

Глава 2

Страсть, страсть, страсть!

Вы должны любить то, чем занимаетесь, — иначе вы никогда не преуспеете в жизни. Если вы любите свою работу, то будете трудиться не покладая рук, попытаетесь превзойти свои достижения и в итоге станете гораздо больше наслаждаться жизнью. Самые главные моменты на пути к успеху — знать свое дело и любить то, что делаешь. Это позволяет решать множество сложных проблем.

Вот самый первый абзац из моей первой книги «Искусство заключать сделки»*:

«Я не занимаюсь этим ради денег. У меня достаточно денег — больше, чем мне может когда-либо понадобиться. Я делаю это ради самого дела. Заключение сделки для меня — искусство. Кто-то пишет на холсте прекрасные картины, кто-то сочиняет чудесные стихи. Я люблю заключать сделки — и желательнее большие сделки. Я ловлю свой кайф в этом».

С тех пор прошло двадцать лет, а я по-прежнему заключаю сделки — большие сделки. И на этом *до сих пор* ловлю свой кайф.

Это работает. Я отдаюсь своей страсти — и деньги сами плывут ко мне. Сейчас я гораздо богаче, чем тогда, когда писал свою первую книгу. Я с такой страстью отношусь к своему делу, что для меня во всем мире нет лучшего занятия — и это великолепное чувство. Иногда даже не могу заснуть. Мне очень хочется встать и снова отдаться работе.

Со времени написания той книги я прошел через целую череду кризисов. Я едва не потерял все, что имел, в начале 1990-х, но все-таки выжил — и преуспел. Мой бизнес в недвижимости сейчас идет лучше, чем когда-либо, а судьба преподнесла мне ряд неожиданных и приятных сюрпризов. Я вышел

* Дональд Трамп. Искусство заключать сделки. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

на телевидение со своим хит-шоу «Кандидат». Мне принадлежат права на показ двух самых популярных конкурсов красоты — «Мисс Вселенная» и «Мисс США» — на канале NBC. Выступления в Learning Annex оказались феноменально успешными. «Кандидат» выходит уже второй сезон, а вместе с Learning Annex Wealth Expo мы устраиваем турне по всей Америке.

В работе над этими проектами деньги никогда не были моей главной мотивацией. Более того, я и не планировал участвовать в них. Но моя страстность в работе была хорошо известна. Это полностью отвечало целям и задачам планируемых проектов — и их создатели сами вышли на меня. Нельзя просто сидеть и ждать, пока интересные сделки, новые возможности или сама госпожа Удача постучатся в твою дверь. Нужно со всей страстностью вкладываться в то, что ты делаешь, и, когда твой маховик наберет обороты, все начнет выстраиваться в твою пользу, а новые возможности будут возникать все чаще и чаще.

Если бы деньги были единственной моей целью, я не занимался бы многим из того, что сейчас представляет для меня наибольший интерес. Вот лишь один пример. Если бы я основывал свои решения исключительно на финансовой выгоде, никогда не стал бы заниматься катком Уоллмана в Центральном парке Нью-Йорка. Каток, открывшийся в 1950 году, был в 1980-м закрыт городскими властями на реконструкцию. Потратив несколько лет — и 20 миллионов долларов, муниципалитет так ничего толком и не сделал. Я люблю Нью-Йорк. Поэтому хотел, чтобы у людей был центр отдыха и развлечения прямо посреди Манхэттена. Я строил гигантские небоскребы меньше чем за два года, поэтому считал, что с легкостью реконструирую каток за несколько месяцев. Я взялся за этот проект, чтобы сэкономить для города время и средства. Моим стимулом было оказать людям услугу, а не заработать деньги.

Найди свою страсть

Не думайте о том, как заработать деньги. Вместо этого задумайтесь: что полезного и ценного вы можете сделать для людей, для вашего города или района. Что необходимо изменить к лучшему? Что следует сделать более эффективным? Какую проблему вы могли бы решить? Какие потребности удовлетворить? И — самое главное — какая работа доставила бы вам удовольствие?

Конечно, за работу нужно получать деньги — и вы их получите, если будете делать что-то, представляющее ценность для других. В игре под названием

«Жизнь» деньги — это способ подсчитывать очки. Но настоящее удовольствие получаешь не от подсчета очков, а от той радости, которую испытываешь, найдя творческий способ «забить мяч в ворота». Найдите свою страсть в том, чтобы делать что-то полезное для других, — и деньги придут.

Сказанное может показаться упрощением, однако я заработал не один миллиард долларов, придерживаясь этой простой философии. Многие до сих пор убеждены, что я стартовал, уже имея большие деньги, полученные мною от отца. На самом же деле в начале своей деловой карьеры я практически ничего не имел. Отец не дал мне больших денег — но он дал мне хорошее образование и простую формулу успеха: *делай то, что любишь*.

В начале 1970-х, когда Нью-Йорк испытывал серьезные финансовые трудности, район вокруг Центрального вокзала на 42-й улице приходил в упадок буквально на глазах. Многие здания были заложены и перезаложены. Старый отель Commodore, нуждавшийся в срочном ремонте, терял деньги тоннами и превратился в убежище для разного рода бродяг. Если кто-то не предпринял бы срочные и решительные действия, весь район превратился бы в трущобы. Я знал, что могу заработать там деньги, но пошел бы на это только при одном условии: если сумею взяться за этот разваливающийся отель и превратить его в прекрасную гостиницу, в которой людям хотелось бы останавливаться. Превратив Commodore в новый элегантный Grand Hyatt, я изменил лицо целого района — и заработал на этом хорошие деньги.

Ищите во всем, что делаете, свою миссию, какую-то большую цель помимо денег, что-то, что способно пробудить вашу страсть. Найдите нечто более высокое, чем просто жадность, свойственную людям, которых не заботит ничто, кроме денег. Расширяйте свои горизонты. Удовлетворяйте нужды людей во всем, в чем только можно. Творите красоту, повышайте эффективность, обеспечивайте здоровый образ жизни и финансовую безопасность, создавайте возможность заработка для как можно большего числа людей.

Если вы хотите заниматься по-настоящему большими делами, вам нужно исполниться энтузиазмом и страстностью. Любая работа, если делать ее по-настоящему, требует страсти. Привратник, официант, клерк в приемной приветствуют каждого посетителя с радостью. Не важно, какую работу вы выполняете сейчас. Делайте ее со всей страстностью — и чудо произойдет. Вы пересечетесь с нужным человеком — и вас заметят. Я видел это великое множество раз. И насколько же больше страсти нужно, чтобы стать великим предпринимателем или творцом! Найдите достойное занятие — и предавайтесь ему со всей страстностью души и сердца.

Без страсти жизнь становится скучной и тусклой. Страсть придает человеку внутреннюю силу, позволяющую выстоять и не сдаться. Моя победа с проектом Grand Hyatt была бы невозможна без преданности делу, настойчивости и упорного труда. Я страстно люблю превращать ненужные и заброшенные вещи в полезные и красивые, и это стремление поддерживало меня во всех испытаниях. Мой энтузиазм привлекал множество других людей к моим проектам — людей, разделивших мою мечту.

Как найти в себе эту страсть? Попробуйте сделать так. На момент отложите в сторону все предубеждения и рациональные оценки. Начните мечтать о том, что вы действительно хотели бы делать со всей душой. Если бы вам в жизни суждено было сделать одну-единственную вещь — что бы это было? Чем вы способны заниматься с такой страстной самоотдачей, которая заставит вас забыть о времени? Что доставляет вам такое удовольствие, что вы готовы делать это при любых обстоятельствах, даже если вам не заплатят ни цента? Что может увести вас за пределы реальности и принести истинное вдохновение?

Но будьте реалистом. Делать то, что любишь, означает делать то, что умеешь. Подумайте о своих сильных сторонах. Найдите то, что вы умеете делать хорошо. Вспомните о ваших уникальных способностях, о том, что вы уже сделали — и чем гордитесь. Что дается вам наиболее просто? И, коль скоро вы мыслите о том, что любите, — мыслите глобально! Думайте о больших достижениях. О радости свершения, которую вам даст ваша работа. Впрочем, когда вы трудитесь над тем, что любите, — это уже не работа. Сама ваша активность становится источником дополнительной энергии. Стив Джобс, основатель компаний Apple и Pixar, — страстный фанатик компьютерных технологий. Он не самый лучший из компьютерных дизайнеров — но он самый страстный. Именно страстность Джобса сделала его одним из наиболее ярких новаторов всего поколения.

Делать — а не витать в облаках

Страсть гораздо важнее ума или таланта. Мне приходилось видеть, как по-настоящему талантливые и очень умные люди терпели неудачу из-за отсутствия страсти. Я называю их «люди идеи». Думаю, вам они тоже попадались. У них всегда великолепные новые идеи, которые они хотели бы реализовать в будущем, вот только никаких усилий к их реализации они не прилагают.

Идеи рождаются в их головах — но никогда не добираются до их сердца. А без сердца любая идея быстро выдыхается. Сами по себе идеи легковесны и расплывчаты. Чтобы превратить их в камень, бетон и стекло, необходима колоссальная страсть. Необходимо спустить идеи с небес на землю. Внесите в ваши идеи всю вашу эмоциональность — и побыстрее, пока они не растворились в голубой дымке! Страсть — это магический ингредиент, заряжающий вас яростным драйвом, необходимым для того, чтобы воплотить задуманное в жизнь. Я был свидетелем того, как люди невеликого таланта прорывались к вершинам успеха на одной лишь страсти. Она необходима, если вы хотите состязаться и побеждать в этом мире.

Этой страстности я научился у своего отца. Люди спрашивают: «Вы научились у отца строительному делу?» Ответ: «Да, я научился строительному делу у своего отца. Но вы знаете, какой был самый важный урок, полученный от него? Отец работал и по субботам, и по воскресеньям — семь дней в неделю. Он был влюблен в свою работу — и потому был счастливым человеком. Он шел на работу, а потом проходил по всем квартирам здания — убедиться, что они выметены и чисты. У него было выражение: “безупречное состояние” — его квартиры должны были быть в безупречном состоянии. И он крутился на стройке в субботу и в воскресенье — он это просто любил. А строительный бизнес в Бруклине и в Квинсе заставлял считать каждый пенни».

Отец строил многоквартирный жилой дом — а через улицу его конкурент строил другой многоквартирный жилой дом. Мой отец делал это быстрее и дешевле — но вдобавок еще и лучше. Конкурент скоро выбывал из бизнеса, и тогда мой отец покупал его здание и приводил все в порядок. У моего отца я научился тому, что работа может сделать человека счастливым.

Страсть к работе досталась мне от моего отца. Эта страсть настолько велика, что я не могу спать больше трех-четырёх часов в сутки. Я не могу дожидаться утра — настолько я влюблен в свою работу. Если вы любите то, что делаете, вы тоже не сможете спать больше трех-четырёх часов. Зная, что тебя ждет любимое дело, трудно тратить время на сон.

Одно из моих самых страстных увлечений — заключение сделок. Я люблю выиграть по-крупному и заключить по-настоящему большую сделку. Я обожаю раздавить оппонента и добиться своей выгоды. Почему? Потому что большего наслаждения для меня не существует. Для меня это круче, чем секс, — а я люблю секс. Но когда ты попал в десятку, когда сделка уже плывет тебе в руки — это поразительное ощущение! Сплошь и рядом вы слышите, как люди говорят: «Хорошая сделка — та, в которой выигрывают обе стороны».

Чушь собачья! Классная сделка — это та, где выигрываете вы, а не ваш оппонент. Сокрушить оппонента и заполучить что-то для себя — вот в чем суть. В переговорах я люблю играть на тотальную победу. Поэтому мне и удалось заключить столько выгодных сделок.

Моя другая страсть — создавать прекрасные здания — стала главной причиной моего успеха. Мир строительства и недвижимости — это мир требовательный и трудный для обитания. В нем необходима колоссальная точность. Нельзя строить как попало — в результате могут пострадать люди. Любые случайности неприемлемы. Мне нравятся эти условия: делать все точно и тщательно. И потому, что мне это по душе, я умею строить именно так. С таким же отношением я подхожу ко всему остальному.

Как-то раз к нам в Trump Organization поступил на работу новый специалист, который не понимал, зачем мы тратим время, раз за разом проверяя, в каком состоянии находится тот или иной объект. Нас уже хорошо знали, как знали и построенные нами здания, о них прекрасно отзывались — а мы снова и снова проверяли их. Иногда я лично выезжал на эти объекты и проходил их этаж за этажом. Новый сотрудник не мог понять простой истины: мы делали это для того, чтобы убедиться, что все до йоты соответствует нашим собственным высоким стандартам. Почему мы делали это регулярно? Чтобы держать руку на пульсе любых, даже незначительных изменений. Может быть, это не было абсолютно необходимо — но это было важно для нас.

Я люблю приобрести какой-нибудь незавершенный объект — и превратить его в нечто величественное. Красота и элегантность — в женщине или произведении искусства — это еще одна моя страсть. Красота — это не то, что лежит на поверхности, это не то, на что просто приятно посмотреть. Это продукт стиля, а чувство стиля живет глубоко внутри. Для меня страсть к стилю и успех в бизнесе тесно переплетены. Одно без другого для меня невысказано.

Когда я направляюсь в свой офис в Trump Tower в Нью-Йорке, я люблю смотреть на величественный портик, созданный мною. Мне нравится видеть толпы людей, ахающих и охающих при виде фантастического мрамора и невероятного двадцатипятиметрового фонтана. Я люблю наблюдать восторг и восхищение людей, которые они испытывают при виде всей этой невысказанной красоты. И я становлюсь чуточку ближе к этим людям, хотя мы незнакомы, — потому что я строил Trump Tower с точно такими же чувствами.

Честно говоря, мои творения производят на меня такое же впечатление, как и на туристов и охотников за гламуром, которые стекаются к Trump Tower, Тадж-Махалу в Атлантик-Сити или к любому другому моему зданию. Я знаю,

что люди откликаются на мою страсть к красоте и стилю, которая отражается в результатах моего труда. Стилль затрагивает человеческие души, а самые успешные люди обладают безупречным чувством стиля. Строительство красивых зданий наполняет меня восторгом и дает силы, чтобы преодолевать самые невероятные препятствия.

Винс Макмахон, президент компании World Wrestling Entertainment, не просто любит то, что делает, — он настоящий мастер своего дела. Когда дела привели меня в Портленд, штат Орегон, я отправился посмотреть, как работает Макмахон. Увиденное поразило меня. Я попал на обычное выступление его борцов в Портленде — а зрителей собралось 30 тысяч человек. Полный аншлаг. Я спросил:

— Винс, тебе удалось продать все билеты?

Он ответил, что все билеты разошлись еще за год до того. Я спросил:

— А твоё шоу WrestleMania в Детройте, там что, тоже аншлаг?

Он ответил, что билеты были раскуплены за пять часов. На стадионе Ford Field в Детройте собралось 82 тысячи человек! И я сказал:

— Винс, ты настоящий мастер своего дела.

Макмахон дирижирует сотнями людей — инженеры, техники, осветители, — вникая при этом во все детали. Он держит под контролем абсолютно все, это необыкновенный, редкий человек. Он любит то, что делает, — и по-настоящему понимает свою работу. Потому-то он и мастер, потому-то ему все удается.

Вы, возможно, слышали о том, как Тед Тернер и его люди в конце 1990-х пытались поглотить World Wrestling Entertainment, и о том, какой катастрофой для них все это кончилось. Им не удалось победить Макмахона в его собственной игре, потому что он играет в нее мастерски. Когда я говорю об успехе, всегда начинаю с какой-нибудь одной темы, а все остальное уже вытекает из нее. Здесь тема обозначена четко: надо любить то, чем занимаешься. Винс Макмахон и многие другие преуспели потому, что любили свое дело. Если вы любите свою работу, то будете делать ее с большей отдачей — и у вас все будет получаться гораздо лучше. Чтобы преуспеть — даже если вы просто наемный работник, — необходимо любить то, что делаешь.

У меня есть друг, выросший в трудной семье. Его отец — злобное, жадное, ужасное существо (однако во всем остальном славный парень — шучу, конечно же, шучу!). Этот папа — легенда Уолл-стрита, жесткий, крутой тип. И денег он заработал целую кучу. Если я назову его имя, окажется, что все вы его знаете. Так вот, его сын — назовем его Стэн — милый симпатичный человек.

Я в приятельских отношениях с обоими, и мне доставляет удовольствие общаться со Стэном, однако его отца выносить трудно.

Стэн работал на Уолл-стрит вместе с отцом, но чувствовал себя отвратительно. Однажды его жена позвонила мне и сказала:

— О, Дональд, он так удручен и так несчастен, у него ничего не получается. И в нашем браке ничего не получается, все трещит по швам.

Я сказал:

— А для чего ты все это говоришь мне? Я-то ничего не могу сделать.

На Уолл-стрит у Стэна все валилось из рук, он ненавидел свою работу — но ничего не мог с этим поделать, потому что не хотел разочаровывать отца.

Стэн был членом очень престижного гольф-клуба в Вестчестере. В один прекрасный день его избрали руководителем проекта реконструкции великолепного и дорогого игрового поля — и не потому, что остальные члены клуба верили, что он справится. Просто все они относились к нему с искренней симпатией.

Как вскоре выяснилось, он проделал фантастическую работу. Каждое утро — в пять утра! — уже был на поле. Чтобы завершить проект, понадобилось шесть месяцев — вместо планируемых двенадцати. Результат превзошел все ожидания, а денег было потрачено меньше, чем запланировано. Я сказал ему:

— Стэн, ты поразил всех.

Его жена позвонила мне и сказала:

— Он изменился к лучшему и великолепно себя чувствует!

Все были в восторге: жена, дети — буквально все. Он действительно проделал огромную работу, с ходу поставив на место подрядчика и не спуская глаз со всех деталей процесса. После того как работы были закончены, члены клуба наградили Стэна призом и устроили торжественный обед в его честь. Стэн был героем для всех.

После этого он снова вернулся на Уолл-стрит — и снова превратился в неудачника. Когда он рассказал мне об этом, я заметил:

— Стэн, ты занимаешься не своим делом.

Он ответил:

— Ничего не могу с этим поделать. Я занимаюсь этим ради своего отца.

Я сказал:

— Еще раз: ты занимаешься не своим делом. Тебе нужно заниматься строительством, реконструкцией, проектированием полей для гольфа. Тебе нужно именно это. У тебя все получится.

Он ответил:

— Я не могу.

Стэн превратился в абсолютно несчастного, потерянного человека. Но потом, года три назад, он внезапно опомнился, бросил свою работу на Уолл-стрит и подался в строительство. И невероятно преуспел на этом поприще — потому что эту свою работу он любит. Он не зарабатывает столько денег, сколько мог бы, стань он настоящей бизнес-акулой, — но он счастлив, он влюблен в свое дело, он не может дождаться наступления нового утра. Он выглядит — и чувствует себя — как победитель. Я частенько вижу его: он в великолепной форме, да и просто сияет! Стэн получил лицензию на новую жизнь и стал другим, новым человеком, потому что у него хватило мужества пойти наперекор традиции, взять контроль над своей жизнью — и измениться.

Если ваша жизнь не такова, какой вам хотелось бы ее видеть, не бойтесь спросить себя: делаете ли вы то, что вам хотелось бы? И что вам хотелось бы делать? Не важно, сколько вам лет. Сверяйтесь со своими собственными чувствами, амбициями и целями, а не с чужими. Может случиться, что вы пойдете наперекор друзьям, родным и коллегам. Подключайтесь к собственному источнику питания. И скорее всего через новую розетку ток пойдет куда лучше.

Устоять под давлением

Еще один ключ к успеху — ваше умение противостоять давлению. Если хотите преуспеть в жизни, вы должны быть способны выдерживать давление. Торгуете ли недвижимостью, организуете ли собственное дело, взбираетесь ли по ступенькам корпоративной лестницы — вам придется жить под постоянным давлением. Успешные финансисты, врачи, адвокаты, спортсмены, политики, звезды шоу-бизнеса живут именно так. Как же им дается успех? Как умудряются они жить полноценной и счастливой жизнью в условиях постоянного гигантского давления?

В большинстве случаев секрет заключается в том, чтобы в первую очередь концентрироваться на том, что любишь. Я давно понял, что самое главное — фокусировать внимание не на проблеме, а на ее решении. Если вы вкладываете всю свою энергию в проблему, сколько страсти и сил останется у вас на поиск решения? Я знал застройщиков, которые утопали в бесконечных дискуссиях, как только им доводилось столкнуться с какой-нибудь

непредвиденной проблемой: правилами районирования, муниципальным законодательством, грунтовыми водами или нехваткой материалов. Они тратили массу времени на то, чтобы обсудить, что было источником проблемы и кто во всем виноват. Потом они начинали представлять наихудшие варианты развития событий: задержки и остановки работ, перерасход бюджета, банки, отказывающие им в финансировании, городские власти, отзывающие разрешение на строительство. А ведь всю эту душевную энергию лучше было потратить на поиски решения!

Когда я только начинал работать в сфере недвижимости, то столкнулся с серьезной проблемой. У меня не было денег на покупку собственности, которую я присмотрел. Но я не стал концентрироваться на этом и не позволил проблеме стать непреодолимой стеной. Я сфокусировал всю энергию на том, чтобы приобрести эту недвижимость без денег!

Мой совет в таких случаях: отметьте наличие проблемы — и переходите на более позитивный уровень. Если вы скажете себе «Я абсолютно не сконцентрирован» вместо «Я просто раздавлен», то сможете лучше и быстрее разобраться с возникшей ситуацией. Чем больше я сконцентрирован на работе, которую люблю, тем в меньшей степени ощущаю стресс.

Но на самом деле далеко не каждый из нас способен достичь успеха. Я хочу рассказать вам не только о позитивных сторонах бизнеса, но и о негативных его сторонах. Считаю, что большинство людей неспособны справляться с трудностями, а значит, не созданы для успеха. Не знаю почему, но это так.

Я видел множество гениев. Высочайший IQ, отличные оценки в школе, отличные оценки в колледже, лучшие университеты — Гарвард, Уортон. А вот давления они выдерживать не умели. И я заметил, что знаю очень много умных людей — но очень мало тех, кто способен не ломаться под гнетом обстоятельств.

В спорте среди прочего мне нравится и то, что за очень короткий отрезок времени становится ясно, сломается ли спортсмен под давлением или, напротив, оно поможет ему проявиться во всей красе. Большинство — ломается. Но есть и великие спортсмены, которые показывают лучший результат именно под мощным давлением. Посмотрите на Тайгера Вудса, Дерека Джеттера, Тома Брейди — все они демонстрируют лучшую свою форму в сложнейших условиях. В спорте подобные способности проявляются достаточно быстро. Но в мире бизнеса может понадобиться десять или пятнадцать лет, чтобы понять, хватает ли у тебя прочности выдержать давление. Я уверен, что знать это необходимо. Если вы не «держите вес» — это нормально. Вы

можете найти работу, которая вам нравится, жениться, завести детей, жить нормальной счастливой жизнью. В конце концов, это ведь тоже своего рода успех. Иное дело, что такой успех — не для меня.

У меня было много друзей, учившихся вместе со мной в бизнес-школе Уортона, — очень умных ребят. Кстати говоря, я был хорошим студентом. Верьте или не верьте, но мне очень хорошо давались и математика, и естественные науки. Многие не могут поверить, что я был хорошим студентом, — они просто не в состоянии рассмотреть эту грань моей личности. Считают меня человеком умным, но не могут представить, чтобы я корпел над учебниками. А ведь так оно и было!

Со многими моими умными — очень умными! — сокурсниками я до сих пор поддерживаю связь. Один из них просто гений, но так и не преуспел по настоящему. У него была прекрасная работа в аудиторской фирме. Но вот он решил купить дом — и буквально слег. Он позвонил мне и засыпал вопросами:

— Как ты думаешь, не совершаю ли я ошибку? Понятия не имею, что делаю. Страшно нервничаю. Я покупаю дом. Ты понимаешь? Так что мне делать? Брать ссуду или нет?

Он был просто раздавлен самим фактом покупки. После того как этот гений все-таки купил дом, он позвонил мне снова:

— Дональд, я купил дом. Как ты считаешь, я правильно сделал? Я взял ипотечную ссуду. О боже, как теперь все обернется?

Вот вам картинка: человек с IQ под 180, который не может спать и не может заниматься сексом из-за возникшего стресса. Я спросил его:

— Какой же смысл покупать дом, если в результате ты не можешь спать со своей женой? Что же это за дом такой?

Этот человек дает рекомендации другим, как зарабатывать деньги. Он очень успешный экономист, он гений, но когда дело доходит до того, чтобы тратить собственные деньги, разваливается на глазах. После десятка таких звонков я сказал ему:

— Джим, тебе повезло, потому что у тебя хорошая работа. Ты в жизни не смог бы стать самостоятельным бизнесменом.

Он оскорбился. Услышал от меня чистую правду, но оскорбился. Я добавил:

— Ты не смог бы, потому что не умеешь выдерживать давление.

Я через многое прошел. Часто результатом работы был большой, настоящий успех. Но бывали и тяжелейшие периоды — например, когда рынок

недвижимости рухнул в начале 1990-х. Я задолжал миллиарды долларов. Банки готовы были сожрать меня живьем. Невеселая ситуация. Каждый более или менее крупный банк охотился за мной. Да и у всех остальных на рынке недвижимости были серьезнейшие проблемы. В этом бизнесе у меня были друзья и враги. Тех и других я воспринимал как крутых парней, однако они не смогли выдержать тяжелые времена с такой же легкостью, с какой проживали времена веселые. Большинство из них вышло из игры. Все мои друзья обанкротились. Я сам был очень близок к этому, но все-таки до банкротства не дошло. Да, это было невесело. Да, я не хотел бы, чтобы такое повторилось. И тем не менее все было не так уж плохо. Сна меня это не лишило, силы и энергия никуда не делись. Я не готовился и не тренировался именно для такого случая — вовсе нет. Но этот тяжелейший опыт позволил мне понять очень важную истину: я не ломаюсь под давлением. А почти все мои коллеги заползли в угол, где принялись сосать палец и причитать: «Мамочка, заведи меня домой!»

Я понял, что могу выдерживать давление. И я контратаковал банки, вынуждая их принять часть вины на себя. Я решил, что это должна быть проблема банков, а не моя. Меня происходящее ни черта не заботит. В одном банке я заявил открытым текстом:

— Я вам говорил, что не следует ссужать меня деньгами. Я вам говорил, что сделка ни к черту не годится. Вы знали, что дерете слишком большой процент.

Может быть, я и шутил — а может, и нет. Во всяком случае сказал то, что сказал. Да, это был не слишком хороший поступок, но это было лучше, чем рухнуть на колени, как сделали все остальные. Банки боятся судебных процессов. Потому-то я и говорю, что всегда есть способы прорваться через трудности. Вы должны любить то, что делаете, и уметь выдерживать давление.

Да, я не обанкротился — но проблем у меня было множество. К счастью, у меня прекрасные отношения с банками. В 1980-е я хорошо поработал на эти банки, поэтому в 1990-е они не рвались утопить меня. Они, конечно, хотели немного меня поприжать — нормальная банковская практика, если ты не платишь. Но все-таки они не собирались поступать со мной так, как поступали с другими.

Есть старая поговорка: «Внимательно смотри, на кого ты наступаешь, двигаясь вверх, потому что ты встретишься с ними на пути вниз». Чистая правда. Я знал одного человека в сфере недвижимости — не стану называть его имя. Это был очень известный человек. И очень высокомерный. Он, как

и я, строил большие здания, но смотрел на банки и банкиров сверху вниз. И он поступал с ними крайне непорядочно. Случалось и так, что он беседовал с женой банкира на званом ужине и бросал вскользь:

— Муж-банкир... Просто невероятно. Посмотри, сколько зарабатываю я, — ему и не снилось!

Он намеренно старался вымазать их черной краской.

Мой подход к банкирам был диаметрально противоположным. Я всегда говорил им: «Вы самые лучшие!» Даже когда я зарабатывал кучу денег, а они ни цента, все равно говорил: «Вы самые лучшие!» Зачем ранить чувства людей? Так вот, тот тип развлекался подобным образом лет шесть-семь. Он занял кучу денег и построил множество зданий. Когда вся индустрия недвижимости рухнула, банки обрушились на него со всей силой — гораздо сильнее, чем на меня. И произошло это потому, что он был высокомерным козлом. Один из банкиров рассказывал мне, что этот крутой наглый тип рухнул на колени и умолял пощадить его. Он клялся, божился и плакал, как дитя. Он действительно плакал — на коленях! И что же сделал банк? Вышиб его из бизнеса. Больше об этом типе я ничего не слышал.

Делай то, что тебя радует

В начале 1990-х я был по уши в долгах. Я проделал путь от самого умного и шустрого до абсолютного нуля. Однажды поздним вечером заглянул в конференц-зал, где все еще трудились мои сотрудники. Настроение у всех было явно паршивым. Я решил, что нам нужно обратить внимание на что-то радостное и приятное. И начал расписывать свои планы будущих проектов, говоря о том, какими великолепными будут наши новые здания. Я рассказывал им обо всех деталях, рисуя яркие картины нашего успеха. Позднее мои сотрудники признались, что подумали, будто я свихнулся. Но именно с того самого момента фокус нашего внимания сместился с неприятных проблем на светлое и яркое будущее.

Все изменилось к лучшему. И поворотной точкой стало смещение фокуса на то, что все мы любили, что доставляло нам радость. После этого я стал вести переговоры по новым контрактам, хотя никаких реальных возможностей для этого у меня не было. Делал это потому, что такие переговоры доставляли мне удовольствие. Конечно, я по-прежнему был в долгах — но настрой мой был абсолютно позитивным. Ныне моя компания добилась больших успехов и большей производительности, чем когда бы то ни было.

У меня есть еще один способ справляться со стрессом: думать о том, насколько хрупкая штука — жизнь. Я потерял трех своих топ-менеджеров в вертолетной катастрофе над Атлантик-Сити. Когда случается такое, то понимаешь, насколько все в жизни мимолетно. У меня есть великолепная вилла во Флориде — The Mar-a-Lago Club. Когда мне это удастся, я позволяю солдатам, получившим ранения в Ираке, приезжать в Mar-a-Lago и пользоваться моими частными пляжами. Обслуживающий персонал виллы рассказывал мне, насколько прекрасны эти люди, вернувшиеся из Ирака без рук и ног, — и я рад, что могу устроить им встречу с родиной здесь, в Mar-a-Lago.

Я бизнесмен. Я давно понял, что значительная часть людей бизнеса — это люди с повадками уличных проныр. А уличный проныра знает, что сам по себе бизнес не играет никакой роли. Это всего лишь игра, а мы в ней лишь потому, что получаем удовольствие, пока это возможно. Меня спрашивают: «Как вам удастся выдерживать давление? Как вы умудряетесь заключать сделки на миллиарды долларов и финансировать их без гигантских банковских ссуд? Как вы спите по ночам? Как вы не боитесь выходить к телекамерам, на глаза миллионов зрителей?»

Ответ прост: все это не имеет никакого значения. Вы видите, что происходит в Ираке. Вы видели, как цунами стерло с лица земли сотни тысяч человек. Подумайте о том, как 11 сентября 2001 года во Всемирном торговом центре погибло три тысячи человек. Как 300 тысяч человек погибло в результате цунами в Азии в 2004 году. И что на этих весах значит тот факт, что вам нужно в девять утра сделать презентацию для президента Citibank? Будьте умнее и относитесь к таким делам с юмором, потому что проблемы, которые кажутся вам огромными, в реальном масштабе не значат практически ничего.

Всю мою жизнь люди рассказывают мне о том, какие ужасные вещи могут случиться. Мне говорят о крахе рынка, о войнах, эпидемиях, землетрясениях и цунами. Мне говорят, что, если я не хочу заработать рак, нужно есть эту пищу, а не ту. Один мой приятель, адвокат, славный малый и по-настоящему умный человек, как-то заглянул ко мне и рассказал, что слышал о моем выступлении в Лос-Анджелесе перед 62 тысячами человек. Он спросил:

— Как ты это делаешь? Неужели тебе не страшно?

Я ответил:

— Я просто не хочу об этом думать.

И это правда: я **не хочу** об этом думать. Я просто делаю это. На следующий день он позвонил мне и сказал:

— Это самая умная мысль из всех, что мне довелось слышать.

Но так оно и есть: я не думаю ни о чем, кроме того, как проделать свою работу по максимуму. Когда я состарюсь, у меня будет куча времени, чтобы думать о всяких прочих вещах. Сейчас я думаю только о том, как сделать свою работу на все сто.

Учись на ошибках

У каждого бывают хорошие времена — и времена плохие. Каждому доводится заключать хорошие сделки — и сделки невыгодные. С этим надо просто жить. У всех выдающихся переговорщиков, заключивших сотни контрактов, случались невыгодные сделки. Причем что бы ты ни делал, как бы ни старался этого избежать — так уж оно получается, и все тут. Вместо того чтобы впадать в депрессию и рвать на себе волосы, я живу в соответствии с простой формулой, которую называю формулой знания. Пользуясь ею, учусь, как справляться не только с хорошими временами, но и с плохими.

Формула знания

Лучший способ учебы — изучение истории успехов и неудач в сфере твоего бизнеса.

Эта формула знания — лучший способ учебы, потому что учиться на чужих ошибках легче, чем на своих собственных. Вам, например, уже не нужно проходить через крах индустрии недвижимости в начале 1990-х, чтобы понять, что нужно делать в подобной ситуации, как это понял я. Конечно, жизнь штука непростая, и множество раз вам придется учиться на собственных ошибках, но все-таки гораздо лучше, если вы сумеете извлечь урок из ошибок других.

Никогда не сдавайся

Очень важный момент: если вы хотите преуспеть, то сдаваться нельзя никогда — ни при каких обстоятельствах. Повторяю: никогда — ни при каких обстоятельствах. Если вы любите то, что делаете, вы не сдадитесь — потому что любите свое дело. Иногда у вас возникнет желание сдать. Вам может показаться, что у вас нет сил продолжать или начать снова. Но это и есть самый важный момент, потому что именно тогда вы начинаете понимать, что делаете, — а эта информация жизненно необходима для успеха.

Чтобы достичь поставленных целей, нужны терпение и энтузиазм. Мыслите глобально — но будьте реалистами. Чтобы добиться некоторых своих целей, я ждал целых тридцать лет. Посмотрите на медиамагната Руперта Мердока: сколько лет он дожидался возможности купить *The Wall Street Journal*. Он всю жизнь хотел приобрести это издание — и знал, что рано или поздно его купит. Руперт — настоящий гений. Препятствия возникают постоянно — уж в этом можете быть уверены. Более того, это следует изначально учитывать. Но рассматривайте их как вызов, а не как преграды. Тогда вы найдете в себе силы их преодолеть. Самое важное — быть цепким. И никогда не сдаваться. Двигайтесь вперед, не сводите глаз с цели и не давайте сбоям или неудачам остановить себя.

Я мог бы рассказать вам множество историй о своих знакомых — умнейших людях. Умнее просто трудно представить. Но они так и не добились успеха, потому что сдавались. И я мог бы рассказать вам истории о других своих знакомых, не таких умных. Если бы они сдавали тесты на профпригодность, то их результаты оказались бы гораздо хуже, чем у «умников». Сейчас это одни из богатейших людей в мире, потому что у них было нечто иное: они никогда не сдавались. Если вы по-настоящему любите свое дело, вас нелегко заставить сдаться.

Отчасти проблема заключается в том, что мы хотим избежать болезненных и неприятных ситуаций: получить отказ в ссуде, потерять сделку или нужного клиента — или даже потерять свой бизнес и свою жену. Я уже говорил: нельзя позволять всему этому остановить вас. Не думайте о боли, двигайтесь вперед — как это делают самые выдающиеся спортсмены.

Я не поверил своим ушам, когда Мишель Сорро, претендент на выигрыш в лос-анджелесской ТВ-программе «Кандидат», сказала мне, что выходит из игры — лишь бы только не встречаться со мной в конференц-зале. Я не поверил своим ушам, потому что привык работать с самыми твердыми орешками в своем бизнесе — людьми, которые даже не думают о том, чтобы сдаться.

В роли менеджера проекта Мишель столкнулась с рядом трудностей. Люди из ее команды не любили ее и делали все, чтобы усложнить ей жизнь. В результате вся команда потерпела сокрушительное поражение. Но вместо того чтобы собраться с силами, Мишель решила сдаться. Я был поражен тем, что человек так легко бросается возможностью побороться за престижное кресло руководителя. В очереди на пробы для «Кандидата» у нас было 50 тысяч человек. Выбрали ее — и вдруг она отказывается от всего, причем без борьбы.

Такой шанс в жизни выпадает нечасто. Поэтому я повторяю снова и снова: если вы хотите преуспеть в бизнесе и в жизни, никогда — ни при каких обстоятельствах! — не сдавайтесь. Потому что вы никогда не преуспеете, если будете опускать руки.

Мишель нашла целую кучу оправданий, но все они так или иначе сводились к главному: то, что происходило с ней в «Кандидате», не совпало с тем, чего она ожидала и к чему готовилась. Она, например, не думала, что ей придется жить в палатке. Я сказал Мишель:

— Это жизнь. И в жизни люди каждый день сталкиваются с гораздо худшим. Жизнь не всегда складывается так, как тебе хотелось бы.

Каждый новый день — это новое приключение. И нет никаких гарантий. Никогда не знаешь, что с тобой случится — а случиться может и самое страшное. Чтобы выжить, нужно быть сильным и никогда не сдаваться без боя.

История с Мишель заставила меня задуматься: может быть, современная молодежь слишком бесхребетна, чтобы пробиваться вперед? В одной научной статье я прочитал, что нынешние университетские студенты своим нарциссизмом и тотальной сосредоточенностью на себе превосходят всех своих предшественников.

Психологи, изучавшие этот феномен, писали, что поведение студентов — это прямой результат того, как они воспитывались дома и в школе. С самого рождения на большинство из них обрушивался нескончаемый поток комплиментов. Им не уставали повторять, какие они чудесные, особенные, неповторимые. Произошедший в 1980–1990 годы «рывок к самоуважению» превратился в общенациональную манию, которой стали одержимы практически все родители.

Чрезмерное количество лишенных реального содержания похвал вредно для детей. Нет ничего плохого в том, чтобы дать своим детям понять, что они особенные и уникальные. Это нормально для любящих родителей, и здесь главное не перегибать. Расточать похвалы ребенку за любую сделанную им мелочь не следует. Нельзя превращать жизнь в прогулку. Дети должны все-ррез постараться, чтобы заслужить похвалу. Тогда они будут ценить ее.

Я всегда учил своих детей тому, что для того, чтобы что-то получить в жизни, надо как следует потрудиться. Тому, что вся роскошь, окружающая их, — результат моего постоянного упорного труда. Сейчас Дональд-младший, Иванка и Эрик работают со мной в The Trump Organization. Я же обучаю их всему, что знаю сам о бизнесе в сфере недвижимости. Они умеют учиться и прекрасно работают. Жизнь подарила мне чудесных детей, которые к тому

же талантливы от природы. Но если вы будете без конца осыпать своего ребенка похвалами, то у него разовьется завышенная самооценка. Он будет считать, что успех в жизни ему полагается и так — без всяких попыток добиться чего бы то ни было. Но когда он вырастет, то обнаружит, что жизнь — гораздо более трудная штука, чем вы ему внушили. И тогда, если не сумеет получить что-то сразу, он сдастся. А от привычки сдаваться очень трудно избавиться.

Мою дочь Иванку пригласили участвовать в съемках документального фильма «Рожденные богатыми» на MTV. Вместе с ней в программе участвовали Джорджина Блумберг, Люк Вейль, Коди Франчетти, Сай Ньюхауз-четвертый, Джозайя Хорнблоуэр и другие. Некоторые из этих молодых людей были просто воплощением избалованных богатством детей. Они принимали окружавшее их богатство как нечто само собой разумеющееся, при этом отзываясь о своих родителях весьма непочтительно. Я ушам своим не мог поверить! К счастью, Иванка показала себя с самой лучшей стороны. Она была сдержанной и вдумчивой, уважительно отзывалась о своей семье, а о преимуществах, которые имела с детства, говорила с благодарностью. Я был очень горд за нее.

В реальной жизни есть вещи, которые вам не по силам. Люди, убеждающие своих детей, что они могут сделать все, что захотят, оказывают им медвежью услугу: в этой жизни возможно далеко не все. С другой стороны, не надо их заранее разочаровывать и разубеждать. Секрет успеха в том, чтобы быть скептическим оптимистом и самому выбирать ту битву, на которую ты бросишь все свои силы. Если веришь, что можешь выиграть, — полный вперед. Никогда не сдаваться — но при этом понимать, что тебе по силам, а что нет.

Мне говорят, что я мог бы добиться успеха в чем угодно. Но это не так. В первую очередь я строитель. Кроме того, мне повезло с телевидением — теперь я еще и телезвезда. Есть какие-то вещи, которые умею делать, и я вкладываю всю свою страстность в то, чтобы делать их как следует. Но есть множество вещей, которых я делать не умею. Мне не слишком даются компьютеры. У меня нет той всепоглощающей любви к компьютерам, которой отличаются выдающиеся бизнесмены информационной эпохи. Что я могу сказать? Компьютеры меня просто не интересуют.

На нашем пути постоянно возникают препятствия. Откликаться на каждый вызов невозможно. Однако мы всегда можем выбрать что-то, что заводит нас, приводит в восторг, дает уверенность в том, что нам это по силам.

И тогда, столкнувшись с препятствиями, мы можем перелезть через них, обойти их, пролезть под ними — и делать так до тех пор, пока не достигнем поставленной цели. В своей организации я никому не позволяю признать тот или иной проект неудачей до тех пор, пока не испробованы все средства и все возможности. Я купил землю для строительства Trump Place на Риверсайд-драйв в Нью-Йорке еще в 1974 году, а завершение работ запланировано на 2008 год. Я тридцать с лишним лет держался за этот участок — но не сдался ни разу.

Выходи за пределы своей зоны комфорта

Читатели журнала Business Week признали меня «самым боевитым из бизнес-лидеров». Не знаю, правда ли это — все-таки я знавал множество яростных бойцов. Тем не менее это мне польстило, потому что я горжусь стремлением к состязательности и жаждой выйти за пределы обычного. Нужно постоянно бросать вызов самому себе, чтобы достигать все новых и новых вершин. Но для этого необходимо выйти из своей зоны комфорта. Я стал одним из самых крупных застройщиков в Нью-Йорке. А конкуренция в этом городе невероятная — так что мне все время приходится быть начеку и стараться превзойти конкурента. Но соревноваться приходится и с самим собой. Я бросаю себе вызов за вызовом, чтобы двигаться вперед. Всегда стараюсь все делать лучше, чем прежде, вне зависимости от того, каких успехов уже достиг. Бренд Trump, например, сейчас одна из самых узнаваемых и ценных торговых марок. Это синоним всего лучшего в жизни. Когда я искал водку, достойную того, чтобы на ней красовалась этикетка Trump, то стремился найти самую лучшую — и я хотел предлагать этот продукт потребителю в стиле, достойном бренда Trump. Я нашел именно такую водку. То же самое сделал с линейкой «трамповских» рубашек, галстуков и костюмов, которые продаются в Macy's и пользуются большим успехом. Поставляя товар потребителю, гарантирую, что товар этот — самый лучший, ведь на нем стоит мое имя.

Меня однажды спросили: почему я никак не удовлетворюсь тем, что уже сделал в жизни? Да очень просто — я так не могу. Если бы я удовлетворился, то не был бы Дональдом Трампом! По собственному опыту знаю: это не для меня. В конце 1980-х мне показалось, что я уже преуспел и больше не обязан рвать жилы. Однако очень скоро понял, что мир изменяется постоянно.

На месте стоять не получается. Если вы остановились, то жизнь просто пройдет мимо вас.

Мне нравится идти в авангарде всех прогрессивных начинаний — не из-за денег, а из-за чистой радости участия. От этого не откажусь никогда. Я заметил, что бизнесмены от неживимости никогда не уходят на пенсию. Они продолжают заключать контракты, отделять и строить новые здания — даже тогда, когда им за восемьдесят и за девяносто. Они не уходят на покой — наверное, из-за страстной любви к работе.

Действуй

Мечтать о большом — прекрасно. Вы не добьетесь успеха, если не будете мечтать с размахом. Однако вам необходимо мужество, чтобы ваши мечты стали реальностью. Как только вы определились с целями, начинайте искать возможности для их достижения. Если вы колеблетесь, когда вам представляется шанс, это скорее всего значит, что страх перед возможной неудачей заставляет вас тянуть время. Прорвитесь через этот страх. Если затягивание станет для вас привычкой, все ваши цели станут пустыми обещаниями, которые вы так никогда и не выполните. Всегда сдерживайте обещание, данное себе самому. А сделать это можно, обзаведясь привычкой действовать и двигаться к цели.

После того как вы поняли, чем вам хотелось бы заниматься, наступает время действия. Я начал покупать и продавать неживимость еще студентом, обучаясь в финансовом колледже Уортона. Нужно сразу же входить в любимое дело — на любом доступном для вас уровне. Это дело должно постоянно дарить вам радость. Вот вам пример: Кэти Курик. Она не получает никакой радости от работы — это можно заметить по ее глазам. Она не хочет быть в вечерних новостях — и это видно. Читайте книги, учитесь у людей, имеющих опыт в вашем бизнесе. И как только вам представится такая возможность, начинайте действовать. Не сидите, выжидая «подходящего момента», не ждите до тех пор, пока в совершенстве все не освоите. Этого не произойдет никогда. Начинайте сразу же. Вы научитесь гораздо больше, делая что-то.

Вам необходимо знание, вам нужно войти в то поле деятельности, которое вам по душе, — и вам нужно шагнуть туда с готовностью бить наотмашь. Это все, что вам понадобится. Так шагайте вперед — и добивайтесь своего!

Занкер дополняет

Чтобы делать что-то хорошо, надо это «что-то» любить. Но все не так просто. Большинство из нас воспитывается в том духе, что работа не забава. Родители и учителя хотят, чтобы в школе мы трудились. А в остальное время — пожалуйста, забавляйся сколько душе угодно. Играть с мячом — удовольствие, ходить в школу — обязанность. Потом, уже после школы, нам приходится выбирать профессию. Большинство из нас к этому не готово. Мы даже не можем представить себе работу как удовольствие — ведь нас запрограммировали видеть ее иначе.

Помимо нашей воли нас затягивает в круг профессий, которые предпочтительны для наших родителей, которые обеспечат нам постоянную зарплату и высокий уровень престижа. Нравится нам эта профессия или нет — совершенно не важно. Это никак не отражается на принимаемом решении. Престиж и деньги — опасный соблазн для молодого человека, решающего, кем ему стать. Многие молодые люди тянутся к профессиям, которые должны произвести впечатление на других. Такое решение проигрышно в принципе: людям, на которых так хочется произвести впечатление, и дела нет до наших проблем.

Мой отец эмигрировал в Америку из Польши. В Нью-Йорке он занимался дизайном модных женских костюмов и плащей. Он постоянно увольнялся с одного места и переходил на работу в другую фирму. Он был доволен своей профессией, труд давал ему радость, но если он был вполне счастлив, то почему же постоянно менял место работы? В детстве и юности я никак не мог этого понять. Ответ же заключался в следующем: он действительно делал то, что любил. Именно эта любовь заставляла его писать заявление об уходе каждый раз, как только работодатель начинал искажать разработанные отцом модели, заменял ткань на более дешевую или делал что-то еще, что шло наперекор принципам моего отца. Его любовь к работе давала ему мужество постоять за себя. Рабочий на конвейере ненавидит свою работу и боится ее потерять. Это кажется абсурдом: если вы ненавидите свою работу, откуда страх потерять ее?! Однако, если вы делаете не то, что любите, вы никогда не будете уверены в себе. Вы будете жить в страхе, что вас «разоблачат». Но если вы делаете то, что любите, у вас появятся силы и желание «бить наотмашь», без которого успеха не добиться — даже если это будет означать смену работы и выход за пределы зоны комфорта у привычного конвейера.

У меня есть приятель, врач, который еще в школе знал, чем он хотел бы заниматься. Он стремился как можно быстрее добиться денег и престижа. Он никогда не задумывался о том, нравится ли ему сама профессия. Сейчас он сожалеет о своем выборе и постоянно жалуется мне, что ненавидит свою работу. Все убеждены, что главное — это финансовая обеспеченность. На самом же деле самые счастливые

люди — те, кто любит свою работу. Знать, что работа может быть в удовольствие, — уже хорошее начало. А когда вы поймете, что именно вам нравится делать, — вы уже не так далеки от цели.

Когда я начинал самостоятельную жизнь, то думал, что хочу работать в кино. Однако учеба оказалась сплошной скукой. Тогда я затеял проект, который воспринимал исключительно как потенциальный источник дохода, — Learning Annex. Некоторое время занимался своей фирмой в твердом убеждении, что это временный бизнес, нужный, чтобы как-то продержаться на плаву. Но вскоре понял, что по-настоящему люблю учиться.

Было бы здорово, если я мог бы всю жизнь оставаться студентом — я действительно люблю познавать новое. Каждый раз, заходя в книжный магазин, на автопилоте шел к разделу самообразования, где часами просматривал книгу за книгой. Я приглашал экспертов по самообразованию, написавших эти книги, выступить у нас, в Learning Annex. Поучиться у них для меня было бы огромной радостью — и я знал, что для наших клиентов это тоже желанная возможность.

По сей день я работаю в Learning Annex. Во-первых, это захватывающее занятие. Во-вторых, это стало карьерой, о которой я не мог и мечтать. Это вообще не работа — это просто море радости! Я постоянно учусь у самых лучших преподавателей в мире. Нахожу гуру, у которых хотел бы учиться, убеждаю их поделиться знаниями с нашими слушателями — и я в блаженном восторге. Это не работа. Это то, что я люблю. Это все равно что найти отличный ресторанчик — и поделиться адресом с друзьями. Находить самых выдающихся преподавателей в мире и делиться ими со своими студентами — вот что делает меня счастливым. И я умею это делать. А с престижем происходит странная штука. Если вы делаете что-то как следует, ваша работа становится престижной. К тому же я зарабатываю кучу денег. Делайте то, что любите, — и деньги придут. Так это было со мной — и я уверен, что так же будет и с вами.

У меня работал один человек, который справлялся со всем, что делал — но не вкладывал в свою работу душу. Для него это была просто возможность выплачивать ипотечный кредит. Я уволил его. Все были в шоке. «Как вы могли это сделать, ведь он прекрасно справлялся с работой!» А я не хочу, чтобы в моей компании работали люди, не испытывающие страсти к своему делу. Если ты собираешься работать в Learning Annex, то должен гореть энтузиазмом к тому, что мы делаем. Если же для тебя это просто источник зарплаты — поищи другое место. Позднее этот человек написал мне прекрасное письмо, в котором благодарил меня за то, что я его уволил. После увольнения он стал ездить по всему миру — и начал писать о своих путешествиях. Сейчас он известный писатель, издавший уже несколько книг. Иногда он даже выступает перед студентами Learning Annex, рассказывая им о своей профессии. Он нашел свое истинное призвание — и преуспел в нем.

Подводя итог

Никогда ничего не делай ради одних денег. Чтобы добиться выдающегося успеха, нужно любить то, что делаешь. Найди профессию, которая пробуждает в тебе страсть. Эта страсть необходима, чтобы преодолевать препятствия, собираться с силами после неудач и выживать в тяжелые времена. Конечно, деньги в этом состязании помогают вести счет очкам, они, безусловно, полезны — но они не должны быть единственной и абсолютной целью. Придай своим целям осязаемость и неденежную ценность. Чтобы стать победителем, найди в себе страсть, выйди за пределы своей зоны комфорта, стань тем, кто делает. Учись выдерживать давление, подниматься на ноги после нокдауна и никогда не сдаваться.

Ключевые моменты

- Найдите в себе страсть и любовь к тому, что вы делаете.
- Никогда не делайте того, что вы не любите.
- Отдавайтесь работе целиком, со всей страстностью — и результаты не заставят себя ждать.
- Придайте своим целям неденежную ценность.
- Осознайте, что страстность побеждает страх.
- Ежедневно подпитывайте свою страсть действием.
- Испытывайте радость от хорошо проделанной работы.
- Концентрируйтесь на решении, а не на проблеме.
- Выдерживайте давление, научившись не поддаваться негативным мыслям и мнениям других.
- Обретите внутреннюю прочность и никогда не сдавайтесь.
- Заставьте себя выйти за пределы зоны комфорта.