



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

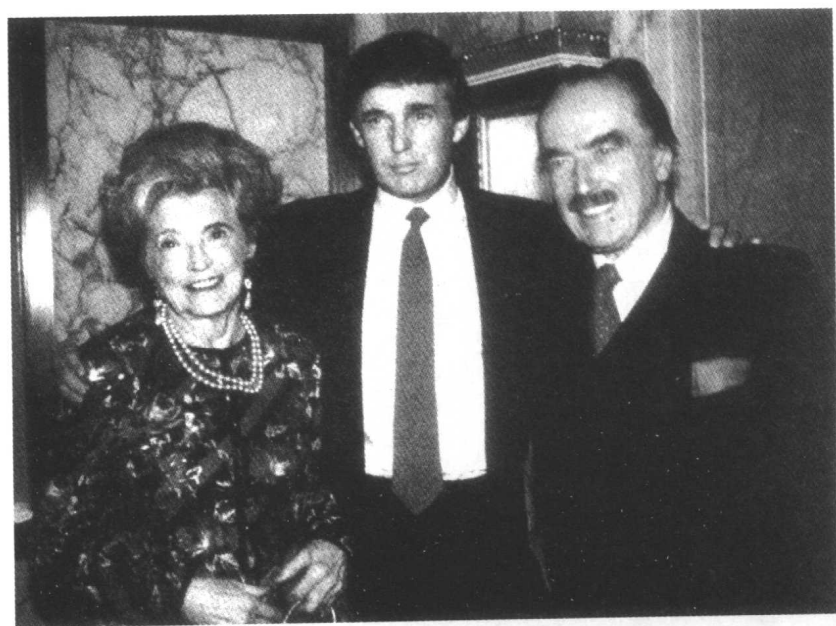
跟亿万富翁学徒

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。