



唐纳德·J.特朗普 著
梅雷迪思·麦基沃

著

毛晖 范丰丽 庞丽霞 译

译

特朗普教你发财致富

跟亿万富翁学徒

TRUMP HOW TO GET RICH



经济日报出版社

跟亿万富翁 学徒

特朗普教你发财致富

[美] 唐纳德·J.特朗普 著
梅雷迪思·麦基沃
毛晖 范幸丽 庞丽霞 译

经济日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟亿万富翁学徒/(美)特朗普著;毛晖等译. —北京:经济日报出版社, 2004. 8

ISBN 7-80180-315-9

I. 跟... II. ①特... ②毛... III. 商业经营—经验—美国 IV. F737.12

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 037897 号

著作权合同登记图字: 01-2004-4301 号

Chinese translation Copyright © 2004 by The Economic Daily Press

Original English language edition Copyright © 2004 by Donald J. Trump

Simplified Chinese characters edition arranged with Random House, New York

未经本社授权, 不得转载本书内容

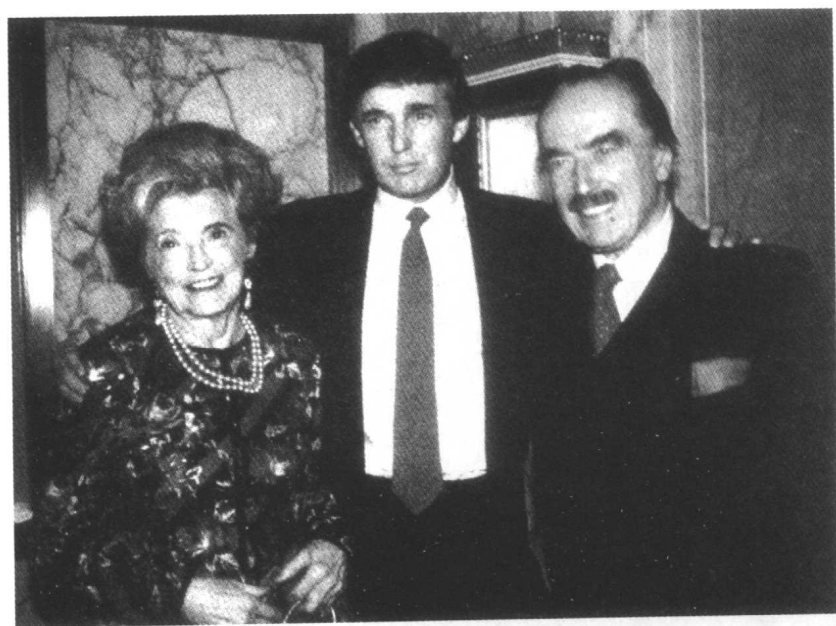
跟亿万富翁学徒

著者	[美]唐纳德·J. 特朗普
译者	毛晖 范幸丽 庞丽霞
策划	周巍
责任编辑	周扬
责任校对	钱大川
责任印制	杨威
出版发行	经济日报出版社
社址	北京市宣武区白纸坊东街2号(邮编100054)
电话	010-63567691(编辑部) 63567683(发行部)
网址	edp.ced.com.cn
E-mail	edp@ced.com.cn
经销	全国新华书店
印刷	北京朝阳区小红门印刷厂
开本	889×1194mm 1/32
印张	9.5 印张
字数	115 千字
版次	2004 年 8 月第一版
印次	2004 年 8 月第一次印刷
印数	1~10000 册
书号	ISBN 7-80180-315-9/F·117
定价	23.00 元

版权所有 盗版必究 印装有误 负责调换

献给我的父母

弗雷德·特朗普和玛丽·特朗普



忠告之源

Trust in God and be true to yourself.

相信上帝，真诚面对自己。

——玛丽·特朗普，我的母亲

每当我回忆往事，这句了不起的箴言总会在心头回荡。它是那么简洁而充满智慧。起初，我并没有真正理解它的含义，只是觉得它朗朗上口，就记住了这句话。后来我才意识到它有多么深刻——在你准备大展宏图时，它总会告诉你怎样保护自己的心灵支柱。不管是在事业上，还是在生活中，这都是一个非常棒的座右铭。

——唐纳德·J. 特朗普

导 言

使你阅读这本书的无数个理由

对我来说，从 1987 年起发生了许多事。在这一年里，《生意的艺术》出版了，它成了十年来最畅销的商务书，总共发行了 300 多万册。

商业规则第一条：如果你不告诉大家你的成功业迹，他们也许就无从知晓。

几个月前，我又拿起《生意的艺术》，信手翻了几页，看到了第一段话和最后一段话。即使在 17 年后，我仍然对它们深信不疑。

第一段话：我不是为了钱才干这些事。我拥有的已经够多了，远远超出了当初我所需要的。我做这些事只是因为我喜欢。做生意就是我的艺术表现形式。就像有人钟情绘画，有人热爱写诗一样，我喜欢做生意，而且最好是做大生意。热爱就是我的力量源泉。

最后一段话：别误会我。我还要接着做生意，做大生意，并且为此日夜工作。



TRUMP: How to Get Rich

现在是 2004 年。我仍然在夜以继日地工作，仍然不是为了钱才工作。

我相信你也无须为了钱做生意。钱本身不是最终目的，但它有时确实能帮助我们最有效地实现梦想。所以，如果你志向远大，而且正在想方设法去实现它，那么这本书就是为你写的。

《生财有道》^①，之所以起这样一个书名，是因为不论我什么时候遇见别人，他们总是最急于知道这个问题的答案。既然你会问面包师怎样烤好面包，你当然会问一个亿万富翁是怎样挣大钱的。

的确，已经有不少百万富翁写过他们的生财之道，这方面的书不计其数。但是，由亿万富翁写的书可就不那么好找了。而找一个对房地产、博彩、体育和休闲娱乐都感兴趣的亿万富翁作者，那可更是难上加难。

如果还要求这个亿万富翁在曼哈顿拥有自己的摩天大楼，在电视台拥有黄金时段热播的电视连续剧，那简直好比沙里淘金。我可以肯定地说，我是惟一符合这些条件的作者。

商业规则第二条：做事简洁、迅速，而且直接。

这本书的语言简洁明了，不过你不要因为它语言的精练而忽视它内容的深刻。这些饱含智慧的故事和建议，都

① 本书原名：Trump: How to Get Rich。——译注

是从我做高层近三十年的实践中提炼出来的。

接下来，请看唐纳德的发财之道吧。在你挣到你的第一个 10 亿元时，可别忘了给我写封感谢信。地址你应该知道吧。



商业规则第三条：从年轻时就开始工作，我就是这么做的

目 录 CONTENTS

导言：使你阅读这本书的无数个理由

第一部分：商业和管理的唐纳德·J. 特朗普学派

- 3 当一名将军
- 6 保持对事业的关注
- 9 保持干劲
- 12 找个得力助手
- 14 记住：责任由此开始
- 16 要明确，不要模棱两可
- 18 问自己两个问题
- 19 夸大其辞，只会适得其反
- 21 雇佣每一名新员工，都是一次赌博
- 24 欢迎每一个创意，但只采纳正确的
- 27 重视能力而不是头衔
- 32 管理应针对人而不是工作



TRUMP: How to Get Rich

- 35 敞开你的门
- 38 敢想敢干，活出精彩

第二部分：你的职业实习期：来自唐纳德的职业建议

- 43 掌握面试
- 45 提出加薪要选合适的时机
- 48 要坚韧不拔
- 51 去打高尔夫球，拥有激情
- 59 大张旗鼓地推销自己
- 63 相信直觉
- 64 做最好的准备，最坏的打算
- 65 在重新选择职业时，一定要三思而后行
- 67 尽量不握手
- 68 留意细节
- 69 与听众打成一片（演讲的艺术之一）
- 73 十一条准则（演讲的艺术之二）
- 79 提升自己的高度
- 85 以积极的心态看待一切
- 87 读卡尔·荣格的书
- 90 认为自己很重要
- 92 正确对待批评
- 94 机遇只垂青那些有准备的人
- 98 听乒乓球比赛

102 每天沉思三小时

104 着装要注意场合

第三部分：将赚钱进行到底

111 做自己最好的财务顾问

113 简单地投资

115 签一份婚前协议

117 摆脱中间人

120 教孩子认识一块钱的价值

第四部分：谈判的秘密

129 如果你抓住了他们的把柄,他们就会对你言听计从

133 考虑一下对方需要什么

138 通情达理且灵活应变

140 相信自己的直觉

142 知道自己想得到什么,但不要急于说出来

145 确保双方都能获利

147 有目的放松警惕

149 固执己见往往是必要的

151 要有耐心

154 采取战略上引人注目的大举动

156 有时,你必须反击

TRUMP: How to Get Rich

159 有时，你必须怀恨在心

163 学会说“不”的价值

第五部分：特朗普的生活方式

169 发型的艺术

172 关于流言蜚语的故事

177 我自己的“第六版”

186 我生活中的一个星期

第六部分：《学徒》幕后

243 黄金时段

263 鸣谢

269 附录

291 作者简介

第一部分

PART I

商业和管理的 唐纳德·J. 特朗普学派



在《生意的艺术》一书中，我曾提到的我在纽约军事学院的劲敌和良师西奥多·多比亚斯(左)，以及约翰·布鲁格曼少将(右)

当一名将军

我是特朗普集团的董事长兼总裁。我喜欢这么说，因为这对我来说意义非凡。现在，我的集团大约有两万名员工。我们曾制作过一张印刷广告，其中我自豪地宣称：“我只和最优秀的人共事。”现在的情况仍然当得起这个声明。

我越来越深刻地感觉到，经营企业就好比当一名将军。将军要求部下担负起大量的责任，不仅是对自己负责，而且是对整个部队负责。雇员们的生存，很大程度上取决于你和你的决策。一个糟糕的策略最终会影响很多人的生活。因此，作为领导人就必须有更为广阔的视角。不管你统领着一个人还是两万人，你做的每个决策都至关重要。

如果你精心挑选员工，管理就变得容易多了。我总是依靠几个关键人物来了解有关情况。他们知道我信任他们，同时他们总是全力以赴地工作，来维护这种信任。

比方说，当我需要了解自己在大西洋城的俱乐部和酒

TRUMP: How to Get Rich

店的近况时，我只需要给我的首席执行官马克·布朗打个电话，就能得到准确及时的回答。如果我和住在特朗普公园大道上的劳拉·科尔多瓦诺联系，询问有关销售的情况，她会提供给我精确的数字。如果我找到我的财务总监艾伦·韦塞尔伯格，他只需 20 个字，甚至更少，就能告诉我我想知道的情况。而我的高级法律顾问乔治·罗斯更加言简意赅，他只需 10 个字，甚至还要少。找到合适的人选为自己的企业服务，你需要处理的问题只会越来越少。

出色的人等于出色的管理，出色的管理等于出色的人。两者总是连在一起的，否则都难以长久。我曾经见过好的管理制度由平庸的人来执行，也见过出色的人才陷于不良管理的一团乱麻之中。这样，出色的人才最终会选择离开，那些优秀的员工也会随之离去。最终留下来的人都能和平共处，因为他们全是平庸的人。挑选最好的员工，就是为自己节约时间。有时，员工的态度比经验和资历更重要。因此，挑选人才要不拘一格。

创造性人才很少需要激励，他们的上进心会驱使他们拒绝平庸。他们从不自满，他们兢兢业业，因为他们渴望成功，保持常胜。

有个员工，我曾让他负责一个新项目。他的工作全面细致，完全说得过去。但我总感觉少了点什么，那就是，它还没有达到令人惊叹的奇妙程度。而按照他的能力，他

是完全可以做到这一点的。于是，我决定激发他的创意。我向他指出，活儿干得不错，但看起来缺少灵感。我彬彬有礼地问他，他是否对这个项目真正感兴趣，并且提醒他这可能就是问题所在。

他显然受到刺激，仿佛受到了极大的侮辱。

结果正如我所料想的那样，他交上来的修改稿棒极了，最后的定稿与第一稿的差别简直令人难以置信。

我并没有严肃地批评这个年轻人，因为他属于响鼓不用重锤敲的那一类人。我只是激发了他的创造潜力。

将军们总是不断激励和鼓舞他们的士兵。对那些军衔更高的军官，他们也同样如此。我们都有需要动力的时候，所以要学会用正确的方式激励你的下属。

在关注日常细节的同时，要能够把握全局。这听起来像是在搞平衡，但它对成功经营公司却是至关重要。

保持对事业的关注

20 世纪 80 年代，我的事业如日中天。我父亲弗雷德是纽约昆斯区和布鲁克林区的建筑商，我从他那里学到了开发房地产的精髓。我已经成为曼哈顿地区的精英人士，创建了特朗普大厦、大哈亚特酒店，还有许多其他顶级产业。我拥有了一艘游艇、一架飞机和一本畅销书。

有本杂志上的标题称我能“点石成金”，我也相信这一点。我不知道什么是不幸和厄运。我从沃顿商学院毕业后，就开始经商挣钱。即使在付现金的市场，我也能买到便宜的东西，挣一大笔钱。在我看来，这是一件很容易的事情。

80 年代后期，我对事业不再关注。我经常坐飞机到欧洲，去观看时装表演，而且我不是去看衣服。对事业的疏忽几乎毁了我的生意。

很快，房地产市场一落千丈。而我的负债有几十亿美元之多，确切地说，是 92 亿美元。92 亿美元！我曾多次讲过这件事，在这里我仍然觉得有必要旧事重提：当时经



济萧条，而我心情低落。看见街边的一个乞丐，我都觉得他比我富有，因为他没有 92 亿美元的债务。我目睹了许多朋友走向破产，从此一蹶不振，再无翻身之日。

媒体也对这件事津津乐道——《福布斯》、《商业周刊》、《财富》、《华尔街日报》和《纽约时报》都连篇累牍地报道我陷入了危机。看起来很多人都在幸灾乐祸。

我永远也不会忘记最糟糕的那一时刻。凌晨 3 点，花旗银行打电话到我在特朗普大厦的家。他们希望我马上到他们的办公室去，与一些国外的银行谈判新的合同条款。我向 99 家银行贷了数十亿美元的巨款，这些国外的银行只是其中的 3 家。

当你面对给你贷款的银行家，却告诉他你付不起利息了，这可不是一件轻松的事。显然，他们不想听到这些。花旗银行的一位朋友告诉我，解决难题的最好办法是由我亲自给各家银行打电话，而这也正是他们希望我做的。当时正是寒冷的 1 月，凌晨 3 点我出发了，当时正下着冰冷的雨。因为打不到出租车，我只好步行了 15 个街区到花旗银行。当我赶到那儿的时候，全身都湿透了。

那真是我人生的低谷。30 位银行家围坐在一张大桌子边。我给我的债权人一个接一个地打电话，先是日本的银行家，然后是奥地利的，还有那个我都记不起来是哪个国家的银行家。

TRUMP: How to Get Rich

在《生意的艺术》中，我警告过读者永远不要用私人的财产作抵押。而这时，我放弃了这一原则。为了我的 92 亿美元负债，我用自己的 10 亿美元财产作抵押。我是个笨蛋，不过我是一个幸运的笨蛋。最终，我和这些一流的银行家达成共识，完成了公平的交易。上个世纪 80 年代，我是房地产业的领袖，之后我经历了黯淡的 90 年代初期，到了 90 年代中后期，我的事业又重新兴旺发达起来。

这是一个深刻的教训。现在我仍然像 70 年代刚出道时那样努力工作。

吸取我的教训，千万不要犯同样的错误。一定要保持对自己事业的关注。

保持干劲

威廉·列维特是列维特城的建筑大亨。他的故事告诉我们“工作状态”的真正含义。

20 世纪九十年代，他是业内领袖人物。没有任何细节能逃过他的眼睛。他会亲自去工地上收集掉落的钉子和木头刨花，以确定施工人员是否用上了所有的材料。

1956 年，他把自己的公司以 1 亿美元的价格卖给了国际电报电话公司 (ITT)。当时的 1 亿美元相当于现在的几十亿美元。然后，他犯了一个致命的错误。

他就此引退了。

他娶了一位不该娶的女士。

他搬到了法国南部，带着新的游艇和他的新娘，在里维埃拉海滨落了户。

一天，ITT 打来电话说，集团管理人员缺少住宅开发的能力。他们买下大块的地皮，却不知道该如何规划，所以他们只好把公司又卖给了列维特。列维特自认为他赚了一大笔。

TRUMP: How to Get Rich

他重新开始打理生意，最终却走向了破产。

1994年，在一个鸡尾酒会上，我看到了威廉·列维特。两个星期后他就去世了。酒会上，他形单影只地站在角落里，看上去非常落寞。我与他并不熟悉，但我希望从这位大亨那里学到一些经营智慧。因此我走过去和他打招呼：“列维特先生，您近来可好？”

“不好，唐纳德，非常不好。”接下来他的话让我终生难忘。“我已经没心气了，我离开这个圈子二十年了，现在回来，可我已经今非昔比了。”

不管你有多么成功，不管你自认为对这一行有多么了解，你都必须对行业的细微变化保持关注。你不可能指望仅仅靠经验或聪明的脑瓜就能万事大吉。即使是顶尖的外科医生，也需要定期接受培训，以了解最前沿的理论和手术程序。

不管你干哪一行，都不要懈怠，你不可能轻轻松松地成功。你必须保持干劲和良好的工作状态。





我忠实的助手，诺玛·弗雷德

找个得力助手

起用那些你信得过的人。我常说多疑并非缺点，但它不适用于一个团队的管理。

求上帝保佑，赐给你一个出色的助手。这不是开玩笑。一个得力的助手能使你的整个生活变得轻松。至少对我而言，管理企业容易多了。诺玛·弗德雷尔跟我一起工作了 23 年。如果你想知道我是一个多么了不起的人，就去问她好了，只要不是星期五。

与我共事，应对公务，每星期要处理几百个电话，这并不是件容易的事。但她意志坚强，头脑灵敏，而且态度亲切，优雅迷人。她工作起来从不厌倦。如果你为我工作，她能教会你许多。

找我的电话总是很多，因此我雇了两位行政助理。她们非常忙，每个人一星期平均要处理 1250 多个电话。她们不仅工作效率高，而且年轻、漂亮、讨人喜欢。

当然，为我工作你不需要长得漂亮，你只要能胜任你的工作就好。曾经有人指责我喜欢漂亮女人。对此我有点

不好意思。不过到了工作场所，光长得漂亮可不行，你最好还得有一个聪明的脑瓜。我需要对工作尽心负责的合格员工。我不是一个自满的人，我也不需要自满的员工。我进步迅速，他们也必须如此。

一次，我想知道我的一名新员工办事效率如何。于是我告诉他我要在 15 分钟后出发，在此之前，我需要他完成一件事情。其实，我哪儿也不去，但他确实在 15 分钟之内办好了这件事。是不是有点像马基雅维利的权术？但实际情况是，我们俩那天都学到了东西。

关于助手的最后一条建议，是我的切身体会。不过，你可能不会遇到这个问题，那就是：找一个会说英语的接待员。我曾有一名接待员，是个俄罗斯美人，她站在那里，美艳照人。我想，她年轻的时候一点也不比著名的影星英格丽·褒曼逊色。但我发现，她对美国名人的了解十分有限，大概只知道布什总统和我两个。对于休·格兰特、雷吉·杰克逊、乔治·斯坦布伦纳、杰克·韦尔奇、保罗·安卡、穆罕默德·法耶兹、里吉斯·菲尔宾、托尼·贝内特这些名人的嗜好，她一概不知。这些人的电话内容从未准确地传达到我这里。她把他们都统统归在“神经病”一类。

但是当你看见她的时候，你会为她的美貌所倾倒。她后来找到了更好的工作机会，但我们永远也不会忘记她。我想，那些被她接待过的人也不会忘记她，当然不仅是因为她的美貌。

记住：责任由此开始

确立一个标准。不要指望你的员工比你工作得更努力。我从不奢望这一点，因为我每星期工作七天，并且由衷地热爱这份工作。但你要意识到，你的公司有时会像一个机能失调的大家庭。想想人们除了睡觉外，与同事相处的时间比和家人共度的时间都要长，这个问题就不难理解了。

曾有一位到我办公室来访的客人说，这里的不良行为让他想起了一场正在升级的家庭战争。我承认，不时会出现这样或那样的问题。但他的评价只能说明他鼠目寸光。如果你每天都想一帆风顺地航行，那就只有去地中海了。

成功者用另一种眼光看问题。在他们看来，问题并不是真正的困难。如果不存在问题，那你也许就无事可做了。

把你的公司视为一个有生命的有机体，其实它原本就是如此。员工名册上的那些人，会影响这个有机体的健康。你要密切注意那些有害的细胞，同时让有益的细胞不



断地繁殖。

生命必然要成长。所以，要让你的机构时刻都在前进，对你的事业怀有饱满的热情至关重要。如果你都对自己的事业没有激情的话，又怎么能指望别人做到这一点呢？如果你的员工能感受到你对工作的热爱，那他们一定会被感染。

不要呵斥你的员工。如果你这么做，你将永远不可能听到直言不讳的回答，而且你也不可能达到自己的目标。我总是把办公室的门敞开着，员工们随时能找到我，而且他们也知道我容易接近。我们在一起并没有闲聊开心，但所有问题都能得到解决，而且效率很高。

记住：你的团队就是你的。这听起来很简单，却是底线。这是你的竞技场。由你来选择战略，由你来决定结果。还记得哈里·杜鲁门总统那句名言“责任到此为止 (The buck stops here)”吗？这是他在白宫椭圆形办公室桌上的座右铭。我桌上也有类似的格言：“责任由此开始 (The buck starts here)。”

要明确，不要模棱两可

如果你模棱两可，说明你对自己和事业缺少自信。政治家总这么干，但我觉得这样做不妥，听起来很无礼。态度虽然亲切，却又透着自己的优越感。

这方面我很注意。幸运的是，我不需要太刻意就能做到这一点。因为大家都知道，我总是很坦率。性格帮了我。

有一次，公司正在考虑实施某个项目，我让一名行政人员向我汇报这个项目的进展。他亲自前往那个城市，在那里住了好几天，并且做了详细的调查。在向我汇报时，他先是描述了这个项目的市场前景，然后又指出它可能是个陷阱。它有好的一面，也有坏的一面；可能成功，也可能失败。他谈得很全面，整整谈了10分钟。在他的话中，赞成这个项目的理由和反对它的同样多，简直就像一场永无止境的难分胜负的比赛。

我问他几个问题，结果谈话结束时的情况与开始时并无分别。选择和放弃，他都有充分的理由，而且，他似

乎也不想表明自己的立场。这位先生经验丰富，在业内口碑很好，于是我请他在 10 个字之内发表他对这个项目的看法。

“不可行。”他说。

其实他还可以再说 7 个字，但他已经不需要了。



问自己两个问题

1. 是否有人做同样的事情比我更好？

这其实就是说：了解你自己，同时也了解你的竞争对手。如果你的对手比你做得更好，你就必须提供他们所缺少的服务。

2. 我忽视了什么？

在做创造性工作的时候，我们往往容易自我陶醉，对很多事情视而不见。为尼克松总统写演讲稿的人士曾经描述过这种情形：“浮在梦想的云霄”。在梦想把你带上云霄之前，请努力看清地面上的真实情况。

夸大其辞，只会适得其反

这些天，我说得最多的一句话是“你被解雇了(You're fired)。”想起这不免好笑。事实上，尽管我必须不时地辞退员工，但这并不是我工作的重要部分。我非常欢迎忠于职守、勤奋工作的人，只要他们愿意留在公司，我绝不会辞退他们。公司里有一位 90 多岁的老太太埃米·吕尔森，她为我父亲工作过，现在每天仍会到我在纽约布鲁克林的公司报到。从我搬到曼哈顿起，海伦·拉科茨就在特朗普集团上班。目前她每周仍然会工作很长时间，她今年 82 岁。

有一次，我想辞退某个员工，却拖了两年。因为每次我要和他谈这个问题的时候，他就会天花乱坠地说一通。好像不管发生什么，他都有足够的理由留在这里。

整整两年，他夸大其辞，强调他的重要性。我每次都相信了他，或者说，愿意相信他。最后，我发现他的话简直是一派胡言。但实际上我在解雇他之前，已经给了他无数次把谎言变成事实的机会。

TRUMP: How to Get Rich

只要你的老板不是虐待狂，他就不希望解雇你，他并不想给你的家庭制造麻烦。如果你发现你有被辞退的危险，你要能控制局面，找机会跟你的老板好好谈谈。

要找个合适的时间跟你的老板谈。告诉他你想说什么，告诉他你正在尽力让每个人满意。

如果你的老板是一个虐待狂或难缠的谈话对象，你还有问题要解决，那就是炒掉老板，另谋高就。情况很糟，却没法改善，那留在这里还有什么意义呢？

我从不挽留递交辞职报告的人。如果他们不想在这里干下去，我也不希望他们留下来。永远不会有员工来我这里下最后通牒。人们在这里工作，发现不合适，就可以选择离开。有时，这会很快。曾有一位经验丰富、十分称职的接待员，在公司只工作了6小时。她马上就发现这里并不适合她，因而很有礼貌地向我们说明这一情况，然后就离开了。我很欣赏她头脑灵敏、决策果敢。现在她应该在别的地方干得很出色。



雇佣每一名新员工， 都是一次赌博

有些人面试时表现得十分出色，当时你简直就想聘请他做副总裁。等他们一进公司，你就会发现，他们的真正才能就是应付面试。这就是为什么每次雇佣新人就好比下赌注。

拥有好的文凭，并不代表工作称职、才华出众。而没有文凭，也并不意味没有才能。在雇佣新人时，一定要小心慎重。这非常有用，它能有效避免日后节外生枝。每个人都有被录用和不被录用的理由。时间会检验一切，你需要做的就是观察他们的表现。

我最希望员工具有的品质是责任感，这是一条基本准则。有些人虽干着自己手上的活，但能从公司整体考虑。他们认为自己与公司休戚相关。他们觉得自己的工作很重要，而且也通过努力来证实这一点。如果你能把这个价值观灌输给员工，你就会拥有一流的工作团队。那些为自己的工作倍感自豪的人，就是你的理想员工。我非常欣赏这类人。

TRUMP: How to Get Rich

有的员工花公司的钱就像花自己的钱一样，他们开源节流，精打细算。对这种员工我尤其欣赏。如果员工都不能用心控制开支，那公司就要遭殃了。员工们自己过日子往往是物尽其用，如果他们也能这么对待公司的财物，那么他们通常会得到奖励或提拔。一旦老板知道你在为他节约每一个铜板，你就会受到重用。

我尊重那些务实的员工。我的高级顾问乔治·罗斯就是这种人。他的助手卡萝尔·贝尔科维茨有一天在前台帮忙时，接到一个陌生女人打来的电话，声称她要自杀。卡萝尔觉得这个人语气悲伤，不像是开玩笑，于是耐心地听她讲述。

卡萝尔问这位女士现在何处，那人回答说是在加利福尼亚南部，离海滩不远。卡萝尔这样回应她：“你住在加利福尼亚？离海滩很近？那多幸福呀！你知道纽约今天有多冷吗？室外气温只有 8 度，而且寒风凛冽。我来上班的时候，都要冻僵了。如果我是你，我就马上到外面去，在海滩上漫步，然后坐下来享受阳光。我要是你，肯定会这么做的。”这位女士很快就冷静下来，并向卡萝尔道谢，感谢她的善良与真诚。

这就是我们乐于与之共事的人。

一个人有雄心壮志是必要的，但不能任其发展到损害公司整体目标的地步。如果你的团队不能有效合作，你个人也无法取得成功。我讨厌背后使坏的人。搞阴谋诡计既



达不到目的，对我来说也是一种侮辱。我也是耳聪目明、直觉灵敏的人，我自己能对周围的人和事做出正确评价。如果一个人有时间搞小动作，说明他还不够忙，以至于有空干这些事。

如果你无法使自己成为一个有价值的人，你怎么能指望你的员工是有价值的人呢？好好想想：你是否增进了这个团队的福利？你是否维持和促进了它向前发展？你是否发挥了作用？你是在全心全意地工作，还是三心二意？你是否有不可告人的动机？即使你能欺骗别人，也不要去做，因为我们唯一能欺骗的人就是我们自己。

许多人说他们身处困境，因为他们的工作既没有挑战性，报酬也不高，而且升迁无望。这就走进了死胡同。其实这也有办法解决，去找一家给你提供升职机会的公司。有时，离开是唯一的选择，而且选择离开也需要智慧。

欢迎每一个创意， 但只采纳正确的

如果你经营着一家公司，一定要让员工感觉你是容易接近的。这样，他们有好的想法，就会告诉你。如果他们感觉你很难接近，他们就不会说了。那么，你就可能听不到这些好点子，而且很快你也会失去这些员工。

在我面前，员工们有直抒己见的权利。我很忙，所以他们的想法应该经过深思熟虑，而且表述简明。我可以肯定，对于任何一个繁忙的首席执行官来说，这都是一条不成文的规矩。如果你已经鼓起勇气，决定说出你的想法，那么就要清清楚楚地表达出来，而不要漫不经心地一带而过。想想，如果你花了一大笔钱准备材料，却失去了你的客户，你是什么滋味？老板的时间总是宝贵的，浪费他的时间只会使他对你的印象更差。

学会把握分寸，要自信但不要莽撞。这是个“度”的问题。注意你周围发生的一切，根据事情的进展节奏调整自己的步伐。我在工作时，总想控制事情的发展态势。打乱这一局势的人是不受欢迎的。

同时，还要记住：是老板把握全局，而不是你。如果你的建议没有受到器重，很可能是它已经在实施了，或者是它与已经制定的规划不相符合。你不应该为此感到沮丧，因为你已经提出了想法，而且被注意到。但是，千万不要竭力强求推行自己的方案，而且也别要求有人向你详细解释为何不予实施。

我喜欢那些永不放弃的人，但喋喋不休地唠叨自己的点子对大家都没有好处。你必须不断调整认识，适应环境。要学会缓和局面，减少麻烦。然后，再捕捉你的下一个灵感。有时，决策者举棋不定，是因为他们还没有考虑好。

曾有一名员工，我很欣赏他，但他总让我想到一颗跳个不停的豆子。他保持安静的时间不会超过三秒钟。和他一起坐车，就要经受一次考验，因为在汽车这个封闭的空间里，他会更加兴奋，滔滔不绝地说个没完。最后，我只有尽可能少地和他呆在一起。这太不好了，因为他实在是一个优秀的年轻人。但是过犹不及，想法太多，也会让别人难以适应你不断冒出的古怪念头。他们会将你排斥在圈子之外，或是盼着你去其他地方发展。后来我听说这个年轻人去了蒙大拿州。我只希望那里有足够的空间接纳他。每次我听说蒙大拿州出现了不明飞行物，我就忍不住想笑，因为我知道那是谁干的。

最后一条：如果你的老板对你的创意说不，要听他

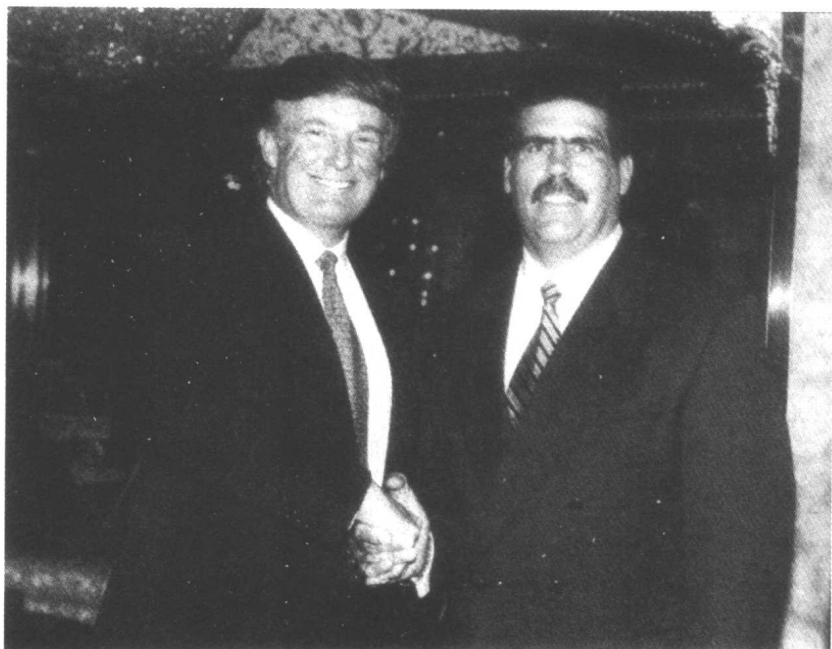
TRUMP: How to Get Rich

的。他有自己的理由。没有人会忽视一个优秀的创意，只是它可能并不适合公司发展。也许你今后会出去创业，开办自己的公司。那就把这个创意保留到那时吧。这将是你的职业生涯的开始，而不是结束。

重视能力而不是头衔

为我工作的人都知道，我可不止是个公众人物，我的兴趣很广泛。如果你认识到你周围的人都是多才多艺的，你就能发掘出他们的潜能。他们想不想发挥这种潜能，在一定程度上取决于他们自己，但也取决于上司能否认识到这种潜能，至少应给他们施展才华的机会。大多数人都不愿意停滞不前。如果你希望自己的公司不断发展，那你就不要不时环顾四周，在你的团队中寻找新生力量。永远不要让一个人的工作头衔成为其价值的全部体现。

有很多时候，特朗普集团的员工能胜任比他们职位更高的工作。马修·卡拉马里，公司策划部副总经理，原先是一名保安人员。在与马修的接触过程中，我逐渐意识到，他的才华远不限于只当一名合格的保安。他日后的表现证明我的看法是正确的。他是一位工作勤勉、值得信赖的员工，任何头脑清醒的首席执行官都会对他委以重任。现在，作为一名副总经理，他掌管着房屋建筑规划，并负责我的整个安全系统。他的兄弟迈克，还有安迪·韦斯，



与行政副总裁马修·卡拉马里摄于特朗普集团

与他一起负责主要的建筑项目。他们最引人注目的成绩是：在位于花园大街和 59 大道的德尔莫尼克饭店的位置上，盖起了一栋新的建筑。我称之为特朗普花园大道。是不是，凯奇？^①

温尼·斯泰利奥，马修的手下，最初是我的私人保镖，现在是副总经理。他能成为一名优秀白领，他具有这方面的潜质。在他还没有意识到的时候，我清楚地看到了这一点。过去，温尼常常为管理人员、设计师、建筑商开车，带他们去韦斯特切斯特，视察在建项目的进展。现在，这些人都要向他报告。我大概是韦斯特切斯特县购买土地最多的地产商了，现在都交给温尼打理。

约翰·图图罗，我们集团旗下的特朗普模特公司总裁。约翰最开始只是一位负责登记的工作人员，现在他的职位是许多人梦寐以求的。

由于梅雷迪思·麦基沃的帮助，这本书的写作变成一种乐趣，而不是令人头疼的事情。最初她是一名媒体助理。我发现她的能力绝不限于当一名助理。当然，每天与我和其他人周旋(尤其是我)，确实需要相当的能力。我本来可以从外面请人来帮我完成这本书，可我为什么放着身边的能人不用，而要到了集团之外去寻找人选呢？

通常，你的能力要超出你的想象。我不喜欢被人小

①卡拉马里的昵称。——译注

TRUMP: How to Get Rich

瞧，因此我也尽力不小瞧别人。人人都是多面手。你要给他们机会，让他们脱颖而出。大家都渴望成功，但有时作为领导者，你得发挥催化剂的作用，使他们的渴望变为现实。

总之，要试图发现工作头衔之外的东西。你会在看似不可能的地方惊喜地发掘出能人。





特朗普集团的员工：梅雷迪思·麦基沃、罗娜·格拉芙、诺玛·弗德雷尔

管理应针对人而不是工作

我曾听说过一个广告公司的故事。公司里有个小伙子，几乎要让其他人发疯。因为他每天在办公室出现，但看起来总是无所事事。他也不去主动请缨，使自己忙碌起来。

最后，他的同事们找到老板，指责他的懒惰。老板马上来了精神，问道：“他这个样子有多久了？”

一名同事回答说：“有好几个礼拜了！他整天坐在那里，浑浑噩噩的，什么活儿也不干。”

老板叮嘱道：“我希望你们大家都保持镇静，别去烦他。偶尔不妨去问问他是否需要咖啡或午餐，或者为他做点什么。”

毫无疑问，告状的人都十分泄气，开始纷纷地抱怨起来。这时，老板说出了他的理由：“听着，上次他出现这种状态之后，还包括上上次，他提出的点子都给公司挣了上百万美元。所以我让你们别去打搅他，我当然有我的理由。”



人们完成工作有不同的方式。我喜欢分析自己的左膀右臂们是如何脱颖而出的。如果你把员工视为财富，那你最好从他们那儿学些有用的东西。能做到这一点，将会使你由一名不错的管理者成长为一位卓越人士。

有些人总是畏缩不前，你听过这段话吗？

问：“你在这里工作多久了？”

答：“从他们威胁要解雇我开始。”

这的确适用于某些员工。幸运的是，我似乎总能招聘到那些热爱工作的人。不过，偶尔也会看走眼，用了一些懒虫。让这些家伙走人，对其他人只会起到正面的激励作用。

这就是说，害群之马会使你的员工们丧失斗志。我也许态度很强硬，但大家都承认我很公平。如果你不仔细斟酌自己的言词，你就可能使别人难堪。你拥有领导者的权力，就应该正确地使用它。有时这需要耐心，甚至严格的自律。有人以为：“我要是当上大人物就好了，这样我就可以对周围的人发号施令。”每当我听到别人这么说时，我总忍不住想笑。其实事实远非如此。

亚伯拉罕·林肯总统说过一句话，很适合应用在管理方面：“几乎所有的男人都能经受困苦的考验，但如果你想知道一个人的品行，那就赋予他权力吧。”

敞开你的门

当人们谈起某个人时，说到“哦，他成功了”，就是这次谈话的定论。每当我听到这些话时都很吃惊，因为人们的口气仿佛是：他只要达到了目标，就可以当甩手掌柜，从此去海滩度假，放松享乐。

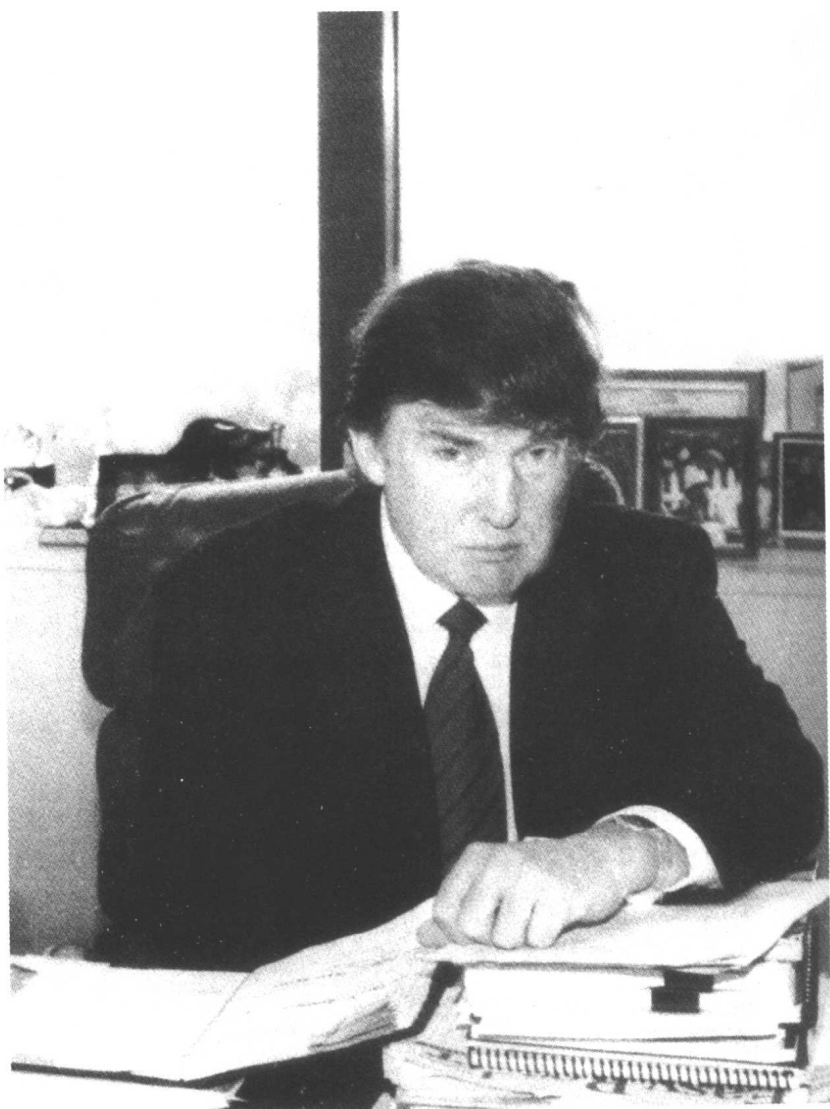
对我来说，目标的实现，意味着新的开始。拿到大学文凭，是开始，而不是结束。每个成就都是下一个成就的起点。

学习，是我们每天都能找到新起点的重要途径。

自以为无所不能，就好比关上大门，固步自封。认识我的人都知道，我总是把办公室的门敞开。这也是我思考问题和行事风格的象征，我的父亲同样如此。他曾经对我说：“你要知道，你懂的越多，就越能感觉到自己的无知。学习比其他任何事物都更能使我保持心灵的年轻。”这是某一天他正在静静地看书，不经意间向我感慨的一番话。几十年来，这些话我都铭记在心头。

每个日子，都提示着我有多么无知。学习使我获得





想加薪吗？那就请进吧

TRUMP: How to Get Rich

了那些未知的知识。幸运的是，我没有骄傲自大，以为自己无所不知，所以每天都是一个新的挑战。有人问我，是什么使我保持学习的劲头，这也许就是最好的答案。如果在晚上临睡时，我觉得自己并没有比早上醒来时知道得更多，我就会反思：我是不是虚度了一天？今天我偷懒了没有？我是一个自律的人，临睡前的反思使我一直在前进。

我们都听说过“习惯的力量”这个说法。是好还是坏，都取决于你的习惯。多年来，我已经培养起学习的习惯，这成为我生活中最有乐趣的事情之一。家里每个人都 知道我擅长教育，不仅是指常青藤名校的教育，而是所有的教育，针对不同年龄层次的教育。尽管我总能在学校拿高分，但我没有时间去当一位学者。可我休息的时候，我仍然渴望做学者的感觉。读书能帮我找到这种感觉，瞭望世界的窗口就在书中打开。

我的姐姐玛丽安娜推荐我读奥尔多斯·赫克斯利的书。他是一个热爱学习的人。当他还年轻的时候，就不得不面对几乎完全失明的残酷事实。于是，他开始学习布莱叶盲文，继续读书。他在描述这一情况时，一点儿也没有怨天尤人、自怜自艾的情绪。事实上，他还开玩笑说，失明也有好处，那就是晚上在被子里也能看书，而且他的手不会感到冷，因为他能把手放在被子里读书。

不断学习，会让你更加热爱学习。我不是被动地接受

知识，学习本身就让我兴奋。

作为一名商人，你可不能坐井观天，夜郎自大。你每天都该抽出一些时间学习，拓宽自己的视野。

我们生活的世界丰富多彩。除了本国的文化，我们还应该了解其他国家的文化。我一直生活在美国，但我总想了解别国的文化。在纽约做到这一点并不难，因为纽约是世界上最多元化、最激动人心的城市。

有些在国外呆了好几年的人回国后告诉我，对美国人的普遍评价就是，你总是很快就能知道他们来自美利坚。这句话的另一层含义就是：我们并不清楚其他人来自什么地方。我们非常关注本国发生的事件，但对别国发生什么却知之甚少。其实，我们都需要把眼光投向国外，关注更为广阔的世界。地球上的人们息息相关，政治、经贸、社会交流越来越多。我之所以能向诸多非美籍人士出售和出租房屋，一个重要原因就是我致力于了解和尊重他们的文化。

不管你认为自己是否感兴趣，你都要学习新东西。否则你就会思维僵化，停滞不前。我感谢父亲为我做出了学习的榜样。他为什么能在 90 多岁的时候还像年轻人一样精力充沛、思维敏捷，保持学习的习惯是最重要的原因。如果你也希望像他一样，那就开始学习吧。



敢想敢干，活出精彩

这是特朗普管理原则的最后一条。一旦你掌握了它，你就出师了。

世界很大，还有大量未知的领域存在。这就意味着，还有很多事情可做，还有很多商机等待我们发现。

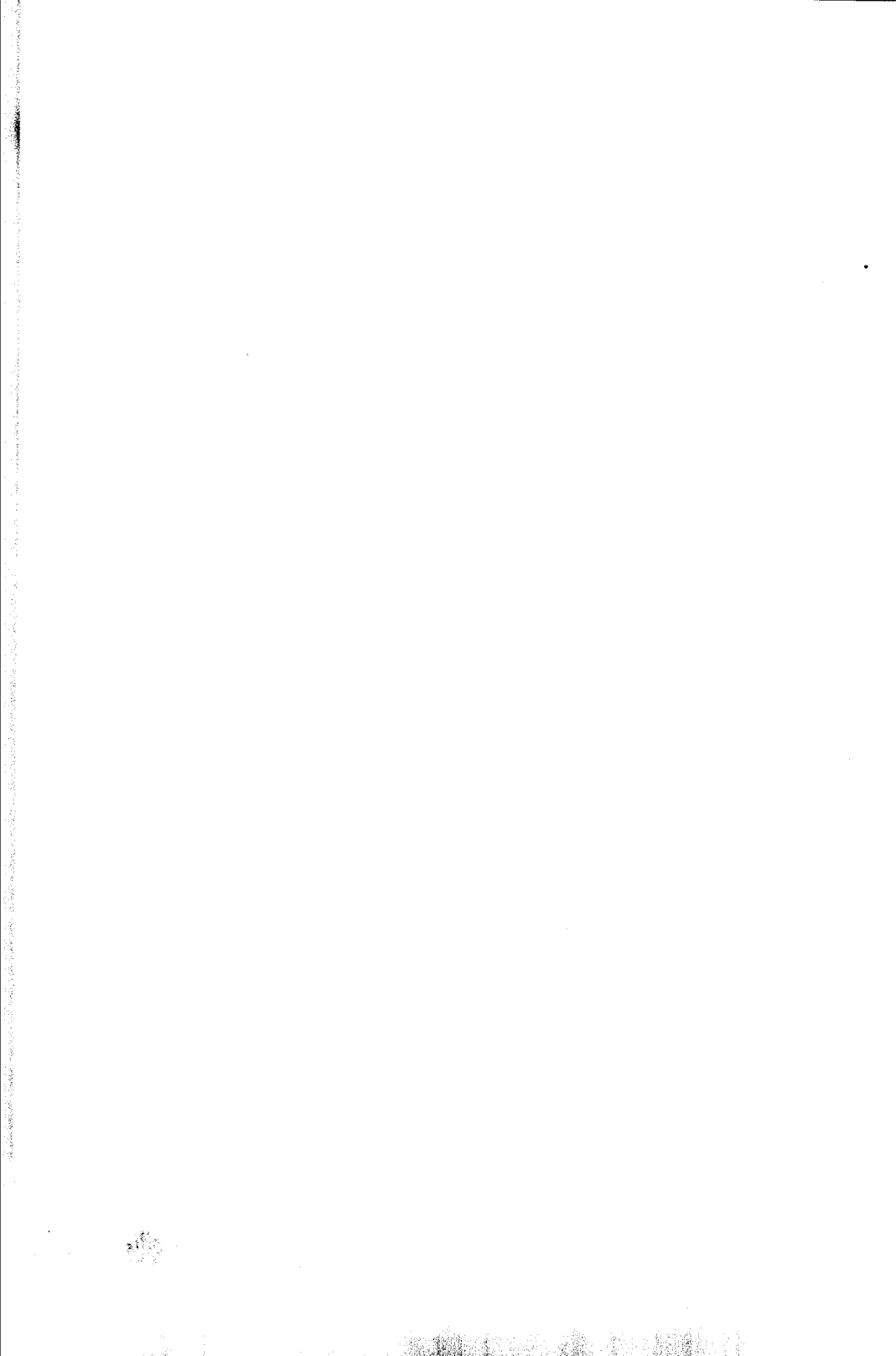
没有不可能的事。如果你连想都不敢想，你就可能错失机会。

从某种程度上讲，买一幢摩天大楼，比在布鲁克林的破旧街区买一套小房子要简单。尽管买大楼需要借钱融资，但大多数人都希望在气派的大厦上投资，而不会在治安不佳的街道买一套破败的双层楼公寓。投资大厦，一旦成功，至少你赢得大。而一旦你失败，损失 10 万美元与损失 10 亿美元有什么区别呢？既然如此，你不妨选择收益更大的投资。

我看过一些报道。其中，文人们用漫画式的笔调把我描写成一位纵横都市商潮的大亨：女朋友光彩照人，拥有私人飞机、高尔夫球场，豪华别墅里铺着大理石

地板，卫生设备都是黄金制成的。这些描写充满喜剧色彩。

但这是事实，这些都是我奋斗得来的。美好生活是我自己创造的，我热爱它。敢想敢干，才能活出精彩。



第二部分

PART II

你的职业实习期： 唐纳德的职业建议

掌握面试

关于面试，我有许多有趣的心得。诺玛·弗德雷尔就是个很好的例子。在第一次见到她时，我还拿不定主意。这与她的工作能力无关，只是她看起来有点太过于刻板。电视里的情景喜剧中似乎总有这么一类人：一本正经、不苟言笑，好像永远不会犯错误。因此，我认为她不适合在这里工作，换句话说，她不适合我的风格。

但诺玛不这么认为，她觉得她非常适合这项工作，而且她对自己比我要了解得多。那时我还不知道，第一印象很可能是靠不住的。事实上，诺玛是那种很少说错话的人。于是我想，好吧，就让她试试吧，说不定她真的能行。她的能力确实比参加面试的其他人要强很多。想清楚这一点后，我给她打电话，请她过来上班。就在同一天，她的母亲去世了。可是诺玛提出了一个我难以拒绝的要求：她希望为我工作一个月，这个月只拿很低的薪水，然后通过这个月的表现，决定她是否适合在公司上班。仅此而已，再没有别的要求。



TRUMP: How to Get Rich

当时我想：啊哈，太好了！她无论如何也坚持不下来，那时我就可以另请高明。与我相处一个月后，她肯定要走人。虚张声势的做法也无法改变这一点。

不用说，我大大低估了诺玛。后来的情况使我为原先的看法感到羞愧，我非常感谢诺玛帮我认清了这一点。她坚持不懈，通过自己的努力获得了这份工作，而且表现得姿态很高。



提出加薪要选合适的时机

当你开始自己的职业生涯后，要记住：未经深思熟虑，不可轻举妄动。正如那句古老的格言所说：把握时机，才能无往不胜。

比如说，如果你已经决定找老板要求加薪，那你一定要伺机而动。有很多次，一些我非常欣赏的员工，却在找我谈薪水问题时表现得非常愚蠢。

我有一名下属，是位才华横溢的年轻律师，叫贾森·格林布拉特，每件事都他干得相当漂亮。可是有一天，我敢说他是绝对是昏了头。

那一天，我非常不如意，混乱、不顺心，所有的事都和我作对，而且好像没完没了。那真是糟糕透顶的一天。我想大家大概都有类似的体会，能够理解我的感受。

下午快下班的时候，我觉得自己真是受够了。这时，有人礼貌地敲门。我怒气冲冲，很不耐烦地喊了一声“什么事？！”贾森没能察觉这种口气有什么不对劲，他径直走进我的办公室，要求加薪。

TRUMP: How to Get Rich

我简直不敢相信，像贾森这样聪明的小伙子会做出如此愚蠢的举动。尽管他来得太不是时候，但由于我一向都很欣赏和尊重他，因此我直呼其名，问他是否在开玩笑。但令我吃惊的是，他居然不是开玩笑，他是认真的。我当时简直无法相信，恨不得杀了他泄愤。

他的薪水涨了吗？我当然不会在那一天答应他。他太没有眼力见了，气得我差点当场解雇他。我告诉他，在我发脾气之前，请他立即离开我的办公室。我还告诉他，尽管他一向出色，但他挑的时机不对。也许他应该先打探一下今天的情况，再做决定。当时我甚至对自己说：“我真的雇了这样一个人吗？”正如我刚才所说，这一天真是倒霉透顶。

贾森现在仍然在我的公司上班，后来我给他多次加薪，因为他确实干得相当不错。不过现在他每次要求加薪时，都会挑一个阳光明媚的日子，窗外天空蔚蓝，白云朵朵，然后他走进我的办公室。他无疑学聪明了。

要求加薪，就要见机行事。你要观察你的老板最近心情如何，公司进展是否顺利，然后再做决定。我就希望我的员工有这种眼力见。

最打动我的是人们的工作理念。在一定程度上夸奖自己，还是可以接受的——那是另一种形式的热情。但是，我有底线：我看重结果。我有一名销售员，连续9个月都没有业绩，所以我告诉她要扣她的薪水。她几乎不能接受

这个事实。但是你不妨设身处地为我想想，如果在她自己的公司里有这样无能的销售人员，她会有何举动？

如果你明知道，公司要在下午 3 点向客户做一个重要的展示会，你还会在 2 点 45 分时去找你的老板要求加薪吗？

要钱，就要像相声里“抖包袱”一样，要看准时机。

要坚韧不拔

在我的《生意的艺术》一书中，有一章题为《西区故事》，讲的是我在哈德孙河边买了 100 英亩土地，位置从 59 大道到 72 大道。这个题目是经过精挑细选的，而且一语双关。我知道那部著名的歌舞剧《西区故事》花了 10 年的时间制作。参与制作的人包括伦纳德·伯恩斯坦^①、杰尔姆·罗宾斯^②、斯蒂芬·桑德海姆^③、阿瑟·劳伦茨这些重要人物。所以，每当我的这个西区项目遇到挫折和阻碍时，我就用他们的故事鼓舞自己。

买下这块地已经 17 年了，目前它还在开发之中。但是，《西区故事》的榜样激励着我，我从不妄想在一夜之

① Leonard Bernstein, 1918 - 1990, 美国著名作曲家、指挥家，主要作品有交响曲《耶利米》，音乐剧《西区故事》、《老实人》，芭蕾舞剧《锦城春色》，电影《码头风云》配乐等。——译注

② Jerome Robbins, 百老汇著名舞剧编导，主要音乐剧作品有《锦城春色》、《国王与我》、《西区故事》、《屋顶上的小提琴手》等。——译注

③ Stephen Sondheim 美国作曲家，主要作品有电影《红》配乐、音乐剧《刺客》。——译注

间就创造出经典之作。

我把它称之为特朗普群楼。这个项目我花了 50 亿美元，在纽约市政规划委员会里，这大概是投资最多的项目了。一旦它完成，特朗普群楼将拥有 5700 套住宅，500 多万平方英尺的商业面积。到目前为止，四幢大楼已经拔地而起，并且已经投入使用，还有两幢大楼在建。全部项目完工时，这个地方将会矗立起 16 幢高楼。

特朗普群楼的开发充分说明，在商业开发中，坚韧不拔是多么重要的品质。我在 1974 年买下这块地，30 年来，我们克服重重困难，不断调整和完善计划。但我们一如既往，持之以恒。每当有人失去耐心时，我们就鼓励自己：如果你想留下传世之作，你就得把眼光放长远。

最近，有位员工告诉我，她住所附近的教堂牧师把特朗普群楼作为基础牢固的典范：无论是信仰，还是家庭；而对我来说，则是建筑。这位牧师所在的教堂，离我的西区不远，所以他有机会观察这一幢幢大楼是如何建成的，并对这项工程的浩大规模发出感叹。他说，由于地基工作非常缜密细致，所以他觉得每栋楼都有一百层高。

我的出版商曾送给我一本激动人心的书，是比尔·肖尔写的，书名是《大教堂内面面观》。书里讲述了如何建造建筑的传世之作，以及对这一理想的追求。米兰大教堂花了五百年建成。他的理想就应该是这样的建筑：不仅是一个社区组织，还应是一项成功的商业投资。

TRUMP: How to Get Rich

保罗·戴维斯，就是为我开发特朗普群楼的人，也是我的合伙人。他是一个真正的教堂建筑家。我很少看到有人像他那么勤奋敬业。周六、周日，他总在那儿工作：心无旁骛地关注每个细节——建筑布局、房间大小、设备性能，等等。我们的项目取得成功，他功不可没。

有些事值得等待。对我来说，特朗普群楼就是其中之一：在哈得孙河畔，矗立起 16 幢设计完美的建筑物，和一个 25 英亩的大花园，身后的西区就是我们的后院。这将成为我对纽约市的最大贡献。时间会证明这一点。我并不急于求成，但我会马不停蹄地去实现这一目标。



去打高尔夫球， 拥有激情

我在高尔夫球场上赚了不少钱，因为我把它当成买卖来做。我找到了一种解决问题的方式，或者说是投资的新主意，甚至是一种新的职业。这是你在办公室找不到的，然而到了高尔夫球场却能迎刃而解。

选择自己热爱的事业会帮助你成功。每次打高尔夫球我都很开心，因此我决定建一个属于自己的高尔夫球场。我大概是美国最热衷于建高尔夫球场的开发商之一了。现在，我有两个球场已经正式投入使用，举办过一些赛事，在国际上享有盛誉；还有两个正在建设之中。

我的第一个球场，特朗普国际高尔夫俱乐部，位于佛罗里达州的棕榈滩。这里已经举办过三年的 ADP 职业高尔夫球锦标赛。当我最初决定建一个风景最美的高尔夫球场时，我做了一些调查，请来了业内最有名望的设计师——法齐奥家族。米开朗琪罗由衷热爱雕刻大理石，而有的人则由衷热爱雕刻土地。对于高尔夫玩家来说，吉姆·法齐奥和托米·法齐奥的设计是他们梦中的天堂，不仅给



高尔夫是一项智力游戏，熟能生巧

人以视觉上的美感，而且可以玩得十分尽兴。

1999 年，球场开业了。这里景色宜人，瀑布飞流而下。现在，特朗普国际高尔夫俱乐部已经成了佛罗里达的胜地，而且是这个州最好的高尔夫球场。

我的第二个球场是位于纽约州布赖尔克利夫马诺的特朗普国家球场。我们搬走了 300 万码的泥土，是韦斯特切斯特县最大的土建工程。做这些都是值得的。我们还要弄石头，用来砌墙，以及建造在第 13 号球洞上的壮观瀑布——一个 101 英尺的悬崖峭壁，用黑色花岗岩堆积而成，每分钟流量达到 5000 加仑。这些都是由弗兰克·斯坦佐克完成的，他可是专和石头打交道的能工巧匠。会员费是每人 30 万美元。我觉得这真是笔不错的买卖。

我的第三个高尔夫球场是特朗普国家高尔夫俱乐部，位于新泽西州的豪华地段，叫贝德明斯特。它是由最著名的高尔夫球场设计师——汤姆·法齐奥亲自设计的。《高尔夫文摘》曾经多次称汤姆是“当今最杰出的高尔夫球场设计师”。当你来到这个球场时，你就会明白此言不虚。它将是又大又长又漂亮的球场，我本人也参与了日常的设计和施工。

现在我准备在这附近再建一个球场。新球场用地原本属于汽车制造商——约翰·德洛雷安，位于新泽西赛马场的中心地带。这里将建成国际水准的俱乐部会所，设计成殖民地时期的公馆风格。

TRUMP: How to Get Rich

我不想只限于在东海岸建球场，所以，2002 年我买下太平洋沿岸两英里的一个高尔夫球场，这就是过去的“海洋之径”球场，位于帕洛斯弗迪斯，今后它将是地处洛杉矶的、著名的特朗普国家高尔夫俱乐部。在原来的主人手中，球场年久失修：第 18 号球洞已经被海水淹没。于是我请来具有传奇色彩的高尔夫球场设计师——皮特·戴伊。我们还计划在那里建造豪华住宅。届时这将是加利福尼亚最棒的球场。

当我们宣布了这一举措后，《洛杉矶时报》评论说：“就像他以前多次干过的那样，特朗普又挖到了一座金矿。”的确如此。不过我这么做，只是凭直觉和兴趣。

对我来说，建高尔夫球场并不是很大的投资，但我对此欲罢不能，对别的事情都好像有点意兴阑珊了。而且我要做就做最好的。

有时，我会一边在球场上练习击球，一边兜售会员证。于是，有人走近我，递给我支票。最近在佛罗里达球场打球时，一行四人走过来，都是些有钱的朋友。他们每人递给我一张 30 万美元的支票。我对自己说：“真不赖，一边参加自己喜爱的运动，一边还能揣着 120 万美元回家。”

我也知道有些人对高尔夫一点兴趣都没有。高尔夫有它特有的热爱者，就像歌剧也有固定的铁杆歌剧迷。歌剧迷们甚至会搭乘国际航班，去另一个国家看一场歌剧演



戴夫·安德森、乔·凯尔宁、我，还有罗恩·霍华德在纽约州布赖克利夫马诺特朗着国家高尔夫俱乐部开幕式上。后面就是那个著名的人造瀑布。

TRUMP: How to Get Rich

出。在那些对歌剧知之甚少或不感兴趣的人看来，这些举动简直是不可思议。

我不可能使你热爱高尔夫。但是，相信我，一旦你有机会在一个风景如画的球场上打球，不管你的球技有多糟糕，你都会成为它的超级球迷，甚至是积极投身其中的球员。

如果二十年前有人对我说“你将全心致力于建造高尔夫球场”，我肯定会觉得他在胡说八道，把他赶出办公室。但是，高尔夫确实有种魔力能吸引你，它是一种智力游戏。是的，打高尔夫确实需要体能和技巧，但能全神贯注和悉心计算也同样重要。

这是提高你商业技能的有效方式，你能从中学习如何调遣和操纵。它甚至能教你如何谈判，而谈判本身就是一门艺术。

本质上，高尔夫是一种孤独的运动。即使在一家大公司，当一名管理者也是一项孤独的竞技。

最后，我建议你不仅仅是来参观我的高尔夫球场（其实，来参观球场真是明智之举），而且把你的激情转化成利润。这样做，你将会得到远远超过期望值的收获。

激情是更高的热情。它超越一切，源源不断地给你动力。拥有激情的人永不放弃，因为不管外界如何变化，他们也从来找不到放弃的理由。这是一种无形的力量，能使你保持干劲，不屈不挠。

缺乏激情，你很难成功，至多只能说过得去吧。赋予你激情，你将进入一种纯净的状态，那些同样有激情的人能看出来。此时，你就会成为别人的楷模。

我的一个朋友，我总是戏称他为“幸运俱乐部”成员——出身于巨富家庭。他跟随他的父亲去华尔街发展，却遭遇彻头彻尾的失败。他不喜欢那里，也无法强迫自己去喜欢。与此同时，他去康涅狄格乡村俱乐部的次数越来越多。他成为绿色委员会的带头人，在重建高尔夫球场的过程中担当起领导角色。他喜欢干这一行，并且干得非常棒。俱乐部给他提供免费晚餐，以感谢他在这里的义务劳动。一次我问他：“你为什么不把它作为职业呢？你不属于华尔街，这里才是属于你的天地。”他告诉我，如果他放弃正经工作，来高尔夫球场上班，他的家人肯定无法理解。

现在两年过去了，他采纳了我的建议，放弃了华尔街的工作，在重建高尔夫球场的项目中担任全职工作。他说，他喜欢在清早起来。现在他比以前干得更出色。

当然，你没有必要为了得到一个好的职位就去打高尔夫球。但是，不管你做什么，你都必须拥有激情。



哪儿也没有家好——摄于特朗普大厦门前

大张旗鼓地推销自己

原来，我想用“蒂法尼大厦”给现在的特朗普大厦命名，因为隔壁就是著名的蒂法尼珠宝店。我曾问过一个朋友：“你觉得是叫蒂法尼大厦好，还是叫特朗普大厦好？”他回答说：“如果你把自己的名字改成蒂法尼，你再叫它蒂法尼大厦好了。”

我们都领略过名牌的魅力，特别是那些顶尖的品牌。八十年前，科科·夏奈尔把她的第一瓶香水命名为夏奈尔五号时，夏奈尔这个牌子就已经在国际上享有盛誉。而在当今竞争激烈的市场上，这个品牌仍然表现不俗。她的芬芳，和她的名字一样，超越了时空。她的经历说明，正确整合各种资源，就能创造出神话。

现在，在我的精心运作和严格管理下，“特朗普”也成了知名的品牌。我们都赞叹“劳斯莱斯”轿车。我所做的每一次努力，都是为了打造出“劳斯莱斯”那样的品牌。坚持己见收到了成效，因为我们建造的大楼被认为是世界上最棒的。这听起来像是自吹自擂，但这是事实。我



TRUMP: How to Get Rich

可不是那种将事实和小说混为一谈的人。

2003年,《芝加哥论坛报》房地产专栏撰稿人玛丽·昂伯格写了一篇文章,专门分析特朗普国际酒店以及芝加哥的特朗普大厦的销售情况,并将其成功归因于“特朗普式的行事风格”。昂伯格写道:“即使是经验丰富的房地产商,也会对它们的销售速度感到惊讶。他们说,在房屋开盘时,他们都怀疑特朗普是否还能像过去那样无往而不胜,因为芝加哥的高级楼盘已经趋于饱和了。”

有些人把我描写成一位自负的人。但他们没有看到,在介绍自己的产品时,我对自己的每一句话都深信不疑。如果你用毕生的精力去开创一项事业,你肯定自己的所作所为,坚信自己干得相当出色,你无疑就会告诉人们这些想法。对于修女和临床医生而言,谦虚谨慎是必要的。但是,如果你在经商,你就必须锋芒毕露,向世界宣告自己取得的成就——因为其他人不会为你这么做。

当我为一套豪华公寓定价时,我会考虑许多因素:市场、地段、竞争,等等。然后,我确立自己的价格标准。有一次,我的一些上等楼盘卖不动了,于是我提高了价格。这也是一种制胜之道,这些房子很快就卖出去了。

我把自己的工作视为一种艺术,因此我像那些野心勃勃的艺术家一样,工作时聚精会神,而且注重自我。我并没有刻意追求成就一个知名品牌,但每个产品都符合我的审美观。最终,我和产品紧密联系起来,我的名字成为一



系列产品的标志。“特朗普”这个名字能在世界上叫响，真是让人惊喜。

出名当然是件好事。比如说，用我的名字为一幢大楼命名，那就成为高品质的保证，就需要支付 500 万美元。为一个名字一掷千金，为什么？因为对于开发商来说，他们清楚“特朗普”三个字的价值。这幢楼房就将按我的标准来建造。我记得莎士比亚在《罗密欧与朱丽叶》中写道：“姓名有什么意义？”想起这，我就想大笑。姓名的意义，远远超出巴德和我所预见到的。

从李维斯到路易·威登，我们注意到名牌在市场上的力量。有些人反对名牌，认为这是另一种形式的等级符号。我却把它看成尽情发挥个人创造力的一个天地。

如果你在自己的职业生涯中，与成功仅有一步之遥，就会有些势利小人用轻蔑的口气问你：“你不会是想用自己的名字创立名牌吧？”那些人目光短浅，不值一提——因为他们通常是出于嫉妒才这么说的。

现在，我能在很短的时间里搞定一个项目。而那些不怎么知名的开发商，可能就得花几个月、甚至几年的时间，才能使项目开展起来。为了完成一个项目，我会雇佣几千人。要不是我，他们就没有工作，也不会跟房子打交道。商业和艺术是紧密相连的——你可以触类旁通。这就是成功品牌的魅力所在。

成为知名品牌，也得付出代价。那就是：你成了众矢

TRUMP: How to Get Rich

之的。媒体时刻关注房子的进展情况。他们需要满足人们的猎奇心理——英雄和恶棍的故事，成功和失败的历程。如果你拥有自己的名牌，他们就会不断地对你评头论足。这是我需要学习和适应的领域。正如我将在第六部分里所说的：这不是私事，这是经商的一部分。

幸运的是，如果有评论家支持你，那么读报纸就成为一种乐趣。赫伯特·马斯卡姆普，《纽约时报》的房地产评论员，是地产界的专家和权威。得到他的夸奖，意义非同寻常，甚至房子都会升值。当他为特朗普世界大厦撰写文章时，他的评价是：“一幢美不胜收的玻璃大厦”。对我而言，这是很高的荣誉。他还说：

“尽管唐纳德·特朗普总想展现他积极进取、争强好胜的一面——这是男子汉的行事风格——但他确实是纽约市房地产开发的奇才。他具有独到的审美情趣。这就难怪民间对特朗普建筑赞叹不已，就像现代艺术博物馆获得的称赞一样。尽管大厦是按现代公寓的风格设计，却具有古典美感。我希望特朗普能一如既往，保持自己特有的风格。当他固执己见时，往往比他听取旁人的意见时做得更好。”

所以，当你做了值得宣扬的事情时，就要大张旗鼓地宣扬，不要害怕推销自己。

也不要相信那些批评家们，除非他们喜欢你的工作。

相信直觉

做一名企业家，可不是一种集体行动。你必须相信自己。你可能拥有辉煌的学历，但如果你缺乏直觉，你就很难到达事业的巅峰，或是保持巅峰状态。

即使对那些在这方面受过训练的人来说，这也仍然是一个不易说清的问题。总有些说不清的原因，使你喜欢或讨厌某些特定的人或事。

比如，在和马克·伯内特——《学徒》的创作者会见了几分钟之后，我就对他的人品和能力给予了百分之百的肯定。现在他在娱乐行业取得了令人瞩目的成就。

另一方面，也有些人让自己很反感，却说不出为什么。尽管我不想下结论，但我现在还是更愿意相信自己的直觉。卡尔·荣格说过，日常生活中，有意识的大脑活动只运用了全部脑力的百分之五。如果我们深入探究那些无意识、潜意识的脑力劳动，开发大脑中剩余的百分之九十五潜能，那结果将是令人惊叹的。

做最好的准备，最坏的打算

人生总有许多起起落落。如果你有所准备，就能从容驾驭。

学会预见可能出现的问题，为我节省了大量精力，也能避免出现措手不及的局面。不论是在华尔街，还是在人生旅途上，起起落落都很正常。你要做的，就只是为这种起伏做好准备。

有时，我会问自己为什么要接受这么大的挑战。一招不慎，就可能满盘皆输。如果出现困难，我能应付得了吗？我会不会在日后责问自己：“你为什么要这么做？你的脑子呢？”我其实是个非常小心谨慎的人，但我不是悲观主义者。换句话说，要用积极的心态去面对，但也要有防微杜渐的敏锐目光。



在重新选择职业时， 一定要三思而后行

2000年，我曾考虑过作为第三方党派的代表，参加美国总统的竞选。我提出了鲜明的竞选纲领——减少向中产阶级课征的税收；采取更为强硬的贸易政策；发起禁止洗钱的运动；建立更为合理的医疗卫生保障体系。我组建了一个调查委员会，并且会见了改革党的领袖。但是最后，我还是认识到，我更热爱经商，我不可能去从政。

还记得我原来说过“要明确，不要模棱两可”吗？做生意，这或许适用。但当一名政客，你往往要字斟句酌地说话。我太直率了，不可能是个好政客。而且，我一直对握手这种行为十分反感(后面会对这个问题谈得更多)。一旦我卷入竞选，我肯定不受公众欢迎。我注意到，即使在我考虑是否参加竞选的几个里，人们对我的态度都发生了变化——更含蓄，却没有原先那么友好。过去，我是唐纳德，大家会向唐纳德挥手微笑。突然间，情况变得完全不同。一位多年的老朋友在勒桑克与我相遇，平生第一

TRUMP: How to Get Rich

次，他称呼我为“特朗普先生”。而在以前，他都是叫我唐纳德的。这真令人伤脑筋。

也有许多成功的商人将他们的管理技巧用于政治领域。但我注意到，只有极少数获得成功，像迈克尔·布隆伯格、乔恩·科尔齐内等人。而其他人则往往缺乏从政的天分。

有一点必须说明：不要把你在办公室政治中的才干与真正的政治混为一谈。有的人会这么想。那些好奇心强、具有远大抱负的人们，总会在某个时候，试图尝试新的职业，去一个全新的领域接受挑战。你可以冒险，但在你冒险之前，你应该深入了解这个领域，以确信你的决定是正确的。



尽量不握手

一些商业人士崇尚与人有力地握手。但我很讨厌握手，那实在不是一种愉快的体验。我常常看到有些人，脸色很差，明显患了严重的伤风感冒，可他们却要走到我面前，说：“特朗普先生，我希望和您握握手。”医学常识早就告诉我们细菌是怎么传播的，可握手仍大行其道。我真的希望我们都能改行日本式的鞠躬礼仪。

最糟糕的是当你吃饭时，还不得不与人握手。一次，我正在用餐，看见一位男士从洗手间出来，还轻轻地甩着手，好像手还是湿的，而他也没用毛巾擦干。他认出了我，走到我桌前，说：“特朗普先生，您是个了不起的人，我能和您握握手吗？”

我知道，如果我不和他握手，他会记恨我三十年。可我也知道，如果我同意跟他握手，那些从洗手间带出来的细菌和脏东西就会沾到我手上。我必须做出抉择。

最终，我决定还是跟他握手。因为我当时有点胖，而我握了手以后，肯定就吃不下去那顿饭了。握了手有助于减肥，这倒也是一件好事。

留意细节

如果你对自己的事业了解得不够面面俱到，那就先从小的方面开始。你很快就会有惊人的发现。

我曾听说，旧金山有一位极有声望的脑外科医生。他对细节的关注登峰造极，并且因此而闻名。每天早上，他一边慢跑，一边在脑子里预演将要做的外科手术。他会仔细想象手术的每个步骤，人脑组织的每个部分。他会设想每个细节，温习学过的知识，提示自己手术中可能遇到的各种问题。

他并不是因为这种特别的行为方式才闻名。他著名，是因为他是最好的脑外科医生。如果我需要动脑外科手术，我就会选择他这样的医生主刀。你不必成为脑外科医生，但你同样可以留心每个细节。



与听众打成一片

演讲的艺术之一

最近安排我的日程表有点困难，因为我无法答应诸多邀我演讲的请求。我其实喜欢当众演说。我知道，有的人一想到要站在一间大屋子里，独自面对几千人发表演说，就会感到紧张不安。我可不是这样。我从听众那里获得了如此强大的力量，以至于这都成为一种乐趣了。

我打赌有人不相信我的话。他们会觉得，我故意这么说，好让别人觉得我无所畏惧。我的确有可能不记得某些紧张的时刻。多年以前，哪怕只是面对一名听众，我也会紧张。但我最终战胜了心中的恐惧。你害怕当众发言吗？事实上你完全能够战胜这种恐惧。对有些人来说，当众演讲是他们成功道路上的拦路虎，不管有多少听众，他们都会紧张。下面的建议就是针对这些人的情况给出的。

如果你天性喜欢热闹，爱好交际，那这会好办些。我的司机托尼，总是记得我有一次作演讲的经历。我们出发五分钟以后，我问托尼，今晚我应该说什么呢？托尼非常



实话实说

吃惊。他说：“总裁，您还不知道说什么吗？有两千人在等您呢。”

我说：“是的，但我太忙了。没事的，我肯定能应付得了。”我试着安慰他。

安慰不起作用，他还是很着急：“您的演讲稿呢？您难道没有准备演讲稿吗？”

我说：“我现在正在准备。”

托尼从汽车后视镜里看我，表情很惊讶。我想他在看我是否在开玩笑。可我不是。

有一次，安东尼·罗宾斯请我作演讲。他是位畅销书作者，还是位励志的专家。为了这次演讲，他付了我一大笔钱，但我从没问过我将面对多少听众。在我离开办公室去费城的路上，秘书告诉我，我将在篮球体育馆——沃霍维亚中心演讲，届时将有大约两万人到场。我说，“你在开玩笑吧，我从没有给两万人做过演说！”

有的人遇到这种情况就会惊慌失措，但我没有，我在考虑我的听众。在我看来，他们不是在那儿等着评价我的一群人。他们去那儿，只是因为对某些东西感兴趣。

于是，我开始思考，人们会对什么感兴趣，他们会问我哪一类问题。

我准备好了。突然间我信心十足，觉得我将和我的听众一同分享一段绝妙的时光。

那天，我告别了忧心忡忡、脸色苍白的托尼，跳下

TRUMP: How to Get Rich

车，然后完成了一场出色的演讲。不知为什么，面对听众使我更加兴奋。我滔滔不绝，妙语连珠，而听众也觉得受益匪浅。他们会觉得演讲的门票物有所值。我们在一起度过了一段欢快的时光，离别时双方都觉得自己有所长进。

安东尼·罗宾斯是个好人。直到见到他本人后，我才愿意信任他，因为之前我听信了一些道听途说。在认识了他和他的妻子之后，我完全放心了。他总是乐于助人。参加他的研讨会只是出于偶然的原因，费城的经历令我难忘，因此我同意为他再作十场演讲。

总之一句话，你要想作一场精彩的演讲，首先你得站在听众的角度考虑问题，其他都是次要的。

当然，掌握一些演讲技巧是必要的，但了解听众是一条基本原则。我深谙此道，不需要怎么费劲就能做到这一点。即使在我的办公室，几个人坐在一块儿，谈话也从不是一边倒的形式。我喜欢每个人都加入到谈话中来，都能听听别人是怎么说的。

所以，要与听众打成一片。你这么做，他们会很高兴。



十一条准则

演讲的艺术之二

如果你打算当众发言，培养有关的技巧就很必要。下面的话听起来简单，但是如果你每天把它拿出来念一遍，你就会发现自己的演讲技巧确实有所提高。每次演讲不可能都是你能讲得特别精彩的东西，但通常，演讲的内容会与我们的专长有关，至少是与自己熟悉的内容有关。现在你设想自己站在讲台上，面对听众。这时你该干什么？如果你能与听众换位思考，那你就会获得许多灵感。寻找有力的论据，举出具体的事例，来支持自己的观点。举的例子要生动活泼，这样听众就不会觉得乏味。

有时发言稿是非常必要的，尤其是当你面对一群听众时。如果你事前准备得很好，没有人会注意到你用了发言稿。当然你不能念稿子。因为不管你念的时候朗诵得有多么出色，听众们都提不起劲儿来。大家都知道你不过是在照本宣科，这可不值得给你喝彩。发言稿有两个方面的作用：它使你保持注意力，按照预先想好的思路发言；同

TRUMP: How to Get Rich

时，以免你由于紧张而张口结舌。

成为讲故事的高手 人们都爱听故事，他们会记住这些故事。演讲并不是为了教训别人。幽默的力量很神奇，它能使你发现与别人的诸多共同之处。讲故事是一种技巧，所以要好好培养这种技巧。多听喜剧和笑话是很有帮助的。那些一流的喜剧演员，讲故事简直达到炉火纯青的地步。

考虑自己与他人的共性 我们彼此是如何联系在一起的？怎样使听众对你和你的发言感兴趣呢？在人们眼中，我家财万贯、权倾一方。其实我和其他人一样，我也要过日子，我也有自己的家庭，我也有堵车的烦恼。我认识一些真正的精英人士，也认识一大帮怪人。和其他人一样，我也有暴跳如雷、大失风度的时刻。很多你的个人经历，都可以与听众分享。因为他们也有同样的经历，这样他们就能理解你的感受。寻找自己与别人的共性，并用这个作为开场白。这样你就能营造出融洽的气氛，因为听众会觉得你很亲切。

当你站在讲台上时，把自己当成演员 人们前来听演讲，不但是为了学些新东西，而且也是为了欣赏一种表演。猫王艾尔维斯·普雷斯利就是这样一位出色的演员。他尽可能地使演出更好看——听众们随着演讲的进行，时而开怀大笑，时而凝神思考，最后意犹未尽地散场离去。韦恩·牛顿也能做到这一点。而那些认为他们不喜欢里吉

斯·菲尔宾^①的人，在感受了他生动的演讲后，都会成为他的忠实听众。另外，辛纳特拉^②也是这方面的高手。

有人认为这是一种天分。而在我看来，这就是沟通和表达的技巧。

学习里吉斯·菲尔宾 他轻松、诙谐，而且关注听众的感受。人们都很喜欢他。成功演说家必备的技巧和能力，他都具备。他着实是这方面的典范。演讲时，里吉斯不仅仅是在说话，而且是在与听众分享心得。不管在讲台上，还是在生活中，里吉斯都是那么诚恳宽容、善解人意。关注他，学习他，你就会受益匪浅。

能拿自己调侃 站在高高的讲台上，或是在聚光灯下，能拿自己开玩笑，将能有效拉近你和听众间的距离。生活中，我们都闯过大大小小的祸。把这些事拿出来调侃一番，对演讲会很有帮助。当伊万娜和我离婚后，小报记者们都急于打探有关消息。一次，当我演讲完进入听众提问时间时，一个小伙子站起来问我：“要是我叫你‘特立独行的唐纳德’^③，你不会介意吧？”

① Regis Philbin, 美国著名电视主持人，其主持的节目《谁能成为百万富翁》风靡全世界。——译注

② Frank Sinatra, 美国最著名流行歌曲演唱家、电影明星。主演过《起锚》、《锦城春色》等影片，其中《乱世忠魂》1953年获第26届奥斯卡最佳影片、最佳男配角等4项大奖。——译注

③ 伊万娜最先称特朗普为“特立独行的唐纳德”(The Donald)，之后在外界传开。——译注

TRUMP: How to Get Rich

我回答道：“要是我叫你‘伊万娜’，你不介意的话，那我也不介意。”

当时哄堂大笑，于是他继续提问。尴尬就这么被化解了。

学会临场发挥 如果你希望听众对你的演讲印象深刻，你就要能够临场发挥。这一点很像谈判：你必须明确目标，但你也要保持机动灵活。很多人文章写得非常好，但口头表达就不行了。写作是一种思考问题的方式，说话也是。两者的区别在于：当你站在讲台上演讲时，你没有时间回头审视和修改自己的发言。这既不是第一稿，也不是修改稿。演讲时，你必须随时准备酌情调整演讲内容。

在日常生活中学会聆听 每天都可以为你的发言或陈述做积累。当你听到有人说话很有意思时，你会不会对自己说：“这句话我要记住？”要知道，即使是无意中听到的即兴谈话，也可能是很有用的演讲素材。记住听到的，必要时拿笔记录下来。每件事，每个人都可能对你有用。一次我乘电梯的时候，站在一帮小伙子后面。他们的谈话生动有趣，吸引了我的注意力。我在想，到底是什么吸引了我？乘电梯的那么一会儿，我听得津津有味。我意识到他们的谈话节奏很快，话语简短，而且切中要害。不是他们的谈话内容，而是谈话方式吸引了我。实际上，他们谈的话题很普通：“中午吃了什么，怎么吃的？”——但听起来着实有趣。

享受演讲 情绪是能够传染的。如果听众能感受到你喜欢演讲时，他们也会和你一样心情愉快。如果你做不到这一点，那就别勉为其难，找个人替你演讲。如果你是个公务繁忙的管理阶层，那你的机构里，肯定会有能替你演讲的能人。有时，我被邀请演讲，却又抽不出时间来，我就会找人帮我干这件事。找的人也必须对此真正地感兴趣。查理·赖斯是公司发展部的执行副总裁。来公司之前，他是哥伦比亚大学的教授。要不是那次我实在抽不出身，请他代劳了一次演讲，我恐怕永远也发现不了他的演讲才能。他具有当众发言的天分，因为他热衷教育，站在讲台上就激情四射。最初，考虑到他的教授头衔，我还担心他是不是有点学究气，但他没有。他作演讲时，听众和他都乐在其中。

享受演讲的另一个要点是：在你发言之前，提醒自己这没什么大不了的。不要因为那么多眼睛盯着自己，就觉得天要塌下来了。你讲得好与坏，屋子里的大多数人是不会在意的。这不是什么要紧的事，这只是一次演讲而已——不是地震或战争。如果你记住这一点，你就会越来越享受演讲的乐趣，成为更加优秀的演说家。

总之，当众演讲或陈述事实，是你走向成功的必经之路。为了便于你更快地翻看，下面列出几项准则。这些都是为了作精彩的演讲你必须培养的技巧：

1. 首先，心里要有你的听众；

TRUMP: How to Get Rich

2. 使听众参与到演讲中来；
 3. 有所准备；
 4. 成为讲故事的高手；
 5. 了解自己和听众的共性；
 6. 站在讲台上时，把自己当成演员；
 7. 能拿自己开玩笑；
 8. 学会临场发挥；
 9. 在日常生活中仔细聆听；
 10. 享受演讲；
- 另外，你当然还要……
11. 学习里吉斯·菲尔宾。



提升自己的高度

这里的“高度”，可不是指我的喷气机。这是我对“心态”一词的另一种说法。我喜欢坐飞机，因为它能使我很快地到达目的地。同样，如果你的心态有正确的高度，你也能很快地到达你的目的地。

你个人的心态高度是多少？你的心态是积极，还是消极？如果你拥有积极的心态，那你就会热情高涨，对未来的前景信心百倍。我一直认为，拥有这样的信心，企业在商战竞争中就成功了一半。

我是个不折不扣的乐观主义者。很长时间以来，我总是尽快地把消极念头从脑海中赶出去，以此来提高自己的工作效率。我全力以赴追求卓越，以至于消极的想法刚一冒头，就被我赶走了。过去，我常常不得不刻意地打消消极的念头。现在，这种念头在脑子里转瞬即逝。你可能已经听说：我不喜欢细菌。我个人一直在推行一项运动，试图将不卫生的传统握手习惯，改为日本式的鞠躬礼仪。对我来说，细菌就是一种消极的东西。

TRUMP: How to Get Rich

消极心态有时是因为恐惧，恐惧会使你丧失勇气。在高尔夫球场上，有些非常优秀的球手会告诉我，他们完不成轻击球的动作。他们一杆就能把球沿着球道正中打出300码。但当球离球洞只有3英尺时，他们却不能将球击入洞中。

近来，我常与一位害怕轻击球的人士一起打球。他一杆将球击了235码远，离球洞只有7英尺了。这时，他抬头看着我，说：“现在就不好办了。”

我的另一个朋友也是位很棒的高尔夫球手。他的问题是：总是害怕找不到球了。只要有湖边的球洞，他就会低头看着高尔夫球，自言自语道：“我有预感我再也见不到你了。”

我对这两位都说过，他们必须学会以积极的心态看问题，否则会毁了自己。

通常，消极情绪源于自信心不足。那你就必须培养自信。打个比方，你可能听到有很多人在重重地敲门。我已经学会处理这个问题，因为我总是要面对诸多的敲门声，而且很快地认清它们是什么——敲门声而已。如果你不愿意，你可以不开门。现在我已经能做到：把敲门声视作一种考验，看自己能不能猜出是谁在敲门。

摆脱消极情绪的一个有效方法是：想想自己是多么幸运，与此同时，自己还在渴望和追求什么。任何时候，你都可能比之前最如意的日子还要好。可能发生意外之外的



事情，但是你必须——我强调是“必须”——去面对它们。如果你总是夹住自己的翅膀，你怎么可能实现飞翔的梦想呢？

我没有时间去鼓励所有我想鼓励的人，但只要有机会，我就会推荐诺曼·文森特·皮尔写的《积极心态的力量》。这是我父亲最爱读的一本书，我也非常喜欢读它。有的人大概觉得这本书已经过时了。但是，皮尔写的话全是金玉良言。他主张用自信克服恐惧。信心能解决恐惧带来的诸多问题。

记得有一次，我发现了一个赚钱的机会，可当时自己负债几十亿美元。我有两个方案可供选择：一个是保守的，收益不大；一个则较为冒险，但获利颇丰。我仔细分析了局势，意识到使自己忧虑不安的是什么，于是我马上用那份不知来自何处的自信心去取代它。其实当时，我也找不到别的什么法子去赶走那种消极情绪。后来我发现，只要自己心态积极，把握大局，就能无往不胜。

当时，我不可能再做得更多了。我不知道局面将如何发展，但我决定走下去，即使这并不轻松。在较短的时间里，局势很快就有了转变。我从这次经历中学到了很多东西，对“勇气”一词的真正含义也有了更深刻的了解。要不是看到自己内心的恐惧，我大概不会有这么深刻的了解。

当我认为一个人意志坚强时，我就会觉得他是个有勇

TRUMP: How to Get Rich

气的人。那些坚持不懈的人是有勇气的，因为有时放弃要容易得多。我见过最有勇气的人，是那些有智力障碍的孩子。我一直致力于脑瘫协会的工作，那些孩子做每件事都非常吃力，但他们都对生活充满热情，对生命的每个日子都兴奋不已。

你也拥有每一天。当你情绪低落时，你就这么想：新的一天意味着新的机会。有时，事情可能都集中在一天发生了。“9·11”之后，我们曾经不知所措，但我们都坚持下来了。只要我们不懈地努力，总有一天我们能继续前行。

也许你已经到了这种程度：你都不希望拥有新的一天了。其实这么想是非常短视的，因为这样你就看不到美好的未来。你的车已经在大路上，但开到中途，油却耗尽了。没有油，就不能继续前进。保持积极的心态，就像给自己的心灵加足了油，随时都可以出发，迎接新的挑战。

是什么使有些人永不停步？我知道答案。亚伯拉罕·林肯曾经面对强大的阻力，但他从不妥协。任何事情都不能使他放弃理想。他一定对此有极大的信心，因为在废除奴隶制度的道路上，他并没有听到太多的鼓励。他是永不放弃的楷模。

另一个极端是，有的人尽管目标远大，却总是频频碰壁。我认识一个家伙，他似乎总是运气不佳，连连遇上交通事故。坏事总被他碰上。如果地上有个坑，哪怕已经看

见，他也会崴了脚。

有一次，他在一次严重的撞车事故中受伤，住了6个月的医院才痊愈。最后，他终于熬到出院的日子。可出于安全考虑，医院决定用救护车送他回家。就在回家的路上，救护车又撞上了另一辆车——又是一次严重的撞车事故。我的朋友很快又被送回医院——被另一辆派往现场的救护车接走。我能说什么呢？也许他确实不走运，也许他就是个倒霉蛋。我知道这话听起来有点刺耳，但这是事实——有的人确实就是倒霉蛋。

他们凡事总往坏的方面想，天晴的时候出门，也要带着伞。他们总是闷闷不乐，眼里看不到阳光。我们都见过这样的人，有时他们的言行就像丑角人物（不过要成为丑角，他们首先得学会怎么逗乐）。老实说，我见过彻头彻尾的倒霉蛋。他们把时间用于考虑这些问题：

我怎么成为最大的倒霉蛋？

我怎么证明天生背运的理论是正确的？

我怎么推翻概率论，证明自己每次都将惨败？

我怎么写下输得一塌糊涂的纪录？

以每小时零英里的速度行使，我能开多远？

我怎么使自己情绪跌至低谷？

我有可能在迷路以后，雷达都探测不到自己，那时我该怎么办？

.....

TRUMP: How to Get Rich

这些人需要一个里程计。

继续努力，不断前行。做好出发的准备。不要坐在大路上，等着有人开飞机过来，把你带走。不要做白日梦了。

调整心态，你就能提升自己的高度。

相信我，你将欣喜地看到改变。



以积极的心态看待一切

积极的心态会带来积极的视角。你难道没看到，有些人特别热衷于某件事的时候，会突然叫道：“我看到它了！”这是我的切身体会。如果我觉得这件事能够成功，那么它成功的可能就比我看不到它时要大。

提升了自我以后，要时不时给自己规定一些任务，将可能变为现实。

把写有名人警句的书放在手边。这样，当消极情绪袭来的时候，你就能有效抵制。下面是一些我最喜欢的格言：

“对你的事业，尽你所能去了解一切。”

——我的父亲弗雷德·特朗普

“我知道成功的奥秘：奉献，辛勤工作，以及把梦想变为现实的执著。”

——弗兰克·劳埃德·赖特^①

① Frank Lloyd Wright(1867~1959)，美国著名建筑师。极为强调建筑物与自然环境的协调，著名作品有流水别墅、纽约古根海姆博物馆等。日本东京帝国饭店也出自他的手笔。——译注

TRUMP: How to Get Rich

“作为领导者,他可以被打败,却没有权利表示惊讶。”

——拿破仑

“在这一点上,让我们杜绝模棱两可。”

——查理·赖斯,特朗普集团发展部执行副总裁

“一个人关注心灵以外的世界,那他还在做梦。只有关注内心世界的人,才是清醒的。”

——卡尔·荣格

“对我们从事的这个行业而言,‘激动人心的’这个词是多余的词汇。”

——弗雷德·特朗普

“你是唯一一个能穿着开丝米羊毛大衣到棒球场来,然后又穿着它离开的人。”

——里吉斯·菲尔宾

“想象力比知识更重要。”

——阿尔伯特·爱因斯坦

“开启你潜能的真正钥匙是:坚持不懈的努力,而不是体力或智力。”

——温斯顿·邱吉尔

“我知道我什么时候是唐纳德。”

——唐老鸭

读卡尔·荣格的书

我发现阅读心理学和励志的书很有用。卡尔·荣格^①的理论深深地吸引了我。它使我能洞察自己与他人意识不到的内心世界。

读他的书，还是一种有效的自我调节方式。

对于我们自己，我们还有许多不知道的事情。同样，对于别人，我们也有很多事情不清楚。荣格用“心智”这个词表示人们有意识和无意识的心理过程(顺便说一句，这就是“心智”一词的由来)。

我知道荣格，是通过一个熟人了解到的。这个人历经挫折，但仍然冷静平和。我无法想象，他这种“逆境中的优雅”是怎么来的。于是我告诉他自己的疑问，他回答说，是荣格的书使他能做到这一点。

我的朋友这样说：“唐纳德，我一直从我的经历中学

^① Karl Jung(1875~1961)，瑞士精神病学家，创建了分析心理学。在了解人类心智方面做出的贡献是：提出了外倾型和内倾型的概念，以及集体无意识的概念。著有《无意识心理学》(1912)和《心理类型》(1921)。——译注

TRUMP: How to Get Rich

习总结。作为安全设施代理人，我经常觉得别人都可能拿着左轮手枪对着自己。他们是枪，而我就是扳机。所以我说话、做事都小心翼翼。当我无意中走入人群，我就会想：在这帮人的高贵面具下，可能藏着一群精神异常的疯子。小心从事，是避免与他们发生冲突的有效方式。我们都不知道，什么会引起另一个人的杀人天性。当他们只有五岁时，这种天性就已经形成了。所以，要避免成为扳机，这样，左轮手枪就不会构成威胁。”

这段话对我冲击极大，以至于我立即开始去找荣格的书来读。我很庆幸自己这么做了，因为不管是在生意场上，还是在自己的私人生活中，它都对我帮助很大。我们一直在进化，最后进化成人。了解这一点，使我自己向成熟跨近了一大步。对所谓的精神失常行为，我也不会像过去那么吃惊了。我必须强调，我并没有愤世嫉俗，我只是洞明了世事。我讨厌问自己：“这怎么可能发生？”这让我想起拿破仑关于“惊奇”的格言——出色的领袖应该处变不惊。

为了成为一位高效的领导人，你就必须了解自己，了解他人。对我来说，读卡尔·荣格的书能帮我做到这一点。如果过去有人对我说，学习心理学对取得商业成功意义非凡，那我肯定会对这种说法嗤之以鼻。我朋友的故事改变了我的看法。现在，我非常感谢他给了我这么好的建议。花时间读卡尔·荣格的书，耗时虽短，却获益颇丰。我读他的第一本书是他的自传——《回忆，做梦，沉

思》。那真是一种愉悦的享受，随着文章的展开，你的直觉和本能都随之调整。你能更深入地了解周围人士的内心世界。相信我，读他的书，绝对会使你受益匪浅。

“角色^①”一词的词根很有意思。它源于拉丁文，指行为者的面具或伪装。但这没有贬义。我们都需要面具，我们大家都有不同的角色。为了维持生存，我们需要扮演各种角色。在公开场所，我们以特定的面目示人，有时是有意的，有时却是无心的。比如，一名推销员在交通事故中失去了所有的亲人，他内心当然会悲痛万分。但为了和客户打交道，他不得不表现得很开心、很自信，这是他的角色要求，这是生存必备的技能。

唯一的危险是人们把自己和角色融为一体。这意味着有些事情就可能出格。这些人最终以假面貌示人，再也找不回真实的自己。由于我是个公众人物，所以我一定要避免发生这种情况。对此我想了很多。幸运的是，我了解自己作为公众人物的一面，也了解自己私下里是个什么人。尽管我不需要隐藏什么，但我还是知道，自己的性格是多维的。在特朗普集团，我就觉得回到了家，这恐怕是个重要原因。每天与我共事的人都很清楚，我不是个贪图享受的家伙。有人曾说我像个摩门教徒，我把这看成是很高的评价。

总之，读卡尔·荣格的书，将使你洞察自己的内心世界，了解自己和别人的所思所想。

①原文为 persona，指人格面貌在公共场合或社会上担任或扮演的角色。——译注

认为自己很重要

众所周知，这条法则对我而言，是很容易执行的。不过，这么做可是有充分理由的，下面就听我——道来。

与通常的观点不同，我认为，拥有适度的自负，是一种好的品质。这是我们自我意识的中心，有助于我们找到目标。我记得自己曾对某个人说过，“告诉我一个认为自己不重要的人，我就会告诉你他有多么失败。”我挑起这个敏感话题，等待有人与我争辩。后来，我意识到，我的基本思想是没有错的。

对自己的肯定，能使个体在有意识和无意识两方面保持平衡。肯定过头或者不足，都是有害的。对自己肯定不足，意味着缺少生命活力。肯定过头，又走向了傲慢自大、唯我独尊。为了自己和他人的健康，要把对自我的认识调节到健康状态。努力保持健全的心灵，是生活和经商过程中的明智之举。

了解“自我”是怎么运转的，将是非常有用的。你注意到没有：你只要对自己的对手说，“不管你说什么，我

都赞成”，你就能轻松击败他？这样做，你就巧妙地使自己表现出没有“自我”的姿态，于是轻而易举地解除了对方的武装，抢先占了上风。你也因此得到内心深处的平静，这可比与游戏人生的人打交道有意义多了。

有时，在与独裁者或精神病患者打交道时，这些道理能派得上用场。但它更多地将用于你自己。它使你不断地调整自己，继续前行。

我们都听说过培根的名言“知识就是力量”。在商界，灵活运用知识至关重要。在日常生活中，也同样如此。你的心灵世界好比一座城堡，你要确保它的地基牢固。你和你身边的人们，都会因此而获益。

正确对待批评

于任何工作，都有可能遭受批评。让我们正视批评：只有彻头彻尾的被虐狂才希望被批评。

有些批评意见是积极的、建设性的，有些则是有害的、破坏性的。我们应该这样区分这两种类型：

1. 首先，看看批评意见来自何人，这个人的意见对你是否重要？
2. 如果他的意见比较重要，花几分钟想想，这个意见是否对你有帮助。有时，别人能看到自己忽视的东西。学会用他们敏锐的目光帮助自己看问题。
3. 批评的用意。有时，批评是出于公心；有时，却是为了个人的目的。西蒙·考埃尔是“美利坚偶像”的评论员，他完全可以对节目中的演艺人员吹毛求疵。但他公正、诚实。我觉得“美利坚偶像”这个节目离了他简直就没法做了。西蒙称赞过我们的节目：“我觉得非常奇妙。”他对《每日新闻报》说：“在我看来，特朗普在节目中表现一流。他的

表演并不夸张，他只是展现真实的自我。而对着镜头，是很难做到这一点的。”正如我所说，西蒙是个客观公正的人。我是他的忠实观众。

4. 每个人都有自己的观点。在大多数场合，它们并不值得去耗费笔墨。
5. 如果有观点值得耗费笔墨，而且人们肯花钱买它来读，那你就要明白：如果人们对你不感兴趣，不愿为有关你的新闻掏钱买报纸，他们才没有闲工夫对你说三道四。所以，要将批评视为一种赞美，因为这是对你存在价值的肯定。

机遇只垂青那些有准备的人

那些认为成功唾手可得的想法是很不现实的。很少有真正的一步登天的故事，那不是事情的真相。

之所以有一夜成名的故事，都是报纸和电视的功劳。他们喜欢报道这类事情：过去默默无闻的人，突然成为名人。但是你想，美洲的红杉已经在那里生长了几百年，直到突然有一天，拍电视的人决定录制红杉的节目，但这并不意味着在此之前它不存在。

格伦·古尔德是加拿大多伦多的古典钢琴家。1955年，他因为录制了J.S. 巴赫的《戈德堡变奏曲》，一时间国际声望如日中天。他一下子就成了名人。他很年轻，才华横溢，但他已经弹了将近二十年的钢琴。在公众心目中，他是一夜成名的典型。但是任何一个专注于某个领域长达二十年的人，都不会赞同这一说法。

我必须承认，我对古典音乐知之不多。但是据我了解，成为一名古典音乐家，需要进行长时间的艰苦练习。为了掌握一件乐器，需要花的练习时间更是长得惊人，而

且永无止境。他们怎么能做到这一切的呢？我不能肯定，但我相信对音乐的热爱是个有力的解释。

在每一个行业、每一种职业获得成功，都有一个付出的底线。如果你不能忍受每天单调枯燥的练习，就不可能成为音乐家。如果你痛恨锻炼，你就不可能成为运动员。

在商业界——乃至每一个行业——最基本的就是要了解过程的意义。如果你做不到这一点，你就无法收获成功的果实，因为你坚持不到一举成名的那一刻。

在过程中，你必须坚持练习。首先，你必须了解自己从事的行业。我父亲对此深信不疑。我们都听说过谚语“不要弄错了对象”。在现实生活中，这是件让人尴尬的事。不做练习，就容易弄错对象。所以，要坚持不懈地练习，避免出现这种情况。

我们可以从错误中学习，但我们最好还是从自己的成功中学习。当我听别人说：“哦，那段经历很有意思。”那他就是指自己的计划落空，对此我通常有百分之百的把握。但我可不觉得这是有意思的事情。

你能想象你听到一位外科医生说“手术并不顺利，但我学到了很多”吗？我可不愿意找这样的医生看病。做生意也是同样的道理。如果你在经商，那么生意不仅与你的资金有关，生意还牵涉到许多人的利益。在我的生意中，我可不能疏忽大意。建造摩天大楼的过程中，如果哪个环节稍有不慎，就可能造成大量的人员伤亡。我一定要

TRUMP: How to Get Rich

了解施工的情况。起码，这是我的责任。

人们看到的都是制成品。哇，好壮观的摩天大厦！可建大厦就是另外一回事了。施工工程一点也不像人们想象的那么浪漫迷人。它是一项严肃甚至常常是危险的工作，需要付出艰辛的劳动。幸运的是，我对此早有体会。因此，我在建造大厦的过程中，态度严谨认真，不敢有丝毫怠慢。

这就是为什么你必须每天都练习的理由。对于提高自己的工作效率，这是必要的条件，而不是额外的功课。我不仅要知道自己在干什么，而且我必须确保施工的建筑物也清楚他们在干什么。这就是我对他们要求严格的原因。而且，正是出于这个原因，我对自己要求也同样严格。我们的工作事关许多人的生命安全，我万万马虎不得。我可不要那些所谓的有意思的经历。

我们都知道假装用功是个什么样子。学校里的课程，可能总有几门让你提不起神。那么，你要清楚自己真正喜欢学习的是什么。在选择职业的过程中，你要牢牢记住这一点：是什么能激发你的兴趣？

想想金字塔，你有没有观察它的地基？金字塔的地基非常牢固，而且占地面积很大。你有没有注意到，它的每一层都是经过精心设计和排列的，最后才到达顶点？现在，你想想，如果把金字塔倒过来，那一切就乱套了。建造过程不可能从顶点开始，你总是从地基开始，往上造

塔。而且基础越扎实，塔就越牢固。

世界的发展日新月异，以至于如果我们手头的事情进展很慢，我们就会失去耐心。在超市排队也好，在网上浏览也好，我们都有这样的体会。我们对那些无法加速，或是无法跳过的事情，都缺乏耐心。但打地基可不能赶进度。我可不能因为一厢情愿，就把钢琴弹得像格伦·古尔德那么好。

干任何事情，你都要做到既了解它的可能性，又了解它的局限。关于你计划推行的事情，你必须尽可能了解更多。不要指望每个人都是疼爱你的老祖母，凡事都能为你着想。大多数人都只是为他们自己着想，而不是为你。如果别人已经下了大功夫练习，那他们为什么要和你分享成绩呢？

听乒乓球比赛

很久以前，我就开始学会聆听，而且是有选择地听。你能从周围人们那里学到很多东西——你必须从中挑出对自己有用的信息。我每天都收到大量所谓的信息，后来却被证实只是某些人自己的观点。我们总是敝帚自珍，但有时那也只不过是一把扫帚而已。

要了解商业界的发展动态，要清楚当前的形势，这就是我每天都要花几个小时阅读的原因。花这么几个小时，你就能了解当今形势，或是接受历史名人的教诲。如果你对正在发生的事件一无所知，或是置之不理，你又能奢望取得成功呢？这就好比说：“我知道‘9·11’发生了，但我决定不去管它。它妨碍了我对世界的正面看法。”除非你是个职业童话作家，否则这话听起来实在不怎么样。

凡事都有两面，所以要能够洞察事物的各个方面，甚至要细心聆听。有一次，我遇到一位来自香港的年轻女士，她目前在华尔街工作。她有一种不可思议的能力：她

能预见到新兴市场^①的未来状况。在我看来，这简直就是上天赐予的特异功能。

一天，我问她为什么能在工作中得心应手。她给我打了个比方，对于了解和预测全球市场，她把它比喻成听一场乒乓球赛。

开始，我以为她在开玩笑，或是不愿回答问题的托词。但她继续向我解释自己的比喻：“唐纳德，我不是在跟你开玩笑。我小时候，家里有一张乒乓球桌。我在自己的房间里学习时，就能听到哥哥们在打球。有时他们会打好几个小时。我发现我能从球拍击球、球落在桌上的声音分辨出球拍的倾斜程度，或者扣球是不是成功了。我眼前能出现小球飞舞的身影，也能猜到这个球是怎么接的，因此我清楚比赛的结果。”

“后来，我把这个方法用到新兴市场中的工作。结果发现，通过关注国际事务，想象事件的发展态势，自己就能预测到将来会发生什么。听乒乓球赛的经历，确实是我

①国际上将股票市场的主要划分为：高级股票市场或交易所(senior stock marketor, senior stock exchange)，如纽约、多伦多、东京、伦敦等股票交易所；初级市场(junior stock marketor, junior stock exchange)如温哥华风险资本交易所；全国性股票交易所，如上述的交易所；区域性股票交易所如波士顿、费城、迈阿密、亚利桑那、太平洋等股票交易所；有中央交易场地的股票市场如上述的交易所；无中央交易场地的股票市场如美国的NASDAQ、OTCBB，加拿大的CDN，日本的JASDAQ，欧洲的EASDAQ等。此外，由于发展中国家的股市起步较晚，人们一般统称为新兴市场(emerging markets)。——译注

TRUMP: How to Get Rich

成功背后的原因。”

我大吃一惊。这也是我分析问题的方法。

我必须补充，这位女士具备她所在职位必备的全部资历。她是一个聪明的学生。使她有别于他人的，是她运用知识的方式，以及能将听球培养起来的敏锐的分析能力用于工作。最开始可能是不自觉地这么做，后来运用得得心应手，甚至接近于超自然能力的边缘了。从她的故事中，我得出一个结论：永远不要低估认识的潜能。

了解别人是怎么取得成功的，然后自己花十倍的力气去做。这里可没有捷径可走。

将自己和他人作无谓的比较，那无疑是在浪费时间。我曾听到有人这么说：“‘幸运’先生在他 30 岁之前，都已经是百万富翁了，可我还得像他过去那么努力。”你要知道，“幸运”先生的成功与你无关，与你的机会、你的成功和失败都没有任何关系。不要让别人成为你的评判标准。这样，你只会在怨天尤人中虚度时光，结果大大削弱自己的实力。

你已经在心中勾画出自己的蓝图。我们不可能都是“老虎”伍兹^①、“吹牛老爹”^②、比尔·盖茨，或是任何你希望成为的大人物。有时，这个事实很难让人接受。你

① “老虎”伍兹(Tiger Woods)，全球头号高尔夫球明星。——译注

② 原名肖恩·康布斯(Sean “P. Diddy” Combs)，美国说唱音乐(Hip Hop)巨星，商业上最成功的“坏小子”唱片公司(Bad Boys Record)创始人和老板。——译注

大概会有挫折感，确实有挫折感，而且有好多次！只要你开始动手，你就向成功迈进了一步。不管你有多大的挫折感，你都还有机会。成功不会从天而降，好好干吧！

我用两句自己最喜欢的格言作为总结：

“没有任何捷径值得去走。”

——贝弗利·西尔丝^①

“我工作得越努力，我就变得越走运。”

——加里·普莱耶^②

①Beverly Sills，美国著名女高音歌唱家，有“歌剧皇后”之称。——译注

② Gary Player，南非高尔夫球王，曾夺得9个大满贯赛桂冠。世界著名高尔夫球场设计大师。——译注

每天沉思三小时

最近我看了一篇文章。其中谈到，住在美国的欧洲交流学生，对美国人的生活有一点共同评价：噪音水平非常高，安静的时刻很难得。即使对谈话中的小错误，都会有人嘲弄一番，或是直接打断。

看了这篇文章，我意识到，我多么需要安静。为了保持心态平衡，我一般每天有三小时的安宁时光。在这段时间里，我读书，沉思。这么做会让我觉得自己神清气爽，它也使我能保持自己开朗外向的天性。

对我而言，清晨是沉思的最佳时刻。我习惯早起，一般都会在5点钟之前起床。这就使我有几个小时的时间，来翻看各种各样的报纸和杂志——包括本地的、全国的和全球的书刊。

晚上，在正式晚宴后，我会在附近的韩国杂货店吃些点心消夜。吃着薯片和椒盐卷饼，我心满意足。这才是我的晚餐。正式宴会上的菜，总是不合我的口味。其实，我更喜欢吃那些垃圾食品。



只要我在家，我就会看书，通常是看人物传记。我时不时地会拿起哲学家的传记来看，特别是苏格拉底，他总是强调，我们必须按照自己良心的指引行事，即使我们为自己打算时，也必须如此。这点我完全同意。这也许不会使一个人变得非常出名，但这是冷静思考的前提，也是避免人云亦云的好方法。

我总想尽可能地多些读书，但由于时间限制，总不能如愿以偿。我很感谢奥普拉·温弗里，她在我们国家致力于推广阅读，并且做出了很大的贡献。在我写的《身为美国人，我们自豪》一书中，我谈到了阅读在美国是多么受冷落。在奥普拉呼吁人们培养阅读习惯后，书籍的销售量又重新回升。作家重新被人们视为客观冷静的人士，而不是恐龙般的怪物。我真的要好好感谢奥普拉，我希望这个国家的每个人都能意识到她的贡献，全国人民都应该好好感谢她。我希望能带领大家，向奥普拉表达这种感激的心情。

我也和别人一样，喜欢看电视、看电影。但读书是我充实自己心灵的方法，薯片和椒盐卷饼则充实我的胃。

着装要注意场合

从前，我常为自己能淘到便宜衣服而深感自豪。当我能买到一百块钱的衣服时，有什么必要掏几千美元去购置那些名牌时装呢？谁能看出两者的区别来？

经过这么多年，我发现自己错了。我现在买高档的皮鞋，它们看起来质量非常好，经久耐穿。而那些便宜货，总是很快就穿坏了，一看就是地摊货。衣服也是这样。这些天，我热衷穿“布廖尼”这个牌子。他们的服务水平和精益求精的态度独一无二，他们为《学徒》节目提供了大部分的服装。我现在是这个品牌的忠实客户（而且我享受了很好的折扣）。他们的大衣做得也非常不错。

甚至在我们开口说话之前，我们的衣着就已经透露出很多有关自己的信息。在我看来，得体的着装意味着对环境的正确把握和认识——你了解文化，并且尽力去尊重这种文化。

贝弗利山庄^①的打扮看上去很吸引人，但如果你在华

①好莱坞影星豪宅多集中于此。——译注



尔街这么穿，你就会受到轻视。你如果不是在“休闲的星期五”都穿着三件套的正装，你就很难成功。不要人为地给自己设置障碍。

要让人们能郑重其事地对待你。总有些前来参加面试或是会谈的人，穿着完全不分场合，每每让我大吃一惊。比如说，有一次在特朗普大厦来了这么个家伙：他头戴牛仔帽，脚登牛仔靴，身穿镶边的牛皮夹克。穿着要符合文化，而不是跟随潮流。所以，着装要因时因地制宜。

有些人你无法指责他们，但大多数人做不到这点。米夏·克佩尔，是在特朗普集团工作的一名员工。他总是身着盛装，看上去就像加拿大皇家骑警队的队员。看着他的装束，你会觉得他马上要领着探险队去横穿洛基山。我的大楼非常高，他为客人指引方向，这就是他那副奇怪打扮的原因。那很适合他，而且他工作干得也很出色，因此我并不介意。

在《学徒》节目中，女人们最初取得的胜利，在很大程度上取决于她们的性别魅力。卖弄性感可不是什么新鲜事儿，可有时这不是她们的错。她们被要求走上长长一段路，好让人观察她们仪态如何，接受各种评头论足。如果你希望人们在欣赏你美貌的同时，也认识到你有个聪明的脑瓜，那你就不要自毁长城。好好想想，你希望给人们留下什么印象，然后就照此去置办服装。

TRUMP: How to Get Rich

一般来说，只有当人们穿得异常得体，或是异常糟糕时，我才会注意到人们的穿着。他们穿的是不是某个设计师的衣服，远比不上衣服的风格重要。正像我所说的，昂贵的服装看起来总是物有所值。

你有没有注意到：我们往往认为不同职业的人士，应有不同的着装风格。我们只需要说“会计师打扮”或是“推销员形象”，大家就能明白我们的意思。这节约了大量描述的时间。各行各业都有特定的形象或标准，你只要说“银行家”，大家心目中就会出现银行家的典型形象，你不必多费口舌。有时这并不合理，但这就是当今的世道。

你不要模仿那些特立独行的大人物。

比如说，弗兰克·麦金尼的穿戴就总是像个摇滚歌星，或是正在度假的花花公子。看着他，你永远想不到他是个成功的房地产商人，在佛罗里达州出售天价的豪宅房产。他会穿着范思哲的背心，骑着他的摩托车从你身边飞驰而过。两英尺的金发披散下来，在风中飘荡。那时，他肯定是在去参加商务会议的路上。但这是弗兰克的特色，他在生意场上非常成功。

考虑到商业交往和时间因素，我在着装上比较保守。但我喜欢别人身上的华美服装。我对一位漂亮女士将会穿什么，比对自己穿什么更感兴趣。

不过，穿着只是外在的东西。我知道有许多衣着光鲜



的无赖，还有许多西装革履的小混混。

不管你在哪一行，品位就是品位。有钱买那些品牌服装当然很好，如果再能加一点自己的风格，那就更无往而不胜了。

第三部分

PART III

将赚钱进行到底



在联合国广场的特朗普世界大厦楼顶。即使不乘我的直升机，我也喜欢亲自检查每件事情

做自己最好的财务顾问

许多人雇佣了财务顾问，但我也见到不少顾问害人不浅。

尤其是运动员，他们在很年轻的时候就能赚大把钞票。但通常的情况是，一些经纪人挥霍了运动员的这笔巨款。结果，这些运动员到了 30 岁的时候，除了自己往日的辉煌之外一无所有。于是他们为了谋生，只能去找那些勉强糊口的工作干。

卡里姆·阿卜杜勒·贾巴尔是我的一位好朋友，也是有史以来最出色的篮球运动员之一。他在 NBA 干了二十多年之后，却发现他的一位财务顾问挥霍他的财产。我不知道那是因为这位顾问的偷窃行为，还是因为他自己愚蠢的经营。这实在是个奇耻大辱。

赫舍尔·沃尔克是一名同美国橄榄球联盟(USFL)和全美橄榄球联盟(NFL)都签下巨额合同的运动员。一天，他来找我，告诉我说他要投资一家快餐特许加盟店。我回答说：“赫舍尔，你是我的朋友。但如果你那样做的话，我

TRUMP: How to Get Rich

就和你绝交。”由于我们以往的交情(现在也仍然保持着这种友谊)，他决定不投资了。两年后，那家公司破产了。赫舍尔现在十分富有，每次见到我都会向我表示谢意。

在选择自己的财务顾问时，你必须依靠自己的判断。而这些判断又要根据那些值得信赖的出版物来做出，例如《华尔街日报》、《福布斯》、《商业周刊》和《财富》等等。这些出版物通常表现得很不错，尽管偶尔也说些我的坏话。即便是《财富》有时也会从麻木的状态中醒过来，报道一些有价值的东西。眼下，我还在生《财富》杂志的气呢，而且原因也很正当。然而，那里有个名叫杰弗里·科尔文的编辑，也是公共广播公司(PBS)“华尔街一周”节目的主持人。他针对公司重组写了一些很有洞察力的文章，给我留下了特别深刻的印象。

《纽约邮报》开辟了一个非常出色的经济专栏，趣味性很强。最近，《纽约时报》的经济报道确实非常出类拔萃。

读了这些财经出版物后，你就能了解市场上发生了什么，发现哪些基金是最好的，谁是最好的投资顾问。

要和成功者为伍。你经常会读到某些人在短时间内赚了大钱，然后依赖他的朋友进行投资。那位朋友可能并没有什么经验，要不是和某个有钱的投资者有关系的话，他一分钱都赚不到。要当心那些在投资领域突然冒出来的佼佼者。要相信那些有经验的人，在四大商业媒体排行榜上，他们都名列前茅。不过，首先要相信自己的常识。

简单地投资

有很多公司根据金融顾问和基金带来的回报，提供综合图表和其他信息。研究这些图表时，要观察最其近 15 年或 20 年以来的情况，而不是仅仅看他们最近的表现，也许他们仅仅在短期内运气绝佳。

投资时，要靠诸如戈德曼·萨克斯、摩根·斯坦利（又译摩根士丹利）、贝尔·斯特恩和梅里尔·林奇那样的知名机构提供帮助。你是在用自己辛辛苦苦挣来的钱作为赌注，所以不要冒无谓的风险。

通常，投资获得成功自有原由。你看到艾伦·“爱司”·格林伯格和沃伦·巴菲特^①这样的神话，并且会为他们的成就感到吃惊。这时，你往往会发现，他们成功的秘诀正是你每做一笔投资所要依靠的素质：常识。

我读过沃伦·巴菲特的许多年报。年报中最吸引我的一点是：他能够用最简单的语言将事件表述清楚。

① Warren Buffett，美国“股王”。名列 2003 年《财富》杂志“美国 25 位最有影响力商人”排行榜首。——译注

TRUMP: How to Get Rich

不少功成名就的华尔街头面人物，他们在谈论那些复杂的金融策略时，常令人摸不着头脑。他们用复杂的电脑交易结果和百分之五十的收益率给你留下深刻的印象，尽管产生这些收益的产品可能根本不存在。在这些市场中，每天都有人赚钱，也有人赔钱。然而，在我看来，这些人如果放弃那些套利基金，转战到亚特兰大市的特朗普泰姬陵赌场，把所有的钱都用于在轮盘上买自己喜欢的号码，那么他们也会同样成功。

买这本书，你花了不少钱。我知道大家期望得到一些复杂的投资建议。而我能告诉你的是：最明智的举动就是只在那些你了解的产品上投资，以及和值得信赖的人一同投资。有时，最好的投资是你尚未进行的那些投资。



签一份婚前协议

这一点我曾经讲过，甚至在我的另外一本书中专门用了一章“婚前协议的艺术”来讲这个问题。然而，对所有打算求婚的人我还要说一遍：婚前协议并不意味着对配偶的爱不能持久，也不意味着你怀疑对方的诚意，或怀疑两人之间的关系是否稳固。婚前协议的意义在于，你认识到生活，特别是涉及到爱情和生意的那部分，可能非常复杂。人们有权保护自己的资产。如果你一边做生意，一边又面临棘手的离婚问题，而你又没有婚前协议的话，你的疏忽就可能危及到雇员的生计。我看到很多妇女在养活自己的丈夫，因此这一建议对丈夫和妻子都适用。

如果我没有婚前协议的话，我就要从一个彻底的失败者的角度去写这本书。为了把伊万娜的律师们带到法庭上去，我们不得不动用了一辆大巴。那的确是一场灾难，但幸运的是，我有条款完备的婚前协议，它帮了我大忙。

我有一位朋友娶了一名身高 5 英尺 2 英寸^①的女人。

① 1.57 米。——译注

TRUMP: How to Get Rich

然而，在法庭上，她的所作所为令他目瞪口呆，这都是因为他们没有签署婚前协议。在他遇见这个女人之前，他已经有过四次失败的婚姻。然而，他告诉我：“唐纳德，我太爱她了，我根本不需要婚前协议。”

当时，我没有勇气告诉他我的想法：失败者！

一年后，他的这段婚姻结束了。他仿佛生活在地狱中，生意也大受影响。我见到他的时候，他就像一只受了惊吓的小狗。

常识本身并没有什么错误。应当学梭罗^①，生活要简单。

① Henry David Thoreau (1817 ~ 1862)，美国诗人、散文作家和自然学家。他反对拜金主义，提倡简化生活。最有影响的作品是《瓦尔登湖》（又译《湖滨散记》）。——译注



摆脱中间人

韦恩·牛顿^①是我非常好的朋友，几年间他就发了大财。不幸的是，因为听从了糟糕的建议，他不仅失去了所有的钱财，还被迫宣布破产。与此同时，他的律师们也总是虎视眈眈，仿佛要把他生吞活剥。

他打电话给我，说：“唐纳德，我听说 90 年代初，你在一百多家银行里有 92 亿美元负债，可你从来没有破产过。你有什么秘诀？为什么我总是无法摆脱这种混乱局面？我的律师从我身上捞了不少钱，而银行也很难打交道。”

我问他要和几家银行打交道，他告诉我是三家。我说：“你真幸运。我那时得和 99 家银行打交道，而我坚持和每家银行、每位职员成为最好的朋友。你也必须这样做。”

我又给他提了一些建议。在很多采访中，他总是对此表示感谢。我对他说：“韦恩，你是一个大名人。让你的

① Wayne Newton，美国著名歌星和影星，在拉斯韦加斯经营娱乐产业。——译注

TRUMP: How to Get Rich

秘书给那三家银行打电话，找真正管事的人，而不是那些没实权的出头露面的人。你要亲自同这三个人进行交谈。安排和他们见一次面，最好邀请他们还有他们的家人共进晚餐。要试着去了解他们。相处一段时间后，他们会喜欢你的。因为你是名人，他们会记住你的。他们手里可能掌握很多的钱，然而他们没有名气，而名气能给人留下深刻印象。别指望那些律师，他们从来不想解决问题，要不他们上哪儿拿律师费去？你必须亲自去做。打电话给银行的负责人，同他们交朋友，和他们达成协议，做笔交易。”

三个星期后，韦恩打电话给我。他告诉我，他同三家银行的负责人都吃过饭了，这些人是他所遇到的最好的人。他们还带来了妻子和孩子。后来，他同这三人都达成了协议。在随后的一段时间里，银行一直没有找他的麻烦，那些律师也再没能从中捞到油水。现在韦恩的状况好极了。

你可能在想：“我又不在拉斯韦加斯经营大型娱乐场所，这一规则怎么能用在我身上呢？”我告诉你怎么用：韦恩控制了整个局面，是因为他向掌握实权的人请求帮助。我们大多数人在生活中的某些时候，的确需要律师的帮助，而且还得应对庞大的官僚机构。然而，有时你需要直接去找最上层的人，并且要亲自去找。如果你有诚意的

话，你也不必整天把 Danke Schoen^①挂在嘴边。

当然，有些时候律师确实必不可少。有些人是无赖，这时你只能去法院告这帮家伙。但是，只要有可能，就应该自己去调解，这会为每个当事人都节约大量时间。

①德语“非常感谢”。——译注

教孩子认识一块钱的价值

从我身上，我的孩子知道了金钱的价值。他们亲眼看到我辛勤工作。我不跟他们讲这些，因为没有必要。他们有眼睛，自己能看得见。

他们看到了我生活的方式。我走出办公室时总要关灯。无论是买一座楼，还是在杜安·里德商场买日用品，买到物美价廉的东西时我总会非常高兴。（听我的没错：在杜安·里德商场你总能买到便宜好用的剃须膏。）

我不会忘记我的父母给我树立的榜样。我看到了他们的决心和节制。他们无须对我唠唠叨叨地训诫，因为我总是努力效法他们。

我父母知道钱来之不易，也知道应该珍惜自己挣来的财富。从这一点上说，他们非常节俭。他们生活得很好，但是很简朴，花钱也从不向人炫耀。我们很少在外面吃饭，过豪华假期的次数也屈指可数。

他们重视上学和教育。我们有和谐稳定的家庭，我记得我一直为此感到非常幸运。家里的每个成员都认为，自





与我母亲在纽约军事学院

早年与父亲弗雷德·
特朗普在一起



TRUMP: How to Get Rich

己不仅要为整个家庭做贡献，也要为社会做贡献。这就是特朗普家族的价值观。这一观念在我心中根深蒂固，而且我一直在为实现这个目标而奋斗不止。

像我一样，我的子女也过着富足的生活。但是，在很多方面，他们一点也没有被宠坏，这确实令人惊奇。他们有自己的收支计划，从不超支，使用信用卡也很有节制。他们拥有信用卡，更多是为了应付紧急情况，而不是出于其他原因。在他们成长的过程中，我的两个儿子都靠在暑假整理草坪、修剪树木、搬运石头和在韦斯特切斯特县七泉镇的庄园做园艺挣零花钱。伊万卡上了美国芭蕾舞学校，这更加需要严格的自我约束和训练。

在钱的问题上，现在的大学生比他们的父辈更加精明。他们看上去对自己的钱很认真，这是一个好的迹象。因为你越早明白钱的价值，你就越有可能拥有大笔的钱。

如果孩子们看到你挥霍无度，他们就会认为自己也可以随便花钱。孩子们在观察，这是他们学习的途径。你优先考虑的事情，也会成为他们今后优先考虑的事情。每个家庭都可能出现一两个难以预测的孩子，但是总的来说，孩子们是从观察中学习的。这一点已经过证实。

如果你赌博，并总渴望去拉斯韦加斯，孩子们就很可能认为赌博是一件好事情，并且学着你的样子去赌博。如果你带着孩子去卡内基音乐厅时激动不已，他们就会有同

样的感觉。孩子们天生就喜欢取悦于人，所以，仔细想想你表现出来的价值观。孩子们迟早会形成自己特有的品位，然而，最早呈现在他们面前的东西极其重要。

在我的孩子(小唐纳德、伊万卡和埃里克)成长的过程中，我花了很多时间和他们在一起，因为我们住在一起。我们之间的关系非常亲近。我同女儿蒂法妮在一起的时间就少一些，因为她在加利福尼亚州，和她母亲住在一起。但我尽可能让她们和我们一起旅行，一起参加各种活动。

他们知道，我欢迎他们加入到家族的产业中来。小唐纳德从2001年9月就开始在特朗普集团全职工作。在最近一次芭芭拉·沃尔特斯^①对我们的采访中，小唐纳德说：“特朗普家族的人是建造者。”我希望伊万卡、埃里克和蒂法妮也会考虑加入我们的行列，不过这完全由他们自己做主。

我的标准很高，但我孩子们的标准也不低。他们都不是游手好闲之辈，相反，他们热爱工作。而且从各个角度

① Barbara Walters，全美身价最高的女新闻主播之一，在ABC主持《20/20》的同时，还担纲《芭芭拉·沃尔特斯特别节目》。1993年参与创办制作和主持以关注当日热点新闻事件和新闻人物为特色的ABC午间高收视率节目《观点》；采访过包括撒切尔夫人、萨达特、卡扎菲、卡斯特罗在内的无数政坛要人；曾于1972年和1975年随两任美国总统访华进行报道；获得过海外记者俱乐部的最高奖“总统奖”，1990年因其“成为最值得尊敬的电视记者之一而享誉世界”，跻身美国国家电视艺术与科学学会名人堂。——译注



和我的小女儿蒂法妮在一起

来看，他们都干得相当出色。有时，我的确觉得自己很幸运。

不教会孩子如何使用金钱，就像对他们吃不吃饭都置若罔闻一样。如果他们在没有任何财务知识的情况下步入社会，他们的日子肯定会艰难一些。所以一定要让他们了解你对钱的想法——你如何打理开支、如何存钱、怎样投资。

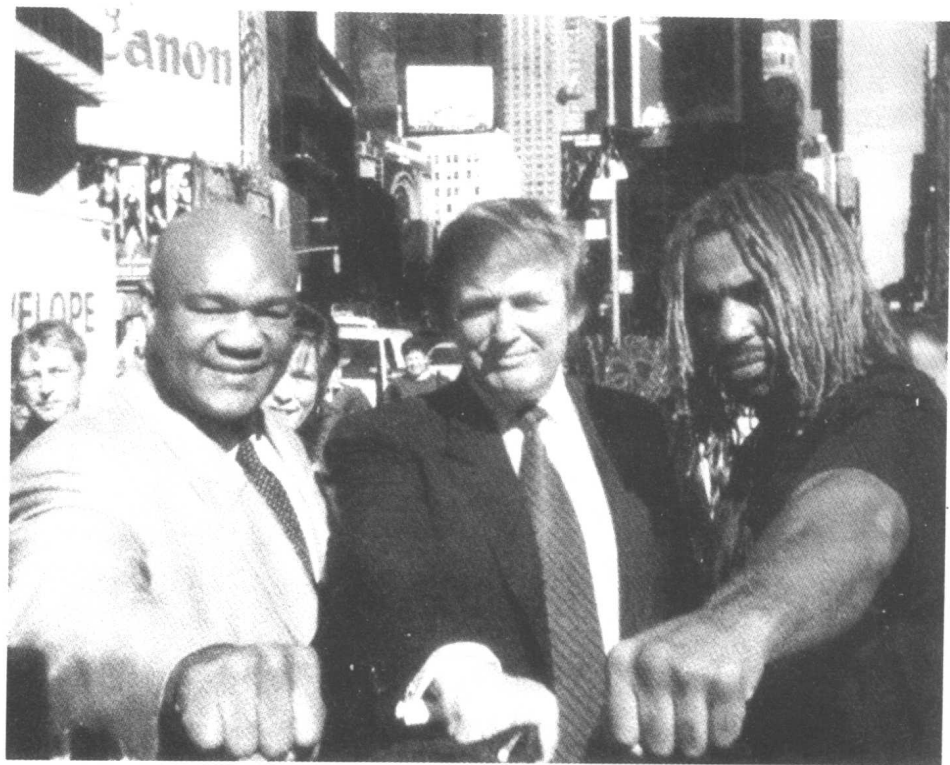
让他们明白，有钱不一定意味着贪婪。这是生存的一个重要因素。买第一套房子就是很好的一课：他们一下子就了解了抵押的知识。尽可能用知识来装备他们的理财头脑：给他们订一份《金钱》或其他个人理财杂志，鼓励他们把零花钱存起来。

如果他们不从你那里学会理财，那又从哪里学呢？

第四部分

PART IV

谈判的技巧



谁敢不服气？我和乔治·福尔曼^①、伦诺克斯·刘易斯^②在一起

① George Foreman，美国前重量级拳王，曾获奥运会金牌。——译注

② Lennox Lewis，英国拳王。在 44 场比赛中的战绩是 41 胜 1 平 2 负。——译注

如果你抓住了他们的把柄， 他们就会对你言听计从

在这一部分里，我要告诉你几笔我最得意的生意，并且告诉你这些生意所反映的基本谈判规则。

首先，我要告诉你成交的基本原则：成交不靠权力，而靠说服力。

权力指的无非就是你说服别人，让他们接受你观点的能力。

我是个成功的生意人，但这并不意味着我总能为所欲为。的确，我不必像以前那样对某些问题大喊大叫；我不必像推土机那样横冲直撞，以吸引别人的注意力。但和所有的谈判者一样，我仍然要对我的谈判对手好言相劝。

最近，一位来自巴西的采访者问我，拥有如此巨额财产，并取得了这么巨大的成就，这一切对我的利与弊分别是什么？对这两个问题，我的答案相同：这些钱财和成就对我的影响，与对其他人的影响没什么两样。任何一个掌握权力的人都会同意我的观点。这些影响既有好的一面，

TRUMP: How to Get Rich

也有坏的一面。

有利的一面在于，假如你没有显赫的经济地位，人们就不会那么心甘情愿地听从你的意见；不利的一面在于，他们对你的认识将会非常片面，而且很难改变。

权力并不仅仅意味着发号施令，权力与能力有关。你可以发号施令，但如果你的指令不明智，用不了多久，就不再有人会在意你说的话了。你要知道自己在干什么，这才是权力的真正来源。

说服对方与正确理解谈判有很大关系。研究劝说的技巧，把这些技巧付诸实践。要知道，这些技巧在生活的方方面面都有着不可估量的价值。

即使你善于奉承，也不要试图通过奉承去说服别人。董事会的会议室可不是街边的小酒馆。

说服别人时，应该让对方感到轻松。要用一些容易理解的比喻和类比。如果你说的东西对他们来说过于深奥，他们就会感到困惑。更糟的是，他们甚至会觉得低你一等。要让他们知道从某些方面来看，大家处于同一水平。带点幽默，这是打破僵局的好办法。有时我向对方说，我们今天的会议要是在昨天开就好了。因为我昨天一切都不顺利，而他们正好错过了这一天。

如果你想让其他人不理你，甚至尽快摆脱你的话，最好的办法就是极力使他们确信你多么伟大，你的思想多么高尚。为了让别人相信我们，我们都需要有适度的自信，



但不要盛气凌人。如果你偏要这样做的话，一开始可能会有很多人包围着你，但很快大家就会相继离开。

有句箴言说：“被接纳和被拒绝仅仅一步之遥。”你想让别人接受你的观点，但又不想让他们觉得自己是因为无力抗拒，或是被你说得不耐烦了，才不得不委曲求全地接受你的观点。不要通过威逼而让他们服从你。要让他们觉得是自己在做决定，这样他们会觉得是自己在控制局面。

谈判中的至理名言是：手里有金子的人制定规则。

如果你坐到谈判桌前，却对对方一无所知的话，那就让他们先发言。你要听他们的口气，观察他们的肢体语言，然后确定他们是真的要同你谈交易呢，还是仅仅为了向你展示自己的聪明才智。

大多数的谈判应当在平静而不是充满敌意的气氛中进行。不过有时候，大喊大叫、拍桌子瞪眼之后，一些谈判才会取得最佳效果。

最好的谈判者应当像变色龙一样。他们在谈判中所表现出的态度、举止、方法和姿态，都取决于坐在谈判桌对面的那个人。

如果交易的对方想要得到你的东西，尽管让他们来说服你。他们会说你根本不要，或是不需要这件东西。在此过程中，他们会让你明白，实际上他们是多么急切地想要拥有它。

TRUMP: How to Get Rich

有些时候，在决定要卖一项资产时，钱并不应该是要考虑的唯一因素。要超越传统的思维模式去思考。

学会说“不”，把每一次冲突都看成是一次机会。

最重要的是，在和对手坐下来谈判之前，要对他们有所了解。你要研究自己将和谁打交道，他们谈判的方式是什么，他们想要从你这里得到什么。

好了，你现在准备就绪，可以谈判了。下面的故事会解释这些基本原则。



考虑一下对方需要什么

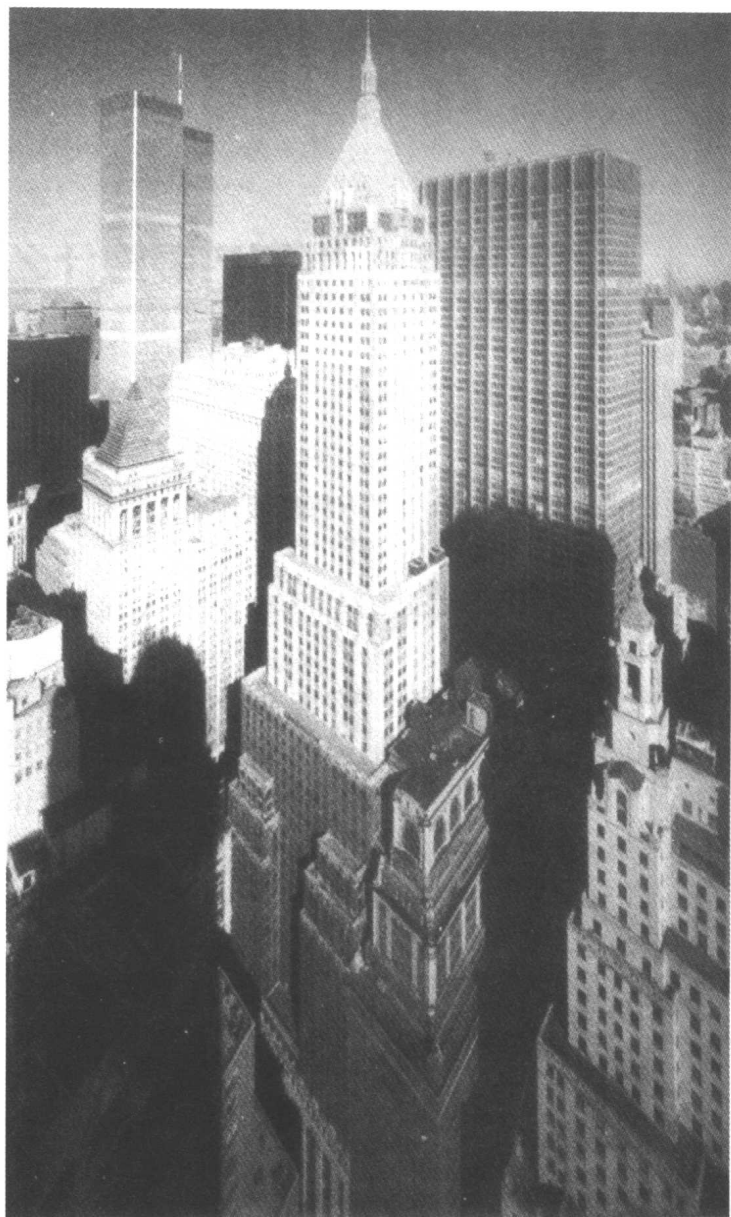
我做过的最好交易之一就是得到了下曼哈顿区最高的大楼，这是一座占地 130 万平方英尺的标志性建筑，人们称它为华尔街 40 号。

我只用 100 万美元就把它买了下来，靠的就是时机和直觉。

在 20 世纪六七十年代，华尔街 40 号已经住满了。这的确是块抢手的宝地。到了 80 年代，费迪南·马科斯^①把它买下了，当时他正忙着应付菲律宾的革命。结果，这座位于华尔街 40 号的摩天大楼开始走下坡路。这又一次证明：任何产业都不能落入独裁者的手中，尤其是一个即将被赶下台的独裁者。

后来，一个出色的房地产家族雷斯尼克斯突然进入了华尔街 40 号。但是，经过很长时间的谈判之后，雷斯尼克斯家族和花旗银行显然无法成交。看来，华尔街 40 号

① Ferdinand E. Marcos (1917 ~ 1989)，菲律宾律师、政治家，1965 ~ 1986 年任菲律宾总统。——译注



华尔街 40 号特朗普大厦。左后方即是在“9·11”事件中被炸毁的世界贸易中心双塔楼

又一次面临着被出售的命运。当时，我非常想采取行动。然而那是在 90 年代初期，我没有收购它的能力。那时房地产市场很不景气，我自己的财务状况也异常拮据。

下一个买家是金松公司，一家香港集团公司。他们做成了这笔好买卖。他们收购完成后，我请求同他们会面，想要讨论我与他们合伙的可能性。他们对合伙不感兴趣，然而他们的确想使位于市中心的华尔街 40 号、能和带有中心大厅的特朗普大厦相提并论。这个想法听起来很美妙，但是，对于如何处理支撑起 72 层大楼的钢柱，他们似乎从未考虑过。这令我目瞪口呆。

你可能已经猜到了，实践也证明金松公司对翻新、经营和出租纽约市的高楼大厦相对缺乏经验。首先，他们没有经营过房地产。他们的主业是服装业，在房地产方面的能力非常有限。他们对这座大楼投入了几百万美元，却没有任何进展。他们在租户、承包商、供货商、建筑师，甚至是土地所有者等各个方面，都遇到了麻烦。土地所有者是德国的一个大家族——欣内堡家族。最终，他们想退出，便打电话给我。

这时已是 1995 年，但房地产市场仍然不景气。金松公司有足够多的理由想要退出，并且他们想要尽快而平静地退出。于是，谈判开始了，我开价 100 万，并且还提出要承担他们的置留权，而且该交易隶属于与欣内堡家族签订的重建土地租约。

TRUMP: How to Get Rich

他们毫不犹豫地接受了我的条件。

为什么？

因为他们想要退出，并且要尽快退出。这一点我和他们都十分清楚。正因为我清楚这一点，所以谈判进行得非常顺利。

这笔交易成功的另一个关键因素在于：了解对方的需要至关重要。在我之前，所有的承租人都和欣内堡家族的代理人打过交道。代理人坚持要抬高房租，并且设置了其他的一些资金障碍，他说这是欣内堡家族的意思。我必须亲自去看看欣内堡家族到底想要什么，是钱还是别的什么？如果你想了解实情，你就不能只听中间人转述，而要直接找到源头。

我和我的总顾问伯尼·戴蒙德飞到了德国，去和地产的所有者面谈。我飞越大西洋去拜访他，这似乎给他留下了深刻的印象。我了解到他真正想要得到的，是拥有这块土地所有权能给他带来身心的安宁。而他现在得到的，除了接连不断的烦恼，就是官司。我告诉他，如果在房屋翻新过程中，他同意放弃一切租金，修订出租合同，允许把房子转租给合格的承租人，并且同意银行融资修缮部分大楼的话，我就答应把目前这座灾难性建筑变成一座一流的办公大楼。他同意了。这是我第一次（以后还有很多类似的经历）感到，在同我做过生意的人中，瓦尔特·欣内堡、克里斯蒂安·欣内堡和小瓦尔特·

欣内堡是最好的人。

在我拥有华尔街 40 号之后不久，经济开始好转。市中心在商业、住宅资产以及开发两方面都全面复苏。

华尔街 40 号着实让我狠赚了一大笔钱。我不仅拥有了下曼哈顿区最漂亮的大厦，更令人羡慕的是，我拥有这座楼给我带来的巨额利润。这都是因为我花了多年的时间认真研究这块地产，等待合适的时机，并且了解对方在想些什么。

通情达理且灵活应变

一名优秀的谈判者要想成功，必须灵活应变。

我买下华尔街 40 号时，那里实际上只有一座空楼。我告诉一位房地产经纪人的，也是我的一位朋友，说我要修缮这座楼，并把房间租出去。我提出让他做我的全权承租代理人。这位经纪人一直是这幢大楼以前那些所有者的代理人，但那些所有者连一位承租者都没有找到。他认为我也找不到承租人，便要求我每月付给他 6 万美元的底薪，而且要立即开始付，只有这样才肯为我工作。他说以后这笔钱可以冲减他的佣金。

他的条件让我无法接受。我那时拥有的只是一座空楼，还加上已有的亏空；而这位什么事都没有做的经纪人，却让我立即支付现金。我告诉这位经纪人，他的这些要求说明真是他对我获得成功的能力完全没有信心——还没有拉到承租人，就要先给经纪人付钱，这种事情真是前所未闻。

这位经纪人仍然固执己见，我们便分道扬镳了。

我另雇了一位素质很高的经纪人，他非常愿意得到这个机会，并且接受了一贯的支付条件：如果签不下租约，他也不拿佣金。我翻新了大楼，这位经纪人在之后的两年内也挣了几百万。最初的那位经纪人由于不善于变通，不仅损失了一笔数目可观的收入，而且也失去了以后同我做生意的机会。

相信自己的直觉

我接管华尔街 40 号后，帮我组织这次收购的助手阿贝·沃勒克确信，摆脱困境的唯一出路是把大楼变成一座住宅公寓楼。他的想法不无道理，因为当时写字楼出租市场萧条，而市政当局也鼓励把市中心发展成住宅区。所有的房地产经纪人都同我的助手看法一致：出租写字楼是行不通的。他们说，要出租的话，楼层面积不是太大就是太小。他们抱怨说，要把大楼变成写字楼，就需要对前厅、电梯和大楼格局进行大规模的改造，而改造后的前景也很难预料。

对他们的建议，我并不认同。因为把大楼改成住宅楼的成本很高，而且一家律师事务所还占据着五个楼层，要把它买回来不但得花大价钱，还会打乱整个工期。直觉告诉我，这座大楼会像以前一样，成为黄金地带的办公区。我必须想办法去实现这一目标。

我让乔治·罗斯看看他是否能制定一个可行的计划。他提出一个有趣的新方案。他建议我们把面积为 130 万平

方英尺的这座大楼假想成自上而下连在一起的三座大楼：

- 最上面的塔楼占地面积小，只有 40 万平方英尺，但视野开阔。他坚信这部分会很快地被一些小型专业公司租去。因为他们宁愿支付高一些的租金，也想在较高楼面占据整个一个楼层。
- 中间 30 万平方英尺的租金可以低一些，但这些租金仍然足以支付买入价加上翻新的费用。
- 最下面的 40 万平方英尺租出去可能比较难。然而，即使这些楼层完全闲置，只要我们出租上面 70 万平方英尺的思路正确，整个大楼仍然会盈利。

受到乔治计划的鼓舞，我放弃了把大楼改造成住宅楼的念头，并且靠着我们在建设领域的专长，成功地把华尔街 40 号变成了一座写字楼。我们重新设计了前厅和大楼布局，使之更加现代化，当房屋租赁市场复苏时，我们已经准备就绪。如今，这座楼的价值是我当初付出的几百倍。

我认为自己当时的直觉完全正确。

知道自己想得到什么， 但不要急于说出来

如果你向对方透露信息时小心谨慎，随着你对整个交易的情况越来越了解，你就会有越来越大的灵活度。

要想按我的设想完成特朗普大厦，我还必须掌握 57 大道上大厦旁边的一块地。这块地属于伦纳德·坎德尔，但是租给了邦维特·特勒，这是一家濒临破产的连锁百货商店。伦纳德·坎德尔是个非常精明的房地产开发商，他的最终目的是要在具有战略意义的地段永久性地拥有一块土地。我尽力想要长期租用这块地，但坎德尔索要的租金太高，我们僵持不下。

与此同时，我们与临近的蒂法尼商场也在进行购买空间使用权的谈判。如果谈判成功，我就能建一座更大的特朗普大厦了。在此过程中，我得知蒂法尼也可以按照公平的市场价格买下坎德尔的那块地。对我来说，这是一条新闻，是一条至关重要的信息。但是，我没有让任何人知道这条消息对我来说有多么重要。

我让蒂法尼相信，我只对空间使用权感兴趣，而没有让他们留心到我对他们买下坎德尔那块地的可能性的关注。他们把空间使用权卖给了我，基本上也就等于把这一可能性作为交易的一部分卖给了我。

然后，我告诉伦纳德·坎德尔，我对租他那块地已经没什么兴趣了，我要用蒂法尼给我的这次机会将它买下。

坎德尔并不想卖掉这块地，而我也不是真的要买。但依靠我新近获得的优势，我建议他重新考虑长期租用的问题。这一次坎德尔同意了。我们很快就达成了一份双方都能接受的租赁协议，并建立了友谊。这份友谊一直延续到他的下一代。

不要局限于自己的期望。有时，我们以为自己想要的东西和同我们真正想得到的截然不同。

很多时候，我在谈判的过程中发现，我想要得到的东西是错误的。有些时候，我的谈判伙伴提出一些我从未有过的想法，甚至对手也会给我提供一些新的思路。有时，我突然意识到一个重要问题，便开始从一个全新的角度思考问题。

多给自己一些机会。只要你没有向对方做出承诺，就可以改变主意，并提出新的方案，这完全能做到。

有些人承认我是一名谈判高手，但说我谈判时经常跑题。我如此繁忙，跑题是不可能的。我迅速地吸收新的信息，然后以出人意料的方式推进谈判，仅此而已。这种方

TRUMP: How to Get Rich

式不但出乎他们的意料，连我自己事先都没有想到。我觉得谈判总是令人激动，这也是原因之一。

我尽量在理智和激情之间找到平衡点。也许因为我是属于双子座的人，我认为谈判有两重性。你必须平衡理智和激情。理智使你思维开阔，激情让你保持兴奋。

在开始任何谈判之前，你先写下自己的目标。然后，努力设想对方可能想要什么。你要找到一种合适的方式来讨论交易，提出条件，确保双方不会陷入僵局。

明白自己想得到什么，清楚自己的底线。但除非到了战略性时刻，一定不要说出来。一旦所有问题都摆到了桌面上，你就能更好地把握方向，达到自己的目的。

确保双方都能获利

在《生意的艺术》一书中，我描述了自己如何花3.2亿美元买下大西洋城的希尔顿房产，也就是现在的特朗普滨海大酒店。当时，这是我职业生涯中最大的一笔赌注。这件事也成了头版新闻，因为当时拉斯维加斯最大的赌场老板史蒂夫·温对那块地产也是垂涎三尺。在希尔顿选我当他的救星之前，为了接手这份产业，史蒂夫·温发动了一场非常不友善的竞标活动。

我喜欢自己在大西洋城所有的饭店。然而我到这个城市时，还是更喜欢住在特朗普滨海大酒店码头，因为得到这份财产让我享受了胜利的喜悦。它使我想到谈判必不可少的一个技巧：让每一方都成为谈判的赢家。在这场胜利中，我们双方并没有积下怨恨。

这场谈判充满了戏剧性色彩，尤其是在史蒂夫·温加入竞争之后。谈判变成了强手之间的较量，较量的每一分钟都令我兴奋。我敢说史蒂夫也是如此。直到今天，我们仍然是好朋友。

TRUMP: How to Get Rich

十分有趣的是，我们现在都成了 HBO^①策划的一部关于大西洋城发展史的电影里的创作题材。我拿到了一份电影脚本，里面有我和史蒂夫的很多镜头，但其中的描述严重失真。

史蒂夫实际上是一个催化剂，他使我和希尔顿家族都得到了各自想要的东西。史蒂夫是个失败者吗？绝非如此。我得到了想要的财产，但史蒂夫也在蓬勃发展。竞争这份产业使他名声大振，甚至可能促使他继续达成许多更大的交易。

如果 HBO 把这件事情搬上荧屏，你不要相信里面的描写。在其他正在播放的电视节目中，你会看到更真实的情况。在成功的谈判中，参与各方都是赢家。

① Home Box Office，时代 - 华纳旗下的家庭付费电视节目频道，于 1992 年开播，是一个 24 小时播出且不放广告的电影频道。著名 12 集连续剧《兄弟连》就是 HBO 投资制作的。——译注

有目的放松警惕

深思熟虑之后提供简要信息，或者试探性地提出一个观点，看看对方反应如何。

如果你的问题貌似随意，得到的回答反而可能透露出内幕。会议中，我可能会发表荒谬古怪的意见，其实只是为了观察对方是随声附和，还是立场鲜明地表示反对。这是一种判断对手是否有勇气的好方法。他们是否想被别人喜欢？他们是否习惯出乎意料的情况？他们是否能够直言不讳地发表意见？

你需要明白，谈判对手也可能虚张声势。然而，涉及到严肃问题时，你不想遇到任何虚张声势的人。要考察一下这个人的过去。

进入房地产行业的新人认为，说大话、讲话快会得到我的赞许，对此我非常吃惊。建造大楼是一项艰辛的工作，我需要的是能花时间把这项工作干好的人。那些自认为能在创纪录的短时间内完成工作的人，我可不要。他们的想法往往意味着灾难。

TRUMP: How to Get Rich

我记得有一位承包商想方设法让我相信他施工的速度有多快。他所估计的工期如此之短，以至于我根本不把他的话当真。但是，我还是让他继续游说，目的是想看看他有多少要说的。那家伙当时一定觉得，我那天运气不好，或是放松了警惕。可我丝毫没有放松警惕，我心里一直对他的话表示怀疑。最终，我告诉他，他的话正是我永远也不想听到的。他是在招标中第一个被淘汰的人。

固执己见往往是必要的

我做的第一笔大生意，是在 1974 年收购位于纽约市 42 大道中央车站附近的科默多尔饭店旧址。那时，除了一家名叫柏拉图的破旧夜总会和一些破破烂烂的临街小店之外，整座饭店实际上就是空楼一座。

这块土地的所有者是宾夕法尼亚铁路公司。该公司已经破产，并且欠了纽约市政府 1500 万美元的税金，而纽约市政府又急需这笔钱。当时，市政府面临无法按时兑付债券的危险，而银行也不愿意考虑为曼哈顿的房地产提供贷款。

我的想法是要把科默多尔变成一家领先的现代化饭店。我制定了一个计划，包含六点：

1. 向铁路公司购买土地；
2. 说服铁路公司拿得到的钱支付欠纽约市政府的税金；
3. 说服纽约州一家业内知名的机构接受土地转让契约，并宣布所有现存租约都无效；
4. 说服纽约市接受固定的租金，并且参与利润分成，

TRUMP: How to Get Rich

以取代税金；

5. 因为我没有酒店管理经验，所以要找一位大饭店的经营者加盟；

6. 说服一家银行借给我 8000 万美元的贷款，用于建造饭店。

当我第一次把我的计划告诉我的律师乔治·罗斯时，他说我简直是疯了。经济环境如此糟糕，而且还要冒这么大的风险。我告诉他，我已经下定决心。他只好同意帮助我。

两年内，我一直坚持自己的立场。最后，我还是盈利了。

铁路公司以 1200 万美元的价格把那块地卖给了我，并用那笔钱支付了欠纽约市的税金。

城市开发公司同意接受土地转让契约，并且同意宣布现存租约无效，条件是我同意赔偿所有租户的损失。

纽约市政府同意了城市开发公司的租赁契约，并且同意接受固定租金和利润分成。

海厄特成为我这笔交易的合伙人，并且提供了一半的资金。

我从鲍厄里储蓄银行得到了一笔贷款，用于收购和建设大楼。

这座饭店后来变成了海厄特大厦。

我坚持己见，并且取得了别人认为不可能实现的结果。这使我一举成功，从而开始了自己作为开发商的职业生涯。



要有耐心

我喜欢迅速行动。但如果不能一蹴而就的话，我也能做到耐心等待。行动的速度取决于环境，我时刻都牢记自己的目标是什么。仅这一点就足以让我保持耐心。对于一桩买卖，我等待的时间最短为 5 分钟，最长则是 15 年。

表现出对交易不感兴趣，是加速成交的一个好策略，这经常会令对方为打破僵局而重新努力。一次，我对一笔交易很感兴趣，但我觉得，在那些人面前表现出对成交的渴望，对我可没什么好处。于是，我推迟同他们的电话联络，并极力表现出漠不关心的样子。然后，我告诉他们自己要外出几个星期，回来后再和他们联系。在我“外出”期间，他们修改了自己的立场，拿给我的方案几乎完全是我想要的。这为我们双方都节省了大量谈判时间。

要放慢成交的速度，一个好的策略是分散对方的注意力。你不妨暗示一些应当考虑的问题（不管这些问题是否应当考虑），或者作为例子，提及另外一些交易或财产。

TRUMP: How to Get Rich

这会把他们引向另一个方向，消耗他们的时间和注意力。他们偏离了主题，而你却始终关注着目标。

有一次，在谈判的过程中，我觉得自己对谈判快要失去掌控。突然，我问对方是否了解某一事件的发展历史，暗示了解这一历史对他们来说至关重要。他们觉得这段历史一定同我们的谈判结果有某种联系，于是就放慢了速度，花时间去研究这件事。这使我有时间轻松地对局势做出判断，并重新控制了谈判。于是我占了上风。





当一把手就得没完没了地接电话

采取战略上引人注目的大举动

1999年，我开始在联合国广场上建设世界上最高的住宅楼——特朗普世界大厦。该楼地理位置极佳——位于曼哈顿的东边，毗邻联合国大厦。站在楼上，纽约市市容尽收眼底，还能看到蜿蜒的河流。这是一项了不起的工程。但并不是每个人都对此感到高兴，尤其是联合国的一些外交官。他们不想让38层高的联合国大厦被我们90层高的塔楼比下去。据美国有线新闻网(CNN)报道，联合国秘书长安南承认，他曾经与纽约市长鲁道夫·朱利亚尼谈过这项工程，也提到如何阻止这项工程进行下去。

“这座楼建在这里不合适，”乌克兰大使沃洛基米尔·叶利琴科对CNN说，“因为它将使联合国大厦黯然失色。”

人们抗议的呼声越来越大。此时，我也动用了自己的外交手段，并拒绝对联合国发表任何批评意见。我估计，许多驻联合国大使和联合国官员，最终会在我建造的大楼里买房子，后来的结果证实了这一点。

然而，我们刚开始运作，纽约市核定出的巨额税款就给了我们重重的一击。这比我们预计的应付税款多出了1亿美元。我们决定采取唯一可能的行动。

我们对纽约市政府提起诉讼，要求5亿美元的赔偿。

这场官司打了4年。市政府的律师坚持他们的立场，而我们也毫不动摇。

我们当时完全可以放弃这场官司。同政府较量并且要获胜并不容易，何况涉及的还是税收问题。但我知道我们能打赢这场官司。

最后，经过多次交涉，我们达成了和解。纽约市政府同意削减17%的税收。另外，如果我们同意撤诉，并给位于布朗克斯区的两百套经济住宅提供补贴的话，政府还同意给我们10年的减税优惠。这也是我们想要的。

这场诉讼大约为我们节省了9700万美元。如果我们不采取如此引人注目的行动，我们连一分钱都拿不回来。

有时，你必须反击

多年来，我一直在说，如果有人欺负你的话，你就要反击。我曾犯了个错，在 20 名神父面前说了这句话，而他们仅是 2000 名听众中的 20 人。为此，我受到了指责。其中的一位神父说：“孩子，我们还以为你是个相当不错的人呢。”

我回答说：“神父，我非常尊敬您。你会进天国的，而我可能去不了。说实话，只要我们还在这个世界上生活，我就必须按自己的原则生活。”

如果有人伤害了你，你就要尽可能凶狠地去报复他们，正如《圣经》所说：“以眼还眼”。

让自己成为一名偏执狂。我知道这一看法让我听上去不像好人。但我们必须面对这样一个事实：即便你最好的朋友也可能偷走你的妻子或丈夫，还有你的钱。正如我每周在《学徒》节目中说的那样，社会就是大丛林。人类还不如狮子呢。狮子伤害其他动物，是为了捕食。而我们伤害别人，不过是为了狩猎的乐趣。

最近，我对报仇和偏执狂的态度有些缓和。尽管我依然认为二者都很有必要，但我现在意识到，实施报复会浪费很多时间。把这些时间花在新的创业和生意，或是建设更好的个人生活方面，那无疑会更有意义。如果你能轻易消除生活中的负面因素，你最好就这样去做。如果你认为，小偷小摸是一种堕落行为，自己最好离它远点，那将为你节省很多时间。

即使如此，某些时候你还是要反击。

例如，前不久，我同意向一家名为“莲花”的饭店投入一小笔钱。我做这件事的时候，料想的结果就是这笔钱要打了水漂，因为大多数这样的夜总会都经营不善。两位找我投资的年轻人给我留下了好感，于是，我觉得应当给他们一次机会，又何况是我的一位好朋友请我帮助他们。

“莲花”开业时颇受欢迎，等着进去的人需要排队。大笔的钱流入这家夜总会。这简直令人难以置信。

大约一年后的一天，我突然意识到这家夜总会没有给我一美元——既没归还我最初的投资，当然更没有给我红利。我打电话给那两个说服我投资的小伙子，说：“伙计们，我看到了，你们干得不错。你们应当给投资者回报。”

他们中的一人说：“哦，我们工作非常卖命，而钱来得还没那么快。”

我的回答是：“胡扯！我才不信呢。”在我看来，他

TRUMP: How to Get Rich

们过着国王一样的生活。

2002年10月，我从他们那里收到了“第一笔参股受益金”，这仅仅是我投资的一小部分。我非常气愤，于是写了一封怒气冲冲的信给任事股东，说明我希望公开调查他们的经营记录。

我是个直觉很强的生意人，并且我讨厌被别人欺骗。他们花掉的钱还没我的投资多。我无法证明他们这样做有什么错，或者他们的做法值得进行调查。然而，直觉告诉我，像我这样的投资者，目前应获得的回报早就是当初投资的6倍了。

现在，每当我看到这几个我曾尽力帮助过的家伙时，他们都向我打招呼，而我却不予理睬。对他们来说，可悲的是，如果当时他们公平地对待我(和其他投资者)的话，我就会出资几百万帮助他们做其他生意。而他们现在正在为这些生意寻找投资者呢。

事实上，我正在考虑起诉他们。除了在这本书里，我再没有用什么办法报复他们。做生意的确不容易，然而，你必须坚持自己的原则。



有时，你必须怀恨在心

多年以来，我一直支持纽约州的州长马里奥·科莫先生。他竞选时，我是最大的赞助人之一。他任职期间，我从来没有向他提出过任何要求。可他对我和其他赞助商慷慨支持的回报却是：经常向我们征收高额的房地产税。税收过高，以至于很多投资者都被迫撤出纽约。这被人们称之为“科莫税”。

他在竞选连任时被乔治·帕塔基打败。乔治·帕塔基州长更加优秀。此后，我给马里奥打电话，请他帮忙留意住宅和城市规划部的某一细节。他儿子安德鲁当时掌管这一部门，这一行为完全合理合法。

马里奥对我说，这件事他很难办，因为他很少为了生意上的事给“部长”打电话。

我对他说：“马里奥，他不是部长，他是你儿子。”

马里奥说：“我把他看成部长，并且我也这样称呼他，因为他干的是非常严肃的工作。”

我理解马里奥对这件事的不妥之处有所担心，但我让

TRUMP: How to Get Rich

他做的事没有丝毫可质疑的地方，这只是一个简单而且公开的请求。朋友之间，这种请求在公共和私人场合随处可见。最后，我直截了当地问他：“那么，你到底帮不帮我？”

尽管非常客气，他实际上拒绝了我的请求。

当时我做了唯一觉得正确的事。我开始大喊大叫：

“你个狗娘养的！这么多年我一直在帮你，从没对你提过任何要求。我现在有求于你，还是一个合理要求，你却一点不帮我。你不是个好东西。你是我认识的最不怎么样的人，你见鬼去吧！”

我的叫喊声非常高，就连隔壁办公室的两三个人都跑进来，问我是在朝谁喊叫。我告诉他们是马里奥·科莫，一个彻头彻尾的吝啬鬼，一个糟糕的州长，以前的一个朋友，却背叛了我。现在，每当我在餐会上看到马里奥，我都不会和他打招呼，不同他说话，甚至看都不看他一眼。

然而，我得说马里奥的妻子马蒂尔达是一位出色的女性。她也是我母亲最要好的朋友。她丈夫是个失败者，可这不是她的错。

另一个令我失望的官场败将，是个名叫皮特·道金斯的人，有时人们称他皮特·道金斯将军。他的履历充满了辉煌——西点军校的毕业生、海斯曼·奖杯获得者、罗兹奖学金获得者。但我却发现，他是一个吝啬鬼。当他在新泽西州同弗兰克·劳滕伯格竞选国会参议员时，一份名叫

《曼哈顿股份公司》(Manhattan, Inc.)的杂志发表了一篇对他进行强烈批评的传记性文章，结果，道金斯以彻底失败而告终。

一天，道金斯来到我的办公室，请我帮他在下曼哈顿区修建越战老兵纪念碑。他自称筹款非常不顺利，至少需要100万(或是更多)美元。

我决定帮他一把，因为从越南回来的勇士是境遇最惨的士兵。他们受了伤，落下残疾，在国外身体上受到伤害，在国内心理上还要遭受打击。我给了他100多万，补足所缺资金。同样重要的是，我帮他联系到了纽约市最好的承包商来施工，并找到了工会组织，以确保工程进展迅速，施工质量合格，使资金得到有效利用。然而，在揭幕典礼上，所有的赞誉都归到了皮特·道金斯的身上。

许多年后，他在花旗银行当了一名高级主管。我给他打电话，请他帮个小忙，帮我查清一些事情。过了一段时间，他没给我答复，我又给他打了两次电话。最后，他对我说：“唐纳德，我真的不能为你做这件事。我的确不想卷进去。”我对他说，《曼哈顿股份公司》对他的评价恰如其分：他是个失败者、小气鬼。同我打过交道的人里面，我认为他是被我错误高估的人之一。

有时，你必须怀恨在心。



获得巨大成功的环球小姐盛宴。左起：查尔斯·加尔加诺、斯蒂芬妮·西摩、伊万德·霍利菲尔德，环球小姐温迪·费茨威廉斯、我本人，以及NFL了不起的布鲁斯·史密斯。其他：基里·巴克斯(右起第三人)和西里奥·马乔尼(最右)

学会说“不”的价值

1996年，我买下了环球小姐组织(Miss Universe Organization)，然后立即把公司的另一半卖给了哥伦比亚广播公司(CBS)，这样，他们不仅能为我们播放节目，而且成了我们的合伙人。这一安排意味着电视台能拥有最终产品，这在当时是一个新概念。这实际上是一个双赢的局面，因为这样 CBS 就可以绕开中间人，支付较低的许可费。另一方面，作为理论上的共同所有者，电视台会力求最大限度地进行促销宣传。

这种合伙方式的想法很好。但 5 年之后，它并没有按计划运行。CBS 不愿意用我欣赏的方式宣传节目。随着越来越多的有线电视公司占据市场份额，要保持良好的收视率，就必须加大电视节目的宣传力度。然而，事实并非如此。更糟的是，他们对节目作了巨大改动，增加了音乐电视的特别节目，而大大缩短了选美竞赛本身的播出时间。我虽然不是电视节目的编辑，但在我看来，人们还是为了看到漂亮女人才看选美大赛的。

TRUMP: How to Get Rich

我并不是说音乐节目有什么不好，这些年来，我们制作了许多优秀的音乐节目。1999 年的少年美国小姐 (Miss Teen USA) 晚会就是一个成功的例子。在此前的一年，青少年节目推出了一个叫 'NSync 的不大出名的男孩乐队。到了 1999 年，他们成了最热门的乐队。作为对我们的感谢，他们同意再一次出现在少年美国小姐的晚会上。在夏季巡回演出的过程中，他们租用了一架喷气飞机，在演出的当天飞了 8 个小时到达会场，演唱了两首歌曲。他们的表演非常出色。但不幸的是，大家根本不知道这件事，因为 CBS 并没有单独做一个节目来宣传这件事。

到 2002 年 2 月，我们都在筹划如何延长许可证的使用期。我们列举了一些事实，诸如节目由于缺乏宣传而导致低收视率，还有 CBS 总是在选美比赛最激烈的时候播放晚会。CBS 电视台总裁莱斯·穆恩韦斯说他不愿意在季末前同我们谈判。显然，到了 8 月底季末的时候，各个电视台的节目时间表都已经排定。到时候，我们就根本不可能同其他电视台谈判了。

我给莱斯写了一封信，告诉他我要买回 CBS 的股权，截止日期为 5 月环球小姐晚会播出后一星期。我假装对晚会不再有任何兴趣，并且告诉莱斯，如果我买不回 CBS 的股权，我们就要着手拍卖并解散公司了。几天后，莱斯就把所需文件寄给了我。

我立即同威廉·莫里斯代理公司的吉姆·格里芬签了



协议，着手把晚会节目卖给其他广播公司。我还给好友鲍勃·赖特打了电话，告诉他晚会的转播权可能被拍卖。鲍勃·赖特是全国广播公司(NBC)的董事长兼首席执行官。我知道 NBC 最近刚刚买下了特律蒙多广播公司(Telemundo)，而且晚会节目在拉美地区颇受欢迎。这看起来是一个相互促进的绝好机会。

此时，CBS 已经放弃了他们的股权，允许我们自作主张。这使我们得以回到制作的基本原则上，并强调过去的成功之处：漂亮女人。我们说服他们，把晚会节目单独地放在某一晚上，而不受其他高收视率的热门节目影响，这样，宣传效果就能得以加强。

结果，2002 年，我们的环球小姐晚会节目成功地闯入收视率排行榜。在一星期的总排行榜中名列第七，在总名次中排列第一。这一节目甚至击败了 NBC 中播放的 NBA 季后赛。环球小姐晚会迅速变成了热门节目。

我立即给莱斯·穆恩韦斯写了一封信，告诉他我要收购 CBS 了。令我感到震惊的是，当我拿出他寄给我的文件后，他还否认曾经同意过我的这一做法！此时，NBC 还在一旁等我们的决定。经过一个星期的竞标后，我们买下了 CBS 的股权，并且同 NBC 建立了新的伙伴关系。

在新一届董事会的首次会议上，我要求环球小姐节目的工作人员重新启用他们多年来在 CBS 提倡的相互促进理念。只用了几分钟，NBC 的杰夫·加斯平就同意制作《美

TRUMP: How to Get Rich

国小姐恐惧挑战赛》^①节目，以便使美国小姐节目能够在电视上转播。此外，《今日秀》（*The Today Show*）节目同意用 5 分钟的时间播放各地晚会的现场镜头。最后的结果出乎大家的意料。多年以来，晚会节目一直指望在三流的 CBS 的早间报道中得以播报，却从未做到。而现在，这些晚会节目在美国的一流早间节目中得到宣传，并在 NBC.com 网站上也发布了广告。

2003 年，《美国小姐恐惧挑战赛》在这一系列节目中收视率最高。就在当年，美国小姐和环球小姐晚会节目也在我收购该公司后，创下最高的收视率。此外，特律蒙多广播公司对环球小姐选美的同步转播，也成了他们有史以来收视率最高的节目之一。

我在 1996 年就设想出的相互促进理念，在 2003 年终于得以付诸实践。然而，如果我当时没有摆脱 CBS，没有说“不”，没有从别的地方寻找更好的机会，那么这一切都不可能发生。

① “Fear Factor” 又称《恐惧因素》，是 NBC 连续热播的一档真人挑战赛节目。

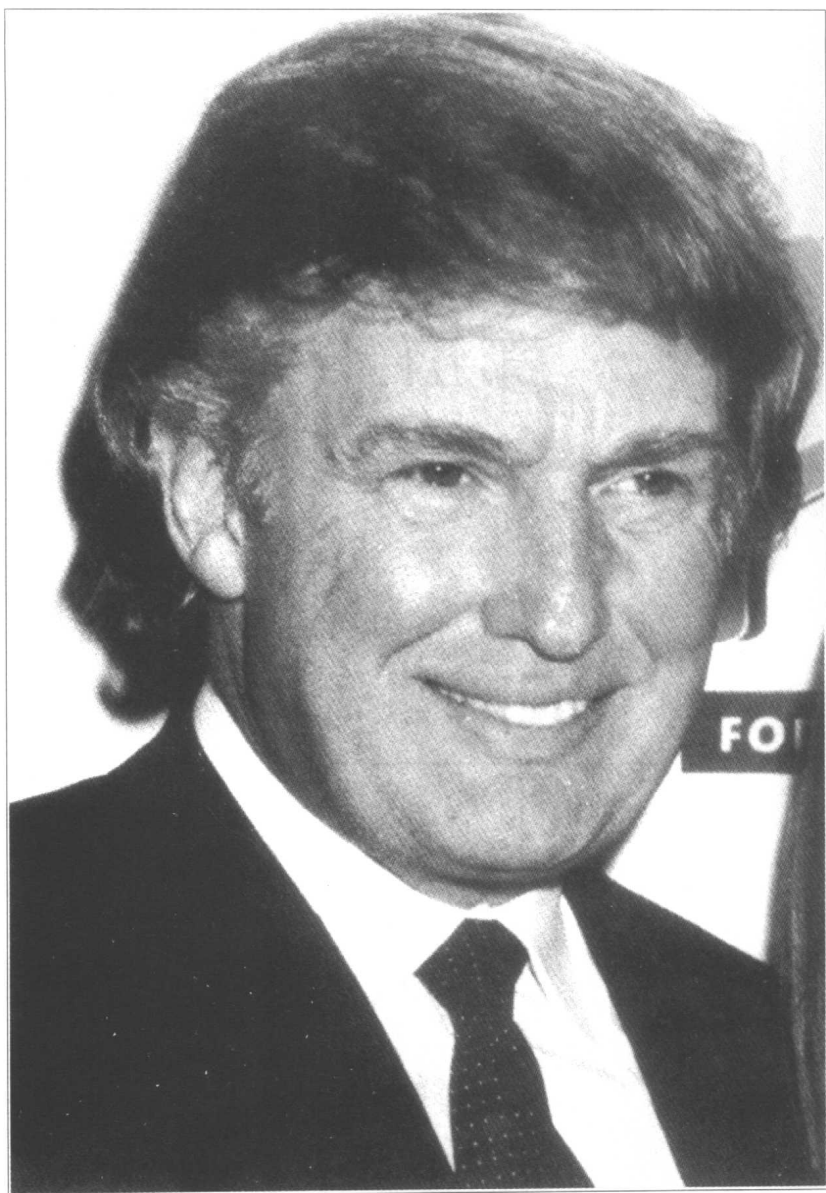
参赛者必须完成一系列极端恐怖、极其令人作呕的规定动作，体验极限生存。以最后的幸存者获胜。在美国有极高的收视率。——译注



第五部分

PART V

特朗普的生活方式



发型的艺术

发型的艺术

多年来，我一直由于自己的发型而备受指责。《学徒》节目开播以来这种批评就更多了。《纽约杂志》说我简直把那种糟糕的大背头(pompad-over^①)发型做绝了，《纽约时报》则称之为“一个可供建筑家们评头论足的精心之作”。

戴维·莱特曼和杰伊·雷诺经常拿来开涮。马特·劳尔，曾与库里克一同把《今日秀》节目带到一个新的高峰。他告诉我，应该把头发都剃光，要不就弄一个他那样的发型。而“好莱坞入门之星”帕特·奥布赖恩则对我说，他听说过马特·劳尔的评论，并且深表赞同。

从我个人的角度来讲，我对自己的发型还是很满意的，但我可从没说过发型是我的强项。我告诉帕特和马特，我并不准备改变自己的风格。我保持这样的发型已经

① pompad-over 源于法文 pompadour，原指法国国王路易十五的情妇让娜·安托瓦妮特·蓬帕杜尔侯爵夫人(1721~1764)梳的那种高卷蓬起向后的发式。

——译注

TRUMP: How to Get Rich

很长时间了，而且今后还将如此。对《学徒》节目的批评擦起来都要有天高了，难道会因为我外表上的一些改变而减少吗？

每当有人问我：你是不是戴了一小撮假发或者是一个假发套？我就很吃惊，因为听起来好像他们对这件事毫不怀疑。

对此的回答当然是坚决而有力的否定：我没戴那玩意儿，我的头发百分之百是我自己的。可没有什么动物因为我独特的发型而受到伤害。

我并不否认，没准哪天我真的得在头上戴假发或假发套了——当然只是在我谢顶了以后——我希望这永远都不要发生。因为我也像大多数男人一样，是很虚荣的。这些年来，我多次听人说过，男人比女人还要虚荣。的确如此。男人们往往不愿意谈自己的弱点，但是，兰登书屋为这本书付给我一大笔钱，而且特别强调要我写《发型的艺术》这一部分，于是我只能承认自己的虚荣心了。

在这里，我不妨透露一些关于自己发型的小秘密。

我的头发之所以在任何时候看起来都很整洁，是因为我不必经受风吹日晒。我的住所就是我办公的地方。我从卧室出发，乘电梯去办公室。闲暇时，我要么坐在自己的豪华加长轿车里，要么坐在私人飞机或者直升机里，再不就是佛罗里达棕榈滩的私人俱乐部里。如果马特·劳尔也过我这样的生活，他也许就不会更换发型了——不过他



现在看起来也不错。

假如我碰巧出门，很可能是去自己的某个高尔夫球场。在那里，我就会戴上高尔夫球帽，以防止紫外线的曝晒。另外，我戴的帽子上，总是有个大大的“特朗普”^①标志——这就是随时随地的宣传。

我承认我染了发。不过只是一点点，颜色绝不会太深。天晓得，我就是不喜欢灰白的头发。

我也许会重新考虑下个季度《学徒》节目中自己的扮相，但是也可能不会——因为现在的发型看起来还蛮不错！

①特朗普的英文名为 Trump，意为王牌、法宝。——译注

关于流言蜚语的故事

不管你是修建一套豪华公寓，还是组织一场美女表演，你都会满足人们的某些需要。

在不少我这样的书里，对于流言和名望都给过一些充满智慧的忠告。

我已尽我所能给你智慧与忠告。在棕榈滩，曾经发生了一个关于流言与声望的道德故事，在这里我不妨讲给你们听：

我有一个朋友。他家财万贯，事业有成，已为人夫。几个月来，我一直听到传言，说他和一位同样成功的已婚名模有了风流韵事。这让人难以置信。她的确光彩照人，但她可能接受任何男人的青睐。看来我朋友的选择并不理智。

传言还在继续。一天，我的朋友邀请我去和那位艳丽的名模以及她的丈夫共进晚餐。我告诉他，这个邀请对我来说有点不合时宜。“我听说你们俩的花边新闻已经很久了，你不觉得在她丈夫面前与她共进晚餐不太合适吗？”

令人惊讶的是，我的朋友不仅承认了两人的绯闻，还肯定地说，她丈夫不知道这事。他承认自己坠入爱河，而且确信他尖刻、好吃醋的妻子不会察觉这件事。

为了不泄漏朋友的秘密，我告诉女友梅拉妮亚去准备一场野外晚会。

我们就在棕榈滩外的饭店吃了晚餐。要在平常，我会不动声色地欣赏这场好戏。但是名模的丈夫也是我的朋友，于是我的立场有些动摇。我们都坐在那儿，好像什么事儿也没有，但大家都能感觉到气氛有些紧张。当我们离开时，我看到自己的朋友很自然地揽着名模的腰。而这时，她的丈夫已经不见了。尽管我还有些怀疑和诧异，但我很清楚，这对男女之间肯定发生了什么事情。

又过了几周，我朋友总是打电话给我，宣称他是多么地爱那个名模。他说，为了跟她在一起，他愿意做任何事，并且她也爱他。他的电话变得非常频繁，以至于梅拉妮亚问我：“为什么他总是给你打电话？发生什么事了？”当我把事情的到来去脉告诉她后，她也觉得难以置信。就像我说的，这位模特是个令人惊羡的美女，而我朋友却不是像布莱特·彼特那样的帅哥——尽管他很有钱，并且的确有些女人因此觉得他很帅。

在无数次电话之后，我终于忍不住了，问他：“好了好了，你到底是在胡说八道呢，还是打算来真的？”

他说：“真的！真的！我可以过去见你，证明给你

TRUMP: How to Get Rich

看。”他没必要向我证明什么，证明了又能怎么样呢？但我还是邀他过来了。

他来后，跟我说了他们是如何见面的，他们的关系是如何发展的，还告诉了我那些肮脏的细节。我还是不太相信他的话，于是他给我播放了一盘她给他打电话的录音带。她说的是只有情人之间才会说的那种私密事情。话说得很露骨，不堪入耳。我完全能分辨出，这就是她的声音。我对这件事不再有任何怀疑了。

过了一阵子，我朋友还是继续给我打电话，不停地说他多么地爱这个女人。如果他给我打电话时我在棕榈滩，我就会一边看电视，一边礼貌地听他讲。我觉得自己都快成他的心理医生了。

接下来，那家伙倒霉了！名模的丈夫发现了，并且打电话给我朋友，威胁要杀了他。但真正让他烦恼的是，紧接着他又接到另一个电话，是那个名模打来的，声称她永远不会再见他，也不会再打电话给他。如果她这样做，她丈夫就会把事情向他的妻子和盘托出。我朋友一下子就垮了。之后他一次又一次试图跟她联系，但她都拒绝回音。

像所有的故事一样，我朋友的妻子还是知道了。也许是名模的丈夫打电话告诉她的，但谁也无法确认。

大概在6个月后，在一家画廊，我遇到了那个名模。

“唐纳德，”她说，“我听说你一直在全城散布关于我的谣言，你这样做真是太差劲了。我和那个人的谣言不是真



的。我跟他能有什么事儿吗？”在听了她长达 15 分钟的指责和否认之后，我意识到她是我见过的最伟大的推销员。因为如果不是亲耳听到了她在录音带里的话，我真的会相信她。她跟我说，她简直不相信，人们竟然认为她会跟那个家伙有什么瓜葛。“我能看上他什么呀？他有什么呀？天哪，饶了我吧！”

我想着这事也就过去了，但又意识到那位朋友有一阵子没打电话给我了。不知道他那儿怎么样，于是我给他打电话，打算问候一下。他人不在，也没回电话。我再打给他，他还是没回电话。我有些担心了，就打了第三次、第四次电话。但还是没回音。

后来，我发现他老婆因为这件事怪罪我。她认为，是我介绍他和那个名模认识的。显然，她老婆警告他，如果再敢跟我说一句话，就跟他离婚。

很显然，他拿我做挡箭牌了。好笑的是，如果他能像个好朋友那样打个电话，郑重地跟我说：“你看，我这儿有麻烦了，能替我担待一下吗？”我会毫不犹豫地帮助他，一个人担下来。即便是他真的没法再见我，或者再跟我说话，我也不会怪他，并且会很高兴能帮他维持婚姻。但他从没给我打过这个电话。他把事儿全做了，但不做任何解释。

现在，当我在饭店或晚会上见到他时，双方都没什么话可说。但天知地知，他知我知。

TRUMP: How to Get Rich

我听说他还在忍受婚姻的痛苦。为了讨好老婆，他给她买了大量的珠宝。她让他把它们都退了。显然是因为她认为那些珠宝不够多，或不够贵。他只好去给她买更多和更好的。



我自己的“第六版”

在纽约，有份流行报纸叫《纽约邮报》。和我一样，许多人每天都读它。在这份报纸里，有展开的两版共同构成了一幅大版面，叫做“第六版”。其实它并不总固定在第六版，但这一版确实引人入胜。这块版面由理查德·约翰逊负责多年了，这个家伙很了不起，相当有天分。他能洞察到每一件事。对于纽约正在发生的事情，他比我认识的其他所有人都要清楚。不管是好还是坏，是我成就了自己的“第六版”。也许有一天他们发现我不值一提，但我希望那一天永远不要到来。同时，我这里也有特朗普的“第六版”献给你，那么你就是最早的读者啰。

我相信你们中大多数人都听说过伊万娜，我的第一任妻子，是她最先叫我“The Donald”，并且经常对我狂轰滥炸，我是说她的微笑。我很高兴地告诉你，她现在过得非常好。此时她正在法国南部，享受着快乐的时光，我也衷心希望这样。我们像朋友那样交往，而且经常谈心。在纽约我们还是邻居，还共同拥有三个好得不可思议的孩



TRUMP: How to Get Rich

子。我们都认为自己都是幸运的，直到现在我们仍然是很好的朋友。

玛拉，我的第二任妻子，现居洛杉矶。她还是那么漂亮。我们的女儿蒂法妮现在 10 岁了。她对进入她视野的每一件事、每一个人都充满好奇。见到女儿的次数比我希望的要少，但和她在一起的每一分钟都令我难忘。

最近这五年，我是与美丽优雅的**梅拉妮亚·克瑞斯**一同度过的。她是一位来自斯洛文尼亚的模特。人们见到她，都惊为天仙。她太美了，而且她的心灵就像外表一样美。除了美貌之外，她还是一个安静平和的人，给我纷乱忙碌的商海生活带来了一种稳定感。拥有她，真是我的福气！

我的大儿子，**小唐纳德**，2001 年 9 月加入了特朗普集团，并且已经证明了自己对这个团队的价值。他跟我一样，从沃顿商学院毕业后，就决定加盟家族事业，看看自己能从老爸这儿学到些什么。他是个好小伙，我相信他肯定能成功。

伊万卡，我的大女儿，目前正就读于沃顿商学院。她做过一段时间的模特，并且干得相当成功。她在各个方面都是那么让人心动。无论她做什么事情，都是出类拔萃的。

埃里克，我的小儿子，正在乔治敦大学读书，成绩很好。现在他已经 6 英尺 6 英寸^①高了，我们都对他抱有很

① 1.98 米。——译注



和《纽约时报》“第六版”主持人理查德·约翰逊在一起



和美丽优雅的梅拉妮亚·克璐斯在一起

TRUMP: How to Get Rich

大的期望。像小唐纳德一样，他也狂热地爱好户外运动。

我和我的兄弟**罗伯特**、姐妹**玛丽安娜**和**伊丽莎白**的关系都很密切。他们的家庭都很不错：事业有成，人丁兴旺。

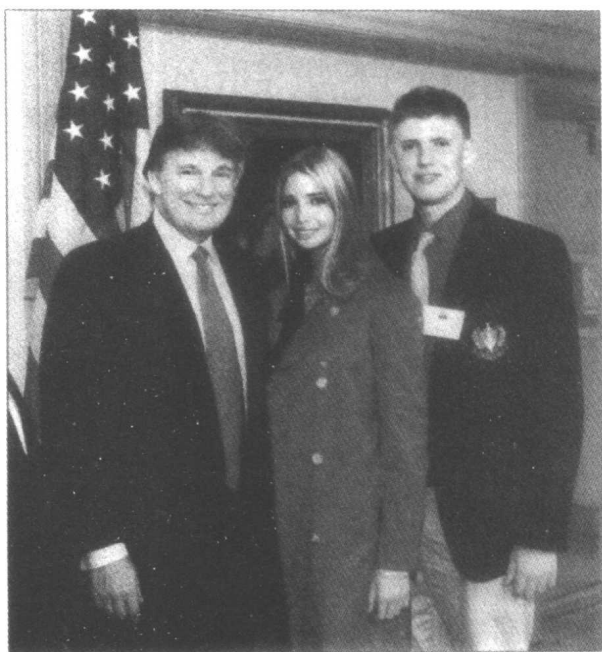
我的父母，**弗雷德**和**玛丽**，分别在 1999 和 2000 年离我们而去。他们的离去留给我们难以抚平的伤感。但他们是我的榜样。他们给予我的力量，将伴随我人生的每一天。

我爱我的家庭。他们过去总是，并且永远是我的动力。我是富有的人吗？是的，我非常富有。

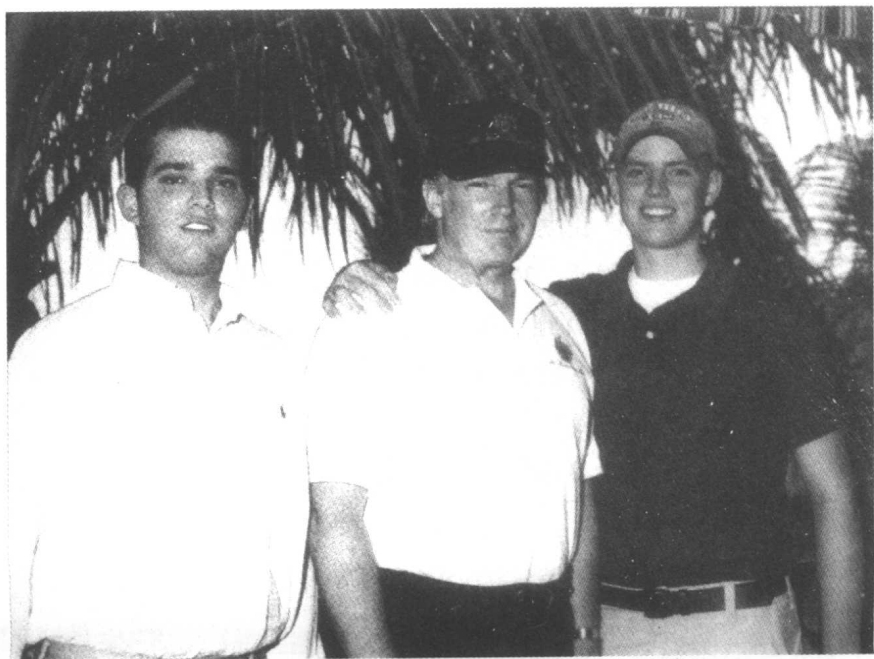
我有一些极为优秀的朋友和生意伙伴，对此我同样十分感激。

芭芭拉·科科伦是一位杰出的女士，为科科伦集团的创建做了大量的工作。之后她出售了这个企业，获得了可观的利润，并且后来一直干得很出色——我永远不会为她出色的业绩而吃惊。最近我的一位朋友给了我一篇关于芭芭拉的文章，其中她被问到我对房地产市场的影响。她说：“对曼哈顿的豪华房地产，唐纳德·特朗普发挥着超乎寻常的巨大影响。原因很简单：正是他的市场运作方式，改变了曼哈顿的居住概念。”被人正面评价的感觉总是不错，芭芭拉的评价完全是正面的。

另外一位好朋友是**穆罕默德·法耶兹**。他是伦敦奈茨布里奇(骑士桥)的哈罗德百货公司的总裁。穆罕默德最近几年过得不是很好——跟戴安娜王妃约会的，就是他的儿子多迪。在我们眼里，他俩本来就要举行婚礼了，可巴黎



和我的女儿伊万卡、儿子埃里克在乔治敦大学



和小唐纳德、埃里克在佛罗里达州棕榈滩小湖俱乐部

TRUMP: How to Get Rich

那场不幸的车祸结束了这一切。穆罕默德是一个极富亲情的好父亲，儿子留给他的回忆痛苦不堪。我真的希望人们能够多理解他一些，他确实是个好人。

杰克·韦尔奇是我特别喜欢的一个朋友。现在他正在写一本书，出版后，我将第一个去排队买这本书。在经营公司方面，很少有人做得比他更好。

我很高兴能跟乔治·斯坦布鲁纳在一起。说实在的，他真的是独一无二。以他的成就，他应该得到更多的赞誉。我还记得扬基队^①打不赢比赛的那段日子。那时，没人去扬基队体育场，队员们意志消沉。而乔治使这支球队年年夺冠。为了夺取胜利，他全力以赴，不管人们是否赞同他的举动。

当我们录制《学徒》节目时，我跟 NBC 的人说，我想把乔治请来，给参赛者做个有关胜利的演讲。他们看着我，觉得我疯了，因为节目当天就必须拍摄好，并且“世界系列”第二天就要开拍。我了解我的好朋友乔治，我知道他会来的。我立即给正在扬基队体育场的乔治打电话，他当下就同意了。30 分钟后，我们两个就一同出现在扬基队体育场了。就连 NBC 的高层人士对此都很惊讶。在这间颇具传奇色彩的办公室墙上，挂着鲍比·鲁思、乔·迪马乔、米基·曼特尔和许多其他扬基队优秀球员的画像。当这群年青的参赛者走进这富有传奇色彩的房间时，他们

① 纽约有名的棒球队。——译注

的眼睛顿时都瞪大了，好像过去从未见过这些东西一样。乔治极为和蔼，跟这些年青人坐了好长时间。直到最后，我不得不说：“乔治，你真的是太忙了——让我把他们带回去吧。”他真是好样的。将来他离职时，或者扬基队一蹶不振时，人们肯定会怀念他的。

另一个体育界的大老板，**鲍勃·克拉夫特**，也是大赢家之一。他带领新英格兰创建者队，又一次夺得超级杯的冠军。我们相识两年多了，再没有比他更好的绅士了。他和他妻子迈拉没有一点架子。鲍勃同他儿子们一道，在新英格兰成功地塑造了一支杰出的球队。他们带领着球队节节攀升，而之前这支球队是一败涂地的。**汤姆·布雷迪**是最好的橄榄球四分卫。其他有声望的四分卫也有不少，但是如果想在比赛最后一分钟向前传出四或五个球，没人能比得过汤姆。他们现在拥有不少优秀球员，也制定了下一步的发展计划。未来几年里，这支球队将会越来越好。

杰里·琼斯，达拉斯牛仔队的老板，是另一个出色的家伙。

一支伟大球队的所有者——纽约巨人队的**鲍勃·蒂斯**。他在各个方面都做得非常好，不论是做生意，还是干体育。他已经七十多岁了，但他仍保持着青壮年般的心态。

拉里·西尔弗斯坦，世界贸易中心综合项目的开发商，是我的好朋友。不过，我真的很讨厌那里的设计。那玩意儿看起来像个骷髅架子，我不相信拉里真的想唤起人

TRUMP: How to Get Rich

们那样的想象力。在现实中，拉里会被迫做某些他并不赞同的事情，他只能随大流。不过我还是相信他能有出色的表现。

最后，既然“第六版”经常揭一些人的短，那我不妨也来说几句：

丹·拉瑟是我不喜欢的人之一。几年前，他想为《60分钟》栏目做一个介绍我的节目。当时，我正在佛罗里达的小湖俱乐部和特朗普国际高尔夫俱乐部巡视。他的态度和蔼可亲，谦恭无比。可我敢说这个访谈烂得要命。

接着，访谈节目开播了。

没有比他做得更差的了。他把我带进了一间空屋子，开始录制谈话节目。整个节目计划一团糟。其实，前一天我们已经在标准的演播室里做过相同的节目了。当时参与节目的人坐了满满一屋子，但《60分钟》没有直播那次节目。他们就是想让我看起来尽可能地糟糕。

对我来说，丹·拉瑟是个不解之谜。他绝没有一点才能、魅力或个性。但年复一年，CBS总是以他的收视率极高为由，替他辩解。可我能从大街上随便拉一个人，让他在CBS电视台上读新闻稿，这人也会有比丹·拉瑟高的收视率。当我在扬基队比赛时碰到他，总会离他远远的。但我要说一件关于他的好事：最近，警察运动联合会为纽约历史上最伟大的人之一、大律师罗伯特·摩根索举办了一次宴会。他在宴会上担当主持人。丹打电话告诉我，在由



我当主席的宴会上担任主持人，让他觉得很不自在。我告诉他，我很高兴他能给我打这个电话，我欢迎他来担任这个主持人。他这次主持得很不错，但我永远不会忘记在《60分钟》里他的表现。改变成见不是件容易事。

最后，我要以霍华德·科塞尔的故事来结束这部分内容。霍华德是一位优秀的体育节目解说员，他的解说引人入胜。在他生命中的最后十年，我才真正了解他。人们对霍华德要么喜欢，要么讨厌，没有中间态度。但他在那一行里，真的是最棒的。但霍华德老了，他开始变得越来越令人难以接受。甚至那些喜欢和帮助过他的人，也有这种感觉。他总觉得他做解说员屈才了，他渴望能当选参议员。

在直播间，霍华德能与三十年没见过面的体育人物聊天，并精确地说出关于他们的各种统计数字。他的确记忆力惊人。但在他最后的那本书里，他几乎抨击了所有他认识的人，从鲁恩·阿利奇到弗兰克·吉福德。而这些人都是我们身边最优秀的人士。这使他失去了很多，因为他所有的朋友都开始反对他。记得我曾对他说：“霍华德，你可以打击20%的人，或者25%甚至30%，但你不该向所有的人出击。你在书里没说别人一句好话。这么做不对。我相信确实有人应该被抨击，但你不该抨击所有的人。”

这是我遵循的一条法则。不管是在这本书里，还是在我的人生旅途上，都是如此。

TRUMP: How to Get Rich

我生活中的一个星期

在《生意的艺术》和另外两本回忆录里，我已经介绍过自己最具代表性的一周生活。当我遇到《学徒》节目的创意者马克·伯内特时，他告诉我，这是书中他最喜欢的部分。其他许多读者也对我说了同样的话。应大家的要求，我把自己在 2003 年秋季具有代表性的一星期记录如下。

本章没有具体地告诉你如何发财致富，但这里会向你展示，我是如何享受生活的。假如我不曾度过如此美好的时光，我会怀疑自己还能否像现在这样成功。

星期一

上午 9:00 我与建筑师科斯塔斯·孔季利斯会面。就这样，我开始了一周的生活。科斯塔斯已经与我合作做了几项非常成功的项目，包括位于联合国广场的特朗普世界大厦、特朗普花园大街（位于 59 大道和花园大街，刚刚



竣工)，以及与菲利普·约翰逊和斯基德莫尔一同搞的特朗普群楼，这是我在哈德孙河沿岸开发的又一个建筑群，包括 16 幢大楼。你们当中有人可能还会记得前面提到的“西区”那块地吧。从 1974 年起，我就开始着手这件事情。那时，我刚从宾夕法尼亚中央铁路公司手里拿到这块地的优先购买权。那是在曼哈顿的第一宗大买卖。将近三十年后，我们又在讨论那里在建的第五幢和第六幢建筑了（我从未放弃）。

我的大儿子小唐纳德也参加了这次会议。我们正在按进度施工，首批已建好的三幢住宅公寓已被证明极为成功。然而，不论是我，还是科斯塔斯，都不愿躺在现有的成绩簿上停滞不前。我们都喜欢解决问题，逐个排除每一个障碍。如果当初科斯塔斯没有当建筑师，他肯定能成为一名优秀的外科医生，因为他对细节总是一丝不苟。我们相处得非常好。在我看来，他和菲利普·约翰逊一样，是我们最好的建筑师。

我们开发了城市花园，并捐赠给这个城市。我们讨论了人们对此的反响，这个花园位于“西区”园内，有 25 英亩。我特别不愿意让别人失望，但我的诽谤者还是不喜欢这个礼物。对此我能说什么呢？我只有对自己说：不管你多么努力，你都不可能让所有人满意。

我们对厨房和浴室设备进行了考察，我们决定用最好的。我的名字和事业已经成为品质的象征，这不是没有原

TRUMP: How to Get Rich

因的。不论何时何地，我都不会在建筑材料和装修方面吝啬钱财。小唐纳德提议，为第四幢建筑物举办一场楼顶露天宴会。对建筑者来说，这可是非同寻常的，因为这是对工程竣工的一个庆祝。现在，这座超级建筑物完工了，所有相关人员都聚集在楼顶参加了聚会。

上午 9:30 诺玛进来告诉我，奥斯卡·德拉伦塔在等我接电话。于是，科斯塔斯和我约定，两个星期后再会面一次。我们的新一届环球小姐阿梅莉娅·韦加，来自圣多明各。那里刚好是奥斯卡·德拉伦塔的出生地，他想见见她。我也没责怪他。她确实是个大美人，身高有 6 英尺^①。我们不光为她而骄傲，也为我们的环球小姐大赛举办得非常成功而自豪。几年前，我们收购了这项比赛节目，现在看来，此举极为成功。在电视收视率上，我们击败了所有类似的节目。而且，我们在国际上也受到了广泛的关注。厄瓜多尔为了主办 2004 年的大赛，已经支出了好几百万美元，我们期待着这一时刻的到来。

回头再谈谈奥斯卡，他始终那么优秀。他所做的工作无可挑剔。

上午 9:45 我给一些自作聪明的建筑商打了电话，他们曾经试图欺骗我。由于地产泡沫，炒地皮成为利润丰厚的买卖。有些事情你不得不做，向他们大喊大叫就是我不得不做的事情。

① 1.83 米。——译注



上午 10:00 有三个电话在等着我，分别来自：马克·布朗，我在大西洋城的三个赌场的首席执行官兼董事长；伍迪·艾伦^①的办公室；布隆伯格市长^②。尽管我同样尊重伍迪·艾伦和马克，但我还是先接了市长的电话，因为他做的是地球上最艰巨的工作^③。而且我认为他正在做的工作，意义尤为重大。经营公司是一回事儿，经营一座城市，可就是另外一回事了，尤其是纽约这座城市。

伍迪·艾伦可能要去佛罗里达，并且要去我在棕榈滩的小湖俱乐部。我一直是伍迪·艾伦的影迷，从没错过他的任何一部电影。

上午 10:30 这天我第一次喝了健怡可乐^④。我知道我应该喝矿泉水，我也确实经常喝矿泉水，但我真的太喜欢喝可乐了。伊琳娜·德沃罗文科的电话来了，她是美国芭蕾舞剧院的芭蕾演员。她不但是一位能感人至深的舞蹈家，也是位极为美丽的女士。我本不是真正的芭蕾舞迷，但因为伊琳娜，没准儿我还真能变成芭蕾舞迷呢。

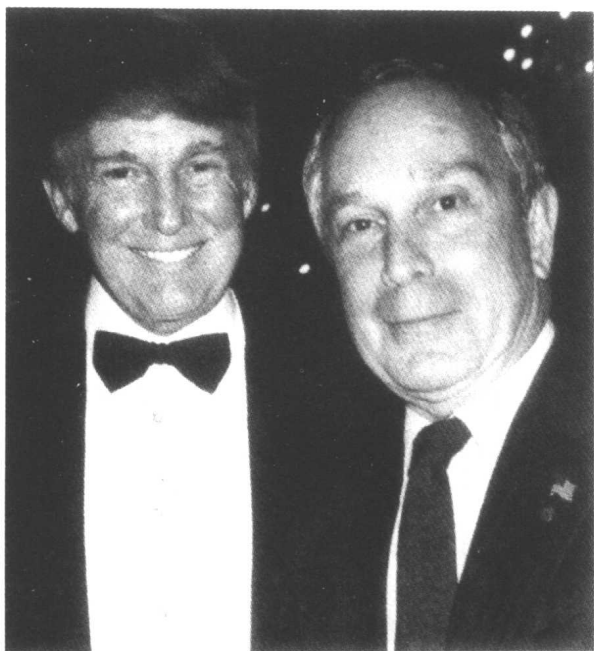
来自尼尔·卡武托工作组的电视小组已经做好准备，等待采访了。我大致了解了一下有关情况，采访就开始了。有了几十年被采访的经历后，这对我来说是小菜一

① Woody Allen, 美国电影大师，著名导演。——译注

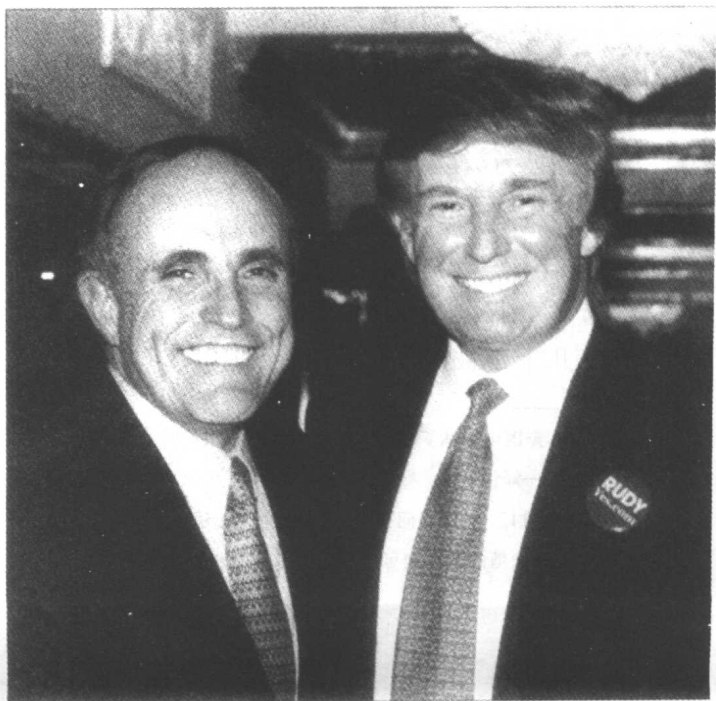
② 纽约市长。——译注

③ 意指美国“9·11”事件期间纽约市长做的大量艰巨工作。——译注

④ Diet, 一种不含蔗糖的清淡型可口可乐。——译注



我们纽约令人称奇的市长麦克·布隆伯格



2000 年与另一位了不起的纽约市长鲁迪·朱利亚尼在一起

碟。尤其是与尼尔这样的人合作，就更加愉快了。他风度翩翩，学识渊博。他带领他的团队，一直保持着一流水准。在有线电视的商业节目中，他制作的节目收视率一直是最高的。

上午 11:00 在采访过程中，我接了 17 个电话。现在我得逐一回复它们了。在这期间还不断有新的电话打进来。在生意场上磨练了这些年之后，懂得区分轻重缓急已成为我的第二天性。这是每个日常工作里你必须掌握的技巧之一。如果你希望取得成功，或者希望保持成功，这一点就是至关重要的。每个人都听说过“纽约分钟”^①，但这种说法已经过时，现在变成“纽约秒”了。此话绝非夸张。当你每天要对付几百个电话时，你只能以秒为单位，来安排你的日程。如果一个人不得不陷入与人会谈中，他的工作状态就可能被打断一小时之久。当我说工作状态极为关键时，指的就是这个意思。如果你已经掌握这一技巧，你就能理解到它的重要性。当事情被弄得一团糟时，你也能体会到它的意义所在。

我给乔·桑克回了电话，他是美国接待科学院的行政领导，负责五星钻石奖(Five Star Diamond Awards)评审。这可是一个令人觊觎的奖项，我们得过几次。乔是位高尚而又慷慨的人。但在评奖时，他就变得铁面无私，并且洞

^①原文为 New York minute，意为在纽约，时间应以分钟为单位计算，说明在纽约工作的紧张程度。——译注

TRUMP: How to Get Rich

察力敏锐。他刚从撒丁岛回来，告诉我说，他一直认为，棕榈滩的小湖俱乐部是他在全球见过的最美的胜地。他这番话，一定别有深意。我一向喜欢乔，现在当然更喜欢他了。

我给里吉斯·菲尔宾回了电话。他和他妻子乔伊是我最近最亲密的朋友。你很难想象，他在荧屏下甚至比在荧屏上还要搞笑。我一直都喜欢与他们共度时光。在这方面，他们俩可都是十足的抢手货。我们约好在特朗普国际饭店大厦内的让-乔治餐厅共进晚餐，这里是全球公认的最好的饭店之一。在让-乔治·冯格里希滕的掌管之下，怎么可能不是呢？

我接到马克·伯内特打来的电话。有个叫《幸存者》的真人秀节目，他就是节目的创意者和制片人。《学徒》节目就是他的主意，我们正忙于这个节目的细节工作。

上午 11:30 我接到索尼娱乐公司打来的电话。7月份要举办中央公园 150 周年庆典，他们请我担任庆典的主办人。该活动由歌剧新星萨尔瓦托雷·利奇特拉和马尔切洛·阿尔瓦雷斯主演。那场晚会极为成功。公园里，几千名纽约人在美丽的星空之下，倾听着华美的歌声。在那样的夜晚，你不得不感谢你的幸运之星。正是它的佑护，你才能享受这美好的生命。作为主办人，我同样感到很自豪。

迈克·多诺万，我信赖的飞机驾驶员，打来电话再次通知我，要为我波音 727 飞机作检修。我拥有一架直升

机和一架喷气式飞机，它们全年都在不停运转，执行这样那样的任务。对我来说，它们可不是什么奢侈品，而是必需品。经过检修之后，喷气飞机将在两周内待命。

诺玛进来查一下截止到今天上午的媒体采访要求。其中，有两家来自荷兰，三家来自德国，两家来自加拿大，一家来自法国，一家来自英国，还有七家美国媒体。光是应付这些媒体的要求，就需要相当的谈判技巧，我们只能尽力满足他们的要求。

上午 11:45 我和查理·赖斯、吉尔·克雷默、罗素·弗利克和小唐纳德——我的开发小组开了一个会。我们目前正忙于芝加哥的一座大楼的建设。在特朗普花园大道的建设项目中，小唐纳德的工作极富成效。我们特朗普集团已经完成了许多建设项目，但还没有一个自己完全满意的样板作品。我想有许多项目有望成为样板作品，这个开发小组也有这种气势。他们做的工作非常棒，而且提出了许多不错的方案，给了我许多启发。

中午 12:30 我在特朗普大厦中厅新开的餐厅订了午餐。现在，我新开的这家餐厅生意很红火。你们可能看到过我给麦当劳做的广告了。我没必要掩饰这一点——我喜欢麦当劳，我是麦当劳的忠实顾客。我有时吃比萨，有时吃汉堡和奶酪，有时什么也不吃，但我很少外出吃午餐。我一直认为，那是对自己一天完整工作的打断。我通常会在午餐时浏览一下重要剪报和评论文章。

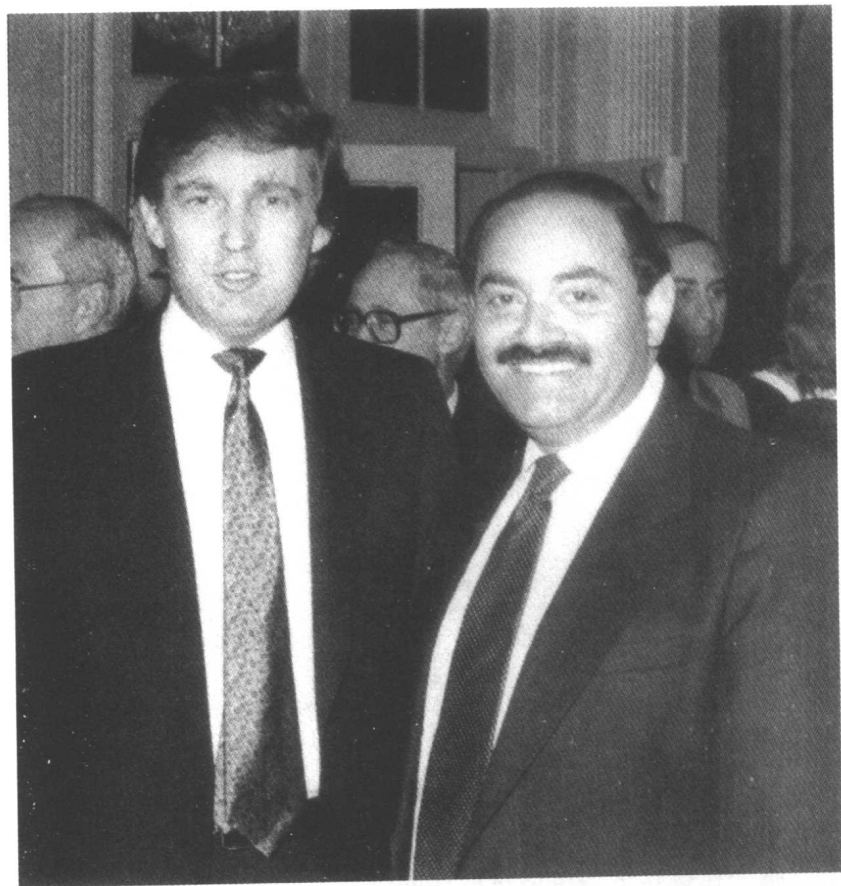
TRUMP: How to Get Rich

中午 12:35 与小湖俱乐部的主管贝恩德·伦布克谈话。也许你还记得，小湖俱乐部曾是我的私人住宅，我把这里重新恢复成原来的样子，把它变成一家令人惊叹的私人俱乐部。任何美好的事物都应与人分享。这个俱乐部已取得很大成功，由贝恩德照管着。我已被棕榈滩县历史学会任命为赞助人理事会的理事。我很高兴地看到，我的辛勤工作得到了认可与嘉奖。我们讨论了那里即将到来的旅游旺季，以及最近取得的一些进展。

中午 12:45 我去大厅会见了乔治·罗斯，乔治说话总是有一说一，绝不夸张，我很欣赏这一点。他的思想很敏锐，富有洞察力。我们的会谈时间稍长了一些，大概有三分种吧。我考虑在《学徒》节目中推出他。

中午 12:50 回到我的办公室后，我接到了休·格兰特打来的电话。在他和桑德拉·布洛克的电影《双周情人》(*Two Weeks Notice*)中，有我一个简单的角色，演我自己。休是一个狂热的高尔夫球迷。无论何时，只要他在纽约，我在韦斯特切斯特的高尔夫球场就都由他全权支配。他是一位很好的人，极具表演天赋。其实，他要是住在别的国家，我会很高兴。在这里，他泡在球场里的时间有点儿太长了。

下午 1:00 诺玛进来查看了一下各种社交聚会、开幕式和演讲的请柬。我喜欢在公开场合演讲，但我的时间表不允许我参加太多这类活动。我定下了在勒·桑克剧场



和我的财务总监艾伦·韦塞尔伯格在一起

TRUMP: How to Get Rich

的演讲。

下午 1:30 我给洛杉矶的特朗普国际高尔夫俱乐部打了电话。这个高尔夫球场位于太平洋边，它的发展潜力要比“卵石海滩”（佩布尔比奇）好。说那里的风景“引人入胜”，都只能算是保守形容。那里真是一块“美玉”，我们在精心地雕琢着它。一切进展顺利，但还有很多的细节需要考虑。而每一个细节都不容忽视。

下午 2:30 我给园林专家打了个电话。我见到了一些很漂亮的树种，想把它们种植在我新泽西州贝德明斯特的高尔夫球场。我问了一些问题，也了解到许多新的知识。当我想要了解某一方面的事情时，我会直接找真正的行家或权威。除非在极少的特殊条件下，我是不会接受二手观点的。这一策略使我受益多年，多些知识总没坏处，无论是关于树的，还是关于水槽的。

下午 3:00 我的财务总监艾伦·韦塞尔伯格，来我这里开会。他已跟随我三十年了，为我处理每一件事。这个工作真的很不容易，而他干得很漂亮。他的工作非常紧张，做事要求高效快捷，所以我们的会面也很快结束。

下午 3:30 我一一回复刚才在开会期间打来的 14 个电话，其中有律师的、出版社的、记者的，以及朋友的。唯一比接这么多电话更糟糕的事情，就是没有一个电话，所以我也没什么可抱怨的。

我接到了一个混凝土承包商打来的电话，他们鼓起勇

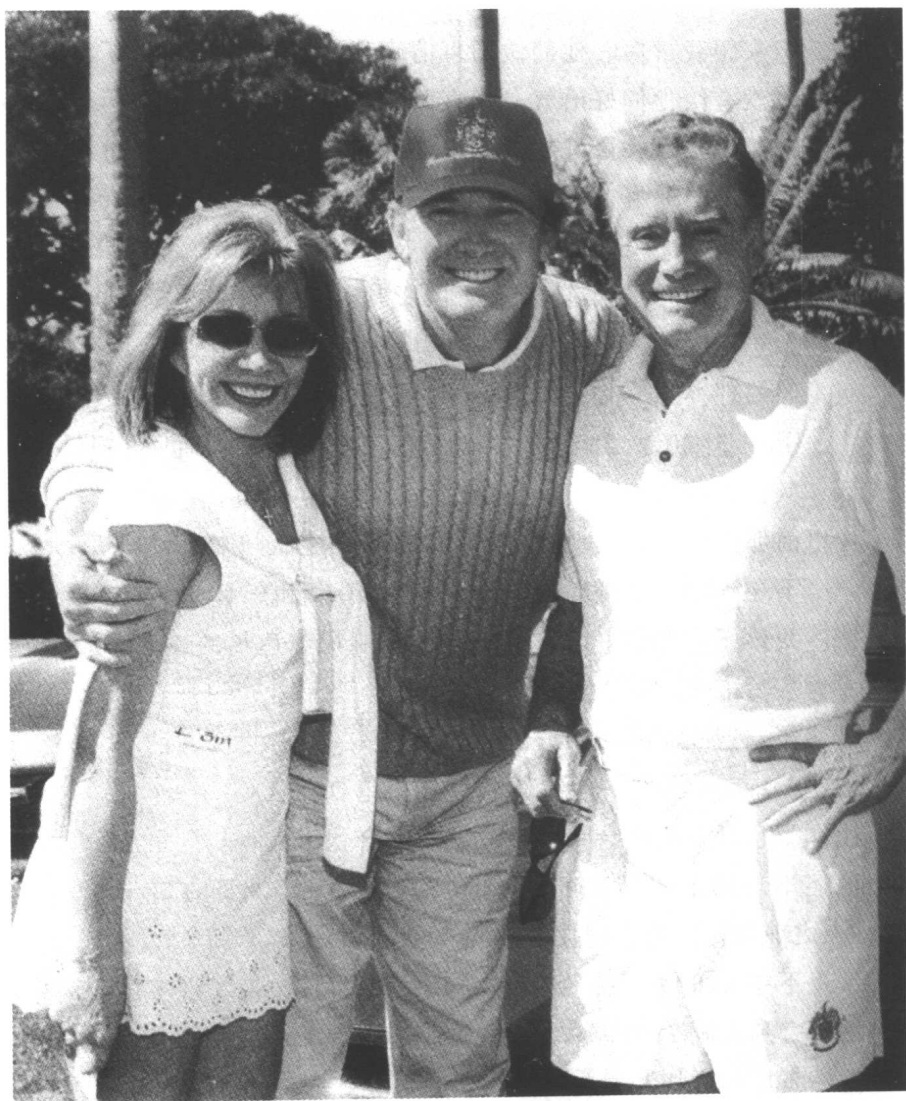
气，想来跟我辩白。他们做的事情确实很糟糕。所以我说话时，没有给他们好语气。我直截了当地说——他们把每件事都搞得很糟，最好趁早改正。当别人听到我叫嚷时，那都有充足的理由。你要相信这一点。

下午 4:30 我去会议室与普拉顿会面，谈摄影的事情。普拉顿是一位年轻能干的摄影师。照片是为《福布斯》杂志拍摄的。普拉顿工作做得干净利落，挺像去年给我拍照的理查德·艾夫登。我希望能早日看到这些照片。

下午 5:00 我给刚才拍照时打来的 7 个电话回电话，其中有我姐姐玛丽安娜的电话。她还在当法官，也还像以前那样睿智。她刚刚结束了她的罗马之旅归来。

下午 5:30 诺玛进来查看新的请柬和媒体采访申请。我读了一些信。其中有一封信是明尼苏达州的一个 9 岁男孩写来的。这小家伙向我提出了一条商业建议。在他描述了自己的想法之后，还给我作了一个十分诱人的承诺：“特朗普先生，你知道你能从中得到什么吗？一个能让你赚几百万的机会呀，只要做我的合伙人就行！”最后他还不忘加上一句：可以随时打电话给我，只要在晚上 9 点之前就行！我会记住的。

下午 6:00 我回到我的寓所，在那儿又打了许多电话，直到大概 7:30 左右。晚上 8:00，我和梅拉妮娅在让-乔治餐厅与乔伊和里吉斯共享了一顿美好的晚餐。



和乔伊·里吉斯·菲尔宾在小湖俱乐部

星期二

上午 8:30 我每天早晨进办公室之前，总要拿 5~7 种报纸来读。剪报是我喜爱做的一件事儿。不管是不是关于我的文章，只要觉得不错，我就把它们剪下来并做分类。每天我还会收到 10~12 本杂志。我会把它们带回寓所，在一天将要结束的时候浏览。如果你想成就一番宏图大业，那么，获取最新信息，关注国际局势就非常重要。是的，我不过是个纽约人。但是，外面的世界无限大，我必须跟上它的步伐。全球已经呈现出一体化的市场格局。如果看到了这一点，你就会发现有许多“功课”要做。这并非夸张，你会发现它十分必要。所以我要花费这 15 分钟的时间，一边握着剪刀，一边在心中评估世界发展形势。管它叫“多重任务”也好，叫“剪切粘贴时间”也好，随便你怎么称呼。我总是聚精会神地做这件事，把它作为一天的开始。这事很有益处。

上午 8:45 我接到了一个电话。打电话的人想提高一座新建筑中使用的固定设备的价格。我干哪行，就熟知哪行的行情，难道他不知道吗？这些家伙们，还以为我整天在家无所事事呢。他们对于我如此了解行情，一定吃了一惊。如果我大声叫喊要按我的意思办时，我肯定有十足的理由。

上午 9:00 我让罗娜给我接通了鲍勃·赖特的电

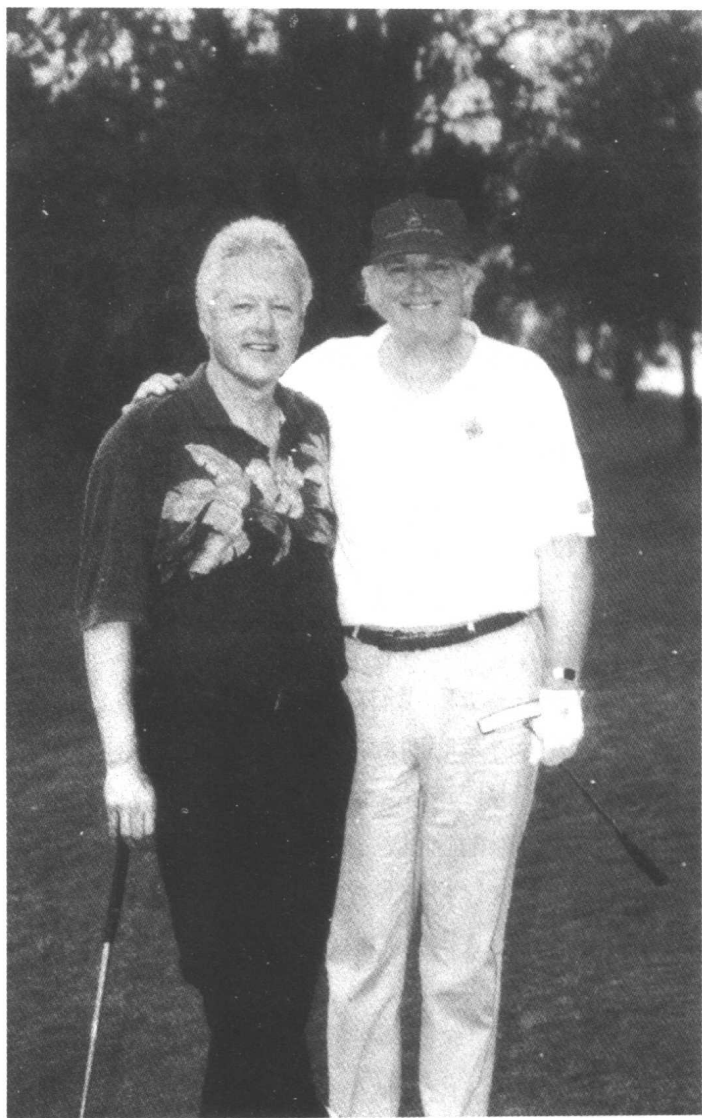
TRUMP: How to Get Rich

话。鲍勃·赖特是 NBC 电视台的总裁。我很佩服鲍勃敏锐的商业嗅觉，并和他以及他的妻子苏珊娜有深厚的友谊。我们在一起做过一些生意。在他从通用电气公司来到 NBC 的十七年里，NBC 的节目质量有了很大的提高。公司沿着正确的发展方向，蒸蒸日上。我与鲍勃在电话里聊了很多事情。你有没有发现过这样一种人，他们很会进行启发性的交谈。鲍勃就是这种人。他这辈子永远不会惹人厌烦。我很高兴他能花时间与我交谈。考虑到他的时间安排，我最好也别惹他厌烦，所以我及早收线。

诺玛进来提醒我，下周有一场警察运动联合会理事会会议。我加入警察运动联合会有好几年了，是其中的积极分子。联合会在纽约做了许多工作，许多人从中受益。

上午 9:15 我接到了阿尔方斯·施米特打来的电话。阿尔方斯·施米特是我十分尊敬的人。不仅因为他是高尔夫高手和生意人，还因为他是一位不同寻常的人。认识他的人都这样说。我们将于周五在位于布赖尔克利夫马诺的特朗普国际高尔夫俱乐部会面。能跟阿尔方斯这样的人打一场高尔夫球，是我的荣幸。

克林顿总统也是这里的会员。他就住在附近，很喜欢这个球场。我们随时恭候他的光临。他也在努力成为一位优秀的高尔夫球手。考虑到他这些年的时间安排，能达到目前水平已经很不错了。如果他能保持这种进步的速度，他将很快成为高手。



和比尔·克林顿在纽约州布赖尔克利夫马诺特朗普国家高尔夫俱乐部

TRUMP: How to Get Rich

与我们一同打球的还有戴维·格兰杰。他是《绅士》(Esquire)的出版者，一个总是衣冠楚楚地进出高尔夫球场的人。我很少花整个下午的时间来打高尔夫球。但想到这些玩伴儿，还是很值得的。

上午 9:45 我美丽的女儿伊万卡打电话，告诉我她最近的行程。她正在度假，准备明天出发去另一处地方。要想弄清她的行踪可不容易，好在她经常跟我保持联系。我很高兴她能享受生活的乐趣。有这样的女儿，我感觉很幸福。

上午 10:00 我在会议室与从大西洋城来的马克·布朗和鲍勃·皮卡斯开会。约翰·伯克和斯科特·布泰拉也参加了会议。这样的会议我们每三个月开一次，我们要在会上解决问题，回顾业绩，筹划未来。因为我们在大西洋城的经营规模非常庞大，事务极为繁忙——我在那里有三座赌场饭店——所以我们的会议通常不会超过两小时。我们的管理团队清楚时间的宝贵价值，也知道应该如何节约时间。人们经常评论说：特朗普的会议十分简短。其实，如果人们都明确知道自己该做什么，那又有什么必要在会上发表长篇大论、拖拖拉拉呢。我很幸运，我的管理团队都是经验丰富的人。他们总能恰到好处地理解和贯彻我的经营之道。

中午 12:00 我们在会议室吃午餐，吃的是从卡内基·德里订的三明治。吃过他们的火腿奶酪三明治或者牛肉松

三明治吗？好吃极了。来纽约时，一定要尝一尝！

中午 12:15 我并非排斥社交。但对我来说，花 15 分钟吃午餐，时间未免太长了。于是我回到办公室，去查看刚才开会期间给我打来的电话，一共 37 个。这些都是经过筛选之后的电话了。它们要经过两道筛选才能传到我这里，首先是接待员，然后是我的助手。我每天要接到从全世界打来的几百个电话。有的是说正经事儿，而有的只是想说一句：嗨！由于电话的数量铺天盖地，我的保安部门也会帮我处理一些电话。但这 37 个电话可是完全有正当理由的，我必须要亲自处理。所以我逐个给他们回电话。第一个是打给鲍勃克·拉夫特的。他邀请我去听一场埃尔顿·约翰的个人演唱会。埃尔顿·约翰的音乐真是太精彩了，而且越来越棒，简直令人难以置信。鲍勃·克拉夫特在各方面都很优秀，跟他谈话令人愉快。这个下午的开始真是不错。

接下来，我给史蒂夫·弗洛里奥回电话。他是康德·纳斯特出版公司的董事长兼首席执行官，是个大忙人。在史蒂夫的经营之下，康德·纳斯特公司运转良好。我和他的谈话总是十分热烈。史蒂夫说话干脆利索，跟他谈话总是很受启发。

中午 12:30 乔·托尔顺便来访——一个意外的来访。他是纽约扬基队(New York Yankees)的经理。也永远是位受人欢迎的客人。在这里进出时，他总要花不少时间

TRUMP: How to Get Rich

给别人签名。他是一位真正的冠军。

中午 12:45 我回了鲁迪·朱利亚尼的电话。他曾是一位伟大的市长，他见证了纽约市经历的一段困难时期。我很佩服他的能力。此外，我们也是朋友，一直保持联系。我会永远祝福他，还有他同样出色的妻子，朱迪。

下午 1:00 《国家地理》频道的电视摄制组来做采访。他们的工作很出色，我决定请他们到我的住所做这次采访。通常我并不会这样做。之所以对他们如此，是因为他们做采访的态度很友好，而且我们配合得也很不错。在大多数情况下，我跟媒体人士相处得很好。我很尊敬他们，以及他们的工作。他们通常也很尊重我，并能理解我的时间有限。双方要相互理解才行。我们之间很少发生冲突。

下午 1:45 我接到了穆罕默德·法耶兹打来的电话。穆罕默德·法耶兹是伦敦的哈罗兹百货公司和巴黎的里兹公司的老板。他自始至终都是一位和蔼的绅士。每次到伦敦，我都会特意去拜访他。虽然经历了不幸^①，但他还是保持着友爱和忠诚的品德。他能打电话给我，我倍感荣幸。

下午 2:00 我给我的兄弟罗伯特打了电话。他是个了不起的人，一个好兄弟。我们联系很密切。想想拥有这些兄弟姐妹，我常常感到无比幸福。

①指其子与英国戴安娜王妃在巴黎出车祸身亡之事，前文曾提及。——译注

梅拉妮娅打电话提醒我，我们今晚要去百老汇看音乐剧《芝加哥》。我以前看过这场歌舞剧。但这次是由梅拉妮·格里菲斯担任主角，我们一直想去看她的表演。我相信她会演得很好。她真是该剧的最佳人选。

我迅速地回了 12 个电话，多数都与我在纽约和佛罗里达的那些产业相关。我询问他们有什么问题，并立即着手解决。我喜欢掌控自己全部的产业。有问题是意料之中的，并不奇怪。我最担心的是没有一点儿问题，因为那通常意味着信息不畅，或者是某些人玩忽职守。

我的一大心愿就是：在我所有承包商的脑子里，都植入一块电脑芯片。这样，就可以让他们确切地知道我想要什么，何时想要，以及我在什么价位上要。这将节省我许多时间、电话和叫喊。

下午 3:00 我步行到位于花园大街和 59 大道特朗普花园大街——我新的超级豪华建筑。这里过去是德尔莫尼克大酒店，是个久负盛名的历史胜地。它所处的位置是纽约最好的地段。这是一座获奖的建筑。我几乎每天都要造访它，看看有什么新进展。我到办公室找到了劳拉·科尔多瓦诺，检查建筑情况。这个工程拖了太久，大厅的建设没有达到我要求的标准。他们受到了严厉的训斥，这是他们自作自受。以我的名字命名的东西，必须是最棒的。他们连这个都不明白吗？还有比这更简单的道理吗？

当我走在街上被别人认出来时，他们的反应很有意思

TRUMP: How to Get Rich

思。有时是恍然大悟，有时是毫无反应，但大多数时候是挥挥手，并亲切而友善地叫一声：“嗨，唐纳德！”这常让我很吃惊，因为他们全都是陌生人。有一次，一场十分严重的交通堵塞把我困在车里。马克·伯内特的工作小组跟我在一起，这时我决定做一个试验。交通堵塞太严重了，十分钟只能移动一寸。人们的情绪已经坏到了极点。每个人都像出租车司机一样，把喇叭按得震天价响。我钻出车外，就站在这一团糟里。会有什么反应？刚开始，一片沉静。接着，那些怒气冲冲的司机和行人就开始挥手喊，“唐纳德！那是唐纳德！嗨，唐纳德！”我忍不住大笑。起码我们从讨厌的喇叭声中，获得了几分钟的解脱。

下午 4:00 回到我的办公室。我发现大厅的门把手没有照我要求的那样擦得锃光瓦亮。于是我给楼下打了电话。我希望我的建筑物完美无暇，这对于住在其中的人来说，将是一种享受。即便有时这样做看起来有些过份。

我收到了一封信，来自驻扎海外的美国军人特里·西蒙斯。他想索要我的一张签名照片，以此来鼓舞他部下的士气。这一要求使我十分感动。我当即就把照片寄了出去。正是这些人，用生命保卫我们所珍爱的国家。我一生中最辉煌的时刻之一，就是在 2002 年，和约翰·M. 基恩将军一同被 USO^① 授予荣誉称号。我在演说中说到，接受

① USO, United Service Organizations (美国劳军联合组织) 的缩写。——译注

这一荣誉，使我觉得自己和最好的团队站在一起，因为每一位美国军人都是我的共同受奖者。我因得到如此高的荣誉而深感不安，直到今天依然如此。让我们给特里·西蒙斯送去最美好的祝福吧。

下午 4:30 朱塞佩·奇普里亚尼打来电话。他的餐馆是纽约最好的餐馆之一。由于经常出门赴宴，我的口味十分挑剔，但朱塞佩的餐馆从不会让你失望。我正在邀请他的餐馆加盟我的花园大街大厦。

神秘的杰弗里打来了电话。很少有人能仅仅通报名字的前半部分就能蒙混过关，把电话打进来。他就是其中一位。说来也怪，我的职员们只要是碰到他，就从不问他的名字的后半部分，大概是他当成了猫王艾尔维斯。而那个艾尔维斯最近这些日子打电话不多。谁知道这到底是怎么回事。这也正是我让保卫部门事先审查来电的原因。有时，我们确实需要这样做。因为我们接到的电话千奇百怪，你难以想象。

诺玛进来跟我说，她跟《学徒》节目摄制组吵了一架。他们穿得就像街头要饭的。如果明天他们还是那副打扮，她就要把他们赶回旅馆，“换上得体的衣服”。我知道她是认真的。于是我向她解释，那些人是从加利福尼亚来的。他们在电视台工作，跟办公室的白领可不一样。可她还是不罢休。我想那些人可要倒霉了，够可怜的。

我给文尼·斯泰利奥打电话。他是我的资深雇员。他

TRUMP: How to Get Rich

老婆刚生了个男孩。凭他的那副长相和身子骨，他本可以成为一个电影明星。但幸运的是，他为我们工作。他本来还可以自己写个剧本呢，但他太忙了。

下午 5:00 我打电话向阿诺德·施瓦辛格祝贺。他最近决定竞选加利福尼亚州长。我已经接到了几家媒体的电话，询问我对他的参选持何种态度。我一直喜欢阿诺。我想他能当个不错的州长。我这样想，不是因为我喜欢他，而是因为我覺得他具备足够的智慧与精力，能够管理好加州。

我读了一篇文章。写文章的记者曾在几个月前和我在一起呆了一天。我记得他说，他觉得一天的时间不够。我还记得，我对他说，大多数人都以为，与我共度一天的时间就够了。在这篇文章的结尾，他承认我是对了。确实，与我共度一天就足够了——足够让他筋疲力尽了。这真是很有意思。因为那天，我比平常还要轻松悠闲一些呢，当然我的举止是很得体的。不论怎样，被人承认是“对的”，感觉总是不错。

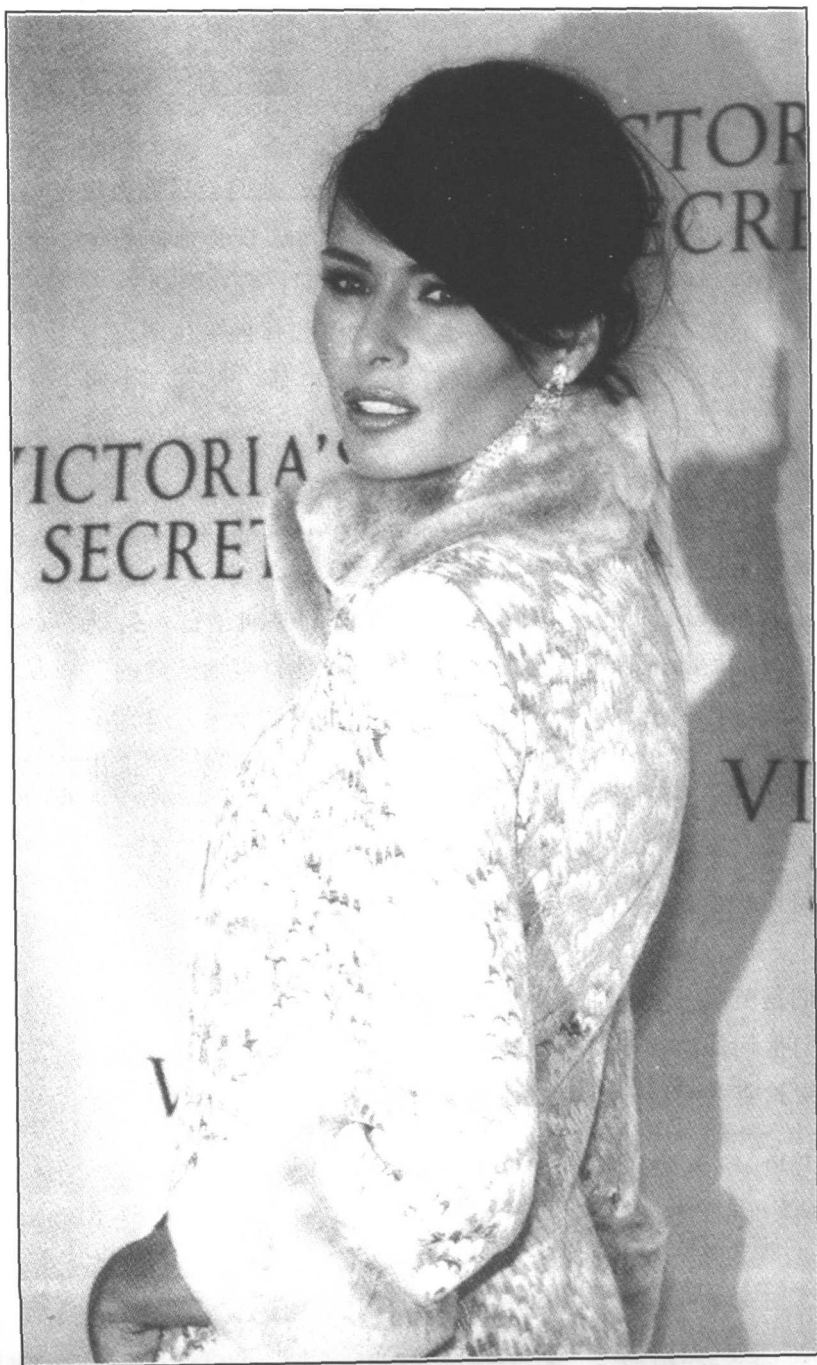
下午 5:30 诺玛进来查看媒体采访申请、慈善团体要求和各种邀请。自从9月11日以来，慈善团体的募捐要求急剧地增长了，我们也尽己所能。来自加拿大的信件数量一直很多，我们俩分析着是如何收到这么多信的。有一封来自萨斯喀彻温省的信。在信中，两位女士邀请我去她们当地的咖啡屋，与她们一起喝杯咖啡。她们的咖啡屋

只有两张桌子，如果我接受她们的邀请，她们会尽力为我留个座位。考虑到我的时间安排，我无法接受她们的邀请。但她们的邀请真诚恳切，如果有时间，我一定会去。

只要有时间，我有时也会亲自回复媒体的采访要求。有一次我给佛罗里达的菲尔打了一个电话。他有一个叫“菲尔·格兰德论股票”（Phil Grande Talk Stock Program）的广播小节目。他给我发来了请求采访的传真，于是我就拿起电话亲自打给他。他问我是谁，我说是唐纳德·特朗普，他说：“哦，是吗？你好，我是 J. P. 摩根^①。”我举了几个确凿的证据，才让他相信我真的是唐纳德·特朗普，然后我们聊了一会。过了一会，他打电话给我的助手，确认我是不是真的给他打电话了。直到今天，每逢圣诞节，他都会送花给我。像菲尔这样的人，给我们的工作增添了许多乐趣。

下午 6:00 租用第 15 大道特朗普大厦一角的珠宝商阿斯普雷正在扩建装修店面，邀我去看看新变化。他们租了三层，装修精美得令人眩目，就像他们的珠宝一样。他们是英国王室的珠宝供应商。新店面装修完毕之后，就会与他们的这种地位相得益彰了。我决定在去大厦的路上，再检查一下新的承租人马克·伯内特制片公司的情况，看

① John Pierpont Morgan (1837 ~ 1913)，美国金融家，1895 年创办摩根国际银行，为联邦政府融资。兴办钢铁、铁路、航运业，还是著名的慈善家和艺术品收藏家。——译注



梅拉妮亚·克璐斯

看各方面是不是都达到标准了。我有一个非常好的管理团队，但我还是愿意尽可能地亲自查看。我很快地给梅拉妮娅打了一个电话，确认一下去歌剧院前的晚宴安排，然后就离开了办公室。

星期三

上午 9:00 在昨天上演的《芝加哥》里，梅拉妮·格里菲斯表现得极为出色。演出结束后，我们当面向她表示祝贺。

我接到了一个电话，是有关在华尔街 40 号特朗普大厦安装天线的事情。由于世贸大楼倒塌了，华尔街 40 号又重新成为下曼哈顿区最高的建筑了。这并不是一个令我欣慰的事实，但它是事实。任何对金融区有好处的事情，我都乐意去做。

关于纽约和纽约人，我必须要说的是：在 9 月 11 日之后，纽约人没有倒下。他们全力以赴，继续前进。这需要勇气。我想，正是纽约人的勇气，才造就了了不起的纽约。

我给帕塔基州长打了电话，也接到了约翰·迈尔斯打来的电话。约翰·迈尔斯是通用电气公司的资产管理总裁，我们一起做过生意。他人很不错，也非常聪明。

上午 9:30 凯文·哈里斯，马克·伯内特的制片主任，准备带我去看看建在特朗普大厦里的《学徒》节目的

TRUMP: How to Get Rich

布景。他穿了件旧保龄球衫，一条满是破洞的牛仔裤，和一双我无法形容的古怪鞋子。这家伙简直能使赫尔穆特·兰格^①的作品看起来就像顶破帽子。他这副扮相，让我们得在诺玛看见他之前赶紧溜走。

这个拍摄布景还包括了提供给 16 名参赛者的生活区域——一层令人难以置信的、时髦的 1 万平方英尺的阁楼——这在市中心大概是绝无仅有的。我很高兴地看到施工质量很好，这再一次提高了我对马克·伯内特的信任度。

上午 10:00 回到办公室后，我开始回电话。人们看到我社交活动频繁，所以他们会惊讶于我每周花在办公室的时间。我会尽可能把商务旅行安排在周末，以避免占用我的工作时间。我喜欢工作，所以我并没有觉得失去了任何乐趣。去年，我去伦敦作了一次周末的商务旅行，其中包括与穆罕默德·法耶兹共进早餐，飞回纽约前在斯洛文尼亚宴请梅拉妮娅的父母。周一上午 9 点，我准时赶回办公室。

我与杰伊·戈德堡通了电话。他是一位杰出的律师，也是我的老朋友。他与妻子雷玛在美国高尔夫公开赛场的包厢将和我的挨在一起。

这里有个小插曲：一个冒失的纽约经纪人打电话给

① Helmut Lang，生于维也纳的时装设计师，1986 年首次发表自己的品牌。

他创造的国际品牌以极简主义闻名，90 年代盛极一时，在美国东岸甚受纽约客捧场。——译注

我，跟我聊我那几套最好的公寓的用处。她好像并不清楚，我一接到她的电话，就知道她心里想的是什么。她试图告诉我那几套公寓的价值，我压着火气听她说，但她确实是一派胡言。最后，我问她，你知道你在和谁谈话吗？出乎我的意料，她马上就变明白了。几乎每天我都在提醒一些人，我了解自己所做的事情。这听起来像是自我吹嘘。但是请相信这一点，这样我会叫喊得少些。

上午 10:30 德国电视台摄制组在会议室准备就绪，等待开始采访。他们几个月前做的关于小湖俱乐部的节目非常好，我很欣赏。于是我们再度合作，到纽约再做一次采访。他们很专业，人又热情，一切都进展顺利。您看，我接受了这么多的采访，难免有时会有些厌烦。所以，如果人们风趣些，对采访会有很大帮助的。就在今年，我的两个儿子都分别第一次接受了电视采访，这很让人激动。

《今日秀》制作了一个父亲节节目，马特·劳尔对小唐纳德和我进行了采访，节目很有趣。马特·劳尔和凯蒂·库里克都很善于主持娱乐和搞笑的节目。他们俩的节目我都很爱看。《48 小时》采访了我我和我的小儿子埃里克。除了有些沉闷外，他做得很好。尽管他们受到一定程度的保护，以免被媒体过分打扰，但媒体对他们来说并不陌生。

上午 11:00 我接到参加奥斯卡·德拉伦塔时装展的邀请，于是我给梅拉妮娅打电话。我们决定出席。对于时装和时装表演，我从不厌烦。对我来说，这是一种无与伦

TRUMP: How to Get Rich

比的结合——美丽的女人和美丽的衣服，奥斯卡的时装展示尤其如此。

我的代理，特朗普模特管理公司，已经在极短的时间里成功地在流行时尚领域争得了一席之地。大约五年前，我进入这一行。我们已经拥有了一些顶级模特。看着这块业务越来越成功，我由衷地感到高兴。我打电话给约翰·图托罗，一起讨论在哪些方面我们还可以继续改进。

我给环球小姐组织(Miss Universe)的负责人葆拉·舒加特打电话，以检查工作。最近有一个采访者问我为什么要买下环球小姐组织的经营权，我的回答是，我喜欢美女，我又是个生意人，于是就有了这个想法。这听起来是个好主意，事实也证明确实如此。我很早就发现，我是天生的审美专家，总是被美好的事物所吸引，不管是人，还是建筑。我的工作成就表明，一个人的兴趣和特长，就是他正确的发展目标。

我接到了里卡多·贝利诺打来的电话。他是一位巴西商人。我们合作在巴西开发了特朗普别墅。他问了我一些问题，是有关他即将出版的新书的。这本书写的是思想的力量。我说，思想只是敲门砖，是第一步。没有迈出第一步，你就不会有迈向目的地的其他脚步。这是显而易见的。也许这就是我为什么既脚踏实地，又热爱幻想的原因。当我有了什么想法以后，我会首先问自己：“这主意不错，但它可能吗？有没有可行性呢？”当我看到某些想

法已经变成现实了，我就知道这事有可能成功。我想，我之所以是个建筑商，就是因为我总是从基础开始，一步一步地向上走。

我给基蒂·卡莱尔·哈特写信，祝贺她的93岁寿辰。除了多才多艺之外，她还是一位伟大的慈善家。拥有她真是纽约的幸运。我很喜欢在电视上看到她。看过《实话实说》(To Tell the Truth)节目的人，就会明白我的意思了。

我还写了另外一封短信，是写给一所高中的。他们要我给他们提些建议，我所敬爱的美国总统也曾遇到过这种请求。于是我决定引用亚伯拉罕·林肯的话做开头：“我要努力学习，做好准备，也许我的机遇即将到来。”林肯是我最敬爱的一位总统，他永远是那么谦逊、勤奋和好学。我想他是那些高中生们的最好榜样。

上午 11:30 娱乐频道要做关于《学徒》节目的采访。采访进行得又快又好，五分钟就结束了。

中午 12:00 我给我的一位职员打电话。他在我一家挺大的房地产公司任职。但他工作的用心程度与职位不相称。我对他说，他的糟糕表现不是他的错，而是我的错：是我雇错了人，高估了他的能力。我还说，要想我改变这种看法，就看他怎么做了。他立刻保证要用心做事，我想他是认真的。

我叫安迪·魏斯来我这里。虽然他的办公室在大堂之

TRUMP: How to Get Rich

下大约 110 英尺，但他能听到我叫他。我们没有使用对讲系统，因为我们确实不需要它。这常会让来访者吃惊，但是在我看来，要那些没用的玩意儿干啥。安迪跟随我很多年了，我们配合得很好。会议不超过五分钟就结束了。

我给贝弗利·西尔丝打电话。她一直是最好的歌剧演唱家之一，也同样是个体好人。我不喜欢自始至终地坐在那儿，看完一整部歌剧。但我很尊敬歌剧演员，也喜欢听歌剧的选段。贝弗利在各方面都很出色，我喜欢与她交谈。

中午 12:30 我决定午餐吃一块比萨。我读了一些来信。来自旧金山湾区的一位年轻人在信中写道：“这封信是感谢您在我们处于低潮时，给予我们的启发与鼓舞。请您继续写书，来影响那些追求美好梦想的人们吧。”而我也正在想着这件事，即便是我在吃着比萨、读着他的来信时也是如此。他知道了，一定会很高兴的。还有一封信来自一个德国家庭，他们认为我应该去竞选总统，还邀我去他家做客。位于威尔士的一个组织来信，给了我提了一条商业建议，他们想和我一起开发一个住宅项目。

中午 12:45 我给我的安全保卫主管布赖恩·博德雷奥打电话，告诉他我要去视察在哈德孙河开发的特朗普群楼。我要视察“西区”项目的建设进展情况。我会见了哈德孙河码头公会的首席执行官保罗·戴维斯，一起出去走了走。我每天听取汇报，但还是不如亲自去看看实际情



况。保罗负责一个大的项目，他工作做得非常出色。

在“西区”项目开发之初，我曾经遭到了不少固执的“西区”居民的反对。但渐渐地，人们开始发现这一项目会使周边地区受益。“西区”正在以前所未有的态势繁荣发展，甚至都快赶上“东区”了。我不得不承认，“西区”是一个很不错的地方。

下午 2:00 我回到办公室，开始回复打来的 22 个电话。这是我不太愿意离开办公室的另一个主要原因，来电记录会多得让你无法处理。我首先给脑瘫患者联合会回了电话，我是该会的理事会顾问。成为大亨的一大好处，就是使你能够慷慨解囊。我喜欢为善事捐款，比如联合劝募协会^①和警察体育运动联盟(Police Athletic League)。每次我能为他人提供帮助的时候，我都会由衷地感到欣慰。而且，其中的大多数属于我的私人行为，并不会向外界公开。我的慈善捐赠，有些大家都知道，有些却并不为人所知。

下午 2:30 罗宾·利奇和他的工作小组来采访。罗宾确实名不虚传。我们在一起很愉快，任务完成得又快又好。

下午 3:15 我与卡罗琳·凯普彻尔开了一个会。她是布赖尔克利夫马诺特朗普国际高尔夫俱乐部的执行副总裁和董事。我们正在那里建造一批高档别墅，有许多事情需要处理。幸运的是，我们两个都是完美主义者，而且我

^① United Way, 1887 年在美国科罗拉多州丹佛市成立民间公益组织。它以社区为基础，遍及全世界许多城市和国家。——译注

TRUMP: How to Get Rich

们俩的会谈时间从来不会很长。

下午 3:30 我接到了《领导者》(*LEADER's Magazine*)杂志的总裁戴维·施纳打来的电话。几个月前,我曾接受过他们的采访。现在我们还保持着联系。

洛杉矶特朗普国际高尔夫俱乐部主管克雷格·塞曼德尔打来电话。他向我汇报了最新的情况,我们讨论了许多细节。这个月,我将亲自前往加利福尼亚,视察那里的进展情况。当你远在 3000 英里之外,还能有值得你信任的人为你打理一切,这感觉真是不错。

有件事情一直让我很惊奇:又有人要我在 1990 年 3 月号的《花花公子》杂志上签名。这期杂志刊登了我的专访,并以我的照片作为封面。到今天,已经有 13 年之久了。但每个月都会有几个人请我在这期杂志上签名。当然,照片上,跟我在一起的那个女孩非常漂亮。但我真的没想到,这次采访竟在关注我的人当中产生了这么持久的影响。这些天,我不禁再次拿起它看看,同时,在上面签上名,寄还给它们的主人。我也在寄来的几本书上签了名。

我给我的小女儿蒂法妮打了电话。她向我讲述了她最近的活动。这个小家伙,一个人能干五个人的事儿。这一点特别像我。她的生日即将到来。她计划在加利福尼亚的“玛丽女王”号邮轮上开生日派对,对此她兴奋极了。

我给福吉谷总医院的越战老战士基金会写了一封信。

我是纽约越战老战士纪念基金会的创立者和联合主席。我一直，并将继续为那些勇敢的人做些力所能及的事情。

下午 4:00 我接到了苏珊·詹姆斯的电话。她在位于中央公园西侧的特朗普国际饭店大厦工作。这里是最成功的综合性大厦之一，也是纽约最贵的豪华饭店，集所有的优点于一身。苏珊是那里的营业部主管，她工作非常出色。这里也是让-乔治餐厅的所在地。总而言之，这里就像一颗钻石，我以此为荣。这里邻近位于哥伦布商业区的林肯表演艺术中心。在林肯中心这个位置，菲利普·约翰逊设计了本楼和国家剧院。后者是纽约市立芭蕾舞团的总部。懂建筑学的朋友会发现这里很有意思。我还没到细说历史的年纪，但有些东西注定要青史留名，这座建筑就是其中之一。

我和诺玛一起察看了今天的邀请记录。我决定接受《时尚》(Vogue)杂志安娜·温图尔的邀请，而把其他决定留到以后去做，这样我就有更多的时间考虑。

查理·赖斯进来，和我一同研究了在芝加哥、多伦多和英国伦敦的在建项目。我的两位出色的内部律师伯尼·戴蒙德和贾森·格林布拉特也在场。与人们心目中的形象相反，我在做任何决策之前，都会广泛听取和采纳大家的建议。我喜欢尽可能充分地获取信息。然而，当我做决定时，我知道，做出决定的全部责任都应由我自己承担。这就是我为什么总是小心行事的原因，哪怕我的想法未免有

TRUMP: How to Get Rich

点夸张时，也是如此。

下午 4:30 我与我的首席运营官马修·卡拉马里有一次会谈。他是个大忙人。《学徒》节目开播以来，他比以前更忙了。不过，我并不担心。因为我认识他已经二十多年了，我相信他能从容应对。

我儿子埃里克进来打断了我们。他是来向我问好的。他还在上大学，来纽约玩几天。他坐在马修旁边，我们一起聊了一会儿。聊天时，埃里克开怀大笑。每当我的孩子们来看望我时，我都非常高兴，我们决定今晚一起去吃晚餐。

下午 5:15 我给小湖俱乐部的会员写了一封信，欢迎他们归来。我们正在准备一场舞会，它将非常豪华。一位小湖俱乐部的来访者评论道，F. 斯科特·菲茨杰拉德和他的朋友们在那里会有宾至如归的感觉。我只能表示赞同。我期待着新赛季的到来。冬天里的大多数周末，我都会坐飞机到那里度过。

我回复了几个电话。其中一个电话是打给拉里·金的，他一直是個很棒的采访者。另一个电话打给新泽西州的 *Star Ledger* 的一位记者。还有一个电话是打给在罗素·西蒙斯工作的一位记者。

下午 6:00 我打电话给梅拉妮娅，看看我们与埃里克在哪里吃晚餐。我们定在“21”俱乐部。

诺玛进来了。我们一起详细地回顾了我的事务、邀

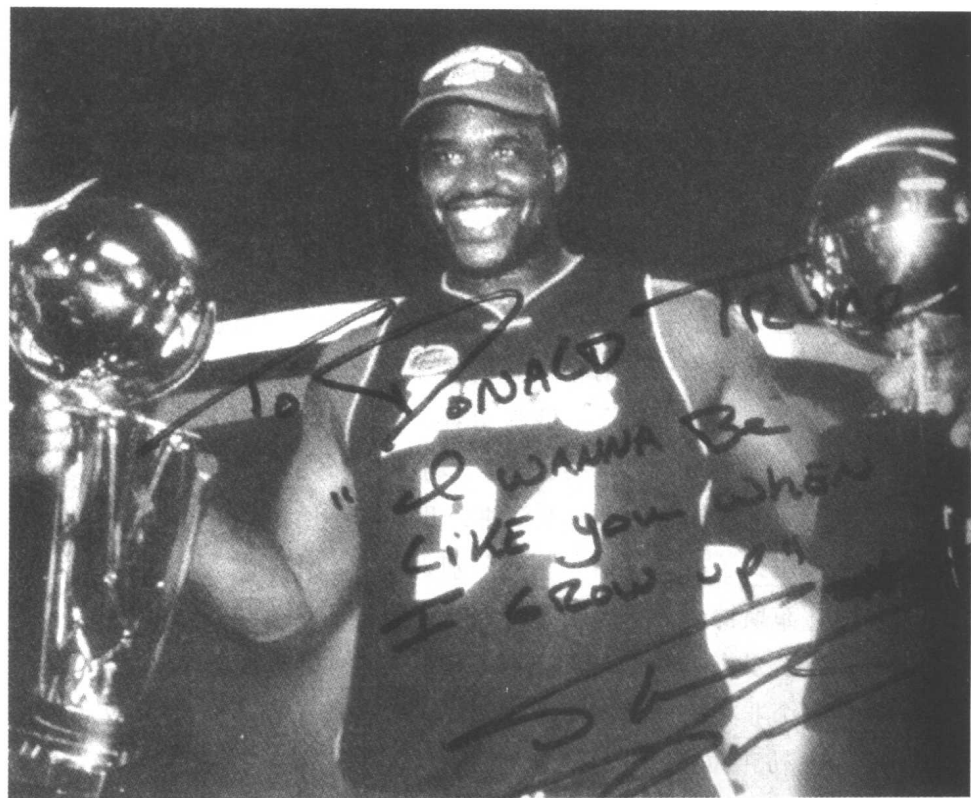
请、信件和媒体申请，其中包括许多国际电视媒体和出版商。去年，中国收视率最高的一档节目对我做了专访，吸引了无数的观众。一直到现在，我还对这种情况表示惊讶。也许是因为我一贯拥有的敏锐和责任心，所以才备受人们关注吧。我从没发现自己有什么特别的魅力。

下午 6:30 我离开办公室，带着一大堆杂志，回到自己的寓所。

电话静了下来。于是我打开桌旁的一个柜子，里面存放着我感兴趣的一些文章和信件。有时，我会把自己喜欢的文章保存好几年，对于一些信件和格言也是这样，例如“希望不是一种策略”。我保留着一封来自沃顿商学院俱乐部的邀请信。那次，我做了一场关于未来纽约市的演讲。能为沃顿的学生和校友演讲，我一直深感自豪。

我找到了一些便条，它们分别来自：洛杉矶湖人队的杰里·布斯博士，一个很棒的家伙；埃德·马洛伊，我的老朋友，我管他叫“蓝眼睛”；哈里逊·塔克·勒弗拉克，一个非凡的房地产商的第二代。理查德·勒弗拉克是萨姆·勒弗拉克的儿子，在房地产界干得十分出色。同样，他的儿子哈里逊也是位引人瞩目的青年才俊。我毫不怀疑他将成就一番辉煌的事业。

这儿还有一张丽莎·明内利和戴维·格斯特婚礼的剪报。我参加了这场婚礼，并引以为荣，即使我当初还认为这场婚姻是不可能的；一封小约翰·F. 肯尼迪的来信；



“致唐纳德·特朗普——‘我希望将来像你一样成功。’沙克”

一封星巴克的霍华德·舒尔茨的来信；还有一封克林特·伊斯特伍德^①的信，他是一位出色的高尔夫球手，我在小湖俱乐部的客人。他喜欢我佛罗里达的球场，并写信告诉了我。

我恰巧看到了福克斯新闻网的罗杰·艾尔斯发来的传真。他使福克斯新闻网发展到了一个高峰，这是他们做梦都没想到的。

在伊拉克的局势逐步向战争迈进的时候，有人发给我一则笑话：“当你发现，最好的敲门者是白人，最好的高尔夫球手是黑人，德国也不愿意卷入战争时，你就会明白，这世道变了。”

还有一则值得回味的评论。在特朗普国际高尔夫球场的开业典礼上，里克·雷姆斯奈德评论道：“特朗普国家高尔夫球场的三杆第十三球洞，绿地后是动人心魄的人造瀑布，有100英尺高。这是世界上景色最优美、最引人入胜的球洞之一。”这简直就是天籁之音。

我爱好体育。在我的办公室里，陈列着一双沙克尔·奥尼尔的特大号网球鞋。还有一只纽约扬基队签名的棒球，这是我最喜爱的球队。我把它摆在了小女儿蒂法妮画的一幅画旁边。她画的是一幢房子，看来，她现在已经进入房地产业了。

^① Clint Eastwood, 美国著名影星和导演。其自导自演的作品《不可饶恕》获1992年第65届奥斯卡最佳影片、最佳导演等4项大奖。——译注

TRUMP: How to Get Rich

谈谈房地产：我保存了一篇文章。文章写的是2002年3月，我把帝国大厦下的那块地皮出售，售价高达5750万美元的那件事。纽约的房地产业确实商机无限。我还保存着另外一篇描写成功者的文章，其中的成功者是史蒂夫·维特科夫。他是一位房地产开发商，除了伦敦的巨额财产外，还拥有伍尔沃思大厦和新闻大厦。有一次，他在接受伦敦一家报纸的采访时，说我是“世界上唯一能把自己的名字做成品牌的房地产商人。依我看，不会再有这种情况发生了。唐纳德是市场的主宰。但是你却无法在销售中控制市场，成为市场的主人，除非你有极为出色的产品——但这种事情是不可能发生的。有人说‘可乐是可乐销售市场的主宰，’或者‘耐克是耐克销售市场的主宰’。你知道什么？他们已经拥有了最好的饮料、最好的运动鞋。而唐纳德开发了最好的建筑。这是无可争辩的事实。他是了不起的开发商，但没人愿意相信这一点。”

最后，我找到一张明信片，是我出众的女儿伊万卡给我寄来的。还有一张旧明信片，是我的父母寄给我的，我怀念他们。我的柜子还有三分之二没有整理完，可我得赶去与埃里克和梅拉妮娅吃晚饭了。我可不想迟到。

晚上 7:00 我拿起一大堆杂志，跟诺玛道了晚安，关灯离开我的办公室，直奔我的寓所。这真是美好的一天。告诉你一个商业小秘密：在你的桌旁边放一个小柜子，里面装着那些纪念品——纪念那些在生活和工作中，

值得你怀念的人和事。时不时地看看这些，将使你对未来充满信心。

星期四

上午 8:30 今天早晨，我接受了芭芭拉·沃尔特斯的采访。她是个富有传奇色彩的女记者。采访是为即将到来的“9·11”纪念日而作的。一切进展顺利。她非常专业，采访切中要点，这很有帮助。本来，我也正准备今早给芭芭拉来一个突然袭击，去造访她的节目《观点》（*The View*）。因为我已经被他们议论了好几天了。他们一直在等我给他们打电话，可我没有。我觉得亲自前往可能更有意思，因为此举将出乎他们意料。如果有人向你挑战，你就应该时刻准备接受挑战，并有力地回击他们。

上午 9:15 我与伊莱恩·迪拉茨开会。他是位于联合国广场的特朗普世界大厦的主管。这座综合大厦在建造之初，曾遭到强烈的反对。而现在它已获得了无可争辩的巨大成功，不论是在国内，还是在国际上，都是如此。甚至连《纽约时报》的赫伯特·马斯卡姆也对此称赞有加。最近，它又赢得了令人垂涎的欧洲设计大奖。但这并不意味着我们就可以万事大吉。每件事都需要维护，尤其是像这座总被当作影视拍摄外景的大楼。伊莱恩和我仔细检查着每个细节，看有没有出现什么新的故障。

TRUMP: How to Get Rich

上午 9:45 小唐纳德来向我汇报他工作的最新进展。他眼光锐利，给我们提出了不少很好的建议。这让我觉得，这些年他一直都在认真思考这些问题。诺玛进来告诉我，该动身了。

上午 10:00 布赖恩和我来到位于“西区”的美国广播公司(ABC)演播室，与里吉斯·菲尔宾一起录制一段特别的录音。今天天气真好，整个城市都意气风发，里吉斯和凯利也是。

上午 11:00 我呆在芭芭拉·沃尔特斯的《观点》节目的演播室里。我看到莎朗·斯通也在场，她是特邀嘉宾。在节目达到高潮时，他们仍在争论着我的发型，以及我为什么还没有给他们打电话。乔伊·贝阿尔说道，她一直在等着某些人的电话。梅雷迪思·菲拉说，她对唐纳德·特朗普给她打电话不抱太大的希望。就在他们热烈讨论我是否会打电话的时候，我走上了前台。观众们看到我后惊叫起来，乔伊也是。即使她不是狂喜，肯定也大吃一惊。芭芭拉、斯塔尔和梅雷迪思向我表示热情欢迎。我想，乔伊知道我一点也没有因为她的评论而生气后，她一定放下心来。我甚至还让她摸一摸我的头发，重新给我梳理一遍。我解释说，虽然我的头发可能不是最好的，但它却是我自己的，我觉得它很好。在接下来的时间里，我们处得很愉快。我想大家都会承认，我亲自到访远比打个电话要好得多。



中午 12:00 史蒂夫·温来拜访我。我们聊了一会儿，然后，我带他到楼下正在搭建的《学徒》节目布景地转了转。史蒂夫是我的密友——一直都是。

中午 12:30 今天真是不同寻常的一天，即使对我来说也是如此。桑德拉·布洛克^①来访，她走进我们正在开会的会议室，只是来打一声招呼。我想，所有在场的人都十分惊讶。我也是这样，可我还是故作镇静。毕竟，我的生活并不特别缺乏刺激。但能迎来桑德拉的造访，对任何人来说，都是一件令人兴奋的事——尤其是在那些承包商还不敢确信就是她的时候。

下午 1:00 我的一位助手罗宾正在吃一份很好看的沙拉，于是我要她给我也订一份。然后，我开始回复外出时打来的电话，其中一个打给鲍勃·蒂施的，他是Giants and Loews饭店的老板。蒂施家族在纽约长袖善舞，我很喜欢鲍勃。大多数我认识的人都不用午餐时间做事。所以，我在午餐时间给他回电话，说明我确实很想跟他交谈。

我与阿什利·库珀通话，他是新泽西州贝德明斯特特朗普国际高尔夫俱乐部的主管。我从他那里了解俱乐部最新的进展情况。我会在下周乘直升机亲自去那里检查工作。

我给勒·桑克的老板西里奥·马乔尼打电话，那是我
在纽约最喜欢的餐馆。我们决定，明晚在那里举办一场商

① Sandra Bullock，著名演员和模特。——译注



TRUMP: How to Get Rich

务宴会。尽管订席位不成问题，我还是想跟西里奥交流一下有关情况。经营大餐馆所需的天赋和才能，他都具备。我一直很想见到他。

下午 1:30 我决定去检查诺玛的工作，她正在一个小会议室主持与银行经理讨论信用卡的会议，我正在发行一种“特朗普卡”。我在那里跟每个人都聊了一会儿。一切进展顺利，诺玛是一位出色的行政人员，是个得力助手。

阿瑞萨·富兰克林^①的助手打电话问我，是否能在一个月参加她在无线电城剧场举办的音乐会。阿瑞萨总是那么出色。很可惜，届时我有事要出门。这就是事务繁忙的缺点，但能听到阿瑞萨的消息也是很高兴的。

每当我的日程表有些混乱时，我就会想到迷宫。迷宫的起源可以追溯到古希腊时期，通常代表事物的纷繁复杂。好在我的日程表可以让迷宫像井字游戏，这样看起来可以让我宽慰一些。这也许很像令人费解的心理学，但它确实管用。后来我了解到，直到今天，还有一些著名的迷宫，比如法国的沙特尔大教堂。它们被用来启发人们思考，但我的目的是把握自己的时间。

正如他们所说，无论什么都会起作用。

下午 2:00 在小会议室，我出席了一个场关于我旗下住宅资产的会议。我认为居住在任何一座我的建筑里的

① Aretha Franklin, 美国最负盛名的女爵士乐歌手。——译注

人，都是幸运的人。这不仅是因为建筑质量过硬，而且还由于我们有引以为自豪的维修与服务。我们在每一个方面都尽力满足住户的需要。所以，这样的会议对我来说非常重要。要知道，不论在过去、现在还是将来，租户和业主对于品质的要求始终如一。所有顾客都会要求买到的东西物有所值。在这里，我告诉你一条成功法则：提供物有所值的商品。

曾经有一位住在我们某栋楼对面的女士打电话来向我们抱怨。她抱怨什么？我们楼上的清洁、擦洗快把她搞疯了。每当她向窗外看街对面时，总是有人在打扫大楼的某个地方。她觉得那太多余、太过分了，一定是有什么问题需要特别处理。曾经听说过纽约故事吗？最有趣的在于，那些故事都不是编造的。

下午 2:45 我决定到各处的办公室转转。首先，我去了伯尼·戴蒙德总管那里，他们正在与索尼娅·塔莱斯尼克交换意见。然后我看到安迪·魏斯和小唐纳德正忙着他们的工作。路过斯科特·埃泰斯那里时，他正在打电话。查理、吉尔和罗素正在会议室。我停下来与建筑工程副总监米夏·克佩尔聊了聊，发现内森·纳尔逊和安娜·德温琴蒂斯都在忙着接电话。我跟财务部门的杰夫·麦康尼和埃里克·萨克说，让他们在 4:30 到我和艾伦·魏塞尔伯格那里去开会。我看到拉蒙在处理一大堆收到的信件。每个人都在为我忙碌地工作着。整个办公楼洋溢着—

TRUMP: How to Get Rich

种忙碌的嗡嗡声，听起来很让人舒服。在我往回走的路上，停下来与乔治·罗斯和贾森·格林布拉特聊了聊。我注意到一些门把手亮度不够，需要擦拭。另外，复印室也需要打扫打扫。但总的来说，办公楼的状况还是很不错的。我们的特朗普大厦办公室已经使用二十年了，现在看起来还是崭新如初。

下午 3:00 我答应出席费拉加莫新商店的开业仪式，还有在布赖恩特公园举办的卢卡·卢卡时装表演。我总是在尽力安排好周末的活动。每到周末，我就忙得不可开交，甚至乘直升机赶路也于事无补。幸亏我天性喜欢热闹，否则可真要把我烦死了。

雷吉·杰克逊顺便来访，他在这里总是很受欢迎。我的职员听说他来了，都很高兴。我们聊了一会儿。我一直记得他在扬基队效力时，留给我们的那些精彩瞬间。那真是令人难以忘怀。

我给杰伊·内维洛夫、戴维·沙夫和我的兄弟罗伯特回了电话，还给伍尔曼·林克打电话了解我们夏季的热点项目——维多利亚花园的进展情况。我们在夏天的几个月里，利用溜冰场的场地，建造了一座夏季高档儿童娱乐场。由于这是落成后的第一个夏天，所以我很关心第一手的财务数据。

下午 3:30 我步行来到特朗普花园大街。我说过，我喜欢亲自察看事务。我永远不会觉得检查资产是一件乏



味的事情。这可真是一座漂亮的建筑。我记得去年《纽约时报》对我做采访，了解有关它和纽约房地产市场的情况。我跟他们说：“人们宁愿投资于房地产业，而不会投资于安然和世通公司。房地产你能摸到它、感觉到它、闻到它；而安然则相反，你只能闻到它。”科斯塔斯·孔季利斯说过，这座建筑比那些自诩接近战前风格的房产好得多，因为它不是接近战前风格，它就是战前风格的建筑。无论如何，这项事业一直都在发展，看起来很不错。

我猜想有人看了今天早上播出的《观点》电视节目。因为在我往回走的路上，一位女士喊道：“嗨！唐纳德，你的发型看起来很不错！”不管她是谁，我都很感谢。

下午 4:30 我接到了乔·桑克打来的电话，说的是撒丁岛的事。那个地方真是有些远。不过乔说，那里是仅次于小湖俱乐部的他最喜欢的地方。他可是个周游过全世界的家伙。看来我还是要过去看一看。

我与我的财务小组开了一个短会，成员是艾伦、杰夫和埃里克。我应该向你们描述一下他们是怎样的员工。无论从哪个方面来说，他们都工作得非常出色。人们常问我，你是从哪里找到手下这些人的？我想这一定是有神明相助吧，如果确有此事的话。但不知为什么，事情就是这样了。还记得我曾说过的吗——如何让你想要的人为你工作？这些人就是最好的例证。

下午 4:50 罗娜进来告诉我，吉姆·格里芬正在电

TRUMP: How to Get Rich

话那边等我。听说过威廉·莫里斯代理公司吗？他可知道这个。吉姆是位总能告诉你实情的人，我很欣赏他这一点。他总能准确及时地告诉你事物的真实面目。

下午 5:00 我收到了许多学生寄给我的信，各个年龄段的学生都有。他们问我许多很详细的问题，既有关于学校事务的，也有关于个人兴趣的。虽然我不可能全部回复它们，但我很喜欢翻看这些信件。有时，他们提问中的单纯与直率，能使我保持对简单细微事物的注意。本杰明·富兰克林曾说过：“要防微杜渐，微小的漏洞也会沉没大船。”在生意场上，没有任何小事可以忽略。

下午 5:30 我又重读了一堆法律文件，在上面作了一些简短的记录，等明天早晨助手给我答复。如果每天不及时对信件做几次处理的话，我们简直会淹没在信件的海洋中。我们接到各行各业人们的要求。日常的信件分别来自艺术家、音乐家、剧作家、建筑家、作家、诗人、喜剧演员、厨师、设计师、演员、皮鞋匠，等等。这还仅仅是筛选过了的单子。每年，伊利诺伊州的一位女士还会给我寄来几捆烹调书。我不知道她为什么要这样做。她一定是听说，我最不擅长的事情之一，就是烹调。

下午 6:30 我已经沉思了足够长的时间，并察看了我的传真，然后就上楼去了。

星期五

上午 8:30 电气承包商打来电话，编造了一些理由，为他们没有保证工作进度开脱。他们在工作中很懈怠。我已经仔细地观察过他们，并且准确找到了症结所在。于是我告诉他们真实的情况是怎样的。他们在了解到这些之后，向我保证他们会回到正轨上来。我们会拭目以待。承包商的话，我一般只相信百分之二十，那还是在我心情好的时候。他们可知道我这话是什么意思。

上午 9:00 我接到了迪克·利维打来的电话，他是位真正的绅士。他向我要健怡可乐。另一个电话的内容，是关于我在纽约赛马场自动售货机上的广告。这是我所反对的。要不是有层层的安全，这绝不会引起公众的关注。所以我说，赛马场所在的那块地段，是滋生有组织犯罪的温床。有一幅阿尔·卡彭^①的照片，上面印着一排文字：“他会爱上它的。”广告的下面说道：“交钱给一个也许并不总是正确、但却清楚什么是错误的委员会。”我认为此话一语中的。

罗娜打电话来，向我打听关于大力士运动会的事情，我决定去看看。我给博·迪特尔、文尼·斯泰利奥和伊万

① Al Capone (1899 ~ 1947)，生于纽约的美国著名黑手党歹徒。20 年代芝加哥私酒集团首领，无人敢对其起诉。1931 年以偷漏税罪名被判徒刑 11 年，1939 年获释。——译注

TRUMP: How to Get Rich

娜回了电话，又给威廉·莫里斯代理公司的吉姆·格里芬打了电话。戴维·格兰杰又打电话过来了，因为《绅士》杂志正在用特朗普国际大厦中的一间公寓，作为“终极男人”的公寓典范——绅士公寓。我当然同意他的观点，那确实是理想的地方。

我接到一位作家的电话，他正在撰写有关动机与领导艺术方面的文章。他问了我一些问题，其中一个是我如何处理总是三番五次犯同样错误的人。我告诉他一个事实：对此我什么不用做，那种人正在为别人工作。

上午 9:30 我向窗外眺望了片刻。我很少这样做，尽管办公室外的景色壮观。纽约这个城市总有一种激动人心的东西。生活在这里，我感到很幸运。我正想着这些，一个电话打了进来，是《洛杉矶秘闻杂志》打来的，征询我对于他们杂志的评论。我对他们说，洛杉矶是一座能够包容四海的中心，就像纽约一样。我认为他们的杂志可信度较强。我一直很喜欢去加利福尼亚，喜欢我在洛杉矶的新高尔夫球场。在近期，我会花更多时间在那里。我决定给贾森·宾打电话，只是想了解一些信息。他是一位成功的杂志发行人，我已经有两周没与他聊天了。我喜欢他对待事情的态度。

汤姆·法齐奥打来电话讨论了一些项目规划，向我汇报了新泽西高尔夫球场的最新进展。他很热爱自己的事业，他对每一个细节的关注清楚地说明了这一点。瑞士信



贷银行的约翰·马克给我打来电话。尽管功成名就，但他还是那么谦逊。对他来说，工作是最要紧的事。这是两个轻松而又内容丰富的电话。要知道，这么长时间以来，我跟各行各业里各种各样的人都打过交道。所以，我能轻易地辨别出，谁是浪费时间的傻瓜，谁才是有真才实学、货真价实的能人。所以，如果你什么时候发现我在办公室对某人或某事大发雷霆时，那通常都是有理由的。我心明眼亮，没有任何理由让我容忍无能和渎职。我全力以赴投身事业，他们也必须如此。

我听说，一位与我长期共事的人，把我比作一部发动机——持续运转，积聚动力，坚持到达更高的水平，一切状态良好——除非到了沸点才停下。所以，当有什么事情把我激怒时，相信我，在这背后一定会有很多能量。但是，至少我能诚实地承认它：他的评价是准确的。一位棕榈滩的大律师把我叫做龙卷风——在所经过的道路上，按自己的想法改变一切。

罗宾进来告诉我，我要的复印件不能及时送来，因为我们的复印机又坏了。真是让我难以置信。在科技如此发达的今天，还能生产出三分钟就坏一次的复印机？这就是那种让我发脾气的事情。我亲自打电话给我的采购主管皮特·斯特拉达，问他这些糟糕的机器租赁期何时到期。我要让它们从这里消失。

上午 10:00 诺玛进来，与我商讨了我与海迪·克卢

TRUMP: How to Get Rich

姆和乔纳森·蒂施一同主持伊丽莎白·格拉泽儿童艾滋病基金会的活动。这个活动将于下个月在索斯比举行。我们还商讨了一些邀请和采访要求，看我们能否把它们安排进日程表中，怎么安排。每周我们都觉得这周是最紧张的一周了，以后就不会再这样了。可到了下一周，事情往往会更多。这样下来，我们的耐力倒是提高了。现在我比以前更忙了。这也是我从不过多抱怨的原因之一，因为我没有时间去抱怨。

我接到了托尼·塞内卡尔的电话。他是小湖俱乐部的首席管家和历史学家。他可是个出色的家伙，算得上是小湖俱乐部的宝贵财富。他最近把我写入了他的记录。每当涉及细节时，我就很高兴地看到他的明察秋毫。

让-乔治·冯格里希滕打来电话。谈到饮食，他可是个天才，另外，他还是个梦想家。仅凭自己的头衔，他就是一位名人了。但我可以告诉你，对他最重要的事情是烹饪——当你造访他的任何一家餐馆时，你就会明白我的意思了。

上午 10:30 出版界的名流蒂娜·布朗给我打电话。我们的意见并不总是一致，但我们总能求同存异。我很喜欢跟她谈话。她是位才思敏捷、见解深刻的女士。

我把乔治·罗斯和卡罗琳·凯普彻尔叫来。我决定让他们在真人秀节目中扮演他们自己的重要角色。他们都毫不犹豫地同意了。这没有任何表演成分，因为对他们来

说，这只是一个新工作日的开始。也许工作时间会长一些，但它仅仅是新的一天。完全是正面的态度。

NBC 的资深出版经理吉姆·多德给我打来电话，是关于《学徒》节目的。《学徒》节目的制片人杰伊·宾斯托克也打来电话。他们两个对自己正在做的事情都了如指掌，这让我轻松了很多。接着，我又向一些承包商叫喊了一阵。这种事情太烦心了，我都不想告诉你们这些。但是，这又是房地产开发过程中必不可少的。我不得不花很多时间，去做这件事情。

我接到了艾利奥特·斯皮策的电话，他是纽约州总检察长。他是个聪明人，前途会更加辉煌。他真是令人惊叹！

上午 11:00 我来到大会议室，看一看那些可行的新计划。我的开发小组查理、罗素、吉尔和小唐纳德，与我一起讨论这些计划。这些计划倒是可以实行，但我还要再考虑考虑。我做决策并没有固定模式——每次决策都面临特定的条件，所以评估不会千篇一律，不会有什么时间限制。当它对的时候，它就是对的。我有性急的名声，但在做决策的时候，我是非常谨慎的。人们没有看到过程——他们只是看到了结果。

上午 11:30 回复了 9 个电话后，我发现自己开始期待与比尔·克林顿、戴维·格兰杰和阿尔方斯去高尔夫俱乐部吃午餐了。这真是美好的一天，我喜欢去巡查高尔夫球场。这就是我花费周五的整个一下午而不会感到内疚的

TRUMP: How to Get Rich

一个原因——我还在工作着。

有人送来了一大盒“戈黛娃”牌巧克力。这些巧克力很苦，但我只是盯着它们看了一会儿，然后拿出去分给了我的职员们。谁说我不是个和善的人？那些比利时巧克力也是如此。生活有时也很苦。

中午 12:00 我把乔治·罗斯叫来一起讨论了一些事情。乔治把“精练”这个词落实到生活中。跟他在一起说五分钟，等于和普通律师交谈一小时。

中午 12:05 我打电话给迈克·多诺万。我想知道我的波音 727 飞机现在维修得怎样了。他说下周就可以准备就绪了。这可是个好消息，因为我想去看看自己在加利福尼亚的高尔夫球场。

中午 12:15 马克·伯内特和他的两位制片人杰伊·宾斯托克和凯文·哈里斯过来开个会，讨论《学徒》节目中分配给 16 个候选人的任务。这是一个很有意思的过程。我希望每项任务都不仅仅是为了单纯的娱乐。这些人不但人很好，而且也很有才华。我真的觉得，他们的潜力得到了很好的发挥。通过这个节目，我对电视节目的理解得到了升华。

中午 12:45 我查看了 27 封邀请函，其中包括来自挪威、秘鲁和印度的邀请。诺玛告诉我，在我离开之前，应该看一看特朗普花园大街的录像带，有些很好的片段。录像拍得确不错，我很喜欢。

下午 1:00 我收拾起文件和传真，叫罗娜按好电梯，告诉埃迪 15 分钟内把车准备好。

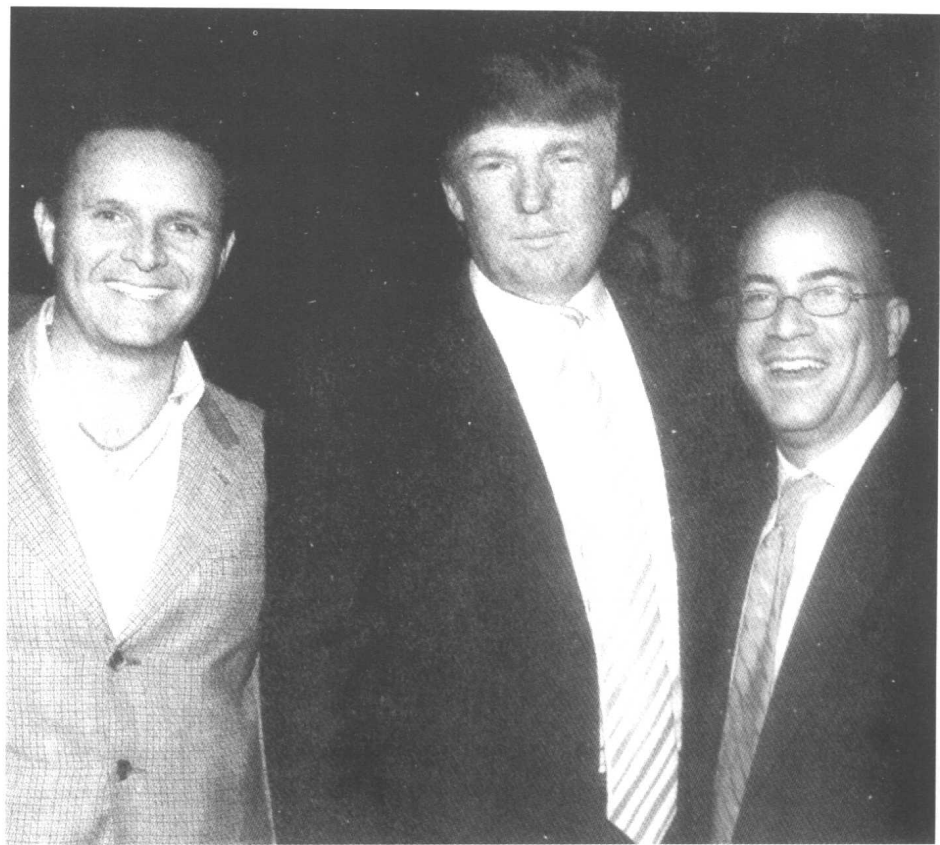
我走出办公室。这真是美好的一周。希望车已准备好了。否则，埃迪就要倒霉了。

这就是我的欢乐时光。

第六部分

PART VI

《学徒》幕后



与《学徒》节目制作人马克·伯内特和 NBC 娱乐公司总裁杰夫·朱克在一起。

黄金时段

最近这几年，真人秀节目风靡一时，电视台一直在劝说我也做一档这类节目。他们来找我，提出的报酬非常诱人，但是结果也在预料之中。他们想扛着摄像机，到处跟着我，拍我谈生意、刷牙的镜头，当然也包括我梳头发。而这些对我来说，根本没有任何吸引力可言。

一天，CBS 娱乐公司主管莱斯·穆恩韦斯来找我。他想现场直播当时正在热播的《幸存者》大结局，地点选在中央公园的沃尔曼溜冰场。而根据一份长期租赁合同，这个溜冰场，归我所有。我觉得这主意不错，尤其是当他们告诉我，要模拟《幸存者》参赛队员生活的热带雨林，在溜冰场人造一片雨林。

当天晚上，我到达沃尔曼溜冰场的时候，确实大吃一惊。他们成功地把大都市里的一个溜冰场变成了充满异域情调的野外场景。我向自己的座位走去。这时，一个很帅的小伙子向我走来：“您好，特朗普先生，我是马克·伯内特，《幸存者》节目的设计者。”

TRUMP: How to Get Rich

我回答道：“马克，不用告诉我你是谁。没人不知道你。不管怎么说，见到你真的很高兴。”

他说：“嗯，特朗普先生，我有一个想法。您什么时候方便，我想尽早和您面谈。”

一个星期以后，他来到我的办公室。在正式和盘托出自己的想法之前，他像任何一个精明的生意人一样，确认已经和我有某种联系。

他说我是个天才。

有些人也许认为这种奉承过了头。但是，如果你自己是被夸奖的对象，这样的奉承就没什么问题。

他热情洋溢地告诉我，15年前，他还在维纳斯海滩卖T恤，勉强能糊口。他读了我的《生意的艺术》。他说，这本书改变了他的一生。

“如果是这样的话，为什么不给我百分之二十的分成？”我说道。

他开心地笑了。我知道，他已经拉开了序幕，但是他做得非常漂亮，我为之一动。

接下来，他告诉我关于《学徒》的想法，这个系列剧的背景为纽约的“丛林”。这是世界上最艰险的“丛林”。在竞赛中，人们为了向前移动一寸，都需要相互间进行肉搏。

他的想法很带劲：16名候选人在长达13周的职业面试中相互竞赛，而且电视台做现场转播。优胜者将成为我

的学徒，也会在特朗普集团谋得一份一年的工作合同，薪水是六位数。如果表现出色，雇佣期会更长。

最吸引我的地方在于，《学徒》这种节目方式对观众有教育意义。人们能够看到，真实的生意圈是如何运转的，要想在这个领域生存，或者有机会生存的话，需要具备什么条件。

我问马克，他需要我在时间上做什么承诺。

马克的回答让我终生难忘。后来我总向他提起这句话。他说：“唐纳德，相信我，我们一个星期最多只需要三小时。”

应该说，相信这种话，我真是傻瓜一个。

刚开始的几期，每期都需要大约 30 小时。但结果是，对此我毫不介意。随着时间流逝，我开始意识到这个节目的确是个大项目。因此，马克需要我在这个节目上花多少时间，我就愿意花多少时间。

当我们把这个节目拿到美国最大的几家电视台竞标的时候，家家都想买。他们喜欢这种理念。我们选择了 NBC。我的环球小姐、美国小姐、少年美国小姐晚会也在该台播出。交易很快、很顺利地达成，双方都不需要说服对方什么。从第一次见面开始，我们的关系就非常稳固。NBC 董事长鲍勃·赖特和 NBC 娱乐公司总裁杰夫·朱克是这个行业里最杰出的人物。为了推广这个节目，他们花了大力气，但也得到了丰厚的回报。对节目的评论接踵而

TRUMP: How to Get Rich

至，数量多得惊人。该节目成为当季最受欢迎的新节目。我知道，这听起来像演艺圈的宣传大战，但情况确实如此。

我一旦习惯了时间上的投入，在这个节目上花力气也就很自然了。实际上，我在《学徒》节目中干的事就是自己的日常工作：我雇佣员工，也炒人的鱿鱼。我使得一切正常运转。

对于这个节目，我最喜欢的部分是自己富有戏剧性的亮相和退场——从豪华轿车或飞机上直接进入董事会会议室。做执行总裁的感觉很好，在全国性的电视节目上做总裁更是妙不可言。而且，有幸得到一些特约嘉宾的帮助也是一件幸事，诸如乔治·施泰因布伦纳，广告界最杰出的多尼·多伊奇，以及里吉斯。

我们在最知名的一个就业网站上向公众公布了节目计划，结果，反应不但及时而且强烈。第一个星期内，点击数为 86000 次，下载的申请表超过了 7 万份。第一名申请者来自德国汉堡，当点击数达到 215000 的时候，我们决定停止计数。这可能是电视史上规模最大的一次招聘活动。

庆幸的是，马克和他的团队知道自己在做什么。10 个选派角色导演和 5 个助理导演首先审查了长达 12 页的申请表。在观看了要求申请人寄来的录像带之后，他们又进一步审查了申请人的材料，把范围缩小到他们认为很有竞争力的申请者身上。





2003 年 8 月，《学徒》面试。我在特朗普大厦前接见这些勇敢的人

TRUMP: How to Get Rich

他们的筛选过程彻底全面。为了公正起见，还在美国10个主要城市进行了公开招聘。结果应聘者多达上万人。在纽约的特朗普大厦，几千人在瓢泼大雨中站了好几个小时，就是为了得到几分钟的机会。当然，他们几乎都没有成功。但是他们具有成功必备的品质，因为他们有胆量争取。

他们的热情，令我为这个节目而心潮澎湃，同时也让我感到困惑。我不禁想：难道这么多人都想为我干活？场面令人飘飘然。我不由得再次怀疑起，这些人是否明白将来等待他们的是什么。有一天，情况非常糟糕，我在办公室通过别人的闲聊知道，那些没能为我工作的候选人，现在被称为“那15个幸运儿”。

在我们开始录像之前发生了一些有趣的事情。一天，马克·伯内特带来了他父亲阿奇博尔德。见到我之后，他说：“你本人比我想象的帅多了，也许你不太上相。祝你录节目时一切顺利。”马克立刻就打岔，说他父亲来自苏格兰，说话过于直率。我觉得这个老头很亲切。

马克是个非常风趣的人，这个英国人简直就是个特种兵。他从不畏惧，精神饱满，精力又用在正道，我认为杰出的领导者就应该如此。我们都是尼尔·扬^①的超级歌迷。所以，有天晚上，我带他去大西洋城的泰姬陵赌场去

① Neil Young，英国著名摇滚歌星。



看演出。在后台我把他引见给了尼尔，接着我们又返回纽约参加内奥米·坎贝尔^①的晚会。

当我把马克介绍给别人时，总是特意提及《幸存者》。后来我才发现，我这样做的时候，总有人迷惑不解地看着我，尤其在泰姬陵遇到的一个来自中国的扑克牌赢家，更是如此。过了一会儿我才意识到，也许《幸存者》这个节目没有在中国播出。这个中国人还以为马克是个癌症幸存者，所以不知道该如何回答。

当剧组人员第一次出现在特朗普大厦时，确实引起了一点混乱。他们的到来打乱了我们的日常秩序。头一次看到这么多摄像机，大家有点不适应。但是两个星期以后，这成为日常工作的一部分。马克的两个制片人杰伊·贝因斯托克和凯文·哈里斯成了我们机构的固定成员。NBC 主管吉姆·多德也定期光顾。如果他们不在，倒好像缺了点什么。他们从来没有强迫我们接受他们，但拍摄结束后，我们甚至还有点想他们。

和大部分有剧本的电视节目不同，你在 NBC 看到的《学徒》和幕后的情况差不多。“眼前看到的就是幕后发生的”，这就是这个节目的理念。但是，你可能立刻反驳我：“但我们听说董事会的会议室是搭建的，根本不是你

① Naomi Campbell, 全球头号女模特。——译注

TRUMP: How to Get Rich

们真的会议室。”情况的确如此，我们另外搭建了一个会议室。这是因为我在特朗普集团的会议室总在使用。几个月里，每星期都有个摄制组呆在里面，只会搅乱我的生意，原因仅此而已。所以，我们在大厦四楼按照真实的董事会会议室，又布置了一间。接待处也安排在四楼。因为16个选手来来往往，再加上一帮摄制组的人员，会打扰我的雇员和客人。突然一个特写镜头没准会吓他们一跳。

摄影棚搭在大厦里。这样的话，我可以坐电梯，用不了两分钟就到了现场。我的日常工作安排非常紧张，来来回回到外地肯定会带来麻烦。事实也证明，利用现成的空间这个主意很好。

16个竞争者的生活场地也在四楼，里面装有拍摄必须的器材。摄制棚有混音室、技术室、灯光、摄像机，还有好几英里长的光缆，确实令人惊奇。我第一次看到这个摄影棚的时候，才意识到准备工作多么繁杂。设计师、装修人员、技师、助手、制片人、导演，所有人都在夜以继日地工作。一度有28台摄像机在同时工作，这可是个大工程。

一天，看着眼前这一切，我突然沉默了。如果节目是个败笔该怎么办？所有的这些辛苦、这些心血，岂不是……哦，它必须成功。我下定决心，一定要竭尽全力，使这个节目一炮走红。

值得庆幸的是，我不需要表演，这让我松了一口气。



马克·伯内特告诉我，在这个节目中，我的价值就在于表现出我自己。表现出我自己？这是什么意思？我努力不去想这个问题，反正我就是我自己。

我不需要读剧本，也不需要背台词。尽管我记忆力很好，但我没有时间去干这些事。马克告诉我每周申请者要完成的任务是什么，然后我们就开始。我喜欢这种即兴发挥，因为我们平时做生意也不会事先排练。该发生什么，就发生什么。

在董事会会议室中或其他地方发生的事，没有一件是虚构的。如果看上去有些戏剧性的话，那是因为做生意原本就是如此。即使作为一个旁观者，做生意也不会令人感到枯燥或者被动。

看到 16 名候选者的渴望和期待，这本身就令人激动。我从来不用“参赛者”一词来描述他们，因为这不是一场比赛。我不想雇佣那些认为工作就是比赛的人。他们中的大多数都已经有了诱人的职位或自己的生意了。他们来这里，并不仅仅是为了奖金。我们要确保他们不仅在这一过程之后，而且在过程之中就能学到一些东西。这样，无论最后结果如何，每一名候选人都会成为获胜者。你见过的真人秀中，还有哪个节目中只有获胜者呢？《学徒》节目如此吸引我，就在于在这种双赢的局面中没有失败者。这是我喜欢的节目。

我知道你在想什么：但你解雇了 15 个人！的确如

TRUMP: How to Get Rich

此，但你看一看，他们做了什么，他们看到了什么，他们又学到了什么。

要求我未来学徒完成的所有任务，都需要某种谈判技巧。在一项任务中，我们让候选人从我们开列的一些物品中做出选择，以便获得最大的收益。我对他们完成这项任务的方式尤其感兴趣。我们提供的物品中，最便宜的是 10 美元，最贵的达到 550 美元，各不相等。最昂贵的物品是一根豪华“卡洛韦”牌高尔夫球杆，因此最容易被舍弃。然而，获胜的那一组定了这件东西。失败者却花了很多时间，购买黄金这种价格相对固定的商品。获胜者学到了谈判和做生意的一门基本功课：如果你以高分胜出，就不用为一些小分担心。

这 16 个人很快成了我所喜爱和关心的人——就像老板关心他的雇员一样。他们都是充满活力并且非常能干的人。要“解雇”他们中的任何一人都不是一件易事：

海迪·布雷斯勒，30 岁，来自宾夕法尼亚州费城的一位业务经理。海迪沉着坚定，做生意时，时刻盯着自己的目标。她充分利用自己业务经理的背景，使自己遇事沉着。

贾森·克里斯，24 岁，来自密歇根州底特律市，是一位房地产商。贾森非常能干，但由于年轻，有时有些冲动。我要告诉那些错过这一幕的人们，在董事会的会议室中，我话讲到一半，贾森就打断了我。在会议中，你永远

也不能打断老板的话。在会谈时，你永远不要打断客户的话。但是他会继续努力，会出成绩。

卡特琳娜·坎平斯，24岁，来自佛罗里达州科勒尔盖布尔斯市，是一位房地产经纪人。作为经纪人，卡特琳娜已经颇有成就。然而，当经纪人与当公司总裁截然不同。我相信，她仍然会在房地产界有所作为，很可能会成为一名企业家。她的生活会很成功。

戴维·古尔德，31岁，来自纽约市卫生保健领域的一位实业家。戴维受过很好的教育，同时拥有工商管理硕士和医学博士学位。但是，做生意不是他的强项。在第一幕中，他说自己不擅长做销售人员，这使我大为吃惊。为什么要主动说出自己的缺点呢？他是第一个被淘汰出局的人。

杰西·康纳，21岁，来自威斯康星州新里士满市，拥有一家脊柱按摩营销和管理公司。杰西的身上既有天真的一面，又有成熟的一面。她像一名有经验的球手一样，参加竞争。然而，她忍受了同事不必要的欺负，结果铩羽而归。如果你想在生意场上获胜，就必须还击。但是，还是不应低估她的能力。

鲍伊·霍格，25岁，来自得克萨斯州达拉斯市，联邦捷运公司(FedEx)的一位业务经理。鲍伊意志坚定，但他不适合做销售。他从这次活动中学到了很多，我坚信他事业上会有所成。

TRUMP: How to Get Rich

克里斯蒂·弗兰克，30岁，来自加利福尼亚州贝莱尔市，是一位房地产经纪人的老板。由于生意上积累起来的经验，她对真实的生意场有全面和深入的了解。但是她没能为自己的目标站稳立场，这显示出她缺乏对目标百分之百的关注。如果能更专注目标的话，她肯定会有所作为的。

克瓦梅·杰克逊，29岁，在哈佛大学获得工商管理硕士学位，是纽约市戈德曼·萨克斯公司的一位投资经理。他性情平和镇静，为了成功而不惜任何代价。克瓦梅在星球好莱坞餐厅^①给篮球签名时，还扬起眉毛向顾客暗示他是名人，这引起很多人的惊奇。这种做法不道德吗？当你绝望之时，重要的是把东西卖出去，而不是用诚实的手段卖出去。克瓦梅的球队糟糕透顶。他的判断并不值得赞赏，但我并不认为他跨越了雷池：他不过是在支持自己的球队。

埃米·亨利，30岁，得克萨斯州奥斯丁市一家高新企业的经理，一度拥有价值几百万美元的期权，但是在新经济陷入低谷时损失殆尽。埃米极其聪明，很有活力，团队内外均是如此。我认为没有什么困难能够打倒她，她肯定会出人头地。

特洛伊·麦克莱恩，32岁，来自爱达荷州博伊西市，

① Planet Hollywood, 全球连锁电影主题餐馆。——译注

是一名保险业抵押出借人，也是一名房地产开发商。特洛伊乐观而且现实，这是一种很好的组合。我期望他干出一番大事业来。而且，只有勇敢的男人才敢用蜡除去腿毛。这真正表明他到底有多么想得到这份工作。

塔米·李，36岁，华盛顿州西雅图市梅里尔·林奇的一名股票经纪人。她的经历使她对世界的看法非常现实。她让自己保持警醒，明白自己的目标是什么。她最大的特点就是她的能力，她的事业也获益于此。

比尔·兰契奇，32岁，雪茄世界(cigarsaroundtheworld.com)网站的创始人。该公司刚成立时，只是在比尔位于伊利诺伊州芝加哥的工作室，后来发展成为价值几百万美元的企业。比尔是个好人，前途光明，而且他已经证实自己具有企业家的才能。他思维缜密，行为严谨，对自己想要的目标善于下赌注。

奥马罗萨·马尼戈-斯塔尔沃思，29岁，华盛顿的一个政治顾问，为克林顿和戈尔政府效力。像麦当娜一样，你不需要提她的姓，因为她的名字就响当当。在16个人中，她口齿最为清楚。她斗志旺盛，还很自信。戈尔竞选总统时，如果有她助一臂之力，戈尔必胜无疑。

萨姆·索洛韦，27岁，来自马里兰州切维蔡斯市，是一家网络媒体公司的发起人之一。第三幕他就被淘汰了。即使如此，他在一些观众的脑海中却留下了深刻的印象。继霍华德·科塞尔之后，他是电视上最聪明、最惹人烦的

TRUMP: How to Get Rich

人物。正如我说过的，萨姆既能毁掉一家公司，也能创立一个 IBM。我认为他很有天分，只要他学会把自己的天分用在正道上，他就能干大事。我简直无法相信，他竟然在电视上求婚。他忘记了提出婚前协议。他未来的妻子看起来很不错，但我还是希望他永远也不需要结婚。

埃雷卡·维特里尼，27 岁。克林尼克公司的全球营销经理，她经商的本事是在纽约自家的比萨店里干活时学到的。埃雷卡精神状态很好，坚韧不拔。而且她敢于直言，这一点非常重要。

尼克·沃诺克，27 岁，施乐复印机公司的一名销售员。他创建了新泽西州贝永市的意大利冰生意，目前住在洛杉矶。尼克思维敏捷，尽力掩盖自己卑微的出身。他勤劳刻苦，但是还需要注意周围发生的事情。他的坚韧会帮他渡过难关。

他们都很杰出，即使萨姆也不例外。16 个人内部不断变化模式、建立新的伙伴关系。我认为这种变化和互动非常有趣。因为这就是商业团队工作的方式。

有目共睹的是，女士一开始占多数。这使得一些人怀疑，在商业方面，女性是否要优于男性。我认为男女平等，当然，女性依然得加倍努力。不过她们很清楚这一点。为了完成工作，她们会竭尽全力，没必要故作庄重。

她们使用了性别优势，而我决定就此谴责这些女士的时候，很多人非常吃惊。一开始，她们成功地使用了作为





和乔治·罗斯、卡罗琳·凯普彻尔在时代广场星球好莱坞餐厅

TRUMP: How to Get Rich

异性的诱人之处，但是我知道这种情况不会持续下去。这一招刚开始很奏效，后来就不灵了。我不想让她们陷入一个怪圈。

在我面前，《学徒》候选人中的所有女性都有意无意地卖弄风情。这一点也在我的意料之中。人和人之间总有性别带来的动力，除非你没有性别。

《学徒》节目使特朗普集团中几位大家敬重的同事成了电视明星。每星期，乔治·罗斯和卡罗琳·凯普彻尔都和我一起董事会的会议室里开会。每天，他们为我做的工作是核实细节，关注事态，然后提出建议。他们为《学徒》做的事也是如此。我告诉他们，我想让他们和我一起在节目中露面，事先没有台词，不进行排练。像对待任何一项工作任务一样，他们以敬业精神和灵活机敏对待节目，也因此得到了大家的认可。

我选择了卡罗琳参加节目。她是我最大产业的执行副总裁兼主管，多年来表现出诸多聪明过人之处。还有乔治，他也是执行副总裁兼高级顾问，他很有头脑，而且非常刁钻。对于废话，他从来不客气，不管说话者是谁。

我的执行助理罗娜·格拉芙和罗宾·希姆莱尽管工作压力很大，但还定期在节目中露面。我敢说，你肯定觉得，他们在节目中一点都看不出承受的压力有多大。管理人员艾伦·韦塞尔伯格、查理·赖斯、诺玛·弗德雷尔以及汤姆·唐宁都在节目中亮相，伯尼·戴蒙德出现了四

次。只要我雇用新员工，这些人都会参与其中。所以，他们和我一起面试学徒，这也是情理之中的事。

只有一个人是我用好话哄进节目的，那便是我的副总裁，也是我的私人助手，诺玛·弗德雷尔。她情愿做“站在宝座后”的那个人，不愿意成为关注对象。但是，我最后还是说服了她。

一直有人问我，《学徒》的成功对我的生意有何意义。每一集给我支付的报酬，尽管为数不小，但对我来说，都不值一提。这些钱和《朋友》节目中出场的明星拿到的报酬相差甚远。真正的价值在于为特朗普集团做了免费广告。受到公众的广泛关注，这一价值我无法用金钱计算。在《学徒》节目之前，用我的名字为一座大楼命名需要好几百万美元，现在这个价肯定不会降。他们告诉我，在电视史上，围绕一个非表演的商人，《学徒》是收视率最高的节目。当电视观众想到美国的商业时，很多人脑子里想的就是特朗普集团。

首映定于2004年秋季，我们现在已经是第二期了。对于那些有兴趣申请并获胜的人来说，以下四点是我寻找的学徒所必备的品质：

1. 杰出的人品。一个让别人感到舒服的人。无论你在商界里从事哪一行，销售、采购、谈判、分析还是管理，这都是最重要的品质。每天、每时、每刻，

TRUMP: How to Get Rich

你都得和遇到的人打交道。

2. 头脑。不但有书本上学到的知识，还得有普通人的睿智。把这二者结合起来，并使用得当，你就是一个成功者。
3. 创造力。这种能力能够让你超越表面现象，超出常规、富有想象力地去思考，把其他人看不到的事情联系起来。这也许是最难培养的能力，你要么天生就有这种能力，要么天生就没有。但是，你可以在不同的方面表现出你的创造力。杰夫·朱克是一个富有创造力的电视台管理者，而德里克·杰特则是一名富有创造力的棒球游击手。如果两人交换工作，表现出的创造力可能就会逊色于各自领域中的作为。
4. 忠诚与信任。这是必不可少的品质。不同于头脑和创造力，任何人都能有这两样品质。因此，如果你没有，不能埋怨其他人，只能怨自己。

假设在几十万申请者中，你最后胜出。让我们假设最后你真的赢了，15分钟之内你成了名人，而且还会在特朗普集团中得到一份年薪25万美元的工作。

那又怎么样？

我把这本书命名为《生财有道》，因为别人遇到我的时候，这总是他们想知道的第一件事。读了这本书之后，



我希望你对发财致富有了一点感性认识，知道如何生活才能获得大量的财富。除非你彩票中奖，或者在我的某家赌场里手气极佳，否则，赚钱都不可能靠运气。你必须努力，我也一直在教你如何努力。

我的理想不但是成功，而且是有意义的成功。这远胜于金钱。别人付钱给你当然是件好事，而且，大多数情况下，这不但完全必要，还是一种成就的标志。然而，这不是唯一的成功标志。尽管《学徒》节目利润颇丰，但是我的目的不是为了钱。

处在起决定性作用的位置上，这种感觉妙不可言。上面我说不但要成功，而且要成功得有意义，这就是我的意思。

我希望你能发财，我希望你能够用自己的聪明才智改变周围的世界，使它日臻完善。

无论你的工作是什么，这都是你的职责。

现在开始。

你被录用了。

You're hired.

鸣 谢

ACKNOWLEDGMENTS

梅雷迪思·麦基沃是一位有天赋的作家。离了她，这本书是无法完成的。

她曾在纽约市芭蕾舞团学习，随后又在华尔街任职。在过去的两年中，她是特朗普集团的总裁助理。她的办公桌就在我办公室的外间。你知道，我办公室的门总是开着的，所以梅雷迪思听到了里面所发生的一切，并且认真地记录下来。她做了一件了不起的工作：帮助我把我的想法和经历形成文字。

在我办公室里发生的一切，几乎都离不开诺玛·弗德雷尔。她管理我的日程表，并且在很多方面，尤其是在照片的协调方面，给这本书的按时出版提出了指导性的意见。

我要感谢兰登书屋的编辑乔纳森·卡普。是他邀我写这本书的。我第一次见到乔恩^①是在1997年，当时他编辑完成了《重新崛起的艺术》(*The Art of the Come back*)这本

①对乔纳森的昵称。——译注

TRUMP: How to Get Rich

书。他经常在我办公室里呆着。有一天，我注意到他盯着我办公桌底下的地毯。最后，他问我：“唐纳德，暖气怎么了？”

我告诉他，我感到双脚冰凉。

乔恩说：“我们是在特朗普大厦，这可是你自己的楼。你就不能想想办法吗？”

他能尖锐地指出问题所在，拥有这样的编辑至关重要。

我同样非常感激其他在兰登书屋的工作人员。他们夜以继日的工作使这本书以创纪录的速度问世。这其中包括：出版人吉娜·琴特雷洛，助理出版人安东尼·齐卡尔迪和伊丽莎白·麦圭尔，策划宣传总监卡罗尔·施奈德，策划宣传主任托马斯·佩里，策划宣传副主任伊丽莎白·福格蒂，编辑助理乔纳森·亚奥（他在照片方面做了出色的工作）和凯西·雷维奇，美术主任吉恩·米德洛夫斯基，责任编辑本杰明·德雷耶，制作主任丽萨·福伊尔；装帧设计师卡罗尔·洛温斯坦；广告主任马吉·芬恩；版权主任克莱尔·蒂内和雷切尔·伯恩斯坦。还有兰登书屋销售部的所有工作人员，他们在出版界干得是最出色的。

在特朗普集团，我周围有一群不服输的成功人士：马修·卡拉马里、艾伦·韦塞尔伯格、乔治·罗斯、伯尼·戴蒙德、贾森·格林布拉特、罗娜·格拉芙、托尼·莫拉



切、安迪·魏斯、小唐纳德、杰夫、埃里克等许多人。

梅雷迪思·麦基沃对马克·伯内特、理查德·卡萨雷斯、史蒂夫·帕利茨、博斯沃斯家族、乔治·巴兰钦、阿兰·贝尔纳丹、克里斯托弗·达斯捷、彼得·伊里古安和理查德·伊里古安表示感谢。在我和我的家人看来，你们是最优秀的。我感谢在特朗普集团工作的所有同仁，和你们一道工作是我的骄傲。我还要特别感谢同我一起办公的罗娜·格拉芙和罗宾·希姆莱，感谢你们的支持。感谢诺玛·弗德雷尔和特朗普先生，因为你们二人使每一天都成为挑战。特朗普先生，作为作家，同您合作是非常愉快的。有了您，我就不会缺少灵感。衷心地感谢您。

附 录

APPENDIX

特朗普集团产业一览



2001年“9·11”事件之后的特朗普大厦



2004年2月的特朗普大厦(门前《学徒》节目广告上是特朗普像和那句家喻户晓的话:“你被解雇了。”)



特朗普群楼全部建成后的效果图

纽约市

特朗普大厦(Trump Tower)

纽约市最出名的现代建筑，在旅游景点中名列第三，每年吸引游客超过 250 万。大厦位于第 5 大街和第 56 大道交汇处，高 68 层，为玻璃和黄铜结构。大厦由著名设计师德尔·斯库特设计，于 1983 年竣工，是曼哈顿最高的住宅楼和混凝土建筑物之一。引以为豪的还有 17 万平方英尺的商务区和 13.6 万平方英尺的零售区。大厦不但是一个商业中心，而且还是社会名流的聚集地。它已经成为高雅时尚的代名词。

特朗普群楼(哈德孙河南岸, Trump Place, Riverside South)

特朗普群楼占地 92 英亩，是唐纳德·特朗普房地产王国的佼佼者。它面朝哈德孙河，有望在新世纪成为曼哈顿最有前景的地产。1994 年 6 月，特朗普先生和香港四家最大的房地产开发公司达成多方协议，后者为该项目斥资 25 亿美元。目前，五座大楼均已竣工，第六、七座正在施工作中。建成之后，特朗普群楼一共将拥有 16 座楼，其中单元房 5700 套、商务区 200 多万平方英尺。占地 25 英亩的水上公园的完工后也会给那里的景观锦上添花。只须

TRUMP: How to Get Rich

步行或者骑自行车，就可以穿过相连的巴特里公园，从下曼哈顿到达上曼哈顿。

特朗普国际饭店大厦 (Trump International Hotel & Tower)

该综合性建筑物共有 52 层，包括一座超豪华型酒店、一座住宅塔楼和闻名遐迩的餐馆让 - 乔治餐厅。大厦位于曼哈顿西部中央公园西街和哥伦布商业圈的交汇处，由著名建筑师菲利普·约翰逊设计，于 1997 年竣工。特朗普国际大厦建成之日，便打破了所有世界纪录。它成为美国历史上最成功的综合性大楼之一，开综合性酒店理念的先河。大厦开张第一年，就获得了五星级奖。

特朗普花园 (Trump Parc)

位于中央公园南路，1988 年 1 月建成后即销售一空。这是一座高雅的综合性大楼。置身特朗普花园的 347 套住宅中，可将两河环绕的曼哈顿风景尽收眼底，中央公园的美景也一览无遗。

特朗普花园大街 (Trump Park Avenue)

德尔莫尼克饭店，位于 59 大道和花园大街路口的。该饭店一度非常辉煌。2002 年，特朗普先生收购了这家饭店。现在公司正与通用电气公司一道联手开发，力求把饭店建成领先的高级综合住宅楼。





特朗普群楼奠基剪彩



与建筑工人在特朗普群楼



特朗普国际饭店大厦

TRUMP: How to Get Rich

特朗普广场(Trump Plaza)

位于纽约市区东北部，建成于 1984 年，是一座豪华的综合性大楼。这幢大楼共有 175 套单元房，既有为数众多的精品店，也有私人公寓。各家都拥有独立的阳台。

特朗普宫(Trump Palace)

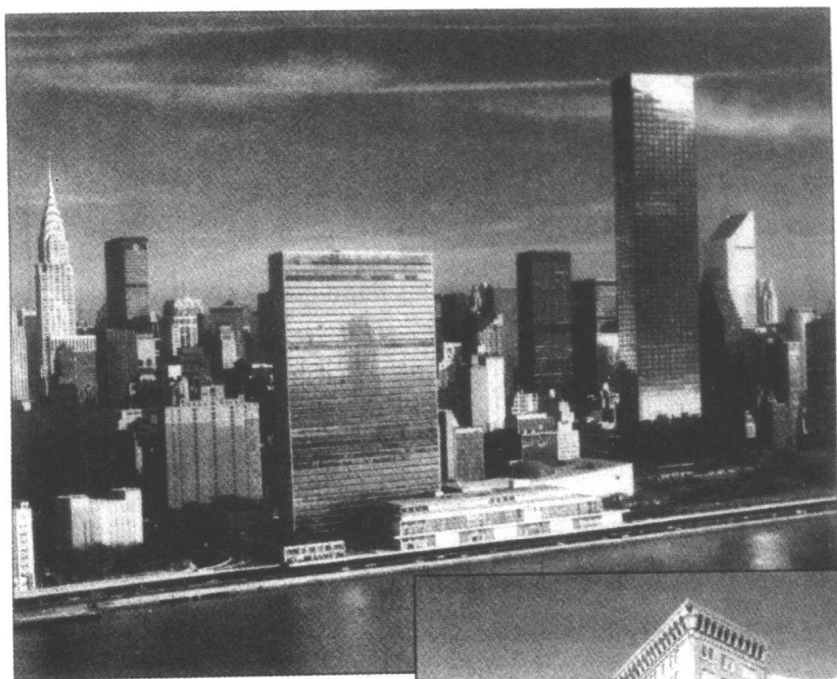
位于曼哈顿豪华的东北区，正面装修华丽，占据了第 3 大道整个街区。该综合楼于 1991 年竣工，共有 283 套单元房。大楼螺旋形的塔尖在灯光的照射下格外引人注目，成为纽约夜景中一道亮丽的风景。

花园大街 610 号(610 Park Avenue)

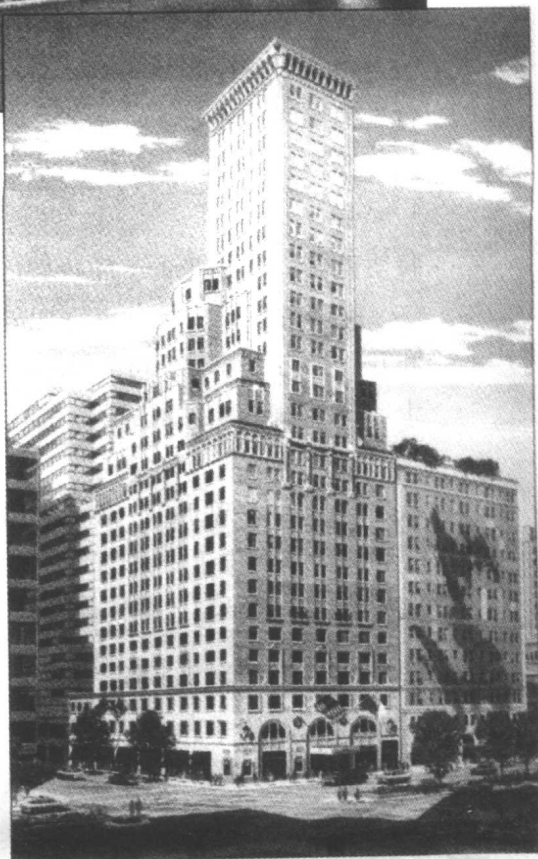
特朗普集团与科洛尼·卡皮塔尔联手，把昔日的梅费尔饭店改造成了一座豪华的综合性大楼。大楼位于纽约最负盛名的大街，住户可以享受到最好的服务，例如在大名鼎鼎的四星级丹尼尔餐厅用餐。全世界最著名的一些商店、餐馆和博物馆也近在咫尺。

特朗普世界大厦(The Trump World Tower)

大厦高 90 层，是全世界最高的住宅楼，对面就是联合国总部。大楼约有 375 套单元房，除了独一无二的地理位置和鸟瞰城市的绝佳高度之外，大厦还有领导世界潮流的美体健身中心，世界一流的休息厅。很快还会有一家装



联合国广场上的特朗普世界大厦
(正中是联合国大厦)



59 大道和花园大街路口的特朗普花园大街

TRUMP: How to Get Rich

潢考究、饭菜可口的餐馆入驻大厦。

华尔街 40 号特朗普大厦(The Trump Building at 40 Wall Street)

大厦耸立在纽约市金融区的中心，对面就是纽约证券交易所。大楼最早建于 1930 年，高 72 层，使用面积 130 万平方英尺。在特朗普先生的管理下，大楼又恢复了往日的庄严和辉煌。

特朗普盛会(Trump Pageants)

特朗普先生退出房地产业之际，和 NBC 联手推出三台选美比赛：环球小姐晚会、美国小姐晚会、少年美国小姐晚会。双方共同拥有晚会的所有权和播出权。

特朗普模特公司(Trump Model Management)

特朗普模特公司由特朗普先生投资，是一家模特演出和开发机构。管理公司的是该行业一些经验丰富的权威人士，旗下拥有最靓丽的模特和最具潜质的新人。

沃尔曼溜冰场(Wollman Skating Rink)

该溜冰场位于中央公园的中心位置，是欣赏纽约市轮廓的绝佳场所。溜冰场设施世界一流，在全球享有盛誉。

贝德福，纽约州

七泉镇(Seven Springs)

这片豪宅占地 215 英亩，曾经是《华盛顿邮报》发行人凯瑟琳·格雷厄姆的宅地。1917 年，著名的建筑师查尔斯·普拉特设计了这座乔治时代风格的豪宅，占地 4 万平方英尺。除此之外，地产还包括一幢略小一些、名叫“极品”(Nonsuch)的房屋、两幢别墅、一个可停 10 辆车的车库、一间花房和几个谷仓。在此基础上，特朗普先生又邀请一帮世界知名专家，设计了一个世界水准的高尔夫球场、一个酒吧和一个康体中心。

布赖尔克利夫马诺，纽约州

特朗普国家高尔夫俱乐部(Trump National Golf Club)

特朗普国家高尔夫俱乐部坐落于风景秀丽的韦斯特切斯特县，四周群山环抱，是世界顶级的高尔夫俱乐部，拥有 7200 码、72 标准杆球道，由吉姆·法齐奥设计，他是世界最杰出的高尔夫球场设计师之一。在这片 207 英亩的土地上，目前正在建造 87 套豪华高尔夫别墅，以及中等

TRUMP: How to Get Rich

高度的住宅楼。

贝德明斯特，新泽西州

贝德明斯特特朗普国家高尔夫俱乐部 (Trump National Golf Club, Bedminster)

2002 年，特朗普先生买下了拉明顿农场，该农场曾经是汽车生产商约翰·德洛里安的府邸。这片 525 英亩的地产业位于新泽西的“骏马之乡”。目前开发工程还没有结束。未来的蓝图是把农场建成一个世界水准的高尔夫球场，还有 15 套豪华住宅。其他建设计划还包括一个游泳池、几个网球场，以及把德洛里安两万平方英尺的乔治风格住宅改建成一个金碧辉煌的俱乐部。

洛杉矶，加利福尼亚州

洛杉矶特朗普国家高尔夫俱乐部 (Trump National Golf Club, Los Angeles)

同样，在 2002 年 4 月，特朗普先生买下了“海洋之径”高尔夫球场，并改名为洛杉矶特朗普国家高尔夫球场。它面临太平洋，离海岸只有两英里。球场设计师为富



有传奇色彩的建筑师皮特·戴伊。特朗普先生按照他旗下其他高尔夫球场的世界标准，重新整修了原来的场地，同时还计划在这片 300 英亩的土地上修建一些豪宅。

迈阿密滩，佛罗里达州

特朗普大洋休闲住宅区 (Trump Grande Ocean Resort and Residences)

特朗普先生和德泽尔地产公司达成协议，准备联手开发巴尔港和阿弗图拉之间的海滩。该项目将在占地 11 英亩的土地上，建造三座大楼，被开发的海滩直线距离长达一千英尺。特朗普国际海滩游乐场于 2003 年 4 月竣工，包括 372 套饭店客房、舞厅、一流水准的商务中心，以及总计两万平方英尺的会议室。目前在建的是高达 55 层的特朗普宫。这座综合住宅塔楼有 267 间单元房。2004 年秋天，第三座综合住宅楼有望破土动工，该楼被命名为特朗普宫。这些建筑是佛罗里达州南部最高的住宅塔楼。



TRUMP: How to Get Rich

大西洋城，新泽西州

特朗普泰姬陵渡假赌场(Trump Taj Mahal Casino Resort)

泰姬陵渡假赌场是有史以来最为豪华的娱乐场所，其博彩设施在亚特兰大是最先进的。赌场于1990年4月2日正式营业。已获得四星奖和AAA五钻奖。泰姬陵为亚特兰大最大的娱乐场，占地12.5万平方英尺。有客房1250套，包括237间异域风情套房、11家餐馆，6个休息厅，14.4万平方英尺的会议空间。这里的马克·G. 埃泰斯体育场，占地6.3万平方英尺，可容纳6000名观众。

特朗普广场酒店及赌场(Trump Plaza Hotel and Casino)

特朗普广场是特朗普先生首次涉猎博彩业时购置的产业，是拥有“四星—五钻”称号的赌场酒店。位于亚特兰大著名的木板路上，毗邻公约中心。该酒店高31层，有557间豪华客房。娱乐场占地面积为6万平方英尺，拥有11家餐馆、4个休息厅、750个座位的夜总会剧场。该酒店还是一些大型比赛的场地，举行过世界重量级拳击锦标赛。

特朗普滨海大酒店(Trump Marina)

这里以前叫特朗普城堡。如今，修缮一新的特朗普滨

海大酒店依傍着大西洋城游艇码头的水道，是一家 Mobil (摩毕尔) 四星级娱乐场酒店。这座 26 层高的大楼拥有 725 间客房，主要公共空间为 5.3 万平方英尺，包括会议室、展厅、9 个餐馆和两个休息厅。赌场占地面积 7 万平方英尺。

布芬顿，印第安纳州

特朗普赌场 (Trump Casino)

这条华丽的游船 1996 年 6 月开始营业，停靠在芝加哥郊外印第安纳州的布芬顿港。这是特朗普先生在大西洋城以外首次涉足博彩业时购置的产业。游船 290 英尺长、76 英尺宽，是世界上最大的内河游船。

棕榈泉，加利福尼亚州

特朗普 29 赌场 (Trump 29 Casino)

2002 年，特朗普先生与第 29 路易塞诺印第安使团 (Twenty-Nine Palms Band of Luiseno Mission Indians) 达成协议，接管特朗普 29 赌场。这是特朗普先生第一次涉足西海岸的博彩业。

TRUMP: How to Get Rich

棕榈滩，佛罗里达州

小湖俱乐部(The Mar-a-Lago Club)

小湖俱乐部所在的 20 英亩湖滨地产可谓闻名遐迩、历史悠久。它曾经为玛乔丽·梅里韦瑟·波斯特和 E. F. 赫顿所拥有，1985 年被特朗普先生收购。小湖由著名的维也纳设计师约瑟夫·乌尔班设计。1972 年被全国历史保护托管会评为国家地理标志，是佛罗里达州唯一获此殊荣的地产。1995 年，特朗普先生将其改建为一个超豪华私人俱乐部，拥有世界一流的康体中心，著名的餐馆、网球场、游泳池、私人海滩。小湖俱乐部还是世界政要、金融巨头、商界名流、演艺明星的一个聚集地。2003 年，俱乐部被美国接待学会授予“世界最佳私人俱乐部”的称号。

特朗普国际高尔夫俱乐部(Trump International Golf Club)

特朗普国际高尔夫俱乐部由著名的高尔夫球场建筑师吉姆·法齐奥设计。1999 年 11 月，俱乐部开始营业，这里风景宜人，瀑布飞流直下，现在已成为一个标志性的球场。2002 年，“作为佛罗里达最佳高尔夫球场，由于达到最高标准”而获得五钻奖。俱乐部占地 5.5 万平方英尺，景色壮观，完全仿照小湖俱乐部的摩尔式风格建造。



佛罗里达州棕榈滩小湖俱乐部

TRUMP: How to Get Rich

芝加哥，伊利诺伊州

芝加哥特朗普国际饭店大厦 (Trump International Hotel & Tower, Chicago)

唐纳德·J. 特朗普与《芝加哥太阳时报》的出版商霍林格尔国际有限公司达成协议，将现在的太阳时报大楼开发为一座豪华混合型大楼。这座大楼坐落在芝加哥河畔，高 90 层，外墙为玻璃结构，由世界知名的斯基德莫尔、欧文斯与梅里尔建筑设计所 (SOM) 设计。建成后，大楼的建筑面积将达到 220 万平方英尺，住宅 470 套，饭店客房 200 套，零售店面 12.5 万平方英尺。大楼车位过千，零售店和餐馆将沿着三层楼高的河道一字排开。住宅和饭店客房于 2003 年 9 月开盘。据估计，整个项目将于 2007 年竣工。届时，大楼将成为芝加哥第四高楼，也将跻身世界最豪华大楼之列。

国际特朗普产业综述

韩国汉城特朗普世界 1~3 号楼 (Trump World I, II and III, Seoul, Korea)

1999 年起，特朗普先生和他的韩国合伙人已经在汉城

市中心建起三座超豪华高层住宅塔楼。无论工程本身，还是舒适程度和提供的服务都是一流水准。目前，他们正在韩国釜山建造第四座豪华综合楼。该大楼命名为特朗普世界一百，拥有 500 多套住宅。

格林纳斯丁群岛卡努安岛特朗普海岛别墅 (Trump Island Villas at Canouan Island, The Grenadines)

为了在这个面积 1200 英亩的加勒比海岛上开发豪华别墅，特朗普集团与意大利金融家、美国航空公司、拉斐尔饭店和穆林特许公司联手打造这一项目。度假村将于 2004 年 6 月开业，拥有 30 座价值数百万美元的高尔夫别墅，18 座蒙地卡罗别墅，20 座有私人游艇码头的别墅，还有 67 座东方情调的别墅。该岛位于闻名遐迩的穆斯提克岛附近。

远景规划

凤凰城特朗普国际饭店大厦 (Trump International Hotel and Tower, Phoenix)

该项目包括两座大楼，即一座综合性饭店和一座住宅楼。饭店位于凤凰城和斯科茨代尔之间的东驼峰路，对面是著名的比尔特摩尔饭店及游乐场。由于附近的商业场所

TRUMP: How to Get Rich

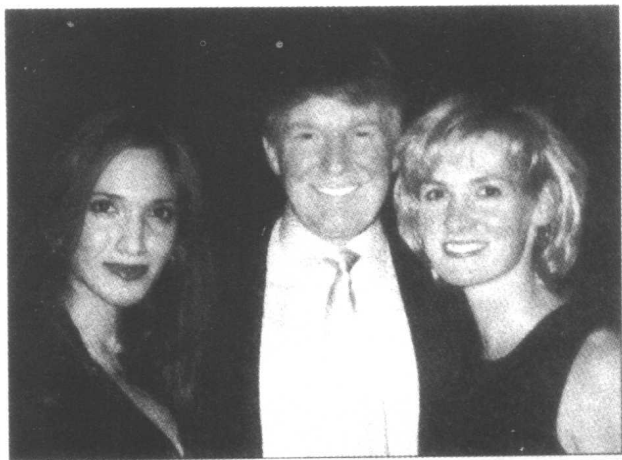
租金非常昂贵，所以该项目设计的店面和写字间面积都比较小。目前，设计工作和内部面积的计算正在进行之中。大厦有望在 2004 年第三季度开盘。

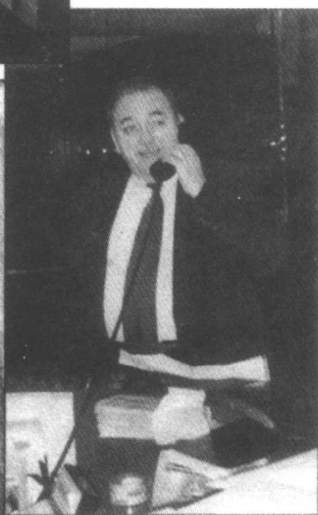
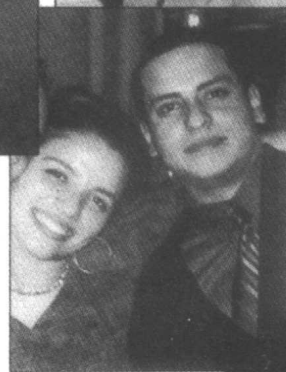
劳德代尔堡特朗普国际海滩俱乐部 (Trump International Beach Club, Ft. Lauderdale)

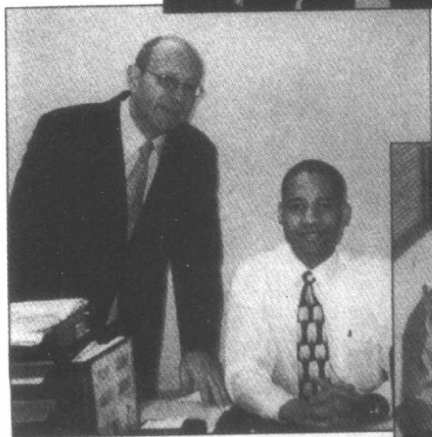
这座超豪华酒店正好位于别致的南海滩和神话般的棕榈滩之间。饭店设计和各部分的面积分割目前还没有完成。该项目有望在 2004 年第二季度开盘。

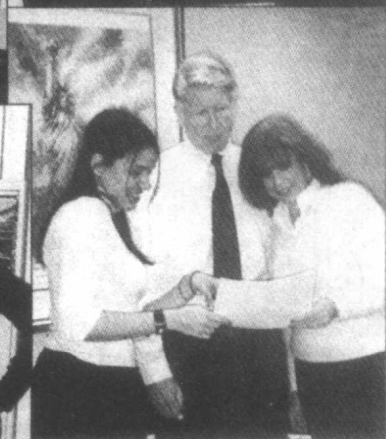


特朗普集团幕后群英









作者简介

唐纳德·J. 特朗普 美国成功人士的典范。在把自己的兴趣扩展到房地产、博彩、体育、娱乐业的过程中，他不断重新诠释完美的标准。2004 年，他成为全国广播公司的合伙人，并出任马克·伯内特编导的《学徒》节目的执行制片人。该节目一举成功，成为该季收视率最高的新节目。他和全国广播公司一道，共同拥有世界三个选美大赛的所有权和播出权。

在纽约市，“特朗普”这个名字等同于最豪华的地段，包括特朗普大厦、特朗普国际饭店大厦，以及即将修缮一新的位于花园大街和 59 大道的德尔莫尼克饭店。在博彩业，特朗普集团是全球最大的赌场酒店和游乐场的经营者，尤其在新泽西州大西洋城、纽约州布赖克利夫马诺的特朗普国家高尔夫俱乐部，以及美国其他出色的球场表现的最为不凡。

特朗普的作品包括《生意的艺术》（*The Art of the Deal*）、《高处不胜寒》（*Surviving at the Top*），《重新崛起的艺术》（*The Art of the Comeback*），以及《身为美国人，

TRUMP: How to Get Rich

我们自豪》(*The America We Deserve*), 他本人被《纽约时报》评为头号畅销书作者。这些书已经销售了几百万册。

特朗普还热衷于慈善事业, 是很多城市及慈善组织的成员。2000 年 6 月, 他被 UJA 联合会授予“本世纪饭店及房地产业梦想家”的称号, 这被他看作是最高的荣誉。

如果您想要对特朗普集团和唐纳德·特朗普本人有更多了解的话, 请登陆网站: www.trumponline.com。

梅雷迪思·麦基沃 毕业于犹他大学, 是福特基金会的学者。她住在曼哈顿西北部, 是特朗普集团的成员。



这本书是关于商业策略和创造个人财富的有用建议。

美国《纽约时报》

(精装商务类畅销书3月份排行榜第一名)

唐纳德·J. 特朗普建造豪华建筑，拥有赢得大奖赛的高尔夫球场，创办大额赌注赌场，举办迷人的选美比赛，他是美国商界独树一帜的人物。他每天都过着美国梦般的生活。现在，他向你展示他是如何创造这些辉煌业绩的。在这本语调轻松活泼、富有感染力和启发性的书里，且听特朗普把这些蕴涵着无价的经验和丰富回报的幕后故事——道来。

美国亚马逊网站书评(引自《出版人周刊》)

在特朗普这本最新畅销书的结尾，这位商界大亨详细披露了正在电视上热播的《学徒》节目获得成功的内幕。

美国《波士顿先驱报》

十条致富之路，美国大亨成功的秘诀。

唐纳德·J. 特朗普是一个颇有争议的商人。他在80年代创造了一大笔财富，也曾经一无所有。……在书中，这位大亨给那些立志于成为企业家的人提出了建议和忠告，教他们如何赚到自己的第一个十亿美元。

英国《镜报》

ISBN 7-80180-315-9



9 787801 803153 >

ISBN 7-80180-315-9/F · 117

定价：23.00元

<http://edp.ced.com.cn>