Как стать богатым

Автор:
Дональд Трамп

Как стать богатым

Дональд Дж. Трамп

«Деньги, сами по себе, не конечная цель, но иногда они – наиболее эффективное средство реализации наших мечтаний. Если у вас есть грандиозная мечта и вы ищете пути претворения ее в жизнь, эта книга для вас».

Так, издалека, начинает рассказ о своем успехе один из избранных – богатый и успешный человек, к тому же баллотирующийся в президенты Соединенных Штатов. Дальше он пишет о том, как делать деньги, не зацикливаясь на них. Повторяя основную мысль из своей предыдущей книги «Искусство заключать сделки», Трамп утверждает: надо любить то, что делаешь, и никогда не думать лишь о материальном.

Умение грамотно зарабатывать и вкладывать деньги, правильно управлять своими сотрудниками и мотивировать их на общий успех, обеспечивать общение персонала с высшим руководством – вот то, чему можно научиться, следуя правилам Трампа. А также узнать, как и при каких обстоятельствах зарождалась передача The Apprentice.

Дональд Трамп

Как стать богатым

Переводчик Е. Китаевой

Редакторы М. Бурдина, П. Суворова

Руководитель проекта Я. Грецова

Корректор М. Бурдина

Компьютерная верстка В. Крылов

Арт-директор Ю. Буга

© Donald J. Trump, 2004

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2016

Издается по лицензии Random House, подразделения Random House Publishing Group, подразделения Random House, Inc.

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

* * *

Начало всех советов

Веруй в Господа и будь честен перед самим собой.

Мэри Трамп, моя матушка

Теперь, оглядываясь назад, я вижу безграничную мудрость этого предельно краткого совета. Поначалу я не понимал его смысла и следовал ему лишь потому, что он казался мне правильным. Со временем до меня дошло, насколько он глубок, ибо подсказывает, как не забыть про свои базы на бейсбольном поле, когда думаешь об игре в целом. Это прекрасный совет для любого человека, независимо от рода его занятий и образа жизни.

Дональд Дж. Трамп

Благодарности

Эта книга не появилась бы на свет без Мередит Макивер, писательницы, обладающей разнообразными талантами. Она начала свою профессиональную деятельность в составе труппы New York City Ballet, затем работала на Уолл-стрит, а в последние два года была моим ассистентом в The Trump Organization и занимала стол непосредственно перед входом в мой кабинет. Как вы знаете, двери в него всегда нараспашку, поэтому Мередит все слышит и может вести записи. Она проделала замечательную работу и помогла перенести мои мысли и впечатления на бумагу. Я ей глубоко признателен.

Мало что в моем офисе происходит без участия Нормы Фёрдерер, которая следит за исполнением распорядка моего дня. Она во многих отношениях помогла мне в создании этой книги, особенно в получении размещенных в ней фотографий.

Мне бы хотелось поблагодарить моего редактора в издательстве Random House, Джонатана Карпа. Именно от него исходила просьба написать эту книгу. Я познакомился с Джоном в 1997 году, когда он редактировал «Искусство

возвращения» (The Art of the Comeback). Он проводил немало времени у меня в кабинете, и однажды я заметил, что он рассматривает ковер у меня под ногами. Наконец он спросил: «Дональд, зачем здесь этот чудовищный обогреватель?»

Я объяснил, что у меня мерзнут ноги.

И Джон сказал: «Мы находимся в Trump Tower. Это твое здание. Ты что, не можешь ничего предпринять?»

Очень важно, когда ваш редактор умеет задавать трудные вопросы.

Я также благодарен многим другим сотрудникам Random House, которые работали допоздна, что выпустить эту книгу в рекордные сроки: издателю Джине Сентрелло, заместителям издателя Энтони Зиккарди и Элизабет Макгуайр, исполнительному директору по паблисити Томасу Перри, заместителю директора по паблисити Элизабет Фогарти, помощникам редактора Джонатану Джао (который замечательно поработал над фотографиями) и Кейси Рейвич, художественному директору Джину Мидловски, руководящему редактору Бенджамину Дрейеру, руководителю производства Лизе Фойер, директору по дизайну Кэрол Лёвенштайн, менеджеру производства Ричарду Элману, выпускающему редактору Джанет Уайгал, литературному редактору Джинни Кэрролл, директору по рекламе Мэджи Финн, директорам по авторскому праву Клэр Тисне и Рейчел Бернштайн, а также всем сотрудникам отдела продаж издательства Random House, лучшим специалистам в своей сфере деятельности.

А в The Trump Organization меня окружают родные, замечательные люди: Мэтью Каламари, Аллен Вайссельберг, Джордж Росс, Берни Даймонд, Джейсон Гринблатт, Рона Граф, Тони Морас, Энди Вайсс, Дон-младший, Эрик и многие другие.

Мередит Макивер выражает свою благодарность Марку Бернетту, Ричарду Касаресу, Стиву Палитцу, семейству Босвортов, Джорджу Баланчину, Алэну Бернардину, Кристофу д'Астье, Питеру и Ричарду Иригойнам. Для моей семьи вы – лучшие друзья. Для любого в The Trump Organization работать с вами – великая честь. Моим коллегам по приемной Роне Граф и Робин Гиммлер – особая благодарность за поддержку. Норме Фёрдерер и мистеру Трампу: большое спасибо за то, что превращаете каждый день в увлекательное приключение.

Мистеру Трампу: вы просто находка для писателя. У меня никогда не было недостатка в идеях. Спасибо вам огромное.

Введение

Пять миллиардов причин прочитать эту книгу

Много воды утекло с 1987 года, когда вышла в свет книга «Искусство заключать сделки»[1 - Трамп Д., Шварц Т. Искусство заключать сделки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.] – бестселлер десятилетия с тиражом более трех миллионов экземпляров.

Правило № 1: если вы не будете рассказывать людям о своем успехе, очень вероятно, что они так и не узнают о нем.

Несколько месяцев назад я вновь взял в руки эту книгу, пролистал ее, а потом прочитал первый и последний параграфы. Как ни удивительно, семнадцать лет спустя они по-прежнему актуальны. Я вполне мог написать эти слова не далее как вчера.

Первый параграф: Я делаю это не из-за денег. Денег у меня и без того много, – гораздо больше, чем могло бы понадобиться. Я делаю это просто из любви к искусству. Сделки – это та форма искусства, которой отдано мое сердце. Некоторые рисуют прекрасные картины или сочиняют замечательные стихи. Я же люблю заключать сделки, желательно – крупные сделки. И это для меня источник наслаждения.

Последний параграф: Хочу, чтобы меня правильно поняли. Я намерен продолжать совершать сделки, и притом крупные сделки, и к тому же сутки напролет.

На дворе 2004 год, а я все еще занимаюсь сделками круглые сутки и по-прежнему делаю это не ради денег.

Более того, я считаю, что и вам нужно заниматься этим не ради денег. Деньги, сами по себе, не конечная цель, но иногда они – наиболее эффективное средство реализации наших мечтаний. Если у вас есть грандиозная мечта, и вы ищете пути претворения ее в жизнь, эта книга для вас.

«Трамп: как стать богатым». Я назвал ее так потому, что именно об этом люди спрашивают у меня. У булочника спрашивают, как он печет хлеб, а у миллиардера – как тот делает деньги.

Конечно, книг о способах разбогатеть, написанных миллионерами, хоть пруд пруди. Печатные труды авторов-миллиардеров найти гораздо труднее. Пишущие миллиардеры, сделавшие состояние в сфере недвижимости, игорного бизнеса, спорта и индустрии развлечений, встречаются еще реже. Ну, а о миллиардерах, у которых есть небоскребы на Манхэттене и идущие в прайм-тайм телешоу, и говорить нечего. Уверен, таких как я больше нет, разве что Опра могла бы составить мне конкуренцию, если бы решила написать еще одну книгу и заняться недвижимостью.

Правило № 2: излагайте мысль кратко, быстро и без обиняков. Мои мысли в книге изложены откровенно и сжато, однако не упустите за краткостью глубины предлагаемых вам советов. Эти слова и истории оттачивались без малого тридцать лет.

Итак, читайте откровения Дональда. После того как вы сделаете первый миллиард, не забудьте прислать письмишко с благодарностью. Адрес вам известен.

Правило № 3: начинайте работать как можно раньше. Я поступил именно так.

Часть 1

Будьте генералом

Я – председатель правления и президент The Trump Organization. Мне нравится упоминать об этом факте, потому что для меня он имеет огромное значение. В настоящий момент организация насчитывает почти 20 000 человек. Когда-то я опубликовал рекламное объявление «Работаю только с лучшими», и это утверждение по-прежнему актуально.

Все чаще мне кажется, что управление бизнесом напоминает обязанности армейского генерала: тот, кто отдает приказы, несет большую ответственность не только за себя, но и за своих солдат. А жизнь ваших подчиненных в значительной степени зависит от вас лично и от ваших решений. Любая неудачно выбранная стратегия в итоге может отразиться на судьбах множества людей, и позиция лидера в связи с этим приобретает еще большее значение. Каждое ваше решение важно вне зависимости от того, работают на вас 20 000 сотрудников или только один.

Если вы внимательно подходите к подбору персонала, руководить становится намного проще. Лично я опираюсь на несколько ключевых сотрудников, которые всегда держат меня в курсе происходящего. Я доверяю им, а они, в свою очередь, стараются оправдать это доверие. Например, если мне необходима информация о моих казино и отелях в Атлантик-Сити, я знаю, что всегда могу связаться с главным управляющим Марком Брауном и получить быстрый и обоснованный ответ. Если я позвоню Лауре Кордовано в Trump Park Avenue и спрошу о продажах, она полностью опишет мне реальную ситуацию. Стоит связаться с Алленом Вайссельбергом, моим главным финансовым администратором, – и он расскажет обо всем, что мне следует знать, в двадцати словах. А старший юрисконсульт и советник программы The Apprentice Джордж Росс сможет ограничиться даже десятью. Итак, найдите людей, которые соответствуют вашему стилю руководства, – и в дальнейшем вы избавитесь от многих проблем.

Хорошие сотрудники равнозначны хорошему руководству, а хорошее руководство – хорошим сотрудникам. Люди должны стать единым коллективом, в противном случае они не смогут проработать вместе сколько-нибудь долгий срок. В своей жизни мне приходилось видеть великолепных руководителей, довольствовавшихся средними работниками; видел я и отличных профессионалов, застрявших в болоте плохого руководства. Постепенно хорошие руководители уйдут, за ними последуют хорошие сотрудники, а вы останетесь с командой, которая удачно сработалась именно потому, что все в ней – середнячки. Поэтому берегите собственное время и набирайте самых лучших людей, каких только сможете найти. Иногда это означает, что следует предпочесть опыту и рекомендациям стиль работы и отношение к ней. Используйте воображение, чтобы создать хорошую команду.

Творческие люди редко нуждаются в мотивации со стороны, им хватает собственного внутреннего настроя, чтобы не поддаваться скуке. Самодовольство и успокоенность им чужды: они живут «на грани», а именно это нужно для того, чтобы обрести и удержать успех.

Один из моих бывших сотрудников отвечал за совершенно новый проект. Он проделал тщательную и, в принципе, приемлемую работу, но все же я чувствовал, что чего-то недостает. Предложенное им решение не было фантастическим, каким (учитывая способности этого сотрудника) оно должно было быть. И я решил бросить вызов его творческому эго, заметив, что с проектом все в порядке, но автору, похоже, слегка не хватает вдохновения. Я вежливо осведомился, достаточно ли интересен сотруднику этот проект, и высказал предположение, что проблема, возможно, кроется именно в недостатке увлеченности. Парень, знаете ли, просто взвился. Он был глубоко и искренне оскорблен, и, как вы, вероятно, уже догадались, предложенный им новый вариант оказался просто великолепным. Он отличался от первоначальной версии, как день от ночи. Я не стал ругать сотрудника, потому что обычно он очень требовательно относился к себе и прежде никогда меня не подводил. Но мне необходимо было устроить ему эту встряску.

Генералы отвечают за настрой солдат и, если нужно, вдохновляют их на подвиги. То же самое они делают и по отношению к самым приближенным по рангу офицерам. Все мы время от времени нуждаемся в толчке со стороны, и вам следует выяснить, какие методы наилучшим образом подходят для тех людей, которыми вы руководите.

Занимаясь повседневными деталями бизнеса, не упускайте из виду общую картину. Балансировать на этой грани не всегда легко, но абсолютно необходимо для успешного управления компанией.

Сохраняйте сосредоточенность

В 1980-х годах я наслаждался успехом. Постигнув азы науки о недвижимости у своего отца, Фреда Трампа, строившего дома в Куинсе и Бруклине, я превратился в одного из крупных игроков на строительном рынке Манхэттена после создания таких значительных проектов, как Trump Tower, Grand Hyatt Hotel и многих других. Я стал владельцем яхты и самолета, а также автором бестселлера.

Один из журнальных заголовков возвещал: «Все, к чему он прикоснется, превращается в золото», – и я сам в это верил, ибо не знал неудач. Я вышел из Уортона и сразу достиг успеха. Даже во время спадов на рынке мне удавалось скупать недвижимость по низкой цене и зарабатывать на этом кучу денег. И мне стало казаться, что это очень легко.

В конце 1980-х я утратил сосредоточенность. Я мог полететь в Европу на показ мод и при этом даже не посмотреть на модели. Отсутствие внимания убивало мой бизнес.

А потом рынок недвижимости рухнул. Мой долг составлял несколько миллиардов долларов: 9,2 млрд., если быть точным. Девять миллиардов и двести миллионов долларов… Я много раз рассказывал эту историю, но она достойна повторения: в разгар падения рынка я увидел на улице нищего и внезапно понял, что он на 9,2 млрд. долларов богаче, чем я. Многие из моих друзей обанкротились, и о них никто и никогда больше не слышал.

Пресса вдоволь попировала на моем несчастье: Forbes, BusinessWeek, Fortune, The Wall Street Journal, The New York Times – все они напечатали огромные статьи о кризисе Трампа, и мне казалось, что это известие по-всюду встречали с восторгом.

Я никогда не забуду самый черный момент того периода. Было три часа утра. Ко мне домой, в Trump Tower, позвонили из Citibank. Они хотели, чтобы я немедленно прибыл в их офис, дабы оговорить новые условия займов с представителями нескольких зарубежных банков, а именно – трех из тех девяноста девяти, которым я задолжал свои миллиарды.

Нелегко сказать в лицо банкирам, что ты не можешь заплатить проценты: такой разговор почему-то не вызывает у них энтузиазма. Благорасположенный ко мне сотрудник Citibank подсказал, что лучшим способом разрешения трудной ситуации был бы мой личный звонок в эти банки. И именно теперь они хотели, чтобы я это сделал: в три часа, холодным январским утром, когда на улице лил ледяной дождь. Такси не было, поэтому я прошел пятнадцать кварталов до Citibank пешком и, когда наконец добрался туда, вымок до нитки.

Это была нижняя точка моего падения. Вокруг большого стола сидели тридцать руководителей банка. Я позвонил одному банкиру – в Японию, потом второму – в Австрию, потом третьему – в страну, названия которой уже не помню.

В книге «Искусство заключать сделки» я предупреждал читателей никогда не брать на себя обязательств под залог личного имущества. Так вот, я не стал следовать своему же совету. Из 9,2 млрд. долларов, которые я задолжал, один миллиард я гарантировал лично. Я поступил как идиот, но я был удачливым идиотом, и мне повезло с понимающими банкирами, которые предложили справедливые условия. Король бизнеса в 1980-х, я еле-еле пережил начало следующего десятилетия, но уже к середине 1990-х снова был на коне. Между тем я усвоил урок и сегодня работаю так же напряженно, как и в 1970-е, когда был всего лишь начинающим строителем.

Не повторяйте мою ошибку. Не теряйте сосредоточенности.

Продолжайте двигаться

Уильям Левитт[2 - Уильям Левитт (1907–1994) – американский строительный магнат 1940–1950-х гг., основоположник типовой застройки пригородов. – Прим. пер.], создатель знаменитого Левиттауна, научил меня истинной значимости слова «движение».

В 1950-х он был королем. Ни одна, даже самая крошечная, деталь не ускользала от его внимания. Он мог лично подбирать оброненные кем-то гвозди и деревянные обрезки на своих объектах, дабы убедиться, что строительные бригады использовали все имевшиеся материалы.

В 1956 году он продал свою компанию ITT за 100 млн. долларов, что на сегодняшний день соответствует миллиардам. Но затем он совершил несколько ужасных ошибок.

Отошел от дел.

Неудачно выбрал жену.

Переехал на юг Франции и – со своей новой женой и новой же яхтой – поселился на Французской Ривьере.

Однажды ему позвонили из ITT. Руководители корпорации не обладали должными способностями к жилищному строительству. Они приобрели огромные земельные угодья, но не имели представления о том, как разделить их на участки для застройки. Поэтому они продали их обратно Левитту, и последнему сделка показалось чрезвычайно удачной.

Он вернулся в строй. И неудержимо устремился к банкротству.

Я встретил Уильяма Левитта на коктейле в 1994 году, за две недели до его смерти. Он стоял в углу, в одиночестве, и выглядел совершенным неудачником. Я не был с ним хорошо знаком, но все же приблизился, надеясь получить бесплатный совет некогда великого мастера. «Как ваши дела, мистер Левитт?» – спросил я. «Не очень, Дональд, не очень», – ответил он. И затем произнес фразу, которую я никогда не забуду: «Я утратил способность к движению. Двадцать лет я жил вдали от мира и вот вернулся, но оказалось, что я уже не тот».

Вне зависимости от уровня вашего профессионализма, вне зависимости от того, насколько вы, казалось бы, знаете свое дело, вам необходимо бдительно следить за ситуацией в избранной вами области. Достичь чего-либо стоящего только за счет опыта, сообразительности или умения не удастся. Даже лучшим хирургам необходимо регулярно повышать квалификацию, чтобы быть в курсе

всех современных исследований и практики.

Чем бы вы ни занимались, не думайте, что достаточно просто плыть по течению. Для того чтобы сохранять способность к движению, требуется постоянная работа над собой.

Найдите надежного помощника

Окружите себя людьми, которым можете доверять. Я часто говорю, что иногда побыть параноиком полезно, но только не по отношению к собственной команде.

И попросите Бога послать вам надежного помощника. Здесь я абсолютно серьезен: хороший референт может сделать вашу жизнь намного более простой, а в моем случае – хоть сколько-нибудь контролируемой.

Норма Фёрдерер работает со мной двадцать три года. Если вы хотите узнать о том, какой я замечательный, спросите у нее. Только не в пятницу вечером. Управляться со мной, офисом и несколькими сотнями звонков в неделю непросто. Сила и ум Нормы могут сравниться с ее обходительностью. Кроме того, она неутомима: очень полезное качество для того, кто работает на меня.

Мне настолько часто звонят, что для ответа на все звонки требуются два секретаря-администратора, чья работа никогда не замирает. В неделю им приходится справляться в среднем более чем с 1250 звонками. Кстати, это не только эффективные и проворные работники, но также очень милые и симпатичные девушки.

Однако для того чтобы работать у меня, не обязательно быть привлекательной, достаточно хорошо выполнять свои обязанности. Меня нередко обвиняют в преклонении перед красивыми женщинами. Что ж, виновен. Но если речь идет о работе, красавице неплохо бы иметь еще и мозги. Любая организация нуждается в компетентных сотрудниках с развитым чувством трудовой этики. Лично я не

останавливаюсь на достигнутом, поэтому работники, грешащие самодовольством, меня не устраивают. Когда я двигаюсь вперед, то делаю это быстро, и остальные должны успевать за мной.

Однажды я хотел проверить, как быстро может работать новый сотрудник, поэтому сказал ему, что ухожу через пятнадцать минут и за это время он должен выполнить задание. На самом деле я не собирался никуда уходить, но все необходимое было сделано точно в срок. Коварный трюк? Возможно. Но в результате этого эксперимента мы оба узнали кое-что полезное.

И, наконец, заключительный совет относительно референтов и секретарей. Возможно, он не будет таким же актуальным для вашей карьеры, каким был для моей. Совет этот основан на личном опыте и заключается в следующем: наймите секретаря, который действительно знает английский язык. У нас в приемной какое-то время работала потрясающая красавица из Европы. Внешне она могла сравниться с Ингрид Бергман в ее лучшие дни, но, как выяснилось, познания девушки в отношении известных каждому американцу знаменитостей ограничивались моей особой и, может быть, президентом Бушем. Она ничего не ведала о таких людях, как Хью Грант[3 - Хью Грант (род. 1960) – популярный киноактер (фильм «Дневник Бриджит Джонс» и др.). – Прим. пер.] Регги Джексон[4 - Регги Джексон (род. 1946) – популярный бейсболист, вошедший в Зал Славы американского бейсбола. – Прим. пер.], Джордж Штайнбреннер[5 - Джордж Штайнбреннер (род. 1930) – владелец бейсбольной команды New York Yankees. – Прим. пер.], Джек Уэлч[6 - Джек Уэлч (род. 1935) – с 1981 по 2001 г. председатель правления и главный управляющий компании General Electric. – Прим. пер.], Пол Анка[7 - Пол Анка (род. 1941) – американский поп-певец 1950-1970-х гг., композитор. – Прим. пер.], Мохаммед аль-Файед[8 - Мохаммед аль-Файед (род. 1929) – миллиардер, владелец универмагов Harrods, отец Доди аль-Файеда, находившегося в машине вместе с принцессой Дианой в момент ее гибели. – Прим. пер.], Реджис Филбин[9 - Реджис Филбин – американский телеведущий (программа «Кто хочет стать миллионером?» и др.). – Прим. пер.] и Тони Беннет[10 - Тони Беннет (род. 1926) – джазовый вокалист, многократный лауреат премии «Грэмми». – Прим. пер.]. Их звонки никогда не доходили до меня, а имена красовались у секретарши в списке «чокнутые».

Но внешность… Вы бы только видели! Потрясающая. Теперь она уже ушла от нас в поисках лучших возможностей, но мы ее никогда не забудем. Как, впрочем, и те, кто когда-либо пытался говорить с ней по телефону.

Помните: доллар начинается с вас

Сами устанавливайте стандарты. Не ждите, что ваши сотрудники будут работать больше, чем вы. В моем случае волноваться об этом не приходится, потому что я работаю семь дней в неделю и искренне наслаждаюсь практически каждой минутой труда. Следует, однако, помнить, что иногда ваша компания будет похожа на непомерно разросшуюся семью, члены которой абсолютно не способны ужиться друг с другом. И это даже естественно, если учесть, что люди зачастую проводят богльшую часть дня со своими сослуживцами, а не с родными.

Один из побывавших в моем офисе посетителей заметил, что происходящее напомнило ему разгар внутрисемейной сцены. Что ж, признаюсь, время от времени уровень шума у нас резко повышается, поэтому такое суждение недалеко от истины. Но если вы боитесь пускаться в плавание в бурю – переселяйтесь на Средиземноморское побережье.

Прирожденные победители смотрят на возникшую проблему всего лишь как на очередной повод проверить себя. Проблемы никогда не бывают для них слишком трудными или неприятными, и, по чести сказать, если у вас нет никаких проблем, значит, у вас просто нет бизнеса.

Воспринимайте свою компанию как живой, дышащий организм, ведь, по сути, она таковым и является. Цифры в ваших таблицах показывают, насколько этот организм здоров. Старайтесь своевременно обнаруживать больные клетки, а здоровым позвольте жить и развиваться к всеобщему удовольствию.

Рост является свидетельством жизнеспособности организации, поэтому ваша компания должна постоянно двигаться вперед. Очень важна ваша собственная одержимость делом. Если то, что вы делаете, не в состоянии вдохновить вас самих, то стоит ли ожидать энтузиазма от других людей? Но если сотрудники будут постоянно ощущать исходящую от вас энергию, они не смогут остаться безучастными.

Не подавляйте людей. Иначе вы не сможете рассчитывать, что кто-то даст вам прямой ответ, и в конечном итоге накажете самого себя. Я всегда держу двери

открытыми, и мои сотрудники знают, что я на месте и доступен для общения. Мы не устраиваем долгих посиделок, но то, что нужно предпринять, делается, причем быстро.

Помните, что ваша организация действительно ваша. Это может показаться банальным, но все действительно зависит от вас. Вы определяете стратегию, а значит, отвечаете за полученные результаты. Помните знаменитую фразу, которую держал у себя на письменном столе в Овальном кабинете Гарри Трумэн? «ФИШКА ДАЛЬШЕ НЕ ИДЕТ», что означает, что дальше ответственность сваливать не на кого.

Не увиливайте от ответа

Увиливая от ответа, вы показываете, что не уверены в себе и в том, что вы делаете. Политики то и дело прибегают к подобной тактике, я же нахожу ее неуместной, оскорбительной и унизительной для каждой из сторон.

Я стараюсь не вести себя подобным образом. К счастью, стараться мне не очень-то и приходится: я как раз известен тем, что временами бываю уж очень прямолинеен и тверд, и до сих пор об этом не жалел.

Как-то я попросил администратора одной из моих компаний высказать его мнение по поводу нового проекта строительства. Он побывал в городе, о котором шла речь, провел там некоторое время и тщательно исследовал ситуацию. И вот он начал описывать мне достоинства будущей площадки и подводные камни, плюсы и минусы, «за» и «против» – и делал это бесконечно долго и невероятно детально. По-моему, он целых десять минут ни разу не закрыл рта. Из его рассказа получалось, что существовало столько же причин для того, чтобы забросить проект, сколько и для того, чтобы немедленно приступить к его реализации. Ничейный счет без времени на доигрывание.

Я стал задавать дополнительные вопросы, но мы снова закончили тем, с чего начали. Администратор рассматривал каждый вопрос то с одной точки зрения, то с другой и явно не хотел занимать какую-то определенную позицию. Этот сотрудник обладал большим опытом и хорошим послужным списком, поэтому я, в конце концов, просто попросил его сказать, что он думает о проекте, не более

чем в десяти словах. «Полное дерьмо», – ответил он.

Осталось еще восемь слов, но они уже не понадобились.

Задайте себе два вопроса

1. Существует ли кто-то, кто в состоянии сделать это лучше меня?

В сущности, это означает: знайте цену себе и своим конкурентам. Если они делают что-то лучше вас, нужно предложить клиентам нечто особенное – то, что конкуренты не предусмотрели.

2. Чего я стараюсь не замечать?

Мы все можем поддаться эйфории творческого подъема – того, что спичрайтеры бывшего президента США Ричарда Никсона называли «полетом мечты». Так вот, пока мечта еще не подняла вас в заоблачные выси, убедитесь, что достаточно хорошо разглядели земную действительность.

На пустых прожектах долго не продержишься

Мне забавно слышать, что фраза, наиболее тесно связанная сегодня в сознании людей с моей персоной, – «Вы уволены». На самом деле, хотя мне действительно приходится порой кого-то увольнять, это отнюдь не основная часть моей работы. Я предпочитаю беречь преданных и трудолюбивых сотрудников и работать с ними столько, сколько они сами захотят оставаться рядом. В нашем бруклинском офисе есть, например, чудесная леди девяноста с чем-то лет – Эмми Люрссен, – которую нанял еще мой отец и которая до сих пор каждый день приходит на работу. А Хелен Ракоц работает со мной в The Trump Organization с того самого дня, как я переехал на Манхэттен, и по-прежнему каждую неделю допоздна засиживается на своем месте. Сейчас ей восемьдесят два.

Однажды я откладывал увольнение сотрудника целых два года, потому что всякий раз как вставал вопрос об увольнении, у него вдруг оказывался наготове новый «прекрасный проект». Что бы ни происходило, в запасе у него всегда имелась какая-нибудь грандиозная сделка, которая вот-вот должна была состояться. Этот парень умудрился водить меня за нос в течение двух долгих лет, и каждый раз я ему верил. Потому что хотел верить. Наконец мне все же пришлось осознать, что все его прожекты – фальшивка, но мне кажется, я предоставил ему все шансы на исправление, прежде чем на самом деле выставить за ворота.

Если только ваш начальник не совершенный садист, ему (или ей) вовсе не хочется увольнять вас и создавать неприятности для вашей семьи. Если вам кажется, что грозит увольнение, возьмите ситуацию под контроль и сами попросите начальника о встрече. Постарайтесь выбрать для этой просьбы удачное время. Скажите начальнику, что хотели бы узнать, насколько всех устраивает то, как вы общаетесь с людьми и выполняете свои обязанности.

Конечно, если начальник садист или же сам не умеет общаться, ваша проблема останется при вас. В этом случае «увольте» начальника, то есть найдите другую, лучшую работу. Нет никакого смысла пытаться справиться с заведомо безнадежной ситуацией.

Я никогда не стараюсь уговорить людей остаться: если они не хотят работать в моей организации, то мне они тоже не нужны. Ни у кого никогда не возникало необходимости являться ко мне с ультиматумом. Новички видят, как мы работаем, и если это их не устраивает, уходят в другое место. Иногда – довольно-таки быстро.

Как-то раз бесспорно опытная и высококвалифицированная секретарь проработала у меня всего-навсего шесть часов. Она сразу же поняла, что темп нашей работы ей не подходит, очень вежливо сообщила нам об этом и ушла. Я оценил такую быстроту мышления и принятия решений. Уверен, что где-нибудь в другой фирме ее ждет весьма успешная карьера.

Каждый новый сотрудник – это риск

Некоторые люди настолько блестяще проходят собеседование, что вы готовы немедленно назначить их вице-президентами и только потом понимаете, что умение проходить собеседование – их единственный талант. Именно поэтому, нанимая нового сотрудника, вы, в каком-то смысле, всегда рискуете.

Впечатляющие рекомендации не всегда означают прекрасную работу или полное соответствие должности, а отсутствие рекомендаций не обязательно равняется отсутствию талантов. Будьте осмотрительны – и вас ждет меньше неприятных сюрпризов. Порой люди представляют собой любопытнейшее сочетание плюсов и минусов, и лишь время покажет, кто на что способен. Все, что требуется от вас, – быть внимательным.

Нанимая сотрудников, я отдаю предпочтение тем, чье чувство ответственности выше, нежели считается необходимым. Некоторые люди еле-еле выполняют минимум своих обязанностей, других же на самом деле волнует благосостояние организации в целом. Такие сотрудники считают, что от них напрямую зависит успех или поражение компании, в которой они трудятся. Они уверены в собственной важности, и это отражается на качестве их работы. Если вы сможете пробудить в своих сотрудниках это чувство собственной значимости, то в итоге получите прекрасную команду. Люди, гордящиеся результатами своего труда, – именно те, в ком нуждаетесь вы и кого с радостью вижу рядом с собой я.

Особенно мне нравятся сотрудники, которые тратят (и, что еще важнее, экономят) деньги компании, как если бы они были их собственными. Компании страдают, когда сотрудники не прикладывают достаточно усилий для сокращения издержек. А те работники, которые ощущают личную ответственность за свой бюджет и относятся к получаемой компанией прибыли не хуже, чем к собственным сбережениям, часто показывают лучшие результаты. Если вы продемонстрируете своему начальнику, что вас волнует рост его прибыли, будьте уверены: он это всегда оценит.

Я с большим уважением отношусь к тем сотрудникам, которые умеют думать на ходу. Мой старший советник Джордж Росс разделяет эту точку зрения. Его референт Кэрол Берковиц однажды замещала секретаря в приемной, и туда поступил звонок от неизвестной женщины, заявившей, что она собирается покончить с собой. Кэрол восприняла звонок серьезно и решила потратить немного времени на то, чтобы выслушать расстроенную женщину.

Она спросила, откуда та звонит, и женщина сообщила, что живет в Южной Калифорнии, недалеко от пляжа. «Вы живете в Калифорнии? – переспросила Кэрол. – Рядом с пляжем? Да вы знаете, как холодно сейчас в Нью-Йорке? На улице -13 градусов! И это не считая ветра. Я промерзла до костей, пока добиралась на работу. На вашем месте я бы сейчас же вышла на улицу, погуляла по пляжу и просто посидела на солнышке. Да, именно так я и поступила бы». Женщина мгновенно успокоилась и по-благодарила Кэрол за то, что она так внимательно ее выслушала.

Подобных людей всегда приятно иметь в своем коллективе.

Определенный заряд амбициозности необходим, но до тех пор, пока это не становится помехой для работы компании. Если ваша команда не может работать как единое целое, вы вряд ли многого достигнете. И еще: я не люблю наушничанья. В этом нет необходимости, и это – оскорбление для меня. У меня есть собственные глаза, уши и понимание, я в состоянии самостоятельно оценить человека или ситуацию. А если у кого-то есть время на то, чтобы замечать ошибки других, значит, он недостаточно занят собственными обязанностями.

Нельзя ожидать, что вас станут считать ценным сотрудником, если вы сами не будете стараться доказать свою значительность. Задумайтесь: каков ваш вклад в благосостояние организации? Способствуете ли вы ее бесперебойной работе и развитию? Трудитесь вы в поте лица или вполсилы? А может быть, вы выполняете лишь требуемые обязанности и надеетесь, что никто ничего не заметит? Единственный, кого вы обманете таким образом, – это вы сами. Вам никогда не перехитрить других, даже если вы считаете, что это удастся.

Нередко сотрудники говорят, что работают без души, потому что их должность слишком скучна или бесперспективна и не дает возможностей для роста. Это тупиковая ситуация. Да, вполне возможно, что все обстоит именно так. В этом случае оглядитесь вокруг в поисках компании, которая может предоставить вам более серьезную должность в той области, которая вам интересна или хорошо знакома. Существуют моменты, когда необходимо двигаться дальше, но бывают ситуации, когда единственный путь наверх – это уход.

Предложения приветствуются, но только – дельные

Возглавляя компанию, сделайте так, чтобы сотрудники имели к вам доступ. Если они будут знать, что могут обратиться к вам со своими предложениями и идеями, то с радостью принесут их вам на рассмотрение. Если же станут считать, что ваша дверь для них закрыта, никто к вам не пойдет. Таким образом, вы можете потерять немало хороших идей, а в скором времени, возможно, и многих достойных сотрудников.

Я разрешаю работникам озвучивать мне их идеи. Времени у меня мало, поэтому рассказ должен быть сжатым и хорошо подготовленным. Я думаю, что такие правила существуют у любого сверхзанятого руководителя. Поэтому, если вы набрались смелости представить мне свою идею, сделайте это по возможности четко и ясно, а к выступлению отнеситесь серьезно. Представьте, что это презентация, которая может стоить вам немалых денег, если вы упустите своего клиента. Время руководителя тоже дорого и, понапрасну теряя его, вы вряд ли заслужите благодарность.

Научитесь различать тонкую грань между навязчивостью и разумной напористостью. Возможно, все зависит от правильного выбора времени: обращайте внимание на то, что происходит вокруг вас, и постарайтесь настроиться на этот ритм. Работая, я предпочитаю поддерживать определенный темп, и того, кто его нарушает, ждет отнюдь не теплый прием.

И запомните следующее: руководитель видит общую картину, а вы – нет. Поэтому, если вашу идею не встречают с распростертыми объятиями, это вполне может быть связано с тем, что подобное предложение уже находится в разработке или ваша идея не вписывается в уже существующие планы. Это не должно вас расстраивать, ведь инициатива все равно замечена. Но в то же время вы должны понимать, когда не следует давить на начальника, и не ожидать пространного объяснения причин отказа.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Трамп Д., Шварц Т. Искусство заключать сделки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

2

Уильям Левитт (1907–1994) – американский строительный магнат 1940–1950-х гг., основоположник типовой застройки пригородов. – Прим. пер.

3

Хью Грант (род. 1960) – популярный киноактер (фильм «Дневник Бриджит Джонс» и др.). – Прим. пер.

4

Регги Джексон (род. 1946) – популярный бейсболист, вошедший в Зал Славы американского бейсбола. – Прим. пер.

5

Джордж Штайнбреннер (род. 1930) – владелец бейсбольной команды New York Yankees. – Прим. пер.

6

Джек Уэлч (род. 1935) – с 1981 по 2001 г. председатель правления и главный управляющий компании General Electric. – Прим. пер.

7

Пол Анка (род. 1941) – американский поп-певец 1950-1970-х гг., композитор. – Прим. пер.

8

Мохаммед аль-Файед (род. 1929) – миллиардер, владелец универмагов Harrods, отец Доди аль-Файеда, находившегося в машине вместе с принцессой Дианой в момент ее гибели. – Прим. пер.

9

Реджис Филбин – американский телеведущий (программа «Кто хочет стать миллионером?» и др.). – Прим. пер.

10

Тони Беннет (род. 1926) – джазовый вокалист, многократный лауреат премии «Грэмми». – Прим. пер.

Купить: https://tellnovel.com/donald-tramp/kak-stat-bogatym-kupit

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