

A close-up portrait of Donald Trump, looking directly at the camera with a serious expression. He is wearing a dark suit, a light blue shirt, and a red tie. The background is a neutral, slightly textured grey.

即使只吸收本书 1/10 的智慧，
你也有机会成为一名百万富翁

Donald J. Trump

TRUMP
THINK LIKE A BILLIONAIRE

跟亿万富翁 学思考

[美] 唐纳德·特朗普 著

任月园 译

中国社会科学出版社

即使只吸收本书 1/10 的智慧，
你也有机会成为一名百万富翁

Donald J. Trump

TRUMP

THINK LIKE A BILLIONAIRE

跟亿万富翁 学思考

[美] 唐纳德·特朗普 著

任月园 译

中国社会科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟亿万富翁学思考/(美)特朗普著;任月园译.

北京:中国社会科学出版社,2009.5

书名原文:Trump:Think Like a Billionaire

ISBN 978-7-5004-5531-8

I. 跟… II. ①特…②任… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 155176 号

Copyright © 2004 by Donald Trump

This translation published by arrangement with Random House, an imprint of Random House Publishing Group, a division of Random House, Inc., through Bardon - Chinese Media Agency.

Simplified Chinese translation Copyright © 2005 by China Social Sciences Press.

All rights reserved.

版权贸易合同登记号 图字:01-2005-6243

责任编辑 骆 珊

责任校对 周 昊

责任印制 王炳图

封面设计 久品轩

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010-84029450(邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印刷装订 三河市君旺印装厂

版 次 2009 年 5 月第 1 版 印 次 2009 年 5 月第 1 次印刷

开 本 700×1025 1/16

印 张 14.25

字 数 154 千字

定 价 36.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书,如有质量问题请与发行部联系调换

版权所有 侵权必究

编辑部联系电话:010-64045632

献给我的父母

弗雷德·特朗普 玛丽·特朗普

先辈金言

“你应该对手头的事尽量精通。”

——父亲弗雷德·特朗普

“商业中，每个人都应去攫取、去争夺、去赢得。不管你是小人物还是个大角色，最终能不能爬到顶层还是取决于你。”

——艾丽斯·富特·麦克杜格尔

“出色的经营是最杰出的艺术……赚钱是门艺术，工作是门艺术，好的经营是最出色的艺术。”

——安迪·沃霍尔

前言

Introduction: Thinking Like a Billionaire

跟亿万富翁学思考

在一个有 60 多亿人口的地球上，亿万富翁仅有 587 位——可见，这是一个门槛很高的俱乐部，你想成为其中的一员吗？

当然，你能成为的机会是一千万分之一。但是，如果你能像亿万富翁那样思考，该比例就将大大提升。

亿万富翁们从来不关心比例。我们不喜欢相信一般人的常识，也不喜欢做常规的事或别人期望我们做的事。我们追求自己的梦想，不论别人认为那有多么白痴多么疯狂。这就是这本书所要讲述的——亿万富翁们都在想什么？即使你只吸收了本书中十分之一的智慧，也有机会成为一名百万富翁。

在我前一本书《财运亨通》里，我跟大家分享了一些智慧：如何经营利润丰厚的生意并成为电视明星。你可以把本书看作与唐纳德的继续对话，他这位亿万富翁的书，就像激励人心的畅销书《与上帝对话》和《与上帝对话（二）》那样值得研读。

我敢肯定，一些媒体人士又会抓住把柄，指责我自比为上帝。在此郑重声明，我根本没有认为自己是上帝。我信仰他老人家，如果上帝愿意在特朗普大厦租一套公寓的话，我会立刻以最低价租给他最豪华的套间。我相信上帝无处不在，并常驻我们心间。当我要飞往天国永恒的大会议室时，我希望我所做的每一个决定都真实地反映自己。当我被掌管

生死的老板永久解雇掉以后，我希望通往天堂的电梯是向上升的，而不是往下降的。

你们当中的一些人可能认为不应该把上帝与做生意相提并论，但是在资本主义社会里，上帝永远居于我们思维方式的核心。新教徒的职业道德已经发扬光大了几个世纪，追求财富已经成为我们宗教文化中固有的一部分。拥有的越多，你才可能施予越多。

这里还有关于上帝的其他言论，对此，任何亿万富翁都耳熟能详：上帝存在于细节之中，所以，你也应该关注那里。如果我不关注细节，我就没法做生意。当我跟承包商谈判时，当我检视地段时，当我计划一项新的开发时，我都需要考虑细节，哪怕是最微小的也不能漏过。我还尽量亲自签支票，在我眼里，再没有比电脑签的支票更糟糕的东西了。当你亲自签支票时，你就会对生意状况一目了然；如果别人看到你在支票下端的签名，就知道你在盯着他，也就不太敢玩花招了，因为他们知道你关注到了细节。

从我的父亲——弗雷德·特朗普那里，我学会了如何像亿万富翁那样思考。他是我认识的最伟大的人，对我的人生产生了最大的影响。

描写我家族的作品很多。一位名叫格温达·布莱尔的作家曾花费整整12年写传记作品——《特朗普家族：帝国的三代缔造者》。在考察我们的族裔时，她甚至追溯到了1608年，那时，一名叫汉斯·德拉姆夫的德国律师在莱茵河以西40英里一个名为“卡尔斯达特”的小镇定居下来。根据布莱尔女士的讲述，我的一个祖先是葡萄酒商，他在17世纪末把家族姓氏改成特朗普。我认为他改得好，因为“德拉姆夫大厦”绝对没有“特朗普大厦”这样动听、容易被人记住。

我的祖父弗里德里希第一个从欧洲大陆来到美国。像许多敢于闯荡

的人一样，他从家里跑了出来，因为他不喜欢家族的葡萄酒生意。我的一个亿万富翁朋友约翰·辛普劳也从家族农场中跑了出来，因为他不想将后半辈子都花在挤牛奶上；于是，他成为一名土豆种植者，目前是麦当劳的最大供应商之一，他从炸薯条里赚到了数亿美元。要想像亿万富翁那样思考，你就是要质疑周围的环境，不要认为你必须接受别人给你设定的人生。

我的祖父是一名理发师，兼做着好几项生意，其中包括经营一家酒店和一个餐馆。他把家从纽约搬到西雅图，然后又在淘金潮中搬到阿拉斯加；在那里，他在镇上最好的位置开了一家餐馆，名叫“北极饭店”，用以喂饱淘金的矿工们。不幸的是，他得了肺炎不治而亡，死时我父亲还只是个小男孩。父亲嘴里很少提到祖父，我也很少听他讲特朗普家族其他成员的故事。

弗雷德·特朗普不是那种会带我们去电影院看电影、带我们去公园捉迷藏的父亲，他比那些父亲要好，他会带我去他在布鲁克林和皇后区的建筑工地。他喜欢说：“走，我们去巡视一圈！”然后我们就出发了。他从来不对我咆哮，也不给我颜色看，他给我的印象是：一个很强势的男人，但是有点遥远。直到我加入他的事业，我们的距离才拉近，也就是在那时，我才真正地了解他。

我看到他如何跟承包商和各种机构打交道，看到他如何让每一块地生出最大的利润。父亲喜欢给他开发的房产加上点“额外元素”，于是他就最早为布鲁克林的居民住宅修建了车库。他还是一个宣传推广自己的好手，在布鲁克林的报纸上，他的交易总能成为头版新闻。他定期做广告，为每一项开发举办隆重的开幕式。他在推广方面的天才一点儿都没有遗传给我，我们在一起时，也从来不谈这方面的话题。直至今天，我还是不认为推广活动跟他的成功或我的成功有太大的关系。我们成功

了，是因为我们知道如何在最好的地段开发出最好的建筑。父亲教我如何跟一些机构和官员们打交道，以争取在预算范围内提前完成房产开发。大楼竖起来以后，获得巨大市场成功，每个人都说：“唐纳德那个家伙，真会推广！”事实上，这跟推广没有一点儿关系。

我的父亲总是很信任我。他在商海里遨游了 50 年，从来不让公司里的任何人签支票，我到公司工作后我便成了例外。他对我的能力没有任何怀疑。

他的信任让我信心倍增。即便 20 世纪 90 年代初期——那时房地产市场崩溃，我处于人生的最低谷，欠了数亿美元的债，伊万娜和她的律师还有上百家银行都在追着屁股要钱，准备起诉我——父亲告诉我，他百分之百地相信我会渡过困境重新崛起。他跟我说：“你是一个杀手。你是一名王者。”

父亲从来都不想在曼哈顿建房子。他认为那样做太贵了。他喜欢说：“如果我在布鲁克林花一美元便可以买到一平方英尺的地皮，我为什么还要跑到曼哈顿花几千美元去买它呢？”这是理念的差别，很适合他的经营。

进军曼哈顿之前，我在家族企业里干了五年。一些人在批评中暗示：我的成功是因为用了家里的钱。但家里的钱并不能帮我把曼哈顿的第一栋大楼建起来，我必须从房地产投资商那里融来成百上千万美元。父亲给我的不是钱，而是知识——一种融于我血液、已成为我本能一部分的知识。

上大学期间，我梦想成为一名电影制片人，但是只要我跟朋友谈到房地产，他们就会惊叹道：“你对房地产已经了解这么多了，为什么还想去拍电影呢？”是的，我的父亲老早就是个百万富翁，但如果他不教会我怎么去思考商业的话，我永远没有机会踏进亿万富翁的俱乐部。

我可以告诉你亿万富翁们定期在晴海碧湖俱乐部碰面，在那里，我们凑到一起分析投资组合、达成大手笔的交易、吃鱼子酱、喝美酒。事实上，我本人不喝酒，我还宁愿吃牛排而不是鱼子酱。数年间，我在这里见过的亿万富翁俱乐部成员多达 20 个以上，我们喜欢在一起打高尔夫球，在球场上谈的大多是比赛本身而不是我们的资产净值。此外，我还读读其他人的文章，研究一下身处远方的其他亿万富翁们。

在《福布斯》杂志的一篇文章里——作者是马修·哈伯和罗伯特·拜伦，后者是伦塞勒工业学院的心理学家——说亿万富翁们都擅长社交并且说服有术，他们凭借自身的超凡魅力向别人成功推销。在同一篇文章里，威廉玛丽学院的心理学教授凯莉·谢弗说亿万富翁们喜欢我行我素，不管他人看法。她的原话是：“他们只高兴去做自己喜欢的事。”

我很同意这一点。当我要去曼哈顿盖大楼时，父亲认为我疯了，但我不管，我有自己的想法。我最喜欢的亿万富翁中有沃伦·巴菲特，他也有自己的主见。很多人批评他的投资理念太保守，但他没有跟风一下子冲进网络股里，以为能够淘到金子；现在，事实又一次证明，他是一个天才。我之所以欣赏他，还有一个原因是：他在任职波克夏海瑟威股份有限公司总裁的这么多年里，竟没卖出过一只股票！

另一个研究成功企业家的人，心理分析师兼顾问迈克尔·麦科比相信，像杰夫·贝索斯（亚马逊公司总裁）、斯蒂文·乔布斯（苹果公司首席执行官）和特德·特纳（CNN 有限电视新闻网总裁）这样的亿万富翁们，之所以成功，原因之一是他们都是偏执狂，他们会心无旁骛地追逐自己的梦想，有时甚至因此伤害了身边的人。麦科比在其著作《成就斐然的偏执狂》里提出一个很有说服力的论断：如果你打算创业，偏执是一个很有用的心理素质。一个偏执狂从来不管那些爱唱反调的人，在特朗普机构，我会聆听他人的意见，但我的想法就是我的想法。

在《富豪的秘密》一书中，作者理查德·康尼夫这样说：“在所有对成功至关重要的个性中，包括不屈不挠地把自己的想法强加于世界，也包括对常人眼里荒谬目标的超常信仰，有时甚至到了精神失常的边缘。”他还引用迈克尔·刘易斯在描写企业家吉姆·克拉克的《崭新的事物》一书中的一段话：“他是那种人，别人不敢干的事他敢干，对手们也怀疑他喜欢撞得头破血流，因此他赢了。”我不相信吉姆·克拉克会喜欢撞得头破血流，但是事实是，他让人们相信，他的成功是有原因的。

下面，是我要讲述的“亿万富翁十大思考方式”：

1. 绝不度假

咦，这句话是什么意思？我是说如果你在工作中找不到乐趣，那你就干错工作了！即使我在打高尔夫球，我也是在工作的。我从不停止工作，并从中享受到无穷乐趣。现在，我的孩子们也加入了家族的生意，我与他们比以往任何时候都亲近，而且我还发现自己喜欢通过这种方式与他们保持联系，就像我父亲跟我当年所做的那样——从完成工作的快乐与激情中分享。

顺便说一句，我并不是惟一不度假的人。我在国家广播公司（NBC）的工作伙伴杰伊·勒诺跟我一样疯狂地工作，这可能是在晚间收视率大战中他始终能高居榜首的一个原因。

2. 培养“预知”能力

大多数成功人士都有点儿预知能力。这与想象力有很大关系。很多时候，我正与某个人谈话，我能猜到他接下来要说什么。当他刚一开口说出几个字，我就知道他接下来好几句的内容，因此我能够掌控住节奏，让对话进行下去。按照这个方法，在同样的时间内你能够完成更多事情。

3. 告别贪睡的习惯

通常，我每夜只睡四个小时。我后半夜一点钟上床，凌晨五点钟已经起来读报纸了。我只需要这么多睡眠，这赋予我一种无可比拟的竞争优势。我有一些朋友，他们很成功，但是每夜需要睡上十个小时，我就问他们：“有些人跟我一样只睡四个小时，你拿什么跟这样的人相比呢？”很难相比，无论你有多么聪明，被睡眠占去的时间多了，白天的光阴就远远不够用。

你可能很奇怪：“你要竞争优势干吗？”你不想要，那是因为你满足于过一种平庸的生活，满足于做一个生活的失败者。在《富豪的秘密》一书中，理查德·康尼夫指出：显要人物们总喜欢寻求主导权和支配权。有些小小的动作，比如说在交谈时保持眼神的接触，都可以被看作是寻求主导权的暗示。康尼夫把我单独挑出来做例子，说我喜欢通过外表的魅力来寻求主导地位，主要手段是从来不修剪眉毛，让它给谈判对手造成一种胁迫感。我很高兴他没有评论我的头发。

4. 不要依赖高科技

许多高科技产品价格不菲，实际上却非必需品。我的桌子上连电脑都没有，我也不使用内部通信系统。如果我要某个人来，我大喊就行了。这种办法比使用内部通信系统有效得多，而且速度更快。

我甚至还没有一张能在自动取款机上使用的银行卡——我这辈子从来没用过一个。作为富人，有一个很有趣的现象：当我去餐馆时，几乎从不需要付账。我的钱通常花在房子上。令人难过的是，当我需要钱的时候，别人却催着我付账！

我可以理解很多人爱用银行卡，因为它取款非常便利。可是，许多其他的技术产品却是完全没有必要，使用它反而会阻碍人际交流。如果

你有一些重要的话，看着那个人直接说就是了。如果你没法面对面交谈，那就拿起电话，让你的声音在电话里听起来很诚恳。至于电子邮件嘛，它纯粹是给懦夫准备的。

5. 把自己看成“一人大军”

你不仅仅是指挥千军万马的首长，还是冲锋陷阵的士兵。你必须制定好作战计划，并有能力一个人将其执行。

人们喜欢把商场比作战场和运动场，之所以这样说是因为三者存在着很大的相似性，能够让人一下子领悟，而不是说做生意有多难。事实上，做生意并不难。在生意场上，一个人头脑聪明比手段强硬更有用。我认识一些非常糟糕的生意人，他们强硬得有点不讲道理，但是他们不是聪明人。他们想表现得像文斯·隆巴尔迪（专业橄榄球教练，他的一个观点常被引用，即“胜利是惟一有价值的东西”。——译注）一样，但是他们不知道怎样能赢。隆巴尔迪可以掌掴他的球员，甚至把口水吐在对方脸上。他可以使体重 300 磅的男人哭得跟吃奶的羔羊一样。他能够这样做，是因为他是赢家；如果你赢了，你也可以这么做。

亿万富翁们喜欢赢。《富豪的秘密》讲述了许多超级富豪们的故事：拉里·埃利森开着游艇从澳大利亚驶到塔斯马尼亚岛；史蒂夫·福赛特乘着热气球环游地球；丹尼斯·蒂托支付 2000 万美元，只为乘上俄罗斯的火箭做一次太空游览。作者康尼夫写道：“他们所有的人，不管采取何种方式，都是在炫耀。从生物学的角度分析，他们是在自我展示——动物一直以来都是这样做的。所以，我们可以把这种情况大致归为两类：动物们在展示它们美丽的羽毛，富豪们在展示他们冒险的行为。”

站在富豪的立场上，我有我的观点，它并没有那么多的科学依据，

而是说我们之所以那么干，是因为很有趣。我们倡导努力地工作，疯狂地玩乐，把生命的精彩充分挖掘出来。

6. 让人低估你

在你心里，可能永远也不想被别人看作失败者或是无足轻重的小人物。可是，反过来讲，如果他们认为你是房间里最聪明的人，那也不是一件好事。鉴于我曾写过《成交的艺术》一书，当我再与别人谈判时，每个人都警惕地盯着我，这并不妙。里根总统之所以能够入主白宫，就是因为政敌们对他长期“判断失误”。他们认为一个演员不会是强有力的劲敌，于是就嘲笑里根没脑子、缺乏政治经验；里根呢，则傻呵呵地笑着，保持着一贯的温和亲善，直到后来他超出对手的预期，荣登总统宝座。

我因为太有名了，所以不容易被别人低估——千万别以为这是吹牛，这是真的。一直以来，我很仰慕那些事业上超级成功却又保持着低调的人。举个例子来说，我在特朗普大厦有一个邻居，名叫乔尔·安德森。几年来，我经常在电梯里见到他并跟他打个招呼，再深入的了解就没有了。直到有一天，他打电话到我办公室来，说：“我想邀请特朗普先生出席宴会，您认为这可能吗？”根据我的印象，他是个很不错的男人，有着一位出众的妻子，于是就同意在他的宴会上露几分钟面。当我到达宴会地点时，我惊呆了——我被整个纽约市最有影响力的人物包围着，其中便有 S. I. 纽豪斯和安娜·温特。我很快发现，这个低调的乔尔·安德森竟是全国最大的报纸和杂志发行商之一“安德森新闻”的主席和首席执行官！他是我认识的一位权力极大又温文尔雅的人。多年来，我们俩一起上下电梯，我却不知道他是谁！

在《财运亨通》一书中，我强调了让别人知道你成就的重要性，

我也一直这么认为，但是，有时候让别人主动发现你的成就而不是由你直接说出，会给他们留下更加难以磨灭的印象。参加完乔尔·安德森的宴会后几周，我就留心到《纽约时报》商业版上有一篇文章，篇幅很长，上面是对他的正面报道和高度赞扬。由此，我这里想更改一下在《财运亨通》里的建议：自我吹嘘很重要，但如果能让别人帮助你吹嘘，那就更好了。

7. 成功孕育成功

最好的打动别人的方法就是通过成功。现在，我很容易与别人达成协议，因为我已经有了那么多的胜利。在商业界，你必须“制造”出成功来打动人。如果你还年轻，没有取得任何成就，那也得至少制造出成功的感觉和印象。成功的大小并不重要，关键是你必须有个开始，然后从此攀登人生的高峰。

8. 朋友是银，家庭是金

信任家人比信任朋友来得好。我年轻时曾问过一个大生意的人：“你最近见到兄弟姐妹了吗？”那个人抬起头，看着我，说：“见到了，唐纳德。我在法庭上见到他们。”这个回答让我心头一颤，从此，我总是尽量与兄弟、姐妹、子女和前妻们保持亲密友好的关系。

9. 像对待情人一样对待每一个决定

是什么帮助你积累起巨额的财富？是每天的几十个决定，每月中的几千个决定，整个职业生涯中的上百万个决定。每个决定都是不同的，有其特殊性。有时候，你一瞬间就做了决定——就像一见钟情；有时候，你深思熟虑，迟迟定不下来——就像漫长的约会；有时候，你把大

家集中在一个屋子里共同商讨，聆听不同的声音——就像征询朋友对你恋人的看法。如果你真的像对待情人那样对待每一个决定——满怀诚意、摸清心思、恰当迎合，那就没有理由因一时不慎而失足深陷于泥坑中。对于某个特殊决定，你需要调整自己来适应它。有时候，你是用大脑来思考；有时候，你还得上身体的其他部位，这样做是对的。一些最好的决策，往往是激情的产物。

别人看到我轻易拍板定下很大的决策常常惊奇不解，这没什么，我已经学会相信自己的直觉而不是过度地思考。我喜欢把决定比作情人，因为这个比较让我触动心底本能的冲动——它既让我们无限激动和陶醉，又给了我们灵感和力量。我们都喜欢美好的事物，不论那是一个人的迷人魅力还是家居布置的优雅美丽。当我在做新选择的时候，我总是喜欢后退一步，想想它第一次给我的直观印象如何。有一天，我意识到相信直觉是很聪明的做法，当时内心里涌起很深的激荡，久久难忘。

10. 保持一颗好奇心

一个成功人士总是有很强的好奇心。我不知道这是为什么，但这就是事实。你必须对周围事物很敏感，渴望多了解，否则，你就缺乏看到身外世界的眼光了。在《学徒》中，我学到了很重要的一课：电视台如何运作。近来，我发现周四晚上之所以对电视台这么重要，是因为它要播出下周电影的预告，而播出这种预告是要向广告商收取费用的，所以，电视台周四晚上的收视率越高，就越有可能向广告商收取更多的广告费；收取了更多的广告费，电视台就可能付给我更多的钱，让我帮助它进一步提高收视率。你看，情况就这么简单，全源于我有一颗爱探究的好奇之心。

在本书接下来的内容中，我会提供更多的建议，教你像亿万富翁那样思考。首先，我选择如何投资房地产作为一个话题，给你一些实用的建议——如何购买、销售、获取抵押贷款、与经纪人打交道、把旧房翻新和进行室内装修。我还会提供你一份消费指南，让你充分享受人世间最美好的东西——即使你还没成为亿万富翁，也能消费得起它们。

每当我发表演讲或出现在公开场合中，大家就想听我侃侃《学徒》，本书中，我会带你走进《学徒》第一、二季的幕后，跟你讲一讲我如何从占据黄金地段的建筑商变为主持黄金强档的主持人。

我永远不会忘记第一季《学徒》的大结局是多么震撼和刺激。以前播放的节目全部是录制好的，最后的评判我们打算把它转成现场直播的，没有剧本，我只能靠本能直觉宣布我是雇用夸姆还是比尔。在直播开始之前，国家广播公司的杰出领导者杰夫·朱克告诉我他刚刚收到收视报告，说等着收看的观众数不胜数。这并不是我在与全国观众见面之前必须知道的，但的确是一个很令人振奋的消息。

人们喜欢把主持《学徒》视为我的“东山再起”，事实上，这是不对的。我从来都没有离开过，我一直是个巨人，我的楼群也越建越高，越建越好。

如果你的块头与过去相比膨胀了许多，我再给本书增加一块内容——“晴海碧湖节食法”，以指导亿万富翁们养成良好的饮食习惯，同时受益的还有跟你一起进餐的人。我经常遵照晴海碧湖俱乐部的节食菜单来吃饭，虽然我看起来并不瘦，但如果没有了这份菜单，我看起来肯定会很糟糕。

翻看内文，开始你的阅读之旅吧！这是惟一的一本书，可以让你既腰缠万贯又身材健美。也许有一天，你会成为亿万富翁俱乐部的一员，我张开双臂欢迎你的到来。