

Содержание

Предисловие	9
Введение	13
Об очерках, ценностях и Стивене Кинге	15
Инновации	19
Важность командной работы	23
День благодарения	27
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	49
Думай как чемпион	53
К своей работе я отношусь, как к искусству	57
Учитесь мыслить связно	61
Борьба с собственными страхами	67
Воображение — ключ к финансовой смекалке	71

ДОНАЛЬД ТРАМП

Успешность в бизнесе — природный дар?	75
Краткость, быстрота, точность	81
Настройтесь на работу	85
Работайте над энергией движения	89
Учитесь на ошибках и неудачах	93
Рассказывайте людям о своих успехах	97
Предвидение	101
Потрясения на рынке	105
Финансовая грамотность	107
Судьба	111
Успех рождает успех	115
Иногда приходится идти дальше	119
Научитесь видеть общую картину	123
Работайте только с лучшими	127
Победители видят в трудностях еще одну возможность проявить себя	131
Шотландия: это работа!	135
Держите темп	139
Превзойти самого себя можно в любой момент	143
Они думали, что я в полном порядке	147
Ничего личного — только бизнес	151
Мыслить гениально	155
Плывите против течения	159
Позитивное мышление	163
У каждого своя дорога к цели	167
Совершайте открытия и живите своей целью	171
Задайте стандарты	175

СОДЕРЖАНИЕ

Доверяйте интуиции	179
Узнайте свою аудиторию	183
Хорошая волна, плохая волна, злая волна	187
Создайте себе репутацию	197
«Чем больше я работаю, тем счастливее становлюсь»	201
Как стать богатым	205
Работайте с людьми, которые вам по душе	209
В дополнение к бизнесу: что должен знать успешный человек	213
Список литературы, рекомендованной Дональдом Дж. Траппом	219
От автора	221

Предисловие

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

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

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

В начале 1980-х годов я потерял свой первый крупный бизнес. Потерять все было ужасно, именно так, как мы обычно представляем себе это. Я потерял все и стал считать себя неудачником. Самой большой моей потерей была утрата веры

ДОНАЛЬД ТРАМП

в свои силы. Я знал, что нужно делать, но по некоторым причинам просто не делал этого. Моя работа над собой в последующее десятилетие свелась к тому, чтобы приобрести власть над собственными мыслями. Для возвращения к правильному образу мыслей я начал читать и слушать высказывания великих людей... чтобы потом сделать их своими. Медленно, но верно моя деловая жизнь стала набирать обороты, и я снова превратился в победителя.

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

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

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

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

² *Трамп Д., Кийосаки Р., Макайвер М., Лектер Ш.* Почему мы хотим, чтобы вы были богаты. — Попурри, 2007.

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

Роберт Кийосаки

Введение

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

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

Моя книга «Лидерство» как раз и есть пример такого подхода к жизни и бизнесу. Я нахожу проблему, обдумываю ее,

ДОНАЛЬД ТРАМП

разбираю на составные части и вывожу формулу, которая позволяет решить любую аналогичную проблему. Я всегда находил особый смысл в том, чтобы потратить время и силы на доскональное изучение вопроса, докопаться до сути и предложить уникальное и действенное решение.

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

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

Об очерках, ценностях и Стивене Кинге

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

Ральф Уолдо Эмерсон

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

Мне нравятся краткие очерки, поэтому можно считать, что я имею некоторое отношение к новелле, несмотря на то что