

ДОНАЛЬД ТРАМП

# ДУМАЙ КАК

# ЧЕМПИОН

ОТКРОВЕНИЯ МАГНАТА

О ЖИЗНИ

И БИЗНЕСЕ



Москва 2017

УДК 323(092)Трамп Д.  
ББК 66.3(7Сое)Трамп Д.  
Т65

Donald J. Trump and Meredith McIver  
THINK LIKE A CHAMPION:  
AN INFORMAL EDUCATION IN BUSINESS AND LIFE

© Donald J. Trump, 2009  
Публикуется с разрешения издательства  
Perseus Books Inc (США) и Агентства Александра  
Корженевского (Россия)

Перевод *М. Курилюк*  
Художественное оформление *П. Петрова*

**Трамп, Дональд.**  
Т65 Думай как чемпион. Откровения магната о жизни  
и бизнесе / Дональд Трамп, Мередит МакИвер ; [пер.  
с англ. М. Курилюк]. — Москва : Издательство «Э»,  
2017. — 256 с. — (Выбор редакции. Читай, меняйся!).

ISBN 978-5-699-96669-1

Один из величайших бизнесменов в мире с состоянием в 4,5 миллиарда долларов. Строительный магнат, владеющий 2 млн квадратных метров лучшей недвижимости Манхэттена. Его имя стало брендом и продается за миллионы долларов. Его история полна взлетов и падений, но после любого кризиса он неизменно поднимался, превосходя свой прежний максимум.

Дональд Трамп — человек-легенда.

Его правила лидерства — это бесценные уроки для всех, кто всерьез намерен добиться успеха в бизнесе и в жизни.

Также выходит с названием «Лидерство. Золотые правила Дональда Трампа».

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

ISBN 978-5-699-96669-1

© Курилюк М., перевод на русский язык, 2009  
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

# Содержание

Предисловие .....	7
Введение .....	11
Об очерках, ценностях и Стивене Кинге .....	13
Инновации .....	17
Важность командной работы .....	21
День благодарения .....	25
Знания — новое начало .....	29
Учитесь соображать быстро .....	33
Стремление к целостности .....	37
Дайте шанс своему лучшему «я» .....	41
Мудрость .....	45
Чем больше учишься, тем лучше понимаешь, что твоих знаний недостаточно .....	51
Думай как чемпион .....	57
К своей работе я отношусь как к искусству .....	63
Учитесь мыслить связно .....	67
Борьба с собственными страхами .....	73

## СОДЕРЖАНИЕ

Воображение — ключ к финансовой смекалке . . . .	79
Успешность в бизнесе — природный дар? . . . . .	83
Краткость, быстрота, точность . . . . .	91
Настройтесь на работу . . . . .	95
Работайте над энергией движения . . . . .	99
Учитесь на ошибках и неудачах . . . . .	103
Рассказывайте людям о своих успехах . . . . .	109
Предвидение . . . . .	113
Потрясения на рынке . . . . .	117
Финансовая грамотность . . . . .	119
Судьба . . . . .	125
Успех рождает успех . . . . .	129
Иногда приходится идти дальше . . . . .	133
Научитесь видеть общую картину . . . . .	137
Работайте только с лучшими . . . . .	143
Победители видят в трудностях еще одну возможность проявить себя . . . . .	149
Шотландия: это работа! . . . . .	153
Держите темп . . . . .	159
Превзойти самого себя можно в любой момент . .	163
Они думали, что я в полном порядке . . . . .	167
Ничего личного — только бизнес . . . . .	171
Мыслить гениально . . . . .	175

## СОДЕРЖАНИЕ

Плывите против течения . . . . .	181
Позитивное мышление . . . . .	185
У каждого своя дорога к цели . . . . .	191
Совершайте открытия и живите своей целью . . . . .	197
Задайте стандарты . . . . .	201
Доверяйте интуиции . . . . .	205
Узнайте свою аудиторию . . . . .	209
Хорошая волна, плохая волна, злая волна . . . . .	213
Создайте себе репутацию . . . . .	225
«Чем больше я работаю, тем счастливее становлюсь» . . . . .	229
Как стать богатым . . . . .	235
Работайте с людьми, которые вам по душе . . . . .	239
В дополнение к бизнесу: что должен знать успешный человек . . . . .	245
Список литературы, рекомендованной Дональдом Дж. Трампом . . . . .	251
От автора . . . . .	253



## Предисловие

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

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

У многих из нас есть знакомые, которые на поверку оказывались тремя разными людьми. Они

## ДУМАЙ КАК ЧЕМПИОН

думают одно, говорят другое, а делают третье, их поступки идут вразрез и с мыслями, и со словами. Я видел, как подобные люди добиваются некоторого успеха и живут полной противоречий жизнью.

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

В 1987 году, как раз после падения фондового рынка, мне в руки попала книга Дональда «Искусство заключать сделки»<sup>1</sup>. Чтобы прочитать ее, мы с женой отложили все дела. Мир вокруг нас рушился, а мы получили возможность и преимущество —

---

<sup>1</sup> *Трам Д.* Искусство заключать сделки. — Альпина Бизнес Букс, 2008.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

через мысли, слова и действия Дональда — увидеть мир бизнеса. К 1994 году мы с моей женой Ким стали наконец финансово свободны. На досуге мы с ней часто вспоминаем, как книга Дональда вдохновила нас, заставила идти вперед, несмотря на тот хаос, что творился вокруг.

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

В 2004 году мы с Ким впервые встретились с Дональдом. Конечно, мы не были знакомы, но он был с нами невероятно любезен, и мы поблагодарили его за то, что в своих книгах он поделился с нами своими размышлениями. В конце 2006 года мы с Дональдом опубликовали книгу под названием «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты»<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Трамп Д., Кийосаки Р., Макайвер М., Лектер Ш. Почему мы хотим, чтобы вы были богаты. — Попурри, 2007.

## ДУМАЙ КАК ЧЕМПИОН

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

*Роберт Кийосаки*

## Введение

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

В этой книге собраны идеи, задающие определенное направление мысли, способные, по-моему, сделать человека успешным. Мне они помогли. Это одна из сторон меня самого, более глубокая и мыслящая, раскрывающая мои фундаментальные установки и способы их применения в нашей жизни. Мой образ, растиражированный средствами массовой информации, — это коммуникабельный, уверенный в себе, иногда наглый, но обычно честный человек. Меня любят, потому что я резок и прямо-

## ДУМАЙ КАК ЧЕМПИОН

линеен. Меня не любят, потому что я резок и прямолинеен. И я успешен благодаря тому, что умею отмести все малозначимое и быстро добраться до главного.

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

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

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

# Об очерках, ценностях и Стивене Кинге

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

*Ральф Уолдо Эмерсон*

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

## ДУМАЙ КАК ЧЕМПИОН

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

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

Стивен Кинг тонко подмечает, что современные новеллисты защищают личные ценности, предназ-

## ОБ ОЧЕРКАХ, ЦЕННОСТЯХ И СТИВЕНЕ КИНГЕ

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

Приступая к постройке, скажем, жилого здания, я в первую очередь думаю о том, кто будет в нем жить. Изучаю демографические показатели, как каждый предприниматель из любой сферы деятельности. Чтобы о моем проекте узнали, я должен заинтересовать людей, которые захотят (или не захотят) заниматься его продвижением на рынке. Сегодня мое имя достаточно известно и до такой степени ассоциируется с золотым стандартом качества, что мне уже не приходится много говорить. Имя Трампа — само по себе гарантия качества. Стивен Кинг считает, что новеллы, судя по всему, предназначаются специально для нижних полок магазинов<sup>1</sup>. Он говорит, что американская новеллистика сегодня

---

<sup>1</sup> На нижних полках магазинов обычно размещается не пользующийся спросом товар. — *Примеч. ред.*