

ВСТУП

Думай як мільярдер

Населення світу становить понад 7 мільярдів людей, та серед них усього лише 587 мільярдерів. Це клуб для обраних. Бажаєте приєднатися до нас?

Певна річ, ставки проти вас — близько десяти мільйонів до одного. Але якщо ви думаєте як мільярдер, вам не слід перейматися через це.

Мільйонери не звертають уваги на ставки. Ми не прислухаємося до здорового глузду, ми ігноруємо традиції й очікування. Ми йдемо за покликом власного серця та інтуїції, і байдуже, наскільки нерозсудливими або дурними вважають нас люди. Саме про це йдеться у книзі, яку ви взяли до рук — про спосіб мислення мільярдерів. Навіть якщо ви засвоїте лише 10% викладених тут порад, у вас з'явиться непоганий шанс стати мільярдером.

У своїй попередній книзі — «Як стати багатим» — я розкрив деякі секрети ведення прибуткового бізнесу й успіху на телебаченні. Вважайте цю книгу продовженням бесіди між вами та Дональдом — певною варіацією бестселерів «Розмови з Богом» і «Розмови з Богом-2» з погляду мільярдера.

Упевнений, що якийсь журналіст кине мені, що я порівнюю себе з Богом, тому для протоколу заявляю: Богом я себе не вважаю. Я в Нього вірю. І якби Господь захотів отримати квартиру в «Трам-тауер», я б запропонував Йому апартаменти класу люкс за особливою ціною. Я вірю, що

Бог скрізь і в кожному з нас, і хочу, щоб кожне рішення трактувалося на мою користь, коли настане час з'явитися до тієї великої судової кімнати на небесах. Коли найвищий бос остаточно прийме мою відставку, я хочу, щоб небесний ліфт повіз мене вгору, а не вниз.

Декому може здатися недоречною однакова тональність думок стосовно Бога та бізнесу, але Господь завжди був у центрі наших уявлень про капіталізм. Протестантська робоча етика процвітає століттями. Прагнення до добробуту є невід'ємною частиною нашої релігійної культури: що більше ви маєте, то більше можете віддати.

Щодо Бога кожному мільярдеру відомо ще одне: Він криється в деталях, тож і вам потрібно вникати у найдрібніші нюанси. По-іншому займатися бізнесом неможливо. Коли я веду переговори з підрядником, оглядаю майданчик або планую нове будівництво, дрібниць не існує. Я намагаюся особисто підписувати максимальну кількість чеків. Для мене немає нічого гіршого за електронний підпис на чеку. Власноруч підписуючи чеки, ви бачите, що насправді відбувається у вашому бізнесі. Якщо люди отримують ваш особистий підпис, вони розуміють, що ви стежите за ними, тож менше обдурюють, адже мають доказ вашої уваги до деталей.

Я навчився мільярдерському мисленню, спостерігаючи за своїм батьком — Фредом Трампом. Це була воістину найвеличніша людина з усіх, кого я знаю, яка справила найбільший вплив на моє життя.

Про мою сім'ю написано багато. Письменниця Гвенда Блер витратила дванадцять років на якомога докладніший виклад історії родини Трампів — книгу «The Trumps: Three Generations That Built an Empire». Вона дослідила наш рід до 1608 року, коли німецький адвокат Ганс Дрампф оселився в містечку Калштадт за сорок миль на схід від Рейну. Якщо вірити Блер, один із моїх предків, виноградар, наприкінці

XVII сторіччя змінив родове прізвище на Трамп. Що ж, це було досить доречно, оскільки нині «Дрампф-тауер», як на мене, звучало б дещо гірше.

Першим Трампом, який опинився в Америці, був мій дід Фрідріх. Як і багато підприємців, він утік із дому, тому що не бажав працювати на сімейній винарні. Один мій знайомий мільярдер, Джон Р. Сімплот, також залишив сімейну ферму, оскільки не хотів довіку доїти корів. Замість цього він почав вирощувати картоплю, а тепер є одним із найбільших постачальників мережі *McDonald's*. Свої мільярди він заробив на картоплі фрі. Отже, один зі способів думати як мільярдер — це критично оцінювати своє оточення: не думайте, що ви маєте сліпо йти торованим шляхом.

Мій дід був перукарем і власником декількох компаній, у тому числі готелю та ресторану. Він переїхав із Нью-Йорка до Сіетла, а згодом — до Аляски в часи золотої лихоманки, де годував старателів у найбільшому закладі міста — «Арктичному ресторані». На жаль, він помер від пневмонії, коли мій батько був іще хлопчиком. Батько зовсім мало розповідав мені про дідуся, як і про інших членів родини Трампів.

Фред С. Трамп не з тих батьків, які водять дітей у кіно або грають із ними у м'яча в Центральному парку. Він був набагато кращим — брав мене із собою на будівельні майданчики у Брукліні і Квінсі й казав: «Пройдімося», — і ми вирушали в дорогу. Він ніколи не кричав на мене та не карав, але завжди був суворим і дещо відстороненим, аж доки я не приєднався до нього в бізнесі. Лише тоді я по-справжньому його зрозумів.

Я спостерігав, як він поводить себе з підрядниками і профспілками, як витискає максимум із кожної ділянки. Мій батько вірив у додану вартість кожного об'єкта нерухомості: він одним із перших почав будувати у Брукліні будинки з гаражами. Мабуть, він міг би стати шоуменом. Про його угоди

писали на перших шпальтах бруклінських газет. Він постійно давав рекламу у пресі і влаштовував грандіозні вечірки з нагоди відкриття своїх об'єктів. Мені передався його дар до просування, хоча ми ніколи не говорили про це, і я досі не вважаю, що реклама значно вплинула на його чи мій успіх. Ми досягали задуманого, бо вміли будувати найкращі будинки в найкращих місцях із найкращим зонуванням. Мій тато показав мені, як боротися з профспілками та політиками, як будувати, не перевищуючи бюджет і випереджаючи терміни. А вже потім, після завершення будівництва, коли ще один будинок виявлявся успішним, усі говорили: «Так, Дональде, це була чудова реклама!» — хоча реклама тут зовсім ні до чого.

Мій батько завжди мені довіряв. Він займався бізнесом п'ятдесят років, але жодній людині в компанії не дозволяв підписувати його чеки, доки я не вийшов на роботу. Він безмежно вірив у мої здібності, і ця віра додала мені непохитної впевненості у власних силах. Навіть коли я опинився в найгіршому становищі через кризу на ринку нерухомості на початку 1990-х років, коли суми моїх боргів налічували по дев'ять і більше нулів, а Іванна, її адвокати та сотні банків готувалися мене підсмажити, він абсолютно не сумнівався, що я з усім цим упораюся. Він говорив: «Ти ж крутий. Ти — король».

Мій тато ніколи не хотів будувати на Мангеттені. Він вважав, що це занадто дорого, та говорив: «Якщо я можу купити ділянку у Брукліні по три долари за метр, то навіщо платити тисячу доларів за те саме, але на Мангеттені?» Це була його філософія, але в нього вона добре спрацьовувала.

Я переїхав на Мангеттен, пробувши в сімейному бізнесі близько п'яти років. Деякі критики закидали, що своїм успіхом я завдячую батьковим грошам, але родинний капітал не мав жодного стосунку до моїх перших мангеттенських проєктів. Мені довелося залучати десятки мільйонів доларів від

інвесторів. Батько дав мені не гроші, а знання, що їх я засвоїв на рівні рефлексів і якими відтоді користуюся інстинктивно.

Ще в коледжі я мріяв стати кінорежисером, але коли заговорив із другом про нерухомість, він запитав: «Послухай, чому ти хочеш знімати фільми, якщо вже стільки знаєш про нерухомість?» Отже, тато мав мільйони, але якби він не навчив мене правильному підходу до бізнесу, я б ніколи не потрапив до клубу мільярдерів.

Звісно, хотілося б сказати, що члени клубу мільярдерів регулярно збираються в моєму маєтку «Мар-а-Лаго», де ми аналізуємо наші інвестиційні портфелі, укладаємо карколомні угоди, їмо кав'яр та п'ємо рідкісні вина, але правда полягає в тому, що я не вживаю спиртних напоїв, надаю перевагу стейку і зустрів не більше двадцяти членів клубу за останні роки переважно на полі для гольфу, де ми зазвичай говоримо про гру, а не про обсяги власного капіталу. Та це не заважає мені вивчати своїх «колег» здалеку і читати усе, що інші пишуть про нас.

Наприклад, Метью Гарпер у статті для *Forbes* цитує психолога з Політехнічного інституту Ренсслера Роберта Берона, який стверджує, що ми цілеспрямовані та маємо відмінні навички спілкування, — інакше кажучи, успіх у бізнесі нам забезпечує наша харизма. Там само наводиться думка професора психології Келлі Шейвер із коледжу Вільяма та Марії; вона вважає, що мільярдерам байдужа думка інших людей про них: «Вони просто йдуть своєю дорогою та роблять те, що вважають за потрібне».

Я цілком погоджуюся. Мій батько думав, що я збожеволів, коли вирішив будувати на Мангеттені, але я не слухав його, адже мав власну думку. Один із моїх улюблених мільярдерів — Воррен Баффетт — також має власну думку. Він вистояв у період «золотої лихоманки» електронних компаній, хоча його і критикували за «надмірну» традиційність

його інвестицій. Зате нині він виглядає генієм. Одна з багатьох речей, якими я захоплююся в Воррені, — це те, що за весь час його перебування на посаді президента компанії *Berkshire Hathaway* він не продав жодної акції.

Інший дослідник успішних підприємців, психоаналітик і консультант Майкл Маккобі зазначає, що такі мільярдери, як Джефф Безос, Стів Джобс і Тед Тернер досягли успіху частково завдяки їхньому нарцисизму, що змушує їх фанатично працювати над досягненням своєї мрії, іноді за рахунок благополуччя людей, які їх оточують. У книзі «*The Productive Narcissist*» Маккобі наводить переконливий аргумент на користь того, що нарцисизм може виявитися корисною рисою для тих, хто бажає почати власний бізнес. «Нарцис» не слухає песимістів і критиків. У *Trump Organization* я прислухаюся до співробітників, але моя думка — пріоритетна.

Річард Конніфф — автор книги «*The Natural History of the Rich*» — сформулював це так: «Майже всі успішні особистості відрізнялися щирим прагненням нав'язати своє бачення світу й ірраціональною вірою в нездійсненні цілі, що часом межували з божевіллям». Далі він цитує уривок із книги Майкла Льюїса «*The New New Thing*», присвячений підприємцю Джиму Кларку: «Він завжди вигравав у війні нервів, оскільки його опоненти підозрювали, що йому може сподобатися лобове зіткнення». Дуже сумніваюся, що Джиму Кларку це справді сподобалося б, але він переконав людей, що може багато зробити заради свого успіху.

Ось десять основних порад, що допомогли мені стати мільярдером:

1. *Ніколи не беріть відпустку.* Навіщо вона вам? Якщо робота вам не подобається, ви працюєте не там, де потрібно. Навіть коли я граю у гольф, я займаюся бізнесом.

Я ніколи не зупиняюся та зазвичай отримую від цього задоволення. Зараз, коли мої діти приєднуються до сімейної справи, ми з ними найбільш близькі, ніж будь-коли раніше. Я помічаю, що мені подобається ставитися до них так, як колись мій батько ставився до мене — через пристрасть до добре виконаної роботи. До речі, не один я обходжуся без відпустки. Мій колега з *NBC* Джей Лено працює не менше за мене, і це, напевно, одна з причин його перебування на вершині рейтингів вечірніх телешоу.

2. *Розвивайте увагу й інтуїцію.* У більшості успішних людей добре розвинена інтуїція, тісно пов'язана з увагою. Дуже часто я ловлю себе на думці, що, розмовляючи з людиною, знаю наперед, що вона скаже. Після перших трьох слів я можу з упевненістю прогнозувати наступні сорок, тому намагаюся перехопити ініціативу та розвинути порушену співрозмовником тему. Це допомагає працювати набагато швидше.
3. *Не спить більше, ніж потрібно вашому організму.* Зазвичай я сплю чотири години на добу — лягаю о першій годині ночі, а о п'ятій прокидаюся, щоб почитати ранкові газети. Цього мені достатньо, і це забезпечує мені конкурентну перевагу. У мене є успішні друзі, які сплять по десять годин на добу, і я запитую: «Як ви можете конкурувати з такими людьми, як я, що сплять лише чотири години?» Це навряд чи можливо. Незалежно від того, наскільки ви обдаровані й талановиті, доба занадто коротка.
Ви можете запитати: «А навіщо взагалі потрібна конкурентна перевага?» Вона не потрібна, якщо вас задовольняє доля пересічної особистості. У книзі «*The Natural*

History of the Rich» Річард Конніфф зазначає, що магнати зазвичай прагнуть до домінування. Навіть те, хто нав'язує зоровий контакт під час розмови, може вказувати на особу, яка бажає домінувати. Конніфф вказує на мене як на людину, якій удається домінувати за рахунок зовнішнього вигляду — мовляв, я не підстригаю брови, щоб залякати партнерів під час ділових переговорів. Добре, що він не прокоментував мою зачіску.

4. *Позбудьтеся залежності від технологій.* Багато технологічних досягнень є зайвими та дорогими. На моєму столі немає комп'ютера. Я не користуюся внутрішнім телефонним зв'язком. Коли мені потрібно покликати когось до кабінету, я кричу. Спрацьовує набагато ефективніше, ніж інтерком, і значно швидше. У мене немає пластикової картки, і мені ніколи в житті не доводилося скористатися нею. Один із приємних моментів, що супроводжують багатство, — в ресторані мені рідко коли доводиться платити. Зазвичай мене пригощають за рахунок закладу, та якби я справді-таки мав потребу у грошах, вони неодмінно змусили б мене заплатити! Я можу зрозуміти, чому деякі люди цінують зручність розрахункових карток, але багато інших технічних пристроїв здаються мені непотрібними за особистих контактів. Якщо вам необхідно сказати дещо важливе, просто подивіться людині в очі і скажіть це. Якщо не можете дістатися до неї, підніміть слухавку і зробіть так, щоб вона почула щирість у вашому голосі. Електрона пошта — для зануд.
5. *Уявляйте, що ви — ціла армія, що складається з одного бійця, і ви не лише головнокомандувач, але й солдат і самі складаєте план воєнних дій та виконуєте його.*

Люди завжди порівнюють бізнес із війною і спортом. Вони роблять це через зрозумілі аналогії, а не тому, що в бізнесі важлива сила. Насправді набагато важливіше бути розумним, аніж сильним. Я знав дуже поганих бізнесменів, які були брутально сильними, але не розумними. Вони прагнули діяти методами знаменитого футбольного тренера Вінса Ломбарді, але не знали, як здобути перемогу. Ломбарді міг дати ляпаса гравцю чи навіть плюнути йому в обличчя. Він змушував 140-кілограмових чоловіків плакати. Він міг собі це дозволити, оскільки вмів вигравати. Ви також можете робити подібні речі, якщо впевнені в перемозі. Мільярдери люблять вигравати. Книга «The Natural History of the Rich» наповнена історіями гострого суперництва плутократів: Ларрі Еллісон переміг у регаті за маршрутом Австралія – Тасманія; Стів Фоссетт облетів навколо світу на повітряній кулі; Денніс Тіто заплатив 20 мільйонів доларів за політ у космос на російському кораблі. «Кожен із них хотів певним чином виділитися, – зазначає Конніфф. – У біологічному контексті вони намагалися привернути до себе увагу. Тварини роблять це постійно, і їхню поведінку, як і нашу, можна розділити на дві умовні категорії: вони розпушують пір'я або виділяються за рахунок ризикових учинків». Я маю власну теорію щодо цього, щоправда, не наукову: ми все це робимо заради розваги. Добре працюємо, з розмахом відпочиваємо та живемо повним життям.

6. *Часом вигідніше, щоб вас недооцінювали.* Зрозуміло, люди не повинні вважати вас невдахою або недоумком, але також недобре, якщо про вас думають як про найрозумнішого хлопця у кімнаті. Оскільки я написав книгу «Мистецтво укладати угоди», мої партнери з

переговорів тепер тримаються насторожі. Рональд Рейган став таким успішним кандидатом у президенти ще й тому, що політичні конкуренти його недооцінювали. Вони вирішили, що актор не зможе скласти їм серйозну конкуренцію. Протягом усього часу свого президентства Рейган терпів образливі докори й наклепи щодо браку інтелекту та політичного досвіду, лише підсміюючись у відповідь, але зрештою незмінно перевершував усі очікування.

Оскільки я занадто відомий, щоб мене недооцінювали (так, це звучить самовпевнено, але із правдою нічого не вдієш), я завжди захоплююся успішними і впливовими людьми, які вміють триматися скромно. Наприклад, один із моїх сусідів по «Трампа-тауер» — чоловік на ім'я Джоель Андерсен. Упродовж багатьох років я вітався із ним у ліфті, але зовсім нічого про нього не знав. Якимось він зателефонував до мого офісу та запитав: «Як ви думаєте, чи можна запросити містера Трампа до мене на вечірку?» Джоель здавався мені славним хлопцем із неймовірно гарною дружиною, тому я вирішив зайти до нього на декілька хвилин. Коли я завітав на вечірку, був шокований, зустрівши там деяких найвідоміших людей Нью-Йорка, зокрема Семюеля І. Ньюхауза й Анну Вінтур. Незабаром з'ясувалося, що скромний Джоель Андерсон є ніким іншим, як головою правління і президентом *Anderson News*, одного з найбільших загальнонаціональних дистриб'юторів газет і журналів. Інакше кажучи, це один із найвпливовіших і найбагатших людей, яких я знаю. Роками ми разом їздили в ліфті, а я навіть не уявляв, хто він насправді.

У книзі «Як стати багатим» я зазначав, як важливо повідомляти про ваші досягнення тим, хто вас оточує.

Я завжди вірив у це, але іноді можна досягнути більшого ефекту, коли люди дізнаються про ваші успіхи не від вас. Через декілька тижнів після пам'ятної вечірки в Джоеля Андерсона я побачив великий позитивний матеріал про нього у *The New York Times*. Тож дозвольте внести деякі корективи в мою пораду з попередньої книги: привертати увагу до своїх звершень корисно, але ще корисніше, якщо хтось зробить це за вас.

7. *Успіх породжує успіх.* Ваші здобутки – найкращий спосіб справити враження. Нині мені легше укласти угоди, досягнувши стільки тріумфів у минулому. Ви маєте бути успішними, щоб світ бізнесу вам підкорився. Якщо ви молоді та ще не можете похвалитися перемогами, потрібно хоча б створювати видимість успіху. Неважливо, великий це успіх чи незначний – вам слід почати з чогось, що закладе підвалини справжніх досягнень.
8. *Друзі – добре, а родина – краще.* Краще довіряти членам своєї сім'ї, аніж друзям. Якось замолоду я запитав власника однієї великої компанії: «Ви зустрічаєтеся зі своїми братами та сестрами?» Він поглянув на мене та відповів: «Так, Дональде, я зустрічаюся з ними в суді». Це неабияк вразило мене, і відтоді я намагаюся підтримувати близькі стосунки зі своїми братами, сестрами, дітьми та колишніми дружинами.
9. *Ставтеся до кожного рішення як закоханий.* Ваш успіх досягається внаслідок прийняття десятків рішень щодня, тисяч рішень на місяць, і сотень тисяч – протягом усієї кар'єри, та кожне з них є унікальним. Іноді ви ухвалюєте його швидко – це як любов із першого

погляду. Часом ви просуваєтеся повільно — це нагадує тривалі заручини. Буває, що ви збираєте людей у кімнаті й обговорюєте різні варіанти — так, ніби запитуєте думку друзів про людину, з якою зустрічаєтеся. Якщо ви ставитиметеся до кожного рішення як закоханий — щиро, чесно, шанобливо, з належною увагою, — вас не затиснуть у жорстких лещатах. Ви навчитеся пристосовуватися до потреб конкретного рішення. Іноді ви думатимете головою, іноді — іншими частинами вашого тіла, і це добре. Найкращі ділові рішення приймаються з пристрасстю.

Часом людей дивує швидкість, з якою я приймаю важливі рішення, але я вже навчився довіряти своїм інстинктам і не затримуватися довго на одному місці. Я недаремно порівняв процес прийняття рішень із коханням, оскільки це нагадує мені про потребу дослухатися до основних відчуттів — до стимулу, що хвилює, приваблює та надихає нас. Ми всі прагнемо до прекрасного, незалежно від того, чи це приваблива людина, чи елегантне житло. Щоразу, коли я опиняюся перед творчим вибором, то намагаюся відступити і згадати своє перше враження. Той день, коли я вперше усвідомив цінність поверхневого враження, був одним із найважливіших у моєму житті.

10. *Виявляйте цікавість.* Успішна людина не втрачає інтересу. Не можу сказати чому, але це правда. Жваво цікавтеся своїм оточенням і прагніть зрозуміти все, що діється навколо, інакше втратите перспективу. Однією з найбільших переваг моєї участі в телешоу «Кандидат» стала можливість побачити роботу телекомпанії зсередини. І зовсім нещодавно я зрозумів, чому ефірний час у четвер увечері цінується так

високо: саме тоді починається реклама фільмів, що демонструватимуться наступних вихідних. Що вищі рейтинги в четвер увечері, то більший рахунок можуть виставляти телекомпанії за свою рекламу. І що більше грошей вони візьмуть із рекламодавців, то більше зможуть заплатити мені, щоб я підтримував інтерес телеглядачів до їхнього каналу. Як бачите, цікавість винагороджується!

Далі я дам ще більше порад, як виробити в себе мислення мільярдера. Уперше я поділюся практичними рекомендаціями щодо інвестицій у нерухомість — придбання, продажу, іпотеки, стосунків із брокером, ремонту та декору. Окрім того, я склав «посібник споживача» з найкращих матеріальних благ. Не обов'язково бути мільярдером, щоб дозволити собі це.

Щоразу, коли я з'являюся перед публікою, люди цікавляться шоу «Кандидат», тож я проведу вас за лаштунки перших двох сезонів і розповім, який шлях воно пройшло від задуму до втілення.

Ніколи не забуду, яким хвилюючим був для мене фінал першого сезону, що транслювався у прямому ефірі. Ми саме збиралися відмовитися від запису фінальної частини шоу та показувати його наживо, де я мав без жодного сценарію, спонтанно вирішити, кого ж найняти — Куаме чи Білла. Якраз перед моїм дебютом у прямому ефірі Джефф Зукер, неперевершений президент компанії *NBC*, повідомив, що за останніми даними аудиторія нашої програми мала бути величезною. Це було не зовсім те, що я хотів би почути перед своїм першим прямим ефіром, але це був справді хвилюючий досвід.

Говорячи про телешоу «Кандидат», багато хто стверджує, що це — моє «повернення», але це не так. Я нікуди не

зникав, а завжди був видатною постаттю, і мої будівлі стають дедалі більшими та ще кращими!

А спеціально для «масштабних» особистостей я додав у книгу розділ «Дієта «Мар-а-Лаго» – короткий посібник із харчування для мільярдерів і тих, хто розділяє їхні смаки. Я часто дотримуюся дієти «Мар-а-Лаго», оскільки, хоча мене складно назвати струнким, без дієти я б виглядав і почувався катастрофічно.

Отже, перегорніть сторінку і пориньте у читання моєї єдиної книги, що зробить вас багатим і струнким, – і, можливо, одного дня ви приєднаєтеся до «клубу мільярдерів». Упевнений, мені сподобається ваше товариство.