

# دانلود کتاب



۱۰۱ راه موفقیت در کسب و کار

نویسنده : دونالد جان ترامپ



# ترامپ

۱۰۱ راه موفقیت در کسب و کار

دانلد جی. ترامپ

با همکاری مردیت مک ایور

مترجم: رایکا صدیقی

**ترامپ ۱۰۱ راہ موفقیت**  
**دانلد جی. ترامپ و مردیث مک آور**  
**ترجمہ: راییکا صدری**

: ترامپ، دونالد، ۱۹۴۶ - م.

Trump, Donald

: ترامپ ۱۰۱ راه موفقیت / نویسندگان داندجی. ترامپ مردیث مک‌آور؛

مترجم راییکا صدري

عنوان و نام پدیدآور

کتاب ترامپ ۱۰۱ راه موفقیت ترجمه‌ای است از:

101 The Way to Success

Donald J. Trump with Meredith McIver

ترجمه این اثر را به مادرم میترا و پدرم هوشنگ تقدیم می‌کنم.  
راییکا صدری

## سخن ناشر

موفقیت یک نوع اسارت است؛  
چون شما را وادار می‌کند  
که به موفقیت بیشتری برسید.  
آلبر کامو

دانلد جی. ترامپ، خیلی وقت است که مشهور است. او علاوه بر مدیریت  
تعداد وسیعی از شرکت‌های موفق، مظهر موفقیت و الهام‌بخش میلیون‌ها  
نفر در سرتاسر دنیا است.

کتاب «ترامپ: ۱۰۱ راه موفقیت» یک گفتگوی خصوصی با این پیشتاز بزرگ  
تجارت دنیا است.

این کتاب پر از دیدگاه‌ها، داستان‌ها، نظریات و نصایح آقای ترامپ در مورد  
چگونه موفق شدن است؛ داستان بر خلاف جهت آب شنا کردن. خود او در  
بخشی از کتاب می‌گوید که با مقیاس ترامپ فکر کنید؛ بزرگ‌تر بهتر است.  
امیدوارم این کتاب کمک کند تا ساختار فکری خود را گسترش دهید و  
بزرگ‌تر، جسورانه‌تر و موفق‌تر عمل کنید.

شاهین ترکمن  
پاییز ۱۳۸۹

## مقدمه

دانلد جی ترامپ (۱) خیلی وقت است که مشهور است، ولی محبوبیت برنامه‌ی تلویزیونی «کارآموز» (۲) از او یک قهرمان ملی واقعی ساخته است. علاوه بر مدیریت تعداد وسیعی از شرکت‌های موفق، آقای ترامپ نماد رؤیایی آمریکایی‌ها، مظهر موفقیت و الهام بخش میلیون‌ها نفر در سرتاسر دنیا است. این واقعیت که او مقاومت کرد تا بتواند امپراتوری اقتصادی خود را گسترش دهد و بعد از ۹ میلیون دلار قرض بالا آوردن، مجدداً میلیاردر شد، داستان او را جذاب‌تر می‌کند. آقای ترامپ تجارت را از هر جنبه و زاویه، از بالا و پایین و زیر و رو می‌شناسد. در کتاب «ترامپ ۱۰۱: راه موفقیت» او بسیاری از اصول علمی‌ای را که در حرفه‌اش به او کمک کرده است، با ما شریک می‌شود.

## بخش آموزش – دانشگاه ترامپ

آقای ترامپ به آموزش پایبند است. وی معتقد است که آموزش عامل بزرگی در موفقیت او بوده و تصمیم گرفته است که خودش هم معلم شود؛ با فعالیت‌هایی چون سخنرانی‌های عمومی، برنامه‌ی «کارآموز»، کتاب‌هایش و اکنون دانشگاه ترامپ.

\*\*\*

من واقعاً حس می‌کنم که شما در ازای موفقیت‌تان باید چیزی بدهید؛ چه به مؤسسات خیریه، چه به جامعه و چه به حوزه‌ی آموزش و پرورش. اگر این کار را نکنید، هیچ گاه در زندگی‌تان احساس رضایت و تکامل نخواهید کرد. دانلد جی. ترامپ

\*\*\*

دانشگاه ترامپ پایه‌گذاری شد تا مهارت‌های مهمی را که برای به دست آوردن موفقیت ماندگار لازم است به بازرگانان آموزش دهد. تولیدات، خدمات، دوره‌ها و برنامه‌های آموزشی انحصاری ما، یادگیری‌ای در سطح بین‌المللی ارائه می‌دهند که برای استفاده‌ی متمرکز، عملی و آسان هستند و از تکنولوژی کاملی بهره می‌برند. برنامه‌های دانشگاه ترامپ در انواع مختلف و زیادی از ساختارهای یادگیری وجود دارند؛ از جمله دوره‌های آموزش از راه دور چند رسانه‌ای (۳)، برنامه‌های زنده و دوره‌های صوتی. این برنامه‌های مناسب و موفقیت‌محور برای استفاده، درک و به یاد سپردن واضح و آسان مطالب طراحی شده‌اند.



در دانشگاه ترامپ دانشجویان ما شامل افراد حرفه‌ای، کارآفرینان (۴) و دیگر افرادی می‌شوند که از وضعیت فعلی تجاری خود راضی نیستند. دانشکده‌ی ما متخصص‌هایی از آموزشگاه‌های برجسته‌ی دنیا دارد؛ از جمله دانشگاه کلمبیا، کالج دارتموث (۵) و دانشگاه نورث وسترن (۶). گروه استادان ما شامل مدیران ارشد و کارآفرینان برجسته‌ی Fortune ۵۰۰ می‌شود که در کنار دیدگاه‌های مستقیم، تجربیات و دستورالعمل‌های عملی داند ترامپ، شما را در سرتاسر مسیر یادگیری راهنمایی خواهد کرد.

گروه ما معتقد به کمک به دانشجویان است تا آنان در رسیدن به اهداف تجاری خود موفق شوند. دانشگاه ترامپ به روش ترامپ و کیفیت فوق‌العاده بالای کاری او باور دارد. این امر در هر چیزی که ما ارائه می‌دهیم، آشکار است.

## این کتاب

این کتاب که با کمک دانشگاه ترامپ آماده شده است، مانند یک گفتگوی خصوصی با یکی از بزرگ‌ترین پیشتازان تجارت دنیا است. «ترامپ ۱۰۱: راه موفقیت» پر از دیدگاه‌ها، داستان‌ها، نظریات و نصایح آقای ترامپ در مورد چگونه موفق شدن است. همچنین این کتاب به شما فرصتی می‌دهد تا نگاه کوتاهی به تشکیلات ترامپ بیندازید و نگاهی دقیق به یک دوره‌ی ۱۰ روزه در زندگی او- زمانی که پسرش بارون به دنیا آمد - بکنید. ما در دانشگاه ترامپ مفتخریم که این کتاب فوق‌العاده را به شما تقدیم می‌کنیم. بسیار ممنون آقای ترامپ هستیم که دیدگاه‌های خود را با ما سهیم شد. برای شما حرفه‌ای طولانی، شاد و موفق آرزو داریم. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد دانشگاه ترامپ به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید.

[www.Trumpuniversity.com](http://www.Trumpuniversity.com)

مایکل سکستن (Y)  
رئیس دانشگاه ترامپ  
شهر نیویورک

## سپاسگزاری

از دستیار خود رونا گرف(۸) به خاطر کمک‌های همیشگی و بسیار حرفه‌ای‌اش تشکر می‌کنم و از شریک خود در نگارش، مردیث مک آور(۹) به خاطر سرعت، مسئولیت‌پذیری و بینش عالی‌اش سپاسگزارم. از تو، کیسی کندی(۱۰) به خاطر کمک‌هایت در هماهنگ کردن عکس‌ها ممنونم. همگی شما انجام این کار را برایم آسان‌تر کردید.

کارکنان خوب دانشگاه ترامپ و به خصوص مدیر دانشگاه، مایکل سکستن! از شما بابت کار بسیار خوبی که انجام داده‌اید، تشکر می‌کنم. همگی شما در گردآوری این کتاب بسیار کمک کرده اید و من با اشتیاق منتظر همکاری‌های بیشتر با شما خواهم بود.

مارک سترایزل(۱۱)، بابت کار عالی شما و اشتیاق به کارتان، از شروع این پروژه تا تکمیل آن، ممنونم. از ناشر کتاب، ریچارد نارامور(۱۲) و امیلی کانوی(۱۳) دستیار ناشر در شرکت جان وایلی و پسران(۱۴)، برای کار بسیار خوبشان، به طور ویژه سپاسگزاری می‌کنم. ایدن سینکلر(۱۵) کار فوق‌العاده‌ای برای تصویر روی جلد انجام داد؛ همچنین ادم آیزنات(۱۶) در کار ویرایش. از همگی شما متشکرم. شما تیم فوق‌العاده‌ای بودید.

دانلد جی. ترامپ

## پیش‌گفتار

من علاقه‌ی شدیدی به یادگیری دارم. این احساس از دوران تحصیل در مدرسه‌ی وارتون (۱۷) و تجربه‌ی حرفه‌ای‌ام شروع می‌شود. کتاب‌ها و سمینارهای من همیشه یک گرایش قوی آموزشی داشته‌اند. در حالی که کتاب‌ها و سمینارهایم و مجموعه‌های تلویزیونی «کارآموز» را تهیه می‌کردم، متوجه شدم که خیلی‌ها واقعاً می‌خواهند حرف‌های من را بشنوند. آن‌ها می‌خواستند بدانند که من چگونه موفق شدم و آن‌ها چگونه می‌توانند از ایده‌ها و تجربیات من استفاده کنند.

در ابتدا، استقبال گرم مردم مرا متعجب کرد. ولی نباید تعجب می‌کردم؛ چون پیام از ابتدا مشخص بود: آموزش، تحقیق و دانش. به طور کلی، یادگیری هسته‌ی مرکزی موفقیت من بوده است. وقتی مردم کتاب‌های مرا می‌خرند یا در سمینارهای من شرکت می‌کنند، در واقع کاری را که من همیشه انجام داده‌ام، انجام می‌دهند: کسب اطلاعات بیشتر و آموزش.

این کتاب برای پیشبرد همین هدف نوشته شده است و مجموعه‌ای است از باورهای من در مورد تجارت و زندگی و قوانین و اصول اولیه‌ی شخصی‌ام. این کتاب همچنین شامل پرسش‌هایی است که از طریق وبلاگ دانشگاه ترامپ برایم فرستاده شده همراه با جواب‌های من. اطمینان دارم که این اطلاعات به شما در دستیابی به موفقیت و رضایت بیشتر در تجارت و حرفه تان یاری خواهد کرد.

هدف دیگر این کتاب معرفی دانشگاه ترامپ به شما است که نتیجه‌ی میل من به تقسیم دانش کاری‌ای که در طول سالیان جمع کرده بودم و یافتن راهی مناسب و عملی برای تدریس موفقیت بود. دانشگاه ترامپ تنها نام من را در خود ندارد. من فعالانه در کارهای دانشگاه درگیر هستم. من در نوشتن برنامه‌ی تحصیلی شرکت می‌کنم و حرف‌ها، ایده‌ها و تصویر من در بافت دوره‌هایی که ارائه می‌دهیم، وجود دارد.

من عمیقاً و فعالانه در دانشگاه ترامپ کار می‌کنم؛ زیرا شدیداً به قدرت آموزش و عملکرد آن به عنوان موتور موفقیت ایمان دارم. موفقیت بدون آموزش واقعاً غیرممکن است. من می‌خواهم به انسان‌ها کمک کنم. دانشجویان دانشگاه ترامپ هم می‌خواهند موفق باشند. من طرفدار آنان هستم.

از این کتاب لذت ببرید، از آن یاد بگیرید و موفقیت تجاری عالی‌ای را تجربه کنید.

دانلد جی. ترامپ، نیویورک

## ۱. زندگی را برای کاری که دوست ندارید تلف نکنید: علاقه، کمکتان خواهد کرد تا بهتر کار کنید.

من عاشق کار معاملات املاک، معامله کردن، تهیه‌ی پروژه‌های عالی و اجرای برنامه‌ی «کارآموز» هستم. چه کسی می‌تواند این‌گونه نباشد؟ کار من مرا با آدم‌های بسیار جالب و ماهر ارتباط می‌دهد. از آنجایی که من عاشق کارم هستم، به سختی کار می‌کنم و کارم را به بهترین نحو انجام می‌دهم و چون اشتیاق و علاقه‌ی شدید را به آن اضافه می‌کنم، به نظر مثل کار نمی‌آید. اشتیاق من به کار، به همه‌ی اطرافیانم منتقل می‌شود و آن‌ها را تشویق می‌کند که نهایت تلاش خود را بکنند.

لوک دابادی (۱۸) که با لس هیوت (۱۹) و اندرو هیوت کتاب «قدرت تمرکز برای دانشجویان دانشگاه» (۲۰) را نوشته است، می‌گوید:

«یک جایی بین کودکی و دنیای واقعی یکی از این دو اتفاق می‌افتد: یا شما رؤیاهای والدین خود، همسایه‌تان یا کس دیگری را دنبال می‌کنید، یا درگیر به دست آوردن پول و مقام مربوط به یک حرفه‌ی خاص می‌شوید. کسانی که این کار را می‌کنند، علاقه‌ی واقعی‌شان را بر روی طاقچه‌ای می‌گذارند تا خاک بگیرد و نهایتاً جزو آن ۷۰ درصدی از آدم‌ها خواهند شد که کارشان را دوست ندارند.»

علاقه، برای به دست آوردن هر نوع موفقیت درازمدتی کاملاً ضروری است. من این امر را تجربه کرده‌ام. اگر علاقه نداشته باشید، هر کاری که انجام بدهید، نهایتاً یا شکست خواهد خورد یا در بهترین حالت، متوسط خواهد بود. آیا می‌خواهید زندگی‌تان یا بخش بزرگی از آن را این‌گونه سپری کنید؟ برای آن که بتوانید خود را به تمامی وقف کار خود کنید و در آن موفق شوید، باید آن را دوست داشته باشید.

### «علاقه، فرد را به جلو سوق می‌دهد.»

علاقه تشویق می‌کند. انسان‌های علاقه‌مند از تلاش دست نمی‌کشند. ذوق آن‌ها ترس را از بین می‌برد. آنان از آنجا که عاشق کاری هستند که انجام می‌دهند، نمی‌خواهند دست از حرکت بردارند و متوقف شوند. آن‌ها راه‌های مبتکرانه‌ای برای غلبه بر موانعی که می‌تواند دیگران را هر لحظه متوقف کند، پیدا می‌کنند. علاقه‌ی آن‌ها نیروی حرکتی ناملموس ولی قوی‌ای پدید می‌آورد که به آنان احساس شکست ناپذیری می‌دهد.

من خیلی آدم‌ها را شناخته‌ام (یا می‌شناسم) که ایده‌های فوق‌العاده‌ای

داشته‌اند (یا دارند) ولی نتوانسته‌اند آن‌ها را به مرحله‌ی عمل برسانند. چون با همه چیز از موضع ضعیف برخورد کرده‌اند. آنان فکر کردند ایده‌هایشان خود به خود به نحوی عملی خواهد شد، یا این که فقط داشتن ایده کافی است. ولی اجازه بدهید موضوعی را به شما بگویم: این کافی نیست. هیچ وقت کافی نخواهد بود. شما باید ایده‌ی خود را عملی کنید. اگر اشتیاق و ذوق ندارید، ایده‌ی عالی شما فقط روی میزتان یا در نوشته‌تان می‌ماند و به هیچ جا راه نخواهد یافت. نبودِ علاقه، معمولاً راه موفقیت و شکست را از هم جدا می‌کند.

### «برای بهترین بودن پافشاری کنید.»

علاقه می‌تواند فرصت‌های کاری ایجاد کند. من بازی گلف را خیلی دوست دارم؛ بنابراین گلف ترامپ (۲۱) را تأسیس کردم تا زمین‌های گلفی با کیفیت بین‌المللی ساخته باشم. گلف و تجارت شباهت‌هایی به هم دارند: هر دو بازی‌های فکری هستند. شما از آن‌ها چیزی به دست می‌آورید که در آن‌ها به کار می‌برید. گلف بازی کردن با شرکای کاری، فضای آرامی را برای تفریح با همه ایجاد می‌کند. گلف آن‌ها را از دفتر کار دور می‌کند و به زیر نور گرم آفتاب و زیبایی طبیعت می‌برد. برای همین است که بسیاری قراردادهای معامله‌های بزرگ در زمین‌های گلف به سرانجام می‌رسد. از طریق «ترامپ گلف» راه موفق‌تری برای ترکیب علاقه‌ام به گلف و تجارت یافتم. ما باشگاه‌های تماشایی‌ای در وست چستر، نیویورک، بدمینستر نیوجرسی، لوس آنجلس کالیفرنیا، پالم بیچ فلوریدا و جزیره‌ی کانویان کرنیدنیز داریم. این زمین‌ها به من مکان‌های فوق‌العاده‌ای برای گلف بازی کردن و پذیرایی از دوستان و شرکا داده است. به علاوه، زمین‌های گلف من، معامله‌های تجاری موفق‌تری بوده‌اند که درد ضربه‌های تویی را که از دست می‌دهم، تسکین می‌دهد.



### «کارهایی که باید در زندگی انجام دهید»

روی چیزی که در این لحظه باید به آن فکر کنید، تمرکز کنید. اگر از چیزی که به آن فکر می‌کنید، لذت می‌برید، در مسیر درست به سوی موفقیت قرار دارید.

• آنچه را که در ساعات آزاد خود به انجام آن می‌پردازید، دنبال کنید. آنچه همیشه علاقه‌مندید بیشتر راجع به آن بدانید و هیچ گاه برایتان خسته‌کننده نیست، چیست؟ وقتی ذهنتان منحرف می‌شود، به چه فکر و رؤیایی می‌پردازید؟ این پرسش‌ها را از خودتان بپرسید:

- به چه کاری عشق می‌ورزید؟

- چه چیزی شما را مجذوب می‌کند؟

- چه چیزی باعث می‌شود حساب زمان را از دست بدهید؟

- چه چیزی شما را خوشحال می‌کند؟

• حرفه‌ای را که دیگران به شما پیشنهاد کرده‌اند یا اصرار دارند که برایتان مناسب است، کورکورانه دنبال نکنید. شاید ارزش این را داشته باشد که پول کمتری، در ازای شغلی یا کاری که دوست دارید بگیرید ولی (و اگر شما هم مثل من یک کارآفرین هستید) این عملکرد در درازمدت پول بسیار بیشتری برایتان به ارمغان خواهد آورد.

• ببینید که آیا هیچ کدام از علایق شما می‌تواند تبدیل به یک منبع درآمد شود؟ با افرادی که در زمینه‌ی مورد علاقه‌ی شما کار می‌کنند، صحبت کنید. آیا می‌توانید گونه‌ی دیگری از کار آنان را انجام دهید یا آن را به روش دیگری انجام دهید؟ آیا آموزش لازم را برای رسیدن به جایی که آن‌ها هستند، دیده‌اید؟ آیا می‌توانید دانش لازم را برای انجام کار آنان به دست آورید؟

• یک حرفه را صرفاً برای پول یا رضای دیگران شروع نکنید؛ به خصوص اگر این کار، کاری که دوست دارید نیست. دیر یا زود، پول دیگر نبود علاقه‌ای که حس می‌کنید را جبران نخواهد کرد.

«اخطار: علاقه ممکن است شما را به دردسر هم بیندازد.»

علاقه شمشیری است دو لبه: مشوق بزرگی است، ولی می‌تواند شما را اغفال هم بکند، یا از دیدن نقص‌هایی که دیگران به راحتی آن‌ها را تشخیص می‌دهند، بازتان دارد. روی هم رفته، علاقه‌ی شما بیشتر مثبت است تا منفی، ولی باید آن را مدیریت کنید تا بتوانید درست و غلط را از هم تشخیص دهید. علاقه‌ی من بعضی اوقات مرا به دردسرهای جالبی انداخته است. اگر یک معامله را پیش بینی کنید، ممکن است با این تصور وارد معامله شوید که بازار در حال رکود است ولی آن قدر در موردش مشتاق و احساساتی باشید که در هر حال معامله را انجام دهید. این گاهی نتیجه‌ی بدی دارد.

قبل از این که کاری را که خیلی برایش هیجان زده‌اید انجام دهید، از افرادی که شما را دوست دارند، نصیحت بی‌طرفانه بگیرید؛ افرادی که صادق و بی‌طرف باشند و دید بازی داشته باشند. نصیحت‌های آنان را جدی بگیرید؛ حتی اگر چیزی باشد که نمی‌خواهید بشنوید. در آخر، تصمیم نهایی مبنی بر این که آیا اقدام کنید یا نه، با خود شما است.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: چه چیزی موجب می‌شود که بر مقاومت در برابر تغییر غلبه کنید و باعث می‌شود که سازمان‌های مختلف بر مقاومت موجود در برابر حل مشکلات نسبتاً ساده غلبه کنند؟

پاسخ: علاقه عامل شماره‌ی یک است. علاقه می‌تواند بسیاری از مشکلات و غیرممکن‌ها را حل کند. شروع هر کاری نیاز به علاقه دارد. اشتیاق می‌تواند دیگران را متقاعد کند که شما را همراهی کنند و همه چیز را از دید شما ببینند. مقاومت اگر باعث شود شما ایده تان را بهبود بخشید، می‌تواند خوب باشد. اگر کسی بتواند دلسردتان کند، احتمالاً به اندازه‌ی کافی مصمم نیستید. ثابت قدم باشید. این لازمه‌ی انجام کارها است.



## ۲. استاندارد بالا را مدنظر قرار دهید: مردم را شگفت زده کنید.

وقتی من تصمیم گرفتم به توسعه‌ی املاکم در منهتن (۲۲) بپردازم، پدرم نمی‌توانست علتش را بفهمد. او در مناطق بروکلین (۲۳) کوئینز (۲۴) با موفقیت کار کرده بود و فکر می‌کرد من هم باید آنجا کار کنم. ولی مدت‌ها بود که من دوست داشتم به منهتن نقل مکان کنم. منهتن یک مرکز تجاری، فرهنگی و اجتماعی دنیا و یک مرکز اصلی بود و من می‌خواستم آنجا برای خودم اسم و رسمی دست و پا کنم.

سال‌ها بعد، بعد از این که با موفقیت در منهتن مستقر شدم و تصمیم گرفتم برج ترامپ را بسازم، ایده‌ام را برای پدرم توضیح دادم. نمای شیشه و برنز برجسته، زیبا و نوی آن را که برج ترامپ را از بقیه ساختمان‌ها تمیز می‌داد، توصیف کردم. باز هم پدرم نتوانست درک کند. برای او آجر همیشه کارساز بود، پس چرا برای من نبود؟

برایش توضیح دادم که می‌خواهم استاندارد خودم را داشته باشم. من نمی‌خواستم فقط یک آسمان خراش دیگر بسازم. من باشکوه‌ترین، خیره‌کننده‌ترین و متحیرکننده‌ترین جای تماشایی را در دنیا می‌خواستم. از آنجا که قرار بود این ساختمان نام مرا یدک بکشد و نماینده‌ی من باشد، می‌خواستم که استثنایی و یک سر و گردن از هر چه که نیویورکی‌ها تا آن زمان دیده بودند، بالاتر باشد.

وقتی برج ترامپ به روی تماشاچیان مشتاق باز شد و به سرعت به یک محل اختصاصی در نیویورک تبدیل گردید، واضح بود که استاندارد من مورد قبول واقع شده است و خوب هم قبول شده بود.

مشاورهای من پیشنهاد کردند که در سالن انتظار برج ترامپ نقاشی‌های زیبایی آویزان کنم. با این که من هنر را بسیار دوست دارم، ولی این ایده به نظرم از مد افتاده و تکراری آمد. بنابراین تصمیم گرفتم به جای نقاشی یک آبشار کار بگذارم. این آبشار بیش از ۸۰ فوت (۲۵) ارتفاع دارد و ۲ میلیون دلار خرج ساخت آن شد. این آبشار تماشایی و شگفت‌آور تبدیل به یک محل جذاب و دیدنی در شهر نیویورک شده است. در واقع خیلی بیشتر از آن جلب توجه کرده است که سالن انتظار را با زیباترین اثرهای هنری پر کنم. من یک بار دیگر استاندارد خودم را خلق کردم و استاندارد بالا را درنظر گرفتم.

«چیزی که مُسری است»

هر کسی راجع به این که شما باید چکار کنید و چگونه آن را انجام دهید، نظری دارد. آنان با این که اکثراً نیت خیر دارند و معمولاً نصایح خوبی ارائه می‌دهند، لزوماً نمی‌دانند که بهترین گزینه برای شما چیست. یکی از بزرگ‌ترین لذت‌های کاری من این است که می‌توانم نظر و خلاقیت خودم را به کار گیرم و خود را مطرح کنم. من این کار را با ایجاد پروژه‌های بزرگ‌تر، جسورانه‌تر و زیباتر انجام می‌دهم؛ فعالیت‌هایی که ابتکار، زیبایی، وسعت، عمق و مقیاس دارند. پروژه‌هایی که انسان‌ها را شگفت‌زده می‌کنند و بیشتر از آنچه که هر کسی انتظار دارد، موفقیت‌آمیز هستند.

چگونگی فعالیت و عملکرد یک کسب‌وکار و کیفیت تولیدات و خدماتی که ارائه می‌دهد، از بالا شروع می‌شود و در تمامی سطوح سازمان تا پایین منعکس می‌گردد. کسانی که برای من کار می‌کنند، می‌دانند که فرد مثبت و مشتاقی که در تلویزیون و مطبوعات می‌بینند، فقط یک ظاهر نیست. من واقعاً این‌گونه هستم؛ چه در درون و چه در بیرون. من ایده‌های بزرگی دارم و نیروی این که آن‌ها را به انجام برسانم، دارم. وقتی دیگران با من کار می‌کنند، فوراً متوجه این موضوع می‌شوند. متوجه می‌شوند که من این‌گونه هستم و سازمان من این‌گونه کار می‌کند. نیرو و برخورد مثبت من به دیگران سرایت می‌کند. دیگران با اشتیاق، مصمم و به طرز خستگی‌ناپذیری کار می‌کنند و کارهای فوق‌العاده انجام می‌دهند. همه می‌دانند که سازمان ترامپ کارها را به انجام می‌رساند و پروژه‌های ما همیشه بهترین هستند. علت اصلی نیل بدین حد از موفقیت این است که من استانداردی را در نظر می‌گیرم که همه برای رسیدن به آن می‌کوشند.

اگر شما بخواهید سخت کار کنید، سخت کوشان هم خواهند خواست با شما کار کنند. کسانی که با من کار می‌کنند از چالش‌های روزانه لذت می‌برند و استانداردهای بالای خودشان را برای وظایفشان در نظر می‌گیرند. آنان در حین کار مرتباً از خود می‌پرسند: «چگونه می‌توانیم موفق‌تر باشیم؟ چگونه می‌توانیم به اوج برسیم؟»

\*\*\*

از خود پرسید: «استانداردی که می‌خواهم به خاطر آن شناخته شوم، چیست؟»

آن استاندارد را شناسایی و دنبال کنید. خود را گول نزنید. استانداردهای بالا را در نظر بگیرید.  
داند جی. ترامپ

\*\*\*

**کارهایی که باید در زندگی انجام دهید**

در حال انجام هر کاری که هستید، به خود زمان بدهید تا آن را به طور کامل انجام دهید. با دیدی باز به ایده‌ها و تأثیرات جدید بنگرید. در انتظارات خود ثابت نباشید؛ انعطاف‌پذیر باشید.

پیدا کنید که چه چیزی و چه کسی در زمینه‌ی فعالیت شما بهترین است. پیشتازان و بدعت‌گذاران را شناسایی کنید. دلایل بهترین بودن آن‌ها چیست؟ استانداردهایی را که آن‌ها دنبال می‌کنند را یاد بگیرید.



- تعیین کنید که برای بهترین شدن در زمینه‌ی مورد علاقه تان باید چه کار کنید و چه چیزی یاد بگیرید. راهی بیابید برای شرکت در کلاس، آشنایی با افراد، رفتن به دوره‌های کارآموزی و کسب تجربه‌ای که برای رسیدن به اهدافتان مورد نیاز است. به خود زمان بدهید تا همه‌ی این اطلاعات را هضم نمایید، پیشرفت کنید و همه را کاملاً یاد بگیرید.

- به دنبال ایده‌های خوبی خارج از محدوده‌ی تخصصی خود باشید. نوآوری‌ها، شیوه‌ها و روش‌هایی را که شاید بتوانید در زمینه‌ی کاری خود از آن‌ها اقتباس کنید، بیابید.

- در هر کاری که انجام می‌دهید، از خود بپرسید: «چگونه می‌توانم این کار را بهتر انجام دهم؟ چگونه می‌توانم از آن وضعیت قوی‌تری بسازم؟ و چگونه

می‌توانم کاری کنم که بازتاب بهتری برایم داشته باشد؟» آن وقت بروید و کار را انجام دهید.

### برای بهترین بودن پافشاری کنید

وقتی تصمیم گرفتم که زمین یخی بازی وول من (۲۴) را در پارک مرکزی (۲۷) بازسازی کنم، اصول کاری خود را دنبال کردم:

- بهترین کار ممکن را انجام بده.
  - هر چه سریع‌تر آن را بساز.
  - کمترین پول ممکن را صرف رسیدن به استانداردهای خود کن.
- هفت سال بود که شهر نیویورک سعی در بازسازی و ترمیم این زمین یخ بازی زیبا داشت، ولی به نظر می‌رسید که هیچ‌گاه به انجام نمی‌رسد. من وارد کار شدم و این کار را در عرض سه ماه و با کمتر از ۱۰ درصد بودجه‌ی ۲۱ میلیون دلار شهر به اتمام رساندم. همه منفعت کردند.
- برای این پروژه‌ی بخصوص، استانداردهای خود را در نظر گرفتم، طبق آن استانداردها کار کردم و با موفقیت کار را به اتمام رساندم. نه، زمین یخ‌بازی بازسازی شده آبشاری نداشت و با شیشه و برنز پوشیده نشده بود، ولی با آجر هم بازسازی نشد.

### ۳. با مقیاس ترامپ فکر کنید: بزرگ‌تر، بهتر است

من دوست دارم برای افق‌های دورتری تلاش کنم. می‌خواهم پروژه‌های من هم همین گونه باشند. من در حال ساختن بلندترین برج‌های مسکونی در نیوجرسی (۲۸) هستم که تعجب آور نخواهد بود اگر بگویم که نام ترامپ را خواهند داشت. میدان ترامپ شهر جرزی (۲۹) یک پروژه‌ی آپارتمانی ۴۱۵ میلیون دلاری است که شامل دو برج ۵۰ طبقه‌ای و ۸۶۲ آپارتمان لوکس خواهد بود.

جایگاه و طراحی برج‌ها برای هر آپارتمان امکان دید فوق‌العاده‌ای از افق شهر منهتن مهیا خواهد کرد. هر ساختمان تقریباً یک استخر بر روی پشت بام، یک مرکز تجاری و یک مرکز ورزشی ۸۰۰۰ فوت مکعبی، شامل یک زمین بسکتبال سرپشته و یک سینمای خصوصی دارد. برج‌ها شاید به آسمان نرسند ولی ساکنان آن‌ها احساس خواهند کرد که در بهشت هستند.

با این که من بزرگ‌ترین سازنده‌ی املاک در منهتن هستم، تصمیم گرفتم از رودخانه‌ی هادسون عبور کنم و به شهر جرزی بروم؛ چون امکانات باورنکردنی‌ای را در آنجا دیدم. من در پیش بین مسیر حرکت آینده استعداد دارم و فکر می‌کنم که شهر جرزی آینده‌ی درخشانی در پیش دارد. در غیر این صورت، به آنجا نمی‌رفتم.



خود را محدود نکنید. به آنچه من آن را مقیاس ترامپ می‌خوانم، فکر کنید و خویشتن را بزرگ تجسم کنید. یک خانه‌ی تک خانواری نسازید؛ مگر این که اول ببینید چگونه می‌توانید آن را به یک ساختمان چندین واحدی گسترش دهید. کشف کنید که چگونه می‌توانید هرچه را که به عهده می‌گیرید، بزرگ‌تر،

بهتر، جسورانه‌تر و هیجان انگیزتر کنید. شاید اکنون در شرایطی نباشید که بتوانید رؤیاهایتان را تحقق ببخشید؛ ولی می‌توانید مقدمه‌ی پروژه‌های فوق‌العاده‌ی آینده را اکنون پی ریزی کنید.

\*\*\*

اگر قرار است فکر کنید، چه بهتر که بزرگ فکر کنید.  
دانلد جی. ترامپ

\*\*\*

## بزرگ فکر کردن از ذهن خودتان شروع می‌شود

کوچک فکر کردن، در حالی که می‌توانید بزرگ فکر کنید، شما را از هر جهت در زندگی محدود می‌کند. انسان‌ها توانایی انجام کارهای فوق‌العاده‌ای را دارند؛ به این شرط که خود را در حال به دست آوردن بهترین‌ها تصور کنند. از طرز فکر خود شروع کنید.

آیا ضرب المثل: «بالا نشین‌ها تنها هستند» (۳۰) را شنیده‌اید؟ من با آن موافق نیستم. احتمالاً یک نفر که رقابت را دوست نداشته، این را ساخته است. من این قدر در موفقیت خود احساس امنیت می‌کنم که پذیرای رقابت هستم و در بالا دست بودن هم برایم یک احساس فوق‌العاده عالی است. چیزی است که باید حتماً امتحان کنید! بزرگ فکر کردن شما را به بالا می‌رساند.

## از کوچک شروع کردن عیبی ندارد

با قدم‌های کوچک شروع کنید و سپس به قدم‌های بزرگ‌تر برسید. انسان‌ها چالش را دوست دارند. این در طبیعت ماست. اگر با این فرضیه همگام بمانید، به حرکت درمی‌آید و با یک پیشرفت طبیعی و راحت، به جلو حرکت خواهید کرد.

به اهدافی که دارید و قدم‌های لازم برای رسیدن به آن‌ها فکر کنید.

• برنامه‌های بزرگ دارید یا کوچک؟

• چه چیزی شما را محدود می‌کند یا مانع شما می‌شود؟

• چگونه می‌توانید تصویر ذهنی خود را نسبت به آینده گسترش دهید؟

برای این که بتوانید به جلو حرکت کنید، به جای توقف در گذشته روی مدیریت آینده‌ی خود تمرکز کنید. از گذشته درس بگیرید، ولی در گذشته نمانید. این وقت تلف کردن است. بر مشکلات گذشته تمرکز کنید؛ در عین حال به دنبال راه‌حلهایی باشید که کمک می‌کنند به اهداف کنونی و آینده‌ی خود برسید.

اینشتین می‌گفت که تخیل از دانش مهم‌تر است. گفتن این حرف برای

نابغه‌ای چون اینشتین راحت است، ولی حرف او مفهوم بزرگی دارد. بدون تخیل و توانایی بزرگ فکر کردن، دانش به تنهایی نمی‌تواند باعث موفقیت شما شود. دانش بخش پایه‌ای است. اگر تخیل و دانش را با هم ترکیب کنید، در زمانی کوتاه، ایده‌ای بزرگ خواهید داشت.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

شما می‌توانید ساختار فکری خود را گسترش دهید تا به شما کمک کند که بزرگ‌تر، جسورانه‌تر و متنوع‌تر عمل کنید:

- پیش از این که دست به کاری بزنید، زمانی که آن کار هنوز در مرحله‌ی یک ایده است، راه‌هایی را برای افزایش اندازه، مقیاس و وسعت آن مجسم کنید. نگران واقع بینانه یا عملی بودن آن نباشید.

- ببینید آیا از ایده‌های شما یا بخش‌هایی از آن‌ها قابل انجام هستند؟ موانعی را که ممکن است بر سر راهتان قرار گیرند، شناسایی کنید.

- ببینید چگونه می‌توانید بر این موانع غلبه کنید و بهای آن چه خواهد بود. برای مثال آیا لازم است شریکی پیدا کنید تا هزینه‌ها، ریسک‌ها و سود کار را با او قسمت کنید یا این که او استعداد، تخصص یا ارتباط لازم را برایتان فراهم کند؟ خیلی اوقات، زمان، زحمت و هزینه‌ی گسترش دادن کار خیلی زیاد نیست، ولی در ازای آن، پاداشی که به دست می‌آورید، می‌تواند فوق‌العاده بیشتر باشد.

- اگر زمان برای وسعت دادن رؤیایان مناسب نیست، هزینه‌ی آن سنگین است، یا مشکلات دیگر بسیار بزرگ هستند، بخش‌هایی از ایده‌تان را که در این زمان ممکن است، به اجرا بگذارید. بقیه را بایگانی کنید. چون همیشه همه چیز تغییر می‌کند و آنچه امروز قابل انجام نیست، می‌تواند فردا ممکن باشد.

از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: چه انگیزه‌ای شما را همواره به جلو می‌راند؛ حتی وقتی که تقریباً بیشتر از هر کس دیگری روی کره‌ی زمین موفقیت کسب کرده اید؟

پاسخ: من به کاری که انجام می‌دهم عشق می‌ورزم. من عاشق کارم هستم. از آنجایی که علاقه‌ی من مرا در کارم به جلو می‌راند، دیگر برایم کار نیست. در این مرحله از زندگی‌ام دیگر نیازی ندارم کار و معامله کنم. ولی این چیزی است که از انجام آن لذت می‌برم. چالش وجود دارد؛ پس چرا به ملاقاتش نروم؟ برای واقعاً موفق بودن، باید کاری را که انجام می‌دهید و واقعاً دوست



داشته باشید. اگر نه، امکان رسیدن به موفقیت زیاد نخواهد بود. وقتی تصمیم گرفتم اولین زمین گلف خود را بسازم، برایم تجربه‌ی جدیدی بود. خیلی چیزها بود که باید یاد می‌گرفتم. دیگران فکر می‌کردند چرا این کار را می‌کنم؛ چون فعالیت‌های بسیار موفق دیگری در زمینه‌هایی که بیشتر با آن‌ها آشنا بودم داشتم. به آن‌ها گفتم که علتش این بود که عاشق گلف بازی کردن بودم و می‌خواستم زمین‌هایی تماشایی برای بازی بسازم. نیازی نداشتم زمین گلف بسازم، ولی می‌خواستم این کار را بکنم و این دلیل کافی بود. ساختن زمین‌های گلف حوصله و سعی بسیاری برد، ولی ارزش هر دقیقه‌اش را داشت.

## ۴. سرسخت باشید مُصرّ باشید

برخلاف آنچه اکثر مردم فکر می‌کنند، من موفق به دنیا نیامده‌ام. من خیلی خوش شانس بوده‌ام – خودم اولین کسی هستم که به این موضوع اعتراف کرده و به خاطر آن قدردانم – و خیلی امکانات، مثل تحصیلات عالی و والدین فوق‌العاده داشته‌ام. ولی گذشته از این، سرسخت، مصمم و مصرّ هم هستم و بدون این صفات موفقیت من غیرممکن بود.

سرسخت بودن به معنای پلید، مشکل و بی‌منطق بودن نیست. بلکه به مفهوم جسور بودن و تسلیم نشدن است. به معنای ایمان داشتن به خود، ایده‌ها و برنامه و آماده‌ی مبارزه بودن است. برای ایستادن و جنگیدن برای آنچه به آن باور دارید و آنچه می‌خواهید، قدرت لازم است.

مبارزه‌های من، مرا همیشه به جوش و خروش آورده‌اند. مرا به فعالیت بیشتر از آنچه در ابتدا فکر می‌کردم ممکن است. وا داشته‌اند. در نهایت، هر مبارزه مرا قوی‌تر کرده است.

هتل و برج بین‌المللی ترامپ (بلندترین هتل لاس وگاس) اکنون در صحرای نوادا(۳۱) در حال ساخت است. جالب است که این کار درست روبروی ساختمان واین لاس وگاس(۳۲)، ملک مشهور استیو واین(۳۳) انجام می‌شود. البته استیو مدت‌ها است که در لاس وگاس معروف است و زمانی رقیب من بود. استیو منطقه‌ی استریپ(۳۴) را با مراکز عظیمی چون میراژ(۳۵)، جزیره‌ی گنج(۳۶) و بلاژیو(۳۷) بازسازی کرد. برعکس یک نفر دیگر(۳۸)، واین لاس وگاس اولین پروژه‌ی استیو است که نام او را به همراه دارد.

من و استیو واین از سال ۱۹۸۰ یکدیگر را می‌شناسیم؛ از وقتی که در شهر آتلانتیک با یکدیگر رقابت می‌کردیم. اوضاع درست مثل فیلم‌های وسترن قدیمی بود که یکی می‌گفت: «این شهر برای هر دوی ما جا نداره.» ما همیشه چیزهای بزرگی ساخته ایم و نفس مغرورمان هم با این پروژه‌های بزرگ همخوان است. پس از خیلی سال‌ها و خیلی ساختمان‌ها، اکنون دیگر با هم دوست هستیم. استیو مرد بزرگی است و ما نقاط مشترک متعددی داریم. وی در عروسی من شرکت کرد و من هم در بین دوستان او غریبه نیستم. ولی در سال ۱۹۸۰ رقابت بین ما بسیار شدید بود.

## بعضی چیزها ارزش انتظار را دارند

بعضی آدم‌ها بی‌صبرند و نتایج سریعی می‌خواهند. ولی اغلب صبر کردن راه عاقلانه و هوشمندانه‌ای است. برای صبر کردن باید قوی بود؛ به خصوص

وقتی که باید زمان طولانی‌ای در انتظار آنچه می‌خواهید، بمانید. من ۳۰ سال صبر کردم تا مرکز ترامپ (۳۹) افتتاح شد. زمین آن را در سال ۱۹۷۴ خریدم. ۳۰ سال زمان طولانی‌ای برای انتظار است. ولی ارزشش را داشت. اکنون، مرکز ترامپ در کنار رودخانه‌ی هادسون در قسمت غربی منهتن قرار دارد و بزرگ‌ترین ساختمانی است که کمیسیون نقشه‌کشی شهر نیویورک تا حالا اجازه‌ی ساخت آن را داده است. این ساختمان افق شهر را دگرگون کرده است. اکنون که در حال نوشتن هستم، بیش از نیمی از کار آن را انجام داده‌ایم و وقتی کار را تمام کنیم، مرکز ترامپ شامل ۱۶ ساختمان خواهد بود و زمین‌های قدیمی راه آهن را تبدیل به یک مجتمع مسکونی باورنکردنی خواهد کرد. اکثر چیزها یک شبه اتفاق نمی‌افتند و این مورد، یک مثال خوب برای آن است.



چیزهای باارزش به ندرت به راحتی به دست می‌آیند و معمولاً نیازمند آمادگی، زمان و کار سخت بسیار هستند. در طول مسیر، انسان‌ها و حوادث بسیاری ممکن است شما را از مسیر منحرف کنند، از سرعت شما بکاهند و سر راهتان قرار گیرند. این حقیقت تجارت است.

**درس میکِل آنژ**

من یک بار به یک سخنرانی در مورد خلاقیت رفتم. سخنگو می‌گفت که خلاقیت و سرسختی لازم و ملزوم یکدیگرند و عناصر ضروری برای هر موفقیت بزرگ هستند.

سخنران پرسید: «اگر میکِل آنژ می‌گفت که من نقاشی سقف نمی‌کنم و نقاشی سقف کلیسای سیستین (۴۰) را قبول نمی‌کرد، آن وقت چی؟» فکر جالبی بود، ولی نقاشی کردن یک سقف برای میکِل آنژ احتمالاً نماد یک مبارزه‌ی خلاقانه بود. کار کلیسا به طور کامل انجام شد؛ چون میکِل آنژ فردی سرسخت و قوی بود که هیچ گاه تسلیم نمی‌شد. باید این طور می‌بود تا بتواند آن شاهکارها را در حالی که روی پشتش قرار داشت، نقاشی کند. مشکلات همیشه پیش می‌آیند. انتظارشان را داشته باشید. قوی بودن به شما اجازه می‌دهد که آن‌ها را حل کنید و به کارتان ادامه دهید؛ بدون این که از پا درآید و منفی گرا شوید. پیش بینی و آماده شدن برای مشکلات باعث می‌شود که زمان و منابع را از دست ندهید و جلوی غافلگیری‌هایی را که می‌توانند برایتان بسیار گران تمام شوند، می‌گیرد.

## شجاعت

تسلیم نشدن مستلزم شجاعت است. شجاعت نقطه‌ی مخالف ترس است. شما نباید اجازه دهید که ترس فلجتان کند.

\*\*\*

شجاعت، مقاومت در مقابل ترس و سلطه بر ترس است؛ نه نبود ترس. مارک تواین

\*\*\*

گاهی با استعدادترین آدم‌ها نیز شکست می‌خورند و آن‌هایی که به مراتب بی‌استعدادترند، موفق می‌شوند. آن‌هایی که موفق می‌شوند، با اعتماد به نفس به جلو حرکت می‌کنند و هیچ گاه به دیگران اجازه نمی‌دهند که تسلیمشان کنند. در بعضی موارد، من هیچ بهانه‌ای قبول نمی‌کنم و شجاعت داشتن یکی از آن موارد است.

بعد از این که ساختمان شماره‌ی ۴۰ وال استریت (۴۱) را خریدم، همه به من توصیه کردند که آن را تبدیل به یک ساختمان مسکونی کنم، ولی من مطمئن بودم که آنجا باید یک ساختمان تجاری باقی بماند. با این که این آدم‌ها به من انواع و اقسام دلایل و آمار را ارائه دادند، من از موضع خودم تکان نخوردم. حق با من بود و شماره‌ی ۴۰ در وال استریت هم‌اکنون تبدیل به یک آدرس تجاری بسیار مورد علاقه و پر طرفدار شده است. گاهی اوقات باید سمج باشید؛ به روش خود ادامه دهید و تسلیم نشوید. شجاعت را با علاقه ترکیب

کنید. آن وقت به اهدافتان خواهید رسید؛ چه با شرکت‌های مختلف طرف باشید و چه با سازمان خودتان.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

این توصیه‌ها را برای قوی‌تر شدن به کار ببندید:

- برنامه‌ریزی کنید: هر پروژه‌ای را قبل از این که به آن بپردازید، به دقت بررسی کنید و هر قدمی را که برای انجام موفقیت آمیز آن باید بردارید، برنامه‌ریزی کنید. سعی کنید غافلگیری‌هایی را که در حین انجام پروژه برایتان پیش خواهند آمد، محدود کنید. هیچ مشکل بالقوه‌ای را به خیال این که ناچیز یا بعید است، نادیده نگیرید.

- به طور واقع گرایانه، برای هر مشکل بالقوه‌ای که ممکن است با آن روبرو شوید، بزرگ‌ترین احتمال ضرر، هزینه‌ی حل هر مشکل را به قیمت دلار فردا و زمان و منابعی را که باید صرف آن کنید، حساب کنید.
- یک پشتیبان مالی بیابید، تا وقتی مشکلات و تأخیر در کار پیش می‌آیند، از لِه شدن شما جلوگیری کند.

در طول سالیان، تعریف برنامه‌ی هفتگی در کتاب‌هایم، یکی از بخش‌های محبوب بوده است. بنابراین تصمیم گرفتم که آن را در این کتاب هم بگنجانم. قاعدتاً این برنامه در مورد این که در طول یک هفته‌ی کاری معمولی، چقدر کار برای انجام دادن دارم به شما ایده‌ای می‌دهد.

حدود اوایل مارس ۲۰۰۶، شروع کردم به یادداشت فعالیت‌های روزانه‌ام برای طول هر هفته. سپس فرزندمان، بارون ویلیام ترامپ، یک هفته زودتر در روز ۲۰ مارس به دنیا آمد. بنابراین باید مرا ببخشید اگر هر روزی که نوشته‌ام، خیلی دقیق نیست. تولد بارون آن قدر مهم بود که تصمیم گرفتم یادداشت‌های آن هفته را ادامه دهم و او را هم شامل یادداشت‌ها کنم.



کمتر چیزی در زندگی به هیجان انگیزی و برنامه به هم زنی بچه دار شدن است - از هر پدری بپرسید این موضوع را تأیید خواهد کرد - ولی ملانیا و بارون برنامه‌ی سفر مرا درک کردند. قرار بود من در سانفرانسیسکو در شرکت آموزشی انکس(۴۲) در تاریخ ۲۶ مارس، تاریخ اولیه‌ی تولد پسر، سخنرانی داشته باشم. خوشبختانه بارون برنامه اش متفاوت بود و یک هفته زودتر به دنیا آمد. بنابراین من در هنگام این رویداد فوق‌العاده، در زندگی‌مان در خانه کنار ملانیا بودم. مردم معمولاً می‌گویند که من خیلی مثبت و سر حال

هستم. گاهی فکر می‌کنند که این به خاطر هیجان جلوی دوربین است، ولی من خیلی چیزها در زندگی دارم که موجب خوشحالی‌ام می‌شوند.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

دوشنبه

۸:۳۰ صبح: رونا(۴۳) وارد دفترم می‌شود تا برنامه‌هایمان را با هم مرور کنیم. چند تا قرارداد و برنامه‌ی سفرم در این ماه به نظر دیوانه کننده می‌آید. ما همچنین راجع به سفر آینده‌ام به اسکاتلند در آوریل و راجع به پیشنهادهای مایک داناوان(۴۴) صحبت می‌کنیم. مایک ۱۵ سال است که خلبان من است. رونا هم ۱۸ سال است که با من کار می‌کند و مرتباً در برنامه‌ی «کارآموز» در نقش خودش دیده می‌شود.



۹:۱۵ صبح: برنت لمبک(۴۵) که مدیر باشگاه مارا لاگو(۴۶) در ساحل پالم است، زنگ می‌زند تا در مورد کنسرت آینده‌ی التون جان(۴۷) در مارا لاگو صحبت کند. واضح است که جان قابل مقایسه با دیگران نیست و بلیط‌های این کنسرت تماماً به فروش رفته است. در ۱۷ مارس مهمانی خیریه‌ی سنت



جود(۴۸) در مارالاگو برگزار خواهد شد.  
۹:۳۰ صبح: چند تلفن را جواب می‌دهم. یکی برای تأیید کردن برنامه‌ی خیریه‌ی کیتی کوریک(۴۹) در والدورف(۵۰). یک شب برنامه با شرکت برخی استعدادهای بی‌نظیر به نفع بیماران مبتلا به سرطان کلون. همچنین جواب تلفن برایان بودرو(۵۱) را می‌دهم. برایان نظارت ساخت برج جدید من در لاس وگاس(۵۲) را بر عهده دارد و خوشحالم که می‌بینم بیدار است و مشغول کار؛ با توجه به این که در نوادا(۵۳) ساعت هنوز ۷:۳۰ صبح است. لاس وگاس جای فوق‌العاده‌ای است و هتل و برج ترامپ گل سرسبد آن خواهد بود.

۱۰:۰۰ صبح: از معاون و مدیر مشاوره‌ی عمومی برج دایمند(۵۴) می‌خواهم که بیایند تا در مورد پروژه‌ی مشترکمان با فیل روفین(۵۵) در لاس وگاس و وضعیت برج ۱۲۰۰ واحدی دیگری که قرار است آنجا بنا شود، صحبت کنیم. برج اول پیش از این که ساخت آن به پایان برسد، به تمامی فروش رفت. این نشانه‌ی خوبی برای ساخت برج دوم است.

۱۰:۳۰ صبح: به طبقه‌ی پایین می‌روم تا صداگذاری روی برنامه‌ی «کارآموز» را انجام دهم. این عالی است که همه‌ی وسایل لازم را اینجا در محل کار داریم. این کار دیگر برایم تقریباً غریزی شده است.

۱۱:۰۰ صبح: دان جونیور(۵۶) و ایوانکا(۵۷) که هر دو در تیم توسعه هستند و جیسون گرینبلت(۵۸)، معاون ارشد می‌آیند تا در مورد چند برنامه مربوط به پروژه‌ی دوی و همچنین باشگاه اقیانوس پاناما(۵۹) صحبت کنیم. این روزها همه چیز دارد بین‌المللی می‌شود.

۱۱:۴۵ صبح: دان جونیور می‌ماند و جیل کریمر(۶۰)، نایب رئیس بخش توسعه و اندی وایس(۶۱)، نایب رئیس بخش اجرایی ساخت می‌آیند تا در مورد باشگاه ورزشی‌ای که در برج شیکاگو در حال ساخت است، صحبت کنیم. این ساختمان در محل فوق‌العاده‌ای قرار دارد و بنای عالی‌ای در شیکاگو خواهد شد.

۱۲:۱۵ ظهر: به چند تلفن جواب می‌دهم و یک پیتزا با نوشابه‌ی رژیمی سفارش می‌دهم. من به ندرت برای ناهار بیرون می‌روم. این سنت را ادامه خواهم داد؛ چون بیرون رفتن در برنامه‌ی روزانه‌ام وقفه ایجاد می‌کند. به چند نامه و مدرک می‌پردازم.

۱۲:۴۵ ظهر: الن وایسلبرگ، مدیر کل امور مالی می‌آید تا به چند کار پردازیم و از جف مک کانی(۶۲) و اریک سچر(۶۳)، حسابدارانم، می‌خواهم که به ما ملحق شوند. این افراد مدت هاست که با من هستند.

۱:۳۰ بعدازظهر: یک پیام کوتاه به مناسبت بیستمین سالگرد روسانا سکاتو ضبط می‌کنم و به دنبال آن جلسه‌ای با کتی گلاسز، نایب رئیس بخش مجوزها درباره‌ی برنامه‌ی آینده‌ی ایور ترید(۶۴) در مرکز جویتس(۶۵) برگزار می‌کنم.

۲:۰۰ بعدازظهر: به مجله‌ی سان فرانسیسکو کراییکل(۶۶) به صورت تلفنی در مورد سخنرانی‌ام در آن شهر در ۲۶ مارس جواب می‌دهم. بعد به پیل زنگ می‌زنم (مردی پر از انرژی و عالی درکار تبلیغ) که برنامه‌های آموزشی انکس(۶۷) را اداره می‌کند. او می‌گوید که پیش بینی می‌کند ۶۱ هزار نفر در مرکز ماسکون(۶۸) در سن فرانسیسکو حاضر شوند؛ احتمالاً یکی از پرجمعیت‌ترین گردهمایی‌ها تا حال حاضر شود. ما اخیراً سخنرانی عالی‌ای در دالاس داشتیم؛ بنابراین پیش بینی پیل را باور می‌کنم.

۲:۳۰ بعدازظهر: به مارک برنت زنگ می‌زنم. سری آتی سریال «کارآموز» در لوس آنجلس ضبط می‌شود. کار در ماه ژوئن شروع می‌شود که تغییر هیجان‌انگیزی خواهد بود. برای سری ششم سریال، اواخر ماه، اینجا در برج ترامپ برای انتخاب شرکت کنندگان فراخوان خواهیم داشت. یکی هم در ماه آوریل در لوس آنجلس داشتیم. وقتی آنجا بودم در برنامه‌های الن دیجینرز(۶۹) و لری کینگ(۷۰) شرکت کردم. از اوقاتی که در لوس آنجلس گذراندم، لذت بردم. این خوب است؛ چون امسال زمان بیشتری را آنجا خواهم بود.

از کیث شیلر(۷۱)، مدیر بخش امنیت می‌خواهم که بیاید تا در مورد برنامه‌های لوس آنجلس صحبت کنیم. درباره‌ی سفر قبلی به آنجا، صحبت می‌کنیم که شامل دیدن از زمین گلف خودم و باشگاه ملی گلف ترامپ در پالوس وردس(۷۲) در لوس آنجلس می‌شد. من در اوایل سال در ساحل سنگی(۷۳) بازی کردم و ما به توافق رسیدیم که این دو زمین گلف، حداقل در زیبایی برابرند. کالیفرنیا خوش‌شانس است که دو تا از بهترین زمین‌های گلف دنیا را دارد.

۳:۰۰ بعدازظهر: جورج اشتاین برنر(۷۴) تلفن می‌کند؛ که مثل همیشه یک تلفن عالی است. هیچ کس مثل جورج نیست. ما در مورد روز افتتاحیه در استادیوم ینکی(۷۵) صحبت می‌کنیم که ۱۱ آوریل خواهد بود. من حتماً آنجا خواهم بود.

برنامه تا آوریل اعلان نخواهد شد، ولی قرار است ۴۳۶ هکتار زمین را در حومه‌ی شمالی شهر نیویورک برای احداث یک پارک جدید اهدا کنیم. کارشناسان تخمین می‌زنند که این زمین ۱۰۰ میلیون دلار ارزش خواهد داشت، ولی اهالی نیویورک سزاوار آن هستند.

۳:۳۰ بعدازظهر: رونا با یک دسته نامه به ارتفاع حداقل یک فوت و چند چیز دیگر که باید نگاهی به آن‌ها بیندازم، وارد می‌شود. از او می‌خواهم که تلفن‌هایم را نگاه دارد، تا نگاهی به این کارها بیندازم. نامه‌های زیاد بخشی از این کار است. قاعدتاً باید به آن عادت داشته باشم ولی گاهی به نظر بی‌پایان می‌آید.

۴:۳۰ بعدازظهر: شروع به جواب دادن به تلفن‌ها می‌کنم؛ از جمله تلفن به هوارد لریبر(۷۶) و اشلی کوپر(۷۷). اشلی زمین گلف مرا در نیوجرسی اداره

می‌کند و ما راجع به برگزار کردن روز تارتن (۷۸) در باشگاه ملی گلف ترامپ صحبت می‌کنیم. زمین‌های گلف من بسیار موفق بوده اند و بازی در آن‌ها فوق‌العاده است. وقتی شما خود سازنده‌ی زمین گلف باشید، گلف باز بودن بسیار مفید است. همیشه از خود می‌پرسم: «آیا حاضرم اینجا بازی کنم؟» چون من استانداردهای بالایی دارم. شما می‌توانید مطمئن باشید که زمین‌های گلف من هم بهترین خواهند بود.

۵:۳۰ بعدازظهر: متیو کالاماری (۷۹)، مدیر ارشد اجرایی املاک ترامپ می‌آید تا درباره‌ی چند مطلب صحبت کنیم. متیو نزدیک به ۲۵ سال است که با من است و به نظر می‌رسد که همه چیز مرتب است. نظر او را در مورد صندلی‌هایی که برای یکی از زمین‌های گلغم دیده‌ام، می‌پرسم و بعد تصمیم می‌گیریم که برویم طبقه‌ی پایین تا ویتترین جدید سالن انتظار را ببینیم.

۶:۳۰ بعدازظهر: تصمیم می‌گیرم که بروم خانه. روزی طولانی بوده است. بنابراین سوار آسانسور می‌شوم تا بروم بالا به آپارتمانم.

## ۵. بدون دانش هیچ شانسى ندارید: اطلاعات کسب نمایید و به نفع خود از آن استفاده کنید.

در مورد هر پروژه‌ای که در دست می‌گیرید، دانش کسب کنید و هر چه می‌توانید یاد بگیرید. اگر بدون اطلاعات کافی وارد یک معامله شوید، وقت و پول خود را دور خواهید ریخت. این مثل این است که بدون دانستن قوانین بازی، شطرنج بازی کنید. مطمئناً شکست خواهید خورد؛ چون رقبای بسیاری هستند که بی‌صبرانه منتظرند یک فرد ناشی را شکست دهند.

در زمینه‌ی کاری خود مطالعه کنید. همه‌ی تجارت‌ها مخاطره دارند ولی وقتی شما هرچه را که می‌توانید، راجع به کاری که می‌کنید یاد بگیرید، ریسک می‌تواند بسیار کم شود. دانش کسب کنید تا بتوانید تصمیم‌های بهتری بگیرید و بهترین شوید. همه می‌خواهند با بهترین معامله کنند، ولی هیچ کس نمی‌خواهد با یک آدم گیج کار کند، مگر این که بخواهد پولش را از چنگش درآورد.

یک موضوع جالب درباره‌ی دانش این است که وقتی شما شروع به کسب آن می‌کنید، دیگر به آن معتاد می‌شوید. همین طور که مطلع‌تر می‌شوید، فهم شما هم بیشتر می‌شود، متخصص‌تر می‌شوید و علاقه‌ی شما تبدیل به عشق به کار می‌شود. دیگران نیز متوجه دانش شما می‌شوند و به خاطر آن به شما احترام می‌گذارند. آنان برای مشورت به شما مراجعه می‌کنند، که هم باعث خوشحالی است و هم مفید؛ چون معمولاً آن‌ها هم خوشحال می‌شوند و در عوض به شما کمک کنند.

دانشی که کسب می‌کنید، شما را به یک فرد جالب‌تر و علاقه‌مندتر تبدیل می‌کند. زود شروع کنید و صرف نظر از سن و دستاوردهایتان به یادگیری ادامه دهید. اگر به یادگیری ادامه دهید، به یک طرز تفکر نوین می‌رسید که به شما کمک خواهد کرد تا به موفقیت و علایق جدید دست یابید.

در دانشگاه، در اوقات بیکاری‌ام درباره‌ی امور معاملات املاک می‌خواندم. من خود همه چیز را می‌خواندم؛ چون علاقه‌مند بودم و به راستی می‌خواستم یاد بگیرم؛ نه این که فقط در امتحانات قبول شوم. مطالعات خارج از برنامه‌ی درسی‌ام، منجر به اولین معامله‌ی املاک موفق من شد که از رهگذر آن، آن قدر پول به دست آوردم که شرکت خود را افتتاح کردم. یک ساختمان مسکونی ۱۲۰۰ واحدی که ۸۰۰ آپارتمان خالی داشت پیدا کردم. ساختمان یک فاجعه بود. با این که ساختمان سازها رفته بودند و دولت محل را گرفته بود، به نظر من یک فرصت عالی بود. خیلی کار کردم و خیلی یاد گرفتم. این کار به من اعتماد به نفس داد و مرا برای پیشرفت بیشتر در حرفه‌ی معاملات املاک

تشنه‌تر کرد.  
من همان الگویی را که اولین معامله را با آن شروع کردم، در طول زندگی‌ام ادامه داده‌ام: قبل از این که به معامله‌ای پردازم، آن را کاملاً بررسی می‌کنم؛ چون می‌خواهم همه چیز را راجع به آن بدانم.

### **تحقیق نتیجه می‌دهد**

وقتی به خرید شماره‌ی ۴۰ وال استریت (محل دانشگاه ترامپ) علاقه‌مند شدم، هرچه می‌توانستم راجع به این ساختمان و مشکلات مالک وقت آن اطلاعات جمع کردم. ساختمان را بررسی کردم؛ محله را، شرایط بازار را و هر چیزی را که ذره‌ای به این قضیه مربوط می‌شد. وقتی بالاخره فرصت خرید ساختمان پیش آمد، من آماده بودم و دقیقاً می‌دانستم که در حال خرید چه چیزی هستم. شماره‌ی ۴۰ در وال استریت، بلندترین ساختمان در منهتن به اندازه‌ی ۱/۳ میلیون فوت مکعب است. من آن را به مبلغ ۱/۳ میلیون دلار خریدم. می‌توانید حدس بزنید که الان چه قیمتی دارد. این روزها مشکل بتوانید یک آپارتمان ۱ اتاق خوابه در منهتن را ارزان‌تر از ۱ میلیون دلار پیدا کنید.



برای بهترین بودن پافشاری کنید

من وقتی زمین‌های گلفم را می‌سازم، از بهترین متخصص‌های دنیا کمک می‌گیرم. از آنان صدها سؤال در مورد کوچک‌ترین جزئیات و ایده‌ها می‌پرسم؛ چون نمی‌خواهم هیچ چیزی را به شانس بسپارم. می‌خواهم بهترین محصولات، آدم‌ها و راه پیشرفت را شناسایی کنم. خوشبختانه، این متخصص‌ها از سؤالات من خسته نمی‌شوند. تا زمانی که ساختمان سازی شروع شود، من هر کاری که باید انجام شود و چگونگی پیش بردن کل پروژه را می‌دانم. این کار باعث می‌شود در حالی که پروژه در حال انجام است، دائماً از آن مطلع باشم.



بی‌خبری قابل بخشش نیست؛ بلکه مطمئن‌ترین راه برای شکست است. هیچ دلیل قابل قبولی برای نامطلع بودن وجود ندارد. پروژه‌ها زمانی موفقند که شما گروهی از متخصص‌ها تشکیل دهید که دانش خود را کنار هم می‌گذارند و

دستیابی به بهترین را هدف خود قرار می‌دهند. من همواره این شیوه را به کار می‌گیرم و به همین خاطر پروژه‌های من فوق‌العاده هستند.

\*\*\*

بذر یادگیری می‌تواند تقریباً هر جایی رشد کند و همیشه برای دانستن بیشتر راجع به کاری که در دست دارید، جا هست. داندل. جی. ترامپ

\*\*\*

مطلع بودن یک روند دائمی و روزانه است. امروزه دنیای ما آن قدر به سرعت حرکت می‌کند که همپای آن بودن، همچون یک مبارزه است و به پای آن نرسیدن، مانند تسلیم شدن است. تسلیم نشوید. هرچه می‌توانید یاد بگیرید؛ چون هیچ وقت نمی‌دانید که چه وقت به کارتان خواهد آمد. من دانشگاه ترامپ را برای این تأسیس کردم که دیگران را از دانش تجاری‌ام که در طول سالیان به دست آورده‌ام، بهره مند کنم. بدین طریق می‌خواهم تأکید کنم که به نظر من چقدر دانش اندوزی مهم است. در دانشگاه ترامپ، شما اطلاعات را به روشی عملی و مناسب کسب می‌کنید که به شما موفقیت را می‌آموزد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- انجام این مراحل می‌تواند در به دست آوردن دانش به شما کمک کند:
- دائماً کتاب، مقاله و وب سایت‌ها را بخوانید تا هر چیز ممکن را درباره‌ی علایق خود یاد بگیرید.
  - فایل‌هایی برای ذخیره‌ی اطلاعات مهمی که جمع‌آوری می‌کنید، بسازید. اسامی نویسنده‌ها و تأثیرگذاران بر تجارت را دسته‌بندی کنید. وب سایت‌های آنان را بخوانید تا در مورد موفقیت‌هایشان آگاهی یابید.
  - با تاجرها، نویسنده‌ها، متخصص‌ها و افراد دست‌اندرکار، ارتباط برقرار نمایید. سعی کنید با آن‌ها ملاقات یا با مشورت کنید. از کسانی که با آن‌ها آشنا می‌شوید، کمک بگیرید. ببینید آیا این کارشناسان در سخنرانی‌ها، گردهمایی‌ها یا برنامه‌های دیگری هم شرکت می‌کنند یا نه؟

از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: من مشغول تحصیل تمام وقت در دوره‌ی فوق لیسانس مدیریت بازرگانی ([A+](#)) در یکی از بهترین دانشگاه‌های بازرگانی هستم. چه کار می‌توانم انجام دهم تا بهترین بهره را از سرمایه گذاری زمانی و مالی خود ببرم؟



پاسخ: بیشتر از آنچه استادهایتان از شما می‌خواهند کار کنید و با برنامه‌ی خود درس بخوانید. زمینه‌ای را که به آن علاقه‌مندید بیابید و آن وقت هرچه می‌توانید، راجع به آن یاد بگیرید. حتی بهتر است که در آن زمینه مشغول به کار شوید، تا تجربه کسب کنید. مهم نیست به کدام دانشگاه می‌روید؛ همیشه می‌توانید آنچه را که در کلاس‌ها می‌آموزید، با تحصیل مستقل خود کامل کنید. آن وقت از زمان و سرمایه‌ی خود استفاده‌ی خوبی خواهید کرد.

## ۶. شما اخراج هستید! واژه‌هایی که هیچ کس نمی‌خواهد بشنود – یا بگوید

با وجود تمام چیزهایی که به دست آورده‌ام، همه‌ی پروژه‌هایی که به انجام رسانده‌ام و سازمان شگفت انگیزی که تأسیس کرده‌ام، جالب است که از همه بیشتر به خاطر گفتن لفظ «شما اخراج هستید!» مشهورم. این قدرتِ تلویزیون را نشان می‌دهد. افراد کاملاً ناشناس به طرف من می‌آیند، به من اشاره می‌کنند و می‌گویند: «شما اخراج هستید!» سپس می‌خندند و به همراهشان می‌گویند: «دانلد را اخراج کردم.»

خوشحالم که باعث خنده و شادی آنان می‌شوم و نیز از این که آن‌ها برنامه‌ی «کارآموز» را تماشا می‌کنند. همچنین با این مسئله کنار آمده‌ام که آنان با لفظی که هیچ کس نمی‌خواهد بشنود یا بگوید، مرا می‌شناسند.

اخراج کردن هیچ کسی، حتی بدترین، ناخوشایندترین و نالایق‌ترین آدم احمق هم مفرح نیست. در ضمن ممکن است برای کارتان بسیار دردسرساز باشد. تصمیم به اخراج یک کارمند می‌تواند دردناک باشد و انجام آن عملاً بسیار دشوار باشد. کارمندانی که اخراج می‌شوند، ممکن است با شما دشمن شوند؛ همین طور دوستانشان که هنوز برایتان کار می‌کنند. اخراج یک کارمند ممکن است در کار خلأ ایجاد کند.

برای همین خیلی از شرکت‌ها کارمندان نه چندان خوب خود را نگه می‌دارند. برای جایگزین کردن یک کارمند، باید مجدداً وارد کل فرآیند گران و وقت گیر استخدام شوید. ولی خیلی اوقات، چاره‌ای ندارید. اگر کار شما بخواهد پیشرفت کند، آدم‌های بی‌فایده باید بروند.

کسب و کارها و شرکت‌ها، سازمان‌های پیچیده‌ای هستند که برای انجام کار به افراد بسیاری نیاز دارند. وقتی حلقه‌ای در زنجیر درست عمل نمی‌کند یا کارش مورد رضایت نیست، تمامی سازمان لطمه می‌بیند و ممکن است به اهداف خود نرسد. بنابراین، شاید مجبور باشید که حلقه‌ی ضعیف را حذف کنید.

\*\*\*

اخراج کردن ممکن است تصمیم کاری لازم و مسئولانه‌ای باشد. عملی دلپذیر نیست، ولی هَرَس کردن یک شاخه می‌تواند درختی را نجات دهد.  
دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

**مطابق قوانین عمل کنید**

اخراج کارمندان ریسک بزرگی را دربر دارد؛ بنابراین بدون تأمل کافی دست به این کار نزنید. کارمندان اخراج شده معمولاً غمگین می‌شوند و از کارفرماهای سابق خود شکایت می‌کنند، بعضی از آن‌ها هم مبالغه‌آمیزی به عنوان ضرر و زیان دریافت می‌کنند.

با ایجاد یک سری قوانین که حکم می‌کنند چرا و چگونه شما می‌توانید کارمندان را اخراج کنید و با رعایت دقیق آن‌ها، از خود محافظت کنید. با یک وکیل متبحر در زمینه‌ی قانون کار مشورت کنید و از او بخواهید قوانین و دستورالعمل‌های مربوط به اخراج را برایتان بنویسد، یا بازبینی کند. این کار را یک سرمایه‌گذاری که به راستی ارزش هزینه‌اش را دارد، در نظر بگیرید. تنها یک شکایت- حتی اگر شما ببرید- می‌تواند کار شما را مختل کند و هزینه‌ی هنگفتی به خاطر دفاع از خودتان، برایتان ایجاد کند. اگر هم ببازید، ممکن است شما را از کار بی‌کار کند.

## مواظب باشید

هیچ وقت کارمندی را هنگام خشم یا در حضور کارمندان دیگر اخراج نکنید. اجازه ندهید کارمندی شما را به تله‌ی عصبانیت بیندازد. اگر احساس می‌کنید دارید عصبانی می‌شوید، فوراً محل را ترک کنید. به جای دیگری بروید و خود را آرام کنید. وقتی کاملاً آرام شدید، موضوع را با کسی که بتواند به شما توصیه‌های بی‌طرفانه کند، در میان بگذارید. برنامه‌ای برای چگونگی عمل طراحی کنید و حتی آن را با یک وکیل مرور کنید.

در حضور کارمندانتان منفجر نشوید. وقتی از کارمندی ناراضی هستید، اول احساسات خود را با او در میان بگذارید؛ نه در یک مکان باز یا عمومی یا جایی که بقیه‌ی کارمندان بتوانند شما را ببینند یا حرف‌هایتان را بشنوند. اگر نگران این هستید که اگر کارمندتان را به تنهایی ببینید، ممکن است او خصومت‌آمیز رفتار کند، از کارمند دیگری در سازمان بخواهید که در اتاق حضور پیدا کند. در یک محل بی‌طرف ملاقات کنید؛ نه در دفتر کارتان، تا بتوانید اگر لازم شد بلند شوید و محل را ترک کنید.

در جلسات پایانی با کارمندان وارد بحث و جدل نشوید. مؤدب و جدی باشید. انتظار داشته باشید که کارمند ناراحت شود. بنابراین باادب باشید و سر اصل مطلب بروید، ولی به کارمندتان فرصت کامل بدهید تا صحبت کند.

خوشبختانه من آدم‌هایی را جذب می‌کنم که دوست دارند به سختی کار کنند و از تلاش‌هایشان احساس موفقیت می‌کنند. بیشتر کسانی که تا به حال اخراج کرده‌ام، می‌دانستند که در حد رضایت بخشی کار نکرده‌اند؛ بنابراین مشکلات بسیار کمی در این زمینه داشتم. من سخت می‌گیرم، ولی منصف نیز هستم

و آن‌ها نیز این را می‌دانند. یک نوع واقع بینی در هر دو طرف وجود دارد که در این مواقع می‌تواند بسیار مفید باشد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

توصیه‌هایی برای اخراج کارمندان:

- از مشکلات مربوط به کارِ کارمندان چشم پوشی نکنید. هرچه زودتر با کارمندان صحبت کنید. در این صورت احتمال این که بتوانید او را دوباره در مسیر درست قرار دهید، بیشتر خواهد بود. کار عالی از کارمندان گرفتن، نشانه‌ی یک مدیریت قوی است.

- ببینید آیا کارمندی که کارش در حد لازم نیست، می‌تواند با کارآموزی، وسایل بیشتر یا تغییر وظایف اصلاح شود یا نه؟

- اگر باور دارید که بهبود ممکن است، با کارمند ملاقات کنید و به او زمان مشخصی برای تحویل نتایج قابل اندازه‌گیری بدهید. شروط خود را به صراحت و روشنی بیان کنید و دقیقاً مطرح کنید که چه انتظاری دارید و روشن کنید که اگر آنچه می‌خواهید در حد رضایت فراهم نشود، او اخراج خواهد شد. و واقعاً طبق این روند عمل کنید.

- از آنجا که اخراج کردن یک موضوع احساسی است، معمولاً بهتر است که قبل از این که عملاً کارمندی را مرخص کنید، موضوع را با یک مشاور بی‌طرف در میان بگذارید. شاید عاقلانه باشد که با فردی خارج از سازمان خود صحبت کنید؛ شخصی که آن قدر از محیط دور باشد که بتواند توصیه‌ی درستی به شما بکند. ولی اگر مطمئن هستید که کسی در سازمان شما بی‌طرف است، از او کمک بخواهید.

- به کسانی که شاید بتوانند به شما نصیحت خوبی بکنند و افرادی که برایشان احترام قائلید، فکر کنید. کدام یک از آن‌ها در داوری بهترین است، حقایقی را که برای گرداندن یک تجارت وجود دارد، درک می‌کند و خوشحال می‌شود که به شما کمک کند؟ چند اسم را در نظر بگیرید که اگر اولین انتخاب شما در دسترس نبود، بتوانید فوراً به دیگران در فهرست خود زنگ بزنید. از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی جالب از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: چرا امروزه شرکت‌ها خیلی سریع اقدام به اخراج هزاران کارمند، کم کردن حقوق و دستمزد و کم کردن مزایای آنان می‌کنند؟

پاسخ: اکثر تجارت‌ها نتیجه‌ی نهایی را در نظر می‌گیرند. گاهی اقداماتی که به نظر شدید یا غیرمنصفانه می‌آیند، لازم هستند تا تجارت ادامه پیدا کند. در دنیای تجارت، نبودِ کار یعنی نبودِ شغل، ولی کمی کار یعنی تعدادی شغل.

همیشه مواظب منافع خود باشید. اگر فکر می‌کنید با یک سازمان بی‌انصاف و بی‌وجدان طرف هستید، به دنبال جای دیگری بگردید. سعی کنید خود را به جای کارفرمای خود بگذارید. شاید او در تلاش است که کار و مشاغل موجود را نجات دهد. از طرف دیگر شاید این طور هم نباشد. سعی کنید در ارزیابی‌های خود، با در نظر گرفتن موقعیت از دید هر دو طرف، منصفانه برخورد کنید.

## ۷. گواه هر کاری در انجام آن است: با عمل کردن و ریسک کردن یاد بگیرید

بعضی آدم‌ها در رابطه با کتاب باهوشند، ولی در برخورد با دنیای واقعی هیچ کاری بلد نیستند. بعضی‌های دیگر در کارهای عملی باهوشند، ولی فقط از پس انجام کارهایی که به آن عادت دارند، بر می‌آیند. یک بار یک برنامه از مجموعه‌ی «کارآموز» را طوری طراحی کردیم که داوطلب‌های بسیار تحصیل‌کرده در مقابل نامزدهای دیگری که از سطح تحصیلی کمتری برخوردار بودند، قرار بگیرند. وقتی روش کاری هر دو گروه را بررسی کردیم، متوجه شدیم که کلید موفقیت، تجربه بوده است و نه تحصیلات. تجربه از عمل بر می‌آید و مستلزم ریسک کردن است. دانش ضروری است، ولی به تنهایی کافی نیست. شما باید بنا به دانشتان عمل کنید و آن را به کار ببرید؛ چون «انجام دادن»، روشی است که با آن یاد می‌گیرید و نهایتاً خود را تثبیت می‌کنید.

خدا می‌داند که من چقدر در زندگی‌ام ریسک کرده‌ام و همه‌ی آن‌ها هم موفقیت‌های هیجان‌انگیزی نبوده‌اند. چیزهای بدون ریسک، کمی وجود دارند که ارزش انجام دادن داشته باشند. بنابراین برای ریسک کردن خود را آماده کنید. همیشه محتاط نباشید؛ بلکه سعی کنید خطرات را به حداقل برسانید و بدانید که دقیقاً چقدر ممکن است از دست بدهید. اغلب، این کار ارزش ریسک کردن را دارد، ولی گاهی بیشتر از توان مالی شما است. اکثر چیزها وقتی در عمل به آن‌ها می‌پردازید، وارد ابعاد جدیدی می‌شوند. گلف ممکن است به نظر یک ورزش راحت و بی‌زحمت بیاید؛ ولی این فقط تا وقتی است که آن را امتحان می‌کنید. آن وقت ناگهان متوجه می‌شوید که چقدر می‌تواند مشکل باشد.

هیچ چیزی را پیش از امتحان، دست کم نگیرید. آدم‌های حرفه‌ای کارهای مشکل را آسان می‌کنند؛ چون هزاران ساعت را صرف تکمیل کردن آن‌ها کرده‌اند. احتمالاً شما هیچ گاه آن‌ها را در حین تمرین و کار ندیده‌اید، ولی آنان

دائماً در حال کار و صیقل دادن کار و بهبود هنر خود هستند. سپس می‌روند و کارشان را انجام می‌دهند.

## برای بهترین پافشاری کنید

وقتی من به تصاحب هتل کمودور (۸۱) نزدیک ایستگاه گراند سنترال (۸۲) علاقه‌مند شده بودم، دوستی به مطبوعات گفتم که ایده‌ی من مثل «جنگیدن بر سر جا در کشتی تایتانیک» است. بر روی کاغذ، من هیچ شانسی نداشتم و پروژه یک ریسک عظیم به نظر می‌آمد. ولی من رؤیا و برنامه‌ای در ذهنم داشتم که می‌دانستم عملی می‌شود.

بنابراین مبارزه را شروع و یک پروژه‌ی پیچیده را شروع کردم. من هتل بزرگ هایت (۸۳) را ساختم که نه تنها یک موفقیت بزرگ بود، بلکه جرقه‌ای برای شروع بازسازی ناحیه‌ی مخروبه‌ی اطراف ایستگاه گراند استیشن شد. در آن پروژه، من از طریق انجام دادن آموزش دیدم. باید اعتراف کنم که همه‌ی مخالف‌های من که از نفرت انگیز شدن محله می‌نالیدند، مرا تشویق کردند که آن را تغییر دهم.

پاسخ من این بود که: «من این کار را انجام می‌دهم و به جای این که فقط ایراد بگیرم، عملی‌اش می‌کنم.»

شما باید فعالانه درگیر کار شوید تا آن کار و مشکلاتی را که با آن مواجه می‌شوید، درک کنید. باید تجربه کسب کنید. تجربه هم از به راستی عمل کردن و زیاد عمل کردن حاصل می‌شود.

## ترس از شکست

خیلی آدم‌ها از شکست می‌ترسند و برای همین چیزی را امتحان نمی‌کنند. آن‌ها رؤیابافی می‌کنند، حرف می‌زنند، حتی برنامه‌ریزی هم می‌کنند، ولی آن قدم حیاتی را برای به خطر انداختن پول و تلاش خود بر نمی‌دارند. برای موفق شدن در تجارت، باید ریسک کنید. حتی اگر شکست بخورید، از آن یاد می‌گیرید. هیچ اسکی باز المپیکی‌ای نیست و نخواهد بود که روی یخ، زمین نخورده باشد. اسکی بازها با عمل کردن و زمین خوردن، مهارت خود را به دست می‌آورند و در انجام حرکات خود ماهر می‌شوند؛ نه فقط با نگاه کردن و حرف زدن.

\*\*\*

دانش به حوصله نیاز دارد و عمل به شجاعت. اگر حوصله و شجاعت را با هم ادغام کنید، موفق خواهید شد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- برای خود به دنبال مبارزه بگردید. فراتر از روند معمول گام بردارید.
- به دنبال فرصتهایی که همراه با ریسک هستند و یا موقعیتهایی که دیگران از آنها دوری کرده‌اند، بگردید. دریابید که چرا دیگران از آنها فاصله گرفته‌اند و ببینید که آیا ترس آنان هنوز درست است یا نه؟ همه چیز تغییر می‌کند. بنابراین معاملاتی که آدم‌ها در گذشته نمی‌توانستند به آنها دست بزنند، ممکن است الان به دلیل پیشرفت‌های جدید، شرایط تغییر یافته یا استعدادهای منحصر به فرد شما، مناسب باشند.
- در برنامه‌ریزی‌تان دریابید که تا چه اندازه می‌توانید ریسک را تحمل کنید. ارزیابی کنید که آیا بازده کاری شما ارزش ریسک را دارد یا نه؟ و حد مشخصی را برای ریسک کردن در نظر بگیرید.
- راه‌هایی را برای کاهش ریسک پیدا کنید. گاهی این راه‌ها مستلزم این است که فقط بعضی بخش‌های یک پروژه را در نظر بگیرید، یا شرکایی پیدا کنید تا ریسک‌ها را محدود کنید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: من اکنون در حال گذراندن دوره‌ی آموزشی آمادگی برای امتحان فروش در کار املاک هستم. سپس باید کار تمام وقت خود را تا وقتی که درآمد از راه فروش املاک بتواند خرج زندگی‌ام را بدهد، ادامه دهم. آیا باید در کار معاملات املاک مسکونی به طور نیمه وقت کار کنم تا این که بعداً بتوانم به صورت تمام وقت به فروش املاک تجاری بپردازم؟ یا این که از اول فروش املاک تجاری را انجام دهم و سعی کنم شرکتی را بیابم که مرا به طور نیمه وقت استخدام کند؟

پاسخ: ریسک کنید. مستقیماً بروید به سراغ فروش املاک تجاری. بنا به مهارت‌های افرادی که می‌شناسید و با تلاش لازم، اگر تمام وقت کار کنید، احتمال این که در فروش املاک تجاری موفق شوید، بیشتر است. سعی کنید به عنوان یک متخصص فروش املاک تجاری شهرت پیدا کنید و نه یک فروشنده‌ی املاک مسکونی که کارهای دیگری را هم به صورت تفریحی انجام می‌دهد. من اگر قرار باشد به دنبال کسی بگردم که ساختمان اداری‌ام را اجاره بدهد، کسی را می‌خواهم که تمام وقت به این کار بپردازد. اگر هم

می‌خواستم کسی ساختمان تجاری‌ام را برایم بفروشد، به دنبال فردی که در این زمینه تخصص دارد، می‌گشتم. فروش املاک تجاری کار مشکل‌تری برای شروع است. تقریباً هر کسی می‌تواند دلال املاک مسکونی باشد، ولی انجام اولین معامله‌ی ملک تجاری معمولاً دشوار است؛ چون مردم می‌خواهند با یک فرد باتجربه معامله کنند. ممکن است بعضی شرکت‌های معاملات ملکی با شما کنار بیایند یا بگذارند کارهای دیگری برای کمک به دلالتان دیگر انجام دهید که برای شما درآمد دارد، در حالی که می‌توانید یاد بگیرید و تجربه کسب کنید.

## ۸. احساس درونی شما، بهترین مشاورتان است به احساس درونی خود گوش کنید

در عرض چند ثانیه ملاقات با مارک برنت (۸۴)، سازنده‌ی برنامه‌ی «کارآموز»، فهمیدم که او صددرصد قابل اطمینان است؛ چه از لحاظ فردی و چه از لحاظ کاری.

فوراً از مارک خوشم آمد و به او اعتماد کردم و دانستم که می‌خواهم با او کار کنم. با این حال، تا به حال با افراد بسیاری ملاقات کرده‌ام که فوراً یک احساس بیزاری نسبت به آن‌ها پیدا کرده‌ام؛ گرچه هیچ وقت نتوانستم بفهمم چرا؟! با این که سعی می‌کنم در مورد انسان‌ها داوری نکنم، ولی یاد گرفته‌ام که به احساس اولیه‌ی خودم گوش کرده و به آن و اعتماد کنم. احساس من، از باارزش‌ترین مشاورهای من است.

اکثر ما احساسات درونی قوی‌ای داریم (علاق، نفرت‌ها و احساسات عمیق) که همان قدر بخشی از ما را تشکیل می‌دهند که اعضای بدن ما. نادیده گرفتن این احساسات مثل اعتماد نکردن به چشمان خویشتن است. ولی ما خیلی اوقات این کار را می‌کنیم و معمولاً هم پشیمان می‌شویم. ما به راحتی احساساتمان را زیر سؤال می‌بریم؛ به خصوص وقتی که با آنچه دیگران فکر می‌کنند، مغایرت دارد. ممکن است به این دلیل که فکر می‌کنیم بی‌منطق و بیش از حد عاطفی یا نامعقول هستیم، احساسات خود را نادیده بگیریم. این اشتباه بزرگی است.





من به احساساتم اعتماد دارم؛ چون آن‌ها نتیجه‌ی همه‌ی چیزهایی هستند که مرا شکل می‌دهند. آن‌ها بازتاب وجود من هستند؛ ارزش‌ها، احساسات، ترس‌ها، تجربه‌ها و اهداف من. آن‌ها درس‌هایی هستند که همه‌ی ما از والدین، خانواده، معلمان و دوستان خود یاد گرفتیم. آن‌ها بر پایه‌ی همه‌ی تجربیات زندگی ما هستند، به خصوص در مورد زمان‌هایی که شکست خورده‌ایم. احساسات ما منطقی هستند و از زندگی کردن، عمل کردن، دیدن و شنیدن ساخته شده‌اند. آن‌ها ما را راهنمایی و حمایت می‌کنند و به ما یادآوری می‌کنند که ما به راستی چه کسی هستیم.

مشکلات زمانی پیش می‌آیند که احساسات ما به نظر منطقی نباشند، یا با حقایق هماهنگی نداشته باشند. آنگاه ما نمی‌دانیم به کدام یک اعتماد کنیم. من سعی می‌کنم همه‌ی اطلاعات را کسب و همه‌ی حقایق را بررسی کنم و بعد معمولاً طبق احساساتم عمل کنم.

\*\*\*

احساسات خود را دنبال کنید. تنها شما می‌دانید که واقعاً به کجا می‌خواهید بروید.  
دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

## از احساسات خود استفاده کنید

دنبال کردن غرایز، وقتی همه کس و همه چیز اصرار دارند که شما در اشتباه هستید، نیاز به قدرت دارد. تنها ایستادن، خلاف موج نظر مخالف و همه‌ی اسناد و مدارک قوی‌ای که توسط متخصصان گران قیمت و مشهور تهیه شده، کار مشکلی است. ولی گاهی این دقیقاً همان کاری است که باید انجام دهید. باید به صدای درون خود و به آنچه به شما می‌گوید گوش کنید. پس از ارزیابی نهایی، مسئولیت تصمیم‌گیری‌ها با شما است. این زندگی، خانواده، کار، پول و انتخاب شما است.

اوایل، وقتی شروع به ساختن زمین‌های گلف کردم، احساسم به من گفت که این یک تصمیم کاری خوب است. می‌دانستم که اگر علاقه‌ام را به گلف با دانشی که در مورد ساختن زمین‌های آن داشتم، با هم ترکیب کنم، موفق می‌شوم. بهترین طراحان زمین گلف را در دنیا پیدا و ساعات بسیاری با آن‌ها کار کردم. نتیجه فوق‌العاده بود؛ چون احساسات و منطق را با اعتماد به نفس به این که موفق خواهم شد، ترکیب کردم.

یک بار فردی از من پرسید که اگر در یک جنگل بودم، ترجیح می‌دادم که یک راهنما داشته باشم یا یک نقشه؟ من راهنما را انتخاب می‌کردم. اگر شما احساسات و غرایز خود را به درستی تعبیر کنید، آن‌ها با ارزش‌ترین راهنمای شما خواهند بود که این خود به شما برتری می‌دهد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

طبق احساسات خود عمل کردن، می‌تواند شما را در امان نگه دارد. به خاطر بسپارید که تمام بودن، قدرت شما را افزایش می‌دهد.

- ارزش‌ها و عمیق‌ترین باورهایتان را بشناسید. آنچه برایتان از همه چیز مهم‌تر است را در ذهنتان تقویت کنید. تفکر درباره‌ی ارزش‌هایتان، تصمیماتتان را تحت تأثیر قرار خواهد داد.
- به احساساتتان اعتماد کنید، ولی به منطق هم گوش فرا دهید. با دید باز به راه‌ها و ایده‌های جدید بنگرید تا خود و احساساتتان دائماً رشد کنید.

## مواظب باشید

بعضی آدم‌ها از بهانه‌هایی چون «من این طور احساس می‌کنم»، «من این طوری هستم» و «این راهی است که همیشه برای من کارساز بوده است و من تغییر نخواهم کرد» استفاده می‌کنند. این آدم‌ها در حقیقت فقط از تغییر می‌هراسند.

تغییر خوب و لازم است. گاهی خوب است که برخلاف احساسات و عاداتتان عمل کنید؛ فقط برای این که همه چیز را کمی تغییر دهید، زندگی را از دیدگاه دیگری بنگرید و یا صرفاً کمی ریسک کنید. تکرار، شما را به خواب می‌برد. گاهی شما باید به دنبال فرصت‌هایی باشید تا عکس‌العمل متفاوت نشان دهید و عادت‌ها را بشکنید.

از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: شما چگونه احساسات درونی‌تان را رشد داده و درک را از ترس یا تردید تمیز می‌دهید؟

پاسخ: با تمرین. گاهی جواب‌ها خیلی واضح است و شما کاملاً می‌دانید که چه کنید. دیگر اوقات به دلیل موجهی احساس تردید می‌کنید. معمولاً معنایش آن است که زمان، زمان درستی نیست. در این هنگام تردید کار خوبی است. من از این که برای بعضی مسائل صبر کرده‌ام، خیلی خوشحالم؛ چون آن وقت اضافی به من کمک کرده است تا آماده شوم و فرصت بهتری بسازم.

ما همگی به طرق مختلف به نشانه‌ها پی می‌بریم. بنابراین یاد بگیرید که چگونه نشانه‌ها را ببینید. طوری برنامه‌ریزی کنید که هر روز زمان محدودی را برای سکوت و برای خودتان در اختیار داشته باشید؛ چون وقتی شما همیشه با هیاهو احاطه شده اید، درست فکر کردن سخت است. گاهی اوقات باید گوش نکنید تا بتوانید درست بشنوید.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

سه شنبه

۹:۳۰ صبح: اندی وایس می‌آید تا در مورد خرید سهام در شیکاگو برای سقف سازی صحبت کنیم. از اندی رونتري ([۸۵](#))، دستیار اجرایی‌ام می‌پرسم که آیا میل دارد برای سری بعدی برنامه‌ی «کارآموز» در لوس آنجلس بماند. او می‌گوید که تجربه‌ی خوبی خواهد بود و قبول می‌کند که برای چند ماه آنجا بماند.

۱۰:۰۰ صبح: جلسه‌ای با مایکل سکستن(۸۶)، رئیس دانشگاه ترامپ دارم تا در مورد چند چیز صحبت کنیم. من همیشه به آموزش و مهیا کردن آن به بهترین نحو علاقه‌مند بوده‌ام. از مردیث مک اور(۸۷) می‌خواهم که به ما بپیوندد تا فهرست مقالاتی را که داریم برای یک کتاب آماده می‌کنیم، با هم مرور کنیم.

۱۰:۴۵ صبح: ریجیز فیلین(۸۸) تلفن می‌کند تا به من یادآوری کند که معتقد است اگر ما صاحب پسر شویم، ریجیز نامی عالی برای او خواهد بود. همیشه می‌توان روی ریجیز برای ایده‌های فوق‌العاده حساب کرد.

۱۱:۰۰ صبح: به تری لاندگرن(۸۹) زنگ می‌زنم تا در مورد آخر هفته‌ی آینده صحبت کنم؛ چون وی یکی از مهمانان من در مارالاگو خواهد بود.

دان جونیور و ایوانکا با چند تغییر ممکن برای طرح برج دویی وارد می‌شوند. فرزندان من همیشه همه چیز را تحت کنترل دارند و کاری کرده اند که به نظریات و گزینه‌های آن‌ها درباره تجارت اعتماد داشته باشم. در ضمن پسرم اریک از دانشگاه جورج تاون(۹۰) در ماه می فارغ التحصیل خواهد شد. همه‌ی فرزندان من سخت کوش هستند و من به آن‌ها خیلی افتخار می‌کنم.

۱۱:۳۰ صبح: به ملانیا زنگ می‌زنم تا ببینم در چه حال است. حتی با وجود بچه‌ای در راه، هنوز برنامه هایش پر است و به زیبایی همیشه. او مادر عالی‌ای خواهد بود.

۱۱:۴۵ صبح: کیم موگول(۹۱) می‌آید تا جلسه‌ای در مورد مگو(۹۲)، رستورانی که قرار است در آوریل در برج بین‌المللی ترامپ افتتاح شود، داشته باشیم. آنجا محل فوق‌العاده‌ای برای یک رستوران فوق‌العاده خواهد بود.

۱۲:۳۰ ظهر: به ترامپ گریل در برج ترامپ زنگ می‌زنم و از کریس دوین سرآشپز می‌خواهم که چیز خوبی برای خوردن بفرستد. او می‌داند که من سعی دارم سالم بمانم، ولی از آنجایی که چیزی به روز سنت پتریک(۹۳) نمانده است، مقداری گوشت و کلم بالا می‌فرستد که عالی است.

۱۲:۴۵ ظهر: تلفنی از رابرت کیوساکا(۹۴)، نویسنده‌ی کتاب «پدر ثروتمند، پدر فقیر»(۹۵) دارم که یک بار دیگر پرفروش‌ترین کتاب در فهرست روزنامه‌ی نیویورک تایمز شده است. ما داریم با هم روی یک کتاب کار می‌کنیم. برای همین، او چندین بار تا الان به دفتر من آمده است. همچنین ما یکدیگر را مرتباً در مرکز یادگیری انکس می‌بینیم. رابرت و زن زیبایش کیم، آدم‌های خیلی موفق و خوشبختی هستند. به شرون لچتر، همکار رابرت کیوساکا و شریک او در امر نگارش کتاب زنگ می‌زنم تا ببینم آن‌ها در تایم وارنر(۹۶) در حال انجام چه کاری هستند؛ چون شرون گاهی با آن‌ها کار می‌کند. تایم وارنر کتاب «ملت ترامپ»(۹۷) را چاپ کرد؛ کتابی مسخره و پر از دروغ. بنابراین من تصمیم گرفتم از آن‌ها ادعای ۵ میلیارد دلار خسارت کنم.

۱:۳۰ بعدازظهر: با سونیا تلسنیک، دستیار مشاور عمومی‌ام جلسه‌ای دارم در

مورد چند رویداد در برج بین‌المللی ترامپ و جلسه‌ی آینده‌مان با اعضای هیأت مدیره‌ی جدید برج بین‌المللی ترامپ.

۲:۰۰ بعدازظهر: پائولا وایت(۹۸) که او را پیشوا پائولا(۹۹) می‌خوانند، برای دیدار می‌آید. پائولا فوق‌العاده موفق بوده است و مثل همیشه اصرار است. با رانا ویلیامز(۱۰۰)، واسطه‌ی معاملاتی که سال‌ها است با من است صحبت می‌کنم و بعد با سوزان جیمز، واسطه‌ی معاملات در محل، در هتل و برج ترامپ از وقتی که افتتاح شده است. هر دوی این خانم‌ها کار عظیمی انجام داده‌اند و کار کردن با آن‌ها همیشه لذتبخش است. به نظر من مشتریان آن‌ها آدم‌های خوش‌شانسی هستند.

۲:۳۰ بعدازظهر: نورما فورد(۱۰۱) زنگ می‌زند که به من بگوید دست نوشته‌ی کتاب ایب والاس(۱۰۲) به نام «ده سال کار با داند ترامپ»(۱۰۳) را خوانده است و کار خوبی است. این کتاب، شامل داستان‌هایی از بعضی پروژه‌های عظیمی است که ما با هم انجام داده‌ایم و من بی‌صبرانه منتظر خواندن این کتاب هستم.

گریمر من، شرون سینکلر(۱۰۴) برای فیلمبرداری «کارآموز» می‌رسد. شرون چند سالی است که با من است و همیشه از دیدن او خوشحال می‌شوم. تصمیم می‌گیرم بروم طبقه‌ی بالا و بلوزم را برای فیلمبرداری امروز عوض کنم.

۴:۰۰ بعدازظهر: جمعیت در طبقه‌ی پایین زیاد بود، ولی همه خوش رفتار و آرام بودند. بنابراین فیلمبرداری به خوبی برگزار شد. امروز یکی از آن روزهای عالی بهاری است و به همین خاطر ترافیک پیاده‌روها در خیابان پنجم(۱۰۵) سنگین بود. تصورش مشکل است که سه سال پیش «کارآموز» فقط یک ایده بود. از آن وقت خیلی چیزها تغییر کرده است. یکی از آن‌ها جمعیتی است که برای هر برنامه می‌آید که باعث می‌شود من متوجه قدرت رسانه‌ها شوم. من قبلاً هم معروف بودم، ولی نه این‌گونه.

مقداری از نامه‌های امروز را خواندم. یک نامه از معلم مهدکودکم داشتم؛ خانم مهربانی به نام هیلدگارد ستولتز(۱۰۶). می‌گوید که مرا به یاد دارد؛ چون من هیچ وقت دست از سؤال کردن بر نمی‌داشتم. تصمیم گرفتم جواب نامه‌اش را بدهم و بگویم که بعضی چیزها هیچ وقت تغییر نمی‌کند. من هنوز هم سؤال می‌کنم، ولی این به نفعم بوده است. همچنین می‌خواهم از حوصله‌ی او تشکر کنم؛ البته با تأخیر.

همچنین از مادر مرد جوانی به نام جرد(۱۰۷) که تحت شیمی درمانی است، نامه داشتم. مادرش به من می‌گوید که پسرش به او یک بار گفت که ناراحت نباشد؛ چون او می‌دانست که انسان‌ها معمولاً قبل از هر بهبودی‌ای، یک سرازیری دارند. مادرش از او می‌پرسد که این مطلب را از کجا یاد گرفته است و او می‌گوید: «داند ترامپ. او بارها در سرازیری افتاده و همیشه به بالا

برگشته است. آقای ترامپ الان دوباره بالا است و به خیلی‌ها کمک می‌کند که همین کار را بکنند.» این نامه به من احساس فوق‌العاده‌ای داد. بنابراین تصمیم گرفتم چند هدیه برای مرد جوان بفرستم و یک نامه با آرزوی بهبودی سریع برای او.

۴:۳۰ بعدازظهر: به ملانیا زنگ می‌زنم تا بینم برای شام میل دارد چه کار کنیم. تصمیم می‌گیریم که خانه بمانیم و غذا سفارش دهیم.

تلفنی دارم از جیم دود(۱۰۸) که اکنون دفتر خود را دارد، در مورد چند رویداد آینده؛ از جمله ضبط هیر کاتری(۱۰۹) چون شرکت جیم سریال «کارآموز» را تبلیغ می‌کند. دان جونیور می‌آید تا چند چیز جزئی را با هم بررسی کنیم. ما هر دو علاقه داریم که در مورد جزئیات خیلی دقیق باشیم که با توجه به حرفه‌ی ما، عادت خوبی است.

۵:۱۵ بعدازظهر: نیتن نلسون(۱۱۰)، معاونم، می‌آید تا در مورد چند مسئله مربوط به بیمه صحبت کنیم. نیتن همواره دقیق است که من به خاطر آن همیشه قدر دانم.

با میشل لکی(۱۱۱) وکیل امور پرسنلی جلسه‌ای دارم تا در مورد چند قرارداد صحبت کنیم. میشل در چند قسمت از «کارآموز» حضور داشت و کارش عالی بود.

۵:۴۵ بعدازظهر: اندی لیتینسکی(۱۱۲)، رئیس پروژه، سری به من می‌زند تا مرا در جریان آخرین اخبار قرار دهد. ممکن است اندی را از سری دوم برنامه‌ی «کارآموز» به یاد داشته باشید. او جوان‌ترین شرکت کننده و قهرمان بحث بود از دانشگاه هاروارد. او از برنامه اخراج شد، ولی در حقیقت من او را استخدام کردم. من دانستم که برای سازمان ترامپ مناسب خواهد بود و درست تشخیص دادم.

۶:۰۰ بعدازظهر: رونا می‌آید تا چند تاریخ سخنرانی و قرارداد را با من چک کند. ساعت ۶:۳۰ بقیه‌ی نامه‌ها را برمی‌دارم و می‌روم خانه.

## ۹. سختان را مناسب شنوندگانتان انتخاب کنید: مخاطب خود را بشناسید

بدانید با چه کسی صحبت می‌کنید و بدانید او از کجا می‌آید؛ چه با او مشغول یک معامله باشید، چه جنگ، چه سخنرانی یا حتی فقط مشغول معاشرت. درباره‌ی مخاطب خویش اطلاعات کسب کنید و پی ببرید که او چه می‌خواهد، تا بتوانید ارتباط بهتری برقرار کنید.

خیلی اوقات آدم‌ها آن قدر درگیر تلاش برای به دست آوردن آنچه می‌خواهند می‌شوند که به هیچ کس دیگری غیر از خودشان فکر نمی‌کنند. آنان آن قدر تحت تأثیر زیبایی ایده‌ی خود قرار می‌گیرند که نیازها و اهداف دیگران را نادیده می‌گیرند و به خوبی ارتباط برقرار نمی‌کنند.

روابط در هر سطحی، بر اساس گوش دادن به یکدیگر، ارتباط برقرار کردن، علایق و تجربه‌های مشترک ساخته می‌شوند. لازم است که مخاطب خود را تعبیر کنید؛ چه این مخاطب عبارت باشد از چند نفر در دفتر کارتان، چه ۴۰ هزار نفر در یک آمفی تئاتر که به سخنرانی شما گوش می‌دهند. هدف این است که یک زمینه‌ی مشترک بیابید.

من یک بار درگیر مذاکره‌ی کار خیلی مشکلی بودم و متوجه شدم که رقیب را دوست ندارم. احساسات من دیواری را بین ما ایجاد کرد. بی‌میلی من باعث شد که مذاکرات ما اجباری و بی‌حاصل باشند. مذاکراتمان در شرف فروپاشی بود که من متوجه شدم رقیب یک گلف باز مشتاق مثل خود من است. در شروع جلسه‌ی بعدی من اشاره کردم که شنیده‌ام او گلف بازی می‌کند. شروع به حرف زدن راجع به گلف کردیم و این موضوع از تنش بین ما کاست. وقتی کارمان را از سر گرفتیم، احساس راحتی بیشتری نمودیم، آسان‌تر گفتگو کردیم و معامله را به انجام رساندیم.



من داستان‌های زیادی راجع به آدم‌هایی شنیده‌ام که به مشاغل فوق‌العاده‌ای دست پیدا کرده‌اند؛ نه فقط به خاطر مهارت هایشان، بلکه همچنین به خاطر علایق مشترکی که با کسانی که استخدامشان می‌کردند، داشتند. درست است که متقاضی کار باید برای شروع، تحصیلات و تجربه می‌داشت، ولی خیلی‌ها این شرایط را دارند. یک شرکت برجسته‌ی حقوقی یک وکیل جوان را استخدام کرد؛ چون علاوه بر ممتاز بودن در دانشگاه حقوق، یک فوق لیسانس در موسیقی داشت. مدرک موسیقی او عامل تعیین کننده‌ای بود؛ چون همکاری هم که با او مصاحبه می‌کرد، اتفاقاً یک موسیقی‌دان بود و می‌دانست که برای گرفتن یک مدرک موسیقی چقدر انضباط لازم است. علاقه‌ی مشترک آن‌ها به موسیقی، پیوندی را بین آنان به وجود آورد که می‌توانست به آن‌ها کمک کند تا بهتر با یکدیگر کار کنند.

**توجه شنوندگان را جلب کنید**



کمدین‌ها و سخنران‌های برجسته، متخصص ارزیابی یک گروه از شنوندگان و مناسب سازی سخن خود برای آنان هستند. کمدین‌ها معمولاً با گفتن چیزی که به خصوص مرتبط با گروه حضار باشد، شروع می‌کنند. آن‌ها فوراً توجه شنوندگان را جلب و پیوندی ایجاد می‌کنند. شنوندگان نیز کمدین را عضوی از جمع خود تصور می‌کنند. آن وقت، مخاطبان به کمدین علاقه‌مند می‌شوند، با دقت به او گوش می‌کنند و هرچه را او بگوید باور می‌کنند.

با هر کسی که معامله می‌کنید، مشخص کنید که چه چیز مشترکی با او دارید و با آن موضوع شروع به کار کنید. اگر زمان لازم را صرف کنید، می‌توانید ارتباطی به وجود آورید که قبلاً وجود نداشت. برای مثال، اگر در مسیر رفتن به همایشی در ترافیک گیر می‌کنید، احتمال دارد دیگران هم این تجربه را داشته باشند. تقریباً همه‌ی آدم‌ها، از میلیاردرها گرفته تا مادران مجرد یا دانشجویان، مجبور شده‌اند بخشی از زمان خود را در ترافیک به بطالت بگذرانند. اگر شما کار را با اشاره‌ای به ترافیک سنگین شروع کنید، احتمالاً می‌بینید که همگی افراد اتاق به نشانه‌ی تصدیق در حال سر تکان دادن هستند.

بازرگانان باهوش خود را برای هر موقعیتی آماده می‌کنند و کارهایی را که باید از قبل انجام دهند، مانند تحلیل بازار، شناختن مشتریان و مناسب سازی سخن خود، انجام می‌دهند. این راه رسیدن به موفقیت است. یک بار پس از سخنرانی برای بیش از چهل هزار شنونده یکی از کارکنانم از من پرسید آیا صحبت کردن برای گروهی به این بزرگی، مضطرب کرد یا نه؟ من پاسخ دادم که نه؛ چون وقتی بالای سکوی سخنرانی می‌رفتم، می‌دانستم با چه کسانی صحبت خواهم کرد و کاملاً آماده‌ی علاقه‌مند کردن آن‌ها بودم. تحقیق کرده بودم که شنوندگان چه کسانی بودند، چه چیز مشترکی داشتند، چرا به سخنرانی من می‌آمدند و چه می‌خواستند یاد بگیرند. آن وقت سعی کردم آنچه را می‌خواستند، به طوری که بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند، به آنان عرضه کنم.

\*\*\*

وقتی آمادگی داشته باشید، دلیلی برای مضطرب بودن وجود ندارد. با هر سخنرانی به عنوان فرصتی برای درخشیدن برخورد کنید، که معمولاً هم همین طور خواهد بود. همیشه مطالب را با دادن اطلاعات باارزش به شنوندگانتان عرضه کنید. مهم نیست چند نفر در اتاق حضور داشته باشند. دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

**کارهایی که باید در زندگی انجام دهید**

معمولاً پیوند مشترکی بین شما و شنوندگانتان وجود دارد. کار شما این است که آن را بیابید.

• پیش از این که با دیگران معامله کنید، هرچه می‌توانید درباره‌ی آن‌ها بفهمید. درباره‌ی پیشینه، علایق و آرزوهای آن‌ها اطلاعات جمع کنید و به دنبال چیزی بگردید که با آن‌ها اشتراک دارید.

• وقتی نقاط مشترک را یافتید، بهترین راه مطرح کردن آن‌ها را پیدا کنید. من متوجه شده‌ام که اشاره‌ی مستقیم به موضوع بهترین راه است: «راستی، شنیده‌ام که شما گلف بازی می‌کنید.» اگر طرف مقابل عکس‌العمل مثبت نشان نداد، موضوع را تحمیل نکنید.

• از هیچ فرصتی برای برقراری ارتباط چشم‌پوشی نکنید. اتفاقات روزمره مثل آب و هوا و اخبار روز نقاط شروع خوبی هستند. این مسائل همه‌ی ما را تحت الشعاع قرار می‌دهند؛ چه میلیاردی باشیم و چه دانشجو. این‌ها می‌توانند ایجاد یک ارتباط بهتر را برایمان آسان‌تر کنند.

• در پایان جلسه در قالب یک نامه‌ی الکترونیکی برای تأیید یا پیگیری کار، به موضوعی که بینتان مشترک است، اشاره‌ی کوتاهی کنید. این کارهای جانبی گرمای خاصی به رابطه اضافه می‌کنند که می‌تواند رابطه‌ی شما را مستحکم کند.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: من در حال راه‌اندازی یک تجارت کوچک هستم و تصویر واضحی از آنچه می‌خواهم داشته باشم، در ذهنم دارم. فکر می‌کنید ۵ تا از مهم‌ترین مسائلی که باید هنگام تأسیس یک تجارت کوچک در یک شهر کوچک ولی بین‌المللی (از نظر جهانگردی) در نظر گرفت، چیست؟

پاسخ:

۱- بازار را بشناسید.

۲- تحقیقتان را انجام دهید.

۳- طبق احساس درونی خود عمل کنید. به احساسات خود اعتماد کنید.

۴- آمادگی این را داشته باشید که هر روز با تمام توان خود کار کنید.

۵- تسلیم نشوید؛ هیچ وقت. سرسخت و محکم باشید.

۱۰. خود را با زیبایی احاطه کنید: هر جنبه از زندگی خود را بهبود بخشید.

همه می‌دانند که زیبایی چقدر برای من اهمیت دارد. من همیشه سعی دارم آن را در زندگی‌ام به همراه داشته باشم. من بهترین آدم‌ها را استخدام می‌کنم، بهترین محل‌ها را انتخاب می‌کنم و از بهترین مواد استفاده می‌کنم تا مطمئن باشم هر پروژه‌ای که در دست می‌گیرم، به راستی استثنایی است. در زیبایی احاطه شدن باعث می‌شود احساسی عالی داشته باشم؛ چرا که زیبایی همه‌ی بخش‌های زندگی مرا بهبود می‌بخشد و من شایستگی آن را دارم.

زیبایی و وقار، چه در یک خانم، در یک ساختمان، یا در یک اثر هنری، فقط سطحی و صرفاً چیزی برای تماشا نیست. زیبایی و وقار نتیجه‌ی یک جذابیت شخصی است که از درون نشأت می‌گیرد. هر چقدر هم که سعی کنید، نمی‌توانید جذابیت را بخرید. جذابیت یک ارزش ذاتی دارد. برای من، زیبایی و موفقیت کاملاً با هم آمیخته‌اند. من هیچ وقت نمی‌خواهم یکی از آن‌ها را بدون دیگری داشته باشم.

جذابیت کار من مبتنی بر تلاش برای بی‌نهایت زیبا ساختن هر کاری است که انجام می‌دهم. مردم با احساسات به سبک من عکس‌العمل نشان می‌دهند؛ آن را تقدیر می‌کنند، از آن لذت می‌برند و بیشتر می‌خواهند. جذابیت کار من مرا به هیجان می‌آورد و تشویق می‌کند که پروژه‌های بزرگ‌تر، بهتر و فوق‌العاده‌تری انجام دهم. این یک تصادف نیست که من این قدر با زیبایی در ارتباط هستم؛ زیبایی مشخصه و علامت من است و فکر می‌کنم که بهتر است آن را به وفور داشته باشم.



بینید که شما چه چیزی را زیبا می‌خوانید؟ چه چیزی شما را واقعاً شگفت‌زده می‌کند؟ آن را به زندگی خود وارد کنید و با آن درگیر شوید. اگر برای شما زیبایی به معنای انسان‌ها است، با آن‌ها آشنا شوید و زمان مفیدی با آن‌ها بگذرانید. ارتباط‌های قوی با آن‌ها برقرار کنید. اگر علاقه‌ی شما مکان، تجربه یا افکار است، راه‌هایی برای دیدن، شرکت کردن یا کاوش در مورد آن‌ها بیابید. وقتی به سمت اشیای مادی جذب می‌شوید، اگر می‌توانید، به فکر تهیه‌ی آن‌ها باشید.

وقتی انسان‌های موفق خود را با زیبایی احاطه می‌کنند، معمولاً این گونه استنباط می‌شود که آن‌ها زیاده روی کرده‌اند و خود را زیادی تحویل می‌گیرند یا این که خودنمایی می‌کنند. اگر چه بعضی از این‌ها ممکن است حقیقت داشته باشد، ولی ارتباط با زیبایی بسیاری از آن‌ها را تأمین می‌کند. زیبایی، انسان‌های موفق را در معرض برتری قرار می‌دهد. آنان می‌توانند از آن یاد بگیرند، رشد کنند و زندگی‌شان را بهبود بخشند. زیبایی، پاداش تلاش سخت

انسان‌ها است.

وقتی در معرض زیبایی هستید، خواهید خواست که قسمت‌هایی از آن را در بخش‌های دیگر زندگی‌تان وارد کنید. این باعث می‌شود که خود را بهتر کنید. می‌تواند درک شما را از برتری و کیفیت اجناس و خدماتی که فراهم می‌کنید بالا ببرد. این درک جدید شما را تشویق می‌کند که به جای فقط تحویل اجناس و خدمات، فقط بهترین را تهیه کنید.

\*\*\*

زیبایی معمولاً یک سرمایه و حس است و نه یک بدهی یا مانع. یک خانم زیبا در برنامه‌ی «کارآموز» شکایت کرد که زیبایی برایش یک مانع است، ولی به نظر من برخورد او مانع واقعی بود.  
داندل. جی. ترامپ

\*\*\*

وقتی شما در حال برنامه‌ریزی برای پروژه‌هایتان هستید، زیبا کردن آن‌ها خیلی سخت‌تر و گران‌تر تمام نمی‌شود. اگر چیزی که ارائه می‌دهید، استثنایی باشد، می‌توانید قیمت خود را بالا ببرید. زیبایی به اعتبار شما می‌افزاید؛ چون به دنیا می‌گویید که شما استانداردهایی عالی دارید و به طور دائم و ثابت زیباترین کار را ارائه می‌دهید. آن وقت آدم‌ها خواهند خواست با شما و پروژه‌های شما ارتباط داشته باشند؛ چون این بدین معنا خواهد بود که آن‌ها هم سلیقه‌ی خوبی دارند.  
زیبایی همه چیز را بهتر و باارزش‌تر می‌کند. آیا برای همین نیست که به شدت کار می‌کنید؟

### کارهایی که باید در زندگی انجام دهید.

اگر با مجسم کردن اهدافتان با آن‌ها در ارتباط بمانید، احتمال این که با موفقیت به انجام برسند، زیاد خواهد بود.

• مشخص کنید که چه چیزی شما را به راستی به هیجان می‌آورد؟ چه چیزی را زیبا می‌دانید؟ بعضی چیزها به راحتی به دست نمی‌آیند، یا شاید شما مجبور باشید که سال‌ها برای خرید آن‌ها صبر کنید. ولی دست از تلاش برندارید. این کار به شما هدفی برای حرکت می‌دهد.

• راه‌های مستقیمی را که می‌توانید به وسیله‌ی آن‌ها زیبایی را به زندگی‌تان وارد کنید، به صورت یک فهرست درآورید. آیا می‌توانید صرفاً بروید و آن را بخرید؟ آیا می‌توانید آن را بسازید یا بخواهید آن را برایتان بسازند؟ می‌توانید خود به آن نزدیک شوید؟ آیا به دیگران نیاز دارید تا شما را با آن آشنا کنند یا به شما کمک کنند که آن را به دست بیاورید؟

- اگر به کمک دیگران نیاز دارید، فهرستی از اسامی‌شان و چگونگی دسترسی به آن‌ها تهیه کنید. قبل از تماس گرفتن با آن‌ها، تعیین کنید که از آن‌ها چه خواهید خواست؟ اگر به اطلاعات بیشتر، آموزش یا مهارت‌های جدید نیاز دارید، مشخص کنید که دقیقاً این‌ها چیستند؟
- یک دستورالعمل قدم به قدم تهیه و با روشی معین آن را پیاده کنید. یک برنامه‌ی پشتیبان داشته باشید که اگر تلاش‌های اولیه‌ی شما موفقیت‌آمیز نبود، از آن استفاده کنید.

## ۱۱. به قصد بُرد مذاکره کنید: سیاست داشته باشید

مرا استاد مذاکره لقب داده‌اند؛ چون معمولاً به آنچه می‌خواهم می‌رسم. من برای بُرد مذاکره می‌کنم و بعد هم می‌برم. ولی روند کاری من لزوماً آن‌گونه که شما فکر می‌کنید، نیست. من وقت بسیار زیادی را صرف آماده شدن برای مذاکرات می‌کنم که این کار معمولاً به من برتری می‌دهد. اکثر آدم‌ها وقتی واژه‌ی مذاکره را می‌شنوند، معمولاً رقابیتی با چهره‌هایی سنگی را مجسم می‌کنند که با عصبانیت از دو طرف میز کنفرانس به هم می‌نگرند و راجع به هر موضوع کوچکی بحث می‌کنند. این روش کاری من نیست. یک مثال خوب آن روشی است که با آن شماره‌ی ۴۰ وال استریت را خریدم.

سال‌ها بود که می‌خواستم شماره‌ی ۴۰ وال استریت را بخرم. همچنان که محله دستخوش تغییر می‌شد، مستأجران می‌رفتند و ارزش املاک سقوط می‌کرد، وقایع مربوط به این ساختمان را دنبال می‌کردم. من در حالی که آنجا دست به دست می‌گشت نظاره‌گرش بودم؛ تا این که بالاخره توسط خانواده‌ی هینبرگ (۱۱۳) که از آلمان آن را سرپرستی می‌کردند، خریداری شد. هرچه می‌توانستم راجع به این خانواده اطلاعات جمع‌آوری کردم؛ از جمله روش تجارت و کار کردن آن‌ها و مشکلاتی که با آن ساختمان داشتند.

وقتی بالاخره تصمیم گرفتم که وارد عمل شوم، می‌دانستم که نماینده‌ی آن خانواده همه‌ی امور را در مورد آن ساختمان اداره می‌کند. با این که همه با آن نماینده سر و کار داشتند و معامله می‌کردند، من تصمیم گرفتم که با خانواده‌ی هینبرگ به طور رودررو ملاقات کنم تا بینم آن‌ها چه می‌خواهند و برنامه‌ی خود را برایشان توصیف کنم. راستش را بخواهید، بهتر است سعی کنید نمایندگان و گردانندگان را کنار بگذارید و مستقیم بروید سر وقت مالک. بنابراین من به آلمان رفتم و با هینبرگ‌ها ملاقات کردم. آن‌ها تحت تأثیر قرار گرفته بودند که من این قدر زمان و تلاش صرف ملاقات با آنان کرده‌ام. این عمق تعهد من را به کار نشان داد. وقتی به آن‌ها اطمینان دادم که ملک را به یک ساختمان اداری درجه یک تبدیل خواهم کرد، هینبرگ‌ها عکس‌العمل مطلوبی نشان دادند، و من این کار را هم کردم. ما سر یک میز برای جنگ نشستیم. در عوض، هر چه داشتیم صادقانه بیان کردیم و با هم صحبت کردیم و سرانجام به توافق رسیدیم. تمامی تدارکات من جواب داد و ما معامله‌ای کردیم که همگی در آن برنده بودیم.

## متقاعد کردن

من معتقدم کلید موفقیت در یک معامله متقاعد کردن است و نه قدرت. متقاعد کردن، سیاست به معنای واقعی است؛ توانایی این که انسان‌ها را متقاعد کنید که ایده‌های شما را بپذیرند. شما مسلماً نمی‌خواهید آدم‌ها را مجبور به پذیرش نظریات خود کنید. این راهی به سوی فاجعه است. در عوض، شما می‌خواهید آن‌ها فکر کنند که تصمیم از آن‌ان بوده که این به آن‌ان احساس قدرت و کنترل بیشتری می‌دهد. هدف شما باید این باشد که رقبای‌تان احساس کنند همکار شما هستند و نه قربانیان شما. ایده‌های خود را طوری ارائه دهید که رقبای شما نهراسند یا باعث نشود آن‌ان احساس کنند مجبور به تسلیم شده‌اند. در مذاکرات و معاملات موفق، هر دو طرف باید از نتیجه احساس رضایت کنند.



\*\*\*

نگذارید انتظارات شما محدودتان کنند. گاهی باید دنده را عوض کنید و برنامه‌ها را تغییر دهید. مثل یک روان‌شناس باشید تا بهترین راه مذاکره و معامله را پیدا کنید.  
دانلد. جی. ترامپ



\*\*\*

یک بار می‌خواستم با یکی از اعضای یک خانواده‌ی برجسته معامله کنم. با این که نامش را می‌دانستم، اما هیچ وقت با او ملاقات نکرده بودم. با این حال، در مورد او پیش فرض‌هایی تصور کرده بودم. بنابراین پیش از جلسه برنامه‌ریزی کردم. ولی وقتی این شخص را دیدم، عدم اعتماد به نفس وی مرا متعجب کرد. او آدم قدرتمندی که من انتظار داشتم نبود. بنابراین فوراً برنامه‌ام را عوض کردم. متوجه شدم که اگر قرار باشد ما با هم میدان به نبرد برویم، احتمالاً او نبرد را ترک خواهد کرد تا از رودررویی دوری کند. من باید به او اعتماد به نفس می‌دادم تا بتوانم وی را مجبور به مذاکره کنم؛ بنابراین به نرمی سعی در اعتمادسازی و ایجاد اعتماد به نفس در او کردم. این برخورد من جواب داد و ما با هم معامله کردیم.

### کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

مذاکره یعنی آمادگی. این یک روند مرموز نیست، ولی می‌تواند هیجان‌انگیز باشد. به آن به عنوان یک هنر بنگرید و خیلی دقیق باشید.

- با مشخص کردن اهداف خود برای هر مذاکره‌ای کاملاً آماده شوید. حداقل‌های مورد نیاز را برای انجام معامله بدانید و نیز حداکثری که شما خواهید پرداخت. اگر نمی‌توانید در آن چارچوب معامله کنید، آمادگی معامله نکردن را داشته باشید.

- بدانید طرف معامله‌ی شما چه می‌خواهد. نقاط قوت و ضعف وی را بدانید. پی‌بیرید رقبای شما چه کسانی هستند، چه منابعی در اختیار دارند، چه کسی از آن‌ها حمایت می‌کند، چقدر می‌خواهند، چرا این مقدار را می‌خواهند، با چه مقدار راضی خواهند شد و چقدر خواهند پرداخت، یا برای دریافت چه مقداری پافشاری خواهند کرد؟

- بر حقایق تکیه کنید. حدس نزنید، جمع بندی نکنید و یا به آنچه دیگران معتقدند، گوش نکنید. سند، مدرک و ارقام درست را پیدا کنید. هیچ دو فرد، شرکت، معامله یا پیشنهادی یکی نیستند. بنابراین پیش‌فرض نسازید و با عجله نتیجه‌گیری نکنید. تحقیق، بررسی و امتحان کنید؛ خودتان همه چیز را دریابید.

- وقتی مذاکره می‌کنید، منصف و منطقی باشید تا همه برنده باشند. همه چیز را برای خود نخواهید و با کارتان، دشمنی نسازید که شاید بازگردد و برایتان دردسرساز شود.

از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه

ترامپ.

پرسش: تجارت ما خانوادگی است. خانواده‌ی من راضی هستند که شرکت را در همین وضعیتی که هست نگه داریم، ولی من می‌خواهم کار شرکت را گسترش دهم. چه کاری می‌توانم انجام دهم؟

پاسخ: به خانواده‌تان برنامه‌ی منسجمی را که نمایانگر پیشنهاد شما باشد، نشان دهید. سپس آن‌ها را متقاعد کنید که این ایده‌ی خوبی است. این کار ممکن است نیاز به کمی مهارت در مذاکره داشته باشد. بهترین مذاکره وقتی اتفاق می‌افتد که در آن همه ببرند. برای خانواده‌تان به طور کامل توضیح دهید که چگونه همه از برنامه‌ی شما نفع خواهند برد. کلی حرف نزنید و مبهم نباشید. به آن‌ها اطلاعات دقیق و ارقام ارائه کنید. قانون طلایی مذاکره را به خاطر بسپارید: هر کس که طلا را در اختیار داشته باشید، قوانین را تعیین می‌کند.

## ۱۲. درجا فکر کنید: این سریع‌ترین راه به سوی موفقیت است.

وقتی در تجارت شروع به کار کردم، خیلی از وقتم را صرف تحقیق درباره‌ی هر موضوع جزئی که ممکن بود معامله‌ی مورد نظر من را تحت تأثیر قرار دهد، می‌کردم. هنوز هم این کار را می‌کنم. مردم اغلب می‌گویند من چقدر سریع و درجا فکر می‌کنم و فکر می‌کنند این استعداد را از بدو تولد داشته‌ام. واقعیت این است که من سریع تصمیم می‌گیرم؛ چون همیشه خودم را آماده می‌کنم. من با بررسی هر چیزی که ممکن است در رابطه با یک معامله وجود داشته باشد، خود را آماده می‌کنم. دیگران هیچ وقت تحقیق کامل، آمادگی دقیق، تحلیل و همه‌ی کارهای مقدماتی دیگر من را نمی‌بینند. آن‌ها فقط نتایج را می‌بینند که فقط جزء کوچکی از یک کار بزرگ است. مانند یک ورزشکار بسیار تعلیم دیده، من کاملاً خود را آماده می‌کنم و سپس وقتی زمان درست فرا می‌رسد، آماده‌ام که وارد عمل شوم. جالب این است که فوری و خود به خود عمل کردن، نیاز به آمادگی و تمرین دارد.

برنامه‌ی «کارآموز» به شرکت کنندگان یاد می‌دهد که چگونه در لحظه و سریع فکر کنند. آنان چون از نظر زمانی در محدودیت شدید هستند، باید بدون تردید فکر و عمل نمایند و خود را مطرح کنند. در غیر این صورت می‌بازند و یا توسط من اخراج می‌شوند. از آنجا که ایده‌های آن‌ها همیشه موفق نیست، به برنامه‌های کمکی نیاز دارند تا بتوانند وقتی برنامه‌ی اولیه عمل نکرد، آن‌ها را به کار ببرند. اگر آنان آماده باشند و سریع و قاطع با برنامه‌ی دوم عمل کنند، می‌توانند بدون تلف کردن وقت زیاد، نجات پیدا کنند. از پیش فکر کردن، آماده بودن و همه‌ی مقدمات را فراهم کردن برای موفقیت الزامی است. توانایی تصمیم گرفتن در لحظه و منظور خود را به وضوح رساندن در هر

مرحله‌ی تجارت حیاتی است، از مصاحبه‌ی مقدماتی گرفته تا جلسه‌ی اعضای هیأت مدیره در تجارت، همه به جواب‌ها و اطلاعات سریع و درست نیاز دارند. اگر نتوانید آن جواب‌ها را ارائه دهید، دیگران فراموش نخواهند کرد. تأثیر ارتباط شما عامل بزرگی در تعیین موفقیت یا عدم موفقیت و درجه‌ی ترقی‌تان خواهد بود. با تسلط یافتن بر این هنر لازم، برای آینده‌ی خود سرمایه‌گذاری کنید.

## آماده باشید

تعداد کمی از آدم‌ها استعداد ذاتی برای سخنرانی و سخنوری دارند، ولی اکثراً می‌توانند آن را یاد بگیرند. کسب این توانایی معمولاً نیاز به تمرین، تجربه و انضباط دارد. اگر می‌خواهید یاد بگیرید چگونه در لحظه صحبت کنید، موضوع صحبت خویش را به خوبی بشناسید تا مجبور نباشید تردید کنید یا دروغ بگویید؛ چون پرسش‌ها دیگر شما را متعجب یا گیج نخواهند کرد. شما همه‌ی جواب‌ها را خواهید دانست و هر پرسشی این فرصت عالی را به شما خواهد داد که نشان دهید چقدر در کارتان متبحر هستید و چقدر می‌دانید. به موضوع مورد نظر خود تسلط پیدا کنید و آن را به خوبی دریابید. روی آن کار کنید، راجع به آن بخوانید و با دیگران در موردش صحبت کنید. هر روز خود را وقف کار کردن روی آن کنید. از ورزشکاران بزرگ که همیشه تمرین می‌کنند و حداکثر توان خود را به کار می‌گیرند، سرمشق بگیرید. ورزشکاران موفق، انضباط کاری عالی‌ای دارند. آن‌هایی هم که در کار تجارت هستند، باید همین طور باشند.

\*\*\*

یک رهبر حق دارد شکست بخورد، ولی هیچ وقت حق ندارد متعجب شود.  
ناپلئون

\*\*\*

توانایی خود را برای جوابگویی با پرسیدن سؤال‌های مختلف از خود و سپس سعی در جواب دادن آن‌ها محک بزنید. ارزش آمادگی را نمی‌توان دست کم گرفت. اگر می‌خواهید بهترین باشید، باید در لحظه فکر کردن را خوب یاد بگیرید.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید.

هنری فورد(۱۱۴) زمانی گفت: «اگر فکر می‌کنید می‌توانید یا فکر می‌کنید نمی‌توانید، درست فکر می‌کنید.» بهترین راه این است که فکر کنید می‌توانید

- و در جهت محقق شدن آن قدم بردارید.
- بر موضوع مورد نظر خود تسلط یابید. در زمینه‌ی کاری خود متخصص شوید.
- در مورد هر جنبه‌ی رشته‌ی خود یاد بگیرید و فکر کنید تا بتوانید فوراً هر پرسشی را پاسخ دهید.
- به کلاس‌های بازیگری یا سخنرانی عمومی یا کلاس‌های مربوط به کار تلویزیون بروید. با آموزش دیدن، روی خود سرمایه‌گذاری کنید. این کار در همه‌ی جنبه‌های زندگی و حرفه‌تان به شما کمک خواهد کرد.
- تمرین، تمرین و تمرین کنید.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

چهارشنبه

۸:۳۰ صبح: یک فیلم خیریه‌ی کوتاه برای یکی از شرکت کنندگان سابق برنامه‌ی «کارآموز» در اتاق کنفرانس کوچک خود ضبط می‌کنم.

۹:۰۰ صبح: جورج راس (۱۱۵) به دفترم می‌آید تا به چند مورد مربوط به «کارآموز» و چند چیز دیگر رسیدگی کند. جورج به همان قوی‌ای که در برنامه به نظر می‌آید، است.

۹:۳۰ صبح: رونا به من یادآوری می‌کند که نمایش افتتاحیه‌ی سریال «سوپرانوها» (۱۱۴) در موزه‌ی هنرهای مدرن (۱۱۷) خواهد بود و نیز این که من امروز به برنامه‌ی «نما» خواهم رفت. استودیوهای فیلمبرداری آن‌ها در قسمت غربی شهر است. بنابراین سر راه برگشت به دفتر، سری هم به هتل و برج بین‌المللی ترامپ می‌زنم. چون آن هم در قسمت غرب شهر است. این هتل به عنوان بهترین هتل در شهر نیویورک انتخاب شد، ولی من آدمی نیستم که به این موفقیت قانع باشم. تصمیم می‌گیرم به تام دونینگ (۱۱۸) مدیر کل، زندگی بزنم. او فوق‌العاده کار کرده است.

۱۰:۰۰ صبح: به عنوان مهمان در برنامه‌ی «نما» شرکت می‌کنم. ظاهر شدن در برنامه‌های تلویزیونی تبدیل به بخشی از کار روزانه من شده است، ولی از بینندگان زنده لذت می‌برم و با آن‌ها به من خوش می‌گذرد.

۱۱:۰۰ صبح: تلفنی از مجله‌ی تجاری سن فرانسیسکو (۱۱۹) دارم در مورد سخنرانی آینده‌ام در سن فرانسیسکو.

با میشل لکی (۱۲۰) و برنی دایمند (۱۲۱) در مغازه‌ی اسپری (۱۲۲) واقع در برج ترامپ قدمی می‌زنیم. فضا و محل زیبایی است.

۱۲:۰۰ ظهر: به مارالاگو (۱۲۳) زنگ می‌زنم تا با برنت لمبک در مورد مهمانی آتش‌نشان‌ها در آوریل در مارالاگو صحبت کنم. قرار است به من لوح افتخاری آتش‌نشانی بدهند. روپدادی به یاد ماندنی خواهند بود.

از اسکاتلند تلفنی مطبوعاتی دارم در مورد سفر آینده‌ام به آنجا و برنامه‌هایی که برای زمین‌های گلف دارم. جو کینک(۱۲۴)، مدیر آکادمی علوم مهمان داری آمریکا(۱۲۵) برای دیداری چند دقیقه‌ای به من سر می‌زند. جو به همان جا سفر می‌کند و همیشه درک خوبی درباره‌ی جاهای جدید دارد. وی هنوز می‌گوید که باشگاه مارالاگو در دنیا بهترین است.



۱۲:۳۰ ظهر: کوفته‌ی گوشت خوشمزه‌ای از ترامپ گریل در طبقه‌ی پایین برایم می‌آورند. باید لذیذ باشد؛ چون دستور پختش را مادرم داده است. به خواهرم مری آن(۱۲۶) زنگ می‌زنم تا حالش را بپرسم. او قاضی است و ما همگی به او خیلی افتخار می‌کنیم. خبر بدی گرفتم – دوباره - درباره‌ی این که آسانسورهای برج ترامپ که همه را تماماً عوض کرده بودیم، خراب هستند. این دیوانه کننده است؛ چون ماه‌ها طول کشید تا آن‌ها را عوض کردیم و مطمئن شدیم که درست کار می‌کنند. از آن وقت به بعد به غیر از مشکل با آن‌ها چیز دیگری نداشته‌ایم. من مصمم

هستم که این خرابکاری را حل کنم. این روزها در برج ترامپ تردد زیاد است و ما تحمل این را که چیزی خوب و راحت کار نکند، نداریم.

۱:۰۰ بعدازظهر: دان جونیور و ایوانکا(۱۲۷) و تیم توسعه می‌آیند تا مرا در جریان آخرین اخبار قرار دهند. باید اعتراف کنم که خیلی کار داریم، ولی این هیجان‌انگیز است و همگی پر از اشتیاق و آماده‌اند. احساس خوبی است. امیدوارم توانسته باشم به فرزندانم و کارکنانم اهمیت سخت کوش بودن درباره‌ی مسائل روزانه را نشان دهم. کار روزانه در درازمدت به دستاوردهای بزرگی می‌انجامد، ولی نباید هیچ گاه دست از تلاش بردارید. مهم نیست چقدر موفق شوید.

تام پینکاس(۱۲۸)، معاون رئیس عملیات و وینی ستلیو(۱۲۹)، معاون رئیس توسعه تلفن می‌کنند تا اطلاعاتی درباره‌ی چند پروژه به من بدهند. وینی اخیراً به املاک من در لوس آنجلس و نیویورک زیاد سفر کرده است و اخبار خوبی برایم دارد.

۲:۰۰ بعدازظهر: در مجله‌ی فریز(۱۳۰) که یک انتشارات عالی است، قرار می‌گیرم برای گرفتن عکس دارم.

۲:۱۵ بعدازظهر: همان طور که بارها گفته‌ام، اگر شما مشکل نداشته باشید، پس شغلی ندارید. اما فکر می‌کنم من یک شغل دارم؛ چون دستگاه فتوکپی دوباره خراب است! این هم یک موضوع دیوانه‌کننده‌ی دیگر است. ما کسانی را داریم که روی کره‌ی ماه راه رفته‌اند، ولی هنوز دستگاه‌های فتوکپی‌ای داریم که بیش از چند روز دوام نمی‌آورند. این برای من معمای بزرگی است.

۲:۳۰ بعدازظهر: با مجله‌ی بازرگانی نیویورک کریں(۱۳۱) مصاحبه‌ای دارم. بعد از خبرگزاری سن خوزه مرکوری(۱۳۲) زنگ می‌زنند و در مورد رفتن من به سن فرنیسیسکو حرف می‌زنند. من با علاقه منتظر این سخنرانی هستم، ولی در فکرم که آیا آمادگی ۶۱ هزار نفر را دارم یا نه؟ آن روزهایی را که پدرم با ۳۰ نفر در یک اتاق حرف می‌زد به یاد می‌آورم که به نظر خیلی مهم می‌آمد. همه چیز واقعاً تغییر کرده است. گاهی فکر می‌کنم که اگر پدرم می‌توانست جمعیت شنوندگان سخنرانی‌های مرا ببیند، چه فکر می‌کرد.

۳:۰۰ بعدازظهر: با رونا جلسه‌ای دارم و چند کتاب را که برای نوشتن متن پشت کتاب برایم فرستادند، نقد می‌کنم. من مطمئناً هیچ وقت کمبود مواد خواندنی نخواهم داشت.

بعد از آن به چند نامه می‌پردازم و به چند تلفن جواب می‌دهم. من همیشه چند کاره(۱۳۳) بوده‌ام؛ حتی قبل از این که معنای این واژه را بدانم.

۴:۰۰ بعدازظهر: با کردیت سوئز(۱۳۴) صحبت می‌کنم؛ چون قرار است ماه آوریل برای کنفرانس معاملات املاک آن‌ها در یک برنامه‌ی نهار سخنرانی کنم. برای مؤسسه‌ی وام ترامپ(۱۳۵) - شرکت خدماتی‌ای که به تازگی تأسیس کرده‌ام - در نیویورک پست قرار عکاسی دارم. حدس می‌زنم شرکت مفیدی

باشد و منطقی است. خیلی از کارهایی که الان انجام می‌دهم، چیزهایی است که در گذشته فکرشان را کرده بودم، ولی ناچار بودم انجام آن‌ها را عقب بیندازم تا زمان درستشان برسد.

ایوانکا می‌آید تا بگوید قرار است در ماه آوریل در «برنامه‌ی امشب» (۱۳۶) ظاهر شود. او به رسانه‌ها عادت دارد. آن‌ها نیز خیلی در کارش به وی کمک کرده‌اند. او به طور طبیعی خوش رفتار و خوش صحبت است که نکات مثبت بزرگی هستند.

۵:۰۰ بعدازظهر: با رونا به چند درخواست مصاحبه می‌پردازیم. با این که خواهان داشتن خوب است، ولی گاهی اوقات می‌تواند طاقت فرسا باشد. راجع به این که برای دفتر یک ماشین جدید یخ سازی بگیریم یا نه صحبت می‌کنیم. به نظر می‌رسد که این کار را خواهیم کرد. دستگاه ما اخیراً کوه یخ می‌سازد!

تصمیم می‌گیرم تا انتهای راهرو قدم بزنم و به آلن وایسلبرگ (۱۳۷) و تیم حسابداری سری بزنم. به نظر می‌رسد همه مشغول هستند و فضای دفتر دوبرابر شده است. تیم مارک برنت (۱۳۸) از طبقه‌ی پایین جا به جا شده‌اند. بنابراین می‌توانیم کارمان را به یک طبقه‌ی دیگر گسترش دهیم. بعضی دفاتر مثل خوابگاه به نظر می‌آیند؛ بنابراین وقت جابه‌جایی است.

۶:۰۰ بعدازظهر: به دفتر کار خودم برمی‌گردم و به کوهی از مدارک و مقالات می‌پردازم و یادداشت‌هایی که بین همه پخش است. بعد چشمم به دسته‌ی دو فوتی مجلاتی می‌افتد که باید بخوانم و تصمیم می‌گیرم یک فوت از آن‌ها را بردارم و بروم بالا به خانه.

## ۱۳. با کسانی که دوستشان دارید کار کنید: مطمئناً از کار کردن با دشمنان بهتر است.

گاهی این رویداد را که کارکنان جدید خوب از آب در می‌آیند، مدیون مشیت الهی می‌دانم؛ چون کسانی که در مصاحبه خوب هستند، لزوماً همیشه خوب کار نمی‌کنند. در هر حال، این که به وجودشان علاقه‌مند باشید، کمک می‌کند. من خوش شانس بوده‌ام که با آدم‌هایی که دوستشان دارم، کار می‌کنم. بعضی کارمندان من ۲۰ سال، ۲۵ سال یا حتی ۳۰ سال با من بوده‌اند. اگر از یکدیگر خوشمان نمی‌آمد، این دوران طولانی را با تلخکامی سپری می‌کردیم. ولی در حال حاضر، با هم خوب کار می‌کنیم، به یکدیگر احترام می‌گذاریم و موفق‌تر هستیم. اگر شما هنگام انتخاب کارمندان و شرکایان دقت کنید، مدیریت آسان‌تر می‌شود.

### برای بهترین بودن پافشاری کنید

هر کسی که برای من کار می‌کند، باید سریع عمل کند. این شیوه‌ای است که من کار می‌کنم و کارمندان من هم باید خود را با من وفق دهند. جیسن گرین بلت (۱۳۹) نایب رئیس مجمع عمومی من، می‌تواند پیچیده‌ترین مسائل را در قالب ۱۰ واژه یا کمتر توضیح دهد. با توجه به مقدار کاری که هر روز برایم وجود دارد، قدر مختصر حرف زدن او را می‌دانم. الن وایسلبرگ (۱۴۰)، مدیر کل امور مالی می‌تواند به همین اندازه مختصر سخن بگوید. برنی دایموند (۱۴۱) معاون مدیر و نایب رئیس اجرایی و متیو کالاماری (۱۴۲)، مدیر کل امور اجرایی که ۲۳ سال است اینجا مشغول به کار است نیز همین طورند. نه این که من علاقه‌ای نداشته باشم در مورد مسائل غیر کاری با آنها حرف بزنم، ولی ما باید به برنامه‌ی کاری خود برسیم و تا الان، همه می‌دانیم این کار را چگونه انجام دهیم؛ چه به طور فردی و چه گروهی.





## تنوع ایجاد کنید تا از زمان خود لذت ببرید

بعضی سازمان‌ها مرتباً تغییر می‌کنند. سازمان ترامپ نیز این گونه بوده است. آدم‌های مختلفی می‌آیند و می‌روند. به طور کلی، فکر می‌کنم این خوب است که به جای گروهی آدم‌های مشابه که اساساً یکی هستند، تناسبی از شخصیت‌ها و خصوصیات وجود داشته باشد. چنین تنوعی می‌تواند ایده‌های جدید، مهیج و خلاقانه به همراه داشته باشد.

در شهر نیویورک شما حق انتخاب ندارید؛ تنوع بخشی از محیط است. ممکن است نهایتاً با آدم‌هایی که کاملاً با شما متفاوتند یا آدم‌هایی که آن‌ها را درک نمی‌کنید، کار کنید. ممکن است آنان ارزش‌ها، صفات و اهداف متفاوتی داشته باشند، ولی شما باید با آن‌ها کنار بیایید. بهترین قسمت ماجرا این است که اگر فقط به آن‌ها فرصتی بدهید، معمولاً می‌توانید از این آدم‌ها چیزی یاد

بگیرید. این تفاوت‌ها می‌توانند زندگی شما را غنی کنند. وقتی با دیگران کار می‌کنید، فراتر از چیزهای بدیهی و آنگونه که خود را عرضه می‌کنند، بنگرید. انسان‌ها یک بعدی نیستند. همه‌ی افراد استعدادهای منحصر به فردی دارند که شاید در تعریف یک شغل یا در یک رزومه (۱۴۳) هم ننگند. خیلی از ما وقت زیادی برای شغل خود می‌گذاریم. ما شاید ساعات بیداری خود را بیشتر در محل کار می‌گذرانیم تا با خانواده‌های خود. پس ضروری است که محیطی دلیز، خوشایند و مؤثر به وجود آوریم. کسانی که با من کار می‌کنند، می‌دانند با این که من شاید سخت گیر باشم، منصف هم هستم. با این که من قوانین را تعیین می‌کنم، در اتاقم همیشه باز است و آن‌ها اطمینان دارند که وقتی حرفی برای گفتن دارند، گوش خواهم کرد.

\*\*\*

الگویی برای دیگران باشید. آن وقت مانند آهنربایی آدم‌های درست را به خود جذب خواهید کرد. این بهترین راه کار کردن با آدم‌هایی است که از آن‌ها خوشتان می‌آید.  
داند، جی. ترامپ

\*\*\*

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- رهبران، گروهی را که جمع می‌کنند به دقت انتخاب می‌کنند. اگر بهترین افراد را انتخاب کنید و برایشان نمونه باشید، قاعدتاً دوران خوبی در پیش خواهید داشت.
- کارتان را مثل یک تیم و هر کارمندی را به عنوان یک عضو تیم که نقش مشخصی برای ایفا کردن دارد، در نظر بگیرید. آن وقت هریک از این نقش‌ها را تعریف کنید.
  - یک گروه مرکزی دور خود جمع کنید. یک تیم عالی به وجود آورید. گروه را با کسانی پُر کنید که در نقش‌های خود خیلی خوب کار می‌کنند. کسانی که نیازهای شرکت را درک می‌کنند و مورد پسند شما هستند.
  - متوجه باشید که هر استخدام جدیدی یک نوع ریسک خواهد بود. گواهی‌های طلایی، همیشه متضمن کارمند طلایی نیستند، ولی گاهی هم هستند.

## مواظب باشید

کار کردن با دوستان و خویشاوندان، ممکن است تبدیل به یک کابوس شود. فاصله‌ی موجود بین کار و خانواده یا دوستی می‌تواند به سرعت ناپدید شود و

احساسات تلخی به وجود آید. اگر شما مجبور باشید یک دوست یا خویشاوند را اخراج کنید، امکان دارد موضوع مشکل یا غیرممکن شود. از آنجا که هم‌اکنون دو تا از فرزندانم برایم کار می‌کنند، این نشان می‌دهد که من این ریسک را دوست دارم، ولی می‌دانم که آن‌ها آمادگی کامل آن را دارند. معمولاً بهتر است با کسانی که کار می‌کنید، دوست نشوید و آن ارتباطات را به محل کار خود محدود کنید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: چگونه باید آدم‌هایی را که دوست نداریم، مدیریت کنیم؟

پاسخ: اول یک چیزی که در مورد آن‌ها دوست دارید بیابید.

هر کسی استعدادهای بالقوه و نهانی دارد و یک مدیر خوب آن را پیدا خواهد کرد. همچنین مدیران خوب به دنبال خصوصیات هستند که در مورد انسان‌های اطرافشان دوست دارند؛ چیزهای مشترکی که می‌تواند برای ایجاد ارتباطات قوی به کار آید.

هیچ کس کامل نیست. ما همگی نقاط قوت و ضعف خویش را داریم. رفتار شما با دیگران در جمع شدن افراد مناسب به دور شما نقش بزرگی خواهد داشت. اگر آدم‌های پیرامون خود را نمی‌پسندید، شاید بهتر باشد ابتدا نگاهی به خود بیندازید.

## ۱۴. وقتی اراده باشد، خواهید بُرد: مثبت فکر کنید

درباره‌ی قدرت مثبت فکر کردن آن قدر نوشته شده است که به نظر می‌رسد نیازی به اشاره به آن نباشد. ولی با این حال، در کمال تعجب، من باز هم می‌بینم که منفی فکر کردن انسان‌ها را ضعیف می‌کند و عقب نگه می‌دارد. به این نتیجه می‌رسیم که این آدم‌ها هنوز این مطلب را درک نکرده‌اند، یا این که صرفاً متوجه نیستند.

با این حال، وقتی شروع به نوشتن این مطلب کردم، متوجه شدم که مثبت فکر کردن همیشه کافی نیست. علاوه بر مثبت بودن، شما باید مصمم و مُصِرّ هم باشید. دو ویژگی مثبت و مصر بودن تفکیک ناپذیرند؛ مثل من و موفقیت! استمرار داشتن ضروری است؛ چون شما نمی‌توانید با مثبت بودن شروع کنید و بعد با اولین مشکل تسلیم شوید. باید مثبت بمانید؛ چون موفقیت به ندرت یک شبه اتفاق می‌افتد. داستان‌های موفقیت‌های یک شبه، معمولاً افسانه‌اند و حقیقت ندارند. این که نام فردی به تازگی بر سر زبان‌ها افتاده باشد، به این معنا نیست که او دهه‌ها زحمت نکشیده است.

وقتی سریال «کارآموز» پخش شد و فوراً معروف شد، در واقع من از ۳۰

سال تجربه‌ی کاری خود، برای آن استفاده کردم. این برایم یک اتفاق یا پدیده‌ی جدید نبود که بخواهم آن را یاد بگیرم، یا وانمود کنم که آن را بلدم. می‌دانستم در حال انجام چه کاری هستم. با این که در زمینه‌ی کار تلویزیون تازه کار بودم، بقیه‌ی مسائل برایم جدید نبود و بیش از ۳۰ سال بود که داشتم تصمیمات رده بالای مدیریتی می‌گرفتم.

تجارت، تجارت است؛ چه فیلمبرداری شده باشد و چه نه. مهارت‌های کاری و تجربه‌ی من پیش زمینه‌ی ساخت یک برنامه‌ی تلویزیونی بر اساس یک سازمان رده بالا در نیویورک شد. مثبت فکر کردن، در تصمیم من برای ساختن برنامه‌ی «کارآموز» مهم بود. وقتی در این باره به من پیشنهاد شد، می‌دانستم که درست کردن این برنامه می‌تواند خطرناک باشد، ولی مطمئن بودم که موفق خواهم شد. اگر به حرف‌هایی چون «اکثر برنامه‌های جدید تلویزیونی شکست می‌خورند»، «برنامه‌های تلویزیونی حقیقت‌نما» (۱۴۴) در حال زوال هستند» یا «اعتبار خود را از دست خواهی داد» گوش می‌کردم، هیچ گاه در این برنامه شرکت نمی‌کردم.

در عوض از خود پرسش‌های مثبت پرسیدم:

- اگر برنامه موفق شد چی؟
  - اگر از آن لذت بردم چی؟
  - اگر آموزنده از آب درآمد چی؟
  - اگر برای مجموعه‌ی ترامپ شهرتی را که سزاوارش است، به همراه داشت چی؟
  - اگر برنامه به راهی ارزشمند برای شکوفایی داوطلبان لایق تبدیل شد، چی؟
  - اگر برنامه به بینندگان کمک کرد، چی؟
- فهرست بلند نکات مثبت، نکات منفی را کاملاً پوشاند.

\*\*\*

با مُصر بودن، بگذارید مثبت پیروز شود.

داند جی. ترامپ

\*\*\*

## واقع بین باشید

من خود را یک مثبت گرای محتاط تعریف می‌کنم. آن‌هایی که می‌گویند: «هر کاری بخواهید می‌توانید انجام دهید»، واقع بین نیستند. بعضی چیزها ممکن نیستند.

برای مثال، اگر من فکر می‌کردم امروز می‌توانم تبدیل به شناگری شوم که در المپیک مدال طلا به دست آورد، بیش از معلم شنا به یک روانکاو نیاز

داشتم. من هر چقدر هم که کلاس شنا بروم، به سختی تمرین کنم و داروهای شیمیایی مصرف کنم، این اتفاق نمی‌افتد؛ هیچ وقت! ما همگی با موانع و مشکلاتی که سر راه پیشرفت قرار می‌گیرند، رو به رو می‌شویم. ولی وقتی این اتفاق می‌افتد، اگر مثبت باشیم، حق انتخاب خواهیم داشت. می‌توانیم تسلیم شویم و یا از کنار موانع بگذریم. همچنین می‌توانیم موانع را بشکنیم و یا آن‌ها را نابود کنیم.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید.

تصمیم بگیرید که:

- هر روز مثبت باشید. اگر این طور نباشید، هیچ کس فکر نخواهد کرد که شما می‌توانید موفق شوید.
- به خود ایمان داشته باشید، از خود اعتماد به نفس تراوش کنید و سر راه رقیب‌های خود قرار بگیرید. خود را به دنیای آنان وارد کنید و وضعیت کنونی آن‌ها را به هم بریزید.
- محدوده‌ی آسایش(۱۴۵) خود را رها کنید. با نیرو و شتابی که مثبت فکر کردن ایجاد می‌کند، به جلو حرکت کنید.
- افکار منفی را حذف و آن‌ها را با افکار مثبت جایگزین کنید. هر نیرویی که مصرف کنید، استقامت مثبتی را که برای موفقیت حیاتی است، خواهد ساخت.

## برای بهترین بودن پافشاری کنید

من می‌خواستم کاری تماشایی برای کلوب ملی گلف ترامپ در برابراکلیف منور(۱۴۶) واقع در نیویورک انجام دهم. تصمیم گرفتم یک آبشار ۱۱۰ فوتی که ۵۰۰۰ / گالن آب در دقیقه با پمپ بیرون می‌ریخت و ۷ میلیون دلار خرج ساخت آن می‌شد، بسازم. کار مهندسی و خاکبرداری باورنکردنی بود. باید مقدار زیادی خاک و گرانیت جا به جا می‌کردیم. به مشکلات زیادی برخوردیم تا این که آبشار به راه افتاد.

اگر فکر می‌کنید ساخت این آبشار راحت بود، یا این که یک شبه اتفاق افتاد، در اشتباهید. در حین ساخت، اغلب احساس می‌کردم که خودم شخصاً در حال جا به جا کردن گرانیت‌ها هستم. کار وحشتناک و سختی بود، ولی من تمام مدت مثبت بودم. حاضر شدم به کمتر از چیزی که مجسم کرده بودم راضی شوم و پشتکار مثبت من نتیجه داد.



از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ پرسش: چگونه می‌توانم بر ترس خود درباره‌ی تلفن‌ها و ملاقات‌های مربوط به فروش(۱۴۷) غلبه نمایم، و به جای این که تظاهر کنم، خودم باشم؟ پاسخ: اگر شما به آنچه می‌فروشید ایمان داشته باشید و به دانش خود درباره‌ی آن جنس کاملاً اعتماد داشته باشید، خیلی خوب است. برای این که فروشنده‌ی خوبی باشید، باید نسبت به جنس خود مثبت نگاه کنید و در باور خود به آن، کاملاً قانع‌کننده باشید. خودتان باشید؛ خود را به خوبی آماده کنید و مثبت باشید.

## **۱۵. خلاف جهت آب شنا کنید: محدوده‌ی آسایش‌تان می‌تواند شما را پایین بکشد**

یکی از دوستان قدیمی من در بازار بورس وال استریت(۱۴۸) کار می‌کرد، ولی خیلی موفق نبود. ظاهرش بدتر شده بود. هر بار که او را می‌دیدم،

بیمارتر و غمگین‌تر به نظر می‌آمد و این مرا متأثر می‌کرد. من این فرد را دوست داشتم؛ بنابراین بالأخره تصمیم گرفتم که به او بگویم کم کم در حال تبدیل شدن به یک آدم بازنده‌ی واقعی است. متنفر بودم که این‌گونه خشن با او صحبت کنم، ولی واقعاً این آدم برایم مهم بود و می‌خواستم به او کمک کنم. وقتی از او پرسیدم که چرا هنوز در بازار بورس مانده است؛ در حالی که واضح است که در این کار موفق نیست، برایم توضیح داد که خانواده‌ی او همیشه آنجا کار کرده‌اند و او از روی احساس مسئولیت، خود را موظف می‌دانست که سنت خانوادگی را ادامه دهد؛ اگر چه این کار داشت او را می‌کشت.

وقتی از او پرسیدم دوست دارد چه کاری انجام دهد، به من گفت که عاشق نگهداری از فضای سبز کلوب گلف خود است. وی زمین‌های گلف را می‌شناخت، درک و مهارت لازم را برای این امر داشت و برایش این کار مهم بود. او همچنین عاشق کار کردن در هوای آزاد و ارتباط با مردم بود. به او پیشنهاد کردم به جای زجر کشیدن در بورس به گلف فکر کند. من همچنین به این موضوع اشاره کردم که نارضایتی او از کارش احتمالاً برای خانواده‌اش هم گران تمام می‌شود.

جدا شدن از آن شغل دشوار بود، ولی او این کار را انجام داد. او در خلاف جهت آب، در آب‌های خشمگین و مخالف شدیدترین امواج شنا کرد؛ سن و انتظارات خانواده و دوستانش. او وارد کار گلف شد؛ کاری که بی‌نهایت در آن موفق بود. اکنون وقتی او را می‌بینم، همیشه بشاش و سرحال است. او دوباره زنده شده و تبدیل به آدم دیگری شده است؛ چون جرأت این را داشت که خلاف سنت عمل کند، اختیار زندگی‌اش را به دست بگیرد و تغییر کند.

\*\*\*

جریان برق شما شاید از یک پریز برق دیگر بهتر رد شود.  
دانلد جی. ترامپ

\*\*\*

## آسایش

عمل کردن طبق روش‌های مرسوم و تغییر نکردن راحت است، ولی راحت‌ترین راه شاید حدّ میانه باشد. اگر شما با راحت بودن و پرهیز از چالش راضی هستید، این خوب است، ولی چیزی نیست که من از زندگی می‌خواهم. به احتمال خیلی زیاد برای شما هم نیست؛ به خصوص اگر در حال خواندن این کتاب هستید.

آسایش می‌تواند نیرنگی باشد که شما را با ایجاد یک احساس امنیت کاذب

فریب دهد و شما را در همان جای قدیمی که گیر افتاده‌اید، رها کند. می‌تواند شما را تن پرور و تنبل بار بیاورد و از ترقی شما جلوگیری کند. البته جا برای راحتی هست. گاهی اوقات، این چیزی است که همگی ما می‌خواهیم. ولیکن در کار، راحتی شما را عقب خواهد انداخت. وقتی شروع به احساس آسایش می‌کنید، احتمالاً دارید در یک تله می‌افتید. از خود بپرسید: «آیا من از حرکت باز ایستاده‌ام، یا این که گیر کرده‌ام؟» یک بار وقتی کارمندی در رابطه با یک پروژه ناتمام به من گفت: «فکر می‌کنم تا همین جا به اندازه‌ی کافی خوب است.» او را اخراج کردم. به اندازه‌ی کافی خوب است؟ برای من به اندازه‌ی کافی خوب نبود و اگر برای او کافی بود، نباید برای من کار می‌کرد. من آدم‌هایی می‌خواهم که بیشتر از کافی بخواهند؛ کارمندانی که ایده‌آل را بخواهند و نهایت تلاش خود را برای بهترین‌ها به کار گیرند. من نمی‌خواهم که مجبور باشم به آن‌ها بگویم چکار کنند. می‌خواهم آن‌ها به خودی خود، کارشان را انجام دهند.

### کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

از ریسک کردن نترسید. آنچه را به آن عشق می‌ورزید، انجام دهید و برنامه‌ریزی خود را داشته باشید. این‌ها کارهایی است که باید انجام دهید:

- از خود بپرسید آیا مشغول همان کاری هستید که «شما» دوست دارید و برای شما مناسب است؟
- خود را بنا به احساسات، آرزوها، نیازها و اهداف خود بسنجید و نه دیگران.
- انتظارات دیگران را نادیده بگیرید. در برابر دوستان، خویشاوندان، معلم‌ها، همکاران و آن‌هایی که فکر می‌کنند می‌دانند چه چیزی برای شما بهترین است، ایستادگی کنید. به نیروی خود تکیه کنید.

### مواظب باشید

بین شجاعت و حماقت خط باریکی وجود دارد. امواج را بررسی کنید، آب را آزمایش کنید و قبل از این که شیرجه بزنید، بدانید که دارید به چه کاری دست می‌زنید.

از آقای ترامپ بپرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: نصیحت شما برای مقابله با تنش چیست؟  
پاسخ: فشار عصبی معمولاً از تمرکز به روی مشکلات ناشی می‌شود؛ نه



راه حل ها. اگر شما همه ی نیروی خود را صرف مشکل کنید، دیگر نیرویی برای حل آن نمی ماند. مشکل را بپذیرید و بعد بروید سر وقت چیزهایی که مثبت ترند.

یک شب در اوایل دهه ی ۱۹۹۰، زمانی که تقریباً ۱ میلیارد دلار مقروض بودم، وارد اتاق کنفرانسی شدم که حسابدارانم آنجا کار می کردند. فضا پرتنش بود. سعی کردم جو را با توصیف برنامه هایم برای پروژه های آینده و توصیف این که چقدر این برنامه می تواند فوق العاده باشد، تغییر دهم. تصویری روشن از آتیه ی موفقیت آمیزی که می دیدم، کشیدم. با این که حسابدارانم در ابتدا فکر کردند من از شدت فشار عصبی از خود بی خود شده ام، روش من جواب داد و حواس ما را از عذاب کشیدن به خاطر مشکلات بزرگمان، با نگاهی به آینده منحرف کرد. تغییر کانون توجه، نقطه ی عطفی در مسیر بازگشت من بود.

## ۱۶. پول همیشه حرف آخر را نمی‌زند: شاید یک امتیاز باشد ولی امتیاز نهایی نیست.

من آخرین کسی هستم که می‌توانید انتظار داشته باشید که از اهمیت پول بکاهد؛ چرا که همواره خوش شانس بوده‌ام و خیلی پول به دست آورده‌ام. مرم من را به پول ربط می‌دهند و پول زندگی فوق‌العاده‌ای برایم فراهم کرده است. ولی پول درآوردن نباید هدف اصلی شما باشد؛ چون در این صورت، چندان چیزی در زندگی برایتان نخواهد ماند. در حقیقت اکثر ما نیاز داریم که پول درآوریم. همگی ما خرج‌هایی داریم. ولیکن اهداف دیگری هم می‌توانند به همین اندازه یا حتی بیشتر، مهم باشند. از جمله انگیزه و رضایتی که از کارتان و چالش‌های آن، کسب می‌کنید. همچنین لذت کمک به دیگران و نیکی کردن یا فرصت یادگیری و رشد نمودن و کار کردن با افراد فوق‌العاده هم از جمله اهداف ممکن دیگر هستند. به حرفه‌ی خود به عنوان یک فعالیت بلند مدت که شما را تا آخر عمرتان مشغول خواهد کرد، فکر کنید. همیشه برای فردا بسازید و اهداف دیگری به غیر از پول را در نظر بگیرید. به فکر ساختن نام ماندگار خود، شهرت و اعتبار خود و شرکت خود باشید. ارتباط ایجاد کنید. در رضایت شخصی‌ای که کارتان می‌تواند برایتان داشته باشد، سرمایه‌گذاری کنید.

\*\*\*

کسی که معتقد است پول همه کار خواهد کرد، به راحتی می‌تواند نهایتاً همه کار برای پول انجام دهد.  
بنجامین فرانکلین

\*\*\*

اگر در کار تجارت هستید، پول درآوردن حتماً بخشی از کار است. سود، تجارت را سرپا نگه می‌دارد. در فرهنگ ما، توانایی پول درآوردن معیار اصلی سنجش موفقیت است. اما، اگر تمام هم و غمتان میزان درآمد است، احتمالاً در اشتباه هستید.

## نتیجه‌ی کار

من فقط وقتی وارد معاملات می‌شوم که موضوع و کاری را که انجام می‌دهم، دوست داشته باشم. من صرفاً برای پول کار نمی‌کنم. اگر وارد معامله‌ای شوم، چون چیزی وجود دارد که آن را دوست دارم، واقعاً خوب از آب در می‌آید. من بسیاری از کارها را می‌کنم، چون آن کارها را دوست دارم و

در نهایت، آن‌ها پول‌ساز هستند. اگر کارهایی را انجام می‌دادم که پول ساز بودند، ولی دوستشان نداشتم، این قدر در انجام آن‌ها موفق نمی‌بودم. به پول به عنوان بخشی از پاداش خود برای موفقیت فکر کنید. برای من، پول نمی‌تواند جایگزین نشاط کار کردن روی پروژه‌های هیجان انگیز، کار کردن با آدم‌های شگفت انگیز و کار کردن در مکان‌های غیرمعمول و به دست آوردن چیزهایی باشد که خیلی‌ها آن را امتحان نمی‌کنند. پول آن چیزی نیست که مرا وادار می‌کند بیشتر، بهتر و زیباتر بسازم و پروژه‌هایی که تماشاگران را به حیرت در می‌آورد، به سرانجام برسانم. خوشحالی از دلارهایی که من درمی‌آورم، قابل مقایسه با احساس موفقیتی نیستند که از دیدن ساختمان‌های با عظمتی نصیب می‌شوند که در محلی که روزگاری فقط یک سوراخ گلی بود، بنا می‌شوند.



من معتقدم که اگر شما به باورهایتان وفادار بمانید و به سختی کار کنید، اتفاقات خوبی رخ خواهد داد. وقتی موضوع برنامه‌ی «کارآموز» و دانشگاه

ترامپ هر دو پيش آمدند، سرگرم کارهای روزمره‌ام بودم. در انتظار هيچ کدام و به دنبال هيچ کدام از آنها نبودم، ولی اينچنين شد. هم‌اکنون هر دوی آنها در حال توسعه و پيشرفت هستند، ولی من به خاطر پول در آنها شرکت نکردم.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید.

اهمیت زندگیتان را هم بر حسب کارتان و هم احساس رضایت از کار بسنجید:

- اول از خود بپرسید به انجام چه کاری عشق می‌ورزید و بعد به پول فکر کنید.

- روی پروژه‌هایی کار کنید که به انجام آنها افتخار کنید و به شما احساس رضایت بدهند. کاری کنید که کارتان از خیلی جهات ارزش داشته باشد؛ از جمله از جهت کمک به دیگران.

- به هر کاری که انجام می‌دهید، بر حسب تصویر بزرگ و کلی آن بنگرید. هر مرحله‌ی یک پروژه را فقط به عنوان یک وظیفه یا شغل دیگر نبینید؛ بلکه همچنین به عنوان یک پله که شما را برای رسیدن به مرحله‌ی بعدی در زندگیتان کمک خواهد کرد، بدان بنگرید.

- آن قدر که ارزش دارید، قیمت مطالبه کنید. اگر کارتان خوب است، دستمزدی را که سزاوارش هستید بخواهید. دستمزدتان را متناسب با کیفیتی که ارائه می‌دهید، حساب کنید و سعی کنید بالاترین دستمزد را بگیرید.

## برای بهترین، پافشاری کنید

اولین معامله‌ی بزرگ من تبدیل هتل مخروبه‌ی کومودور(۱۴۹) به هتل بزرگ هایت(۱۵۰) بود. من نمی‌خواستم فقط پول درآورم، با این که این امر قطعاً بخشی از برنامه‌ی من بود. من می‌خواستم ناحیه‌ی مخروبه‌ی اطراف ایستگاه بزرگ مرکزی(۱۵۱) و خیابان چهل و دوم را زنده کنم. این ناحیه مثل زنگاری در قلب ناحیه‌ی مرکزی منهتن می‌نمود. راهروی پوسیده‌ای که میلیون‌ها آدم از میان آن می‌گذشتند. من می‌خواستم چیز شگفت انگیزی برای شهر نیویورک و هر کسی که آنجا زندگی و کار می‌کرد یا از شهر من دیدن می‌کرد، خلق کنم.

موفقیت من در دگرگون کردن هتل کومودور، مقدمه‌ی یک فرآیند نوسازی بود که امروز هم ادامه دارد. الان این محله سرزنده و درخشان است. بله، من

پول به دست آوردم، ولی موضوع بیش از پول بود. هر وقت از آن ناحیه رد می‌شوم، احساس غرور فوق‌العاده‌ای می‌کنم.



## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

پنج شنبه

۸:۳۰ صبح: رونا می‌آید تا برای ماه می برنامه‌ریزی کنیم؛ با این که هنوز مارس است. اول مارس مهمانی انجمن لباس (۱۵۲) در موزه‌ی هنر متروپلیتن برگزار خواهد شد. این مهمانی برنامه فوق‌العاده‌ای است که به خاطر کار عالی انا وینتور (۱۵۳) برگزار می‌شود. در این ماه، من همچنین مصاحبه‌ای درباره‌ی سازمان ملل و مصاحبه‌ی دیگری با سی. ان. ان اسپانیایی (۱۵۴) دارم. چند دعوت نامه و درخواست را می‌خوانم.

۹:۰۰ صبح: جورج راس (۱۵۵) می‌آید تا در مورد ایوان (۱۵۶) که در برج ترامپ جا داشته و مغازه‌ای هم در خیابان پنجم دارد، صحبت کند. ۹:۳۰ صبح: تلفنی دارم از باب رایت (۱۵۷)، یکی از بزرگ‌ترین بازرگانان تا کنون و یک انسان بزرگ. او و همسرش سوزان هفته‌ی آینده برای شام به ما ملحق خواهند شد.

تیم اوپرا (۱۵۸) با من تماس می‌گیرند و من قبول می‌کنم که قسمت کوتاهی را برای برنامه‌ی اوپرا در آپارتمانم فیلمبرداری کنند.

۱۰:۰۰ صبح: جی باین ستاک (۱۵۹) از شرکت تهیه‌ی فیلم مارک برنت و تهیه‌کننده‌ی ارشد «کارآموز» زنگ می‌زند تا آخرین تاریخ دعوت از شرکت‌کنندگان را برای سری بعدی «کارآموز» که قرار است در ۱۱ می در سان‌فرانسیسکو برگزار شود، قطعی کند. ما در مورد برنامه و چند مسئله‌ی دیگر که باید نهایی شوند، صحبت می‌کنیم.

۱۰:۳۰ صبح: کتی گلوستر (۱۶۰) می‌آید تا در مورد مهمانی مارکرفت (۱۶۱) که اواخر بهار خواهد بود و تنظیم جلسه‌ای با ویلیام لدر (۱۶۲) و ستیون فلوریو (۱۶۳) در شرکت استی لدر (۱۶۴) برای ساخت عطر، صحبت کند. کت و شلوارها، کراوات‌ها و عطریات با نام من موفق بوده‌اند.



۱۱:۰۰ صبح: رونا می‌آید تا شام با هیأت مدیره را در استیک هاوس سپارکس(۱۶۵) یادآوری کند که به نظر ایده‌ی خوبی می‌آید. یادم می‌افتد که به جین جورجز(۱۶۶) برای رابرت و کیم کیوساکی(۱۶۷) و همکارشان شرون لچتر(۱۶۸) سفارش نوشیدنی بدهم؛ چون این اولین باری خواهد بود که آنان به این رستوران می‌آیند. من جین جورجز را به هر کسی که بهترین غذای ممکن را می‌خواهد، توصیه می‌کنم. همیشه غذایش عالی است، ولی رزرو جا در آن راحت نیست.

دان جونیور و ایوانکا می‌آیند تا چند موضوع را در مورد باشگاه اقیانوس ترامپ در پاناما مطرح کنند. ساختمان زیبایی خواهد بود که شبیه یک کشتی بادبانی است و اطراف آن رؤیایی است. ما همچنین برنامه‌ی افتتاحیه‌ی بزرگ برج ترامپ در فیلادلفیا را در تاریخ ۴ می مرور می‌کنیم.

رونا می‌آید تا به ما بگوید که برنامه‌ی ۲۰/۲۰ دان جونیور و ایوانکا قرار است ۵ ماه بعد پخش شود. گرچه هنوز مارس است، اما ما همیشه باید از پیش برنامه‌ریزی کنیم. رونا همچنین قرار عکاسی را با مجله‌ی خیابان(۱۶۹) با دان جونیور و ایوانکا در ماه می قطعی کرده است. خیلی خوب است که فرزندان من این قدر انرژی دارند؛ چون برنامه‌های کاری سنگینی به اضافه‌ی تعداد قابل توجهی سفرهای بین‌المللی دارند.

۱۲:۰۰ ظهر: اندی وایس می‌آید تا در مورد خرید سهم بیشتر برای هتل و برج بین‌المللی ترامپ در شیکاگو صحبت کند. ما باید آماده باشیم تا اواخر امسال - اگر زودتر نه - این پروژه را به پایان رسانیم. من همیشه شیکاگو را دوست داشته و از این پروژه لذت برده‌ام.

به ملانیا زنگ می‌زنم تا ببینم چطور است. حالش خوب است و حسابی مشغول جزئیات کارهایی است که مربوط به پروژه‌های جدیدمان می‌شود.

۱۲:۳۰ ظهر: چند تلفن می‌زنم و چند تا جواب می‌دهم و بقیه‌ی پیغام‌هایی را که در حین جلسات گذاشته می‌شوند، می‌خواهم. از کریس دیواین(۱۷۰) می‌خواهم که برایم از گریل برج ترامپ ناهار بفرستد بالا. همبرگر به نظر خوب می‌آید.

رونا می‌آید تا با هم به چند درخواست پردازیم و من موافقت می‌کنم که فیلم کوتاهی به مناسبت سالگرد نیویورت(۱۷۱) برای سازمان لفرک(۱۷۲) بسازم و برای مجله‌ی ایتالیایی وگ(۱۷۳) عکس بگیرم.

امروز روز زیبایی است و تصمیم می‌گیرم به باشگاه ملی گلف ترامپ در پرایر کلیف در نیویورک بروم. بنابراین ناهارم را در اینجا لغو می‌کنم؛ چون آنجا ناهار خواهم خورد. بعد سری به املاک می‌زنم تا زمین‌ها و ویلاها را ببینم و ببینم چه اصلاحاتی در پیش است. همه چیز برای فصل آینده‌ی گلف به نظر

عالی می‌آید.

در ماه می‌نمایش لباس بهارانه (۱۷۴) را خواهیم داشت که به نفع سازمان آمریکایی سرطان و تحقیق درباره‌ی سرطان سینه است. برنامه‌ها را مروری می‌کنم. قاعدتاً باید برنامه‌ی موفقی باشد.

۵:۰۰ بعدازظهر: به دفترم بر می‌گردم و به تلفن‌ها جواب می‌دهم. بعد برنی دایموند (۱۷۵) می‌آید تا مرا در جریان بعضی اخبار قرار دهد. من از الن وایسلبرگ هم می‌خواهم که بیاید. این افراد با توجه و دقیق هستند.

قبول می‌کنم که مصاحبه‌ای با مایکل داگلاس (۱۷۶) در اواخر بهار داشته باشم. یک برنامه‌ی گلف برای افراد مشهور در باشگاه ملی گلف ترامپ در لوس آنجلس خواهد داشت. میل دارم در این برنامه گلف بازی کنم، ولی برنامه‌ی کاری‌ام طوری است که نمی‌توانم آن را تغییر دهم.

با جف زوکر (۱۷۷) در کانال ان. بی. سی (۱۷۸) و در اتاق مارک بارنت با تلفن کنفرانس حرف می‌زنیم.

۵:۴۵ بعدازظهر: رونا نامه‌های روزانه را به من می‌دهد که شامل تقاضاها، دعوتنامه‌ها و مدارک بیشتر و دسته‌ای مجله می‌شود. ۴۵ دقیقه صرف آن‌ها می‌کنم و مقداری یادداشت می‌نمایم و دسته‌ای از آن‌ها را برای فردا آماده می‌کنم. نامه‌ای از یک نفر دارم که می‌خواهد یک مدل نان به نام ترامپرنیکل (۱۷۹) به جای نان سیاه معمولی پامپرنیکل (۱۸۰) بسازد. ۶:۳۰ بعدازظهر: چراغ‌های دفترم را خاموش می‌کنم و می‌روم خانه.

## ۱۷. یادگیری هیجان انگیز است: هر پروژه‌ی جدیدی یک ماجراجویی محسوب می‌شود.

یک ساختمان ساز برای بنا کردن یک ساختمان در شهر نیویورک، باید هزاران مسأله راجع به منطقه، ارتفاع مجاز و کار کردن با پیمانکاران، معماران، احزاب و ادارات دولتی بداند. این‌ها فقط چند نمونه هستند. باور کنید که نمی‌توانید یک شبه یک ساختمان ساز موفق شوید. چون خیلی چیزها وجود دارد که اول باید یاد بگیرید. به نظر من، این خود یک ماجراجویی است.

من هرگاه کار جدیدی را آغاز می‌کنم، می‌دانم که خیلی چیزها برای یاد گرفتن دارم. هر پروژه‌ی جدیدی را مثل یک صفحه کاغذ سفید می‌بینم که بی‌صبرانه در انتظار پر کردن آن هستم. من هیجان زده می‌شوم؛ چون عاشق تحقیق کردن و یادگیری در مورد حوزه‌های جدید، به دست آوردن اطلاعات، کنار گذاشتن آن‌ها و دستیابی به درک عمیق از چیزهای کاملاً نو هستم.

من این احساس را در هر مرحله از حرفه‌ام داشته‌ام. این روشی است که با آن هر پروژه‌ی موفق را شروع می‌کنم. من این را یک نشانه می‌دانم. اگر



احساس هیجان نکنم، معمولاً فرصت را رد می‌کنم؛ حتی اگر بتواند سود کلانی داشته باشد. اشتیاق من به کار، مرا به سوی یادگیری سوق می‌دهد. و آنچه یاد می‌گیرم، تسلط بیشتری به من می‌دهد. دانش من همچنین به من کمک می‌کند، از اشتباهات دوری کنم و مشکلاتی را که ممکن است به وجود آید، برطرف کنم. قبل از این که شرکت مسافرتی‌ام Go Trump.com را تأسیس کنم، همه چیز را درباره‌ی سفر مطالعه کردم. برای کلکسیون لباس‌های مردانه‌ی دانلد. جی. ترامپ (۱۸۱) صنعت مُد مردانه را مطالعه کردم. یا مثلاً قبل از تأسیس دانشگاه ترامپ، به دقت تحقیق و مطالعه کردم. این‌ها فقط چند مثال بودند.

زمانی که به عنوان یکی از تهیه کنندگان برنامه‌ی «کارآموز» شروع به کار کردم، کمی راجع به صنعت تلویزیون و تفریح‌های جمعی می‌دانستم، ولی اطلاعات جامعی در مورد برنامه‌های تلویزیونی حقیقت‌نما نداشتم. بنابراین باید یاد می‌گرفتم. مطالعه کردم، با متخصص‌ها صحبت کردم، توجه کردم، گوش کردم و هر آنچه را آموختم به کار بردم. مثل گذراندن یک سری دوره‌های فشرده بود. با این که جدید بود، بسیار جذاب بود. از آنجا که در قسمت پُرعمق استخر پریده بودم، می‌دانستم که بهتر است شنا کردن را یاد بگیرم و این کار را کردم. تجربه‌ای عالی بود و هنوز هم هست.

**دیدتان را باز نگاه دارید.**

\*\*\*

تنها یک چیز است که من می‌دانم و آن این است که هیچ نمی‌دانم.  
سقراط

\*\*\*

با دید باز به ایده‌ها و اطلاعات جدید بنگرید. هیچ کس همه چیز را نمی‌داند و این تفکر احمقانه است؛ این طرز تفکر می‌تواند در را به روی اکتشاف‌ها و فرصت‌های عالی بسیاری ببندد. اگر من با این طرز فکر که همه چیز را می‌دانم شروع به کار تجارت می‌کردم، قبل از این که آغاز کنم، کارم تمام می‌بود. مرتکب این اشتباه نشوید. هر تجارتی شگفتی‌ها، خطرات پنهان و مشکلات ساده‌ای دارد که پیچیده می‌شوند.



من می‌خواهم هر روز از زندگی‌ام سرشار از اکتشافات باشد و خیلی اوقات به این فکر می‌کنم که امروز چه چیزی یاد خواهم گرفت. این راه فوق‌العاده‌ای برای شروع کردن روز است. وقتی یاد می‌گیرم، احساس زنده بودن و هیجان عالی‌ای می‌کنم. همه‌ی این‌ها باعث می‌شود که بخوام بیشتر

بیاموزم. در نتیجه، هیچ گاه خسته نمی‌شوم و فکر می‌کنم که دلیل بزرگ موفقیت من همین است. هیچ گاه فکر نکنید که یادگیری یک جور زحمت یا کار است. شاید نیاز به انضباط داشته باشد، ولی می‌تواند ماجراجویی هیجان انگیز و مهیجی نیز باشد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- یک دانش آموز دائمی شوید. حریصانه در مورد موضوعات مختلف اطلاعات کسب کنید.
- هر چند وقت یک بار از خود بپرسید: «در مورد چه چیزی باید بیشتر یاد بگیرم؟» زمینه‌هایی را مطالعه کنید که فکر می‌کنید در آن‌ها ضعیف هستید، یا مایلید در موردشان تحقیق کنید. به مباحثی پردازید که همیشه از آن‌ها دوری می‌کردید، یا آن‌هایی که خارج از محدوده‌ی تخصصی شما هستند. من هر روز سعی می‌کنم روزنامه بخوانم؛ روزنامه‌هایی مثل فایننشال تایمز(۱۸۲). چون برای کار من مهم است که بدانم در دنیا چه می‌گذرد، ولی عاشق خواندن مجله‌های گلف هم هستم.

## مواظب باشید

هیچ چیز آدم‌ها را بیشتر از فردی که نیاز دارد دائماً آنچه را می‌داند نمایش دهد، زده نمی‌کند. خیلی زود، آدم‌ها دست از گوش دادن بر می‌دارند، ولی هیچ وقت کسی را که این قدر خسته کننده باشد، فراموش نخواهند کرد.

## ۱۸. تصویر کلی را در نظر بگیرید: ولی آمادگی داشته باشید که تصویر تغییر کند.

بعضی آدم‌ها تجسم تونلی دارند. وقتی به تصویری می‌نگرند، فقط قسمت‌های ویژه‌ای را می‌بینند و نه همه‌ی تصویر را. وقتی شما مشتاق و شدیداً متمرکز هستید، به راحتی آنچه را دقیقاً جلوی روی شماست نمی‌بینید و یا آنچه را می‌بینید، به نادرستی تعبیر می‌کنید. وقتی همه‌ی تصویر را نمی‌بینید، احتمال این که به مسیر نادرست بروید، اشتباه کنید و زمان، نیرو و منابع خود را به هدر دهید، بیشتر است.

با کمک گرفتن از تیم خود (کارمندان کلیدی، مشاورها، دوستان و مریبان) از این اتفاق پیشگیری کنید. گروهتان می‌تواند به شما کمک کند تا تصویر کلی را ببینید. آن‌ها ممکن است تخصص، بینش یا حس تشخیصی را که شما کم دارید، داشته باشند. اطراف خود را پر کنید از آدم‌های درجه‌ی یک. داده‌های آن‌ها را طلب نمایید و به نصایح آن‌ها گوش کنید.

یک گروه تاجر پیشنهاد کردند که در طبقه‌ی همکف شماره‌ی ۴۰ وال استریت یک اتاق میانی بسازیم. بنا به پیشنهاد آنان، مردم به ساختمان وارد و با یک دنیای شگفت انگیز سبز مواجه می‌شدند؛ جای سرسبزی که تضاد زیادی با شتاب، شلوغی، بتون و آسمان خراش‌های بیرون از ساختمان داشت. ایده‌ی اصلی آنان تبدیل شماره‌ی ۴۰ وال استریت به معادل برج ترامپ در مرکز شهر بود؛ با این تفاوت که آنان متوجه یک نکته‌ی مهم نشده بودند: ستون‌های فولادی که آن ساختمان ۷۲ طبقه‌ای را نگاه می‌داشت، قابل تغییر یا حذف نبودند. بازرگانان آن قدر در مورد ایده‌ی خود برای اتاق میانی هیجان زده بودند که این نکته را که عنصر ساختاری مهم آن بنا به آنان اجازه‌ی این کار را نمی‌داد، اصلاً در نظر نگرفتند.

### همه چیز تغییر می‌کند

بخش اعظم زندگی و تجارت، موضوع بقا است. داروین (۱۸۳) به ما آموخت که برای بقا، باید خود را با محیط وفق دهیم. فرضیه‌ی تکامل (۱۸۴) در تجارت و زندگی همیشگی است. حتی قدرتمندترین امپراطوری‌ها هم روزی آمده و سپس از بین رفته‌اند. فقط به تاریخ بنگرید: امپراطوری‌های روم، ایران و انگلستان، روزگاری دنیا را تحت تسلط داشتند و سپس یک به یک ناپدید شدند.

\*\*\*

انتظار تغییر را داشته باشید و پذیرای آن باشید. تغییر می‌تواند همه‌ی تصویر را تحت تأثیر قرار دهد. پیشرفت‌های جدیدی را که می‌توانید روی آن‌ها سرمایه‌گذاری نمایید و از آن‌ها استفاده کنید تا درهای جدیدی را بگشایید، شناسایی کنید.

دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

از آنجا که همیشه همه چیز تغییر می‌کند، دائماً تصویر کلی را ارزیابی و دورنما را بررسی کنید تا ببینید چه چیز تغییر کرده است و این تغییرات برای شما چه مفهومی می‌توانند داشته باشند. سپس معین کنید که چگونه می‌توانید همگام با تغییرات حرکت و از آن‌ها به نفع خود استفاده کنید. وقتی من متوجه شدم که دنیا به چه سرعتی در حال حرکت است، دو راه داشتم که یا خود را وفق دهم و یا شکست بخورم. تصمیم گرفتم با افزایش ساعات کاری‌ام خود را وفق دهم. این فداکاری بزرگی نبود؛ چون من عاشق کارم هستم و همیشه سخت کوش بوده‌ام و از هنگامی که میزان کارم را زیاد کردم، از همیشه خوشحال‌تر و پربارتر هستم. آن‌هایی که می‌خواهند با من رقابت کنند، باید خود را به من برسانند. همیشه به جلو حرکت کنید؛ وگرنه به جای خود کیک، خرده‌های آن برایتان می‌ماند.

من کسب‌وکار خود (سازمان ترامپ) را به عنوان یک ارگان همیشه در حال تکامل می‌بینم. مثل اکثر شرکت‌های بزرگ، شرکت من شامل قسمت‌های زیادی است که باید در هماهنگی شدیدی با یکدیگر باشند تا سازمان بهترین کارایی را داشته باشد. بنابراین من باید درک کنم که تصویر کلی چیست و محیط تجاری چگونه تغییر می‌کند. من باید مطمئن شوم که همه‌ی عناصر لازم مهیا هستند؛ که همه‌ی قسمت‌ها خوب روغن خورده و کاملاً آماده‌ی کار هستند؛ و این که هر بخشی همه‌ی نیازهایش را برای ارائه‌ی محصولات در شأن نام ترامپ، اعم از نیروی انسانی، زمان و منابع، در اختیار دارد.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- به روش زیر تصویر کلی را ببینید و خود را با تغییرات وفق دهید:
- هدف‌تان این باشد که تجارتی بیافرینید که برای سال‌ها موفقیت‌های بزرگی باشد.
- ضعف‌های خود را برطرف، کمبودها را جبران و حوزه‌های جدیدی را کشف کنید. ولی قوت‌های کنونی خود را نادیده نگیرید و نگذارید از بین بروند.
- راکد و از خودراضی نباشید و به موفقیت‌های خود بسنده نکنید. مهم نیست تا حالا چقدر موفق بوده اید. ۵۰ درصد کافی نیست. مشتریان شما سزاوار

بیشتر از این‌ها هستند. آنان سزاوار بهترین کار شما هستند.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ پرسش: من مشغول تحصیل در دوره‌ی فوق لیسانس مدیریت (۱۸۵) هستم. در حال حاضر در یک کلاس آموزش مدیریت ثبت نام کرده‌ام. ما برای پروژه‌ی نهایی، باید سخنرانی‌ای در مورد مدیری که او را تحسین می‌کنیم، آماده کنیم. گروه من شما را انتخاب کرده‌اند. ما می‌خواهیم بدانیم به نظر شما چه خصوصیتی برای یک مدیر قوی ضروری است.

پاسخ:

- مدیریت و رهبری کارِ گروهی نیست. اگر شما مدیر هستید، پس مدیریت کنید.
- متمرکز باشید. هر روز همه‌ی نیروی خود را صرف آنچه انجام می‌دهید، کنید.
- به احساسات درونی خود اعتماد کنید.
- سرعت حرکت خود را حفظ کنید و همه را همراه با خود به جلو ببرید.
- خود را باور داشته باشید. اگر نداشته باشید، هیچ کس دیگری هم نخواهد داشت.
- سخت کوش و سرسخت باشید. تسلیم نشوید.
- خود را پیروز و در حال رهبری یک تیم برنده ببینید.
- ریسک کنید و هیچ گاه به خود اجازه ندهید که راضی شوید.
- به کاری که می‌کنید عشق بورزید. بدون علاقه، هیچ وقت مدیر موفقی نخواهید بود.
- بزرگ فکر کنید و بزرگ بَترید.

## ۱۹. منتظر فرصت مناسب بمانید: موفقیت در تجارت یعنی صبر و زمان سنجی

زمان سنجی همه چیز است. امروزه تولیدات با سرعت بی‌سابقه‌ای به بازار عرضه می‌شوند - اغلب پیش از این که آماده باشند - تا شرکت‌ها بتوانند سر و صدای زیادی به راه بیندازند و به سرعت به پول برسند. شرکت‌ها می‌دانند که اگر صبر کنند، ممکن است یکی از رقیب‌ها همان جنس را سریع‌تر، ارزان‌تر یا بهتر تولید کند. بنابراین، جنس با عجله به بازار عرضه می‌شود. ولی اهمیت قدر فرصت‌ها را دانستن، بیشتر از فقط اول بودن است. زمان سنجی به مفهوم انتخاب فرصت‌های درست است. در تجارت، هدف اصلی تولید محصولات موفق و زنده، سر پا نگاه داشتن شرکت شما است. سرعت و سوسه انگیز است؛ چون به معنای رسیدن به سودهای بزرگ و

سریع است، ما همچنین می‌تواند موجب ورشکستگی‌های سریع هم بشود. بنابراین منتظر معامله‌ی درست باشید و به آینده‌ی دور فکر کنید. همه‌ی این‌ها نیازمند برنامه‌ریزی، صبر و انضباط است.

در طول سالیان، من خیلی تنیس تماشا و بازی کرده‌ام و همیشه مجذوب فرصت طلبی فوق‌العاده‌ی بهترین تنیس بازان بوده‌ام. وقتی بازیکنان درجه یک به توپ نزدیک می‌شوند، دائماً متمرکز هستند. درست مثل گربه‌های زرنگی که برای لحظه‌ی درست حمله صبر می‌کنند. وقتی زمان درست فرا می‌رسد، آن‌ها با تمام قدرت و نیروی خود حمله می‌کنند.

کمدین‌ها هم استاد زمان سنجی، استفاده از کلک‌ها، حرکات، قیافه‌ها، نگاه‌ها، راه رفتن‌ها و حرکاتی هستند که ما را به خنده می‌اندازند. بدون گفتن حتی یک واژه، آن‌ها می‌توانند شما را از خنده روده‌بر می‌کنند. این بخش مهمی از هنر آنان است.

وقتی من در حال معامله هستم - به ویژه اگر چیزی را واقعاً بخواهم - معمولاً از زمان سنجی برای پیشی گرفتن استفاده می‌کنم. یکی از تاکتیک‌های من این است که عقب بنشینم و طوری رفتار کنم که انگار مطمئن نیستم آیا این معامله را می‌خواهم یا نه؟ این کار رقیب را گمراه می‌کند و به من زمان بیشتری برای ارزیابی دقیق‌تر آنچه می‌خواهم و چگونگی دستیابی به آن می‌دهد. وقتی عقب می‌کشم، از خود می‌پرسم: «چرا این معامله را می‌خواهم؟»، «چه اندازه آن را می‌خواهم؟»، «چه چیزی مرا تشویق به این کار می‌کند؟».



جالب است که پاسخ‌هایم به این پرسش‌ها معمولاً به من کمک می‌کنند تعیین کنم که چه هنگام و چگونه باید قدم بعدی را بردارم. صبر کردن همچنین به من کمک می‌کند که برنامه‌ها و اولویت‌های خود را مرتب کنم و از عجل‌بودن و احساساتی‌بودن من می‌کاهد.

\*\*\*

من منتظر می‌مانم تا توپ در زمین من قرار گیرد و آن وقت ضربه را می‌زنم. این کار بیشترین شانس امتیاز آوردن را به من می‌دهد. دانلد، جی. ترامپ

\*\*\*

### یاد بگیرید که صبور باشید

اگر در حین معاملات بیش از حد مشتاق به نظر بیایید و دست خود را زود رو کنید، قیمت ممکن است به سرعت بالا برود و شرایط تغییر کند. بی‌تابی به طرف مقابل برتری می‌دهد و این معمولاً رسیدن به یک توافق تجاری را مشکل‌تر می‌کند. بی‌صبری می‌تواند باعث شود شما نرخ سنگینی بپردازید که



می‌تواند از سود معامله بکاهد. خیلی اوقات، وقتی معامله‌ای را واقعاً نمی‌خواهید، شرایط مناسب نیستند. بخش‌های ضروری‌ای ممکن است در آن زمان مهیا نباشند. خوشبختانه، همه چیز در طول زمان تغییر می‌کند و این جایی است که صبر به راستی کارساز است. برای بعضی پروژه‌ها من تا ۳۰ سال هم صبر کرده‌ام تا همه‌ی خواسته‌هایم مورد قبول واقع شوند و برای بعضی پروژه‌های دیگر نیز هنوز در انتظار هستم. نمی‌دانم آیا شرایط زمانی برای آنان تغییر خواهند کرد تا به نتیجه برسیم، یا این که هیچ وقت تغییر نخواهند کرد.

من یک بار علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در یک ملک بزرگ شده بودم، ولی همیشه مسئله‌ای پیش می‌آمد که مرا از اقدام نهایی باز می‌داشت. در حالی که این مشکلات ادامه پیدا کردند، من احساس عدم آرامش کردم و تصمیم گرفتم که صبر کنم. چند ماه بعد، طوفان شدیدی رخ داد و به آن ناحیه شدیداً خسارت وارد کرد. این اتفاق امکان هر گونه توسعه‌ی پروژه‌ای را که برای آن زمین در نظر داشتم، از بین برد. تصمیم من برای صبر کردن ثروت بزرگی را برایم حفظ کرد. آن زمین شاید عالی بود، ولی زمان کاملاً اشتباه بود.

صبر کردن می‌تواند مشکل‌تر از حرکت کردن باشد و مطمئناً انضباط بیشتری می‌طلبد. شما باید احساسات خود را کنترل و دائماً خود را چک کنید و این کار آسان نیست. وقتی شرایط مناسب نیستند، قوی باشید، پابرجا بمانید و تسلیم نشوید. سعی کنید شرایط بهتری به دست آورید. اگر نمی‌توانید، دست از معامله بردارید یا صبر کنید.

من باور قوی‌ای به حرکت دائم دارم، ولی گاهی اوقات، شما باید از سرعت حرکت بکاهید. اصولی بودن لزوماً تسلیم رضایت شدن نیست؛ بلکه بخشی از روش کار است. اگر شما از سرعت خود نگاهید، در خطر خارج شدن از کنترل، از مسیر خارج شدن و خود را به خطر انداختن خواهید بود. اگر زمان را کنترل کنید، معمولاً خواهید توانست بازی را هم در اختیار بگیرید. در صورتی که شما به وقت درست خود بازی کنید، در کنترل شرایط خواهید بود. دیگران باید وقتی شما برنامه‌ریزی کردید و سرعتی برای بازی تعیین کردید، عکس‌العمل نشان دهند که این، احتمال بُرد شما را بالا می‌برد.

## **۲۰. از ساختارهای ثابت دوری کنید: با دید باز بنگرید و انعطاف پذیر باشید**

وقتی در حال ساختن برج ترامپ بودم، در نظر داشتم آن را برج تیفانی بنامم؛ چون جنب مغازه‌ی معروف تیفانی (۱۸۶) در خیابان پنجم شهر نیویورک قرار داشت. سپس دوستی از من پرسید که چرا می‌خواهم نام یک مغازه‌ی

بزرگ جواهر فروشی را بر روی ساختمانم بگذارم؛ در حالی که آن ساختمان من بود. وی به نکته‌ی خوبی اشاره کرد. من هم نام عمارت را به برج ترامپ تغییر دادم. اکنون، برج ترامپ خود محل مشهوری شده است؛ جا و نامی که مردم می‌شناسند. گوش کردن و آماده‌ی تغییر بودن، مفید است. گاهی اوقات باید سرسخت و محکم باشید؛ وگرنه درندگان جهان تجارت شما را زنده زنده خواهند خورد. ولیکن، باید همچنین بدانید که چه وقت تغییر کنید و انعطاف پذیر باشید. اگر بر تداوم ساختارهای ثابت اصرار ورزید، این کار می‌تواند شما و آینده تان را محدود کند. همه چیز تغییر می‌کند و واقعاً هیچ چیز طبق برنامه پیش نمی‌رود. بنابراین وقتی که تغییرها پیش می‌آیند - که پیش هم خواهند آمد - باید خود را وفق دهید، تغییر کنید و یا حتی ۱۸۰ درجه دور بزنید.

مواظب محدوده‌ی آسایش (۱۸۷) خود باشید در محدوده‌ی آسایش خود خیلی احساس امنیت نکنید. اگر زیادی احساس راحتی کنید، احتمال دارد از خود راضی شوید و هیچ گاه پیشرفت ننمایید یا تجارب خود را وسیع‌تر نکنید. سر جای خود ماندن، ممکن است به شما زندگی ایمنی بدهد، ولی می‌تواند بیهوده، راکد و بی‌حاصل هم باشد. چالش‌ها را بپذیرید. تغییر را به زندگی و کارتان دعوت کنید.

\*\*\*

موفقیت خوب است. اما موفقیت بامعنا بهتر است.  
دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

موفقیت را می‌توان از طرق مختلفی به دست آورد. بعضی آدم‌ها هیچ وقت تغییر نمی‌کنند. آنان مستقیم‌ترین و سراسر است‌ترین مسیر را انتخاب می‌کنند. دیگران از مسیرهای پر پیچ و خم حرکت می‌کنند و راه غیرمستقیم را می‌پیمایند که ممکن است خیلی قابل درک نباشد. الگوهای خود را زیر پا بگذارید و راه‌های جدید را امتحان کنید. در محدوده‌ی آسایش خود ماندن، ممکن است درک شما را محدود کند.

قبل از برنامه‌ی «خودآموز» پیشنهادهایی برای برنامه‌های تلویزیونی حقیقی نما دریافت کردم، ولی هیچ کدام به نظرم جالب نیامدند. وقتی مارک برنت در این باره با من صحبت کرد، می‌توانستم فوراً پیشنهاد او را رد کنم؛ چون فکر می‌کردم از این پیشنهاد هم بیشتر از پیشنهادهای دیگر خوشم نخواهد آمد. ولی با دید باز به موضوع نگاه کردم، به او گوش کردم و متوجه شدم که ایده‌ی او را دوست دارم. گرچه می‌توانستم بسته بمانم، انعطاف نشان دادم و حال ببینید که این کار چه نتیجه‌ی فوق‌العاده‌ای داشت. خوشحالم که با فکری باز و برخوردی مثبت با موضوع روبرو شدم. زندگی سرشار از چیزهایی است که ما نمی‌توانیم کنترل کنیم. مسائلی مثل

بلاهای طبیعی، حملات تروریستی، جنگ، تصادفات و بیماری. آن قدر  
سرسخت نباشید که احتمال شکستتان وجود داشته باشد. عاقلانه‌تر این است  
که انعطاف‌پذیر باشید و خود را با هر چه از راه می‌رسد، وفق دهید.



## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- هر اقدام جدیدی می‌تواند توانایی‌هایی به همراه داشته باشد. تطبیق دادن خود یک تئوری قدیمی ولی مطمئن است.
- درک کنید که زندگی غیر قابل پیش بینی است و همه چیز تغییر خواهد کرد. متوجه باشید که روش‌ها و اهداف شما باید تغییر کنند تا بتوانید به حرکت ادامه دهید و موفق شوید.
- با رویدادهای دنیا همگام باشید. ببینید که چگونه می‌توانید پیشرفت‌های اخیر را در دنیای خود به کار ببرید. این کارها می‌توانند درهای تازه‌ای را به سوی علایق و هیجان‌های جدید بگشایند.
- حاضر باشید تا از محدوده‌ی آسایش خود بیرون آید و چیزهای جدید را تجربه کنید. مخاطره کنید، شجاع باشید و تازه‌ها را پذیرا باشید.
- همیشه با دید باز بنگرید؛ با دقت گوش دهید و حاضر باشید تغییر کنید. تغییر به معنای این نیست که شما تاکنون در اشتباه بوده‌اید. نشان شکست هم نیست؛ بلکه معمولاً کارِ هوشمندانه‌ای است.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ پرسش: به غیر از اخراج کردن، چگونه تیم درهم ریخته را ترمیم می‌کنید؟ پاسخ: سعی کنید تیم را قاطی کنید. آن قدر از اعضای تیم کم و زیاد کنید تا گروه بتوانند با هم خوب کار کنند. خودخواهی‌های مفرط ممکن است یک تیم را به هم بریزد. یک مدیر ضعیف می‌تواند دنباله‌روی مؤثرتری باشد و همه هم نمی‌توانند در مقام مدیریت باشند. سعی کنید تیم خود را متناسب نمایید و از آدم‌های ضعیف و ناپلئون‌ها دوری کنید. اعضای گروه باید بتوانند نقش خود را عوض کنند و خود را با وظایف جدید، بدون مقاومت یا مشکل زیادی وفق دهند.

## برای بهترین پافشاری کنید

وقتی سریال «کارآموز» به عنوان بهترین برنامه‌ی حقیقی سال ۲۰۰۵ نامزد جایزه‌ی امی (۱۸۸) شد، من در مراسم آن در لوس آنجلس شرکت کردم. به عنوان بخشی از برنامه‌های تفریحی آن شب، تهیه کنندگان از من خواستند تا آهنگ اصلی «ایکرها سبز» (۱۸۹) را با مگان مولالی (۱۹۰) در حالی که لباس کار پوشیده بودم و یک کلاه حصیری به سر و یک چنگک زراعتی به دست داشتم، بخوانم. این دیگر کمی برایم زیاد بود و اصلاً برازنده‌ی شخصیت من نبود ولی من قبول کردم، چون می‌دانستم مفرح خواهد بود؛ با این که هیچ

وقت خود را با الویس و پاواروتی مقایسه نکرده‌ام! در طول نمایش، تمرکز من بر روی ایجاد «اراده‌ی مثبت» برای برنامه‌ی «کارآموز» بود. با این که آواز خواندن و لباس‌های عجیب پوشیدن جزو کارهایی که من انجام می‌دهم نیست، ولی من این چالش را قبول کردم و آن شب همگی را خنداندم. خیلی خوش گذشت، همه لذت بردند و مطبوعات فوق‌العاده در مورد ما تبلیغ کردند. در کمال تعجب، آن شب من جایزه‌ی استعداد را بردم.

اگر من انعطاف پذیر نبودم، یک فرصت طلایی را برای تفریح، سرگرم کردن دیگران و ایجاد هیجان از دست می‌دادم. من از خودم نبودن، کار متفاوتی انجام دادن، متعجب کردن مردم و خنداندن آن‌ها لذت بردم. اگر انعطاف پذیر نباشید، فرصت‌های فوق‌العاده‌ای را از دست خواهید داد.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

جمعه

۸:۳۰ صبح: به اشلی کوپر در مورد سفرم به اسکاتلند در ماه آوریل زنگ می‌زنم. اسکاتلند زادگاه گلف است و ساختن زمین گلف در آنجا منطقی به نظر می‌آید. خانواده‌ی مادرم اهل اسکاتلند هستند؛ بنابراین من آنجا ریشه دارم.

۹:۰۰ صبح: رونا به من خبر می‌دهد که جایزه‌ی هنری آمریکا (۱۹۱) و مهمانی رسمی آن در موزه‌ی ویتنی (۱۹۲) در اواخر بهار برگزار خواهد شد و رئیس آن تری لاندگرن (۱۹۳) خواهد بود، بنابراین من حتماً بدانجا می‌روم. در ضمن به من می‌گوید که دستگاه فتوکپی (دوباره) تعمیر شده است و دارد واقعاً کار می‌کند. همه چیز رو به بهبود است.

۹:۳۰ صبح: با جیل کریمر (۱۹۴) جلسه‌ای دارم در مورد پروژه‌ی جزیره‌ی کنوان (۱۹۵) در گرناداینز (۱۹۶)، یک محل زیبای دیگر.

حسابدارانم، الن جف و اریک (۱۹۷) برای جلسه‌ای به دفترم می‌آیند. از توی نگوین (۱۹۸) می‌خواهم که یک کپی از برنامه‌ی پیشنهادی «کارآموز» در لوس آنجلس به من بدهد.

۱۰:۰۰ صبح: با جف زوکر در مورد برنامه‌ی ان.بی.سی (۱۹۹) که قرار است در اوایل ماه می در سالن موسیقی رادیو سیتی (۲۰۰) پخش شود، صحبت می‌کنم. روز پر از انرژی‌ای خواهد بود.

برنامه‌ی تفریحی تاج محل ترامپ (۲۰۱) در شهر آتلانتیک را در نیوجرسی مرور می‌کنم. آندرا بوچلی (۲۰۲) در ماه ژوئن خواهد آمد و ما برنامه‌ای به افتخار وی در رستوران معروف دانیل در شهر نیویورک خواهیم داشت.

با مایک داناوان، خلبانم، در مورد سفر به اسکاتلند صحبت می‌کنم و تصمیم می‌گیریم که والدین ملانیا را در اسلوونی موقع بازگشت به آمریکا سوار کنیم. ۱۱:۰۰ صبح: تلفنی از کریگ پلستیس(۲۰۳) از ان.بی.سی دارم و تلفنی دیگر از جیم دوید(۲۰۴). جیم در مورد تقاضای یک مصاحبه در ماه می با مجله‌ی جی.کیو(۲۰۵) می‌گوید که من تصمیم می‌گیرم انجامش دهم. رونا می‌آید و ما برنامه‌های سفرم را به جزیره کنوان در اواخر می‌نهایی می‌کنیم.

سنجا تلسنیک(۲۰۶) می‌آید تا در مورد بعضی پیشرفت‌ها در برج بین‌المللی ترامپ صحبت کنیم. از او می‌پرسم که آیا به مِگو، یک رستوران عالی ژاپنی رفته است یا نه و به او توصیه می‌کنم که برود.

۱۲:۰۰ ظهر: از کریس دیواین می‌خواهم که ناهار را بفرستد بالا و به دسته‌ای از نامه‌ها که با خود آورده‌ام، می‌پردازم. من خیلی دعوتنامه دریافت می‌کنم؛ حتی از کسانی که نمی‌شناسم. ولی به هر حال، خواهان داشتن خوب است.

جورج راس به من سری می‌زند. در مورد اسپری صحبت می‌کنیم و این که چرا کیف‌های خرید مخصوصشان را عوض کردند. کیف خرید قبلی آن‌ها شیک و قابل تشخیص بود، خیلی شبیه کیف‌های هدیه‌ی تیفانی. بازاریابی پیام مهمی به همراه دارد؛ به خصوص وقتی که علامت تجاری(۲۰۷) در رده‌ی بالا باشد، و عوض کردن آن می‌تواند یک اشتباه باشد.

۱:۰۰ بعدازظهر: جیسوم گرینبلت با تعدادی مدرک می‌آید تا من امضایشان کنم و درباره‌ی چند موضوع مربوط به جواز در مورد پروژه‌ی جزیره‌ی کنوان صحبت کنیم.

۱:۳۰ بعدازظهر: جواب چند تلفن را می‌دهم و تعدادی از مدارک را مرور می‌کنم. تلفن‌ها پس از مدتی مثل یک جور موسیقی و نوای آشنا در دفتر به گوش می‌رسند. یک بار تعداد تلفن‌ها به دفترم را تا ۴۰۰ تا در یک روز شمردیم؛ بعضی روزها بیشتر است و بعضی روزها کمتر. فکر می‌کنم امروز با توجه به تلفن‌هایی که جواب داده‌ام، یکی از روزهای «بیشتر» باشد.

۲:۳۰ بعدازظهر: تلفنی از مارک برنت دارم. به نظر می‌رسد قسمت نهایی این سری «کارآموز» را در ماه ژوئن در لوس آنجلس کالیفرنیا خواهیم داشت. من به هر حال برای ضبط سری بعدی که از ماه ژوئن آغاز می‌شود، در لوس آنجلس خواهم بود.

متیو کالاماری به من سری می‌زند و آخرین اخبار را درباره‌ی املاک می‌دهد. در مورد فصل آینده‌ی مسابقه‌های بیسبال نیز چند دقیقه‌ای صحبت می‌کنیم. خیلی‌ها این را نمی‌دانند ولی من زمانی بازیکن بیسبال خوبی بودم. همان طور که جورج ستاینبرگر(۲۰۸) می‌داند، من همیشه به ورزش علاقه‌مند مانده‌ام.

۳:۰۰ بعدازظهر: از رونا می‌خواهم که نامه‌ها و مدارکم را برای هواپیما آماده

کند. پس از پرواز به ساحل پالم (۲۰۹) در فلوریدا کار بیشتری انجام خواهیم داد. برنامه‌ی سفر آخر هفته‌ام را به سرعت مرور می‌کنم و از دستیارم، توی نگوین (۲۱۰) می‌خواهم که به الن وایسلبرگ زنگ بزند تا برای جلسه‌ای بیاید به دفترم.

۳:۲۵ بعدازظهر: به همراه کیس شیلر (۲۱۱) دفترم را ترک می‌کنیم. ادی دیاز (۲۱۲) ما را به فرودگاه می‌برد.

۴:۰۰ بعدازظهر: در ساعت ۴ بعدازظهر چرخ‌های هواپیما جمع می‌شود و شهر نیویورک را به مقصد ساحل پالم ترک می‌کنم. قرار است میزبان التون جان بزرگ باشم. فردا شب در کنسرت او در مارالاگو در بین تماشاچیان خواهیم بود.

## ۲۱. سرعت، رقیب را از بین می‌برد: بروید سر اصل مطلب

متأسفانه، من خیلی اوقات شنونده‌ی سخنان آدم‌هایی هستم که افکارشان را پیش از صحبت کردن مرتب نمی‌کنند. همین طور که آنان با سرگردانی حرف می‌زنند، من با خود فکر می‌کنم: «چقدر می‌خواهند وقت تلف کنند تا بروند سر اصل مطلب؟ ما می‌توانستیم تا حالا به استرالیا پرواز کنیم و این‌ها هنوز در حال به حرکت درآوردن هواپیما هستند.»

تجارت، جای حرف زدن مطابق جریان سیال ذهن نیست. هر چقدر هم که شما فکر کنید زیبا سخن می‌گویید، به هر نحوی که شده باشد، باید حرف خود را کوتاه و مربوط به موضوع نگاه دارید. کوتاه سخن گفتن، نشانه‌ی ادب است و نشان می‌دهد که شما برای وقت انسان‌ها احترام قائل هستید. اکثر آدم‌ها وقتی قرار باشد به حرف‌های طولانی گوش کنند، ادب و فکرشان منحرف می‌شود و خیلی اوقات به حرف‌ها گوش نمی‌دهند. آدم‌های پرحرف به جای این که بروند سر اصل مطلب، شنوندگان خود را خسته می‌کنند.

قبل از این که با کارآفرین برزیلی، ریکاردو بلینی(۲۱۳)، برای ساختن املاک ترامپ برزیلی(۲۱۴) شریک شوم - که بزرگ‌ترین زمین گلف و مجتمع مسکونی در آمریکای لاتین خواهد بود - به او فقط ۳ دقیقه وقت دادم تا ایده‌ی خود را برایم توضیح دهد. من بی‌نهایت گرفتار بودم و علاقه‌ای به شنیدن یک سخنرانی نداشتیم. بنابراین انتظار داشتم او این پیشنهاد را رد کند. ریکاردو نه تنها شرایط مرا قبول کرد، بلکه چنان سخنرانی عالی‌ای در زمان تعیین شده ارائه داد که من مجذوب معامله شدم.

امروز ما شریک هستیم. شگفت انگیز است؛ آدم‌ها وقتی برایشان مهلتی تعیین شود، چه کارها می‌توانند انجام دهند.

برای خود مهلتی در نظر بگیرید. تمرین کنید که حرف‌های خود را در کمتر از ۵ دقیقه ارائه نمایید و سپس آن را به ۳ دقیقه تقلیل دهید. هر چیزی طولانی‌تر از ۳ دقیقه مثل یک سخنرانی خواهد بود. خود را با حذف هر آنچه واقعاً ضروری نیست، اصلاح کنید. آدم‌هایی که برایشان صحبت می‌کنید، ممنون خواهند شد که شما چکیده‌ای از حرف خود را ارائه دهید. اگر آن‌ها سؤالی داشته باشند، از شما خواهند پرسید؛ که این همان چیزی است که شما می‌خواهید.





اطلاعات فرعی در حرف‌های طولانی و خسته کننده مثل نامه‌های ناخواسته است. همه از نامه‌های ناخواسته متنفرند؛ به خصوص آدم‌های مشغول. هیچ کسی نمی‌خواهد مطالب بی‌ربط را مرتب کند. به جای این که حرف‌های زیاد و ناخواسته‌ای ارائه دهید، صحبت خود را به اطلاعات ضروری محدود کنید.

\*\*\*

اگر نمی‌توانید ایده‌ی خود را پشت کارت ویزیت من بنویسید، یعنی این که ایده‌ی مشخصی ندارید. دیوید بلاسکو

\*\*\*

### **تجارت مانند یک مسابقه‌ی دو امدادی است**

تجارت به مثابه یک مسابقه‌ی دو امدادی است. همه‌ی اعضای تیم باید سریع و متمرکز باشند و قابلیت هماهنگی با یکدیگر را داشته باشند. هر فردی باید بداند چگونه با چوب دوی امدادی بدود و آن را به نفر بعد بدهد. هیچ دونده‌ای نمی‌تواند عقب بماند؛ وگرنه همه‌ی تیم صدمه خواهند دید.

من یک بار مرد جوان و بسیار ماهری را استخدام کردم که انتظار داشتم عالی باشد. خدای من، چقدر در اشتباه بودم! این مرد آن قدر برای توضیح همه چیز زمان صرف می‌کرد که من کم از حرف زدن با او بیزار شدم. خیلی آهسته بود. بله، دقیق و زحمت کش بود، ولی نمی‌توانست با سرعت

لازم کار کند. بسیار زمان هدر می‌داد. من مجبور شدم او را اخراج کنم؛ چون نمی‌توانست خود را با محیط وفق دهد و همگام با سرعت محیط حرکت کند. یک نفر که روش مذاکره کردن مرا تحلیل کرده بود، به این نتیجه رسید که من یک مزیت دارم؛ زودتر از هر کس دیگری سر اصل مطلب می‌رفتم. او گفت در حالی که رقبای من در حال تنظیم جملات خود بودند، من نوشتن مقاله را به پایان رسانده بودم. من فوراً می‌روم سر اصل مطلب؛ چون قبل از حرف زدن، معامله را در ذهنم به طور کامل ترسیم می‌کنم و آن را تماماً می‌دانم. می‌دانم دقیقاً چه نیاز دارم، چه می‌خواهم، چگونه می‌خواهم پیش بروم و چقدر می‌خواهم پیش بروم.

من این توانایی را یک شبه به دست نیاورده‌ام. سال‌ها آن را تمرین کرده‌ام. وقتی شروع به اصلاح و خلاصه کردن حرف خود می‌کنید، این روند به بخش‌های دیگر زندگی شما هم راه می‌یابد. به زودی، واقعاً به همه چیز سرایت می‌کند؛ از پیغام فرستادن با نامه و ایمیل و گزارش نوشتن، تا غذا سفارش دادن.

وقتی برنامه‌ی «کارآموز» را تماشا می‌کنید، توجه کنید چگونه کاندیداهایی که مطالب را به کوتاه‌ترین حالت عرضه می‌کنند، به چشم می‌آیند. هیچ کس نمی‌خواهد به توضیحاتی ۵ دقیقه‌ای گوش کند که می‌توان آن را در ۱۵ تا ۲۰ ثانیه گفت. حرف‌های طولانی علامت خطری برای من و مشاورهای من هستند. ما وقت برای گفتگوهای طولانی نداریم و کسانی را که نمی‌توانند حرفشان را سریع بزنند، استخدام نمی‌کنیم.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

علاق خود و شنونده‌ی خود را شناسایی و گفتگوی خود را به آنچه در این لحظه مورد نیاز است، محدود کنید. با ملاحظه باشید.

- پیش از این که صحبت کنید، آنچه را می‌خواهید بگویید، برنامه‌ریزی کنید.
- یاد بگیرید عکس‌العمل‌های شنونده‌ی خود را بخوانید. وقتی آدم‌ها بی‌علاقه می‌شوند، نشانه‌هایی از خود نشان می‌دهند. بنابراین باید شنونده‌ی خود را با دقت زیر نظر داشته باشید. به محض این که می‌بینید توجه وی منحرف شده است، حرف خود را خاتمه دهید و بروید سر مطلب بعدی.

## مواظب باشید

مختصر بودن مهم است، ولی اطلاعات را آن قدر کوتاه نکنید که حرفتان نامفهوم شود. در ارتباطات، همیشه وضوح اولویت دارد. وضوح و کوتاهی

ناسازگار نیستند، ولی ترکیب کردنِ آن‌ها فکر و تمرین می‌طلبد تا بر آن تسلط پیدا کنید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ پرسش: من اظهارات شما را به کنگره در مورد پروژه‌ی نوسازی سازمان ملل خواندم. فهمیدن آن راحت بود و اصطلاحات کاری یا مدیریتی در آن به کار نرفته بود. فکر می‌کنید چرا بعضی‌ها از اصطلاحات تخصصی استفاده می‌کنند؛ در حالی که واژه‌های ساده هم کافی است؟

پاسخ: من متوجه شده‌ام که آدم‌های سست وقتی سعی دارند دیگران را متقاعد کنند که فرد مهمی هستند یا دانش بخصوصی دارند، معمولاً روده‌درازی می‌کنند. من اعتقاد دارم که سر موضوع اصلی رفتن به مستقیم‌ترین راه ممکن، در وقت همه صرفه جویی می‌کند و به شما یاد می‌دهد اطلاعات را به عبارات کوتاهی که از آن‌ها تعبیر نادرست نخواهد شد، خلاصه کنید. من در تجارت سریع حرکت می‌کنم؛ بنابراین وقت، علاقه و نیاز ندارم فضل فروشی نمایم یا مهم جلوه کنم. اغلب، این کار نتیجه‌ای معکوس دارد. کوتاه بودن مؤثرتر است، ولی نه لزوماً راحت تر.

بعضی اوقات از آدم‌ها می‌خواهم توضیحات را در کمتر از سه جمله به من بگویند تا مطمئن شوم که مطلب را فهمیده‌اند. خلاصه کردن افکار روشی عالی هم برای صحبت کردن و هم برای نوشتن است. آدم‌های مشغول با عبارات کوتاه کار می‌کنند. هر چیزی بیشتر از آن وقت را تلف می‌کند و ایجاد سردرگمی می‌کند. من ترجیح می‌دهم ساده و روشن حرف بزنم؛ چه وقتی که برای کارمندانم صحبت می‌کنم و چه برای یک کنگره.

## **۲۲. بیشتر انجام دهید... همیشه بیشتر انجام دهید: دائماً سعی کنید از خود جلو بزنید**

بسیاری از انسان‌ها توانایی تشویق خود را ندارند و نمی‌دانند چگونه خود را در موقعیتی قرار دهند که موفق شوند. من معتقدم که موفقیت با برخورد شما آغاز می‌شود. شما باید ایمان داشته باشید که موفق می‌شوید. وقتی فکر می‌کنید که هیچ چیز جلودار شما نیست، دیگران نگرش شما را قبول می‌کنند. شما را پشتیبانی خواهند کرد، به شما ملحق می‌شوند و به موفقیت شما کمک خواهند کرد. آن‌ها به شما کمک می‌کنند. این کمک‌ها برای آن‌هایی که به خود باور ندارند، فراهم نخواهد بود.

یاد بگیرید همچون یک فرد مطمئن و برنده که الهام‌بخش موفقیت است، رفتار کنید. با کار کردن با فرآیندهای درونی خود شروع کنید. برای مثال، روش

برخوردتان باید هر روز این‌گونه باشد: پیش از این که از تخت بیرون بیایید، چند دقیقه را صرف استقبال از آن روز کنید. به دلایلی که امروز می‌تواند برای آینده‌ی شما بخصوص و مهم باشد، فکر کنید. با صدای بلند به خود بگویید: «چه روز عالی‌ای است!». به این فکر کنید که چگونه می‌توانید کارهای فوق‌العاده انجام دهید.

همین طور که ایده‌ها از فکر شما می‌گذرند، اشتیاقی را که برخورد مثبت شما باعثش شده است و لبخندی را که در صورتتان ظاهر شده است حس کنید. شگفت‌زده خواهید شد که این کار چقدر شما را لبریز از انرژی خواهد کرد. این انرژی در طول روز همراهتان خواهد بود و به شما کمک خواهد کرد تا خوشحال‌تر و پربارتر باشید.

\*\*\*

کسی که به کارش اشتیاق دارد، از هیچ چیز در زندگی نمی‌هراسد.  
سموئل گلدوین

\*\*\*

## با خود رقابت کنید

من با چالش‌ها پیشرفت می‌کنم؛ با انجام کارهایی که دیگران فکر می‌کنند ممکن نیستند. من از چالش‌ها برای تشویق خود استفاده می‌کنم. برای من، بهترین چالش‌ها آن‌هایی هستند که برای خود فراهم می‌کنم. من در این مرحله از زندگی‌ام، نیازی به تحت تأثیر قرار دادن دیگران ندارم، ولی هنوز نیاز دارم به اهداف خود برسم و در کارهایی شرکت کنم که مرا به هیجان می‌آورند.



بعد از این که ساختن برج ترامپ به اتمام رسید و به عنوان یک موفقیت بزرگ از آن استقبال شد، می‌دانستم که تازه اول کار است. من بیشتر می‌خواستم. نیاز داشتم دست به پروژه‌های بزرگ‌تر بزنم. بنابراین برج جهانی ترامپ (۲۱۵) را در میدان سازمان ملل ساختم. این آسمان خراش ۷۲ طبقه‌ای، بزرگ‌ترین بنای مسکونی دنیا و چهل و هشتمین ساختمان بلند جهان است. بنای باشکوهی که در مرکز منهتن، نزدیک رودخانه‌ی شرقی (۲۱۶) است و موفقیت مهیجی محسوب می‌شود. بیشتر از همه، مظهري است از این واقعیت که وقتی سعی کنید از خود بهتر باشید، توانایی انجام چه کارهایی را خواهید داشت.



اکنون در حال ساخت یک هتل ۵۰ طبقه‌ای در دومی هستیم؛ یکی از شهرهای به سرعت در حال رشد دنیا. این بنای باشکوه، دو طاق زیبا خواهد داشت که در قسمت بالای هتل به هم می‌رسند. این اولین فعالیت کاری من در خاورمیانه است. و یک «اولین» دیگر برای من: این هتل بر روی یک جزیره‌ی

ساخته‌ی دست بشر قرار خواهد گرفت (۲۱۷). با خود رقابت کنید. یک پدیده‌ی تک موفقیتی نباشید. پس از کسب موفقیت، راه‌هایی برای پیشی گرفتن از آنچه انجام داده‌اید پیدا کنید. من همیشه اطمینان دارم که هر کاری که انجام می‌دهم، می‌توانم کاری بزرگ‌تر و بهتر از آن نیز انجام دهم. من همواره سعی می‌کنم از خود راضی نباشم، تا به نتایج بزرگ‌تر و بهتر برسم. از خود راضی بودن ممکن است به شما لطمه بزند و از رسیدن به استعدادهای بالقوه‌تان باز دارد.



وقتی از من خواستند مجری یک قسمت از برنامه‌ی زنده‌ی شب یکشنبه (۲۱۸) شوم، آخرین چیزی که به آن نیاز داشتم شهرت بیشتر بود؛ چون همان وقت هم معروف بودم. ولی ظاهر شدن در این برنامه‌ی مشهور، مرا با یک چالش جدید و کاملاً متفاوت روبرو کرد. با این که من مجری باتجربه‌ای نبودم، هیچ دلیلی برای رد یک پیشنهاد مفرح، آشنایی با آدم‌های فوق‌العاده و لذت بردن از یک تجربه‌ی جدید پیدا نکردم. و بسیار هم به من خوش گذشت! همان‌طور که احتمالاً می‌دانید، در اوایل دهه‌ی ۹۰، دچار مشکلات مالی شدم. در واقع ۹ میلیارد دلار مقروض بودم. می‌دانید که چنین بدهکاری‌ای می‌تواند آدم‌ها را از بین ببرد، ولی باعث شد که من برای مبارزه کردن مصمم‌تر شوم.

من برخورد خود را بازنگری کردم و تصمیم گرفتم در مورد شرایط خود مثبت باشم. می‌دانستم که شرایط به سوی بهبود خواهند رفت و واقعاً هم این‌گونه شد.

پشت سر گذاشتن آن طوفان به تلاش زیادی نیاز داشت؛ ولی این کار را کردم. من صادقانه معتقدم که برخورد من، میل من به کار سخت و تصمیم من موجب نجاتم شد. همه چیز اکنون بسیار بهتر از آن دوران است و من از این ماجرا بهتر از آنچه در گذشته بودم، بیرون آمدم.

مهم‌ترین درسی که از آن سختی یاد گرفتم، این بود که می‌توانستم فشار را تحمل کنم. در آن دوران، خیلی از دوستان من هم شدیداً مقروض شدند. بعضی از آن‌ها ورشکسته شدند و اکنون دیگر در تجارت بانفوذ نیستند. با وجود بدهکاری بزرگ و آن همه فشار، من هیچ وقت ورشکسته نشدم. توانستم از پس آن بر بیایم و یاد گرفتم که می‌توانم فشار را تحمل کنم. شما نمی‌توانید بفهمید فشار چیست؛ تا وقتی که میلیاردها دلار به بانک‌ها بدهکار شوید و همه‌ی آن‌ها پولشان را فوراً بخواهند.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

همیشه برای «بیشتر» تلاش کنید. متوجه باشید که امکانات فوق‌العاده‌ای برای شما مهیا است و گوش به زنگ آن‌ها باشید.

- هیچ وقت قانع نباشید. به پیروزی‌های خود اکتفا نکنید. بیشتر کار کنید، بیشتر باشید و بیشتر عرضه کنید. از راضی شدن به خاطر پیشرفت هایتان دوری کنید.

- هر روزتان را با احساسی از قدردانی و هیجان درباره‌ی آنچه می‌توانید به دست آورید، شروع کنید. فکر کنید که چگونه می‌توانید به اهداف خود برسید.

- به دنبال چالش‌هایی باشید که شما، کارتان و زندگی‌تان را بهبود بخشد.

- به کسانی که به موفقیت شما کمک می‌کنند، سخاوتمندانه پاداش دهید. از آن‌ها تشکر نمایید و کمکشان را جبران کنید. راه‌های پرمعنایی برای نشان دادن قدردانی‌تان بیابید. هیچ گاه نسبت به کمک دیگران قدرناشناس نباشید. به کسانی که به شما کمک می‌کنند، خوب برسید. آن‌ها هم به شما خوب خواهند رسید.

## مواظب باشید

اعتماد به نفس داشته باشید ولی از خود بی‌خود نشوید. حتماً سعی کنید که مغرور، از خود راضی و یا زیادی از خود متشکر به نظر نیایید. این خصایص به



سرعت دیگران را از شما می‌راند و آن‌ها را نسبت به شما بی‌علاقه می‌کند.

## ۲۳. رهبران سرعت حرکت را تعیین می‌کنند: سرعت کاری خود را بیابید.

اداره‌ی یک شرکت تجاری مثل رهبر ارکستر بودن است. وقتی یک سازمان یا تجارت را رهبری می‌کنید، مثل یک رهبر ارکستر، باید فرماندهی را به دست بگیرید و اعمال نفوذ کنید. کیفیت کاری کارکنان شما، جزو مسئولیت‌های شما است. هدایت از بالا نشأت می‌گیرد و شما رهبر ارکستر هستید.

وقتی ارکستر می‌نوازد، رهبر گام (سرعت حرکت) را تنظیم می‌کند. تصور کنید که هر عضو ارکستر سرعت خود را داشته باشد و طبق سرعت خود بنوازد. یک بدآهنگی، آشفتگی گوش خراش و یک فاجعه رخ خواهد داد. وقتی هم که تجارت یک سرعت پیوسته را دنبال نکند، آشفتگی به وجود خواهد آمد.

من رهبر ارکستری هستم که سازمان ترامپ را رهبری می‌کند. من سرعت را تعیین می‌کنم. در سازمان خویش، من گام سریعی برای کار تعیین می‌کنم که در جمع‌های سمفونیک به آن الگرو (۲۱۹) می‌گویند. من توجه خاصی به سرعت حرکت دارم؛ چون می‌دانم برای حفظ شتاب حرکت در همه‌ی اوقات، حیاتی است. من رهبری قوی‌ای عرضه می‌کنم. گاهی این کار می‌تواند مشکل باشد و کاری که واقعاً می‌خواهم انجام دهم نباشد ولیکن، این شغل من است. تیم من برای هدایت به من تکیه می‌کنند، راهنمایی‌های من را دنبال می‌نمایند و از من پیروی می‌کنند.

مدیران کارآمد برای خود زمانی را در نظر می‌گیرند و از آن استفاده می‌کنند. وقت شما مثل یک زمان سنج درونی است که دائماً زمان را اندازه می‌گیرد. کسانی که با شما کار می‌کنند، زمان شما را احساس کرده و با آن هماهنگ می‌شوند. وقتی این کار را کردند، همه بهتر با هم کار می‌کنند و لذت بیشتری از کار می‌برند.

معمولاً از من می‌پرسند: «چه چیزی شما را به حرکت وا می‌دارد؟» و جواب ساده‌ی من این است که: «میزان سرعت خودم؛ که سریع است.» ما همگی میزان سرعت درونی خود را داریم که معین می‌کند به چه سرعتی حرکت می‌کنیم. این بخش جدایی ناپذیر و مشخص ما است. بعضی انسان‌ها ملاحظه کار و فکور هستند. بعضی‌های دیگر (مثل من) با سرعت نور پیش می‌روند. من فکر می‌کنم سرعت به من توانایی می‌دهد که بیشتر کار انجام دهم. همچنین همراهانم را به مبارزه می‌طلبم تا به پای من برسند.

\*\*\*

وقتی در حال مذاکره هستم، در قلمرو خودم هستم. سرعت حرکت من موسیقی‌ای است که باعث می‌شود حس کنم شکست خوردن غیرممکن است.

دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

وقتی یک جلسه را اداره می‌کنم، می‌خواهم آن‌هایی که حضور دارند به پای من برسند و با من همگام باشند. کسانی که با من کار می‌کنند سرعت حرکت مرا می‌دانند و خود را با آن تطبیق داده‌اند. کارمندانم می‌دانند که من دوست دارم سریع کار کنم؛ بنابراین خود را برای جلسات آماده می‌کنند. ما وقت تلف نمی‌کنیم. در نتیجه بنا به سرعت من، به تندی حرکت می‌کنیم.

### در قلمرو حرکت کنید (۲۲۰)

حتماً شنیده‌اید که بعضی‌ها می‌گویند در «قلمرو» هستند. منظور آن‌ها این است که به رده‌ی مشخصی از کارایی رسیده‌اند که دیگر همه چیز به طور طبیعی، آسان و طبق جریان خود اتفاق می‌افتد. چیزی در درون کنترل آن را به دست گرفته است و آن‌ها را به حرکت در می‌آورد. آن‌ها به بهترین نحوی که می‌توانند، عمل می‌کنند.

وقتی در حال مذاکره هستم، در قلمرو خود قرار دارم. به نظر می‌رسد همه چیز ذاتاً و غریزی سر جای خود قرار می‌گیرد و من می‌دانم دقیقاً چه بگویم، در چه وقت بگویم و با چه مقدار تأکید بگویم. مراحل را که باید طی شود و چگونگی حرکت به مرحله‌ی بعدی را می‌شناسم. در چنین حالتی، می‌فهمم که دارم به بهترین نحو کار می‌کنم. احساس می‌کنم که دارم کاری انجام می‌دهم که برای آن به دنیا آمده‌ام و زندگی‌ام هیچ‌انگیز و پر از نشاط است؛ احساسی که حسش می‌کنم و سعی می‌کنم آن را تکرار کنم.

دوران انشا نوشتن در مدرسه را به یاد بیاورید. بعضی اوقات شروع انشا کشنده بود. برای همین، هر کار قابل تصور دیگری انجام می‌دادید؛ به غیر از نشستن و نوشتن انشا. وقتی که دیگر جا برای وقت کشی نبود، بالاخره شروع به نوشتن می‌کردید. در کمال تعجب، چیزی تغییر می‌کرد. متوجه می‌شدید که این کار خیلی هم مشکل نبود. واژه‌ها به جریان می‌افتادند و شما می‌توانستید افکار خود را روی کاغذ بیاورید. صفحات متعددی را بدون زحمت زیاد می‌نوشتید. شما وارد قلمرو می‌شدید؛ سرعت خود را پیدا می‌کردید و به جریان می‌افتادید.

کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

اگر فکر می‌کنید سرعت حرکت شما کند است، رعایت این نکات می‌تواند سرعت شما را بالا ببرد:

- به خود بنگرید؛ ببینید چه سرعتی برای شما طبیعی است. به آن سرعت و این که چقدر برایتان کارساز است، توجه کنید.
- تصمیم بگیرید که آیا از سرعت خود راضی هستید، یا این که باید آن را بالاتر ببرید یا کندتر کنید. تعیین کنید که اگر سرعت حرکت خود را تغییر دهید، چه کارهای دیگری را شاید بتوانید به انجام رسانید، یا بهتر انجام دهید.
- برنامه‌ریزی کنید که چگونه می‌توانید سرعت کار جدید خود را به کارکنانتان نشان دهید؛ بدون این که آن‌ها را دچار هراس کنید. شاید بتوانید به جای این که یکباره و ناگهانی سرعت را تغییر دهید، به تدریج تغییر کنید.
- سازمان خود را بازبینی و تعیین کنید که هر فرد چگونه کار می‌کند. بفهمید گره‌های کار کجاست و آن‌ها را برطرف کنید. سپس وقتی همه طبق سرعت مورد نظر در حال فعالیت هستند، اگر می‌توانید آن را مجدداً عوض کنید.

## ۲۴. نتایج بیشتر از مسیر اهمیت دارند: بگذارید آدم‌ها راه خود را دنبال کنند.

یک نفر که برای تبلیغات مطلب می‌نوشت، سر میز کارش نشسته و به بیرون از پنجره خیره شده بود و هیچ تلاشی برای این که وانمود کند سرگرم کار است نمی‌کرد. این کار همکارانش را بسیار عصبانی کرد. به همین خاطر به رئیسشان اعتراض کردند و او پرسید که این فرد چند وقت است که این‌گونه رفتار می‌کند. وقتی کارمندان به او مدت‌ش را گفتند، رئیس به آنان دستور داد برای آن فرد قهوه، ناهار و هر چیز دیگری که دلش می‌خواست، تهیه کنند و مطمئن شوند که مزاحمتی برای او پیش نیاید. وقتی کارکنان اعتراض کردند، رئیس توضیح داد: «چند بار آخری که او این‌گونه رفتار کرد، ایده‌هایی ارائه داد که میلیون‌ها دلار ارزش داشت. بنابراین هر کاری که می‌کنید، فقط کار او را مختل نکنید؛ بگذارید به خلاقیت ادامه دهد!»

هر کسی به گونه‌ی متفاوتی کار می‌کند. ما همه راه‌های متفاوتی در پیش می‌گیریم و از روش‌های گوناگونی استفاده می‌کنیم. بعضی‌ها دائماً فکر می‌کنند و بعد ناگهان دست به انجام کاری می‌زنند. برخی دیگر تصمیم فوری‌ای می‌گیرند و بعد تا ابد طول می‌کشد تا آن را اجرا کنند. خیلی اوقات، نتایج یکی است؛ موضوع فقط روش کار است.



\*\*\*

قضاوت نکنید. فقط حقایق را بنگرید و ثبت کنید؛ بدون این که آن‌ها را تغییر دهید.

داند، جی. ترامپ

\*\*\*

برای من کار سخت مهم نیست، ولی هیچ دلیلی برای کار احمقانه نمی‌بینم. کار احمقانه به معنای صرف نهایت تلاش و به بهترین نحو ممکن کار کردن نیست. واقعاً سعی نکردن، شما و همه‌ی کسانی را که با شما کار می‌کنند، گول می‌زند. برای مثال: بعضی آدم‌ها بیشتر سعی می‌کنند مشغول به نظر بیایند؛ بیشتر از آنچه اگر واقعاً سعی می‌کردند، کار خوبی انجام دهند. برخورد آن‌ها واقعاً حماقت محض است؛ چون کارفرماها و همکاران آن‌ها همیشه به این موضوع پی خواهند برد. وقتی این تظاهر آشکار می‌شود، آدم‌ها از این که فریب خورده‌اند، رنجیده خاطر خواهند شد. آنان احساس می‌کنند که مورد سرقت قرار گرفته‌اند و این موضوع را به دل خواهند گرفت - که باید هم

این‌گونه باشد. آن فرد متظاهر، نشان داده است که برای دیگران، شرکت و گروه خویش واقعاً ارزش قائل نیست.

### برای بهترین پافشاری کنید

اگر عده‌ای کار مرا بررسی می‌کردند، احتمالاً گزارش می‌دادند که: «او بیشتر اوقات پای تلفن است»، درست است. من دائماً پای تلفن هستم؛ بلکه این روش کاری من است و آن را مؤثر می‌دانم. من همه‌ی روز را با دوستانم گپ نمی‌زنم. من در حال انجام معامله و سرپرستی کارهای مهم هستم. من خیلی کارها را با تلفن انجام می‌دهم. این شیوه‌ی کاری من است. اگر شما می‌خواهید بگویید که تمام کاری که من انجام می‌دهم، گپ‌های دوستانه در طول روز است، از نظر من اشکالی ندارد. این روش کاری برای شخص من، بسیار پربار بوده است.

### عادات‌های خود را بررسی کنید

ما همگی عادات و الگوهای رفتاری خاصی داریم. اگر شما دائماً سعی کنید کاری ارائه دهید که مطابق با بالاترین استانداردها باشد، این مهم‌تر از چگونگی به دست آوردن آن خواهد بود. الگوی ما شاید بر اساس کمال و میل به بهترین‌ها باشد که قطعاً روش خوبی است.

عادات خود را بررسی کنید و مطمئن شوید که شما را به جهت درست می‌برند. آیا عادات شما هماهنگ با آرزوها و ارزش‌هایتان هستند؟ آیا نتایجی را که می‌خواهید برآورده می‌کنند و آیا آن‌ها را به طور درست فراهم می‌کنند؟ یک بار به من گفتند که روشن‌ترین راه دیدن آدم‌ها و رویدادها بررسی آن‌ها بدون قضاوت است؛ دیدن و ضبط کردن حقایق بدون رنگ و لعاب دادن به آن‌ها با طرز فکر «این درست است» یا «این غلط است». یک برخورد به دور از قضاوت، حقایق را بدون نتیجه‌گیری سریع یا تفسیر معانی آن‌ها جمع‌بندی می‌کند و گزارش می‌دهد. این روش شاید شما را ملزم کند که بیشتر فکر کنید، و این چیز خوبی است.

هیچ وقت مطمئن نباشید که راه شما، تنها راه است؛ چه موضوع کار باشد، چه مسائل اخلاقی و چه سیاست. نظریات، روش‌ها و دیدگاه‌های متفاوت را پذیرا باشید. به خاطر تنوع زندگی‌هایمان و فواید این همه زمینه‌ها و باورهای متفاوت بودن، قدردان باشید. به خود زمان بدهید تا نظریات دیگر را هم درک کنید. ببینید چگونه و چرا این آدم‌ها این‌گونه احساس و عمل می‌کنند. اطلاعات جمع‌آوری کنید، داستان کلی را بفهمید و زود نتیجه‌گیری و داوری نکنید.

این نتایج هستند که اهمیت دارند؛ بقیه فقط روش است. توماس ادیسون یک بار گفت که در مورد نتایج چیزهای زیادی می‌داند؛ چون در مسیر خود به سمت چیزهایی که عمل می‌کردند هزاران چیز را که عمل نمی‌کردند یافته بود.

## در زندگی خود به کار ببرید

موارد زیر شامل پیشنهادهایی برای بهبود بخشیدن به عادات کاری است:

- مؤثرترین راه کار کردن خود را بیابید. صبح زود بهتر کار می‌کنید یا وقتی که دیر می‌خواهید؟ عادات، الگوها و محدوده‌ی آسایش خود را بررسی کنید. سعی کنید درک بی‌طرفانه‌ای از چگونگی کار خود به دست آورید.
- بفهمید که چه تغییراتی را باید انجام دهید. آیا برخی از عادات، الگوها یا روش‌هایتان شما را عقب نگاه می‌دارند و از پیشرفت و رسیدن به مراحل بعدی باز می‌دارند؟ اگر این طور است، آن‌ها را شناسایی و اصلاح کنید تا بتوانید به جلو حرکت کنید.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

شنبه

یک دست گلف عالی بازی کردیم که همیشه مرا در بهترین حالت قرار می‌دهد. (گلف یک بازی فکری است و وقتی خوب بازی می‌کنم، احساس فوق‌العاده‌ای به من دست می‌دهد.) زمین بازی را بررسی کردم و مطمئن شدم که همه چیز عالی است. همچنین از محل کنسرت، دیدن کردم تا بینم کارها چگونه پیش می‌رود. به نظر می‌رسید که همه چیز برای یک شب بزرگ آماده است.

چه می‌توانم بگویم؟ التون جان یکی از بهترین خوانندگان تاریخ است. وی دو ساعت آواز خواند؛ فقط او و پیانویش. همه‌ی تماشاچیان را (که سالن را پر کرده بودند) مجذوب کرده بود. او نه تنها هنرمند عالی‌ای است؛ بلکه انسان فوق‌العاده‌ای است. من افتخار می‌کنم که او را دوست خود بنامم.

یکشنبه

از املاک مارالاگو دیدن کردم. یک دست دیگر گلف بازی کردم و به نیویورک برگشتم. فرزندمان قرار نیست تا هفته‌ی دیگر به دنیا بیاید، ولی من نخواستم ریسک کنم. تازه برگشته بودم که ملانیا به آرامی گفت: «فکر می‌کنم وقتش است.» می‌دانستم شوخی نمی‌کند؛ بنابراین رفتیم به بیمارستان.

## ۲۵. با کار خود مثل یک هنر برخورد کنید: زیبا کار کنید.

پابلو پیکاسو هنرمندی فوق‌العاده و تاجری عالی بود. وی ارزش کار خود را می‌دانست. او عاشق این بود که این داستان را تعریف کند که فردی یک‌بار به کارگاه او رفت و جلوی یکی از نقاشی‌هایش ایستاد و پرسید: «این نمایانگر چیست؟»

پیکاسو پاسخ داد: «دویست هزار دلار.» واضح است که پیکاسو به هنر به عنوان یک تجارت نگاه می‌کرد که همین طور هم بود. با این که مرا هیچ وقت با پیکاسو اشتباه نخواستند گرفت، من همیشه سعی می‌کنم که هنگام کار مثل یک هنرمند باشم. این بدین معنی است که سعی می‌کنم همواره در بالاترین رده فعالیت کنم. من کارم را مانند یک هنر می‌بینم؛ و همین طور هم هست. شما هم باید به کار خود این‌گونه بنگرید. کار خود را به نحو احسن انجام دهید و انتظار داشته باشید بنا بر ارزش کارتان به شما پول بدهند. اجناس و خدماتی بیافرینید که به آن‌ها افتخار کنید و ماندگار باشند. به کارتان مثل یک یوم نقاشی نگاه کنید. با کوشش برای کیفیت عالی و قبول نکردن کمتر از آن، تبدیل به یک استاد شوید. وقتی خود را به عنوان یک هنرمند واقعی ثابت کنید، مردم دور شما جمع می‌شوند؛ در خانه‌ی شما را می‌شکنند تا با شما آشنا شوند، با شما دوست شوند و با شما کار کنند. به علاوه، شما هم احساس فوق‌العاده‌ای خواهید داشت.





هنرمندان معروفند به این که خود را وقف ایده آل‌ها و استانداردهای خود می‌نمایند و تلاش می‌کنند تا هنر خود را کاملاً درست ارائه دهند. اخیراً دست‌نوشته‌ای از بتهوون پیدا کرده‌اند که پُر از خط خوردگی، جای پاک شدگی و تغییرات بوده است که بعضی از آن‌ها کاغذ را سوراخ کرده بود. با این که این دست‌نوشته در اواخر عمر بتهوون، زمانی که او در نوشتن موسیقی تازه کار نبود، نوشته شده است، او هنوز یک کمال گرا بود که به کمتر از بهترین راضی نمی‌شد. او نیازی نداشت کسی را تحت تأثیر قرار دهد، ولی همچنان به تصحیح کارش برای بهبود آن ادامه داد.

### برای بهترین پافشاری کنید

وقتی در حال ساختن برج ترامپ بودم، زمان بسیار زیادی به دنبال سنگ مرمری گشتم که می‌خواستم در سالن ورودی برج به کار ببرم. صدها نمونه را دیدم تا این که یک نوع مرمر نادر و بسیار گران را به نام «برچیا پرینچه» یافتم. رنگ آن ترکیب فوق‌العاده‌ای از سرخ، هلویی و صورتی است که بی‌نهایت عالی بود.

من به معدن سنگ آن در ایتالیا رفتم تا این مرمر عالی را ببینم. در حین این کار، متوجه لکه‌ها و ورگه‌های سفیدی در قسمت‌های زیادی از این برچیا پرینچه شدم که از زیبایی آن می‌کاهید. با این حال، من مصمم بودم که از این مرمر استفاده کنم. بنابراین بهترین آن‌ها را علامت زدیم؛ تخته‌های سنگی که از همه کمتر ایراد داشتند. و بقیه را دور انداختیم – حدود ۶۰ درصد کل آن را. این کار مساوی با ضرر مالی بود، ولی ارزشش را داشت. هم‌اکنون سالن ورودی برج ترامپ به راستی یک کار هنری است که مرمر به کار رفته موجب آن شده است.

### از خود پیشی بگیرید

سعی کنید از دستاوردهای گذشته‌تان فراتر روید. موفق‌ترین کارآفرینان برای این که بهترینی که می‌توانند باشند، با خود رقابت می‌کنند. آن‌ها می‌دانند که رقابت با دیگران، ممکن است استانداردهای‌شان را پایین بیاورد. هدف خود را داشته باشید و همان را دنبال کنید. پیکاسو مطمئناً روش خود را برای دیدن هر چیزی داشت؛ که به نفع او کار کرد؛ هم از لحاظ هنری و هم از نظر مالی. از منحصربه‌فرد بودن نترسید. این مثل این است که از بهترین خود

بترسید.

در تجارت، مذاکره و معامله کردن، کارهای مقدماتی بسیار زیادی لازم است. مردم مرا در حال انجام آن کارها نمی‌بینند، ولی این بدان معنا نیست که من آن‌ها را انجام نمی‌دهم. وقتی مردم مرمز زیبای برج ترامپ را می‌بینند، اصلاً خبر ندارند که من برای به دست آوردن نتیجه‌ی نهایی درِست، چقدر زحمت کشیده‌ام. همان‌طور که نمی‌دانند پیکاسو برای به وجود آوردن یک اثر هنری عالی چه کارهایی کرده است. برای اکثر آدم‌ها خون و عرق و اشکی که هنر و زیبایی می‌طلبد، مهم نیست. فقط نتایج برایشان مهم است.

من به عنوان یک ساختمان ساز، هنر و مهارت را با هم ترکیب می‌کنم؛ چون نمی‌توانم به کمتر از آن راضی شوم. وقتی می‌گویم که کارم را مانند یک هنر می‌بینم، مطمئن باشید به اندازه‌ی یک هنرمند هم درباره‌ی مواد و نتایجی که می‌خواهم، باریک بین هستم. اگر شما هم همین‌گونه باشید، فکر می‌کنم از مشاهده‌ی این که چقدر استانداردهای تان بالاتر خواهند رفت، شگفت‌زده خواهید شد.

\*\*\*

من به سختی کار کرده‌ام تا مطمئن شوم نام ترامپ فقط بر روی پروژه‌های رده بالا و با بهترین کیفیت خواهد بود. من با چیزی که بهترین نباشد، موافقت نمی‌کنم. چون وقتی مردم نام «ترامپ» را می‌بینند یا می‌شنوند، انتظار بهترین را دارند. این یک روش بازاریابی ساده و تجارت خوب است. داندل، جی. ترامپ

\*\*\*

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

استانداردهای بالایی برای خود در نظر بگیرید و با پشتکار به دنبال رسیدن به آن‌ها باشید. متکی به خود باشید و به رؤیای خود وفادار بمانید.

- در مورد بهترین آدم‌ها در زمینه‌ی کاری‌تان مطالعه کنید و از آن‌ها یاد بگیرید. برخورد‌ها و سبک‌های آن‌ها را بررسی کنید و دریابید که چرا آن‌ها منحصربه‌فرد هستند.

- تشخیص دهید که استادان هر رشته چه چیزی را می‌توانید از بگیرید و با کار خود ترکیب کنید. آن‌گاه سعی کنید تغییر شخصی خود را به آن اضافه کنید. هویت خود را حفظ کنید و صرفاً مقلدی بی‌ارزش نباشید.
- نقاط ضعف خود را تشخیص دهید. پی ببرید که کجا نیاز به دانش، کارآموزی و تجربه‌ی بیشتر دارید. سپس ببینید کجا و چگونه می‌توانید آن را به دست بیاورید.

- پیشرفت‌ها و ترقّی‌ها در زمینه‌های دیگر را بررسی کنید تا ببینید که آیا می‌توانید از آن‌ها (یا بخشی از آن‌ها) در کار خودتان استفاده کنید یا نه؟

## **مواظب باشید**

برخورد هنرمندانه با کارتان می‌تواند کار بدی باشد؛ البته اگر حد آن را در نظر نگیرید. اگر بیش از حد برای جزئیات دقت صرف کنید، شاید از لحاظ زمان و هزینه ضرر کنید. هنرمندانه کار کنید، ولی زمان، تلاش و هزینه‌هایتان را در نظر بگیرید. نقطه‌ی تعادل درست را بدون این که ذخیره‌ی مالی‌تان را از بین ببرید، پیدا کنید.

گاهی شما شاید بیشتر از آنچه بازار نیاز دارد، پیش بروید و مزد خود را نگیرید. ولی استاندارد بالا را در نظر گرفتن در درازمدت نتیجه می‌دهد و همیشه یک سرمایه است. مهم نیست کار شما چه باشد.

## ۲۶. حواستان به بازی باشد: دقت کنید و متمرکز بمانید

من اغلب احساس می‌کنم که کار اصلی‌ام حل مسئله است. خیلی آدم‌ها در موقعیت‌های بدون مشکل خوب عمل می‌کنند، ولی وقتی که مشکلات پیش می‌آیند، داستان تغییر می‌کند. آن‌ها نمی‌توانند مشکلات را حل کنند؛ که من فکر می‌کنم این کار کلید گرداندن یک تجارت موفق است.

همه‌ی کارها مشکلی دارند. اگر فکر می‌کنید که کسب‌وکار شما بدون مشکلات پیش می‌رود، پس یا نابینا هستید یا وانمود می‌کنید و یا در انکار به سر می‌برید. شاید شما در تجارت خود هنوز فعالیت نمی‌کنید، ولی مشکلات بخشی از ماجرا هستند. انتظار ظهور مشکلات را داشته باشید و هیچ گاه از وجود آن‌ها شگفت‌زده نشوید.

مهم نیست چقدر با دقت برنامه‌ریزی می‌کنید، چقدر خوب پیش‌بینی می‌کنید و یا چقدر سخت کار می‌کنید. مشکلات پیش می‌آیند. رویدادهایی اتفاق می‌افتند و موقعیت‌هایی به وجود می‌آیند که همگی خارج از اراده‌ی شما هستند. این یک حقیقت است.

صبح زود ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱، یک روز آفتابی و زیبا در شهر نیویورک بود. روزی که به نظر می‌آمد یک روز فوق‌العاده‌ی آخر تابستان باشد. سپس فاجعه رخ داد. به فاصله‌ی ۲ ساعت کوتاه، احساسات ما نسبت به صبح شدیداً تغییر کرد. (۲۲۱)

مشکلات به سرعت برق ظاهر می‌شوند. با این که ما نمی‌توانیم هر تغییر ممکن را پیش‌بینی کنیم، این طرز فکر کمک می‌کند که برای آن‌هایی که قابل پیش‌بینی هستند، برنامه‌ریزی کنید. اگر وارد عمل شوید، احتمال دارد شانس برای دوری کردن یا کاهش دادن آسیب‌هایی که پیش خواهند آمد، داشته باشید.

### مسئولیت‌پذیر باشید

به تجارت خود دقت کنید. فکر خود را متوجه بازی نگاه دارید. تجارتان را سرپرستی نمایید و نقاط قوت و ضعف آن را شناسایی کنید. عملکرد کارکنانتان را بررسی نمایید و معین کنید که هر کسی باید چه کاری انجام دهد. بفهمید چه مشکلاتی وجود دارند و پیش‌بینی کنید چه مشکلاتی ممکن است رخ دهند. از بروز مشکلات از همان ابتدا جلوگیری کنید؛ قبل از این که تبدیل به مسائل جدی‌تر و غیر قابل حل‌تری شوند.

به بیان دیگر، مسئولیت قبول کنید. افراد مسئولیت‌پذیر نیازی ندارند دیگران

را سرزنش کنند یا دائماً از آن‌ها ایراد بگیرند. آدم‌های از زیر کار در رو به ندرت به روند کار کمک می‌کنند و معمولاً هم به جایی نمی‌رسند.

\*\*\*

عیب‌جویی نکنید؛ راه‌حل بیابید.

هنری فورد

\*\*\*

تا کنون، آن قدر در تجارت حضور داشته‌ام که همه جور بالا و پایین را تجربه کرده باشم. پیروزی‌های باشکوه و شکست‌های دردآوری داشته‌ام. من یاد گرفته‌ام که به سرعت از مشکلات به سمت یافتن راه‌حل حرکت کنم. راز حل مسائل این است که به راه‌حل بیش از مشکل اهمیت دهید و بر مثبت بودن تأکید کنید؛ بدون این که منفی‌ها را نادیده بگیرید.

و این هم یک نکته‌ی دیگر برای آن‌هایی که برای دیگران کار می‌کنند؛ حتی اگر برنامه‌ای شخصی دارید، کار خود را در گروه آغاز کنید. یاد بگیرید که عضو ارزشمندی از یک تیم باشید. شاید در برنامه‌ی «کارآموز» متوجه شده باشید که آن‌هایی که مهارت زیادی در کارهای گروهی ندارند، به خوبی دیگران کار نمی‌کنند. با این که هر بازیکنی در برنامه می‌خواهد خودش ببرد، اما یک بخش حیاتی مسابقه کار گروهی خوب است. در حرفه‌ی من، در هر سطحی، یک عضو خوب تیم بودن بسیار مهم است. یاد بگیرید چگونه یک عضو تیم باشید؛ چون بسیار مفید است.

متأسفانه متوجه شده‌ام که اغلب بازیکنان برنامه‌ی «کارآموز» وقت باارزش خویش را با جنگ و ستیز تلف می‌کنند. این عصبانی کننده و خجالت‌آور است. تماشا و گوش کردن، به چنین افراد باهوش و بامهارتی که اکثر اوقات درباره‌ی بی‌اساس‌ترین مسائل در حال دعوا کردن هستند، نشان می‌دهد که آن‌ها به نصیحت هنری فورد که «به جای ایرادگیری، راه‌حل باید یافت»، توجه نکرده‌اند.

### برای بهترین پافشاری کنید

یک نفر دائماً به من زنگ می‌زد و از برادرش و دیگران شکایت می‌کرد. وقتی به او گوش می‌کردید، فکر می‌کردید که همه دنیا علیه وی هستند و او هیچ گاه در زندگی‌اش اشتباهی مرتکب نشده است. گویی از روز اول، هیچ وقت هیچ چیز تقصیر او نبوده و همیشه دیگران مقصر بودند. در حقیقت، خود او نقطه‌ی کور خودش بود و متأسفم که بگویم، او نهایتاً به یک آدم کاملاً ناموفق تبدیل شد؛ چون هیچ گاه بزرگ‌ترین مشکل (یعنی خودش) را حل نکرد.

وقتی کارها خراب می‌شوند، اول به خود نگاه کنید. دائم دیگران یا شرایط را

سرزنش نکنید، یا از آن‌ها برای پنهان کردن گذشته‌ی خود استفاده نکنید. فرمانده باشید؛ محکم بایستید و ضربه را بپذیرید. اگر شکوه و موفقیت را قبول می‌کنید، حاضر باشید تا تقصیرها را هم به گردن بگیرید.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

نکاتی برای نگاه داشتن توجه شما حین بازی؛

- تمامی چیزهایی را که حواس‌تان را پرت می‌کنند، حذف کنید و توجه خود را کاملاً معطوف کار کنید. من همواره از این که آدم‌ها چقدر راحت تمرکز خود را از دست می‌دهند و به اندازه‌ی کافی به مسائل توجه نمی‌کنند، شگفت‌زده می‌شوم. هنگام کار این وظیفه‌ی شما است که بدانید چه خبر است.
- درک کنید که مشکلات پیش می‌آیند و بعضی از آن‌ها فراتر از اراده‌ی شما هستند. بر روی دسته‌ای از آن‌ها که می‌توانید کنترلشان کنید، تمرکز کنید و آدم‌هایی را پیدا کنید که بتوانند مشکلات دیگر را حل کنند.
- مسئولیت‌پذیر باشید و عصبانیت خود را بر روی دیگران خالی نکنید. روی حل مسائل تمرکز کنید. به عنوان یک مدیر، حاضر باشید تا برای مشکلات و شکست‌ها و همین‌طور تحسین پیروزی‌ها مسئولیت قبول کنید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ پرسش: من تصمیمات کاری زیادی می‌گیرم، ولی اغلب تردید می‌کنم و در مورد انتخاب‌هایم احساس اضطراب می‌کنم. این روند معمولاً منجر به تعویق تصمیم‌هایم می‌شود. چگونه می‌توانم بر این مشکل غلبه کنم؟

پاسخ: تردید، قبل از تصمیم‌گیری، خوب است. مطمئن شوید که همه چیز را به دقت در نظر گرفته‌اید. بدانید که این روش عمل، ممکن است اضطراب ایجاد کند. این طبیعی است ولی بعد از مدتی، غرایز شما تیزتر خواهند شد و در مورد تصمیم‌هایتان اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت. تجربه، ایجاد اعتماد به نفس می‌کند، ولی از اول دقیق بودن از خیلی از نگرانی‌های شما خواهد کاست.

اگر اضطراب شما ادامه پیدا کرد، برای خود مهلتی در نظر بگیرید. مهلت ایجاد نظم کرده و شما را وادار می‌کند که مرتب‌تر و مسئول‌تر باشید.

**۲۷. پافشاری کردن نیاز به شجاعت دارد: فشارهای کاری تمامی ندارند.**

شجاعت مفهومی است که بیشتر اوقات به درستی درک نمی‌شود. اکثر آدم‌ها وقتی این کلمه را می‌شنوند، به یاد قهرمان‌های دوران جنگ یا بلاهای طبیعی چون زلزله، سیل و مصیبت‌های دیگر می‌افتند. برای آنان شجاعت برابر با دلیری در سطح ابرقهرمانی در مقابل مشکلات طاقت فرسا و اتفاقاتی بسیار فراتر از توانایی‌های اکثر ما است.

ولی من درباره‌ی واژه‌ی «شجاعت» طور دیگری فکر می‌کنم. بله، این امر در مورد کارهای قهرمانانه صدق می‌کند، ولی شجاعت در واقع به معنای هر روز و هر سال کار کردن، بدون دلسردی، خسته یا تلخ شدن است. یعنی ایستادگی کردن، ادامه دادن بدون خستگی و همواره حداکثر تلاش خود را کردن.

شجاعت، نبود ترس نیست؛ بلکه غلبه بر آن است. صرفاً چون آدم‌ها مطمئن به خود به نظر می‌آیند، به این معنا نیست که نمی‌ترسند. بسیاری از بازیگران برجسته از صحنه ترس دارند و باید برای غلبه بر آن تلاش بسیار کنند. برای بعضی‌ها، ترس هیچ گاه از بین نمی‌رود. ولی آن‌ها باز هم به بازیگری ادامه می‌دهند و این کار را به نحو درخشانی انجام می‌دهند. آن‌ها با وجود ترس خود کار می‌کنند، ایستادگی می‌کنند و پیروز می‌شوند. آن‌ها می‌دانند که شغل آن‌ها این است که با وجود آنچه احساس می‌کنند، بر روی صحنه بروند و بازیگری کنند. برای یک ستاره بودن و موفق شدن، تنها استعداد کافی نیست. موفقیت مستلزم کار و شجاعت است.

\*\*\*

شجاعت، ظرافت هنگام فشار است.  
ارنست همینگوی

\*\*\*

## کار هرگز متوقف نمی‌شود

تجارت هیچ‌گاه متوقف نمی‌شود. همیشه به حرکت ادامه می‌دهد. شما نمی‌توانید به آنچه به دست آورده‌اید، اکتفا کنید و مغرور شوید. اگر متوقف یا سست شوید، امکان دارد خود را از کار بی‌کار کنید؛ چون همیشه یک نفر مشتاق وجود دارد تا جای شما را بگیرد. برای بقا، شما باید مصمم، مُصر و آماده برای کار درازمدت باشید؛ حتی وقتی که همه چیز به ضرر شما است. این موقعی است که شجاعت به کار می‌آید.

مردم از این که من ۱۲ ساعت در روز کار می‌کنم، شگفت‌زده می‌شوند. برای من، این یک عادت است؛ نه استثناء. برای موفق ماندن، باید پافشاری نمایم و سخت کار کنم. من ساعات طولانی کار می‌کنم تا همه‌ی کارها را به انجام برسانم. اگر شما که معمولاً ۴۰ ساعت در هفته کار می‌کنید، برای مدت چند

هفته ۲۰ ساعت به آن اضافه کنید، از این که ببینید می‌توانید چقدر بیشتر کار کنید، شگفت‌زده خواهید شد. انسان‌های موفق به سبب این که ساعاتی طولانی و سخت کار می‌کنند، بیشتر از دیگران به دست می‌آورند.

میکل آنژ یک نابغه‌ی سرسخت بود که در هنرش زیاده روی می‌کرد. نتایج کار او هم فوق‌العاده بود. او باید شجاع می‌بود تا بتواند در یک دوران پر آشوب از تاریخ موفق باشد؛ در دورانی که باید با خانواده‌ی مدیچی (۲۲۲)، پاپ‌های مختلف، خانواده‌های درگیر با هم و گِرولامو ساونارولا (۲۲۳) – که معروف به سوزاندن آثار هنری بود – دست و پنجه نرم کند. میکل آنژ اغلب در شرایط بی‌نهایت بد و زیر نظر آدم‌هایی سخت‌گیر، دیکتاتور و بی‌منطق کار می‌کرد، ولی او دائماً هنر باشکوه خلق می‌کرد. آنژ برای رسیدن به چنین اوجی، به پشتکار و شجاعتی به بزرگی استعدادش نیاز داشت. با این که معدودی از ما اسامی اشخاص دیگری از قرن شانزدهم را می‌دانیم، اما اکثرمان میکل آنژ را می‌شناسیم. این به راستی قدرت ماندگاری است.

بازیکنان در برنامه‌ی «کارآموز» شجاع هستند. آن‌ها باید مصاحبه‌ها، تمرین‌ها و رقابت‌های شدیدی را پشت سر بگذارند. هر سال بیش از یک میلیون نفر برای شرکت در این برنامه ثبت نام می‌کنند. با توجه به همه‌ی این موانع، داوطلبانی که انتخاب می‌شوند باید با پشتکار باشند. این نشان می‌دهد که ما در برنامه هیچ بازنده‌ای نداشته‌ایم. هر فردی که در برنامه شرکت کرده، یک برنده بوده است.

هیچ کس نمی‌خواهد رد شود؛ به خصوص در تلویزیون و در برابر میلیون‌ها بیننده. بنابراین یک داوطلب در برنامه‌ی «کارآموز» بودن، شهامت و شجاعت واقعی می‌طلبد و من برای هر شرکت کننده ارزش زیادی قائل هستم. می‌دانم که آن‌ها موفق خواهند شد؛ چه به عنوان کارآموز من انتخاب شوند و چه نه.

من می‌توانم به آدم‌ها سخت بگیرم؛ وقتی باور دارم که آن‌ها می‌توانند بیشتر تلاش کنند و احساس می‌کنم به اندازه‌ی توانایی خود عمل نکرده‌اند. ممکن است بیشتر از خود آن‌ها به توانایی‌هایشان ایمان داشته باشم. ممکن است مانند کاتالیزوری باشم که آن‌ها را به حرکت وا می‌دارد.

یک بار مدیر جوانی در دفتر من حاضر بود. وقتی متوجه شدم که نخواهم توانست برای سخنرانی حاضر شوم، به او گفتم که باید به جای من برای سخنرانی برود. او گفت: «ام، من سخنرانی نمی‌کنم.» من جواب دادم: «چرا می‌کنی!» و می‌دانید چه شد؟ او به سخنرانی رفت و عالی بود. و الان تبدیل به یک سخنران برجسته شده است. این مرد جوان فقط به یک اشاره – خب، شاید یک هُل – نیاز داشت تا راه بیفتد. من به آدم‌هایی نیاز دارم که بتوانند در لحظه فکر کنند و حرف بزنند و این یک راه پیشبرد آنان است.



## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

- با دنبال کردن نکات زیر، بیاموزید که با شهامت تر شوید؛
- اهداف خود را شناسایی کنید. بدانید دقیقاً به چه چیزی می‌خواهید دست یابید. آن وقت بهترین راه را برای موفقیت برنامه‌ریزی کنید.
- مصمم باشید و به رغم موانعی که با آن روبرو می‌شوید، ادامه دهید. پشتکار برای دستیابی به موفقیت الزامی است.
- با ترس‌های خود رو در رو شوید. اگر منطقی هستند، راهی برای غلبه بر آنها بیابید. آموزش بیشتر ببینید، یا تجربه‌ی بیشتر کسب کنید، یا با صرف ساعات بیشتری، بیشتر کار کنید.

## ۲۸. به جمع جستجوگران پیوندید: درباره‌ی رموز زندگی یاد بگیرید.

امرسون (۲۲۴) می‌گفت: «مسیر را دنبال نکنید؛ در عوض به جایی بروید که راهی بدانجا نیست و پشت سر خود ردی به جا بگذارید.» من این نصیحت را دنبال کرده‌ام و آن را توصیه می‌کنم. شما با دنبال کردن راه کس دیگری، به موفقیت نخواهید رسید. بنابراین مدت زمانی را صرف مسیر و هدف خود کنید.

با این که من همیشه مشغول هستم، هر روز صبح و عصر، زمانی را برای سکوت کنار می‌گذارم. به این زمان، برای نگاه داشتن توازن خود و متمرکز ماندن بر روی مسیرم، نیاز دارم. این زمان، باتری‌های مرا شارژ می‌کند، اجازه می‌دهد که خستگی در کنم و به من کمک می‌کند که مجدداً بر اهداف بزرگم متمرکز شوم. من دوست ندارم با هر چیز منفی یا مخربی از مسیر منحرف شوم.

زندگی یک سری اکتشافات است که به ما کمک می‌کنند رشد کنیم و بیاموزیم. آلبرت اینشتین پی برد که: «ذهنی که به سمت یک فکر جدید راه یابد، دیگر به اندازه‌ی اولیه‌ی خود باز نخواهد گشت.» با او موافقم. وقتی بچه‌ها یاد می‌گیرند راه بروند، دیگر نمی‌خواهند به عقب برگردند و چهار دست و پا حرکت کنند. آن‌ها می‌خواهند از زمین پرخاسته، بلند شوند و به جلو حرکت کنند. ما در قبال خود مسئولیم تا دائماً به جلو حرکت کنیم. بیشترین تلاش خود را به کار گیرید و سعی کنید از همه‌ی توانایی‌های خود استفاده کنید.

اگر این مسئله را تجزیه کنیم، بسیار ساده است؛ چون تنها کاری که باید انجام دهیم، ارتباط برقرار کردن با استعدادها و توانایی‌هایمان است. من نگفتم کار راحتی است؛ گفتم ساده است. موانع بسیاری وجود دارد و قبل از این که واقعاً راه برویم، ممکن است بارها زمین بخوریم. به راحتی ممکن است که آن قدر حواستان پرت شود که نتوانید تمرکز کنید. از آنجا که ما دائماً با اطلاعات و نیازهای بی‌پایان بمباران می‌شویم، پیدا کردن زمانی برای سکوت که بتوانیم افکار خود را بشنویم و سیل اطلاعاتی را که دائماً دریافت می‌کنیم، جذب کنیم، بسیار مشکل است. ما باید ابتدا به خود فرصتی دهیم تا بتوانیم دوباره به کار ادامه دهیم.



## خودتان فکر کنید

وقتی که انسان‌ها خودشان فکر نکنند، مشکلات پیش می‌آیند. در حقیقت، نقاط تنزل تاریخ، زمان‌هایی بوده‌اند که آدم‌ها دیگر خود فکر نکرده‌اند و از افراد نادرست پیروی کرده‌اند. این دوره‌ها باعث پدید آمدن دیکتاتوری‌ها، قتل عام‌ها و رفتارهای وحشیانه و غیرانسانی شده‌اند.

ارزش‌های ذاتی خود را بیابید؛ آنچه به راستی می‌خواهید و حاضرید برای به دست آوردن آن به سختی کار کنید. چیزهایی که به شما قدرت، تصمیم راسخ و یک قدرت جهت‌یابی قوی می‌دهند. به تصویر کلی بنگرید؛ با «میزان ترامپ» فکر کنید. ببینید واقعاً می‌خواهید زندگی خود را وقف چه چیزی کنید. آن وقت شروع به کار کنید و آن را به دست آورید.

\*\*\*

راه خود را در پیش بگیرید؛ زیرا شما را به جاهایی می‌رساند که قرار بوده است به آن‌ها برسید.  
دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

برای من، زندگی تماماً یعنی اکتشاف. وقتی چیزی را که نمی‌دانستم، یاد می‌گیرم، بهترین احساس را پیدا می‌کنم. با این که در تجارت مربوط به املاک فعالیت می‌کنم، برای رموز زندگی احترام فوق‌العاده‌ای قائل هستم؛ چون باعث می‌شوند که احساس یک کاشف را در حال یک سفر اکتشافی هیجان‌انگیز داشته باشم. این رموز، کنجکاوی ذاتی مرا تحریک و مرا وادار می‌کنند که دائماً بپرسم و بخواهم بیشتر یاد بگیرم. در نتیجه، به آدم‌های فوق‌العاده‌ای معرفی می‌شوم و زندگی من دائماً با ادراک‌ها، دیدگاه‌ها و دانش جدید غنی می‌شود. چشمان خود را نپوشانید و خود را محدود نکنید. جستجو و اکتشاف کنید.

برنامه‌ی «کارآموز» چالش و کشف جدیدی برایم بود. این برنامه وجود یک معلم را در من زنده کرد. به من ثابت کرد که چقدر درس دادن و مشاهده‌ی پیشرفت و رشد آدم‌ها را دوست دارم. این فوق‌العاده است که می‌بینم شرکت‌کنندگان در برنامه با تجربیات جدید و کشف هر چه بیشتر، هر هفته چگونه پیشرفت می‌کنند.

دانشگاه ترامپ یک پیشرفت طبیعی به دنبال برنامه‌ی «کارآموز» بوده است و به من این فرصت را می‌دهد که در مقیاس بسیار گسترده‌تری آموزش دهم. هر دوی این تجربیات، کشفیات هیجان‌انگیزی بوده‌اند که مرا تشنه‌ی کار بیشتر کرده‌اند. بی‌صبرانه منتظرم تا ببینم بعد از این‌ها مشغول به چه کاری خواهم شد.

یافتن هدف خود، شاید برای مدتی وقت شما را بگیرد و شاید همه‌ی عمر شما را. یا شاید هم در ۵ سالگی آن را یافته بودید و هنوز در حال اصلاح آن هستید. از آنجا که همه‌ی ما متفاوت هستیم و اولویت‌های گوناگونی داریم، باید با سرعت خود حرکت کنیم. اکتشاف، یادگیری و حرکت به جلو را اولویت خود قرار دهید؛ زیرا این بهترین دستورالعمل برای یک زندگی موفق است.

## یک هفته‌ی خیلی ویژه در زندگی من

یک فرزند جدید!

دوشنبه

صبح زود روز ۲۰ مارس ۲۰۰۶ پسر زیبای ما به دنیا آمد! چه احساس فوق‌العاده‌ای! او را بارون ویلیام ترامپ (۲۲۵) نامیدیم. قرار بود آن روز صبح مهمان برنامه‌ی رادیویی دان ایموس (۲۲۶) باشم ولی کاملاً فراموش کردم؛ که با توجه به شرایط قابل درک است. به هر حال، دان شرایط را نمی‌دانست، ولی خیلی بابت غیبت من در برنامه خوشحال نبود. من پیغامی از رونا دریافت کردم که دان عصبانی است. بنابراین به او زنگ زدم تا اولین خبر را در مورد تولد پسرمان به او بدهم. دان سال‌ها است که دوست من است؛ بنابراین خوشحال بودم که این خبر را در برنامه‌ی او اعلان می‌کردم.



سه شنبه

کارهای روزانه‌ی سازمان ترامپ را انجام دادم. قرار بود یک مصاحبه‌ی تلفنی زنده با لری کینگ داشته باشم. امروز همه چیز حال و هوای جشن داشت و تعداد باور نکردنی‌ای از هدایا برای بارون دریافت کردیم؛ از جمله یک

کالسکه‌ی بچه با یک لوستر جاسازی شده در آن از طرف آلن دجنرس (۲۲۷). از همه برای هدایا و کارت‌هایشان متشکرم. از هوادارانم خیلی هدیه و کارت دریافت کردیم که تشکر کردن از تک تک آن‌ها غیر ممکن است.

چهارشنبه

۸:۳۰ صبح: چند تلفن می‌زنم و جواب می‌دهم. با برنی دایموند، جیل کرمر، اندی وایس و کتی گلوگر جلسه دارم. ۹:۴۵ صبح: ملانیا و بارون ویلیام را از بیمارستان برمی‌دارم و به خانه می‌برم. اتاق بچه حاضر است و داشتن آن باعث می‌شود که همه چیز به نظر بهتر بیاید. مدتی در خانه می‌مانم و بعد می‌روم طبقه‌ی پایین به دفترم تا... خب، ایده‌ای کلی از دوشنبه، سه شنبه و چهارشنبه‌ی هفته‌ی پیش داشته باشم. همان طور که می‌بینید، اداره کردن سازمان ترامپ، هر جوری هست به غیر از خسته کننده. حتی دستگاه فتوکپی را هم تعمیر کرده‌اند. همه چیز به نظر رو به بهبود می‌آید.

## ۲۹. اعتماد به نفس مثل آهنربا است: انسان‌ها را به سمت شما می‌کشد.

عوامل بسیاری در ربودن فرصت‌ها تأثیر دارند. من فکر می‌کنم که بیشتر آن‌ها با اعتماد به نفس شروع می‌شوند. باور داشتن به خود، می‌تواند شما را به جایی که می‌خواهید برساند، ولی عدم اطمینان ممکن است فرصت‌های موفقیت شما را نابود کند. وقتی در مورد خود احساس خوبی دارید و در مورد استعدادها و توانایی‌های خود مطمئن هستید، همه چیز آسان‌تر و مطبوع‌تر است. دیگران به شما جواب می‌دهند، به شما باور خواهند داشت و شما را برای رسیدن به اهدافتان یاری خواهند کرد. شما آن احساس شادی زیاد را خواهید داشت و از نیروی برگرفته از آن تغذیه خواهید شد. هیچ وقت اجازه ندهید کسی اعتماد به نفس شما را تضعیف کند؛ به خصوص خودتان. حرفه‌ی خود را عمیقاً و استادانه بشناسید. همیشه کاملاً آماده باشید تا شکاکان، بی‌ایمانان به شما و حریف‌هایتان نتوانند شما را از مسیر منحرف کنند. آدم‌ها برنده‌ها را دوست دارند؛ بنابراین مانند یک برنده ظاهر شوید. مردم می‌خواهند با افراد برنده آشنا شوند، کار کنند و دوست باشند. اتکای به نفس شما می‌تواند تردید و ترس مردم را دگرگون کند، منفی‌گرایی را از میان ببرد و کمک کند که به موفقیت بزرگ‌تری دست یابید. حتی اگر تاکنون به موفقیت بزرگی نرسیده‌اید، به تلاش برای مهارت یافتن در زمینه‌ی خود ادامه دهید. در کارتان یک فرد متخصص و معتبر شوید. به کار

کردن و یادگیری ادامه دهید؛ چون هر چه بیشتر فرا گیرید، اعتماد به نفس بیشتری به دست خواهید آورد.

\*\*\*

اعتماد به نفس آهنربایی است که افراد را به سمت شما جذب می‌کند و زندگی شما (و آنان را) به مراتب دلپذیرتر می‌کند. داند، جی. ترامپ

\*\*\*

زمانی که تازه در منهن شروع به کار کرده بودم، باید شجاع می‌بودم؛ چون وارد محدوده‌ی جدیدی شده بودم که قلمروی آشنا و خانگی‌ام نبود. من واقعاً بچه‌ی جدید محله بودم که خیلی چیزها باید یاد می‌گرفت. من کارم را انجام دادم، سخت درس خواندم و با دقت آنچه را می‌گذشت تحت نظر داشتم، ولی هنوز اول راه بودم و در تلاش برای سر درآوردن از همه چیز. می‌دانستم که باید با اعتماد به نفس ظاهر می‌شدم وگرنه هیچ وقت مرا جدی نمی‌گرفتند. هیچ وقت هم این امتیاز را از دست نداده‌ام. می‌دانستم که در موقعیت بزرگی هستم و مشغول بازی با بزرگ‌ترین، باهوش‌ترین و بهترین تاجرها. اگر قرار بود در حد آنان کار کنم، باید به رقبایم نشان می‌دادم که از هر آنچه برای برد لازم است، برخوردارم. هنوز هم همین طور احساس می‌نمایم و سعی می‌کنم آن اعتماد به نفس را از خود نشان دهم. این یکی از دلایلی است که توانسته‌ام این اندازه موفق باشم. شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید. مهم نیست اکنون در چه مرحله‌ای هستید. بدانید که می‌خواهید به کجا برسید، خود را آماده کنید و به خود باور داشته باشید. به هدف‌تان خواهید رسید.

## تشخیص دهید

اگر واقعاً می‌خواهید در امر تجارت موفق شوید، باید هر روز روی آن کار کنید. من این کار را می‌کنم. موفقیت نصیب آدم‌های سست و تنبل نمی‌شود. وقتی روی موضوعی کار می‌کنید، اتفاق شگفتی می‌افتد؛ معلومات فوق‌العاده زیادی در مورد زمینه‌ی تخصصی خود جمع خواهید کرد و توانایی شگرفی برای درست تشخیص دادن و درست تصمیم گرفتن. رسیدن به این مرحله دستاورد بزرگی است؛ در واقع هسته‌ی موفقیت است. این است که خیلی از انسان‌های موفق، هیچ وقت نمی‌خواهند بازنشسته شوند یا دست از کاری که به این خوبی انجام می‌دهند، بکشند. متخصص‌ها نسبت به از دست دادن پول، شهرت و موفقیت، بیشتر به خاطر از دست دادن مهارت در کارشان متنفرند. تسلط و مهارت چیزی است که آنان را خاص و از بقیه‌ی



افراد مجزا می‌کند. پرداختن به کارتان همچنین قدرت و بنیه‌ای را که برای تحمل فشارهای سنگین لازم است، می‌سازد. در درازمدت، اعتماد به نفس، فوق‌العاده‌گرانیها خواهد بود و به شما امتیازی می‌دهد که شما را از دیگرانی که به اندازه‌ی خودتان آمادگی دارند، جلو می‌اندازد.

### کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

این‌ها پیشنهادهایی برای ایجاد اعتماد به نفس هستند؛

- زمینه‌ی تخصصی خود را به طور کامل و با جزئیات یاد بگیرید تا بتوانید در زمینه‌ی کاری خود تبدیل به یک پیشتاز شوید. در کار خود بهترین شوید. این، کار و زندگی شما را بهبود خواهد بخشید.
- بگذارید عملکرد شما نشان دهد که بهترین هستید. هر روز را فرصتی بدانید برای نشان دادن این که می‌توانید کارتان را به بهترین نحو انجام دهید.

### ۳۰. به حرکت ادامه دهید: ولی هیچ گاه کنترل را از دست ندهید.

وقتی شما در حال انجام یک معامله هستید، اغلب نیروی محرکه‌ی (۲۲۸) عالی‌ای را به دست می‌آورید. همه‌ی تکه‌ها به طور مرتب در جای خود و در کنار خود قرار می‌گیرند. شما احساس می‌کنید که پر از انرژی و غیر قابل تسخیر هستید و همه چیز به نظر آسان و سرگرم کننده می‌آید. ولی این نیرو می‌تواند در شما یک احساس امنیت کاذب به وجود آورد؛ چون این نیروی شما ممکن است به سرعت ناپدید شود؛ البته اگر برای نگهداری آن تلاش نکنید.

### نیروی محرکه

وقتی واژه‌ی «نیروی محرکه» را به کار می‌برم، منظورم به وجود آمدن انرژی قدرتمندی است که ایجاد نیرو، قدرت و انگیزه می‌کند تا شما را به جلو حرکت دهد. سریع کار کردن هم به من کمک می‌کند که بنیه‌ای را که برای نگاه داشتن و نیرو بخشیدن به سرعت خود نیاز دارم، بسازم.

\*\*\*

من هیچ وقت مثل گُل به دیوار آویزان نخواهم بود. ترجیح می‌دهم دیوار بسازم تا از آن‌ها آویزان شوم.  
دانلد. جی. ترامپ

\*\*\*

اولین چیزی که باید درباره‌ی این نیروی محرکه دانست، این است که وجود دارد. شما نمی‌توانید از این نیروی حیاتی بهترین استفاده را بکنید؛ اگر ندانید که وجود دارد. یاد بگیرید که آن را به رسمیت بشناسید و هر وقت که می‌توانید، اجازه دهید که شما را به جلو براند. از نیروی آن استفاده کنید تا شما را حرکت دهد، ولی جهت خود را حفظ کنید.

یک ساختمان ساز بسیار موفق که من او را تحسین می‌کردم، در یک سرازیری کاری بد و شدید افتاده بود. وقتی در یک مهمانی یکدیگر را دیدیم، از او پرسیدم که چه چیزی باعث ایجاد این دوران سخت شده است؟ گفت: «دانلد، من نیروی محرکه‌ی خود را از دست دادم و دیگر نتوانستم آن را مجدداً به دست بیاورم.»

پاسخ او همیشه در فکرم ماند و به من درس بزرگی داد. من شروع به بررسی دوباره‌ی «نیروی محرکه» کردم و دریافتم که چه نیروی قوی‌ای می‌تواند باشد. از آن وقت به بعد، درباره‌ی آن دائماً خوانده‌ام و آن را در زندگی و کارم به کار می‌برم. نمی‌خواهم هیچ وقت این نیرو را از دست بدهم و زمین بخورم؛ بنابراین هوشیارانه به آن فکر می‌کنم. آن را زیر نظر دارم و سخت تلاش می‌کنم تا آن را ادامه دهم.

## اینرسی

اینرسی (۲۲۹) متضاد نیروی محرکه است. اینرسی شما را از حرکت باز می‌دارد و به دام می‌اندازد. هر وقت سر رسیدن اینرسی را حس کردید، با آن مبارزه کنید. با آن مثل تفکر منفی برخورد کنید و به محض این که ظاهر شد، حذفش کنید. اجازه ندهید اینرسی شما را عقب نگه دارد؛ چون خلاص شدن از آن بسیار دشوار است.

آدم‌ها بیشتر اوقات نیروی محرکه شان را با در سر راه خود قرار گرفتن، از دست می‌دهند. من فردی را می‌شناختم که همیشه ۱۰ قدم بزرگ و سریع به جلو برمی‌داشت و سپس انگار که به یک سکون رسیده باشد، عقب می‌نشست. وی معمولاً وقتی متوقف می‌شد و استراحت می‌کرد، کس دیگری از او جلو می‌زد. با این حال این فرد دقیقاً همین الگوی رفتاری خود را ادامه می‌داد. او طوری رفتار می‌کرد انگار همه‌ی کاری که باید انجام می‌داد، عمل کردن به برنامه‌ها، برای مدتی سخت کار کردن و سپس عقب نشستن و تماشای جریان تدریجی سودش بود. وی به جای این که روی نیروی محرکه‌ی خود سرمایه‌گذاری کند، توقف می‌کرد. او در اینرسی خود گیر کرده بود.

## در زندگی خود به کار ببرید

انرژی، کلید موفقیت است. انرژی‌تان را تحت کنترل بگیرید. آن وقت توانایی رسیدن به اهداف خود را خواهید داشت.

• توانایی تشخیص این موضوع را که چه وقت در حال فعالیت مطلوب هستید – که معمولاً زمانی اتفاق می‌افتد که شما انرژی اضافه دارید و این کار شما را بهبود می‌بخشد – پرورش دهید.

• بگذارید نیروی محرکه‌تان، شما را با خود ببرد. با آن همراه شوید، قدرت آن را احساس کنید و بگذارید شما را به همراه ببرد.

• در حالی که نیروی محرکه‌تان، شما را به جلو می‌برد، اوضاع را در کنترل داشته باشید. مواظب خطرات باشید و مطمئن شوید که در جهت درست حرکت می‌کنید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: من ۵۰۰ / ۰۰۰ دلار مقروض هستم. به من گفته اند که تسلیم شوم و اعلان ورشکستگی کنم، ولی کسب و کار من به غیر از این قرض قدیمی، سوددهی دارد و فروش رو به افزایش است. من کمی احساس شکست می‌کنم. چگونه می‌توانم تمرکز خود را دوباره به دست آورم؟

پاسخ: بر روی راه‌حل‌های مشکلاتتان تمرکز کنید. اگر فقط به مشکلات فکر کنید، ممکن است فرصت‌هایی را که می‌توانند نیروی محرکه‌تان را به جهت درست متوجه کنند، از دست بدهید. مشکلات قابل حل هستند. گاهی مشکلات ما را به سوی چیزهای بزرگ‌تر و بهتر می‌برند. واقع بین باشید، ولی مثبت بمانید. منفی بودن شانس‌های شما را برای دستیابی به نیروی محرکه از بین می‌برد. به جای آن، بر روی امکانات تمرکز کنید و تسلیم نشوید.

### ۳۱. آیا مشکل یک دردسر است یا یک فاجعه؟ انتظار مشکلات را داشته باشید و همواره به جلو حرکت کنید.

در اوایل اشتغال من به حرفه‌ی ساختمان‌سازی، در حالی که در جریان انجام یک معامله بودم، فکر کردم که همه‌ی موانع را پشت سر گذاشته‌ام. چقدر در اشتباه بودم. مدت چندی از حل یک مشکل نمی‌گذشت که چند مشکل دیگر فوراً پیش می‌آمد. ماه‌ها طول کشید تا بر روی جزئیات لازم برای کامل کردن آن معامله کار کنم. اگر از ابتدا می‌دانستم که چه بر من خواهد گذشت، شاید دست به این کار نمی‌زدم. ولی اکنون که به آن موقع فکر می‌کنم، خوشحالم که این کار را کردم. آن پروژه‌ی پر از مشکل اولین موفقیت بزرگ من بود؛ ساختن هتل بزرگ هایت در شهر نیویورک. من معادل چند دوره‌ی دکترای این معامله یاد گرفتم.

این که چگونه با بدیاری برخورد می‌کنیم، نکات بسیاری را در مورد این که چه انسان‌هایی هستیم، روشن می‌کند. موقعیت‌هایی که بعضی انسان‌ها را از بین می‌برد، به بعضی دیگر کمک می‌کند که پیشرفت کنند. از آنجا که مشکلات همیشه پیش می‌آیند، ضروری است بدانیم چگونه با آن‌ها برخورد کنیم. خیلی آدم‌ها وقتی با موانع روبرو می‌شوند، خشکشان می‌زند. آن‌ها نمی‌دانند چه کار کنند. بنابراین یا هیچ کاری نمی‌کنند و یا بدون فکر عکس‌العمل‌های عجولانه نشان می‌دهند و تصمیم‌های بدی می‌گیرند.

\*\*\*

بازرگان‌های برجسته مشکلات را برمی‌گیرند و آن‌ها را به طلا تبدیل می‌کنند. داندل. جی. ترامپ

\*\*\*

هنگام بروز مشکلات، همیشه می‌پرسم: «آیا این یک گیر است، یا یک فاجعه؟ آیا یک مزاحمت کوچک است، یا یک مشکل جدی؟» جواب این سؤال‌ها به من کمک می‌کند تا تمرکز کنم و بهترین راه را برای ادامه‌ی مسیر انتخاب کنم. با مشکلات و موانع این‌گونه برخورد کنید؛

- یک قدم عقب بروید و مشکل را بررسی کنید. یک تصویر بی‌طرفانه و کمتر احساساتی از موضوع به دست آورید. به خود فضا بدهید که روشن‌تر ببینید و فکر کنید. مشکل را از همه‌ی زوایا با دیدی باز بررسی کنید. معمولاً علت آن را خواهید یافت. سعی کنید گمانه‌زنی نکنید؛ چون بیشتر اوقات منجر به بروز اشتباه می‌شود.

- با موقعیت روبرو شوید. فهرستی تهیه کنید از راه‌حل‌هایی که ضرر را به طور سریع، مؤثر، مقرون به صرفه و دائمی به حداقل می‌رسانند. همه‌ی

راه‌ها را در نظر بگیرید و ارزیابی کنید. به خاطر بسپارید که «وقتی دری بسته می‌شود، در دیگری باز می‌شود.» معمولاً راه‌های دیگری نیز وجود دارد که شما باید آن‌ها را بیابید. خیلی از انسان‌ها به درهای باز خیره می‌شوند و حتی نمی‌بینند که آن‌ها باز هستند؛ چه برسد به این که متوجه اهمیت آن‌ها شوند. بدهی ۹ میلیارد دلاری‌ام به من یاد داد همیشه تمرکز و نیروی محرکه‌ی خود را حفظ کنم. این درس گرانی بود! و با آن قیمت گزاف، یا باید یاد می‌گرفتم و یا ورشکست می‌شدم؛ بنابراین من یاد گرفتم؛ و خیلی هم یاد گرفتم. من کشف کردم که اجازه داده بودم از مسیر منحرف شوم. مشتم را شل کرده و کنترل را کم کرده بودم. تمرکز را از دست داده بودم و قبل از این که متوجه شوم، با بدترین کابوسم روبرو شده بودم. به محض این که به نظر آسیب پذیر آمدم، همه به من حمله کردند. باید از زیر همه‌ی مشکلات بیرون می‌آمدم و جایی برای نفس کشیدن پیدا می‌کردم. بنابراین برگشتم سر کارهای اصلی. بر روی کارم تمرکز کردم و کشف کردم که چه مشکلی پیش آمده است. به عقب رفتم، اشتباه‌هایم را تحلیل کردم و از آن‌ها درس گرفتم تا بتوانم به جلو حرکت کنم.

## انتظار مشکلات را داشته باشید

من همیشه انتظار مشکلات را دارم. کاری که بدون مشکل است، به ندرت ارزش انجام دارد. گاهی حس می‌کنم همانند سیزیف (۲۳۰)، محکوم هستم تا ابدیت سنگی را سربالایی ببرم. فقط زور می‌زنم؛ در حالی که شانه‌ام زیر سنگ است و در حال حرکت به جلو هستم. من تسلیم نمی‌شوم. تمرکز من زیاد است و از موقعیت‌های مشکل که مرا قوی کرده اند، درس گرفته‌ام. همچنین شما باید بدانید که چه وقت دست از تلاش بردارید و چه وقت حرکت کنید. این کار می‌تواند مشکل باشد؛ چون اغلب بین قبول موقعیت و تسلیم، خط باریکی هست. از آنجا که همه مرتکب اشتباه می‌شوند، سعی کنید وقتی که دیگران شکست می‌خورند، آن‌ها را درک کنید. فوراً آن‌ها را ترک نکنید. مسلماً شما هم نمی‌خواهید که دیگران بدون دادن یک فرصت عادلانه به شما، از شما بپُرنند. این خط باریک پهن‌تر خواهد شد؛ وقتی شما بفهمید کسی بی‌لیاقت و بدذات است و هیچ گاه تغییر نخواهد کرد. وقتی این چنین است، روابط را قطع کنید، از ضرر بکاهید و آن فرد را از زندگی خود حذف کنید.

## کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

هنگام پیشامد مشکلات نکات زیر را دنبال کنید؛

- درک کنید که مشکلات، اشتباه‌ها و موانع، بخش اجتناب ناپذیر کار و زندگی هستند. هر چقدر برنامه‌ریزی کرده و به سختی کار کنید، باز هم ممکن است تغییرات رخ دهند و لازم باشد که شما عکس‌العمل نشان دهید.
- معمولاً رویارویی سریع با مشکل بهترین روش عمل است و کلاً سودمندتر از امید به این است که مشکل خود به خود از بین برود.
- اجازه ندهید مشکلات شما را از پای درآورند. وقت کافی صرف کنید تا علت مشکل را بیابید. آن وقت بی‌طرفانه و منطقی آن را حل کنید. با افراد متخصص مشورت کنید.
- از هر موقعیتی درس بگیرید. در حالی که هر مشکلی را حل می‌کنید، آنچه را یاد گرفته‌اید به خاطر بسپارید تا همان اشتباه را تکرار نکنید. موقعیت‌ها معمولاً تکرار می‌شوند. بنابراین دفعه‌ی بعد که مشکل پیش آمد، باید آماده‌ی برخورد با آن باشید.

### **۳۲. به درون خود رجوع کنید تا ترقی کنید: ولی روند پیشرفت خود را با واقعیت هماهنگ کنید.**

انسان‌های موفق بعد از این که به هدفی می‌رسند، احساس نمی‌کنند که به یک سکون رسیده‌اند؛ بلکه آن‌ها فکر می‌کنند که تازه شروع کرده‌اند. آن‌ها موتورهای درویشان دارند که آنان را همیشه به جلو می‌رانند. آن‌ها دنده‌ی خلاص و عقب ندارند. انسان‌های موفق همیشه به دنبال کار بعدی هستند و هدف یا ماجرای دیگری برای دنبال کردن می‌یابند. اشتیاق یک فرد موفق ساختگی نیست؛ از درون سرچشمه می‌گیرد. چالش‌ها موجب پیشرفت آنان می‌شوند و هر کاری را به عنوان فرصتی برای پیشبرد خود و موفقیت بیشتر می‌بینند.

عمیقاً به درون خود بنگرید تا «خود» برتر (خود ذاتی) را بیابید. ببینید که واقعاً چه می‌خواهید، برای چه چیزی به راستی ارزش قائل هستید و برای به دست آوردن آن، تا کجا خواهید رفت. در این روند، همچنین در خواهید یافت که چگونه انسانی هستید.

یک شب - زمانی که ۹ میلیارد دلار مقروض بودم - ساعت ۳ بعد از نیمه شب به کنفرانسی در سیتی بانک با گروهی از بانکداران بین‌المللی که به آنان مقروض بودم، احضار شدم. باران شدیدی می‌بارید و نمی‌توانستم یک تاکسی پیدا کنم. باید ۱۵ بلوک تا بانک را پیاده می‌رفتم. احساس می‌کردم در حال رفتن به سوی تیغه‌ی گیوتین و اعدام هستم.

وقتی رسیدم کاملاً خیس بودم. احساس می‌کردم به نازل‌ترین حد خود

رسیده‌ام. خیلی آسان می‌بود که تسلیم می‌شدم و به خانه‌ی گرم، خشک و راحت خود بر می‌گشتم، ولی چیزی در درونم نمی‌توانست دست بردارد. بنابراین ماندم و خودم را برای رویارویی با آنان آماده کردم. همین طور که جلسه ادامه پیدا کرد، من خوب فکر کردم و بر آنچه باید انجام می‌دادم، تمرکز کردم. کم کم به خود آمدم، تمرکزم دقیق‌تر شد و به مبارزه ادامه دادم. خیس، خسته و شدیداً مقروض، خویشتن را تحمیل کردم و تسلیم نشدم.

ما با هم به توافق رسیدیم و به قول معروف: بقیه‌ی داستان در تاریخ است (۲۳۱). من همیشه می‌گویم که هیچ وقت و هرگز تسلیم نشوید. «خود برتر» شما همواره نیاز دارد که تغذیه شود تا بتواند رشد کند. این بخش از شما باید دائماً برای ساختن یک زندگی پرحاصل و ارضا کننده که پر از چیزهایی است که از همه چیز برایتان مهم‌تر هستند - که لزوماً پول نیست - تلاش کند.

شناسایی خود برترمان، می‌تواند به ما کمک کند که بیشتر به رؤیاهای خود بپردازیم. متأسفانه واژه‌ی «رؤیایی» ممکن است یادآور تصویری منفی باشد؛ مثل یک سازنده‌ی قلعه یا دون کیشوت بودن (۲۳۲). ولی رؤیایی بودن، خوب است؛ به شرط این که واقع بین هم باشید. افراد رؤیایی دنیا را حرکت می‌دهند و ابعاد جدیدی را خلق می‌کنند. بیل گیتس (۲۳۳) را در فناوری رایانه‌ای و مارک برنت را در زمینه‌ی تلویزیون حقیقی نما یا پابلو پیکاسو، ایگور ستراوینسکی (۲۳۴) و هنرمندان برجسته‌ی دیگر را ببینید. هریک از آنها رؤیای خود را دنبال نمود و دنیا را غنی کرد.

\*\*\*

موفقیت، یک نوع اسارت است؛ چون شما را وادار می‌کند که به موفقیت بیشتری برسید.  
آلبر کامو

\*\*\*

## اشتباه‌ها را بپذیرید

به رغم همه‌ی موفقیت‌های توماس الوا ادیسون، او دائماً به دنبال اکتشافات جدیدتر و مهم‌تر بود. دیدگاه او نسبت به روند اکتشاف، به بهترین نحو با جمله‌ی معروف خود او روشن می‌شود: «من شکست نخورده‌ام؛ فقط ۱۰/۰۰۰ راه مختلف یافته‌ام که کارساز نیستند.» ادیسون ارزش تلاش دائمی را می‌دانست. او همچنین می‌دانست که تلاش کردن، مهم‌تر از اشتباه‌هایی است که ممکن است مرتکب شود. چون آسان‌ترین راه اجتناب از اشتباه،

تلاش نکردن است.

ولی اشتباه‌ها بخشی از این فرآیند هستند؛ شما بدون آن‌ها یاد نمی‌گیرید. بنابراین به خود اجازه دهید تا اشتباه کنید. منظورم این نیست که وقتی خطا کردید، باید بی‌مسئولیت و بی‌تفاوت باشید. منظورم این است که تلاش و اقدام کردن، مهم است.

وقتی مرتکب اشتباهی می‌شوید، از آن درس بگیرید. از خود بپرسید که از هر اشتباه چه درسی گرفتید. اگر به یادگیری ادامه دهید، به اهدافتان نزدیک‌تر خواهید شد.

اهداف ما ممکن است اغفال‌کننده باشند. شاید فقط احساسی داشته باشیم که اتفاق خوبی خواهد افتاد، ولی دقیقاً ندانیم که چه خواهد بود. در آن مرحله، ما می‌توانیم یا آن را فراموش کنیم و یا به جلو حرکت کنیم و امیدوار باشیم که رؤیای ما روشن‌تر شود.

من به کار کردن ادامه می‌دهم و نیروی خود را روی پروژه‌هایی که باید انجام دهم، متمرکز می‌کنم. جواب‌های درست، اغلب خود به سمت من می‌آیند. به مشکل فکر نکردن، تغییر تمرکز و کاهش فشار، کمک می‌کند که راه‌حل‌ها آشکار شوند.

### کارهایی که باید در زندگی انجام دهید

• صرفاً با خواسته‌های دیگران موافقت نکنید و آنچه آن‌ها می‌گویند را انجام ندهید.

• به احساسات خود اعتماد کنید. احساسات درونی‌تان می‌توانند به شما بگویند که چه چیزی برایتان درست است. آن‌ها سیستم اخطار شخصی شما و مطمئن‌ترین مشاورتان هستند. پس به آن‌ها گوش کنید.

• گروهی از مشاورهای قابل اعتماد که بتوانید با آن‌ها در مورد مشکلات جدی صحبت کنید، تشکیل دهید. کسانی را انتخاب کنید که قضاوت خوب، تجربه‌ی وسیع، استعدادها و تخصص‌های گوناگون در زمینه‌هایی دارند که ممکن است شما در آن ضعیف باشید. کسانی که به شما علاقه دارند.

• توصیه‌های مشاوره‌ای‌تان را در نظر داشته باشید، ولی خود تصمیم بگیرید. فقط شما می‌دانید که صلاحتان چیست و شما با نتایج تصمیماتتان زندگی خواهید کرد.

**۳۳. روی هدف متمرکز شوید و نه روی وسیله: بر آنچه از همه چیز مهم‌تر است تمرکز کنید.**



وقتی من ۴ شرکت کننده را با هم در یک برنامه اخراج کردم، بینندگان برنامه‌ی «کارآموز» شوکه شدند. من این اقدام غیر قابل پیش بینی و شدید را از آن رو کردم که از کار آن‌ها در مورد یک برنامه‌ی فروش بیزار شدم و نتوانستم تصمیم بگیرم کدام یک از آن‌ها به بدترین نحو کار کرده بود. بنابراین همه‌ی آن‌ها سوار یک تاکسی شدند و رفتند منزل.

در آن قسمت، تیم اکسل (۲۳۵) تمرکز خود را از دست داد. اعضای آن گروه بیشتر وقت خود را صرف طرح ریزی برای کنفرانس فوق‌العاده‌ای کردند که بسیار مورد توجه خریداران قرار گرفت. به حدی که آن‌ها تمام وقت خود را جلوی محل توپ زنی صرف کردند و خرید نکردند. این تیم برنامه‌ای دیدنی و محبوب فراهم کرد، ولی چه فایده‌ای داشت؟ موجب افزایش فروش نشد، در واقع، فروش مغازه کم شد. این تیم فرصت را از دست داد؛ چون هدف اصلی را فراموش کرد.

### برای بهترین پافشاری کنید

وظیفه‌ی تیم‌ها ساده بود؛ در یک مغازه‌ی ورزشی، یک برنامه‌ی فروش تهیه کنید. تیمی که بیشترین فروش را می‌کرد، می‌برد. اعضای تیم اکسل با دقت یک محل توپ زنی ساختند که مشتریان را شگفت‌زده کرد. آن‌ها برای امتحان آن صف‌های طولانی تشکیل دادند. اعضای تیم ماشین توپ زنی را راه انداختند؛ در حالی که با هات داگ و شربت لیمو از مشتریان پذیرایی می‌کردند. آن‌ها آن قدر در هیجان این کار غرق شدند که هدف اصلی را فراموش کردند که آن هم فروش اجناس مغازه بود.

در این حین، گروه دیگر، کپیتال اچ (۲۳۶) دستگاهی به نام «چمن گلف کوچک» برای بچه‌های مشتریان ساختند. این چمن گلف بچه‌ها را سرگرم کرد؛ در حالی که والدینشان در مغازه خرید می‌کردند. تیم کپیتال اچ فروش مغازه را ۷۴ درصد افزایش داد، در حالی که تیم اکسل ۳۴ درصد کاهش فروش داشت؛ بیشترین ضرر در تاریخ برنامه‌ی «کارآموز». تشخیص پیروزی کاپیتال اچ نیاز به نبوغ چندانی نداشت.

### سبک از جنس مهم‌تر است

شگفت‌آور است که چرا همواره من همان اشتباه همیشگی را می‌بینم. آدم‌های بی‌نهایت باهوش و قابل، آن قدر درگیر مسائل جذاب، خیره کننده و کم‌اهمیت دیگر می‌شوند که موضوع اصلی را نمی‌بینند. آن‌ها توجه خود را از دست می‌دهند.

من به بسیاری از مراسم مجلل دعوت می‌شوم. با این که این برنامه‌ها می‌توانند بسیار خیره کننده، هیجان انگیز و مفرح باشند، اغلب فکر می‌کنم واقعاً چقدر مؤثر هستند؟ خیلی از مواقع ایده‌ها و اجرا عالی است. ولی اکثر اوقات هم، منجر به فروش زیادی نمی‌شوند؛ که هدف اصلی است.

ما همگی عاشق ایده‌های خلاقانه، رویدادهای فوق‌العاده و چیزهای زیبا هستیم. من همیشه سعی می‌کنم این چیزها را در زندگی‌ام داشته باشم، ولی وقتی صحبت از تجارت است، این‌ها صرفاً وسیله‌ای برای رسیدن به هدف هستند. برنامه‌ها و تبلیغات به خودی خود اهداف مورد نظر نیستند. آن‌ها برای جلب توجه آدم‌ها و افزایش فروش هستند. حتی اگر شما را به دم در، یا درون یک اتاق کنفرانس برسانند، باز هم شما باید معامله را انجام دهید و فروش کنید.

به راحتی ممکن است از هدف اصلی منحرف شویم. همه چیز با جذاب‌ترین و فریبنده‌ترین بسته‌بندی‌ها و ظواهر عرضه می‌شوند. بعضی از آن‌ها شاید شما را از خود بی‌خود کنند، ولی اجازه ندهید این اتفاق بیفتد. بر آنچه واقعاً اهمیت دارد، تمرکز کنید و سعی کنید «برتری» یابید. از مسیر اصلی منحرف نشوید؛ در عوض تمرکز خود را بر آنچه از همه مهم‌تر است، حفظ کنید. وگرنه ممکن است «اخراج» شوید.

از آقای ترامپ پرسید: پرسش‌هایی از جانب خوانندگان وبلاگ دانشگاه ترامپ

پرسش: بهترین راه برای آموزش اعضای تیم فروش که هیچ وقت به اهداف فروش خود نمی‌رسند، ولی عادات کاری و صفات شخصیتی عالی‌ای دارند، چیست؟

پاسخ: تجارت یعنی پول درآوردن؛ تجارت نیاز به درآمد دارد تا بتواند بقا داشته باشد. شاید این حرف ساده‌ای باشد، ولی یک حقیقت است. برای فروشندگان روشن کنید که اگر فروش نکنند، تجارت شما نمی‌تواند ادامه یابد و آن‌ها شغل خود را از دست خواهند داد. بر اهمیت کار مؤثر آن‌ها برای موفقیت شرکتتان تأکید کنید. به نقاط قوت آن‌ها اشاره و تشویقشان کنید که این نقاط قوت را به کار گیرند. اگر باز هم به اهداف فروش نرسیدند، شاید واقعاً افراد مناسبی برای این کار نیستند. بعضی آدم‌ها استعداد فروش دارند و بعضی ندارند. ببینید آیا توانایی‌های آنان ممکن است برای جای دیگری در سازمان شما مناسب باشد یا نه؟

من مدیر فروشی داشتم که بیشتر در امر توسعه‌ی املاک مهارت داشت تا برای فروش. بنابراین ما او را به تیم مدیریت پروژه منتقل کردیم؛ جایی که او هم‌اکنون فرد بسیار ارزشمندی است. وقتی کارکنان خصوصیتی عالی دارند،

ولی موفق نیستند، به دنبال استعدادهای پنهان و زمینه‌هایی بگردید که بتوانند در آنجا پیشرفت کنند.

## پیوست الف: پرونده کارهای املاک

نیویورک

برج ترامپ خیابان پارک ترامپ (۲۳۷)

برج بین‌المللی ترامپ، ترامپ پارک و ترامپ پارک شرقی (۲۳۸)

هتل و برج بین‌المللی ترامپ، خانه‌ی ترامپ (۲۳۹)

کاخ ترامپ، ۶۱۰ خیابان پارک

ساختمان‌های مسکونی در ترامپ ملی، ۴۰ وال استریت

برج ترامپ در وست چستر

لوس آنجلس

املاک در ترامپ ملی

شیکاگو

هتل و برج بین‌المللی ترامپ

فلوریدا

هتل و برج بین‌المللی ترامپ، هالیوود ترامپ

برج‌های ترامپ، برج تامپا ترامپ

مرکز ساحلی لاس اولاس ترامپ (۲۴۰)

برج تامپا ترامپ (۲۴۱)

باشگاه مارالاگو

لاس وگاس

هتل و برج بین‌المللی ترامپ

جزیره کانوان، گرانا‌دا

ویلاهای جزیره‌ای ترامپ

سئول، کره جنوبی

دنیا‌ی ترامپ (۲۴۲)

تورنتو، کانادا

هتل و برج بین‌المللی ترامپ

پروژه‌های آینده  
هانولولو، هاوایی  
سائوپائولو، برزیل  
نیو اورلینز، لوئیزیانا  
دوبی، امارات متحده عربی  
جرزی سیتی، نیوجرسی  
پاناما سیتی، پاناما، باشگاه اقیانوس ترامپ  
وست چستر، نیویورک

فروش و رهن  
دفتر فروش و اجاره‌ی ترامپ (فروش و اجاره‌ی املاک مسکونی)  
رهن ترامپ

باشگاه‌های گلف  
باشگاه ملی گلف ترامپ، لوس آنجلس، کالیفرنیا  
باشگاه ملی گلف ترامپ، بدمینستر، نیوجرسی  
باشگاه ملی گلف ترامپ، وست چستر، نیویورک  
باشگاه بین‌المللی گلف ترامپ، ساحل پالم غربی، فلوریدا  
باشگاه بین‌المللی گلف ترامپ، جزیره کانوان، گرانادا  
باشگاه گلف ابردین، اسکاتلند

کازینوها  
کازینو تاج محل ترامپ، آتلانتیک سیتی، نیوجرسی  
هتل و کازینو مارینا ترامپ، آتلانتیک سیتی، نیوجرسی  
هتل و کازینو پلازا ترامپ، آتلانتیک سیتی، نیوجرسی  
باشگاه پریوی ترامپ، جزیره کانوان، گرانادا

سرگرمی  
مجموعه برنامه‌های «کارآموز»  
ترامپ شده: برنامه‌ای رادیویی  
مدل مدیریتی ترامپ  
زمین‌های یخ بازی وولمن و لسکر (۲۴۳)

دانشگاه ترامپ: دوره‌ها  
معاملات املاک  
کارآفرینی

مدیریت  
ایجاد ثروت

کالاهاى تجارى  
کلکسیون مخصوص  
کت و شلوار مردانه  
اجناس کوچک چرمى  
پوشش گردن  
عينک  
بلوز  
لباس ورزشى  
دکمه سردست  
ساعت

کتاب‌ها  
\* ترامپ: هنر معامله  
\* ترامپ: بهترین نصایح گلفى که تا به حال دریافت کرده‌ام  
\* ترامپ: مثل یک میلیاردر فکر کنید  
\* ترامپ: بهترین نصایح در مورد کار معاملات املاک که تا به حال دریافت کرده‌ام  
\* ترامپ: راه موفقیت  
\* آمریکایی که سزاوار آن هستیم  
\* ترامپ: چگونه ثروتمند شوید  
\* هنر برگشتن  
\* ترامپ ۱۰۱: راهی به سوى موفقیت

عطریات مردانه  
ترامپ: رایحه

ترامپ یخى  
آب معدنى ترامپ

سفر

Gotrump.com. Travel Trump Style

یک آژانس مسافرتى

غذا و رستوران‌های ترامپ  
بوفه‌ی ترامپ  
بستنی ترامپ  
گریل برج ترامپ  
خدمات پذیرایی ترامپ

## پیوست ب: ۱۰ کتابی که توصیه می‌کنم بخوانید:

«مثل یک میلیارد در فکر کنید: هر چیزی که در مورد موفقیت، معاملات املاک و زندگی باید بدانید.» نوشته‌ی دانلد جی. ترامپ و مردیث مک آور (۲۰۰۵)  
«ترامپ: هنر معامله» نوشته‌ی دانلد جی. ترامپ و تونی شوارتز (۱۹۸۷)  
«هنر جنگ: کهن‌ترین مقالات جنگی در دنیا» نوشته سان تزو (۲۴۴) (۲۰۰۲)  
«شاهزاده» نوشته‌ی نیکولو ماکیاولی  
«برای بهترین بودن چه لازم است: وینس لومباردی در مورد رهبری» نوشته‌ی وینس لومباردی (۲۰۰۱)  
«قدرت تفکر مثبت» نوشته‌ی نورمن وینس پیل (۱۹۵۲)  
«ایکوکا» (۲۴۵): زندگی‌نامه‌ی شخصی نوشته‌ی لی ایکوکا و ویلیام نوواک (۱۹۸۴)  
«جریان پول: راهنمای پدر ثروتمند برای آزادی مالی» نوشته‌ی رابرت تی. کیوساکی و شرون ال. لچر (۲۰۰۰)  
«۱۰ دلقک، سیرک تشکیل نمی‌دهند: و ۲۴۹ استراتژی موفق و حیاتی دیگر مدیریت» نوشته‌ی ستیون شرگیس و ریک فریشمن (۲۰۰۶)  
«زنان ثروتمند: کتابی برای سرمایه‌گذاری زنان؛ چون من متنفرم از این که به من بگویند چه کار کنم» نوشته‌ی کیم کیوساکی (۲۰۰۶)

- [۱.](#) Donald J.Trump
- [۲.](#) The Apprentice
- [۳.](#) multimedia home study programs
- [۴.](#) entrepreneurs
- [۵.](#) Dartmouth College
- [۶.](#) Northwestern University
- [۷.](#) Michael Sexton
- [۸.](#) Rhona Graff
- [۹.](#) Meredith Mc Iver
- [۱۰.](#) Kacey Kennedy
- [۱۱.](#) Mark Steisel
- [۱۲.](#) Richard Narramore
- [۱۳.](#) Emily Conway
- [۱۴.](#) John Wiley & Sons
- [۱۵.](#) Aidan Sinclair
- [۱۶.](#) Adam Eisenstat
- [۱۷.](#) Wharton School
- [۱۸.](#) Luc d' Abadie
- [۱۹.](#) Les Hewitt
- [۲۰.](#) The Power of Focus for College Students (HCI. 2005)
- [۲۱.](#) Trump Gulf
- [۲۲.](#) Manhattan
- [۲۳.](#) Brooklyn
- [۲۴.](#) Queens

[۲۵.](#) هر فوت معادل حدوداً ۳۰ سانتی متر است - مترجم.

- [۲۶.](#) Wollman Rink
- [۲۷.](#) Central Park
- [۲۸.](#) New Jersey
- [۲۹.](#) Trump Plaza Jersey City
- [۳۰.](#) It's Lonely at the Tap
- [۳۱.](#) Nevada
- [۳۲.](#) Wynn Las Vegas
- [۳۳.](#) Steve Wynn
- [۳۴.](#) The Strip
- [۳۵.](#) The Mirage
- [۳۶.](#) Treasure Island



[۳۷.](#) Bellagio

[۳۸.](#) اشاره به خود دارد که نام اکثر املاک او ترامپ است – م.

[۳۹.](#) Trump Place

[۴۰.](#) The Sistine Chapel

[۴۱.](#) 40 Wall Street

[۴۲.](#) Learning Annex

[۴۳.](#) Rhona

[۴۴.](#) Mike Donovan

[۴۵.](#) Brent Lembcke

[۴۶.](#) Mar-a-lago

[۴۷.](#) Elton John

[۴۸.](#) St. Jude Charity Ball

[۴۹.](#) Katie Couric

[۵۰.](#) Waldorf

[۵۱.](#) Brian Baudreau

[۵۲.](#) Las Vegas

[۵۳.](#) Nevada

[۵۴.](#) Diamond

[۵۵.](#) Phil Ruffin

[۵۶.](#) Don Jr

[۵۷.](#) Ivanka

[۵۸.](#) Jason Greenblat

[۵۹.](#) Panama Ocean Club

[۶۰.](#) Jill Cremer

[۶۱.](#) Andy Weiss

[۶۲.](#) Jeff McConney

[۶۳.](#) Eric Sacher

[۶۴.](#) Eyewear Trade Show

[۶۵.](#) Javits Center

[۶۶.](#) San Francisco Cronicle

[۶۷.](#) Learning Annex

[۶۸.](#) Mascone Center

[۶۹.](#) Ellen De Generes

[۷۰.](#) Larry King

[۷۱.](#) Keith Schiller

[۷۲.](#) Palos Verdes

[٧٣.](#) Pebble Beach  
[٧٤.](#) George Steinbrenner  
[٧٥.](#) Yankee Stadium  
[٧٦.](#) Howard Lorber  
[٧٧.](#) Ashley Cooper  
[٧٨.](#) Tartan Day  
[٧٩.](#) Matthew Calamari  
[٨٠.](#) MBA  
[٨١.](#) Commodore Hotel  
[٨٢.](#) Grand Central Station  
[٨٣.](#) Grand Hyatt Hotel  
[٨٤.](#) Mark Burnett  
[٨٥.](#) Andi Rowntree  
[٨٦.](#) Michael Sexton  
[٨٧.](#) Meredith Mc Iver  
[٨٨.](#) Regis Philbin  
[٨٩.](#) Terry Lundgren  
[٩٠.](#) George Town  
[٩١.](#) Kim Mogull  
[٩٢.](#) Megu  
[٩٣.](#) St. Patrick's Day  
[٩٤.](#) Robert Kiyosaka  
[٩٥.](#) Rich Dad Poor Dad  
[٩٦.](#) Time Warner  
[٩٧.](#) Trump Nation  
[٩٨.](#) Paula White  
[٩٩.](#) Pastor Paula  
[١٠٠.](#) Rana Williams  
[١٠١.](#) Norma Foerderer  
[١٠٢.](#) Abe Wallace  
[١٠٣.](#) Ten Years Working with Donald Trump  
[١٠٤.](#) Sharon Sinclair  
[١٠٥.](#) Fifth Avenue  
[١٠٦.](#) Hildegard Stoltzing  
[١٠٧.](#) Jared  
[١٠٨.](#) Jim Dowd

[۱۰۹.](#) Hair Cattery

[۱۱۰.](#) Nathan Nelson

[۱۱۱.](#) Michelle Lokey

[۱۱۲.](#) Andy Litinsky

[۱۱۳.](#) Hinneberg

[۱۱۴.](#) Henry Ford – مهندس و بازرگان آمریکایی و مؤسس کارخانه‌ی

خودروسازی فورد – مترجم.

[۱۱۵.](#) George Ross

[۱۱۶.](#) Sopranos

[۱۱۷.](#) Museum of Modern Art

[۱۱۸.](#) Tom Downing

[۱۱۹.](#) San Francisco Business Journal

[۱۲۰.](#) Michelle Lockey

[۱۲۱.](#) Bernie Diamond

[۱۲۲.](#) Asprey

[۱۲۳.](#) Mar-a-Lago

[۱۲۴.](#) Joe Cinque

[۱۲۵.](#) American Academy of Hospitality Sciences

[۱۲۶.](#) Maryanne

[۱۲۷.](#) Ivan Ka

[۱۲۸.](#) Tom Pienkos

[۱۲۹.](#) Vinnie Stellio

[۱۳۰.](#) Forbes

[۱۳۱.](#) Crain's New York Business

[۱۳۲.](#) San Jose Mercury News

[۱۳۳.](#) multitask

[۱۳۴.](#) Credit Suisse

[۱۳۵.](#) Trump Mortgage

[۱۳۶.](#) Tonight Show

[۱۳۷.](#) Allen Weisselberg

[۱۳۸.](#) Mark Burnett

[۱۳۹.](#) Jason Greenblatt

[۱۴۰.](#) Allen Weisselberg

[۱۴۱.](#) Bernie Diamond

[۱۴۲.](#) Mathew Calamari

[۱۴۳.](#) Resume

[۱۴۴](#). Reality television – یک نوع برنامه‌ی تلویزیونی که تمام واقعیات پشت پرده را نشان می‌دهد و به همین جهت پربیننده است – مترجم.

[۱۴۵](#). Comfort Zone

[۱۴۶](#). Briarcliff Manor

[۱۴۷](#). Cold call – تلفن کردن یا ملاقات با افراد ناآشنا برای فروش اجناس – مترجم.

[۱۴۸](#). Wall Street

[۱۴۹](#). Commodor Hotel

[۱۵۰](#). Grand Hyatt Hotel

[۱۵۱](#). Grand Central Station

[۱۵۲](#). Costume Institute Ball

[۱۵۳](#). Anna Wintour

[۱۵۴](#). CNN en espanol

[۱۵۵](#). George Ross

[۱۵۶](#). Avon

[۱۵۷](#). Bob Wright

[۱۵۸](#). Oprah

[۱۵۹](#). Jas Beinstock

[۱۶۰](#). Cathy Glosser

[۱۶۱](#). Marcraft

[۱۶۲](#). William Lauder

[۱۶۳](#). Steven Florio

[۱۶۴](#). Estee Lauder

[۱۶۵](#). Sparks Steakhouse

[۱۶۶](#). Jean Georges

[۱۶۷](#). Robert and Kim Kiyosaki

[۱۶۸](#). Sharon Lechter

[۱۶۹](#). Avenue

[۱۷۰](#). Chris Devine

[۱۷۱](#). Newport

[۱۷۲](#). Lefrak Organization

[۱۷۳](#). Vogue

[۱۷۴](#). The Spring Fashion Show

[۱۷۵](#). Bernie Diamond

[۱۷۶](#). Michael Douglas

[۱۷۷](#). Jeff Zucker

- [۱۷۸](#). NBC
- [۱۷۹](#). Trumpernickle
- [۱۸۰](#). Pumpernickel
- [۱۸۱](#). Donald J Trump Signature Collection
- [۱۸۲](#). Financial Times
- [۱۸۳](#). Darwin
- [۱۸۴](#). evolution
- [۱۸۵](#). MBA
- [۱۸۶](#). Tiffany&Co
- [۱۸۷](#). Comfort Zone محدوده‌ای که در آن احساس راحتی کرده و معمولاً  
علاقه‌ای به تغییر یا از دست دادن آن نداریم- مترجم.
- [۱۸۸](#). Emmy Award
- [۱۸۹](#). Green Acres
- [۱۹۰](#). Megan Mullally
- [۱۹۱](#). American Art Award
- [۱۹۲](#). Whitney Museum
- [۱۹۳](#). Terry Lundgren
- [۱۹۴](#). Jill Cremer
- [۱۹۵](#). Canouan Island
- [۱۹۶](#). Grenadines
- [۱۹۷](#). Allen, Jeff, Eric
- [۱۹۸](#). Thuy Nguyen
- [۱۹۹](#). NBC Primetime Review
- [۲۰۰](#). Radio City Music Hall
- [۲۰۱](#). Trump Taj Mahal
- [۲۰۲](#). Andrea Bocelli
- [۲۰۳](#). Craig Plestis
- [۲۰۴](#). Jim Dowd
- [۲۰۵](#). GQ
- [۲۰۶](#). Sonja Talesnik
- [۲۰۷](#). brand
- [۲۰۸](#). George Steinbrenner
- [۲۰۹](#). Palm Beach
- [۲۱۰](#). Thuy Nguyen
- [۲۱۱](#). Keith Schiller
- [۲۱۲](#). Eddie Diaz

[۲۱۳.](#) Ricardo Bellini

[۲۱۴.](#) Trump Realty Brazil

[۲۱۵.](#) Trump World Tower

[۲۱۶.](#) The East River

[۲۱۷.](#) اشاره دارد به The Palm Jumeirah (نخل جمیرا) اولین و یکی از سه جزیره‌ی ساخته‌ی دست بشر در سواحل دبی در امارات متحده‌ی عربی، به نام جزایر نخل- مترجم.

[۲۱۸.](#) Saturday Night Live

[۲۱۹.](#) allegro

[۲۲۰.](#) Be in the Zone

[۲۲۱.](#) اشاره به حملات تروریستی ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ به نیویورک و برج‌های دو قلوی این شهر – مترجم.

[۲۲۲.](#) Medici

[۲۲۳.](#) Girolamo Savonarola

[۲۲۴.](#) Emerson

[۲۲۵.](#) BaRRON William Trump

[۲۲۶.](#) Don. Imus

[۲۲۷.](#) Ellen DeGeneres

[۲۲۸.](#) momentum

[۲۲۹.](#) inertia

[۲۳۰.](#) Sisyphus

[۲۳۱.](#) اشاره به مشکلات اقتصادی ترامپ بین سال‌های ۱۹۸۹ تا ۱۹۹۷ که او را به مرز ورشکستگی رساند ولی او تجارت خود را مجدداً نجات داد و این یکی از دلایل شهرت اوست- مترجم.

[۲۳۲.](#) فردی با رؤیاهای غیرواقعی

[۲۳۳.](#) Bill Gates

[۲۳۴.](#) Igor Stravinsky

[۲۳۵.](#) Excel

[۲۳۶.](#) Capital Edge

[۲۳۷.](#) Trump Park Avenue

[۲۳۸.](#) Trump Park & Trump Parc East

[۲۳۹.](#) Trump Place

[۲۴۰.](#) Trump Las Olas Beach Resort

[۲۴۱.](#) Trump Grande

[۲۴۲.](#) Trump World

[۲۴۳.](#) Wollman and Lasker Skating Rinks

۲۴۴. Sun Tzu

۲۴۵. Iacocca