

ДОНАЛЬД ТРАМП
МЕРЕДИТ МАКИВЕР

предисловие
РОБЕРТА КИЙОСАКИ

ЛИДЕРСТВО

ЗОЛОТЫЕ
ПРАВИЛА
ДОНАЛЬДА
ТРАМПА

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

ДОНАЛЬД ТРАМП
МЕРЕДИТ МАКИВЕР

предисловие
РОБЕРТА КИЙОСАКИ

ЛИДЕРСТВО

ЗОЛОТЫЕ
ПРАВИЛА
ДОНАЛЬДА
ТРАМПА

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

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

Donald J. Trump with Meredith McIver
THINK LIKE A CHAMPION:
An Informal Education in Business and Life

Copyright © Donald J. Trump, 2009
This edition published by arrangement with Vanguard
Press, an imprint of Perseus Books, LLC, a subsidiary
of Hachette Book Group Inc., New York, New York, USA
via Igor Korzhenevskiy of Alexander Korzhenevski Agency.
All rights reserved

Трамп, Дональд.

Т65 Лидерство. Золотые правила Дональда Трампа /
Дональд Трамп, Мередит Макивер ; предисловие
Роберта Кийосаки ; [перевод с английского М. Ку-
рилюк]. — Москва : Эксмо, 2025. — 256 с. —
(Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-214675-6

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 под названием «Думай как чемпион. Откровения магната о жизни и бизнесе».

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

© Курилюк М., перевод на русский
язык, 2009
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-214675-6

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. Траппом	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

ДОНАЛЬД ТРАМП

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»¹. Чтобы прочитать ее, мы с женой отложили все дела. Мир вокруг нас рушился, а мы получили возможность и преимущество —

¹ *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»¹.

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.

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

ДОНАЛЬД ТРАМП

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-

ДОНАЛЬД ТРАМП

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?

ДОНАЛЬД ТРАМП

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-