

# ДОНАЛД ТРАМП

ИСКУССТВО  
СДЕЛКИ



Лучший мировой опыт

Тони Шварц

**Дональд Трамп. Искусство сделки**

«ЭКСМО»

1987

УДК 323(092) Трамп Д.  
ББК 66.3(7Сое) Трамп Д.

**Шварц Т.**

Дональд Трамп. Искусство сделки / Т. Шварц — «Эксмо»,  
1987 — (Лучший мировой опыт)

ISBN 978-5-699-94467-5

Дональд Трамп – 45-й президент США, бизнесмен. Человек года по версии журнала «Time» (2016). «Искусство сделки» – гид по разумному подходу к личным финансам. Трамп, имея за плечами огромный предпринимательский опыт, рассказывает о своем видении правильного бизнеса, вспоминает яркие сделки и делится проверенными временем рекомендациями для успеха. Вы узнаете секреты успешных сделок из первых уст!

УДК 323(092) Трамп Д.  
ББК 66.3(7Сое) Трамп Д.

ISBN 978-5-699-94467-5

© Шварц Т., 1987  
© Эксмо, 1987

# Содержание

Благодарность	6
Глава I	7
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Дональд Дж. Трамп, Тони Шварц Дональд Трамп. Искусство сделки

*Моим родителям – Фреду и Мэри Трамп*

Donald J. Trump, Tony Schwartz  
Trump: The Art of the Deal

This translation is published by arrangement with Random House, a division of Penguin Random House LLC

© Copyright © 1987 by Donald J. Trump

© Перевод. Савина И., 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

Забавная, искренняя и непринужденная болтовня в формате автобиографии.

– *New York Post*

Дональд Трамп – делец. В этом столько же правды, как в том, что львы – плотоядные, а вода – мокрая.

– *Chicago Tribune*

Трамп заставит вас заново поверить в «американскую мечту».

– *The New York Times*

Увлекательно... Абсолютно захватывающе... Чтение и слог настолько живо изображают Трампа, что внимание читателя поглощается целиком и полностью.

– *Boston Herald*

## Благодарность

Я должен сказать спасибо нескольким людям, благодаря которым появилась эта книга, несмотря на все мои прочие обязанности. Иване Трамп, моей жене, и троим моим детям, со стороны которых я видел понимание, когда проводил многие выходные, работая над ней. Сью Ньюхаусу (Si Newhouse), убедившему меня написать эту книгу вопреки моему первоначальному нежеланию, Говарду Камински (Howard Kaminsky), Питеру Осносу (Peter Osnos) и другим сотрудникам издательства Random House, которые были полны энтузиазма и поддерживали меня на всех этапах ее создания.

Тони Шварц (Tony Schwartz) хотел бы поблагодарить очень многих людей, которые щедро дарили нам свое свободное время, в особенности Роберта Трампа (Robert Trump), Дера Скатта (Der Scutt), Ника Рибиса (Nick Ribis), Бланш Спраг (Blanche Sprague), Нормана Левина (Norman Levine), Харви Фримена (Harvey Freeman), Тони Глидмена (Tony Gliedman), Эла Гласгоу (Al Glasgow), Джона Барри (John Barry) и Дэна Купера (Dan Cooper). За печать, фотокопирование, редактирование, исследования и проверку фактов благодарим Рут Мюллен (Ruth Mullen), Гейл Олсен (Gail Olsen), Адину Вайнштейн (Adina Weinstein), Дебору Иммергут (Deborah Immergut) и Нэнси Палмер (Nancy Palmer). Без Нормы Фёрдерер (Norma Foerderer), милой Нормы, решающей мои проблемы, я бы никогда не смог найти нужные мне время и возможности. Мой агент, Кэти Роббинс (Kathy Robbins), лучшая в том, что она делает, и не только: это редактор, группа поддержки и доверенное лицо. Эд Коснер (Ed Kosner), выдающийся редактор из New York, долгое время был источником идей, вдохновения и мудрых советов. Мои дети Кейт и Эмили – мои радость, вызов и вдохновение. Моя жена Дебора поддерживала меня больше, чем любой, кого я знаю, это мой первый редактор, мой лучший друг и спустя десять лет по-прежнему любовь моей жизни.

## Глава I

### Заклучить сделку. Неделя из жизни

Я делаю это не ради денег. У меня их достаточно, больше, чем мне когда-либо понадобится. Я делаю это, чтобы делать. Сделки – моя форма искусства. Другие люди красиво рисуют на холсте или пишут прекрасные стихи. Я люблю заключать сделки, предпочтительно большие сделки. Это доставляет мне удовольствие.

Большинство людей удивляет то, как я работаю. Я свободен и расслаблен. Я не ношу портфель. Я стараюсь не назначать слишком много встреч. Я держу дверь открытой. Вы не можете проявлять воображение и предприимчивость, если вокруг все слишком структурировано. Я предпочитаю просто приходить каждый день на работу и наблюдать, как идут дела.

В моей жизни нет типичной недели. Чаще всего я просыпаюсь очень рано, около шести, и провожу примерно час за чтением утренних газет. Обычно я приезжаю в офис к девяти и сажусь за телефон. Редко случается менее чем 50 звонков в день, а часто их количество доходит до ста. Между ними у меня проходит минимум 12 встреч. Большинство из них спонтанны, и обыкновенно встречи длятся не более 15 минут. Я лишь иногда хожу на обед, а покидаю офис около 18.30, но часто делаю звонки из дома вплоть до полуночи и все выходные.

Остановок не бывает, и я не хотел бы, чтобы что-то было по-другому. Я пытаюсь учиться у прошлого, но планирую будущее, фокусируясь исключительно на настоящем. В этом весь интерес. А если это не доставляет удовольствие, то зачем все это?

Понедельник

**9.00.** Мой первый звонок Алану («Эйсу») Гринбергу (Alan Greenberg) в операционный зал Bear Sterns, крупной инвестиционной банковской фирмы на Уолл-стрит. Алан – генеральный директор Bear Sterns, мой инвестиционный банкир последние пять лет, и он в этом лучший. Две недели назад мы начали покупать акции Holiday Inn. Они продавались по 50 долларов с небольшим. Этим утром Алан говорит, что у меня чуть больше миллиона акций, или немногим более 4 % компании. В пятницу торговля закрылась на 65 долларах за акцию, главным образом потому, как говорит Алан, что пошел слух о моих крупных покупках и появилось мнение, будто я планирую заполучить контрольный пакет акций компании.

Правда в том, что я открыт вариантам. В конце концов я могу дойти до того, чтобы получить контроль над Holiday, которую считаю в чем-то недооцененной. При текущих биржевых ценах я мог бы получить контроль над компанией менее чем за 2 млрд долларов. Примерно столько могут стоить три казино отеля Holiday, а компания владеет еще 300 тыс. гостиничных номеров.

Второй вариант на тот случай, если биржевая цена пойдет вверх, – продать свою долю с очень неплохой прибылью. Если бы я сделал это теперь, то уже получил бы 7 млн сверху. Третья возможность состоит в том, что со временем Holiday может предложить выкупить мою долю с премией, просто чтобы избавиться от меня. Если премия будет достаточно высокой – я продам.

В любом случае мне приятно наблюдать, как далеко может зайти плохой менеджмент ради того, чтобы сохранить то, что компания называет своей независимостью и что на самом деле является просто рабочими местами менеджеров.

**9.30.** Мне звонит Абрахам Хиршфельд (Abraham Hirschfeld), спрашивает совет. Эйб – успешный застройщик, но он хочет стать политиком. К несчастью для Эйба, застройщик из него намного лучше, чем политик.

Этой осенью Эйб пытался вступить в борьбу за пост вице-губернатора против Куомо (Cuomo), личного кандидата губернатора Стэна Ландина (Stan Lundine). Куомо затеял против Хиршфельда суд, чтобы отстранить того от голосования по техническим причинам, и вполне естественно, что в разгар кампании суд исключил Хиршфельда из борьбы. Эйб знает, что я в дружеских отношениях с губернатором, и хочет моего совета по поводу того, стоит ли ему поддерживать Куомо или поменять партию и поддержать оппонента Куомо. Я говорю ему, что это бессмысленный вопрос: держись за победителя и хорошего человека.

Мы назначаем встречу на четверг.

**10.00.** Я звоню Дону Имусу (Don Imus), чтобы поблагодарить его. У Имуса одно из самых успешных в США радио-шоу на WNBC, и он помогал собрать деньги для Фонда Аннабель Хилл (Annabel Hill).

Я поражен тем, как это вылилось в подобное медийное событие. Все началось на прошлой неделе, когда я увидел в национальных новостях репортаж Тома Брокау (Tom Brokaw) об этой очаровательной леди из Джорджии – миссис Хилл. Она пыталась спасти себя и свою заложенную ферму от лишения права собственности. Несколько недель назад ее 67-летний муж совершил самоубийство, надеясь, что его страховка покроет стоимость фермы, которой семья владела несколько поколений. Однако выплаты по страховке оказались намного ниже требуемой суммы. Ситуация была очень грустной, она тронула меня. Это были люди, которые всю свою жизнь усердно и честно работали, только чтобы увидеть, как все разваливается у них на глазах. Мне это показалось просто неправильным.

NBC помогла мне установить контакт с прекрасным парнем из Джорджии Фрэнком Ардженбрайтом (Frank Argenbright), который очень старался помочь миссис Хилл. Фрэнк указал мне на банк, где хранилась закладная миссис Хилл. На следующее утро я позвонил туда и смог поговорить с одним из вице-президентов. Я объяснил, что являюсь бизнесменом из Нью-Йорка и заинтересован в том, чтобы помочь миссис Хилл. Он ответил, что очень сожалеет, но уже поздно. Они собирались продать ферму с аукциона и, как он сказал, «никто и ничто их не остановит».

И это заставило меня действовать. Я сказал тому парню: «Так, слушай меня. Если вы проведете продажу, я лично организую судебное дело против вашего банка за убийство на том основании, что вы довели мужа миссис Хилл до суицида». Представитель банка внезапно занервничал и сказал, что свяжется со мной позднее.

Иногда стоит быть немного несдержанным. Час спустя мне позвонили из банка и сказали: «Не беспокойтесь, мы решим этот вопрос, мистер Трамп». Миссис Хилл и Фрэнк Ардженбрайт пообщались со СМИ, и следующее, что мне известно, – история стала ведущей темой новостей.

К концу недели мы собрали 40 тыс. долларов. Один Имус собрал 20 тыс., обратившись к слушателям. В качестве рождественского подарка для миссис Хилл и ее семьи мы назначили церемонию сжигания закладной в канун Рождества в Трамп-тауэре. К тому времени, я уверен, мы соберем всю сумму. Если же этого не произойдет, я пообещал миссис Хилл, что добавлю недостающее.

Я говорю Имусу, что он лучше всех, и приглашаю его на следующей неделе быть моим гостем на теннисных матчах турнира U.S.Open. У меня есть бокс в первом ряду, и я там бывал почти каждый день. Однако сейчас я настолько занят, что чаще отправляю туда друзей.

**11.15.** Звонит Гарри Ашер (Harry Usher), уполномоченный представитель Футбольной лиги США (USFL). В прошлом месяце суд в антитрестовом разбирательстве, которое мы затеяли против Национальной футбольной лиги (NFL), определил, что NFL является монополией, но присудил нам только символическое возмещение ущерба в один доллар. Я уже поз-

волил лучшим игрокам своей команды «Нью-Джерси Дженералс» подписать договор с NFL. Но судебное решение было смешным.

Мы спорим о подходе, которого стоит придерживаться. Я хочу быть более агрессивным. «Что меня беспокоит, – говорю я Гарри, – так это то, что никто по-настоящему не настаивает на апелляции».

**12.00.** В полдень звонит Джерри Шонфелд (Gerry Schoenfeld) – глава Shubert Organization, крупнейшей компании, владеющей почти половиной театров на Бродвее, чтобы порекомендовать свою протеже на работу офис-администратора. Он говорит, что женщина хочет работать именно на Дональда Трампа, и я отвечаю, что она не в себе, но с удовольствием встречу с ней.

Мы немного беседуем о театральном бизнесе, и я говорю ему, что собираюсь отвести детей на «Кошек», одно из его шоу, во второй раз. Он спрашивает, заказываю ли я билеты через его офис. Я признаюсь, что не очень люблю эти вещи, на что он отвечает: «Не глупи. У нас есть сотрудница, в чьи обязанности входит решение вопросов с билетами для наших друзей. Вот ее номер. Звони, не сомневайся».

Это приятный жест от очень приятного человека.

**13.15.** Энтони Глайдмен (Anthony Gliedman) заходит обсудить проект «Уоллмен-Ринк». Глайдмен был уполномоченным по строительству при Эде Коче (Ed Koch). В то время мы много спорили, и, хотя я надеялся одержать над ним верх в суде, всегда считал его очень разумным. Я не держу на людей зла за то, что они в какой-то момент противостояли мне. Я всего лишь стремлюсь нанимать лучших специалистов, где бы они мне ни встречались.

Тони помогал в переустройстве катка «Уоллмен-Ринк» в Центральном парке Нью-Йорка – проекте, который городу не удавалось завершить в течение семи лет. В июне я предложил ему взяться за эту работу самому. Теперь мы работаем с опережением графика, и Тони сообщает мне, что назначил на четверг пресс-конференцию, чтобы обозначить последний важный этап строительства – заливку бетона.

Мне это не кажется достаточно серьезным новостным поводом, и я спрашиваю, появится ли там вообще кто-нибудь. Он говорит, что участие подтвердили уже не менее дюжины новостных организаций. Вот вам и моя оценка новостей.

**14.00.** Я занят судебным иском, который мы предъявили подрядчику по Трамп-тауэру. На середине выполнения работ мы вынуждены были уволить его по причине полной некомпетентности и теперь судимся за причиненный ущерб. Я ненавижу судебные разбирательства и расследования, но правда в том, что если ты прав, то свою правоту надо отстаивать или люди станут перешагивать через тебя. В любом случае у меня нет никакой возможности избежать разбирательств, даже если бы я сам никогда не подавал в суд. В наши дни, если тебя зовут Дональд Трамп, то, кажется, будто все только и думают о том, как бы тебя засудить.

**15.00.** Я прошу Норму Фердерер (Norma Foerderer), моего старшего помощника и человека, благодаря которому моя жизнь остается организованной, принести мне обед: банку томатного сока. Я редко выхожу, поскольку по большей части это потеря времени.

**15.15.** Я звоню сэру Чарльзу Голдштейну (Charles Goldstein), его нет на месте, и я оставляю сообщение. Он успешный юрист по недвижимости, но не один из моих любимых.

Я вполне уверен, что Чарльз Голдштейн из Бронкса, но он полон пафоса и имеет королевские повадки, поэтому я зову его сэр Чарльз. В конце прошлой недели я услышал, что Ли Якокка (Lee Iacocca) нанял сэра Чарльза представлять его в сделке по Палм-Бич, где мы с Ли

намеревались выступать партнерами. У Ли никак не было возможности узнать о моем опыте взаимодействия с Чарльзом. Некоторое время назад, работая над сделкой с человеком, которому нужен был юрист, я порекомендовал ему сэра Чарльза. Вскоре узнал, что сэр Чарльз советует клиенту не заключать сделку со мной. Я поверить этому не мог!

Сделка касалась покупки двух многоквартирных домов в районе Палм-Бич. Я владею домом в Палм-Бич – впечатляющей собственностью под названием Мар-а-Лаго – и прошлой зимой, когда однажды оставался там на выходные, я пошел пообедать с друзьями. По пути мой взгляд упал на пару красивых блестящих белых башен. Я сделал пару звонков. Оказалось, здания были построены примерно за 120 млн долларов, и главный нью-йоркский банк только что взыскал их с застройщика. Следующее, что я помню, – как разрабатываю сделку по покупке проекта за 40 млн.

Наш общий друг Уильям Фугази (William Fugazy) первым заметил, что нам с Ли стоит заключить совместную сделку по недвижимости. Я считаю Ли выдающимся бизнесменом, который смог совершить чудо, перевернув с ног на голову ситуацию с Chrysler, он также нравится мне как человек. Так одно сложилось с другим, и мы начали обсуждать те башни. Это значительные инвестиции, и я не уверен, что Ли достаточно решительно настроен двигаться вперед. Если дело в этом, то мне кажется, он поступил очень правильно, наняв юриста, который мне не нравится. И именно это я собираюсь сказать сэру Чарльзу, когда он мне перезвонит.

**15.30.** Я звоню своей сестре Марианне Барри, чтобы обсудить недавнее решение в судебном разбирательстве, в котором мы участвовали в Атлантик-Сити. Марианна – федеральный судья в Нью-Джерси, а ее муж Джон – талантливый юрист, к услугам которого я прибегал во многих ситуациях.

«Можешь представить, что они вынесли решение против нас?» – спрашиваю я ее. Марианна очень умна, и, поскольку она знает о законах намного больше меня, удивлена не меньше моего. Я говорю ей, что договорился о том, что все материалы по делу будут немедленно переправлены Джону, поскольку хочу, чтобы он занялся апелляцией.

**16.00.** Я отправляюсь в конференц-зал, чтобы посмотреть слайды с возможными украшениями атриума Трампа-тауэра на Рождество. Эффектный шестиэтажный атриум стал главным местом притяжения для туристов в Нью-Йорке. Более 100 тыс. человек со всего мира каждую неделю приходят увидеть его и сделать там покупки, и сейчас это символ Trump Organization. Именно поэтому я вникаю даже в такие детали, как он будет украшен на Рождество.

Мне не понравилась большая часть показанного. Наконец я вижу огромную и великолепную золотую гирлянду для украшения входа и решаю, что использовать нужно только ее. Иногда – не часто, но случается – меньше значит больше.

**16.30.** Николас Рибис (Nicholas Ribis), юрист из Нью-Джерси, который занимался лицензированием двух моих казино в Атлантик-Сити, звонит сказать, что собирается уехать в Сидней, в Австралию, чтобы следить за сделкой, возможность которой я рассматриваю. Он говорит мне, что это 24-часовой перелет, и я отвечаю, что очень рад, что он едет вместо меня.

Однако сделка, возможно, стоит этого путешествия. Правительство Нового Южного Уэльса занято выбором компании для строительства и управления тем, что они представляют как самое крупное в мире казино. Мы – главные кандидаты на получение работы, и Нику предстоит встретиться с ключевыми членами правительства. Он говорит, что позвонит из Австралии, как только будут новости.

**17.15.** Я звоню Генри Канегсбергу (Henry Kanegsberg), руководителю NBC, ответственному за выбор нового места для штаб-квартиры сети. Мы обхаживали NBC более года, пытаясь

убедить переехать компанию на территорию Вест-Сайда – год назад я купил 78 акров земли вдоль Гудзона, на которых собирался поставить самое высокое в мире здание.

Я знаю, Генри только что показали наши последние планы на местность, и мне нужна обратная связь. Я упоминаю, что Bloomingdale's сторает от желания стать ведущим магазином в нашем торговом центре, что сделает место по-настоящему престижным. Я также говорю ему, что город, кажется, очень взволнован этими планами. Потом я подтверждаю, что мы ждем предварительного одобрения в течение нескольких следующих месяцев.

Канегсберг как будто полон энтузиазма. Прежде чем отключиться, я снова упоминаю о расположении офисов NBC в высочайшем здании мира. «Подумайте, – говорю я, – это действительно символично».

**17.45.** Мой девятилетний сын Донни звонит узнать, когда я буду дома. Я всегда отвечаю на звонки детей, чем бы ни был занят. У меня их еще двое – Иванка, ей шесть, и трехлетний Эрик, и по мере того как они растут, быть отцом становится все проще. Я обожаю их, но мне никогда особенно не удавались игры с пластмассовыми грузовиками и куклами. Однако теперь Донни начинает интересоваться строительством, недвижимостью и спортом, и это отлично.

Я говорю Донни, что постараюсь быть дома как можно скорее, однако он настаивает, чтобы я назвал время. Возможно, в этом мои гены: ребенок не принимает ответа «нет».

**18.30.** Сделав еще несколько звонков, я выхожу из офиса и поднимаюсь на лифте в свою квартиру в жилой части Трамп-тауэра. Конечно, некоторое количество звонков я делаю из дома.

## Вторник

**9.00.** Я звоню Ивану Боски (Ivan Boesky), который занимается арбитражными делами. А еще они с женой мажоритарные владельцы отеля Beverly Hills, и я только что прочитал, что он решил его продать. Когда я звоню, то понятия не имею, что через две недели от этого момента Боски признает себя виновным в торговле с использованием инсайдерской информации, и единственная причина, по которой он так хочет продать отель, в том, что ему нужны наличные.

Моя идея – нанять Стива Рубелла (Steve Rubell) и Йена Шрагера (Ian Schrager), создателей Studio 54 и Palladium, для управления отелем Beverly Hills вместо меня. Стив – невероятный промоутер, и он сможет снова сделать отель жарким местом. Я связываюсь с Боски и сообщаю ему, что очень заинтересован. Он говорит, что сделкой занимается Morgan Stanley and Company, и мне скоро оттуда позвонят.

Мне нравится Лос-Анджелес. В 1970-х я провел там много выходных и всегда останавливался в Beverly Hills. Но я не позволю своим личным предпочтениям повлиять на бизнес-суждения. Как бы мне ни нравился отель, он интересен мне лишь в том случае, если я смогу получить его за намного лучшую цену, чем просят сейчас.

**9.30.** Звонит Алан Гринберг. Мы купили еще 100 тыс. акций Holiday, и биржевая цена выросла еще на полтора пункта, – очень активный рост. Я говорю Алану, что слышал, будто главные парни Holiday пребывают в панике и проводят срочные совещания, где решают, как на меня реагировать. Алан считает, что Holiday задействует какую-нибудь «ядовитую пилюлю», чтобы защититься от любых моих попыток враждебного поглощения.

Наш звонок длится менее 2 минут. Это одна из черт, которые я люблю в Алане: он никогда не теряет времени.

**10.00.** Я встречаюсь с подрядчиками по постройке моего гаража на 2700 мест и транспортного центра напротив Trump Plaza на Бордуок в Атлантик-Сити. Это работа на 30 млн долларов, и они должны дать мне отчет о сделанном. Подрядчики говорят, что мы в графике и в бюджете.

Гараж будет готов к Дню памяти 1987 г., самым длинным выходным года в Атлантик-Сити, и это даст невероятный прирост нашему бизнесу. Сейчас мы хорошо справляемся при практически полном отсутствии парковки. Новое место будет расположено в конце главной дороги, ведущей к Бордуок, и соединено пешей дорожкой с казино. Любой, кто припаркуется в гараже, неизбежно попадет в наше заведение.

**11.00.** Я встречаюсь с ведущим банкиром Нью-Йорка в своем офисе. Он пришел узнать, не нужны ли мне деньги для новых проектов, и мы ведем общий разговор о сделках, которые я рассматриваю. Забавно это происходит: теперь банкиры приходят ко мне выяснить, не заинтересован ли я в том, чтобы одолжить у них денег. Они знают, где надежные ставки.

**12.15.** Приходит Норма и говорит, что мы должны перенести пресс-конференцию по катку «Уоллмен-Ринк» с четверга на среду. У Генри Стерна (Henry Stern), отвечающего за парки в Нью-Йорке, заминка: на четверг у него уже назначено открытие новой детской площадки в Центральном парке в Верхнем Вест-Сайде, поддерживаемой Дайаной Росс (Diana Ross), певицей.

Проблема в том, что мы никак не можем отложить заливку бетона, поэтому и созвали пресс-конференцию. Так какого черта? Я буду действовать по обстоятельствам, и все получится. Я не хочу усложнять Генри жизнь. На прошлой неделе и так охрана отказалась пустить его в Уоллмен без моего письменного разрешения. Здесь моя хорошая охрана, конечно, зашла слишком далеко. И как вы понимаете, Генри был этому не очень рад.

**12.45.** Джек Митник (Jack Mitnik), мой бухгалтер, звонит, чтобы обсудить возможные налоговые последствия сделки, которой мы заняты. Я спрашиваю его, насколько плохим для недвижимости будет, по его мнению, новый федеральный налоговый закон, поскольку он устраняет многие из нынешних налоговых льгот на недвижимость.

К моему удивлению, Митник говорит мне, что считает закон большим преимуществом для меня, поскольку большая часть моих средств приходит из казино и жилой недвижимости, и здесь высшая ставка налога снижается с 50 до 32 %. Как бы то ни было, я по-прежнему считаю этот закон катастрофой для страны, поскольку он убивает инициативы по инвестированию и строительству, особенно на вторичных локациях, на которых без инвестиций не будет никакого строительства.

**13.30.** Я прошу Норму позвонить Джону Данфорту (John Danforth), сенатору-республиканцу от штата Миссури. Я не знаком с Данфортом лично, но он один из тех, кто яро сражался против нового налогового закона. Наверное, уже слишком поздно, но я хочу поздравить его с тем, что он имеет смелость отстаивать свои убеждения, даже если это может отразиться на его политической карьере.

Данфорта нет на месте, но его секретарь говорит, что он перезвонит.

**13.45.** Норма видит перерыв в звонках и заходит спросить меня о нескольких приглашениях. Дэйв Уинфилд (Winfield), аутфилдер «Нью-Йорк Янки», приглашает меня быть председателем на ужине его фонда, борющегося с употреблением наркотиков. Я уже председательствую на двух ужинах в этом месяце – фонда United Cerebral Palsy и организации Police Athletic League.

Я не обманываю себя по поводу того, почему меня так часто приглашают выступать на многочисленных мероприятиях. Не потому, что я такой классный парень. Причина в том, что те, кто занимается благотворительностью, знают, что у меня есть богатые друзья и я могу повлиять на то, чтобы они купили столик. Я понимаю правила этой игры, и хотя мне не нравится в нее играть, нет красивого способа из нее выйти. Как бы то ни было, я уже обращался к друзьям дважды в этом месяце, но нельзя же просить людей заплатить по 10 тыс. долларов за столик бесконечное количество раз. Я прошу Норму отказать Уинфилду, – мои сожаления.

Другое приглашение – от «Организации молодых президентов» (Young Presidents' Organization – YPO), которая приглашает меня выступить на ужине. YPO объединяет бизнесменов моложе 40 лет, являющихся старшими руководителями в своих компаниях. Мне исполнилось 40 два месяца назад, так что, думаю, в их глазах я теперь взрослый деятель.

Норма также спрашивает меня о полудюжине приглашений на вечеринки. Я соглашаюсь на две. Одну устраивает Элис Мейсон (Alice Mason), брокер по операциям с недвижимостью, которому удалось превратить себя в серьезного светского персонажа благодаря своему умению устраивать вечеринки с самыми горячими приглашенными. Другая – прием у замечательных людей – Барбары Уолтерс с ABC (Barbara Walters) и Мерва Аделсона (Merv Adelson), главы Lorimar-Telepictures, которые поженились несколько месяцев назад в Калифорнии.

Честно говоря, я не фанат вечеринок, поскольку терпеть не могу болтовню ни о чем. К несчастью, они часть бизнеса, так что я оказываюсь на них чаще, чем мне хотелось бы, – а потом стараюсь пораньше сбежать оттуда. И все же некоторые доставляют мне удовольствие. Однако постоянно я принимаю приглашение за много месяцев вперед, думая, что этот день настолько далек, что и вовсе никогда не наступит. Когда время все же подходит, я прежде всего злюсь на себя за то, что принял это приглашение. Однако отказываться, как правило, уже поздно.

**14.00.** У меня появляется идея, и я снова звоню Алану Гринбергу. Моя идея основана на том, что, если я собираюсь завладеть бизнесом Holiday, у меня должна быть лицензия оператора казино в Неваде, где Holiday владеет двумя казино. «Что думаешь о том, – спрашиваю я, – чтобы продать акции Holiday прямо сейчас, получить прибыль, а затем вновь подумать о поглощении компании после того, как получи лицензию?»

Алан настаивает, что нужно крепко держаться за то, что у нас есть. Я пока соглашаюсь. Мне нравится иметь как можно больше открытых возможностей.

**14.15.** Перезванивает Джон Данфорт. Мы приятно беседуем, и я прошу его и дальше продолжать хорошо выполнять свою работу.

**14.30.** Я делаю ответный звонок одному из владельцев отеля Dunes в Лас-Вегасе. Он также владеет, вероятно, лучшим незастроенным участком в районе Лас-Вегас Стрип. Может быть, я рассмотрел бы возможность его покупки за правильную цену.

Мне нравится бизнес казино. Мне нравится огромный размах, нравится гламур и больше всего мне нравится поток денег. Если ты знаешь, что делаешь, и ведешь дела достаточно удачно, то можешь получить очень хорошую прибыль. Если ты ведешь дела отлично, можешь сделать кучу денег.

**14.45.** Мой брат Роберт и Харви Фримен, исполнительные вице-президенты моей компании, заходят, чтобы сообщить о состоявшейся в тот день встрече с Con Edison и руководителями NBC по поводу проекта на территории Вест-Сайда. У Con Ed большая дымовая труба в южной стороне участка, и на встрече надо было обсудить, будет ли дым из этой трубы рассеиваться так же эффективно, если к ней близко подойдут высокие здания.

Роберт на два года младше меня, он мягко говорит и обладает добродушным характером, однако он очень талантлив и эффективен. Я думаю, нелегко иметь меня в качестве брата, однако он никогда не говорил ничего подобного, и мы очень близки. Определенно, это единственный человек в моей жизни, к которому я обращался «милый».

Роберту удается поладить практически со всеми, что замечательно, поскольку самому мне иногда приходится исполнять роль плохого парня. Харви другой: нетерпим к ерунде, не часто смеется, но обладает совершенно блестящим аналитическим умом.

Люди из Con Ed, к нашему удовольствию, сообщили руководству NBC, что нет причин считать, что здание NBC может повлиять на работу дымовой трубы. К сожалению, последнее слово не за Con Ed. Прежде чем мы получим одобрение, нам нужно будет получить независимую оценку воздействия на окружающую среду.

**15.15.** Я звоню Герберту Штурцу (Herbert Sturz) из Комиссии городского планирования, которая первой из городских служб должна будет одобрить или отвергнуть наши последние планы по Вест-Сайду. Первый осмотр для Штурца и его людей назначен на пятницу.

Его нет на месте, так что я оставляю сообщение его секретарю, что жду встречи с ним в пятницу утром.

**15.20.** Звонит Джеральд Шрегер (Gerald Schrager). Джерри – главный юрист в Dreyer&Traub, одной из лучших фирм по недвижимости в стране, и он приложил руку практически ко всем моим основным сделкам с момента приобретения отеля Commodore в 1974 г. Джерри больше чем юрист. Он – настоящая бизнес-машина, и он может увидеть сделку насквозь, добраться до ее сути быстрее кого-либо из известных мне людей.

Мы говорим о ситуации с Holiday Inn и другими сделками, находящимися на разных стадиях. Как и Алан Гринберг, Шрегер не расположен терять время. Мы затрагиваем более полудюжины тем менее чем за 10 минут.

**15.30.** Заходит попрощаться моя жена Ивана. Она направляется в Атлантик-Сити на вертолете. Мне нравится подшучивать, что она работает больше меня. В прошлом году я купил у Hilton Corporation второе казино, переименовал его в Trump's Castle и назначил Ивану управлять им. Она невероятно хороша во всем, чем бы ни начинала заниматься, – прирожденный менеджер.

Ивана выросла в Чехословакии, была единственным ребенком в семье. Ее отец, инженер-электрик, был очень хорошим атлетом, он рано научил Ивану ходить на лыжах. К шести годам она уже выигрывала медали, а в 1972 г. была запасной в лыжной команде Чехословакии на Олимпийских играх в Саппоро. Год спустя, после окончания Карлова университета в Праге, она переехала в Монреаль, где быстро стала одной из ведущих моделей Канады.

Мы встретились на Олимпийских играх в Монреале в августе 1976 г. К тому времени я встречался со многими женщинами, но никогда не был по-настоящему увлечен ни одной из них. Встречи с Иваной не были обыденными. Десять месяцев спустя, в апреле 1977 г., мы поженились. Почти сразу я передал ей ответственность за внутреннее оформление строящихся зданий почти по всем проектам. Мы сделали отличную работу.

Ивана, наверное, самый организованный из известных мне людей. Помимо того что она воспитывает троих детей, она ведет три дома – квартиру в Трамп-тауэре, Мар-а-Лаго и наш дом в Гринвиче, штат Коннектикут. Сейчас она, кроме этого, управляет Trump's Castle, имеющим примерно 4000 сотрудников.

Дела в Castle идут отлично, но я все еще не отстаю от Ивана, так как казино пока не стало номером один. Я говорю ей, что у нее лучшее заведение в городе, так что вполне логично, что оно должно быть самым прибыльным. Ивана почти так же амбициозна, как я, и она настаивает,

что Castle находится не в самом выигрышном положении. Она говорит, что ей нужны еще номера. Ее не волнует, что их строительство будет стоить 40 млн долларов. Все, что она знает, – ей нужны еще номера, и их отсутствие портит бизнес и мешает ей стать лидером. И вот что я скажу: я бы не ставил против нее.

**15.45.** На телефоне исполнительный вице-президент по маркетингу подразделения General Motors Cadillac. Он звонит по поводу предложения своего босса Джона Гретенбергера (John Gretenberger), президента Cadillac Motors Division, которого я знаю с Палм-Бич. Оказывается, Cadillac заинтересован в сотрудничестве по производству нового супердлинного лимузина, который получит имя Trump Golden Series. Мне нравится эта идея. Мы назначаем время через две недели, когда сможем сесть и поговорить.

**16.00.** Заходит Дэниел Ли (Daniel Lee), аналитик казино из Drexel Burnham Lambert, с несколькими своими коллегами, чтобы обсудить возможность стать моими инвестиционными банкирами в сделке по покупке отельной компании.

Майкл Милкен (Michael Milken), парень, который изобрел финансирование мусорными облигациями в Drexel, регулярно звонил мне на протяжении последних нескольких лет, пытаясь убедить меня привести свой бизнес в Drexel. Я понятия не имел, что Drexel вот-вот окажется замешан в скандале с инсайдерской торговлей, который взорвет Уолл-стрит. В любом случае я считал Майкла выдающимся человеком. Однако и Алан Гринберг прекрасен, а я верен людям, которые делали для меня хорошие дела.

Я выслушиваю, что могут сказать о сделке Ли и его парни, но, если честно, меня это не сильно волнует. Мы решаем, что вернемся к этому вопросу позднее.

**17.00.** Звонит Ларри Чонка (Larry Csonca), бывший хавбек из «Майами Долфинс». У него есть идея поддержания жизни USFL. Он хочет слить ее с Канадской футбольной лигой. Ларри очень умный и приятный человек, и он большой энтузиаст, но он меня не убедил. Если USFL не смогла подняться с такими игроками, как Хершел Уолкер (Herschel Walker) и Джим Келли (Jim Kelly), то как сможет помочь канадский футбол с такими игроками, о которых никто прежде не слышал? Сначала нам нужно выиграть в судах, чтобы сломать монополию NFL.

**17.30.** Я звоню Кельвину Кляйну (Calvin Klein), дизайнеру, чтобы поздравить его. Когда открылся Трамп-тауэр, Кельвин арендовал целый этаж офисов под свою новую линию парфюма – Obsession. Дело пошло настолько хорошо, что через год он взял еще один этаж. Теперь все еще лучше, так что он забирает третий этаж.

Я по-настоящему восхищаюсь Кельвином и говорю ему об этом. Он очень талантливый дизайнер, но он также очень хороший продавец и бизнесмен – и именно комбинация этих качеств делает его таким успешным.

**18.00.** Я составляю письмо Полу Голдбергеру (Paul Goldberger), архитектурному критику из New York Times. Неделю назад в воскресной колонке Голдбергер дал отличный обзор дизайна Бэттери-парк Сити – новой застройки в Нижнем Манхэттене. Он также отметил «поразительный контраст» с проектом Television City и станциями Вест-Сайда, к которым имел большие претензии. Другими словами, он убил нас.

Проблема в одном: этап разработки нашего проекта с новыми архитекторами и концепциями как раз в самом разгаре, и никто, включая Голдбергера, не видел нового плана. Он бил по дизайну, на который еще даже не взглянул.

«Дорогой Пол, – написал я ему, – ваша недавняя статья – очевидная веха в подготовке негативного отзыва, который вы собираетесь дать по Television City – насколько прекрасным

он бы ни оказался. Подумайте только, если вы будете настроены достаточно негативно (а я уверен, так будет), вы, может быть, даже сможете убедить NBC переехать в Нью-Джерси».

Мои люди постоянно говорят мне, что я не должен писать таких писем критикам. А я вижу это так, что если критики имеют право говорить, что они думают о моей работе, то почему я не могу сказать, что думаю о том, что они пишут?

## Среда

**9.00.** Я иду с Иваной посмотреть частную школу для моей дочери. Если бы пять лет назад мне сказали, что я буду проводить утро за исследованием классов в детских учреждениях, я просто рассмеялся бы.

**11.00.** У меня пресс-конференция по катку «Уоллмен-Ринк». Добравшись туда, я поражен. Здесь слоняются по крайней мере 20 репортеров и фотографов.

Генри Стерн, уполномоченный по паркам, первым подходит к микрофону и очень лестно отзывается обо мне. Он говорит, что, если бы город предпринял попытку провести подобную реновацию самостоятельно, «сейчас мы ожидали бы одобрения комиссии того, что уже сделал Дональд Трамп».

Когда очередь доходит до меня, я объясняю, что мы заложили 22 мили труб, все они были тщательно проверены и протечек не будет, проект опережает расписание примерно на месяц и экономит 400 тыс. долларов бюджетных средств. Я также объявляю, что грандиозное открытие намечено на 13 ноября и на этот день запланировано шоу, в котором будут участвовать большинство мировых звезд фигурного катания.

Когда я заканчиваю, репортеры задают миллион вопросов. Наконец мы с Генри выходим на каток. Если мы не можем залить бетон по-настоящему, то сделаем это хотя бы символически. Пара рабочих привозят тачку с жидким цементом и вручают ее нам. Мы с Генри накидываем немного цемента на трубы, пока фотографы щелкают затворами камер.

Сколько бы раз я ни проделывал такие вещи, я до сих пор считаю их немного смешными. Только подумайте: двое парней в деловых костюмах лопатой разбрасывают жидкий цемент. Но мне нравится идти навстречу людям. Пока они хотят снимать, я буду работать лопатой.

**12.45.** В ту же минуту, как возвращаюсь в офис, я начинаю перезванивать людям. Я хочу успеть сделать как можно больше, поскольку мне надо пораньше отправиться в Трентон, на ужин в честь ухода в отставку одного из членов Комиссии по контролю казино в Нью-Джерси.

Первым я звоню Артуру Бэррону (Arthur Barron), президенту развлекательной компании Gulf & Western's, включающей в себя и Paramount Pictures. Мартин Дэвис (Martin Davis), председатель G&W, долгое время был моим другом, и Бэррон, очевидно, позвонил в ответ на письмо, которое я написал Марти две недели назад. В письме я рассказывал Марти, что недавно купил фантастический участок и занимаюсь проектированием здания с восемью кинотеатрами в основе, и спрашивал, не заинтересован ли он в связи с этим в сделке.

«Как ты знаешь, – написал я, – я ни с кем бы не хотел делать бизнес, кроме Марти Дэвиса».

И это правда, поскольку Мартин Дэвис – действительно талантливый человек, но есть еще дюжина компаний, которые убили бы за восемь кинотеатров в топовом месте. Другими словами, если я не смогу заключить сделку, которую хотел бы, с Марти, у меня много других вариантов.

Как я и предполагал, Артур Бэррон хочет назначить встречу и обсудить этот проект. Мы договорились встретиться на следующей неделе.

**13.30.** Я перезваниваю Артуру Сонненблику (Arthur Sonnenblick), одному из лучших брокеров города. Три недели назад Артур связывался со мной, чтобы сказать, что у него были иностранные клиенты, заинтересованные в покупке моего земельного участка в Вест-Сайде. Он не называл мне имен, но сказал, что это серьезные люди, готовые сделать очень выгодное предложение для этого участка – намного больше 100 млн долларов, которые я заплатил год назад.

Меня это не особенно взволновало. Напротив, я говорю Артуру: «Предложенная цена кажется низкой. Если они смогут поднять, я, может быть, заинтересуюсь». Теперь Артур звонит рассказать мне о положении вещей.

Дело в том, что в действительности я не хочу продавать участок по любой цене. Для меня эта сотня акров, выходящая на Гудзон, – лучшее место в мире под застройку. Однако я не хочу ничего отвергать. Артур говорит мне, что его клиенты по-прежнему заинтересованы, что они могут немного поднять цену, но вряд ли увеличат ее сильно. «Продолжай давить», – говорю я ему.

**14.00.** Звонит подрядчик, который строит мой бассейн в Мар-а-Лаго. Я занят, но все равно отвечаю на звонок. Мы прилагаем большие усилия, чтобы построить бассейн, поддерживающий оригинальный дизайн дома, и я хочу быть уверенным, что все идет по плану.

Покупка Мар-а-Лаго была отличной сделкой, даже несмотря на то, что я купил особняк для жизни, а не в качестве инвестиции в недвижимость. Мар-а-Лаго в 1920-х гг. построила Марджори Мерриуэзер Пост (Marjorie Merriweather Post), наследница компании Post Cereals и в то время супруга Эдварда Ф. Хаттона (Edward F. Hutton). Поместье расположено на 20 акрах земли и выходит одновременно на Атлантический океан и озеро Уорт, дом, который возводился в течение четырех лет, имеет 118 комнат. Из Италии было привезено три полных корабля дорического камня для наружных стен, для экстерьера и интерьера были использованы 36 тыс. фрагментов испанской черепицы, относящейся к XV в.

Когда миссис Пост умерла, она передала дом федеральному правительству под президентскую резиденцию. Правительство со временем вернуло дом Post Foundation, а фонд выставил его на продажу, запросив 25 млн долларов. Впервые я заметил Мар-а-Лаго, отдыхая в Палм-Бич в 1982 г. Я немедленно вышел с предложением в 15 млн и был моментально отвергнут. За следующие несколько лет фонд подписал контракты с несколькими другими покупателями по более высокой цене, чем предложил я, только чтобы увидеть, как сделка срывается перед закрытием. Каждый раз, когда это происходило, я делал новое предложение, но с более низкой ценой, чем в прошлый раз.

Наконец в конце 1985 г. я предложил 5 млн долларов плюс 3 млн за обстановку дома. Очевидно, фонд устал от срывающихся сделок. Мое предложение было принято, и спустя месяц мы все оформили. В тот день, когда о сделке было объявлено, Daily News из Палм-Бич опубликовала огромную статью с заголовком на первой странице: «Цена за Мар-а-Лаго взрывает сообщество».

Вскоре несколько более скромных поместий, расположенных на площади в разы меньшей, чем у Мар-а-Лаго, были проданы более чем за 18 млн долларов. Мне говорили, что только мебель в Мар-а-Лаго стоит больше, чем я заплатил за дом. И это лишь показывает, что, когда наступает подходящий момент, действовать нужно быстро и решительно. Конечно, содержание Мар-а-Лаго обходится недешево. За деньги, которые приходится платить каждый год, можно было бы купить красивый дом почти в любом месте Америки.

Вся эта длинная предыстория к тому, почему я ответил на звонок подрядчика, строящего бассейн. У него был небольшой вопрос по поводу того, подходит ли дорийский камень, который мы используем для отделки, а меня волнуют все вопросы, когда речь идет о Мар-а-Лаго.

Звонок занимает две минуты, однако он, вероятно, сэкономит два дня работы и гарантирует, что теперь уж точно не придется переделывать.

**14.30.** Звонит известный бизнесмен, ведущий много дел с Советским Союзом, чтобы ввести меня в курс дела по строительному проекту в Москве, который меня интересует. Идея обрела очертания после того, как я сидел рядом с советским послом Юрием Дубининым на обеде, организованном у Леонарда Лаудера (Leonard Lauder), прекрасного бизнесмена и сына Эсте Лаудер (Estée Lauder).

Оказалось, что дочь Дубинина читала о Трамп-тауэре и знала о нем все. Слово за слово, и теперь мы обсуждали строительство большого роскошного отеля напротив Кремля в партнерстве с советским правительством. Они пригласили меня в Москву в июле.

**15.00.** Заходит Роберт, и мы обсуждаем несколько вопросов, касающихся NBC и земельного участка в Вест-Сайде.

**15.30.** Звонит друг из Техаса, чтобы рассказать о сделке, над которой работает. Так случилось, что это очаровательный парень – он отлично выглядит, прекрасно одет, с той классной техасской тягучей речью, что заставляет вас очень комфортно чувствовать себя. Он зовет меня Донни, именем, которое я ненавижу, но которое он произносит так, что оно звучит даже нормально.

Два года назад он звонил мне рассказать о другой сделке, когда пытался объединить группу богатых людей, чтобы получить контроль над небольшой нефтяной компанией. «Донни, – сказал он, – я хочу, чтобы ты инвестировал 50 млн долларов. Это беспроигрышный вариант. Всего за несколько месяцев ты удвоишь или утроишь свой капитал». Он посвятил меня во все детали, и звучало все отлично. Я был настроен двигаться вперед. Уже составлялись документы, а потом однажды утром я проснулся и просто почувствовал, что что-то было не так.

Я перезвонил другу и сказал: «Слушай, меня здесь кое-что беспокоит. Может, то, что эта нефть под землей и я не могу ее увидеть, или то, что здесь нет ничего творческого. В любом случае я не хочу участвовать». А он сказал: «Хорошо, Донни, решать тебе, но ты упускаешь отличную возможность». Остальное, конечно, история. Нефть канула в Лету несколько месяцев спустя, компания, которую купила его группа, обанкротилась, и инвесторы потеряли все до последнего вложенного цента.

Этот опыт научил меня нескольким вещам. Одна из них – прислушиваться к своей интуиции, как бы хорошо все ни выглядело на бумаге. Второе – лучше иметь дело с тем, в чем ты разбираешься. И третье – иногда лучшие твои инвестиции те, которые ты не совершил.

Я отступил, я сохранил 50 млн долларов, и мы остались друзьями. В результате я не хочу моментально отвергать его новую сделку. Вместо этого я прошу его прислать документы. В действительности я не очень настроен участвовать.

**16.00.** Я перезваниваю Джудит Кранц (Judith Krantz). Ей надо отдать должное: как много вы знаете авторов, написавших три бестселлера подряд? Она также очень приятная женщина. Трамп-тауэр – место действия ее последнего романа «I'll Take Manhattan», а я – один из персонажей. По просьбе Джудит я согласился сыграть роль самого себя в основанном на книге мини-сериале, снимавшемся в Трамп-тауэре.

Теперь Джудит звонит сказать, что сцена с Валери Бертинелли (Valerie Bertinelli) вышла удачно. Я очень рад это слышать, хотя и не собираюсь тут же менять работу. Я считаю, что это хороший способ отрекламировать Трамп-тауэр на национальном телевидении – в мини-сериале, который идет всю неделю и практически наверняка соберет высокие национальные рейтинги.

**16.30.** Мой последний звонок – Полу Халлингби (Paul Hallingby), партнеру в Bear Stearns, который успешно справился с выпуском облигаций на 550 млн долларов для двух казино в Атлантик-Сити за 1985 г.

Теперь мы обсуждаем учреждение так называемого Фонда Трампа, через который мы покупали бы убыточную и заложенную недвижимость, особенно на юго-востоке, по сниженным ценам.

Халлингби говорит, что он составляет условия публичного размещения и уверен, нам легко удастся привлечь 500 млн долларов. Что мне нравится в этой сделке, так это то, что я сохраню долю в любой совершенной покупке, не беря на себя никаких персональных рисков, если какая-то из сделок пойдет неудачно. Что мне не нравится, так это идея конкурировать с самим собой. Например, что произойдет, если я увижу уцененную собственность, которую захочу купить сам, но одновременно это будет хорошо для фонда?

В любом случае я взгляну на условия размещения.

**17.00.** Меня везут на вертолетную площадку на 60-й улице, чтобы успеть на вертолет и быть в Трентоне на коктейле к 17.30.

## Четверг

**9.00.** Мы сидим с Эйбом Хиршфельдом. Эйб главным образом задет тем, что губернатор Куомо лично повел борьбу, чтобы устранить его от баллотирования. Я говорю Эйбу, что понимаю его чувства, но губернатор – хороший человек, и в любом случае было бы смешно для Эйба, демократа, сейчас неожиданно развернуться и поддержать республиканца. Я также отмечаю, что на практике Куомо собирается выиграть на перевыборах с большим перевесом, и намного лучше быть на стороне победителя, а не проигравшего.

Эйб – довольно упрямый парень, но наконец он говорит: «Слушай, почему бы тебе не попросить губернатора позвонить мне?» Я обещаю ему, что сделаю все возможное. Эйб всегда считался тяжелым человеком. Но мне очень нравится и он сам, и его семья.

**10.15.** Звонит Алан Гринберг. Рынок упал на 25 пунктов меньше чем через час после открытия. Алан говорит, что все продают, почти все акции падают, но Holiday держится крепко. Я не могу решить, радоваться мне или расстраиваться. Часть меня хочет, чтобы акции Holiday упали и я мог купить их еще больше по хорошей цене. Другая часть хочет, чтобы они пошли вверх, поскольку в этом случае каждый раз, когда акции растут, я делаю много легких денег.

**10.30.** Приходит на встречу Харви Майерсон (Harvey Myerson) – юрист, который вел антимонопольное дело USFL. Харви невероятный судебный адвокат. Он взял дело, в которое никто не хотел ввязываться, и умудрился победить на антитрестовых основаниях, хотя ущерб и был компенсирован символически.

Тем не менее еще с первых слушаний на суде я думал, не был ли Харви для некоторых присяжных слишком крутым, великолепным? Каждый день он появлялся в одном из своих прекрасных деловых костюмов, с небольшим платочком в кармане, и я не вполне уверен в том, насколько хорошо это воспринималось.

По итогам я считаю, что он сделал работу настолько хорошо, насколько не смог бы сделать никто другой, и все еще верю, что он – наша главная надежда на апелляцию. Что мне нравится в Харви – так это его энтузиазм. Он по-прежнему абсолютно уверен, что выиграет апелляцию.

**11.30.** Звонит Стивен Хайд (Stephen Hyde). После того как я выкупил долю Holiday Inn в Trump Plaza Hotel и казино в Атлантик-Сити и принял управление в июне, я нанял для управления собственностью Стива. Стив работал вице-президентом у Стивена А. Уинна (Stephen A. Wynn) из Golden Nugget. Уинн – один из лучших среди людей игорного бизнеса, а моя философия в том, чтобы нанимать лучших. После продолжительных переговоров я предложил Хайду высокую должность и большие деньги, и он согласился. Я думаю, ему также понравилась идея работать на меня, и он был не против уйти от Стива Уинна.

Уинн – разумный и уравновешенный, но еще и очень странный человек. Пару недель назад он позвонил мне и сказал: «Дональд, я просто хотел, чтобы ты знал, что мы с женой разводимся». Я сказал: «О, грустно это слышать, Стив». Он ответил: «Не переживай, все отлично, мы по-прежнему любим друг друга, мы просто больше не хотим быть в браке. Собственно, она сейчас рядом со мной. Хочешь поздороваться?» Я вежливо отказался.

Хайд звонит, чтобы сообщить об августовских показателях Plaza, которые только что пришли. Он говорит, что общая операционная прибыль составила 9 млн 38 тыс. долларов по сравнению с 3 млн 438 тыс. долларов за тот же период год назад, пока я еще был партнером Holiday Inn и предприятием управляли они.

«Неплохо, – говорю я Стиву, – особенно с учетом того, что у нас до сих пор нет там парковки». Но я не могу удержаться от того, чтобы немного не поддеть его: «Теперь все, что тебе остается сделать, – привести отель в идеальное состояние». Я фанат чистоты и в прошлый раз был не вполне доволен, как убирают в отеле.

«Мы над этим работаем, Дональд, – добродушно отзывается Стив. – Получается все лучше».

**12.00.** Я направляюсь к «Уоллмен-Ринк» посмотреть на заливку бетона. Этим утром все газеты напечатали рассказ о нашей пресс-конференции.

Когда я подхожу к катку, то вижу, что он окружен строем грузовиков с цементом, будто здесь проходит военная операция. HRH – занимающаяся проектом строительная компания – до сих пор проделала фантастическую работу, но этот момент должен стать самым невероятным: тысячи фунтов мокрого цемента один за другим льются из грузовиков на огромный каток. Это как наблюдать за глазировкой самого большого в мире торта.

И хотя пресс-конференция состоялась еще вчера, я повсюду замечаю фотографов и съемочные группы. Этого события ждали все.

**13.30.** Я сижу с репортером из Fortune, который делает материал о недвижимости и новом законе о налогах – со мной на обложке. В противоположность тому, что думают многие, общение с прессой не доставляет мне удовольствия. Мне задавали одни и те же вопросы миллионы раз, и я не слишком люблю говорить о своей личной жизни. Тем не менее я понимаю, что освещение в прессе может быть очень полезным в совершении сделок, и не отказываюсь поговорить о них. Я просто стараюсь быть крайне избирательным. Должно быть, Норма отвергает по 20 запросов со всего мира каждую неделю. Кроме того, когда я все же соглашаюсь на интервью, делаю их короткими. Для этого репортера я выделил не более 20 минут. Если бы я не ограничивал себя во времени, то мог бы провести за разговорами с прессой всю жизнь.

**14.45.** Мой друг, весьма успешный и очень известный художник, звонит поздороваться и пригласить меня на открытие своей выставки. Я получаю огромное удовольствие от общения с этим парнем, поскольку, в отличие от всех прочих художников, что я встречал, он очень непритязателен.

Несколько месяцев назад он пригласил меня зайти в свою студию. Мы стояли, разговаривали, когда он внезапно сказал: «Хочешь посмотреть, как я заработаю 25 тыс. долларов еще

до обеда?» «Конечно», – сказал я, понятия не имея, что он имеет в виду. Он выбрал большое открытое ведро краски и набрызгал немного на растянутый на полу холст. Потом выбрал еще одно ведро, с другим цветом, и набрызгал на холст из него. Он проделал это четыре раза, что заняло примерно 2 минуты. Когда все было сделано, он повернулся и сказал: «Ну все. Я только что заработал 25 тыс. долларов. Пойдем обедать».

Он улыбался, но при этом был абсолютно серьезен. Его мысль заключалась в том, что множество коллекционеров не отличили бы двухминутное «искусство» и картину, которая действительно была бы ему безразлична. Они были заинтересованы только в покупке его имени.

Я всегда чувствовал, что многое из предметов современного искусства – ерунда и что многие известные художники – скорее продавцы и промоутеры, чем люди искусства. Я иногда думаю, что бы произошло, если бы коллекционеры узнали о том, что я увидел в тот день. Однако мир искусства настолько удивителен, что это открытие могло бы сделать его картины даже еще *более* дорогими! Правда, мой друг вряд ли рискнет выяснить это.

**16.00.** В конференц-зале назначена встреча, касающаяся последних планов по проекту участка в Вест-Сайде, которые мы завтра утром должны предъявить городу. Оказывается, что Герберт Штурц из Городской градостроительной комиссии присутствовать не сможет, но его основные представители будут.

На встрече примерно 15 человек, в том числе мой брат Роберт, Харви Фримен и Александр Купер (Alexander Cooper) с командой. Алекс – архитектор-градостроитель, которого я нанял два месяца назад, чтобы он занялся дизайном проекта, после того как стало ясно, что мой предыдущий архитектор Хельмут Ян (Heimut Jahn) просто не может наладить с городом взаимопонимания. Не знаю, стал ли причиной его немецкий стиль, или тот факт, что он базируется в Чикаго, а не в Нью-Йорке, или то, что он просто слишком банален. Что я знаю – от Городской градостроительной комиссии ему ничего не добиться.

Алекс, напротив, сам прежде был градостроителем, и в этой структуре он едва ли не легенда. Он также тот человек, который проектировал Бэттери-парк Сити и получил отличные отзывы в прессе. С политической точки зрения он – намного лучший выбор, чем Хельмут Ян, а я очень практичный человек.

Мы проводили эти встречи каждую неделю последние пару месяцев, чтобы выработать общий план, решить, где расположить жилые здания, улицы, парки и торговые площади. Сегодня Алекс принес предварительные чертежи компоновки, на которой мы сошлись. В южной стороне – потенциальные студии NBC, примыкающие к высочайшему зданию мира. Далее, на север, жилые здания, выходящие на востоке на бульвар, а на западе – на огромный восьмиблочный торговый центр и реку. Из каждой квартиры открывается отличный вид, что, я считаю, крайне важно.

Я очень доволен новым макетом, и Алекс, кажется, тоже доволен. Я пришел к выводу, что высокие здания – это то, что сделает проект особенным, но я не настолько наивен в вопросах зонирования. Возможно, со временем нам придется идти на компромиссы. Однако если город не одобрит то, что мне кажется экономически оправданным, я просто подожду прихода новой администрации и попытаюсь еще раз. Это место к тому времени только станет более ценным.

**18.00.** Я отпускаю себя, поскольку у меня назначен ранний ужин, на который нехорошо опаздывать. Кардинал О'Коннор (O'Connor) пригласил нас с Иваной поужинать в соборе Святого Патрика.

**19.00.** С кем бы вам ни приходилось встречаться за многие годы, есть что-то невероятное в ужине с кардиналом и полудюжиной епископов и других служителей церкви, да еще в част-

ном обеденном зале собора Святого Патрика. Здесь трудно не испытать легкий благоговейный трепет.

Мы говорим о политике, городе, недвижимости и многом другом – это прекрасный вечер. Когда мы уходим, я говорю Иване, насколько сильное впечатление произвел на меня кардинал. Это не только удивительно теплый человек, но и бизнесмен с отменной политической интуицией.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.