПОЗИЦИИ, привели массу ДОВОДОВ В СВОЮ ПОЛЬЗУ, НО 01-1 был непоколебим. Ничто не могло сдвинуть его с места. И в этот момент я не выдержал и сказал своему брокеру: «Давай уже оставим эти бессмысленные попытки. Мне надоело!»

Наверное, вы удивились, услышав от меня такое, но это был

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

Я обратился в администрацию, не дожидаясь решения вопро-

са о финансировании, и рассказал им о намерениях «Хайатта» открыть свою гостиницу в Нью-Йорке. Я объяснил им, что это будет возможно и при условии меньших издержек, а именно в случае освобождения вас от уплаты налогов на собственность. Моя прямолинейность возымела должный эффект. Администрация согласилась пойти мне навстречу и предоставить «налоговые каникулы» на 40 лет. Это была сделка, выгодная для всех. Я покупаю

«Коммодор» за 10 миллионов долларов, из которых 6 миллионов

уходит администрации в счет погашения задолженности по налогам, после чего продаю гостиницу городу за 1 доллар с условием получения обратно в аренду на 99 лет. Слишком сложная схема, скажете вы? Возможно, но она сработала, и в итоге мы получили предложение о финансировании сразу от двух организаций. Одна из них находилась прямо через дорогу от «Коммодора». Я думаю, что они просто не захотели сложить руки смотреть на то, как при-

ТРАМП : НИКОГДА НЕ СДАЮСЯ Я!

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

Итог

Не знаю, приходилось ли нам видеть отель «Хайатт» на Гранд-Сентрал. Если нет, то с гордостью могу сказать, что это необычайно красивое здание с зеркальным фасадом, в котором со всех четырех сторон отражается архитектура района. Удивительно, но в самом начале такой дизайн вызывал негодование жителей района, так как он не вписывался в общий ансамбль. Они не могли понять, что, отражаясь в нем, окружающие здания только

подчеркнут свою красоту и значимость в ландшафте Манхэттена. Сегодня это здание признано критиками и любимо жителями и гостями города. Его открытие в 1980 году стало толчком к возрождению Гранд-Сентрал. Теперь это место- сердце Нью-Йорка, его самый красивый и процветающий район. И я испытываю гордость за себя и за Нью-Йорк, за то, что в тяжелый момент я все же решил не отступать.

УРОКИ ТРАМПА

Все в твоих руках

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

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

Если ПЕРЕД ВАМИ ВСТАЮТ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ

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

БЫЛТЕ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫ

БУДЬТЕ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫ

Письмо от моей воспитательницы

каждый день мне приходит большое количество писем. Не так давно в одной из пачек я с удивлением обнаружил письмо

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

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

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

неизведанного.

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

Наверное, вы уже заметили, что я не страдаю манией вели-

чия, так же и всезнанием. Я заметил: чем больше знаешь, тем больше осознаешь, как мало ты еще успел узнать. Это замечательная жизненная позиция для достижения успеха. Ведь если вы и так все знаете, зачем стремиться узнать больше?

Люди, которые впервые приходят ко мне в офис, удивляются

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

Не лишайте себя этой замечательной возможности развивать любознательность.

УМЕЙТЕ ВОВРЕМЯ ОСТАНОВИТЬСЯ , ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ПОТЕРЬ

Авиакомпания Trimp Shuttle

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

Если оценивать разные виды бизнеса, то первое место по возникающим проблемам, на мой взгляд, будет принадлежать авиакомпаниям: слишком

высокая конкуренция, огромный объем работы, и все это за сравнительно небольшую прибыль. Совсем недавно мы все стали свидетелями того, что произошло с JetBlue. У компании была очень хорошая репутация, высокий уровень обслуживания клиентов, но хватило одного ледяного шторма, чтобы подорвать доверие. Их популярность резко упала, и им

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

Причина, которая дает мне право рассуждать о приведенных

выше эпизодах со знанием дела, в том, что с 1989 по 1992 год я был

владельцем авиакомпании. Авиакомпании были известны как Trump Shuttle и изначально принадлежали Eastern Air Lines. Наши самолеты каждый час летали из аэропорта Ла-Гардиа, Нью-Йорк, в Бостон и Вашингтон. Я решил попробовать себя в этом бизнесе, когда в конце

80-х компания Eastern Air Lines в условиях кризиса распродавала свои рейсы, включая северо-восточное направление. Оно пользовалось огромным спросом, и я решил, что это беспроигрышный вариант. Конечно, придется чуть-чуть поработать над сервисом, чтобы обеспечить пассажирам максимальный комфорт во время полета.

До этого у меня был небольшой опыт в воздушных перевоз-

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

Момент слаботи

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

персонала. Допустим, на тот момент были проблемы, но ведь я привык к тому, что они бывают, не правда ли? И все же замечу, что история с авиакомпаниями - совершенно особый случай. Забастовка рабочих все-таки состоялась, в результате чего мы потеряли много

клиентов, которые перешли к Amtrak и Pan Am Shuttle. А мы медленно, но неуклонно подходили к критической точке. В 1990 году цены на топливо подскочили вверх, что было вызвано вторжением Ирака в Кувейт. Не одно, так другое! Это очень чувствительный бизнес, любые даже самые незначительные изменения в мировой политике, экономике, на рынке труда или капризы погоды - и еще тысяча возможных обстоятельств -могут все перевернуть.

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

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

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

Что же касается Trump Shuttle, я знаю только одно- я сделал

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

УРОКИ ТРАМПА

Все в твоих руках

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

поисках новых возможностей!

БИЗНЕС - ЭТО СПОСОБ ПОЗНАНИЯ МИРА

БИЗНЕС - ЭТО СПОСОБ ПОЗНАНИЯ МИРА

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

раньше даже не догадывался.

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

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

Когда вас внезапно озаряет идея, спросите себя: «Чего я пред-

почитаю не замечать?» Это хороший способ обнаружить «слепые пятна». Не старайтесь немедленно избавиться от таких неожиданных идей, но будьте с ними осторожны.

Познание мира означает умение видеть целостную картину.

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

Я всегда использовал принцип «глобального мышления»,

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

Помимо решительности и силы воли требуется понимание

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

Одним из наиболее ярких примеров, на мой взгляд, являются

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

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

Если ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО МОЖЕТЕ ЗАВЕРШИТЬ ШЕСТИЛЕТНИЙ ПРОЕКТ
ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ, ТО, ВОЗМОЖНО, ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО

Я бы посоветовал всем не ограничиваться основным бизнесом, а смотреть шире.

Возможно, это займет у вас некоторое время, как минимум час в день, но результат того стоит. Почему я в этом уверен? В какой стране вы живете? Слышали ли вы когда-нибудь о человеке по фамилии Трамп? Это и есть ответ на ваш

вопрос.

НА ЭТО СПОСОБНЫ

Каток «Воллман», Центральный парк, Нью-Йорк

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

о 1

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Каток «Воллман»>

стоит что-то важное для вас. Для меня результат такой борьбы-

картина, которую я ежедневно наблюдаю из окна собственной гостиной.

Из окон моей квартиры в «Трампа Таун»> открывается вид на историческое и живописное место в Центральном парке - каток

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

любимое творение.

Есть 11 ЛЕТ ИЛИ ПРОЖИТЬ ЗА 10 МЕСЯЦЕВ

То, что администрация Нью-Йорка потерпела фиаско, пытаясь отреставрировать каток, было очевидно. После 11 лет ремонтных работ, на которые было затрачено 12 миллионов долларов, он все еще был закрыт. В 1986 году городская администрация Нью-Йорка заявила о том, что реставрация катка начнется с самого начала. Тогда я не выдержал и написал мэру города Кочу о том, что хочу взять ситуацию в свои руки и построить абсолютно новый «Воллман». Этот проект я планирую сделать за шесть месяцев, без какой-либо помощи с их стороны. Это будет мой подарок любимому городу.

Мой искренний поступок не получил никакой поддерж-

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

На следующий день после того, как газеты и обществен-

ность выказались в мою поддержку, Коч полностью поменял свою позицию. Непредвиденно городская администрация стала буквально умолять меня взяться за реестрацию катка. Наша встреча состоялась 6 июля 1986 года, и, не вдаваясь в детали, скажу, что итогом стало заключение договора. Я предоставил документы, подтверждающие наличие денег на строительство катка, и обозначил срок окончания работ

декабря. Именно тогда администрация должна будет возместить мне мои затраты, но не более чем 3 миллиона долларов, при условии, что каток будет открыт. Если я уложусь в бюджет меньше 3 миллиона долларов, то мне будет возмещена только реальная сумма затрат. Если же я превышу оговоренную сумму, то все издержки сверх нее должны быть покрыты за мой счет.

3: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

Хотя я искренне хотел помочь в восстановлении катка, должен признаться, что, когда я вышел с заседания и еще раз прокрутил в уме условия, на которых за это дело взялся, в душу закрались сомнения. Площадь катка превышает 1 акр, и это самый большой искусственный каток. Ущерб, нанесенный водой, протекающей через огромные дыры на крыше административного здания, был очень большим. Кроме того, требовалось провести 22 мили труб и закупить две холодильные установки весом

тысяч фунтов каждая. И я публично пообещал открыть каток через шесть месяцев! Неужели я собственноручно загнал себя в угол? Если не выполню свое обещание, то об этом расстреляют все газеты, и моя репутация серьезно пострадает. В одном я мог быть уверен — предстоит решить непростую задачу. Сомнения исчезли, когда я представил результат работы — красивый новый каток. Конечно, я смогу завершить это строительство в срок, но это будет не фунт изюма, я понимал всю сложность ситуации.

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

самая надежная система. Я очень ответственно подходил к вопросу реконструкции катка, как если бы это было мое личное предприятие.

ШЕСТИЛЕТНИЙ ПРОЕКТ ЗАВЕЛ МЕНЯ

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

В выигрыше остались все.

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

ПОСТСКРИПТУМ К ИСТОРИИ

О КАТКЕ «ВОЛЛМАН»- 21 ГОД СПУСТЯ

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

К счастью, последнее время СМИ стали уделять много внимания этому закону, и я очень

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

НЕ ДАВАЙТЕ волю СТРАХУ - ДАЖЕ ПЕРЕД МИЛЛИОННОЙ АУДИТОРИЕЙ

Сомнения неизбежны даже тогда, когда вы приняли решение идти вперед

КАК Я СТАЛ ВЕДУЩИМ ТЕЛЕПРОГРАММЫ

«SATURDAY NIGHT LIVE»

то вы делаете, если сомнения продолжают одолевать вас уже после того, как вы окончательно приняли решение взяться

за какое-либо дело? Многие ошибочно считают, что я всегда точ-

но знаю, чего хочу и в каком направлении двигаюсь. На самом деле бывают моменты, когда мне приходится бороться со своими сомнениями уже после принятия важного решения. Главная задача - определиться с дальнейшими действиями на фоне раз-

о 7

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

Я никогда не забуду тот день, когда Джеф Цукер, президент

телекомпании NBC, позвонил мне и попросил принять его. Шоу

«Кандидат» уже было главным хитом сезона на NBC. Я понимал, что он звонит не просто так, учитывая загруженность моего и его графика. И все же никак не ожидал, что он

попросит меня выступить в роли ведущего популярного шоу «Saturday Night Live».

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

МОМЕНТ СЛАБОСТИ

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

Е ДАВАЙТЕ ВОЛЮ СТРАХУ

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

Чем больше я думал о своем участии в этом шоу, тем больше

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

Как бы то ни было, участие в этом шоу стало для меня потря-

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

В пятницу состоялась генеральная репетиция, мы еще раз

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

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

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

Постепенно все вошло в свое русло. Я почувствовал себя уверенно, особенно когда увидел, что сотрудники программы

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

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

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

10

НЕ ДАВАЙТЕ ВОЛЮ СТРАХУ

Я знаю, что это легко сказать, но куда труднее сделать. Помню, как-то я подошел к рабочим сцены на съемочной площадке и спросил их: «Что я здесь делаю? Ведь я строитель, как и вы. Если я могу тут на кого-то положиться, так это на вас, парни!» С какой репетицией

дела шли все лучше и лучше. Мы очень много смеялись, и скажу вам, самый лучший шум-это смех. Я получил еще одну возможность проверить свою способность преодолеть стресс и расслабляться даже в абсолютно непривычной для меня обстановке. У меня возникла мысль пригласить Даррелла к себе в офис. Пусть он сыграет мою роль на несколько часов, в то время как я возьму небольшую паузу и займусь своими делами. Такие идеи отвлекали меня от мыслей о предстоящей премьере, до которой оставался всего один день.

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

1

ТРАМП: НИКОГДА НЕ СДАВАЙСЯ!

Я глубоко вздохнул и понял, что попал в ситуацию, когда мне придется прыгнуть выше головы. Это был очень ответ-

ственный момент. Мне нужно будет выступить перед огром-

НЕ ДАВАЙТЕ волю СТРАХУ

УРОКИ ТРАМПА

но и

аудитории, а запись этого

программы надолго сохранится

Вс в твоих руках

в истории. Моя фотография будет висеть вместе с фотографиями других ведущих шоу. А что, если это будет провал? А вдруг я забуду свои слова? А если я не вспомню текст песни, который мне пришлось выучить за пять минут? А вдруг я надену не тот костюм? А если я буду выглядеть полным идиотом, что случится с моей

репутацией? Поверьте> в критические моменты такие мысли лезут в голову одна за другой. И если вы когда-нибудь и испытывали это чувство, знайте, вы в нем не одиноки. И мой совет тут - справиться с волнением и продолжать шоу!

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

1 2

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

Просто с головой погрузитесь в новое дело. Не оставляйте времени на сомнения. Вместо того чтобы думать: «Не уверен, что я смогу>», скажите себе: «Будет здорово, если я попробую!»! [О TI(“111 СЪ К С h . СЛШ I КОМ С' I' Ph F. IHO

НЕ ОТНОСИТЕСЬ К СЕБЕ СЛИШКОМ СЕРЬЕЗНО

ногие удивляются, когда приходят к нам в компанию и слышат смех, / \u1054?Посящийся из моего офиса. Да, я серпез-

ный бизнеспен, но знаю, насколько смех необходим в нашей

жизни. Сосредоточенные и глубокомысленные лица в рекламных роликах или на рекламных щитах, представляющих какой-нибудь серьезный бизнес, часто вызывают у меня улыбку. !Такой мой взгляд, нет причины быть серпезным и лишать себя удовольствия посмеяться. Я считаю, что если работа не приносит вам радости, то вы занимаетесь не своим делом. В конце концов, вряд ли ваша работа - нелазь операции на мозге, так что внесите в нее немного смеха.

Мой друг Джоэл Андерсон - знаменитый и очень успешный бизнесмен. Однажды я при

гласил его поучаствовать в одном крупном благотворительном мероприятии, а ответ от него получил только после того, как мероприятие уже закончилось. Все это время он находился в разъездах, но все же нашел минутку, чтобы

14

отправить мне конверт с письмом и чеком на некоторую сумму. Он написал, что благодаря шоу «Кандидат» я стал настолько популярным, что ему удалось продать письмо с моей подписью в качестве автографа за кругленькую сумму, которая покрыла его денежное пожертвование на благотворительность. В ответном письме я не только поблагодарил его за участие, но также отметил, что мне очень приятно иметь таких предприимчивых друзей, которые могут разлунить (есть возможность дополнительной прибыли в любой ситуации). Мы оба носмеялись от души и заодно сделали доброе дело.>из него не обязательно должен быть исключительно серьез-

ным. Старайтесь «приправлять» вашу рутинную работу шутками и смехом, и вы почувствуете больше радости и удовлетворения от каждого дня. Ваш искренний друг юмора будет по достоинству оценено сослуживцами.

После выхода в эфир первого сезона реалити-шоу «Кандидат» я написал письмо Марку Барнетту, в котором поблагодарил его за бесценный опыт сотрудничества. Я признался ему, что на момент написания книги «Искусство заключать сделки» («The Art of the Deal») в 1987 году я сам даже и не думал, что эта книга станет бестселлером и уж тем более что она изменит сознание МОЛО