Мысли по-крупному и не тормози!

Автор:
Дональд Трамп

Мысли по-крупному и не тормози!

Билл Занкер

Дональд Дж. Трамп

В своей новой книге великий бизнесмен и провокатор Дональд Трамп блистательно развенчивает иллюзии, связанные с миром бизнеса. По Трампу, богатым и знаменитым может стать далеко не каждый. Успех и богатство достаются сильным, а иллюзии и сомнения – удел лузеров.

Девиз Дональда Трампа в жизни и бизнесе – страсть, здоровая злость, реальный взгляд на мир и творческий подход к решению любой задачи. Жизнь – это жесткая схватка, и если вы хотите выйти из нее победителем, забудьте слово «нет», учитесь работать кулаками, отвечать ударом на удар, никогда не сдаваться и просчитывать каждый свой шаг. Только так можно достичь больших целей, а других и ставить не стоит!

Цена успеха высока, и если вы чувствуете, что готовы ее платить, эта книга – для вас!

Дональд Трамп, Билл Занкер

Мысли по-крупному и не тормози!

Моим родителям Фреду и Мэри Трампам, моему брату Фреду Трампу-младшему, моим сестрам Джадж Мэриэнн Трамп-Бэрри и Элизабет Трамп-Грау, моему брату Роберту Трампу, моим детям Дональду младшему, Иванке, Эрику, Тиффани и

Бэррону и моей очаровательной жене Мелании.

Дональда Трамп

Эта книга посвящается моей любящей жене Дебби и моим детям Эдиве, Дилану и Вере, которые всегда поддерживали меня в моем стремлении к вершинам, а также всем сотрудникам Learning Annex, которые МЫСЛЯТ ПО-КРУПНОМУ каждый день.

Билл Занкер

Предисловие

В течение многих лет моей деловой жизни мне довелось встречаться с людьми, которые произвели на меня неизгладимое впечатление. Билл Занкер – один из них. Когда я познакомился с ним, я понял, что это не просто очень умный и энергичный человек, но динамо-машина во всех смыслах этого слова. Я не мог не восхищаться его идеями и его энтузиазмом.

Творчество – важный элемент успеха, чем бы вы ни занимались. Билл – человек творческий, и он знает, как приложить свою творческую энергию к реальному делу. Любой, кто когда-либо пересекался с Биллом, вряд ли забудет его. Он талантливый промоутер, а его позитивный взгляд на жизнь оказал влияние на тысячи и тысячи людей. Он прекрасный наставник, знающий свой предмет до мельчайших деталей.

Но кроме того, он любит свое дело – а для меня это один из ключевых показателей, если речь идет о том, как добиться успеха. Его энтузиазм не угас с годами, а компания Learning Annex добилась впечатляющих результатов.

Мыслить по-крупному – это кредо, которое я исповедую с ранней юности, и это проверенный и надежный путь к успеху. Билл также исповедует его, и результаты – налицо. Работа над этой книгой стала для нас обоих хорошей «инъекцией адреналина», и мы надеемся, что она не просто станет интересным чтением, но и многому вас научит. Мы хотим, чтобы каждый из вас реализовал

свою мечту – и если вы будете работать не покладая рук, ваша мечта станет явью!

Дональд Трамп

Введение

От малого к большому

До тех пор, пока я не встретился с Дональдом Трампом, Learning Annex была маленькой фирмой. Сейчас это большая компания – потому, что я усвоил принцип Дональда Трампа: бить в точку изо всех сил. Двадцать восемь лет назад, когда я был студентом отделения кино в нью-йоркской New School, мне нужны были деньги, чтобы как-то содержать себя. И тогда, в 1979 году, в возрасте двадцати шести лет, я взял 5000 долларов, которые мне подарили еще на бар-мицву[1 - Праздник по поводу достижения мальчиком-евреем 13-летнего возраста, когда он, как считается, становится взрослым мужчиной. – Прим. перев.], и основал Learning Annex. Поначалу моя компания виделась мне чем-то вроде неформальной школы, где профессионалы экспериментального кино могли бы делиться опытом с начинающими. Но моя тогдашняя подруга, преподаватель по художественной керамике, убедила меня расширить круг предметов и создать центр обучения иного рода, где люди за короткое время могли бы обучаться тому, что не преподается практически нигде. Так и родилась школа Learning Annex.

В те давние дни, в самом начале пути, я выряжался в костюм клоуна и выходил на улицы Манхэттена, где раздавал прохожим каталоги наших курсов. При этом я пояснял, что им нужно позвонить по номеру, указанному в каталоге и сказать, что их направил клоун. За это им гарантировалась скидка пять долларов. Потом я бежал в офис и отвечал на звонки. К моему восторгу, многие из звонивших говорили мне, что какой-то симпатяга-клоун рассказал им о скидке. Я записывал данные будущего слушателя и отправлял по его адресу письмо-подтверждение. Если не было звонков, я принимался за поиски новых преподавателей и лекторов. Весь бизнес состоял из одного человека, а заправлял я им из своей однокомнатной квартиры на манхэттенском Вест-сайде.

Моя карьера в кино так и не состоялась, но зато состоялся Learning Annex – и я был счастлив. Я понял, что родился промоутером и что нашел наконец свое призвание.

Я полностью изменил концепцию «непрерывного образования», превратив ее в то, что я назвал edu-tainment[2 - Широко распространенная в США концепция, согласно которой обучение (теоретическое и профессиональное) не ограничивается школой или университетом, но продолжается в течение всей активной жизни человека. – Прим. перев.]. В наши дни все происходит с невероятной скоростью. У людей нет времени на формальное образование. MTV и Интернет способствовали появлению на свет поколения, которое хочет, чтобы все делалось быстро и в развлекательной манере. Я решил, что лекции должны читать знаменитости и звезды. Мне хотелось, чтобы наши лекторы-преподаватели были людьми огромного масштаба.

Когда наш список благодаря включению в него знаменитостей обрел определенную гламурность, число желающих посещать курсы тут же многократно возросло – а все больше и больше выдающихся людей отвечали согласием на мои просьбы выступить с лекциями. Сара Джессика Паркер, Харрисон Форд, Ричард Симмонс, Генри Киссинджер Барбара Буш, Ларри Кинг, Рене Зелльвегер, Дипак Чопра и Руди Джулиани – вот немногие из сотен знаменитостей, выходивших на сцены Learning Annex.

Как мне удавалось их привлечь? Поскольку больших денег у меня не было, я давил на другую кнопку: на их чувство вины. Я говорил: «Вы добились успеха. Почему бы вам не вернуть долг обществу?» Я вспоминаю киномагната Харви Вайнштейна. Я ныл и скулил, ныл и скулил: «Вы же можете посвятить один час вашего времени студентам Learning Annex – из благотворительности». В конце концов он согласился. Это было удивительно: слушать его полный интереснейших деталей рассказ о том, как добиться успеха в Голливуде. Кончилось все тем, что проговорил он несколько часов! Точно так же мы заполучили легендарного музыкального продюсера Клайва Дэвиса. Он не только прослушал демозаписи наших студентов, но и подписал с одним из них контракт прямо в аудитории. Большинство знаменитостей не придавало значения деньгам.

Но только не Дональд Трамп. Он даже не отвечал на мои звонки. Однажды я позвонил в офис Трампа, и меня соединили с его личным секретарем Нормой. Я

понимал, что не привлеку внимания Трампа, забрасывая свою обычную приманку. Он попросту не стал бы со мной говорить. Я решил подогреть его интерес деньгами, что для меня вообще-то крайне необычно. Но я действительно хотел его заполучить – и потому отважился на такой шаг. Я предложил сумму, которая для меня была фантастической: $10 000. Его секретарша отреагировала: «И только-то?», с ходу отвергнув мое предложение как бутылку дешевого кьянти. Добавив короткое «нет», она повесила трубку.

Мне понадобилось все мое мужество, но несколько дней спустя я снова позвонил Норме и сказал: «Я дам мистеру Трампу $25 000». Норма ответила: «Нет. Его это не интересует».

Я был в шоке. Потом я все-таки осознал, что играл слишком осторожно. Неделю спустя я пошел на гигантский риск, предложив $100 000. Это был самый большой гонорар, который я когда-либо предлагал приглашенным лекторам – однако на Норму и это не произвело впечатления. Без колебаний она отрезала: «Не пройдет. Дональд выступать не будет».

Я сел и задумался: что же делать дальше? Отказаться от идеи заманить Дональда Трампа – или продолжать попытки? Я не знал, как мне поступить. Потом я вспомнил то, чему учил меня гуру искусства мотивации Тони Роббинс: «Если хочешь достичь чего-то грандиозного, ты должен заставить себя выйти за пределы. Нужно раскачать себя до состояния гиперактивности. И ты должен сделать это сам. Никто за тебя это не сделает». Я решил, что хочу достичь максимума. Дональд Трамп как раз и был воплощенный Мистер Максимум. У каждого из нас – свои герои. Моим был Дональд. Если я хотел играть на том же поле, что и он, мне надо было вытолкнуть себя наверх, на новый уровень. Я выпятил грудь колесом, сделал глубокий вдох и собрал воедино все свои запасы энергии. Потом я позвонил Норме в офис Дональда Трампа и предложил один миллион долларов за часовое выступление Трампа в Learning Annex. На тот момент годовой доход нашей компании составлял пять с половиной миллионов долларов. Задумайтесь на секунду. Я предлагал ему миллион, а весь наш доход за целый год был всего пять с половиной миллионов! При этом в зале редко бывало более нескольких сотен студентов. Как я собирался вернуть свои деньги – об этом я не имел ни малейшего понятия. Но я знал, что должен сделать этот шаг. Я просто знал это. Я вслушался в свои инстинкты – и позвонил. И Норма сказала: «Очень интересное предложение. Я поговорю с Дональдом».

Я положил трубку и отправился в туалет, где меня, как оно и полагалось, стошнило. На самом деле. Мысли метались в голове, а сердце колотилось как бешеное. Что я наделал? Если эта игра не окупится, я потеряю все! В одно мгновение я перешел на новый уровень жизни – и это было очень тревожное чувство. Но одновременно это был восторг! То, что я сделал, было безумием. Но ощущение было неописуемым.

Меньше чем через час мне перезвонил сам Дональд.

Когда я снял трубку, то не мог поверить, что говорю с Дональдом Трампом. Я решил, что меня просто разыгрывает кто-то из приятелей. Но это был Дональд. Он сказал: «Билл, мне нравится то, что делает Learning Annex, и мне нравится твое предложение. Скажи-ка, сколько людей ты предполагаешь собрать на эту встречу?» До сих пор максимум посещаемости был где-то в районе 500–700 человек, причем самое большое число людей пришло на встречу с экстрасенсом. Большего количества студентов мы не собирали никогда. Я сказал: «Мы соберем тысячу человек». В моем представлении 1000 человек было огромной цифрой. Трамп парировал: «Я соглашусь, если ты пообещаешь, что на встрече будет десять тысяч слушателей».

Десять тысяч человек! Да я в самых смелых своих мечтах не мог представить себе такой цифры! Но я без колебаний ответил: «Хорошо, я соберу десять тысяч человек. Нет проблем». Трамп сказал: «Отлично. Мой адвокат пришлет все необходимые бумаги». И этим была поставлена точка. Сделка была припечатана. Сказав «да», я дал твердое обязательство играть по-крупному. Дональд Трамп вывел меня на совершенно новый уровень. Я начал делать вещи, которых не делал никогда прежде. Я начал мыслить в совершенно ином, гораздо большем масштабе. Я должен собрать 10 000 человек на встречу с Дональдом Трампом. И знаете, что произошло? Все жаждали услышать Дональда и чему-то научиться у него – число заявок взлетело до небес.

Так на свет появилось мероприятие, которое мы назвали The Learning Annex Wealth Expo. В результате оказалось, что собралось гораздо больше тех десяти тысяч, что я обещал Трампу. На первое мероприятие в 2004 году пришло более 31 500 человек – поразительное число. После этого не было ни малейшей проблемы с тем, чтобы заплатить Дональду Трампу его гонорар. Трамп с самого начала знал, что у нас все получится. Я благодарен ему за то, что он заставил меня сойти с накатанных путей и думать иначе, чем прежде. Этот опыт показал мне, что когда ты мыслишь по-крупному, то и выигрываешь по-крупному. Доходы

моей компании стали расти на более чем 400 процентов в год с тех пор, как я пересекся с Дональдом Трампом. Журнал Inc. два года подряд называл Learning Annex одной из наиболее энергично растущих компаний. И все это потому, что я научился принципам: МЫСЛИТЬ по-крупному и не тормозить – принципам, о которых вы прочитаете в этой книге.

Работа с Дональдом Трампом полностью изменила образ моего мышления. Я часто слышал фразу «мыслить глобально», но, в сущности, никогда ее не понимал. Мыслить глобально – это образ жизни для Дональда Трампа. Я узнал, что для того, чтобы мыслить по-настоящему крупно, ты должен отказаться от привычного комфорта. Ты должен научиться не сдаваться – ни при каких обстоятельствах. Каждая неудача – это ступенька на пути к успеху. Отношение Дональда Трампа к жизни – «я могу» и «пленных не брать»! Будь собой. Требуй то, что ты хочешь получить от жизни. Не позволяй другим определять, как тебе жить. Не позволяй помыкать собой, не давай себя запугать. Если кто-то повел себя подло, не складывай лапки, покорно принимая удар, – бей в ответ, вкладывай в удар всю силу, своди счеты. Устанавливай свои правила и не беспокойся о том, что подумают люди. В этом – весь Дональд Трамп. Своим отношением к жизни и своим примером Дональд Трамп научил меня, что значит мыслить по-настоящему масштабно. Теперь в моей жизни гораздо больше энергии, в ней гораздо более крупные цели – и значительно большие доходы.

Мое новое отношение к жизни дало моей уверенности в себе мощнейший толчок. Теперь у меня нет проблем с большими планами и нет проблем с тем, чтобы договариваться с самыми звездными знаменитостями, будь то Уоррен Баффет, Руперт Мердок или даже президент Клинтон. Меня больше ничто не пугает. Моя деловая и личная жизнь изменилась в результате дружбы с Дональдом Трампом. Я стал другим человеком – уверенным в себе. Мое состояние насчитывает не один и не два миллиона долларов. Я научился ценить себя, и это отражается на моей личной жизни. Я стал лучшим мужем для моей жены и лучшим отцом для своих детей. Моя жена в восторге от моих новых качеств, а дети прониклись уважением ко мне. Их жизни тоже изменились. Мой сын Дилан после того, как воочию увидел толпы в 50 000 человек, всерьез заинтересовался бизнесом. Прослушав выступление Дональда Трампа, мои дочери Эдива и Вера стали выстраивать свои жизни с большей энергией и страстностью. Моя жена Дебби восхищается тем, как я иду на риск, – и поддерживает меня во всех моих деловых начинаниях. Если вы владелец малого бизнеса, то поддержка близкого человека невероятно важна. Само знание того, что моя жена поддерживает меня, придает мне силы даже в сложных ситуациях. Вести малый бизнес – это всегда риск, это битва. И очень важно знать, что твои жена и дети в этой битве –

рядом с тобой.

Перед проведением нашего первого мероприятия Wealth Expo в Нью-Йорке в 2004 году я работал 24 часа в сутки – и семь дней в неделю. В четыре утра в день открытия я зашел в круглосуточное кафе неподалеку от Центра Джейкоба К. Джевитса, чтобы купить торт для одного из членов нашей команды. Человек пожертвовал своим днем рождения ради задуманного мероприятия – и это было самое малое, что я мог для него сделать. В этот момент мне позвонил Гарри Джавер, непосредственный организатор Wealth Expo. Он сказал: «Давай дуй сюда – у нас тут серьезная проблема! Толпы людей заблокировали все проходы. Работники Центра Джевитса сходят с ума. Они никогда не видели таких очередей – а ведь сейчас четыре утра!»

Когда в 2004 году мы затеяли свою первую мегаэкспозицию, мы понятия не имели, чем все это кончится. Если бы мы сказали кому-нибудь, что на первое же выступление соберем тридцать с лишним тысяч человек, нам ответили бы, что мы бредим. Кстати говоря, большинство «экспертов» заявляло, что нам не собрать и 5000. Но, поскольку у нас не было никакого опыта проведения гигантских шоу, мы даже не знали, чего нам бояться. В это первое утро очередь к Центру Джевитса растянулась на восемь кварталов. Мы потратили огромные деньги, раскручивая это мероприятие. И оно стало воплощенной мечтой любого промоутера. Мне пришлось делать огромную ставку – и я выиграл. Тогда-то я всей душой и поверил в стратегию Дональда Трампа – «мысли глобально».

После первого шоу Learning Annex провела еще несколько Wealth Expo с Дональдом Трампом – и все они прошли на ура. В Сан-Франциско мы собрали более 70 000 человек, а через две недели в Лос-Анджелесе на шоу было 62 500 человек. Это было невероятно. И все прошло блестяще. После этого я позвонил Трампу и сказал, что хочу заключить с ним договор на следующий год, где-то на двадцать выступлений. Он ответил: «Прекрасно. Но все эти люди приходят к вам из-за меня. Так что гонорар придется увеличить». Я возразил: «Нет, мистер Трамп. Я работал как вол, раскручивая рекламную кампанию. Поэтому все и сработало». Он ответил: «Чушь. Это из-за меня. И теперь я хочу полтора миллиона за выступление». Знаете, чем все это кончилось? Я согласился – потому что он того заслуживал. Он изменил не только мою жизнь, но и жизни наших студентов.

Это один из примеров отношения Трампа к жизни. Он знает себе цену – и заставляет других эту цену платить. Но дело не только в деньгах. Для Трампа

деньги – далеко не единственная цель. Он вкладывает всю свою эмоциональность и страстность во все, что делает. Он любит встречаться с людьми, помогать им, обучать их. Если вы взвесите всю рекламу, промоушн и все остальное, что Learning Annex дает трамповскому бренду в национальном и международном масштабах, то поймете, что Дональд получает гораздо больше, чем полтора миллиона долларов за выступление, – но значительную часть этих денег он пускает на благотворительность.

Дональд Трамп – жесткий человек. Дональд Трамп – требовательный человек. И Дональд Трамп заправляет огромными деньгами. Но вот что удивительно: работать с ним невероятно легко. Он всегда профессионален и всегда подготовлен. Он всегда дает и студентам, и мне самому больше, чем мы от него ожидаем – и больше, чем он обязан был бы дать. Он один из самых доброжелательных и преданных людей в мире. Преданность очень важна для Трампа – а это прекрасное качество для бизнесмена.

Дональд Трамп хочет поделиться секретом своего успеха с еще большим числом людей. Он умеет отдавать. Он обучает других так, как люди это делали на протяжении сотен лет, – историями из жизни. Эта книга построена на историях из реальной жизни. Когда вы будете ее читать, остановитесь на минуту и поразмышляйте над этими историями. Я гарантирую, что, когда в вашей жизни возникнет какая-нибудь сложная ситуация, вы вспомните одну из историй Трампа. Так происходит с сотнями наших студентов. Вот почему эта книга важна. Читайте ее. Наслаждайтесь ею. И вы сами не заметите, как она изменит вашу жизнь. Я гарантирую это.

Вчитывайтесь в каждую главу, впитайте в себя энергию Трампа, усвойте преподанный вам урок. Приспосабливайте смелую и не знающую правил и ограничений стратегию Трампа к обстоятельствам своей жизни. Пусть она вдохновит вас на преодоление барьеров, которые вы сами для себя установили. У вас есть только два варианта: мыслить мелко – или мыслить глобально. Вот что говорит сам Трамп: «Если вы способны мыслить вообще, то ничто не мешает вам мыслить масштабно. Это ваш выбор. Каковы бы ни были обстоятельства, никто не может не дать вам мыслить с размахом». Когда вы почувствуете вкус того, что значит мыслить крупно и вкладываться в удар, вас будет уже не остановить. Практикуйтесь в этом – и вы преуспеете как в бизнесе, так и в жизни.

Я люблю и уважаю Дональда Трампа. Они изменил мою жизнь: в бизнесе, финансах, личных отношениях. Я в неоплатном долгу перед ним – и я счастлив,

что могу поделиться его опытом с вами. Я гарантирую, что это изменит вашу жизнь так же, как изменило жизни моих студентов и мою собственную.

Спасибо, Дональд, за то, что научил меня МЫСЛИТЬ по-крупному и не тормозить.

Билл Занкер,

президент и основатель компании Learning Annex

1. Есть ли у вас то, что нужно?

Меня постоянно спрашивают: «Как вам удалось так разбогатеть?» Мой подход к делам и проблемам позволил мне преуспеть в масштабах, которые мне и не снились. Я развлекался от души – и заработал кучу денег. Я встречался со звездами шоу-бизнеса, миллиардерами и выдающимися спортсменами. Это нелегко объяснить в двух-трех словах, но вот главное: я заметил, что все эти преуспевшие люди имеют общие черты, выделяющие их из толпы. Я имею в виду их отношение к жизни, образ действий, настойчивость и страстность – плюс целый ряд других качеств, отличающих победителей от лузеров.

Для того, чтобы преуспеть, вам нужно отделить себя от 98 % населения планеты. Вы, безусловно, можете попасть в эти избранные два процента – ум, трудолюбие и тщательно продуманные инвестиции здесь ни при чем. Существует рецепт, формула успеха, по которой живут эти два процента – и которой вы тоже можете следовать для того, чтобы преуспеть.

Во-первых, вы должны быть честны с самим собой. Единственный способ разбогатеть – это реализм и предельная честность. Вам нужно расстаться с идеальным миром фантазий, который существует разве что на страницах журналов и на экранах телевизоров. Все не так просто, как вас пытаются уверить. Жизнь – жестокая штука, и люди получают очень сильные удары. Поэтому, если вы хотите выиграть, нужно быть крепким как кремень и готовым к тому, чтобы работать локтями и кулаками. Большинство людей не созданы для этого. Вам придется жить под постоянным чудовищным давлением. Вам нужно

будет научиться мыслить масштабно и творчески, чтобы решать такие проблемы, которые способны насмерть перепугать обычного человека. Вас будут пытаться обворовать и растоптать. Вы должны принять бой, дать сдачи и надрать им задницу. Никто не будет держать вас за руку или помогать вам. Этот бой вы принимаете в одиночку. И вы должны уметь согнуться – но не сломаться ни при каких обстоятельствах.

Во всех великих людях – в спорте, финансах, бизнесе, искусстве, политике – есть что-то особенное. Но, честно говоря, у большинства людей этого «чего-то» нет. А в вас есть то, что нужно для того, чтобы мыслить глобально и не тормозить? Все состоявшиеся миллионеры и миллиардеры – такие как Билл Гейтс, Опра Уинфри и Уолт Дисней – обладали способностью мыслить большими категориями и бить наотмашь. Это трудно объяснить на словах, поэтому я разработал тест на успешность. Вы можете пройти его и проверить, есть ли в вас то, что нужно. И если это в вас есть, то вы обязательно разбогатеете.

А теперь переходите к вопросам, чтобы в этом убедиться.

1. Сколько денег вы хотите иметь через пять лет?

a. От $100 000 до $249 999.

b. От $250 000 до $499 999.

c. От $500 000 до $4 999 999.

d. $5 000 000 и больше.

2. Ваша мечта в финансовом плане?

a. Выиграть в лотерею.

b. Устроиться на хорошую работу с медицинской страховкой, пенсионным планом и трехнедельным отпуском.

c. Иметь собственный дом.

d. Иметь неограниченный доход от бизнеса и/или недвижимости, а также любых других вложений капитала.

3. Какое утверждение лучше всего описывает вашу финансовую ситуацию?

a. Я абсолютно доволен своим финансовым положением.

b. Я, в общем-то, доволен своим финансовым положением.

c. Я недоволен своим финансовым положением, но не питаю никаких надежд на его улучшение.

d. Мое финансовое положение совершенно не удовлетворяет меня. Я хочу большего.

4. Сколько времени вы тратите каждый день на укрепление своего финансового положения?

a. Менее получаса.

b. От получаса до часа.

c. Час-два.

d. Два часа и более.

5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?

a. Менее $100 в год.

b. От $100 до $499 в год.

c. От $500 до $1199 в год.

d. Более $1200 в год.

6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?

a. Игнорирую ее и надеюсь, что она исчезнет.

b. Жалуюсь друзьям и семье.

c. Перекладываю проблему на других – пусть беспокоятся они.

d. Провожу «мозговой штурм» до тех пор, пока не найду творческого решения.

7. Ваше отношение к работе?

a. Занудство и тоска. Ненавижу свою работу.

b. Работать я не против, но предпочел бы заниматься чем-то другим.

c. Работать – вполне нормально. Надо же где-то получать зарплату.

d. Я люблю свою работу. Она меня радует и заряжает.

8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?

a. Сэкономил бы на расходах, переехав к друзьям или родственникам, – и получал бы пособие по безработице.

b. Пошел бы на курсы, чтобы получить новую профессию.

c. Нашел бы новую работу.

d. Основал бы собственную компанию.

9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации и энергии?

a. У меня едва хватает сил, чтобы дотянуть до конца дня.

b. Сначала я выкладываюсь как следует, но потом «батарейки садятся», и я дрейфую, дожидаясь конца дня.

c. Я могу работать с полной отдачей все восемь часов.

d. Я – фонтан энергии и никогда не устаю делать то, что мне доставляет радость.

10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на фразу «Этого сделать нельзя»?

a. Я сдаюсь и затихаю, переполненный жалостью к себе.

b. Я выхожу из себя и закатываю истерику.

c. Пробую еще раз.

d. Это меня заводит, наполняя энергией. Я не сдамся, пока не добьюсь того, чего хочу.

11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?

a. В поисках решения часами смотрю телевизор.

b. Беседую с друзьями, чтобы узнать, как поступили бы они.

c. Логически анализирую ситуацию и делаю то, что представляется наиболее разумным.

d. Проделав шаги b и c, доверяюсь своему инстинкту.

12. Ваше отношение к людям?

a. Я верю, что люди по своей природе добры и никогда не станут обманывать или обкрадывать меня.

b. Я окружаю себя людьми, которые смотрят на меня снизу вверх, даже если это и не самые квалифицированные специалисты.

c. Я нанимаю самых лучших и верю, что они сделают свою работу.

d. Я нанимаю самых лучших, отношусь к ним как к профессионалам, но не спускаю с них глаз.

13. Когда кто-то намеренно причиняет вам или вашей репутации вред, как вы реагируете на это?

a. Впадаю в депрессию и пытаюсь понять, почему они меня не любят.

b. Не обращаю внимания. Зачем поднимать волну?

c. Впрямую задаю вопрос: почему они сделали то, что сделали?

d. Наношу ответный удар, отплачивая им их же монетой – только в десять раз круче.

14. У вас все идет как по маслу и фортуна явно играет на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?

a. Отправлюсь в отпуск.

b. Постараюсь сохранить статус-кво.

c. Начну подумывать о новом бизнесе или о новой карьере.

d. Буду по-прежнему полностью концентрироваться на своем бизнесе или карьере, стремясь достичь в них новых вершин.

15. Каково ваше отношение к браку?

a. Мы с мужем/женой любим друг друга и никогда не разведемся.

b. Я верю, что он/она меня любит. Даже если мы разведемся, то все решится полюбовно.

c. Развод всегда возможен, но я не хочу сейчас об этом думать.

d. Я люблю своего мужа / свою жену и хочу, чтобы так было всегда – но мы подписали брачный контракт, чтобы обезопасить свои финансы, если дело все-таки дойдет до развода.

А теперь подведите итог. Подсчитайте, сколько раз у вас отмечены пункты a, b, c и d. Запишите себе 1 очко за каждый пункт a, 2 очка – за b, 3 очка – за c и 4 очка – за d. В таблице ниже вы можете видеть, какую оценку получили.

Количество очков – Ваша оценка

15–25 – Плохо. Вам необходимо полностью пересмотреть отношение к жизни.

26–35 – Посредственно. Вам нужен хороший толчок, чтобы переключиться на более высокие обороты.

36–45 – Хорошо. У вас есть потенциал, но над ним нужно работать.

46–60 – Великолепно. Вы готовы играть в высшей лиге. Полный вперед!

Пояснения к вопросам

1. Сколько денег вы хотите иметь через пять лет?

Если вы выбрали самую скромную сумму – то почему? У вас была возможность выбрать на ближайшие пять лет любую цель – от $100 000 до $5 млн. И выбор этот зависел только от вас. Никто ведь не говорил вам, что нужно выбрать. С какой стати человек предпочтет $100 000?

Однако в жизни многие именно так и поступают. Они соглашаются на $100 000 тогда, когда легко могли бы получить $5 млн. Выбор меньшей суммы показывает отсутствие амбиций и уверенности в себе. Не стоит довольствоваться малым. Всегда рвитесь к вершине. Каждый выдающийся спортсмен и каждый состоявшийся миллиардер стремится к золоту, а не к бронзе. Если бы я отвечал на этот вопрос, то зачеркнул бы «$5 млн» и написал бы «$50 млрд»! Именно такая нацеленность должна быть и у вас, если вы действительно хотите добиться больших результатов.

2. Ваша мечта в финансовом плане?

О чем вы мечтаете – то и делаете. Если вы даже мечтать не можете о великих делах, то никогда не сделаете в жизни ничего значительного. Свои первые несколько недель на Манхэттене я провел, мечтая о том, что я сделаю с гигантской недвижимостью – пустой и некогда принадлежавшей обанкротившейся Pennsylvania and New York Central Transportation Company. После восемнадцати месяцев неустанной работы и постоянной концентрации я

приобрел опцион на эту недвижимость – не внеся ни цента предоплаты. Я придумал построить на этой площади Центр Джевитса. Вот она – великая мощь великой мечты. А какие мечты заводят вас, дают вам ощущение величия? И не беспокойтесь о том, сможете ли вы воплотить их в реальность. Это не важно. Мечтать – денег не стоит. Так что если уж мечтать – то о великом.

3. Какое утверждение лучше всего описывает вашу финансовую ситуацию?

Ответ на этот вопрос показывает, насколько вы голодны. Голодные люди работают яростнее и гораздо лучше нацелены на то, чтобы осуществить прорыв в своей жизни. Если вы довольны своей нынешней финансовой ситуацией, то что может заставить вас делать все необходимое для достижения богатства и успеха? Вы должны поднимать планку все выше и выше. Вы должны хотеть большего – иначе вы быстро заскользите вниз.

4. Сколько времени вы тратите каждый день на укрепление своего финансового положения?

Богатство – это результат стремления к большим целям и постоянной активности. Многие начинают с больших целей. Но как только они сталкиваются с какими-то проблемами, как только что-то другое отвлекает их внимание, их концентрация на цели тут же рассеивается. Чтобы постоянно ощущать цель, вы должны предпринимать активные действия по ее достижению. Минимум два часа – ежедневно. Никто, кроме вас, не побеспокоится о ваших деньгах и вашем успехе.

5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?

Финансы и бизнес – опасные воды, в которых смертельно опасные акулы ходят кругами в поисках новой невинной жертвы. В этой игре знание – ключ к силе и власти. Расходуйте деньги на то, чтобы знать, что вы делаете, – или кто-то очень быстро «уделает» вас. Финансовая безграмотность – огромная проблема нашей страны. Люди постоянно вляпываются в очень опасные ситуации только потому,

что как следует не подготовились.

6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?

Богатые люди богаты потому, что решают трудные проблемы. Вы должны научиться подпитывать проблемами свою энергию. Главы больших компаний получают гигантские зарплаты потому, что они решают проблемы, которые никто, кроме них, не может решить. Некоторые действительно умеют это делать. Другим – явно переплачивают. Я сталкиваюсь с проблемами каждый день. Решать проблемы – это то, что мне лучше всего удается. Если вы хотите войти в два процента избранных, вам придется научиться находить творческие решения для неразрешимых на первый взгляд проблем.

7. Ваше отношение к работе?

Нет ничего хуже, чем застрять на работе, которую вы не любите. Необходимо любить то, чем вы занимаетесь. Главное условие для достижения успеха – любить то, что вы делаете. Чтобы преуспеть, нужно тратить массу времени и преодолевать гигантские препятствия. Если вы не любите то, чем занимаетесь, вы никогда не пробьетесь. Но если вы любите свою работу, то трудности будут уравновешиваться радостью, которую вам эта работа дает. Я люблю заключать сделки и строить огромные здания. Удовольствие, которое я от этого получаю, придает мне силы в самых сложных ситуациях.

8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?

Это самый ключевой вопрос. Если грянет катастрофа – вы сложите ручки и побежите домой к мамочке? Или соберетесь с силами и что-то предпримете? У самых серьезных бойцов случаются в жизни самые трагические срывы. Если вы действительно хотите целить высоко, надо иметь мужество не растеряться, налетев по дороге на ухабы и ямы. Если вы потерпели неудачу, никто не придет вам на помощь – ни друзья, ни государство. Единственная защита и оборона – вы сами, а ваше отношение к происходящему – ключ к тому, чтобы выбраться из передряги. Посмотрите на обувного короля Стива Мэддена. У него были

проблемы с правосудием, но у него была и внутренняя сила, которую не удалось сломить – и он вернулся в бизнес с триумфом! Полезно знать, что для того, чтобы подняться из любого нокдауна, нужен внутренний стержень. Еще один пример: известная телезвезда, владелица многомиллионной медиаимперии Марта Стюарт. После сложнейшего периода она вернулась к прежней активности – да еще как! Немногие смогли бы повторить ее подвиг.

9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации и энергии?

По правде говоря, энергии у вас больше, чем вам может казаться. Большинство людей работает на уровне отдачи 50 %. Для того, чтобы они заработали в полную мощь, необходим серьезный кризис или экстремальная ситуация. Меня заряжает любовь к тому, что я делаю. Для меня нет ничего дороже того возбуждения, которое я получаю, отбросив всяческую осторожность и делая что-то, чего я не делал никогда прежде. Я люблю эту дрожь восторга: бросаешься вниз головой в новую схватку, а затем применяешь все свои таланты и способности к тому, чтобы ее выиграть. Страстность – вот что позволило Марку Барнетту, Джиму Крамеру и Арнольду Шварценеггеру достичь вершин. Все преуспевшие люди – это люди, заряженные энергией, полностью отдающие себя тому, что делают. Так найдите же страсть, которая будет заряжать вас!

10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на фразу «Этого сделать нельзя»?

Если вы хотите добиться успеха, нужно привыкнуть к тому, что вы часто будете слышать слово «нет» – и научиться его игнорировать. Когда вы были ребенком, ваша мама говорила вам «нет», папа говорил «нет», учительница говорила «нет» и тренер говорил «нет». Вы были хорошими и послушными мальчиками и девочками. Вы слышали слово «нет» и прекращали делать то, что делали. Вот почему у 98 % взрослых выработался условный рефлекс: при слове «нет» застывать без движения. Но тот, кто сдается, не добьется ничего.

Если вы хотите войти в 2 % избранных, вам нужно стать реалистом. В бизнесе вы имеете дело не с мамой, не с папой и не с учительницей. Люди не заняты заботой о вас – они заняты заботой о себе.

Большинство людей, говорящих «нет», делает это в своих собственных интересах. Не позволяйте чьему-то капризному или деспотичному «нет» остановить вас. Найдите способ превратить «нет» в «да» – или же найдите хитрый способ обойти «нет». Не позволяйте никому вас остановить!

11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?

Я абсолютно убежден в том, что если вы умелый игрок, если вы умны и если вы знаете свое дело, то иногда просто обязаны прислушиваться к своей интуиции и плыть против течения. В некоторых из лучших своих сделок я шел против мнения всех остальных. Телевизионный продюсер Марк Барнетт успешно проделал путь от продажи футболок на пляжах Венис до самых вершин Голливуда – и почему? Потому что следовал своему чутью, говорившему, что реалити-шоу будет иметь огромную привлекательность для масс. Чутье есть у каждого из нас. Очень важно знать, когда ему довериться. У вас может быть превосходное образование, однако, если вы не пользуетесь интуицией, добраться до вершины – а тем более остаться на ней – вам будет сложно.

12. Ваше отношение к людям?

Мы живем в мире зла и жестокости. Мы только кажемся себе цивилизованными. На самом же деле этот мир жесток, а люди безжалостны. Они могут улыбаться вам, но за всеми улыбками прячется желание вас прикончить. И вы должны уметь защищаться. Люди будут вести себя с вами злобно и подло, они с первого же момента будут стараться ударить вас побольнее. Хищники в джунглях убивают ради пропитания – и только люди убивают забавы ради. Даже ваши друзья рады нанести удар в спину: им нужна ваша работа, ваш дом, ваши деньги, ваша жена – и ваша собака, в конце концов! И это друзья – враги и того хуже! Мой девиз таков: «Нанимай самых лучших – и не доверяй им ни в чем».

13. Когда кто-то намеренно причиняет вам или вашей репутации вред, как вы реагируете на это?

Когда кто-то намеренно вредит вам, мой совет: рассчитайтесь сполна! Это не самый типичный совет – но это совет из реальной жизни. Если вы не сведете счеты, то вы – придурок! Если кто-то причинил вам вред, вцепитесь негодяю в горло. Во-первых, это приятное чувство. Во-вторых, это видят другие. Я люблю сводить счеты. Меня нагревают постоянно. Я всегда контратакую в полную мощь – и знаете что? Со мной – в отличие от многих других – стараются связываться как можно реже. Они знают, что если попытаются ударить меня, то их ждет очень серьезная драка. Всегда сводите счеты. Всегда бросайтесь на людей, которые бросились на вас. Не позволяйте пинать себя как футбольный мяч. Всегда давайте сдачи. Мы живем в джунглях, где полно всяких зверей, которые обязательно попытаются напасть на вас. Если вы боитесь дать сдачи, люди будут воспринимать вас как лузера! Они будут знать: что бы они ни делали – оскорбляли вас, проявляли неуважение, открыто пользовались вами, – им все сойдет с рук. Не позволяйте этого! Всегда давайте сдачи и сводите счеты. За это вас будут уважать.

14. У вас все идет как по маслу и фортуна явно на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?

Если вы охотитесь за волшебным золотым кольцом, то не можете позволить себе расслабляться. Никогда. Ни при каких обстоятельствах – как бы хорошо ни шли дела. Нынешние «хорошие времена» – это всегда результат вашего упорного труда и постоянной самоотдачи. То, что вы делаете сегодня, – залог завтрашних результатов. Если хотите и завтра пожинать плоды, то сеять семена необходимо каждый день! Если вы хоть на минуту ослабите концентрацию, то неизбежно начнете откатываться назад.

Некоторые люди действительно родились под счастливой звездой. Они обладают особыми талантами, позволяющими им добиваться успеха. Талантливый музыкант, одаренный спортсмен, прирожденный бизнесмен. Но преобладающее большинство преуспевших людей не получало свой успех на блюдце. Они трудились, чтобы этого успеха добиться. Они ставили перед собой цели – и концентрировались на них до тех пор, пока этих целей не достигали.

Некоторые люди рождаются с исключительным талантом, позволяющим с легкостью достичь вершины, – Моцарт, Шекспир. Но большинство успешных людей не располагают таким врожденным талантом. И требуются многие годы

упорного труда и напряженной концентрации, чтобы взойти на пик успеха.

15. Каково ваше отношение к браку?

Я был свидетелем катастрофических сделок, неудачных деловых союзов, я видел, как многие деловые отношения кончались судом – а суд всегда штука неприятная. Но нет ничего хуже ситуации, когда схватываются мужчина и женщина, особенно если сражаются они за имущество, за бизнес, за дом, за машину – и за все остальное. Это ужасно. Вы любили кого-то – и внезапно этой любви больше нет. А сменившая ее ненависть просто не знает границ – она гораздо сильнее, чем та, что возникает порой в деловых отношениях. Нет людей более яростных и злобных, чем мужчина или женщина в процессе развода. Развод – это сущий ад, это хуже всего, что бывает в жизни. И чтобы защитить себя и свои интересы, вам необходим брачный контракт.

Брак – это контракт, не похожий ни на какие другие. Вы женитесь по любви. Но ваша подпись на свидетельстве о браке относится к правам, обязанностям, собственности и имуществу. Это юридический контракт, которому и дела нет до любви.

Если умирает любовь, то что остается? Негативно настроенный партнер – и свидетельство о браке. Нет ничего ужаснее, чем супруги с тоннами претензий и ненависти при отсутствии соглашения о том, как они должны делить общую собственность. Это почти всегда приводит к войне гораздо более безжалостной, чем все баталии в бизнесе. А такая война может стать причиной вашего финансового и эмоционального разгрома. Всегда подписывайте брачный контракт. Не делать этого – слишком большой риск.

Но в целом: каков же вывод из проделанного вами теста? Давайте перейдем к сути. Если вы набрали от 46 до 60 очков, то экзамен сдан! Вы – в 2 % избранных, среди людей, в которых есть то, что нужно для достижения успеха. Если вы будете трудиться не покладая рук, то преуспеете больше тех, у кого высокий IQ или степень магистра в бизнесе. Я сталкиваюсь с этим всю свою жизнь. В бизнес-школе Уортона в моей группе были блестящие студенты. Я до сих пор поддерживаю с ними контакты. За редкими исключениями, никто из них не преуспел. И я видел других людей, которые даже поступить не могли в Уортон и либо учились в посредственных колледжах, либо вовсе не получили высшего

образования. Но эти люди были сконцентрированы на своих целях – и ни при каких обстоятельствах не отступали. Они добились гораздо большего, чем бывшие гении из Уортона.

Мой личный метод достижения финансового успеха – упорный труд. Я знаю множество людей без особых талантов – но они богаты. Вы тоже можете разбогатеть. Принципы, изложенные в этой книге, помогут каждому – кем бы он ни был. Если вы недотянули до 46 очков, беритесь за эту книгу немедленно, отмечайте все то, чего недостает в вашей жизни, и – самое главное – проникайтесь отношением к жизни, которое я выразил в своих историях. Почувствуйте то, что чувствовал я, сделайте мое отношение к ситуациям – своим. А потом снова проделайте тест. После прочтения книги ваш результат будет гораздо выше!

Занкер дополняет

Я основатель и президент компании Learning Annex, поэтому у меня была возможность вблизи видеть сотни успешных людей, мультимиллионеров и миллиардеров, поднявшихся над обыденностью и добившихся поразительных результатов. У всех этих людей есть одно очень важное качество: упорство. Посмотрите на Дональда Трампа – он поистине воплощение упорства. Он никогда не сдается – даже когда у него нет, казалось бы, ни шанса подняться.

Для того, чтобы дойти до самой вершины, нужно упорство – более чем что бы то ни было еще. Сколько раз вам казалось, что вы больше не можете? Что уже нет сил на еще один звонок и на то, чтобы постучаться в еще одну дверь? Сколько раз вам отказывали – а вы знали, что вам остается до победы буквально чуть-чуть? Сколько раз вам приходилось не обращать внимания на людей, старавшихся запустить руку в ваш карман, пока вы сворачивали горы, воплощая в жизнь свою мечту? Мы все прошли через это. Тяжело, трудно – но и награда велика, поэтому мы не останавливаемся, пока не достигнем цели.

Нужны настойчивость и упорство, чтобы стучаться в одну дверь за другой, получать отказ за отказом – и не знать наверняка, что рано или поздно ты добьешься своего. Но и тогда, когда тебе все-таки удается прорваться и заполучить солидного клиента, или провернуть серьезное дело, или привлечь

венчурный капитал для раскрутки своего бизнеса, – нужны настойчивость и упорство, чтобы поставить подпись на договоре и взять на себя обязательство выполнить все, что обещал. Нужны настойчивость и упорство, чтобы решать трудные проблемы, которые за тебя не решит никто. Нужны настойчивость и упорство, чтобы пережить неудачи и снова бросаться в бой с такой же силой и страстью, как и прежде. И, когда ты все-таки добился успеха, нужны настойчивость и упорство, чтобы отбивать атаки соперников, конкурентов да и просто негодяев, мечтающих тебя завалить.

Я давно осознал необходимость упорства – еще в 1980-е годы, когда только запускал свою компанию Learning Annex. Я хотел, чтобы владелец знаменитого ньюйоркского супермаркета Zabar’s Мюррей Кляйн выступил у нас с лекцией «Как основать отличный продуктовый магазин». Я подумал, что ньюйоркцы, которые любят хорошо поесть – а таких великое множество, – будут толпами рваться на эту лекцию. Zabar’s был и остается известнейшим продуктовым магазином на Вест-сайде. Я позвонил им и договорился о встрече с Мюрреем Кляйном. Он в чисто нью-йоркском стиле с ходу отшил меня, продолжая орать на рабочих, разделывавших рыбу, – Мюррей требовал, чтобы куски были тоньше. (Если вы никогда не были в Zabar’s, обязательно сходите туда.) Что и говорить, Мюррей Кляйн – это Нью-Йорк во плоти.

Получив отказ, я направлялся домой, когда меня вдруг осенило. На следующее утро я позвонил в цветочный магазин и заказал ежедневную доставку цветов в Zabar’s – на $200 каждый день – с запиской на имя Мюррея Кляйна: «Пожалуйста, согласитесь выступить с лекцией в Learning Annex». Не забудьте, это были 1980-е и за $200 можно было купить очень много цветов. Я сказал:

– Доставляйте цветы каждый день, пока я сам не скажу «стоп».

На девятый день я запаниковал: потрачено было $1800 долларов, а от Мюррея Кляйна – ни словечка.

Тут и раздался телефонный звонок.

– Занкер, – сказал Мюррей. – Что нужно сделать, чтобы ты прекратил присылать эти чертовы цветы? У меня в офисе уже места не осталось.

– Уделите ньюйоркцам один вечер, – сказал я.

– Мне нравится твоя наглость, – сказал Мюррей. – Договорились.

Мюррей поразил всех, привезя с собой на занятия кучу всякой вкуснятины. Люди ели бесплатные деликатесы от Zabar’s, а Мюррей говорил. Привезти еду в класс было гениальной идеей – на следующий день об этом говорили все. Какая реклама для Zabar’s! Тогда же я получил цветы от Мюррея с запиской: «Занкер, все было очень здорово, но больше я выступать не буду!»

Впоследствии я не раз использовал этот трюк – кстати, не так давно с его помощью я заполучил Джима Крамера из Mad Money.

Я расскажу вам еще одну историю о настойчивости. Когда в 2001 году я снова выкупил свою компанию Learning Annex, то хотел, чтобы у нас выступил Роберт Кийосаки, автор «Богатого папы – бедного папы»[3 - Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа. – М.: Попурри, 2005.]. Я без конца названивал в его офис, но партнерша Роберта Шэрон Лектер отказывалась брать трубку. Я прочитал в прессе, что Кийосаки будет выступать в Фениксе. В пять утра я выехал из дома в округе Уэстчестер, штат Нью-Йорк, и в аэропорту им. Джона Кеннеди сел в самолет на Феникс. На выступление я прибыл вовремя и попросил, чтобы Роберт встретился со мной во время перерыва на ланч. Его секретарша ответила:

– Я не могу этого сделать. Вам нужно заранее договориться с ним.

– Я не могу с ним договориться, – сказал я. – Он не отвечает на мои звонки.

– Сожалею, – ответила секретарша.

Сидя в такси по дороге в аэропорт Феникса, я кипел от гнева. Идиотизм! Но сидя в самолете, я решил, что не отступлюсь.

Каждый день в 11.00 я звонил Роберту и Шэрон, оставляя сообщения на автоответчике. Это превратилось в обязательный ритуал. С такой же регулярностью, с какой я чистил зубы по утрам, я звонил Роберту и Шэрон. Каждое утро. В 11.00. Я делал это три месяца подряд, не пропустив ни единого дня, – и наконец Шэрон Лектер сама позвонила мне. Она сказала:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (http://www.litres.ru/bill-zanker/donald-tramp/mysli-po-krupnomu-i-ne-tormozi/?lfrom=201227127) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Примечания

1

Праздник по поводу достижения мальчиком-евреем 13-летнего возраста, когда он, как считается, становится взрослым мужчиной. – Прим. перев.

2

Широко распространенная в США концепция, согласно которой обучение (теоретическое и профессиональное) не ограничивается школой или университетом, но продолжается в течение всей активной жизни человека. – Прим. перев.

3

Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа. – М.: Попурри, 2005.

Купить: https://tellnovel.com/donald-tramp/mysli-po-krupnomu-i-ne-tormozi-kupit

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити