

HarperCollinsPublishers  
哈珀·柯林斯出版集团

《纽约时报》十佳畅销书

从创业神话，到“政治明星”。

特朗普：做好自己，才能给人以惊喜。

THINK  
BIG  
AND KICK ASS

# 特朗普传

激情创造梦想

[美] 唐纳德·特朗普 (Donald J. Trump) 比尔·赞克 (Bill Zanker) 著  
唐其芳 顾岳 译

IN BUSINESS AND LIFE

马云 (阿里巴巴集团创始人)、任志强 (知名地产商)、冯仑 (万通控股董事长) 联袂推荐



中信出版社

THINK BIG  
AND KICK ASS  
IN BUSINESS AND LIFE

特朗普传

激情创造梦想

[美] 唐纳德·特朗普 (Donald J. Trump) 比尔·赞克(Bill Zanker)◎著

唐其芳 顾岳◎译



中华工商联合出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

特朗普传: 激情创造梦想 / (美) 特朗普, (美) 赞克著; 唐其芳, 顾岳译. —北京: 中华工商联合出版社, 2016.1

书名原文: Think Big and Kick Ass in Business and Life

ISBN 978-7-5158-1543-5

I. ①特… II. ①特… ②赞… ③唐… ④顾… III. ①特朗普, D.J. —自传  
IV. ① K837.125.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 285368 号

Think Big and Kick Ass in Business and Life

Copyright©2007 by Donald J. Trump and Bill Zanker.

Simplified Chinese Translation copyright©2008 by China Industry & Commerce Associated Press Co., Ltd.

All rights reserved. Published by arrangement with HaperBusiness, an imprint of HarperCollins Publishers.

本书由美国哈珀·柯林斯出版集团授权中华工商联合出版社有限责任公司以中文简体字版出版发行。

吉林省版权局著作权合同登记号: 图字 07-2008-1813 号

特朗普传: 激情创造梦想

Think Big and Kick Ass in Business and Life

---

作 者: [美] 唐纳德·特朗普 (Donald J. Trump) 比尔·赞克 (Bill Zanker)

译 者: 唐其芳 顾 岳

出 品 人: 徐 潜

项目统筹: 王宝平

责任编辑: 于建廷 王 欢

营销企划: 王 静 万春生

封面图片: 新华社 / 法新

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2016 年 2 月第 1 版

印 次: 2016 年 2 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 16

书 号: ISBN 978-7-5158-1543-5

定 价: 49.00 元

---

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座

19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 盗版必究

凡本社图书出现印装质量问题,  
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

## 心存梦想和永不言弃

马 云

虽然我去美国的机会比较多，也见识过特朗普在美国繁华地段盖的那些超高层建筑，尤其是纽约第五大道入口的特朗普大楼（Trump Tower），但是我真正关注特朗普这个人却是在《赢在中国》栏目找我做评委的时候。

几年前美国在热播一个真人秀节目《学徒》，这个节目是特朗普与美国NBC合作策划并亲自主持的，商业人才的选拔过程也像娱乐选秀那样通过电视表现出来，这也许就是《赢在中国》的原始创作来源。当时在美国的街头巷尾，“You are fired！”（你被解雇了）正在流行，而这句话正是特朗普主持《学徒》中的经典语句。国内曾热播的《赢在中国》秉承了《学徒》的通过电视选拔商业人才的理念，只是《赢在中国》选的是创业型的决策者，而《学徒》选的是当高级助手的管理型人才。特朗普每季从全美几十万名的志愿者当中选出16名“学徒”候选人，选手们为了获得特朗普高达25万美元的年薪而展开竞争。最终的获胜者将成为特朗普的“学徒”，同时也将成为他下面一个公司的总裁。

在特朗普的七条成功法则中有这样两条：第一是永不停止。如果前进道路上有一道铁墙，你都要咬牙闯过去。永不放弃的精神是非常重要的，你有梦想，有勇气，用智慧，走正道，你一定会有机会的。第二是自信。自信很重要，但是，自信不是你对自己断断续续地重复“我会做到”，而是没有任何条件地信任自己。这个信条和我自己的信条几乎完全一样，我1995年从大学里出来的时候，就是想创办一个公司，不过是偶然碰上了互联网，我觉得这个东西挺有意思，不管做什么，反正要做，就做了一个起来。我当时觉得前景会不错，而且前景是要自己去创造出来的。

特朗普远不是美国最富有的商人，但他也许是美国最饱受争议的商人，不过这点并不重要。有人说，创业思想印成白纸黑字到处贩卖是我们这个时代的特色，我也看到市面上有好多关于我创业做公司的书，而我自己几乎都没翻过一页。但是《特朗普传》不是一本一般意义上的励志书籍，它的读者，我个人认为，是那些能够接受失败，能够接受从零开始的，向往成为精英的，“70后”“80后”和“90后”的年轻人。

正如我一位朋友说的，一个经历过事情的人，真正做出过事情的人，和没做过什么事的人是多么不一样。这本书，它告诉我们有些东西比金钱更重要，就是那些宝贵的态度和经验，恰恰是这些往往为我们所忽略的东西，才决定了一个人的财富视野。

今后几年，是中国创业潮爆发的几年，我希望《特朗普传》能给读者带去一些有价值的东西，帮助我们中国的创业者凭借迎难而上的勇气、推石上山的精神和永不言弃的行动，找到和成就自己的梦想。

阿里巴巴集团创始人

## 成功的精神

任志强

《特朗普传》是一本美国企业家成就梦想的图书，然而在中国，同样演绎着相同的故事。

中国的市场经济体制改革使得各种商机不再按企业的所有制类型而垄断和选择了，资源也不再是按计划而配给了。虽然尚有一些领域没有对所有人开放，但已开放的领域足以让这个社会中梦想创业的成功者大有可为。

于是不管是“阿里巴巴”还是“分众传媒”，不管是“果汁”还是“牛奶”，不管是“新浪”还是“搜狐”，不管是“纸张”还是“肉肠”，一批批曾经默默无闻的人创造了不仅仅是在中国，甚至在全球都被投资者称为神奇的“梦”。

这些成功的造梦人里既有境外求学的“海归”，也有土生土长的“农民”；既有摸爬滚打于社会多年的老者，也有初出茅庐的弱冠，更有从打家具开始的木匠和从砌猪圈做起的泥瓦匠。这些成功者既有高学历的技术支撑，也有小学文化的游戏人生，有的还在踏着传统行业的余晖摸索前行。这些令人称

赞和尊敬的“大腕”与“富豪”啊，正演绎着我们各行各业的现代英雄。

由于他们的示范作用，于是乎，整个社会的人们都寄希望能像他们那样辉煌；那些“望子成龙”的爸爸、妈妈们都恨不能从小就开始像“填鸭”一样地培养着新一代，给他们灌入各种知识和技能，就像我们从小就牢记的一句话“学会数理化，走遍天下都不怕”。这个知识爆炸性增长的世界中，似乎只要有了知识就一定会成功。

殊不知，知识固然重要，但更重要的则是培养一种做人的精神。成功的背后最重要的不是知识，而是支撑着人迎风而立的一种精神，这种精神可以来自于书本，可以来自于实践，可以来自于家庭，也可以来自于社会。人们可以有相同的信仰，但却不可能有共同的精神，少数的成功者正在于拥有这种精神。

精神是无法用语言准确描述与定义的，通常是指人的意识、思维活动和心理状态，包括情绪、意志、良心等，被认为是物质的最高产物，或者说是人对客观世界的直觉反映；而这种直觉的背后则是信念、意志、知识、经验等积累而成的沉淀。

鲁迅先生说，遇到问题来不及想是因为事先没有过类似的经历，大约就是指这种积累而成的沉淀的作用。

《特朗普传》这本书中展示给我们的就是成功的精神——迎难而上、推石上山的勇气以及永不言弃的激情与行动。那么，成功靠什么？在特朗普看来“梦想、激情、忠诚、专业、行动；专注目标、永不放弃、创造运气、保持警惕、建立势头、勇者无敌……”这是唐纳德·特朗普的人生哲学，也是唐纳德·特朗普与合著者比尔·赞克通过讲述一个个小故事，所奉献给读者的真知灼见。

一个自由开放的社会，人人皆有可能成功，前提是必须具备那些可能让你成功的条件。中央电视台曾有个热播的节目叫《赢在中国》（其实，某些方面很像特朗普的《学徒》），给渴望创业者提供了机会均等的竞争条件，这

个节目集中了以年轻人为主的一批精英，但最终的胜出者则少之又少。

许多的参赛者将失败的责任推给了观众与评委，似乎自己的努力并没有被那些手中握着选票和决定权的人们所理解。甚至许多人也认为自己的创意与努力也许比那些身经百战并声名显赫的评委们更有商机和眼光。

不要去抱怨你没有富爸爸，不要去抱怨老天没有给你机会，不要去抱怨命运的安排，不要去抱怨你缺少创业的资金，不要去抱怨你不认识什么大人物，更不要抱怨你曾有过的努力与挫折付诸东流。

《特朗普传》这本书正在向你证明这一切的抱怨都不过是你前进路上的绊脚石。

人人都会面临失败，但失败会在成功之后成为增添你喜悦的小品；每个人都会有挫折，但挫折会在更高的层次上成为你骄傲的资本。人与人之间的差别并不在于面对成功时的表情与态度，上下分流的关键恰恰在于人们面对失败与挫折时所持有的不同感受。

发现机会、把握机会，远不如创造机会。而永不放弃和用行动去赢得尊重则胜于千言万语。成功正在于从一点一滴做起的脚踏实地，每一分努力都会成为攀登高峰的台阶。虽然市场竞争中永远不会有终点，但只有那些拼命向前冲的人才会将 98% 的人甩在马拉松赛的后面，成为第一梯队中的一员，成为那顶端的 2%。所有的竞争中，最后的对抗不仅仅是体力、财力这些可以用物质替代的东西，而恰恰是人的意志与精神笑到了最后。

狭路相逢勇者胜，但市场的竞争中更多的不是赌徒式的勇气。置之死地而后生是指不得已而为之，但市场的竞争中更多的是明知不可为而不为。更好的市场则是在所有的竞争中双赢，让交易的双方都能从交易中增值和受益。不是掠夺式地分割财富，而是创造性地增加财富，包括让自己的财富比别人的更多。这个财富首先就是自己所拥有，而别人也许并不拥有的一种精神，一种能让人望而生畏又敬而可亲的奋斗精神。

你所缺少的也许正是这本书中所提倡的激情、胸怀与直觉，和你所缺



少的远见、目光与勇气。这本书将填补你的空白、充实你的心灵、打开你正在关闭的心扉，成为你的朋友，让你不再依赖于社会与父母的安排，而将未来的选择权紧紧地握在自己的手中，成为一个对家庭、对社会、对国家无愧的人。

知名地产商

## 美国传奇，特朗普

冯 仑

---

特朗普是美国房地产行业的一个传奇人物，我对他并不陌生。之前我看过几本介绍他的书，一本叫《东山再起——投资界的不死鸟》，介绍他的人生经历和一些投资的故事，用“不死鸟”对他做一个概括，形象而生动。还有一本书是《让你赚大钱》，是特朗普和清崎的合作成果。我还在美国的肯尼迪机场买过一本他的书，在国内也看到过一本关于他的盗版书（盗版商能够选择特朗普作为一个获利题材，说明他的故事对中国人是很有吸引力的）。除此之外，我还不时会看到一些杂志在介绍他。特朗普经常和清崎（《富爸爸穷爸爸》的作者）等人做一些颇为有趣的对话。有趣的当然还有这一本书——《特朗普传》，一本关于特朗普的商业励志图书，既全方位地讲述了他的商业智慧，又展示了他的个性经历。一个个故事，起起伏伏，越挫越奋，顽强不息。

这些书使我们了解到特朗普特别的人生经历和有趣的投资故事，也包括他个人极富个性和张扬的人生故事，甚至还包括他的婚姻，他把婚礼现场改

成电视直播等诸如此类好玩的事情。

然而我最关注特朗普的还是他在房地产方面的见地和举措。万通地产有幸参与了美国世贸大厦重建的一些工作，在推进纽约“中国中心”项目的过程中，以及此前多年的研究和考察，我们对美国房地产的商业模式也有了很深的了解，归纳为房地产的“美国模式”。纽约房地产的商业模式现在对中国人来说似乎比较陌生，但特朗普的到来让我们大开眼界。我们突然发现是如此大影响和个人魅力的特朗普其实在每个参与的项目中投资并不多，至少在最近几年的项目投资都很少，而且一贯如此，成为特朗普和他的美国同行们遵循的普遍的商业策略。这种模式在中国同行看来似乎不可思议，放在纽约这是非常正常的。因为恰恰是这种模式，它表现了一种房地产“美国模式”的独特性，这种模式在美国纽约叫“收费开发商”。

目前中国房地产市场有一些波动，究竟怎么样来应对这些波动，我个人认为有两个办法：一是制订好“反周期”的经营策略，另外是在商业模式上进行一些变革和创新。中国房地产市场的所谓变革创新其实是对国外一些高度发达的房地产市场下成熟模式的学习和借鉴。其实美国模式中的“收费开发商”模式特别值得我们关注，万通地产目前在国内引进了这种模式，我们在国内把它叫“定制服务”，事实上相当于美国模式当中的“收费开发商”模式。在这一模式中，开发商更像导演和制片人而非厂长和资本家。

我在美国纽约时住过特朗普开发的公寓，在迪拜看见过特朗普做的特朗普塔，也在佛罗里达及美国其他的城市看过他的地盘和项目。特朗普个人的品牌影响力，现在看来远远超过他的主营产业，也超过了他的投资规模。他在投资界的一些独特手法也非常值得国内的同行关注和借鉴。除此之外，特朗普还把他个人的名字打成一个商品品牌，在美国开发出了特朗普品牌的内衣、帽子、香水等。另外他还有一个非常有名的举动，就是在前几年投资并亲自参与创作了一个电视节目叫《学徒》，掀起了继美国真人秀节目的又一个新的收视高峰。国内的商战真人秀节目，很大程度上是参考了特朗普的

《学徒》。特朗普在商业历史上能够把个人的名字横向扩充到其他的产品，甚至电视节目中，也是一个独特的现象，这已经成为品牌拓展的一个典型案例了。这个现象在中国也有一些地产商会非常有兴趣，甚至是效仿。我觉得无论是做房地产，还是特朗普的个人名字的品牌化，把个性变成市场的一种盈利方式，这都值得中国的同行还有其他对商业故事感兴趣的人来认真思考，《特朗普传》的出版，恰好给我们了解房地产的“美国模式”和了解特朗普本人的生意模式与商业智慧提供了一个很好的机会。

我希望这本书面市之后，使中国的房地产商的眼界能够豁然开朗，也为我们的生活增添更多的色彩和浪花。

万通控股董事长

纵观我的创业生涯，有些人，给我留下了难以磨灭的印象，比尔·赞克就是其中之一。第一次遇见他时，我就强烈地意识到，此人不仅非常聪明而且充满活力，他的每句话都激情四射，我非常欣赏他的精明和热情。

无论你从事什么工作，创造性都是助你成功的重要因素。比尔富有这样的创造性，而且知道怎么把它转化成行动。比尔身边的任何人永远都不会忘记他，他是一个天才的提拔者，而他积极的态度也影响了成千上万的人，并且是那些最富有进取心的人；作为一名教育培训产业从业者，他完全明白并理解自己的目标。

赞克热爱自己的事业，我认为这是成功的另一个前提。他对工作热情如烈火，终使 **The Learning Annex**（以下简称为 **LA**，译者注）引人注目地屹立于世。

从年轻时起，胸怀大志就是我的人生信条。事实证明，这也是获得成功的一条有效途径。同时，它也是比尔的态度，且效果同样非常明显。今天，比尔和我一起写作这本书，对我们来说，这又是一次充满自信的体验，我希望你们不仅能享受这个结果，同时也能从本书中学到很多东西。我们希望看到所有人都能实现自己最大的梦想，因为：只要努力，你就能做到！

## 志存高远，敢想敢做

---

在我遇到唐纳德·特朗普以前，LA 只是一个公司，现在它已经成了一家大企业，因为我掌握了特朗普牛气冲天的态度。大约在 28 年以前，我还是一个在纽约市新学院主修电影课程的学生，必须挣钱来养活自己。于是在 1979 年，26 岁的时候，我拿着在酒吧打工挣来的 5000 美元创立了 LA 公司。起初，我想把它建成一所非正式学校，教育对象是实验电影者，以便和满怀梦想的电影人分享他们的知识。那时，我的女友是一位陶艺教师，她说服我扩展课程科目，把学校变成了一个独树一帜的培训所，人们可以在这里获得其他地方得不到的速成教育。于是，LA 就这样诞生了。

刚开始的时候，我穿上一身小丑的戏装，站在曼哈顿街头散发课程目录。我请人们拨打传单上的办公室电话，还告诉他们“只要说是小丑介绍的”注册课程就可以优惠 5 美元；然后我就飞奔回办公室接电话。令我兴奋的是，打电话的人很多，说一位好心的小丑告诉他们可以打折。所有的事情都靠我自己做：我要帮每位学生注册课程，再寄出课程确认函。每当接不到电话的

时候，我都会找新的老师来讲课。当时的 LA 还只有我这个光杆司令，全部业务都在那间办公室——曼哈顿上西区、每月 325 美元房租的单间公寓里进行。

我的电影生涯从未起步，但 LA 却起飞了。我爱这个工作，我认识到自己是一个天生的提拔者，我找到了属于自己的激情。

我彻底颠覆了继续教育的概念，把它变成了我所说的“育乐”。如今一切都是速成的，没有谁能有耐心按部就班地学习。MTV 和因特网影响的这一代人，希望一切都是快速的、娱乐的。我决定聘请那些大人物和名流来讲课，我希望老师们具有伟大的人格和超越生活的力量。

我们学校的教师名册上从此增加了那些如雷贯耳的名字，他们的魅力使人们对学校的关注度直线上升，而且越来越多的杰出人物也乐于接受我的授课邀请。

那么，我是如何笼络到众多明星的呢？我并没有多少钱，因此就通过别的方法来达到目的——负疚感。一般，我会说：“现在你已经功成名就了，为什么不回馈一下社会呢？”我还清楚地记得和电影巨头哈维·韦恩斯坦打交道的情景，他是一块极为难啃的骨头，我再三恳求他：“难道你就不能抽出一个小时给 LA 的学生吗？就当是慈善事业好了。”他最终还是答应了，而且令人吃惊的是，他不仅把最精华的心得和盘托出，告诉学生如何打进好莱坞，而且把授课时间延长了好几个小时。制片人克利夫·戴维斯在课堂上也创造了同样的奇迹，他不仅聆听了学生们的样碟，居然还在课堂上当场与一个人签了约。对于这些人中的大多数来说，他们来讲课完全不是为了钱。

但唐纳德·特朗普例外，他甚至根本不接我的电话。一天我给特朗普的办公室打电话，接线员把电话转给了他的私人秘书诺尔玛。我知道只用平常的办法根本不可能引起特朗普的注意，他甚至不会跟我通话。于是我不得不采取别的手段来打动他，最终，我决定用钱来投其所好。这种办法对我来说绝对是非同寻常，但我真的想请到他，所以就决定努力到底。我开出的酬

劳是1万美元，这对当时的我而言是一个很大的数目。不料，他的秘书听到这个价格之后，只是冷冷地问了一句：“就这点儿？”然后就断然拒绝了我，似乎这1万美元还不够打发叫花子。接着，她又傲慢地加上一句“我觉得你的做法不对路，没戏”，就挂了电话。

我很沮丧，整整花了好几天，才再次鼓足勇气给诺尔玛打了一次电话。我说：“这次，我把价码开到了两万五千美元。”但是，诺尔玛再次断然拒绝：“不行，他没兴趣。”我目瞪口呆。然后我意识到自己的行事太保守了，于是下一周我开出了一个史无前例的价格10万美元，这对我来说不啻于一次大冒险。但是，诺尔玛依然丝毫不为所动，她斩钉截铁地说：“没门儿，唐纳德还是不会去的。”

我静下心来，冥思苦想到底该怎么办，是打消请唐纳德·特朗普的念头，还是继续努力？我不知道如何是好，然后我想起表演导师托尼·罗宾斯曾经教导过我的：“如果你想成就一番事业，就必须推动自己超越自身的极限。你必须把自己不断向上提升，进入一个超常的精神境界。要实现这一切必须靠自己，没有人能代替你。”我决心成就一番事业，唐纳德·特朗普就是我的终极目标。每个人都有心目中的英雄，而唐纳德就是我的英雄。如果我想要达到他那样的成就，就必须把自己推向一个新的境界。我挺起胸膛，深呼吸，鼓足了全身所有能量，给特朗普的秘书诺尔玛打了个电话，告诉她：我愿意出100万美元，请特朗普到LA讲一个小时的课。那时候，LA全年的收入不过550万美元，我却打算付给他100万美元。LA一个班几百个学生，这100万美元我怎样才能收回呢？关于这一点，当时我甚至连想都没想，我只知道自己必须这么干。于是我就跟着直觉的引导，给诺尔玛打了电话。这次，诺尔玛的反应截然不同，她说：“这听起来还不错，让我和唐纳德谈一谈。”

我挂上电话，走进浴室，立刻清醒过来。千真万确，我的脑子在飞速运转，心里却像压了块石头，如负千钧。我刚才都干了些什么？如果这一



步赌输的话，我将一无所有！在短短一分钟内，我迈进了生命中的一个全新境界，这让人非常不安，但这也令人兴奋！我刚才做的事情很疯狂，但这感觉非常棒。

还不到一个小时，唐纳德就亲自给我回了电话，当我拿起听筒的时候，简直不敢相信我正在和唐纳德·特朗普说话。恍惚中我甚至怀疑是哪个朋友在和我开玩笑，但那千真万确是唐纳德！他说：“比尔，我很欣赏 LA，你给了我一个很棒的邀请。那么我想问问，你打算找多少人来听我的讲座呢？”那时，我们的听课人数大多在 500 ~ 700 人，人数最多的是一位灵媒人士的课程。鉴于这个常规人数，我对他说：“我打算找 1000 人。”在我看来，1000 人已经是一个天文数字了。特朗普反驳说：“那不行，除非你承诺找来一万人，否则我不会去的。”

一万人？！就算让我抡圆了想，也从来没敢想过找一万人来听课。但是我眼都不眨地一口应承下来：“好的，我会找一万人来，没问题。”特朗普说：“太好了，我的律师会把合同文本发给你。”就这样，生意成交了。随着这一声“好的”，我给自己下了死命令，要成就一番大事业——史无前例的大事业。那一刻，改变了我的一生，唐纳德·特朗普把我带到了一个全新的境界。我开始做那些自己从未做过的事情，我的思维开始跃上一个更加广阔的舞台，我必须找到一万人来一睹唐纳德·特朗普的风采。猜猜结果怎么样？每个人学到唐纳德·特朗普的秘诀，我们学校的注册人数开始突飞猛进。

这就是 LA 财富论坛的开端。结果，我组织到的人数远远超出了对特朗普承诺的一万人——2004 年，参加了第一届 LA 财富论坛的人数超过了 5.5 万人，这个结果令人震惊。因为有了这么多人，支付特朗普的那 100 万美元劳务费也就轻而易举。特朗普从开始就知道我能做到，我感谢他让我有机会能够改变自己的思考方式，这一经验无疑让我体会了“心有多大，世界就有多大”的道理。自从遇见特朗普，我的公司的业绩每年增长 400%，从一个营业额只有 550 万美元的小公司变成了 2006 年销售额 1.02 亿美元的大企