

TRUMP

How to Get Rich

Big deals from the star of *The Apprentice*



DONALD J. TRUMP

Bestselling author of *Trump: The Art of the Deal*
with Meredith McIver

TRUMP

How to Get Rich

Big deals from the star of *The Apprentice*



DONALD J. TRUMP

Bestselling author of *Trump: The Art of the Deal*
with Meredith McIver

Comment devenir riche

Comment devenir riche

introduction

Cinq milliards de raisons pour lesquelles vous devriez lire ce livre

Beaucoup de choses nous sont arrivées à tous depuis 1987. C'est l'année où *The Art of the Deal* a été publié et est devenu le livre d'affaires le plus vendu de la décennie, avec plus de trois millions d'exemplaires imprimés.

(Règle d'affaires n°1 : si vous ne parlez pas de votre succès aux gens, ils ne le sauront probablement pas.)

Il y a quelques mois, j'ai repris *The Art of the Deal*, j'ai parcouru un peu, puis j'ai lu le premier et le dernier paragraphe. J'ai réalisé qu'après dix-sept ans, ils sonnaient toujours vrai. J'aurais pu écrire ces mots hier :

Premier paragraphe : Je ne le fais pas pour l'argent. J'en ai assez, bien plus que ce dont j'aurai jamais besoin. Je le fais pour le faire. Les deals sont ma forme d'art. D'autres personnes peignent magnifiquement sur toile ou écrivent de la poésie merveilleuse. J'aime faire des affaires, de préférence de grosses affaires. C'est comme ça que je prends mes coups.

Dernier paragraphe : Ne vous méprenez pas. Je prévois également de continuer à faire des affaires, de grosses affaires et 24 heures sur 24.

On est maintenant en 2004, je fais toujours des affaires 24 heures sur 24, et je ne le fais toujours pas pour l'argent.

Je ne pense pas non plus que vous devriez le faire pour l'argent. L'argent n'est pas une fin en soi, mais c'est parfois le moyen le plus efficace pour nous aider à réaliser nos rêves. Alors si vous avez de grands rêves et que vous cherchez un moyen de les réaliser, ce livre est fait pour vous.

Comment devenir riche. C'est comme ça que j'ai décidé de l'appeler, parce que chaque fois que je rencontre des gens, c'est généralement ce qu'ils veulent savoir de moi. Vous demandez à un boulanger comment il fait du pain. Vous demandez à un milliardaire comment il gagne de l'argent.

Bien sûr, il y a eu d'innombrables livres sur la façon de devenir riche écrits par des millionnaires. Les auteurs milliardaires sont plus difficiles à trouver. Les auteurs milliardaires qui s'intéressent à l'immobilier, aux jeux, aux sports et au divertissement sont encore plus rares.

Et les auteurs milliardaires avec leurs propres gratte-ciel de Manhattan et leurs séries télévisées à succès aux heures de grande écoute sont les plus rares de tous. Je suis presque sûr que je suis le seul, même si Oprah pourrait me donner une course pour l'argent si elle décide d'écrire un autre livre et de se lancer dans l'immobilier.

Règle commerciale n° 2 : Soyez bref, rapide et direct. Les pages suivantes seront simples et succinctes, mais ne laissez pas la brièveté de ces passages vous empêcher de savourer la profondeur des conseils que vous êtes sur le point de recevoir. Ces histoires et paroles de sagesse ont été distillées depuis près de trente ans au sommet.

Alors le voici : Le Scoop de The Donald. Après avoir fait votre premier milliard, n'oubliez pas de m'envoyer une note de remerciement. Vous connaissez l'adresse.

Règle d'affaires n°3 : commencez à travailler à un jeune âge. J'ai fait.

Dans The Art of the Deal, j'ai mentionné mon ennemi juré et mentor à l'Académie militaire de New York, Theodore Dobias, ici à ma gauche. Le général de division John Brugmannis à ma droite.

Soyez un général

Je suis président et président de la Trump Organization. J'aime dire cela parce que cela signifie beaucoup pour moi. Il y a près de vingt mille membres de cette organisation à ce stade. J'ai fait une publicité imprimée une fois dans laquelle j'ai déclaré que je ne travaille qu'avec les meilleurs. Cette déclaration tient toujours.

De plus en plus, je vois que diriger une entreprise, c'est comme être un général. Prendre les devants comporte une grande responsabilité, non seulement pour vous-même, mais pour vos troupes. La vie de vos employés dépend dans une large mesure de vous et de vos décisions. Une mauvaise stratégie peut finir par affecter beaucoup de gens. C'est là qu'être leader prend une nouvelle dimension. Chaque décision que vous prenez est importante, qu'il y ait vingt mille personnes qui travaillent pour vous ou une seule.

Si vous faites attention lors de la recherche d'employés, la gestion devient beaucoup plus facile. Je compte sur quelques personnes clés pour me tenir informé. Ils savent que je leur fais confiance et ils font de leur mieux pour garder cette confiance intacte.

Par exemple, lorsque j'ai besoin de savoir quelque chose sur mes casinos et hôtels à Atlantic City, je sais que je peux appeler Mark Brown, mon PDG, et obtenir une réponse rapide et éclairée. Si j'appelle Laura Cordovano à Trump Park Avenue et que je lui pose des questions sur les ventes, elle me le donnera exactement tel quel. Si j'appelle Allen Weisselberg, mon directeur financier, il me dira ce que j'ai besoin de savoir en vingt mots ou moins. Mon avocat principal et conseiller en apprentissage, George Ross, peut le faire en dix mots ou moins. Trouvez des personnes qui correspondent à votre style d'affaires et vous aurez moins de problèmes à gérer avec le temps.

De bonnes personnes égalent une bonne gestion et une bonne gestion égale de bonnes personnes. Ils doivent travailler ensemble ou ils ne travailleront pas ensemble très longtemps. J'ai vu une bonne gestion se débrouiller avec des gens médiocres, et j'ai aussi vu d'excellentes personnes se retrouver coincées dans les bourbiers d'une mauvaise gestion. Les bons managers finiront par partir, suivis des bons ouvriers, et vous vous retrouverez avec une équipe qui s'entend parce qu'ils sont tous médiocres. Gagnez du temps en faisant appel aux meilleures personnes possibles. Parfois, cela peut signifier choisir l'attitude plutôt que l'expérience et les références. Utilisez votre créativité pour trouver un bon mélange.

Les personnes créatives ont rarement besoin d'être motivées, elles ont leur propre motivation intérieure qui refuse de s'ennuyer. Ils refusent d'être complaisants. Ils vivent à la limite, ce qui est précisément ce qui est nécessaire pour réussir et le rester.

Un de mes anciens employés était en charge d'un nouveau projet. Il avait fait un travail minutieux et acceptable, mais je sentais qu'il manquait quelque chose. Ce n'était pas fantastique, ce qui, connaissant ses capacités, aurait dû être. J'ai décidé de défier son ego créatif en mentionnant qu'il allait bien mais semblait manquer d'inspiration. Je lui ai demandé poliment s'il était vraiment intéressé par le projet et j'ai suggéré que cela pourrait peut-être être le problème.

Eh bien, le gars s'est lancé sur moi. Il a été profondément insulté.

Et, comme vous pouvez probablement le deviner, la révision qu'il a rendue était formidable. La différence entre la première ébauche et la version finale était incroyable. Je n'ai pas claqué le gars parce qu'il était généralement exigeant envers lui-même et ne m'avait jamais laissé tomber. Mais j'ai dû lui donner un coup.

Les généraux motivent leurs soldats ; ils les inspirent quand c'est nécessaire. Ils font de même pour leurs officiers supérieurs. Nous avons tous besoin d'un coup de pouce de temps en temps. Apprenez à adapter votre méthode aux personnalités que vous gérez.

Gardez la vue d'ensemble à l'esprit tout en vous occupant des détails quotidiens. Cela peut sembler un exercice d'équilibre, mais c'est absolument nécessaire pour réussir dans la gestion d'une entreprise.

Restez concentré

Dans les années 1980, je montais haut. Après avoir appris l'essentiel du développement immobilier auprès de mon père Fred, constructeur dans le Queens et Brooklyn, je deviendrais un acteur majeur de Manhattan, développant Trump

Tower, le Grand Hyatt Hotel et de nombreuses autres propriétés de premier plan. J'avais un yacht, un avion, un livre à succès.

Un titre de magazine disait : TOUT CE QU'IL TOUCHE SE TRANSFORME EN OR, et je le croyais. Je n'avais jamais connu l'adversité. Je suis passé directement de Wharton à la richesse. Même dans des marchés en baisse, j'ai acheté des propriétés à bas prix et j'ai gagné beaucoup d'argent. J'ai commencé à penser que c'était facile.

À la fin des années 80, j'ai perdu ma concentration. Je m'envolais pour l'Europe pour assister à des défilés de mode, et je ne regardais pas les vêtements. Mon manque d'attention tuait mon entreprise.

Ensuite, le marché immobilier s'est effondré. Je devais des milliards et des milliards de dollars — 9,2 milliards de dollars, pour être exact. C'est neuf milliards, deux cents millions de dollars. J'ai déjà raconté cette histoire à plusieurs reprises, mais cela mérite d'être répété : au milieu de l'accident, j'ai croisé un mendiant dans la rue et j'ai réalisé qu'il valait 9,2 milliards de dollars de plus que moi. J'ai vu beaucoup de mes amis faire faillite et ne plus jamais avoir de nouvelles.

Les médias m'ont invité à déjeuner. Forbes, BusinessWeek, Fortune, The Wall Street Journal, The New York Times—ils ont tous publié des articles importants sur ma crise, et beaucoup de gens semblaient en être heureux.

Je n'oublierai jamais le pire moment. Il était 3 heures du matin. Citibank m'a téléphoné chez moi à Trump Tower. Ils voulaient que je vienne immédiatement à leur bureau pour négocier de nouvelles conditions avec des banques étrangères – trois des quatre-vingt-dix-neuf banques auxquelles je devais des milliards.

C'est difficile quand vous devez dire à un banquier que vous ne pouvez pas payer d'intérêts. Ils ont tendance à ne pas aimer ces mots. Un allié de Citibank a suggéré que la meilleure façon pour moi de gérer cette situation difficile était d'appeler moi-même les banques, et c'est exactement ce qu'elles voulaient que je fasse, à trois heures du matin par une froide matinée de janvier, sous la pluie verglaçante. Il n'y avait pas de taxis, alors j'ai marché quinze pâtés de maisons jusqu'à Citibank. Au moment où je suis arrivé, j'étais trempé.

C'était le point bas. Il y avait trente banquiers assis autour d'une grande table. J'ai téléphoné à un banquier japonais, puis à un banquier autrichien, puis à un troisième banquier d'un pays dont je ne me souviens plus.

Dans *The Art of the Deal*, j'avais averti les lecteurs de ne jamais garantir personnellement quoi que ce soit. Eh bien, je n'avais pas suivi mes propres conseils. Sur les 9,2 milliards de dollars que je devais, j'avais personnellement garanti un milliard de dollars. J'étais un abruti, mais j'étais un abruti chanceux, et j'ai fini par traiter avec des banquiers compréhensifs qui ont conclu un accord équitable. Après avoir été le roi de

dans les années quatre-vingt, j'ai survécu au début des années quatre-vingt-dix, et au milieu des années quatre-vingt-dix, j'étais à nouveau prospère.

Mais j'ai appris ma leçon. Je travaille aussi dur aujourd'hui que lorsque j'étais un jeune développeur dans les années 1970.

Ne fais pas l'erreur que j'ai faite. Restez concentré.

Maintenez votre élan

William Levitt, le maître d'œuvre de Levittown, m'a appris le vrai sens de l'élan.

Dans les années 1950, il était le roi. Aucun détail n'était trop petit pour son attention. Il ramassait personnellement les clous égarés et les copeaux de bois supplémentaires sur les chantiers de construction pour s'assurer que ses équipes de construction utilisaient tous les matériaux disponibles.

Il a vendu son entreprise en 1956 à ITT pour 100 millions de dollars, ce qui équivaut à des milliards aujourd'hui. Puis il a fait de terribles erreurs.

Il a pris sa retraite.

Il a épousé la mauvaise femme.

Il s'installe dans le sud de la France et vit sur la Côte d'Azur avec son nouveau bateau et sa nouvelle épouse.

Un jour, ITT a appelé. Les cadres en charge du conglomérat n'avaient aucune aptitude pour la construction de logements. Ils avaient acheté de vastes étendues de terre mais ne savaient pas comment les faire zoner. Alors ils l'ont revendu à Levitt, qui pensait qu'il avait fait une bonne affaire.

Il s'est remis aux affaires. Et il a fait faillite.

J'ai vu William Levitt lors d'un cocktail en 1994, deux semaines avant sa mort. Il se tenait seul dans un coin, l'air vaincu. Je ne le connaissais pas bien, mais je me suis approché de lui, espérant acquérir un peu de sagesse du maître. M. Levitt, j'ai dit, comment allez-vous ?

Pas bon, Donald, pas bon. Puis il a dit les mots que je n'oublierai jamais. J'ai perdu mon élan. J'ai été hors du monde pendant vingt ans, je suis revenu, et je n'étais plus le même.

Peu importe à quel point vous êtes accompli, peu importe à quel point vous pensez connaître votre entreprise, vous devez rester vigilant sur les détails de votre domaine. Vous ne pouvez pas vous en tirer avec de l'expérience ou de l'intelligence. Même les meilleurs chirurgiens doivent se recycler régulièrement pour rester au courant des dernières recherches et procédures.

Peu importe ce que vous gérez, ne présumez pas que vous pouvez passer. L'élan est quelque chose que vous devez travailler pour maintenir.

Ma fidèle assistante, Norma Foerderer.

Obtenez un excellent assistant

Entourez-vous de personnes de confiance. Je dis souvent qu'il est bon d'être paranoïaque, mais pas quand il s'agit de son équipe à domicile.

Demandez à Dieu un grand assistant. Sans blague. Un bon peut vous rendre la vie beaucoup plus facile ou, dans mon cas, presque gérable. Norma Foerderer est avec moi depuis vingt-trois ans. Si vous voulez savoir à quel point je suis un gars formidable, demandez-lui simplement. Mais pas un vendredi.

Gérer moi, le bureau et plusieurs centaines d'appels par semaine n'est pas facile. Elle est aussi dure et intelligente que gracieuse. Elle est aussi infatigable, ce qui aide beaucoup si vous travaillez pour moi.

Mes téléphones sont tellement occupés que j'ai besoin de deux assistants de direction, et ils ne s'arrêtent jamais. A eux seuls, ils traitent en moyenne plus de 1 250 appels par semaine. Ils sont non seulement efficaces et rapides, mais aussi de jeunes femmes très agréables et belles.

Vous n'avez pas besoin d'être belle pour travailler pour moi, soyez juste bon dans votre travail. On m'a accusé d'admirer les belles femmes. Je plaide coupable. Mais en ce qui concerne le lieu de travail, toute personne belle a aussi intérêt à avoir un cerveau. Vous avez besoin de personnes compétentes avec une éthique de travail inhérente. Je ne suis pas une personne complaisante et je ne peux pas avoir un personnel complaisant. J'avance rapidement et eux aussi.

Une fois, je voulais savoir à quelle vitesse un nouvel employé pouvait travailler, alors je lui ai dit que je partais dans quinze minutes et que j'avais besoin de faire quelque chose dans ce délai. Je n'allais nulle part, mais, bien sûr, j'avais ce dont j'avais besoin en quinze minutes. Machiavélique? Peut-être, mais nous avons tous les deux appris quelque chose ce jour-là.

Un dernier conseil sur les assistants, que j'ai appris par expérience et qui, je l'admets, n'est peut-être pas aussi pertinent pour votre carrière qu'elle l'a été pour la mienne : Trouvez une réceptionniste qui parle anglais. Nous avons devant nous une beauté européenne à couper le souffle qui pouvait facilement rivaliser avec Ingrid Bergman à son apogée, mais j'ai découvert que sa capacité à reconnaître des personnes bien connues aux États-Unis se limitait à moi-même et peut-être au président Bush. Elle ne connaissait pas si bien Hugh Grant, Reggie Jackson, George Steinbrenner, Jack Welch, Paul Anka, Mohamed Al Fayed, Regis Philbin,

ou Tony Bennett. Leurs appels ne me sont jamais parvenus et leurs noms ont été placés sur sa liste de psychopathes.

Mais tu aurais dû la voir. Quel KO. Elle a depuis évolué vers de meilleures opportunités de carrière, mais nous ne l'oublierons jamais. Ni ceux qui ont jamais appelé. Ou essayé de le faire.

N'oubliez pas : l'argent commence ici

Définissez la norme. Ne vous attendez pas à ce que vos employés travaillent plus que vous. Dans mon cas, je n'ai pas à m'en soucier, car je travaille sept jours sur sept et j'aime presque chaque minute. Mais réalisez également que votre entreprise fonctionnera parfois comme une famille élargie et dysfonctionnelle. C'est tout à fait naturel, étant donné que les gens passent souvent plus d'heures d'éveil avec leurs collègues qu'avec leur famille.

Un visiteur de mon bureau a mentionné un jour que les événements là-bas lui rappelaient une dispute familiale en cours. J'admets que le niveau de volume monte de temps en temps, et il n'était pas loin dans son évaluation. Mais si vous voulez naviguer en douceur tous les jours, déplacez-vous vers la Méditerranée.

Les gagnants voient les problèmes comme une autre façon de faire leurs preuves. Les problèmes ne sont jamais vraiment des difficultés pour eux, et si vous n'avez pas de problèmes, alors vous ne devez pas avoir d'entreprise à gérer.

Considérez votre entreprise comme un organisme vivant et respirant, car c'est ce qu'elle est. Les chiffres que vous voyez sur vos feuilles de calcul refléteront la santé de cet organisme. Méfiez-vous des mauvaises cellules tout en permettant aux bonnes cellules de s'épanouir.

La croissance est une indication de la vie, alors continuez à faire avancer votre organisation à tout moment. Avoir une passion pour ce que vous faites est crucial. Si vous ne pouvez pas vous enthousiasmer pour ce que vous faites, comment pouvez-vous vous attendre à ce que quelqu'un d'autre le fasse ? Si vos employés peuvent voir et ressentir votre énergie, cela les affectera forcément.

N'intimidez pas les gens. Si vous le faites, vous n'obtiendrez jamais de réponse directe de personne et vous contrecarrez votre propre objectif. Je garde ma porte ouverte et mes collaborateurs savent que je suis disponible et accessible. Nous n'avons pas de chat-fest, mais tout ce qui doit être fait est accompli et rapidement.

N'oubliez pas que votre organisation est votre organisation. Cela semble simpliste, mais en fin de compte, c'est votre jeu de balle. La stratégie dépend de vous, et les résultats aussi. Souvenez-vous des paroles célèbres de Harry Truman, qu'il

gardé sur son bureau dans le bureau ovale ? LE BUCK S'ARRÊTE ICI. Je garde une citation similaire sur mon bureau. Il se lit comme suit : LE BUCK COMMENCE ICI.

Ne pas équivoquer

Si vous équivoquez, c'est une indication que vous n'êtes pas sûr de vous et de ce que vous faites. C'est aussi ce que les politiciens font tout le temps, et je trouve cela inapproprié, insultant et condescendant.

J'essaie de ne pas le faire. Heureusement, je n'ai pas à faire trop d'efforts sur celui-ci, car je suis connu pour être parfois brutal (et rapide), ce qui est bien.

Une fois, j'ai demandé à un cadre de mon organisation de me donner un résumé d'un nouveau développement que nous envisageons. Il s'était rendu dans la ville en question, y avait passé du temps et avait mené une enquête minutieuse. Il a ensuite décrit les mérites du site, les pièges, les bonnes choses, les mauvaises choses, les avantages, les inconvénients, et ainsi de suite en détail. Il a dû parler dix minutes d'affilée. À en juger par ce qu'il me disait, il y avait autant de raisons d'abandonner le projet qu'il y avait de raisons de se lancer et de se lancer. C'était comme un match à égalité sans prolongation.

Je lui ai posé d'autres questions et nous nous sommes retrouvés exactement là où nous étions avant. Il était des deux côtés de la clôture à la fois et ne semblait pas vouloir prendre position de toute façon. Ce gars avait beaucoup d'expérience et un bon bilan, donc finalement je lui ai demandé ce qu'il pensait du projet en dix mots ou moins.

Ça pue, dit-il.

Il lui restait huit mots, mais il n'en avait pas besoin.

Posez-vous deux questions

1. Y a-t-il quelqu'un d'autre qui peut le faire mieux que moi ?

C'est juste une autre façon de dire : Connaissez-vous vous-même et connaissez vos concurrents. Si vos concurrents sont meilleurs que vous, vous devez leur offrir une qualité qui leur manque.

2. Qu'est-ce que je fais semblant de ne pas voir ?

Nous pouvons tous être emportés par l'euphorie d'un moment créatif, ou ce que les rédacteurs de discours de l'ancien président Richard Nixon appelaient l'ascenseur d'un rêve. Avant que le rêve ne vous emmène dans les nuages, assurez-vous d'avoir bien examiné les faits sur le terrain.

Les conneries ne vous mèneront que si loin

Je pense que c'est drôle que la phrase qui m'est le plus étroitement associée ces jours-ci soit Tu es viré, parce que la vérité est que, même si j'ai dû virer des gens de temps en temps, ce n'est pas une grande partie de mon travail. Je préfère de loin garder des gens fidèles et travailleurs aussi longtemps qu'ils le souhaitent. Il y a une femme merveilleuse dans les années 90, Amy Luerssen, qui a travaillé pour mon père et qui travaille toujours tous les jours dans notre bureau de Brooklyn. Ici à The Trump Organization, Helen Rakotz a travaillé pour moi depuis le jour où j'ai déménagé à Manhattan, et elle continue de travailler de longues heures chaque semaine. Elle a quatre-vingt-deux ans.

Une fois, j'ai retardé le licenciement de quelqu'un pendant deux ans parce que ce type avait toujours une si belle série de conneries à chaque fois que je m'approchais du sujet. Peu importe ce qui se passait, il avait une grosse affaire qui était sur le point de se concrétiser.

Il a réussi à m'enchaîner pendant deux années solides, et je l'ai cru à chaque fois – ou je le voulais. Finalement, j'ai été forcé de réaliser que ses affirmations étaient fausses, mais je lui ai donné toutes les chances avant de finalement l'éliminer.

À moins que votre patron ne soit un sadique total, il (ou elle) ne veut pas vous licencier ou causer des difficultés à votre famille. Si vous pensez que vous risquez d'être licencié, prenez le contrôle de la situation et demandez un rendez-vous à votre patron.

Assurez-vous de demander la réunion au bon moment. Dites à votre patron que vous voulez vous assurer que vous communiquez et faites votre travail à la satisfaction de tous.

Bien sûr, si votre patron est un sadique, ou juste un mauvais communicateur, vous avez toujours un problème. Dans ce cas, virez votre patron et obtenez un meilleur travail. Il n'y a aucun sens à essayer de faire face à une mauvaise situation qui ne s'améliorera jamais.

Je n'essaie jamais de dissuader les gens d'arrêter. S'ils ne veulent pas être ici, je ne veux pas qu'ils soient ici non plus. Personne n'est jamais venu me voir avec un ultimatum. Les gens voient comment ça marche ici, et si ça ne leur convient pas, ils passent à autre chose. Parfois, cela arrive rapidement. Une réceptionniste qualifiée et expérimentée a travaillé ici pendant un total de six heures. Elle s'est tout de suite rendu compte que le rythme ne lui convenait tout simplement pas, et elle nous l'a dit très poliment et est partie. J'ai apprécié sa rapidité de réflexion et sa capacité à prendre des décisions efficaces. Elle aura une carrière réussie ailleurs.

Chaque nouvelle embauche est un pari

Certaines personnes donnent de si bonnes interviews que vous êtes prêt à en faire des vice-présidents sur-le-champ, jusqu'à ce que vous vous rendiez compte que leur véritable talent consiste simplement à donner une excellente interview. C'est pourquoi, en un sens, chaque nouvelle embauche est un pari.

Des références impressionnantes ne se traduisent pas toujours par une excellente performance ou un bon ajustement. Des informations d'identification inexistantes ne signifient pas nécessairement un non-talent. Être circonspect aide beaucoup et vous évite d'être surpris. Les gens peuvent offrir un mélange intéressant d'avantages et d'inconvénients. Le temps fera le tri pour vous. Tout ce que vous avez à faire est de faire attention.

Ce que je recherche chez les employés, c'est un sens des responsabilités qui va au-delà de ce qui est simplement suffisant. Certaines personnes font le strict minimum, et certaines personnes seront réellement préoccupées par l'organisation dans son ensemble. Ils se considèrent comme ayant une relation directe avec le succès ou l'échec de l'entreprise pour laquelle ils travaillent. Ils croient qu'ils sont importants, et leur travail le montre. Si vous pouvez inculquer ce sens de la valeur à vos employés, vous aurez une équipe de pointe qui travaillera pour vous. Les gens qui sont fiers de leur travail sont du genre que vous voulez avoir autour de vous et que j'aime garder avec moi.

J'aime particulièrement les employés qui dépensent – et surtout économisent – l'argent de l'entreprise comme s'il s'agissait du leur. Les entreprises souffrent lorsque les employés ne font pas suffisamment d'efforts pour contrôler les coûts. Les employés qui se sentent personnellement responsables de leur budget, qui voient les résultats de l'entreprise comme une extension de leur propre compte d'épargne personnel, sont souvent ceux qui obtiennent les meilleurs résultats. Si vous faites savoir à votre patron que vous faites attention à ses résultats, vous serez toujours apprécié.

Je respecte les employés qui peuvent penser sur leurs pieds. Il en va de même pour George Ross, mon avocat principal. Son assistante, Carole Berkowitz, aidait un jour la réception lorsqu'elle a reçu un appel d'un inconnu qui lui a dit qu'elle était sur le point de se suicider. Carole jugea l'appel crédible et prit quelques instants pour écouter la femme en détresse.

Carole lui a demandé d'où elle venait, et la femme a répondu qu'elle vivait dans le sud de la Californie, non loin de la plage. Carole a répondu : Vous habitez en Californie ? Près de la plage? Savez-vous à quel point il fait froid à New York aujourd'hui ? Il fait huit degrés dehors ! Et c'est sans le refroidissement éolien. J'ai failli me figer juste en me mettant au travail. Si j'étais vous, je sortirais tout de suite, je ferais une longue promenade sur la plage et je m'assoierais au soleil pendant un moment. C'est ce que je ferais si je

étiez-vous. La femme s'est instantanément calmée et a remercié Carole d'avoir été si gentille avec elle.

C'est le genre de personne que nous aimons avoir avec nous.

Une certaine ambition personnelle est nécessaire, mais pas au point de remettre en cause l'objectif commun de l'entreprise. Si votre groupe ne peut pas travailler ensemble, vous n'accomplirez pas grand-chose. Je n'aime pas poignarder dans le dos. Ce n'est pas nécessaire et c'est insultant pour moi. J'ai aussi des yeux, des oreilles et des instincts. Je peux évaluer les gens et les situations par moi-même. Si les gens ont le temps d'être mesquins, c'est une indication qu'ils ne sont pas assez occupés par leur travail.

Vous ne pouvez pas vous attendre à être un employé précieux si vous ne vous faites pas valoir. Pensez-y : Que contribuez-vous au bien-être de l'organisation ? Est-ce que vous jouez un rôle dans le fait de le garder bourdonnant et d'aller de l'avant? Travaillez-vous de tout cœur ou à moitié? Êtes-vous simplement en train de suivre les mouvements en espérant que personne ne le remarquera ? La seule personne que vous trompez, c'est vous-même. Vous ne pouvez pas tromper les autres, même si vous pensez que vous le pouvez.

Beaucoup de gens disent qu'ils traversent les mouvements parce que leur position n'est pas stimulante ou gratifiante et qu'il n'y a pas de place pour grandir. C'est une situation sans issue. Cela pourrait très bien être. Si c'est le cas, cherchez ailleurs une entreprise qui pourrait vous offrir une promotion dans votre domaine d'intérêt ou d'expertise particulier. Il y a des moments où vous devriez passer à autre chose et des situations dans lesquelles la seule issue est de sortir.

Les idées sont les bienvenues, mais assurez-vous d'avoir la bonne

Si vous dirigez une entreprise, rendez-vous accessible à vos employés. S'ils sentent qu'ils peuvent vous apporter des idées, ils le feront. S'ils sentent qu'ils ne peuvent pas, ils ne le feront pas. Vous pourriez passer à côté de beaucoup de bonnes idées, et bientôt vous pourriez manquer beaucoup d'employés.

Je permets aux gens de gérer leurs idées par moi. Je n'ai pas beaucoup de temps, ils doivent donc être préparés et succincts. Je suis sûr que c'est le protocole de tout PDG occupé. Donc, si vous voulez être assez audacieux pour présenter votre idée, faites-la aussi clairement que possible et ne la prenez pas avec désinvolture. Considérez cela comme une présentation qui pourrait vous coûter très cher si vous perdiez le client. Le temps de votre patron est important et vous ne gagnerez aucun point en le gaspillant.

Apprenez à reconnaître la fine frontière entre être arrogant et être intelligemment assertif. Cela peut être une question de timing—faites attention à ce qui est

se passe autour de vous et rythmez-vous selon ce rythme. J'essaie de développer un tempo quand je travaille. Quelqu'un qui l'interrompt ne recevra pas un accueil chaleureux.

N'oubliez pas non plus ceci : le patron a une vue d'ensemble ; vous ne le faites pas. Donc, si votre idée ne fait pas l'unanimité, il se peut très bien qu'une idée similaire soit déjà en développement ou que votre idée ne soit pas en phase avec des plans déjà réalisés. Cela ne doit pas vous décourager, car votre initiative sera toujours remarquée. Mais sachez quand ne pas insister sur un problème et ne vous attendez pas à une longue explication du pourquoi.

J'aime les gens qui n'abandonnent pas, mais le simple fait d'être un parasite nuit à tout le monde. Encore une fois, affinez votre discernement. Sachez quand vous détendre. Gardez vos antennes en place pour une autre idée et une opportunité plus appropriée. Parfois, nous hésitons avec raison.

Il y avait un ancien employé que j'aimais beaucoup, mais il me faisait penser à un haricot sauteur. Il ne pouvait pas rester immobile plus de trois secondes d'affilée. Même monter dans la voiture avec lui devenait une épreuve, car être dans un espace clos semblait le réchauffer encore plus et alors il se mettait vraiment en route. J'ai finalement appris à l'éviter le plus possible, et c'est dommage, car c'était un type formidable. Mais assez c'est assez. Trop de choses amèneront les gens à vous ignorer ou à souhaiter que vous vous déplaciez dans un autre état. Aux dernières nouvelles, le haricot sauteur vivait dans le Montana. J'espère seulement qu'ils ont assez d'espace là-bas pour le contenir, et chaque fois que j'entends parler d'observations d'OVNI dans le Montana, je dois rire. Je sais qui c'est.

Une dernière chose : si votre patron dit non à une idée, faites attention. Très probablement, il y a une bonne raison. Personne ne néglige une idée géniale. Ce n'est peut-être pas la bonne idée pour l'entreprise avec laquelle vous travaillez. Peut-être que vous êtes censé vous lancer seul en tant qu'entrepreneur. Que cela soit une indication pour vous. Cela pourrait être le début de votre carrière, plutôt que la fin de celle-ci.

Concentrez-vous sur le talent plutôt que sur le titre

Les gens qui travaillent pour moi savent qu'il y a beaucoup plus pour moi que ma personnalité publique. Je ne suis pas unidimensionnel, et si vous réalisez que les gens autour de vous ne le sont pas non plus, vous utiliserez le potentiel caché que presque tout le monde possède. Qu'ils veuillent l'utiliser ou non, c'est à eux dans une certaine mesure, mais c'est aussi à un leader de le reconnaître ou au moins de lui donner une chance de se déployer. La plupart des gens n'aiment pas stagner, et si vous voulez faire avancer votre entreprise, regardez autour de vous de temps en temps pour

de nouvelles possibilités au sein de votre organisation. Ne laissez jamais le titre du poste de quelqu'un être la seule indication de sa valeur.

Les gens de la Trump Organization ont transcendé leurs positions à plusieurs reprises. Matthew Calamari, vice-président exécutif des opérations, a commencé comme agent de sécurité. Après avoir appris à connaître Matthew, j'ai réalisé qu'il avait beaucoup plus à offrir que son titre de poste ne le justifiait, et il m'a donné raison. C'est un travailleur dévoué et digne de confiance, et tout PDG sain d'esprit voudrait l'avoir avec lui. En tant que vice-président exécutif, il est en charge des opérations du bâtiment et dirige l'ensemble de mon organisation de sécurité. Il est en charge de grands projets immobiliers, avec son frère Michael et Andy Weiss. Leur réalisation récente la plus notable est le nouveau bâtiment sur le site de l'ancien hôtel Delmonico à Park Avenue et à la cinquante-neuvième rue. Je l'appelle Trump Park Avenue. Accrocheur, non ?

Vinnie Stello, qui a été embauché par Matthew Calamari, a commencé comme garde du corps et est maintenant vice-président. Il a juste ce qu'il faut pour être un cadre efficace, ce qui était clair pour moi, sinon immédiatement pour lui. Vinnie conduisait souvent des cadres, des architectes et des entrepreneurs à Westchester pour examiner les développements que je construisais. Maintenant, ils lui rendent compte. Je suis peut-être le plus grand propriétaire de terres dans le comté de Westchester, et maintenant c'est Vinnie qui surveille tout.

Avec Matthew Calamari, vice-président exécutif de The Trump Organization.

John Tutolo, président de Trump Model Management, notre agence de mannequins, a commencé comme booker et a maintenant ce que beaucoup de gars considéreraient comme un travail de rêve.

Meredith McIver, qui a fait de l'écriture de ce livre un plaisir au lieu d'un casse-tête, a commencé comme assistante média. J'ai reconnu que ses talents englobaient beaucoup plus. Bien sûr, il faut du talent pour traiter avec moi et tout le monde tous les jours (mais surtout moi). J'aurais pu engager un collaborateur extérieur pour m'aider avec ce livre, mais pourquoi passer du temps à chercher à l'extérieur de l'organisation alors que vous avez toutes les personnes dont vous avez besoin à vos côtés ?

Très souvent, vos ressources sont plus importantes que vous ne le pensez. Je n'aime pas quand les gens me sous-estiment, et j'essaie de ne sous-estimer personne d'autre non plus. Les gens ont de multiples facettes et il est important de les laisser fonctionner de manière à leur permettre de briller. La plupart des gens préfèrent réussir que d'échouer, mais parfois le leader doit être le catalyseur pour inscrire le succès dans leur vocabulaire personnel.

En d'autres termes, essayez de voir au-delà du titre d'une personne. Vous pouvez trouver des talents dans des endroits improbables.

Meredith McIver, Rhona Graff et Norma Foerderer de The Trump Organization.

Gérer la personne, pas le travail

J'ai entendu une fois l'histoire d'un gars qui possédait une agence de publicité. Il y avait un écrivain qui rendait les autres écrivains fous parce qu'il semblait ne rien faire dans son bureau. Il n'essaya pas d'avoir l'air occupé.

Finalement, ses collègues se sont plaints à son patron de sa paresse. Le patron s'est soudain ragaillardé et a demandé : Depuis combien de temps est-il comme ça ?

L'un des autres écrivains a répondu : Pendant des semaines et des semaines ! Il est assis là et zippe. C'est comme s'il était dans le coma.

Le patron a dit, je veux que vous soyez tous silencieux et que vous ne le dérangez pas, et de temps en temps demandez si vous pouvez lui apporter un café ou un déjeuner ou faire des courses pour lui.

Inutile de dire que les employés ont été dégonflés et ont commencé à grogner. Ensuite, le patron a expliqué son raisonnement : Écoutez, la dernière fois qu'il a agi de cette façon, et la fois d'avant, il a proposé des idées valant plusieurs millions de dollars. Alors quand je te dis de ne pas le déranger, j'ai une raison.

Les gens ont différentes façons d'obtenir des résultats. J'aime découvrir comment chacun de mes employés clés excelle. Si les gens sont votre ressource, vous feriez mieux d'essayer d'apprendre quelque chose d'utile à leur sujet. Être capable de le faire est ce qui fait d'un bon gestionnaire un excellent.

Certaines personnes réagissent bien au facteur peur. Avez-vous déjà entendu cet échange ? Question : Depuis combien de temps travaillez-vous ici ?

Réponse : Depuis qu'ils ont menacé de me virer.

Eh bien, cela s'applique à certains employés. Heureusement, j'ai l'impression d'attirer des gens qui aiment travailler, mais de temps en temps quelques limaces apparaissent, et la perte de visage (ou d'emploi) peut être une bonne source de motivation pour beaucoup.

Cela dit, il sera toujours contre vous de démoraliser vos employés de quelque façon que ce soit. Je peux être dur, mais la plupart des gens admettront que je suis juste. Vous pouvez écraser les gens si vous ne pesez pas soigneusement vos mots. Votre pouvoir de leader doit être utilisé de la manière la plus positive, ce qui demande parfois beaucoup de retenue ainsi que de la patience. Je dois rire quand j'entends

les gens disent, j'ai hâte d'être le grand pour pouvoir commander tout le monde. Cela ne fonctionne pas tout à fait ainsi.

Abraham Lincoln a fait une remarque appropriée qui est pertinente pour la gestion : Presque tous les hommes peuvent supporter l'adversité, mais si vous voulez tester le caractère d'un homme, donnez-lui du pouvoir.

Gardez votre porte ouverte

Je suis toujours surpris quand les gens disent, Oh, il a tout fait, comme si c'était la fin de la conversation sur une personne. Ils semblent dire que la personne peut simplement partir et naviguer parce qu'elle est déjà arrivée.

Pour moi, arriver signifie que quelque chose est sur le point de commencer. L'obtention du diplôme universitaire est un début, pas une fin. Chaque succès est le début du suivant.

Apprendre est un nouveau départ que nous pouvons nous donner chaque jour.

Un je-sais-tout est comme une porte fermée. Tous ceux qui me connaissent savent que je garde la porte de mon bureau ouverte. C'est symbolique de la façon dont je choisis de penser, et c'est la façon dont je fonctionne. Mon père était à peu près pareil. Il m'a dit un jour : Tu sais, plus j'apprends, plus je me rends compte que je ne sais pas. Je pense que cela m'a gardé jeune de cœur plus qu'autre chose. C'était un commentaire désinvolte, une prise de conscience tranquille qu'il m'a mentionnée un jour alors qu'il lisait, mais cela m'a marqué pendant des décennies.

Chaque jour me rappelle à quel point je ne sais pas. Tout ce que j'apprends me mène à autre chose que je ne savais pas. Heureusement, je ne me targue pas d'être un je-sais-tout, alors chaque jour devient un nouveau défi. Les gens me demandent ce qui me fait avancer, et c'est probablement la réponse la plus proche de la vérité. Si je termine la journée sans en savoir plus qu'à mon réveil, je me demande : qu'est-ce que j'ai raté aujourd'hui ? Suis-je paresseux ? Je suis une personne disciplinée, et cette seule pensée peut me faire avancer.

Vous cherchez une augmentation ? Entre.

Nous avons tous entendu l'expression créature d'habitude. Cela peut être bon ou mauvais, selon vos habitudes. J'ai cultivé l'habitude d'apprendre au fil des ans, et c'est l'un des aspects les plus agréables de ma vie. Tout le monde dans ma famille sait que je suis très attaché à l'éducation, pas seulement à l'éducation de la Ivy League, mais à toute l'éducation, et pour les personnes de tous âges. Cela s'applique également à moi, et bien que j'aie de très bonnes notes à l'école, je n'ai pas le temps d'être un érudit. Pourtant, c'est quelque chose à quoi j'aspire dans mon temps calme. Les possibilités se dévoilent. Le monde s'ouvre.

Ma sœur Maryanne m'a fait découvrir les écrits d'Aldous Huxley. Il était tellement apprenant que lorsqu'il a été confronté à une cécité quasi totale dans sa jeunesse, il a appris le braille et a quand même continué ses études. Sa description de cette situation n'avait aucune trace d'apitoiement. En fait, il a mentionné que cela avait offert certains avantages : il pouvait maintenant lire au lit la nuit et ses mains n'auraient jamais froid car il pouvait lire avec ses mains sous les couvertures.

L'apprentissage engendre l'apprentissage. Je préfère être stimulé que passif.

Vous ne pouvez pas porter un bandeau sur les yeux en affaires. Une partie régulière de votre journée devrait être consacrée à élargir vos horizons.

Nous vivons dans un grand monde, et il est important pour nous d'être conscients des cultures autres que la nôtre. J'ai toujours vécu aux États-Unis, mais je fais un effort pour m'informer sur les autres cultures. C'est facile à faire à New York, l'endroit le plus diversifié et le plus excitant au monde.

Quelqu'un qui vivait à l'étranger depuis quelques années m'a dit, en rentrant chez lui, qu'un commentaire fréquent sur les Américains est qu'on sait toujours exactement d'où on vient. Le revers de la médaille est que nous savons rarement d'où vient quelqu'un d'autre. Nous sommes très au courant de nos propres événements nationaux, mais nous sommes moins conscients de ce qui se passe dans d'autres pays. Nous devons tous prêter plus d'attention aux événements extérieurs à notre propre royaume. Nous sommes liés les uns aux autres de tant de manières – politiquement, commercialement, socialement. Peut-être que l'une des raisons pour lesquelles j'ai pu vendre et louer des appartements à des personnes de tant de nationalités étrangères est que j'ai fait un effort pour comprendre d'où ils viennent.

Apprenez quelque chose de nouveau, que cela vous intéresse ou non. C'est le contraire d'avoir un esprit fermé ou une porte fermée. Je peux remercier mon père pour l'exemple qu'il a donné. C'était la clé pour qu'il reste jeune et dynamique jusqu'à ses 90 ans. Il peut faire la même chose pour vous, si vous faites l'effort.

Pensez grand et vivez grand

C'est la règle finale de la Donald J. Trump School of Business and Management. Une fois que vous l'avez maîtrisé, vous êtes prêt à obtenir votre diplôme.

C'est un grand monde. Il y a beaucoup de choses que nous ne savons pas, ce qui signifie qu'il y a encore beaucoup à découvrir et beaucoup à accomplir.

Les possibilités sont toujours là. Si vous pensez trop petit, vous pourriez les manquer.

À certains égards, il est plus facile d'acheter un gratte-ciel qu'une petite maison dans un mauvais quartier de Brooklyn. Quoi qu'il en soit, vous aurez probablement besoin de financement, et la plupart des gens préfèrent investir dans un grand immeuble plutôt qu'un duplex délabré dans une rue dangereuse. Avec le gratte-ciel, si vous frappez, au moins vous frappez gros. Et si vous ne touchez pas, quelle est la différence entre perdre 100 000 \$ ou des centaines de millions de dollars ? Quoi qu'il en soit, vous avez perdu, alors vous auriez aussi bien pu y aller.

J'ai lu des histoires dans lesquelles je suis décrit comme un dessin animé, une version bande dessinée du magnat des affaires de la grande ville avec la magnifique petite amie et l'avion privé et le parcours de golf personnel et l'appartement penthouse avec des sols en marbre et des accessoires de salle de bain en or . Mais mon dessin animé est réel. Je suis le créateur de ma propre bande dessinée et j'adore vivre dedans. Si vous pensez, voyez grand. Si vous allez vivre, vivez grand.

Prenez le contrôle de l'entretien d'embauche

J'ai eu des expériences intéressantes avec des entretiens d'embauche au fil des ans. Norma Foerderer en est un bon exemple. Je n'étais pas trop sûr pour elle après son premier entretien. Cela n'avait rien à voir avec ses compétences. Mais elle semblait un peu trop guindée, comme si elle appartenait à une sitcom familiale en tant que type toujours aussi approprié. Je ne pensais pas qu'elle pourrait gérer ça ici, ou qu'elle conviendrait à mon style.

Norma a persisté, semblant reconnaître un bon match mieux que moi. Je ne savais pas à quel point les premières impressions pouvaient être trompeuses. Norma était en fait aussi loin d'être duveteux que possible. Alors, j'ai pensé, d'accord, peut-être. Ses capacités étaient supérieures à celles de n'importe qui d'autre que j'avais vu. Il s'est avéré que je l'ai rappelée le jour même du décès de sa mère, mais Norma m'a fait une offre que je n'ai pas pu refuser : elle travaillerait pour moi pendant un mois avec un petit salaire juste pour voir si nous cliquions. Sans attaches.

J'ai pensé, Ah ! Elle ne durera jamais de toute façon, et je peux choisir quelqu'un d'autre en attendant. Après un mois avec moi, elle serait définitivement partie d'ici. Le type hoity-toity ne volera tout simplement pas, sauf par la porte d'entrée.

Inutile de dire que j'ai complètement sous-estimé Norma. J'ai été dûment humilié et, je dois ajouter, reconnaissant de l'être. Elle était persévérante et déterminée à décrocher le poste, et elle l'a fait avec élégance.

Demandez votre augmentation au bon moment

Quand il s'agit de votre carrière, certains changements ne devraient pas être faits sans tenir compte du vieux et très approprié dicton Le timing est primordial.

Par exemple, si vous avez décidé de demander une augmentation, regardez d'abord autour de vous. Tant de fois, des employés que j'aime beaucoup font les choses les plus stupides lorsqu'il s'agit de parler de leurs salaires.

Jason Greenblatt, un jeune et brillant avocat qui travaille pour moi, est formidable dans tout ce qu'il fait, mais un jour, je le jure, il a dû porter des bandeaux et des bouchons d'oreilles.

Je vivais une journée particulièrement dure, vicieuse, terrible et misérable qui semblait sans fin pour moi et pour tout le monde. C'était une journée pourrie de grand chelem. Personne n'aurait pu le confondre avec autre chose.

Tard dans l'après-midi, alors que j'en avais assez, j'entendis frapper poliment à ma porte. J'ai crié QUOI ? de mon ton le plus exaspéré. Jason est entré nonchalamment dans mon bureau, ignorant complètement mon accueil en colère, et a commencé à me demander une augmentation.

Je ne pouvais pas croire qu'un avocat aussi intelligent que Jason puisse faire un geste aussi stupide. J'utilise son vrai nom uniquement parce que Jason sait combien je l'aime et le respecte, malgré son incroyable faux pas. Mais je dois vous dire que j'étais prêt à le tuer. Plaisantait-il ? C'est incroyable, mais il ne l'était pas. Il était très sérieux. Je ne pouvais pas le croire.

A-t-il obtenu une augmentation ? Pas ce jour-là. Il a failli se faire virer pour stupidité, sauf que je lui ai dit de sortir avant que je ne perde vraiment mon sang-froid. Je lui ai également dit que même s'il était peut-être brillant, son timing pour certaines choses avait besoin d'être amélioré – et qu'il devrait peut-être commencer à prêter attention à ce qui se passait autour de lui. Je me souviens avoir pensé : Ai-je vraiment embauché une telle personne ? Mais comme je l'ai dit, la journée a été difficile.

Jason est toujours avec moi et il reçoit beaucoup d'augmentations parce qu'il est excellent dans ce qu'il fait. Mais maintenant, il attend toujours les jours ensoleillés, le ciel bleu et les nuages blancs gonflés à l'horizon avant de s'approcher de moi. Je t'ai dit qu'il était intelligent.

La meilleure façon de demander une augmentation est d'attendre le bon moment. Cela indique également à votre patron que vous avez un certain discernement et une certaine appréciation de ce qu'il pourrait traverser lui-même. J'ai besoin que mes gens soient branchés sur ce qui se passe avec moi.

Ce qui m'impressionne le plus chez les gens, c'est leur éthique de travail. Une certaine dose d'arrogance est acceptable - c'est juste une autre forme d'enthousiasme - mais,

en bout de ligne, je cherche des résultats. Quand j'ai mentionné à une vendeuse que je devais réduire son salaire parce qu'elle n'avait fait aucune vente en neuf mois, elle est presque devenue folle. Mais certaines choses relèvent du bon sens. Que ferait-elle si elle avait un vendeur non productif sur sa propre liste ?

Si vous saviez que votre entreprise devait faire une présentation à un client majeur à 15h, approcheriez-vous votre patron à 14h45 pour demander une augmentation ?

L'argent, comme la comédie, est une question de timing.

Être tenace

The Art of the Deal contenait un chapitre intitulé West Side Story, à propos de mon acquisition des chantiers West Side, une propriété de cent acres donnant sur la rivière Hudson de la cinquante-neuvième rue à la soixante-douzième rue. Le titre du chapitre était un double entendre délibéré, car je savais que la comédie musicale populaire West Side Story avait pris dix ans à monter. Son équipe créative comprenait pas moins de Leonard Bernstein, Jerome Robbins, Stephen Sondheim et Arthur Laurents, donc chaque fois que je rencontrais des revers ou des retards sur mon projet West Side, je me rappelais que j'avais une très illustre compagnie.

C'est maintenant dix-sept ans plus tard et c'est toujours un travail en cours, mais l'exemple donné par les architectes de West Side Story m'a bien servi. On ne crée pas un classique du jour au lendemain.

Je l'appelle Trump Place. Il s'agit d'un projet de 5 milliards de dollars, le plus grand développement jamais approuvé par la New York City Planning Commission. Une fois terminé, Trump Place comptera 5 700 unités résidentielles et plus de cinq millions de pieds carrés d'espace commercial. Jusqu'à présent, quatre tours ont été achevées et sont occupées, et deux bâtiments supplémentaires sont en construction. Lorsque nous aurons terminé, il y aura un total de seize bâtiments sur le site.

Trump Place est un bon exemple de la raison pour laquelle la ténacité est cruciale dans les affaires. J'ai acheté la propriété en 1974. Nous avons rencontré des problèmes en cours de route et apporté de nombreux changements au fil du temps, mais pendant plus de trente ans, nous avons persisté. Parfois, presque tous les cadres semblent impatients, mais pour construire quelque chose qui dure, vous devez avoir une vision à long terme.

Récemment, une employée m'a dit que le pasteur de son église avait utilisé Trump Place comme exemple de ce que devrait être une fondation solide, que ce soit dans la foi, la famille ou, comme dans mon cas, les bâtiments. Le pasteur, dont l'église

était près du chantier, regardait chaque bâtiment monter et s'émerveillait de l'immensité de l'ouvrage. Chaque bâtiment pourrait avoir une centaine d'étages, a-t-il déclaré, compte tenu du travail de fondation méticuleux.

Comment devenir riche

Mon éditeur m'a envoyé un livre inspirant de Bill Shore intitulé *The Cathedral Within*, qui célèbre l'engagement et l'espoir nécessaires pour construire quelque chose qui dure. Il peut s'agir d'une cathédrale comme celle de Milan, dont la construction a pris cinq cents ans, ou encore d'une organisation communautaire ou d'une entreprise.

Paul Davis, l'homme qui a développé Trump Place pour moi et mes partenaires, est un véritable bâtisseur de cathédrales. J'ai rarement vu quelqu'un travailler si dur ou si diligemment - le samedi, le dimanche - il est là à toute heure, prêtant une attention particulière à chaque détail impeccable de l'agencement, de la taille des pièces et de la qualité des installations. Il est l'une des principales raisons de notre succès.

Certaines choses valent la peine d'attendre. Pour moi, Trump Place est l'une de ces choses : seize bâtiments magnifiquement conçus sur la rivièr Hudson. Un parc de vingt-cinq acres. L'Upper West Side comme arrière-cour. Cela pourrait s'avérer être ma plus belle contribution à la ville de New York. Le temps nous le dira, mais je ne suis pas pressé et je ne m'arrêterai pas avant d'avoir terminé.

Le golf est un jeu de réflexion, et la pratique rend parfait.

Jouer au golf

J'ai gagné beaucoup d'argent sur le terrain de golf avant de me lancer dans le golf en tant qu'entreprise. J'ai trouvé des solutions aux problèmes, de nouvelles idées d'entreprises et même une nouvelle carrière. Le golf a une façon de vous donner un équilibre que vous ne pouvez pas toujours trouver au bureau.

Faire ce que vous aimez fera toujours de vous un gagnant, et après avoir passé de nombreuses heures heureuses sur les terrains de golf, j'ai décidé d'en construire quelques-uns. Je suis maintenant l'un des développeurs de terrains de golf les plus actifs aux États-Unis, avec deux terrains primés et de renommée internationale pleinement opérationnels et deux autres en cours.

Mon premier parcours, le Trump International Golf Club à Palm Beach, en Floride, accueille les championnats ADP LPGA depuis trois ans. Lorsque j'ai décidé pour la première fois de développer les plus beaux parcours de golf possible, j'ai fait quelques recherches et j'ai pris contact avec les designers les plus respectés du secteur, la famille Fazio. Tout comme Michel-Ange avait une affinité pour la sculpture du marbre, certaines personnes ont une affinité pour la sculpture de la terre. Dans ce

cas, Jim et Tommy Fazio ont conçu un rêve devenu réalité pour tout golfeur, non seulement visuellement, mais en termes de jouabilité.

Le parcours a ouvert ses portes en 1999. Avec ses cascades et ses paysages uniques à la Floride, le Trump International Golf Club est déjà un parcours emblématique de l'État et le meilleur parcours de Floride.

Mon deuxième cours était Trump National au Briarcliff Manor à New York. Nous avons déplacé trois millions de mètres de terre, la plus grande excavation jamais réalisée dans le comté de Westchester, et cela en valait la peine. Nous avons également affaire à de la pierre, qui était utilisée pour les murs et une cascade spectaculaire sur le treizième trou - une falaise de 101 pieds de granit noir extraite de la propriété - qui pompe cinq mille gallons à la minute. Les murs ont été construits par mon très talentueux tailleur de pierre, Frank Sanzo. L'adhésion coûte 300 000 \$. Je pense que c'est une bonne affaire.

Mon troisième parcours de golf est le Trump National Golf Club, dans un quartier somptueux du New Jersey connu sous le nom de Bedminster. Il est conçu par le maître architecte du parcours de golf lui-même, Tom Fazio. À trois reprises, Golf Digest a nommé Fazio meilleur architecte de parcours de golf moderne, et lorsque vous verrez ce parcours, vous saurez pourquoi. Ce sera long, grand et beau, et je m'implique quotidiennement dans la conception et la construction. Des plans supplémentaires pour cette propriété, anciennement détenue par le constructeur automobile John DeLorean et située au cœur du pays des chevaux du New Jersey, comprendront un deuxième parcours et un club-house de classe mondiale conçu dans le style d'un manoir colonial.

Je ne veux pas limiter mon golf à la côte est, alors en 2002, j'ai acheté un parcours le long de deux milles de l'océan Pacifique. Ce qui était autrefois connu sous le nom d'Ocean Trails à Palos Verdes sera désormais connu sous le nom de Trump National Golf Club, Los Angeles. Le parcours était tombé en ruine sous ses précédents propriétaires - le dix-huitième trou est tombé dans l'océan - alors je le reconstruis avec le légendaire architecte de parcours de golf Pete Dye. Nous prévoyons également de construire des résidences de luxe sur la propriété. Une fois terminé, ce cours sera le meilleur en Californie.

Dave Anderson, Joe Kernen, moi et Ron Howard à l'ouverture du Trump National Golf Club à Briarcliff Manor, New York.

Lorsque nous avons annoncé l'accord, le Los Angeles Times a rapporté, Comme il l'a fait tant de fois auparavant, Trump a repéré une tendance à exploiter. C'est vrai, mais surtout je suivais mon instinct et mes intérêts.

Construire des terrains de golf n'est pas une grosse affaire pour moi et il est peu probable que j'en fasse un autre. Je ne veux que le meilleur.

Parfois, je vends des abonnements pendant que je frappe des balles sur le terrain d'entraînement. Les gens m'approchent et me remettent des chèques. Un jour, lors de mon cours en Floride, un groupe de quatre amis fortunés est venu me voir avec des chèques de 300 000 \$ chacun. Je me suis dit : Pas mal ; Je joue à un jeu que j'aime et je rentre chez moi avec 1 200 000 \$ en poche.

Je me rends compte que certains d'entre vous ne se soucient pas beaucoup du golf. Le golf est l'une de ces choses qui ont des aficionados, tout comme l'opéra a des fans inconditionnels qui voleront à travers le monde pour assister à une certaine performance. Pour ceux qui ne connaissent pas ou n'aiment pas l'opéra, cela paraît absurde.

Je ne peux pas vous faire aimer le golf, mais croyez-moi, une fois que vous avez eu l'occasion de jouer sur un beau parcours, cela pourrait faire de vous un grand fan, voire un joueur passionné, peu importe à quel point vous frappez mal le golf. Balle.

Si quelqu'un m'avait dit il y a vingt ans que j'étais devenu un développeur de parcours de golf dévoué, je l'aurais renvoyé de la pièce pour avoir été ridicule. Mais le golf a un pouvoir de transformation. C'est un jeu de réflexion. Oui, il y a des compétences et de la technique en jeu, mais, tout aussi important, cela nécessite de la concentration et de l'évaluation.

C'est un excellent moyen d'améliorer vos compétences en affaires, d'apprendre à manoeuvrer. Cela peut même être assimilé à apprendre à négocier, ce qui est un art en soi.

Le golf est aussi, par essence, un jeu solitaire. Être entrepreneur, même au sein d'une grande entreprise, est un jeu solitaire.

En fin de compte, la règle ici n'est pas seulement de visiter l'un de mes terrains de golf (bien que vous seriez sage de le faire) mais de transformer votre passion en profit. Les résultats de cette passion vous récompenseront de plus de façons que vous ne l'auriez jamais imaginé.

La passion est l'enthousiasme à grande échelle. Il est global et dévorant. Les personnes passionnées n'abandonnent jamais parce qu'elles n'auront jamais de raison d'abandonner, quelle que soit leur situation. C'est un élan intangible qui peut vous rendre indomptable.

Sortez la passion et vous aurez un pétitement ou, peut-être, un produit correct au mieux. Ajoutez la passion et vous serez dans un royaume raréfié que tous les autres passionnés reconnaîtront et dans lequel tout le monde aimerait entrer.

Un de mes amis est membre de ce que j'appelle le Lucky sperm club, né dans une famille aisée. Il a suivi son père à Wall Street, mais c'était un

échec total. Il n'aimait pas ça, et il ne pouvait pas le faire. Pendant ce temps, il est devenu de plus en plus impliqué dans son country club du Connecticut. Il a été nommé à la tête du comité des verts et a assumé le rôle principal dans la reconstruction du terrain de golf. Il adorait ça et était doué pour ça. Le club a organisé un dîner pour lui par gratitude pour son travail bénévole. Je lui ai demandé, pourquoi tu ne fais pas ça pour gagner ta vie ? Vous n'êtes pas pour Wall Street. Tu te fais manger vivant là-bas. Il m'a dit que sa famille ne comprendrait pas s'il quittait un emploi sérieux pour travailler sur des terrains de golf.

Eh bien, deux ans plus tard, il a suivi mon conseil, a quitté son travail à Wall Street et travaille maintenant à plein temps à la rénovation de terrains de golf. Il dit qu'il aime se lever le matin et qu'il va mieux que jamais.

Bien sûr, vous n'avez pas besoin d'apprendre à jouer au golf pour avoir une carrière satisfaisante. Mais peu importe ce que vous faites, vous devez être passionné par cela.

Il n'y a pas d'endroit comme à la maison.

Marquez-vous et klaxonnez

J'allais à l'origine appeler Trump Tower par un autre nom – Tiffany Tower, pour la célèbre bijouterie d'à côté. J'ai demandé à un ami, pensez-vous que cela devrait être Trump Tower ou Tiffany Tower ? Il a dit, quand vous changez votre nom en Tiffany, appelez-le Tiffany Tower.

Nous avons tous vu le pouvoir d'un nom de marque, en particulier les noms de marque de qualité. Coco Chanel est devenue mondialement célèbre il y a quatre-vingts ans en nommant son premier parfum Chanel n°5, et elle continue de se développer dans un marché très concurrentiel. Son parfum, ainsi que son nom, sont devenus intemporels. Elle a prouvé que les bons ingrédients peuvent créer une légende.

Trump est devenu une grande marque, en raison de mes normes rigoureuses de conception et de qualité. Nous admirons tous les voitures Rolls-Royce, et je considère chacune de mes entreprises comme étant juste cette élite. Être rigoureux a porté ses fruits, car mes bâtiments sont considérés comme les plus beaux du monde. Cela peut ressembler à de la vantardise, mais c'est aussi un fait. Je n'ai jamais été du genre à confondre les faits avec la fiction. En 2003, la chroniqueuse immobilière de Chicago Tribune, Mary Umberger, a attribué les ventes du Trump International Hotel and Tower à Chicago à The Trump Factor. Umberger a rapporté: La vitesse des ventes surprend même les acteurs immobiliers expérimentés, qui m'ont dit lors de l'inauguration des ventes qu'ils doutaient que Trump prenne suffisamment d'élan parce que le marché du luxe de Chicago était – et est – dans une accalmie.

Certaines personnes ont écrit que je suis vantard, mais ils manquent le point. Je crois en ce que je dis et je livre la marchandise. Si vous consacrez votre vie à créer un corpus d'œuvres et que vous croyez en ce que vous faites, et ce que vous faites est excellent, vous feriez mieux de dire aux gens que vous le pensez. La subtilité et la modestie sont appropriées pour les nonnes et les thérapeutes, mais si vous êtes en affaires, vous feriez mieux d'apprendre à parler et à annoncer vos réalisations importantes au monde - personne d'autre ne le fera.

Lorsque je fixe le prix d'un appartement de luxe, je prends en compte de nombreux facteurs : le marché, l'emplacement et la concurrence. Ensuite, j'ai établi mes propres normes. Une fois, alors que certains appartements haut de gamme ne se vendaient pas, j'ai augmenté les prix, bien au-dessus de la concurrence. Ils ont commencé à vendre immédiatement.

Je considère mon travail comme une forme d'art et je l'aborde avec la même intensité et le même ego que n'importe quel artiste ambitieux. Je n'avais jamais prévu de devenir une marque, mais l'adéquation de ma nature esthétique avec chaque produit avec lequel je me suis impliqué a entraîné un réseau d'intérêts en expansion. Le succès du nom Trump dans le monde entier a été une surprise.

Cela a été une bonne surprise. Par exemple, utiliser mon nom sur un immeuble s'accompagne d'une promesse de la meilleure qualité disponible et d'un prix d'au moins 5 millions de dollars. C'est juste pour le nom, car cela en vaudra la peine pour les développeurs, et ils le savent. Ce bâtiment sera à ma hauteur. Quand je me souviens du vers de Roméo et Juliette de Shakespeare — Qu'y a-t-il dans un nom ? — Je dois rire. Ce qu'il y a dans un nom peut être bien plus que ce que le barde ou moi-même aurions pu imaginer.

Nous avons tous remarqué la montée en puissance des marques et leur pouvoir, de Levi's à Louis Vuitton. Certaines personnes sont contre cette image de marque généralisée, la considérant comme une autre forme d'étiquetage. Je le vois comme un débouché viable pour la créativité.

Si vous êtes sur le point de réussir dans votre carrière, certains snobs pourraient vous demander avec mépris : Vous ne voulez pas devenir une marque, n'est-ce pas ? Quiconque vous pose la question n'a pas une vue d'ensemble au point de vue—et ils sont généralement juste envieux.

Je peux lancer un projet en un rien de temps maintenant, alors qu'un développeur inconnu aurait besoin de plusieurs mois, voire des années, pour mettre quelque chose en marche. Le nombre de personnes que j'emploie pour terminer un projet atteint des milliers, et ces personnes n'auraient pas de bâtiment sur lequel travailler sans un développeur pour leur donner un emploi. Le commerce et l'art ne peuvent pas fonctionner

indépendamment, ils doivent travailler ensemble. C'est la beauté d'une marque à succès.

S'il y a un inconvénient à être un nom connu, c'est que vous devenez une cible facile. Les médias doivent démolir ce qu'ils accumulent ; cela fait partie du journalisme—les histoires parlent de héros et de méchants, ou de succès et d'échec. Si vous êtes une marque, ils vont vous tirer dessus. Cela vient avec le territoire, et j'ai appris à vivre avec. Comme on dit sur *The Apprentice* : Ce n'est pas personnel. C'est les affaires.

Heureusement, si vous avez les critiques qui comptent de votre côté, lire le journal peut être très amusant. Herbert Muschamp, critique d'architecture pour le *New York Times*, est un érudit et une autorité en matière de bâtiments. Recevoir un compliment de sa part a une valeur intrinsèque qui ne diminuera jamais. Quand il a écrit un article sur Trump World Tower et l'a décrit comme un beau morceau de tour de verre, j'ai été très honoré. Voici plus de ce qu'il a écrit:

Bien que Donald Trump préfère faire connaître le côté agressif de sa nature - c'est la chose virile à faire - il est aussi le seul maniaque de la beauté en général dans le développement immobilier de New York. . . . Il n'est pas surprenant que l'approbation officieuse du bâtiment de Trump passe par le Musée d'art moderne. La tour incarne l'esthétique miésienne à travers laquelle le goût du département de design de Modern a été initialement formulé - j'espère que Trump s'en tient à ce matériau. Trump fait mieux lorsqu'il ignore ses détracteurs que lorsqu'il leur prête attention.

Alors n'ayez pas peur de vous vanter lorsque vous avez fait quelque chose qui en vaut la peine.

Et ne croyez pas les critiques à moins qu'ils n'aiment votre travail.

Allez avec votre instinct

Être entrepreneur n'est pas un effort de groupe. Vous devez vous faire confiance. Vous avez peut-être de superbes diplômes universitaires, mais sans instinct, vous aurez du mal à atteindre et à rester au sommet.

C'est l'une de ces zones d'ombre qui restent une énigme même pour ceux qui ont un instinct commercial finement aiguisé. Il existe des signes inexplicables qui peuvent vous guider vers ou loin de certaines offres et de certaines personnes.

Par exemple, quelques secondes après avoir rencontré Mark Burnett, le créateur de *The Apprentice*, j'ai su qu'il était à cent pour cent solide, à la fois en tant que

personne et en tant que professionnel, ce qui est une réalisation remarquable dans l'industrie du divertissement.

D'un autre côté, j'ai rencontré des gens pour lesquels j'ai une aversion sans raison particulière, et même si j'essaie de ne pas porter de jugement, j'ai maintenant des raisons de faire confiance à mon instinct. Carl Jung a déclaré que notre esprit conscient n'utilisait que cinq pour cent de notre puissance cérébrale pour le fonctionnement quotidien. Si nous pouvons apprendre à puiser dans ces quatre-vingt-quinze pour cent inconscients, subconscients et dormants, les résultats peuvent être étonnants.

Soyez optimiste, mais soyez toujours prêt au pire

Il y a beaucoup de hauts et de bas, mais vous pouvez les surmonter si vous y êtes préparé.

Apprendre à s'attendre à des problèmes m'a évité beaucoup d'énergie gaspillée et vous évitera des surprises inattendues. C'est comme Wall Street ; c'est comme la vie. Les hauts et les bas sont inévitables, alors essayez simplement de vous y préparer.

Parfois, je me demande pourquoi je veux relever un nouveau et grand défi. Une perte substantielle est toujours possible. Puis-je le gérer si ça ne se passe pas bien ? Est-ce que je me demanderai plus tard, pourquoi ai-je déjà fait ça ? À quoi je pensais ? Je suis en fait une personne très prudente, ce qui est différent d'être une personne pessimiste. Appelez cela la pensée positive avec beaucoup de tests de réalité.

Regardez attentivement avant de changer de carrière

En 2000, j'ai pensé à me présenter à la présidence des États-Unis en tant que candidat tiers. J'ai proposé quelques idées sensées : des réductions d'impôts pour la classe moyenne, des accords commerciaux plus stricts, une interdiction de l'argent doux non réglementé dans les campagnes, une réforme globale des soins de santé. J'ai formé un comité exploratoire et rencontré des chefs du Parti réformiste, mais j'ai fini par comprendre que j'appréciais trop mon entreprise pour me présenter aux élections.

Rappelez-vous la règle que j'ai mentionnée plus tôt sur la façon dont vous ne devriez pas équivoquer ? Cela peut fonctionner pour les affaires, mais en politique, vous devez généralement faire attention à vos paroles. Je suis trop direct pour être un politicien. Ensuite, il y a mon aversion de longue date pour serrer la main. (Plus de détails dans un instant.) Si j'avais participé à la course, je n'aurais pas été très populaire. Même pendant les quelques mois où j'envisageais ma candidature, j'ai remarqué que les gens commençaient à me traiter différemment, d'une manière plus réservée, moins amicale. Avant, j'avais été le Donald, quelqu'un à qui ils faisaient signe et souriaient. Soudain, ce fut un

jeu de balle différent, et cela ne m'a pas semblé très amusant. Un gars avec qui j'étais ami depuis des années m'a vu au Cirque et pour la première fois de ma vie m'a appelé M. Trump. Il m'avait toujours appelé Donald. C'était un vrai heads-up.

Beaucoup d'hommes d'affaires prospères pensent qu'ils peuvent appliquer leurs compétences en gestion à la politique, mais j'ai remarqué que seuls quelques privilégiés, comme Michael Bloomberg et Jon Corzine, réussissent. La plupart des autres n'ont pas le tempérament pour cela.

Il y a un point plus important ici, au-delà des évidents, de ne pas confondre votre talent pour la politique de bureau avec un don pour la politique électorale. N'importe qui avec plus qu'un peu de curiosité et d'ambition sera à un moment donné tenté de tenter un défi différent sur un nouveau terrain. Prenez le risque, mais avant de le faire, faites tout votre possible pour savoir dans quoi vous vous engagez et soyez aussi sûr que possible d'avoir le bon état d'esprit pour le travail.

Évitez la poignée de main dans la mesure du possible

Certains dirigeants d'entreprise croient en une poignée de main ferme. Je crois en aucune poignée de main. C'est une pratique terrible. Trop souvent, je vois quelqu'un qui est manifestement malade, qui a un gros rhume ou une grippe, qui s'approche de moi et me dit, M. Trump, je voudrais vous serrer la main. C'est un fait médical que c'est ainsi que les germes se propagent. Je souhaite que nous puissions suivre la coutume japonaise de s'incliner à la place.

Le pire, c'est de se serrer la main pendant un repas. À une occasion, un homme est sorti de la salle de bain du restaurant en secouant les mains comme si elles étaient encore humides et qu'il n'avait pas utilisé de serviette. Il m'a repéré, s'est dirigé vers ma table et m'a dit : M. Trump, vous êtes le meilleur. Voudriez-vous me serrer la main, s'il vous plaît ?

Je savais que si je ne lui serrais pas la main, il dirait des choses terribles sur moi pendant trente ans. Je savais aussi que si j'étais d'accord, mes propres mains seraient chargées de germes ou de tout ce qu'il avait emporté dans la salle de bain. J'avais le choix.

Dans ce cas, j'ai décidé de lui serrer la main, car j'étais un peu en surpoids à l'époque et je savais que si je lui serrais la main, je ne mangerais pas mon repas et ce serait une bonne chose.

Faites attention aux détails

Si vous ne connaissez pas tous les aspects de ce que vous faites, jusqu'aux trombones, vous vous préparez à de mauvaises surprises.

J'ai lu une fois l'histoire d'un chirurgien du cerveau estimé à San Francisco qui était connu pour être fanatique du détail et de l'organisation. Il passerait en revue les composants d'une opération à venir dans sa tête alors qu'il courait tous les matins. Il visualisait chaque détail, comme pour se rappeler tout ce qu'il avait appris, chaque difficulté et complication qu'il pouvait rencontrer.

Il n'était pas connu pour ses manières de chevet, mais il était le meilleur. Si je devais me faire opérer du cerveau, c'est le genre de chirurgien que je choisirais. Mais vous n'avez pas besoin d'être un chirurgien du cerveau pour prêter attention aux détails.

Connectez-vous avec votre public (L'art de parler en public, partie I)

L'un des problèmes avec mon emploi du temps ces derniers temps est que je suis incapable de répondre à la plupart des demandes que je reçois pour parler en public. Il se trouve que j'aime faire des discours. Je sais que certaines personnes redoutent l'idée de devoir faire une présentation dans une salle de conférence, sans parler de comparaître devant des milliers de personnes. Pas moi. Je reçois tellement d'énergie de mon public que c'est toujours amusant.

Je parie que beaucoup d'entre vous se demandent si j'invente ça pour donner l'impression que je n'ai peur de rien. Il est possible que j'oublie quelques moments stressants. Il y a des années, j'étais probablement nerveux à l'idée d'affronter un public, mais je m'en suis remis. Avoir peur de parler en public est quelque chose que vous pouvez vaincre. Les pointeurs suivants peuvent être appliqués par les personnes qui trouvent que les présentations, quelle que soit la taille de l'auditoire, constituent un obstacle sur la route du succès.

Cela aide si vous êtes une personne naturellement sociable. Mon chauffeur, Tony, se souvient d'un moment où j'allais prononcer un discours. Quand nous étions à environ cinq minutes, j'ai demandé à Tony de quoi je devais parler cette nuit-là. Tony ne pouvait pas cacher son choc. Il a dit, patron, tu ne sais pas ? Il y a vingt mille personnes qui vous attendent.

J'ai dit, oui, mais j'ai été occupé. Je suis sûr que ça ira. J'essayais de le rassurer.

Ne pas aller. Il a dit : Où sont tes notes ? Vous n'avez pas pris de notes ?

J'ai dit, j'en fais maintenant.

Tony me regardait à travers le rétroviseur avec une expression d'étonnement. Je pense qu'il vérifiait si je plaisantais. Je ne l'étais pas.

On m'avait demandé de prononcer le discours d'Anthony Robbins, l'auteur à succès et gourou de l'auto-assistance. J'avais reçu beaucoup d'argent pour le discours, mais je n'avais jamais demandé à combien de personnes j'allais parler. Alors que je quittais le bureau pour aller à Philadelphie, ma secrétaire m'a dit que je parlerais dans une arène de basket-ball, le Wachovia Center, et qu'il y aurait environ vingt mille personnes là-bas. J'ai dit, vous devez plaisanter. Je n'ai jamais parlé devant vingt mille personnes auparavant !

Le dire tel qu'il est.

Cette situation pourrait provoquer la panique chez certaines personnes. Au lieu de cela, j'ai pensé à mon public non pas comme un groupe massif de personnes qui n'attendent que de me juger, mais comme des individus qui pourraient être là parce qu'ils sont intéressés par quelque chose. Ensuite, j'ai commencé à réfléchir à ce qui intéresse les gens et aux types de questions que les gens aiment me poser.

J'étais prêt. J'ai soudain eu le pressentiment que nous allions tous passer un bon moment.

Laissant un Tony au visage cendré dans la voiture, j'ai sauté, prêt à vivre l'expérience. D'une manière ou d'une autre, le public a capté mon énergie et a obtenu bien plus qu'un discours. Ils ont eu des concessions que personne qui était là n'oubliera de sitôt. Nous avons passé un moment hilarant et nous sommes repartis en ayant également appris quelques choses.

Tony Robbins s'est avéré être un gars formidable. Jusqu'à ce que je le rencontre, je ne croyais pas en lui ou ne lui faisais pas confiance, mais c'était uniquement parce que j'obtenais mes informations de seconde main. Ayant appris à le connaître, lui et sa femme, je le soutiens maintenant de tout cœur – il est là pour faire le bien et aider les gens. Ses séminaires sont absolument un événement, et après notre expérience réussie à Philadelphie, j'ai accepté de faire dix autres apparitions.

Dans l'ensemble, ce fut une précieuse leçon de prise de parole en public : pensez d'abord à votre public. Le reste se mettra en place.

Certes, avoir des informations utiles à transmettre aidera aussi. Mais se mettre à l'écoute des gens est la première étape. Je suis bon à ça, et je n'ai pas à faire trop d'efforts. Même dans mon bureau, avec quelques personnes autour, la conversation ne sera jamais à sens unique. J'aime impliquer tout le monde et entendre ce qu'ils ont à dire.

Donc : Impliquez votre public. Ils apprécieront d'être inclus.

Couvrir ces onze bases (L'art de parler en public, partie II)

Lorsque vous parlez, il est utile d'être préparé. Cela peut sembler drôle après ce que je viens de vous dire, mais si vous lisez tous les jours, vous serez déjà préparé - peut-être pas pour les subtilités dont vous parlez spécifiquement, mais généralement on nous demande de parler de quelque chose dont nous sommes des experts à ou au moins familier avec. Couvrez vos bases mentalement. Imaginez-vous être dans le public. Qu'est-ce que tu cherches? Pouvoir échanger des places avec le public peut vous ouvrir à beaucoup d'idées. Ayez des exemples et des références en tête pour étayer vos déclarations et rendez-les aussi vivantes que possible pour vos auditeurs.

Les notes peuvent parfois servir de point de référence utile, surtout si vous vous adressez à un large public. Si vous êtes prêt, personne ne peut dire que vous les utilisez. Idéalement, vous ne voulez pas lire un discours. Pour une raison quelconque, peu importe la qualité de votre discours lorsque vous lisez un discours, il est généralement ennuyeux. Tout le monde voit que vous le lisez et ce n'est jamais tout à fait la même chose que de le livrer à l'improviste. Les notes offrent le meilleur des deux mondes : elles vous permettent de rester concentré et d'avancer dans la bonne direction sans vous rendre raide.

Soyez un bon conteur.

Les gens aiment les histoires et ils s'en souviendront. Un discours ne doit pas devenir une conférence. L'humour va un long chemin, et il vous rappellera, ainsi qu'à tout le monde, que nous avons tous beaucoup de choses en commun. La narration est une compétence, alors travaillez-la. Il est utile d'écouter les comédiens. Les bons peuvent vous enseigner l'art du bon timing.

Pensez au dénominateur commun.

Comment pouvons-nous tous nous relier les uns aux autres ? Comment pouvez-vous permettre à votre public de s'identifier à vous et à ce que vous dites ? Les gens me voient comme une personne riche et puissante, mais comme la plupart des gens, j'ai aussi une routine quotidienne et une famille. Je suis aussi coincé dans les embouteillages. J'ai connu de vrais bijoux et de vrais farfelus. J'ai des moments de mauvaise humeur et des mauvais jours comme tout le monde. Beaucoup de vos expériences peuvent être comprises et appréciées par votre public parce qu'ils les ont aussi vécues. Cherchez ce que vous avez en commun et dirigez avec lui. Vous créerez un lien immédiat, car ils réaliseront qu'ils peuvent s'identifier à vous.

Lorsque vous êtes sur le podium, vous êtes l'artiste.

Les gens sont là pour apprendre quelque chose, mais aussi pour se divertir. L'une des raisons pour lesquelles Elvis Presley était un si grand artiste est qu'il a fait tout son possible pour se mettre à l'écoute de son public - c'était du compromis jusqu'au bout. Wayne

Newton fait ça aussi. Même les gens qui pensaient qu'ils n'aimeraient pas Liberace sont devenus de grands fans après avoir assisté à ses concerts. Et personne ne l'a fait mieux que Sinatra.

Certains appellent ça du charisme. J'appelle ça l'écoute et la livraison.

Étude Régis Philbin.

Il est détendu et drôle, et il se rapporte toujours à son public. Ils l'aiment. C'est un parfait exemple des concessions mutuelles nécessaires à une prise de parole en public réussie. Régis ne se contente pas de parler, il partage. C'est un interprète aussi magnanime qu'une personne. Regardez-le, faites attention, et vous apprendrez beaucoup de choses.

Soyez capable de vous moquer de vous-même.

Cela vous rendra accessible aux gens même si vous êtes sur scène et sous les projecteurs. Nous avons tous connu des catastrophes dans nos vies, majeures et mineures. Pouvoir rire d'eux avec le recul est sain et utile. Utilisez les blips que nous rencontrons tous dans nos vies à votre avantage. Je me souviens d'une période de questions-réponses particulière qui a suivi l'un de mes discours, à l'époque où Ivana et moi étions en train de vivre notre divorce et où les tabloïds s'amusaient. La première question était d'un gars qui a demandé, ça ne te dérange pas si je t'appelle le Donald, n'est-ce pas ?

Alors j'ai répondu : Pas si ça ne te dérange pas que je t'appelle Ivana.

Nous avons tous bien ri, puis nous sommes passés à sa vraie question.

Apprenez à penser sur vos pieds.

Une prise de parole en public mémorable implique une bonne dose de spontanéité. C'est un peu comme négociateur : vous devez vous concentrer sur vos objectifs tout en restant flexible. Beaucoup de gens sont des écrivains formidables, mais pas si doués pour faire passer leurs idées oralement. L'écriture est une forme de pensée, tout comme la parole. La différence est que vous n'avez pas le temps de revenir en arrière et de vous corriger lorsque vous êtes sur scène. Ce n'est pas un premier jet et ce n'est pas une répétition. Soyez prêt pour la performance, car c'est ce que l'on attend de vous.

Écoutez dans votre vie quotidienne.

Chaque jour peut être la préparation d'un discours ou d'une présentation. Vous êtes-vous déjà dit, je vais devoir m'en souvenir après avoir entendu quelqu'un dire quelque chose de particulièrement intelligent ou inhabituel ? Même les commentaires désinvoltes que vous entendez peuvent être utiles. Souvenir. Prenez des notes si vous le devez. Tout et tout le monde peut devenir matériel. J'étais à l'arrière d'un ascenseur une fois, derrière un groupe de gars. Leur conversation était si vive, si réelle, que je me suis mis à l'écoute et j'ai essayé de comprendre pourquoi ils avaient capturé mon

attention. Mis à part le fait qu'ils ont eu un public captif pendant un court laps de temps, j'ai réalisé que leur rythme de parole était syncopé, rapide et précis. Ce qu'ils disaient n'était pas si fascinant que ça, mais leur discours l'était. Ils ont fait un sujet normalement banal – ce qu'ils obtenaient pour le déjeuner et comment ils l'obtenaient – semble intéressant.

Amusez-vous bien.

C'est contagieux. Si votre public pense que vous appréciez ce que vous faites, il appréciera d'être en votre compagnie. Si c'est une corvée évidente pour vous, oubliez-la et trouvez quelqu'un d'autre pour parler en votre nom. Si vous êtes un cadre occupé, il y a probablement quelqu'un au sein de votre organisation qui peut parler efficacement à votre place. Parfois, lorsqu'on me demande de parler et que mon emploi du temps ne me le permet pas, je demande à quelqu'un qui travaille pour moi s'il serait intéressé à le remplacer. Charlie Reiss, vice-président exécutif du développement dans mon organisation, était professeur à Columbia University avant qu'il ne vienne travailler pour moi. C'est un orateur dynamique, mais je ne l'aurais pas su si je ne lui avais pas demandé de m'aider quand j'étais dans une impasse. Il a un don pour la prise de parole en public car il aime enseigner et est enthousiaste à propos de ce qu'il fait. Au début, j'avais peur qu'il se révèle un peu pédant, compte tenu de son passé, mais il ne l'était pas. Tout le monde s'est bien amusé.

Un autre aspect important pour passer un bon moment : avant de parler, rappelez-vous que cela n'a pas tellement d'importance. Ne pensez pas que le poids du monde repose sur vous. La plupart des personnes présentes dans la pièce ne se soucient pas de votre bien ou de votre mal. Ce n'est juste pas si important. C'est juste un discours — pas un tremblement de terre ou une guerre. Vous passerez un meilleur moment et serez un meilleur orateur si vous gardez tout en perspective.

Cela dit, la prise de parole en public et les présentations peuvent être une étape nécessaire sur votre échelle vers le succès. Pour une référence rapide, voici ma procédure pour découvrir un talent que vous pensiez ne pas avoir :

1.
Pensez d'abord à votre public.
2.
Impliquez votre public.
3.
Soyez prêt.
4.
Soyez un bon conteur.
- 5.

Soyez conscient du dénominateur commun.

6.

Soyez un amuseur.

7.

Soyez capable de rire de vous-même.

8.

Sois raisonnable.

9.

Ecoutez.

dix.

Amusez-vous bien.

Et, bien sûr. . .

11.

Étude Régis Philbin.

Changez votre altitude

Quand je dis altitude, je ne parle pas de mon jet. C'est ma propre interprétation du mot attitude. J'aime voler parce que ça m'amène là où je vais, rapidement. De même, si vous avez la bonne attitude, vous pouvez arriver là où vous allez, rapidement.

Quelle est l'altitude de votre attitude ? Est-ce haute fréquence ou basse fréquence ? Avoir une fréquence élevée vous accordera une longueur d'onde qui respire la confiance et l'enthousiasme clairvoyant. Je suis fermement convaincu que c'est la moitié de la bataille de toute entreprise.

Je suis un optimiste endurci. J'ai appris il y a longtemps que ma productivité était augmentée d'un grand pourcentage simplement en apprenant à abandonner la négativité sous toutes ses formes aussi rapidement que possible. Mon engagement envers l'excellence est complet, si complet qu'il annule immédiatement la longueur d'onde de la négativité. Avant, je devais zapper la négativité mentalement. À présent, il rebondit juste sur moi un instant après s'être approché de moi. Comme vous l'avez peut-être entendu, je n'aime pas les germes. Je mène toujours une croisade personnelle pour remplacer la poignée de main obligatoire et insalubre par la coutume japonaise de s'incliner. Pour moi, les germes ne sont qu'un autre type de négativité.

La négativité est aussi une forme de peur, et la peur peut être paralysante. Sur le terrain de golf, j'ai entendu de grands athlètes me dire qu'ils ne peuvent pas putter. Ils peuvent frapper une balle à trois cents mètres au milieu du fairway, mais ils ne peuvent pas terminer le trou en mettant la balle à trois pieds dans le gobelet.

Récemment, j'ai joué avec un homme qui est terrifié par le putting. Il a frappé un magnifique tir de 235 verges et était à sept pieds de la coupe. Puis il m'a regardé et m'a dit : Maintenant, le plus dur commence.

Un autre ami, également grand golfeur, est paralysé par sa peur de perdre sa balle. Chaque fois que nous jouions un trou près d'un lac, il baissait les yeux et disait à sa balle, j'ai le sentiment que je ne te reverrai plus jamais.

J'ai dit à ces deux gars qu'ils doivent commencer à penser positivement ou ils vont se saboter.

Très souvent, les pensées négatives découlent d'une faible estime de soi. Vous devez y travailler vous-même. Peut-être que vous avez reçu beaucoup de coups durs. J'ai appris à les gérer parce que je me fais souvent frapper. Voyez-les rapidement pour ce qu'ils sont : des coups. Mais vous n'êtes pas obligé d'ouvrir la porte à moins que vous ne le choisissiez. J'en suis arrivé au point où je vois les coups comme des opportunités et comme un aperçu de celui qui frappe.

Une façon de chasser la basse altitude est de penser à la chance que vous avez déjà et à ce que vous devez encore espérer. Vous pouvez améliorer votre meilleure journée à tout moment. Des choses très surprenantes peuvent arriver, mais vous devez — et je le répète, il faut — leur être ouvert. Comment pouvez-vous voler si vous avez déjà coupé vos propres ailes ?

Je n'ai pas le temps d'encourager autant de personnes que je le voudrais, mais chaque fois que cela me semble approprié, je recommande *The Power of Positive Thinking* de Norman Vincent Peale, l'un des livres préférés de mon père, et le mien aussi. Certaines personnes peuvent penser que c'est démodé, mais ce que Peale a écrit sera toujours vrai. Il prône la foi plutôt que la peur. La foi peut surmonter la paralysie que la peur entraîne.

Je me souviens d'une époque où j'avais un choix à faire, quand j'avais des milliards de dollars de dettes. J'ai dû prendre l'une des deux voies d'action : une peur, défensive ou une fidèle, plus risquée. J'ai soigneusement analysé la situation, réalisé ce qui causait le sentiment de peur inconfortable et l'ai immédiatement remplacé par une foi aveugle, simplement parce que je n'avais rien d'autre à faire à ce moment-là. Puis j'ai décidé que tant que je resterais positif et discipliné, les choses s'arrangeraient.

Je ne pouvais pas faire grand-chose de plus. Je ne savais pas comment ça allait se passer, mais j'étais déterminé à aller de l'avant, même si ce n'était pas facile. Dans un laps de temps relativement court, la situation s'est réglée positivement. J'ai beaucoup appris de cela et depuis, j'ai une meilleure compréhension de ce qu'est vraiment le courage. Sans faire face à ma propre peur, je n'aurais pas su.

Quand je pense à quelqu'un qui est dur, je pense aussi à quelqu'un qui a du courage. Les gens qui persistent ont du courage, car souvent c'est beaucoup plus facile d'abandonner. Certaines des personnes les plus courageuses que j'ai rencontrées sont des enfants handicapés. Je suis actif avec United Cerebral Palsy. Ce à quoi ces enfants font face est humiliant, mais ils sont enthousiastes et ravis de chaque jour qui leur est donné.

On t'a aussi donné une journée. Quand vous êtes en bas, regardez-le de cette façon. Un autre jour peut égaler une autre chance. Parfois, aussi évident que cela puisse paraître, nous devons vraiment prendre les choses un jour à la fois. Immédiatement après les événements du 11 septembre, nous ne savions pas ce qui allait se passer, mais nous avons tous continué, un jour à la fois, et nous avançons toujours.

Peut-être que vous êtes arrivé au point où vous pensez que vous ne pouvez pas passer un autre jour. C'est myope de ta part. Vous manquez la grande image. Vous êtes sur la piste, mais votre approvisionnement en carburant est le problème. Vous ne décollerez pas sans lui. Nourrissez-vous de pensées positives et vous pourrez décoller à tout moment.

Vous êtes-vous déjà demandé ce qui pousse certaines personnes à continuer ? Je fais. Abraham Lincoln a rencontré un cortège constant de revers, mais il s'est contenté de persévérer. Rien ne l'a découragé. Il devait avoir beaucoup de foi, car il n'a pas reçu beaucoup d'encouragements en cours de route. C'est un excellent exemple de quelqu'un qui n'a jamais abandonné.

L'autre extrême est celui qui semble se heurter à des obstacles avec la visée infaillible d'un tireur d'élite. Je connaissais un gars qui était remarquablement sujet aux accidents. S'il y avait quelque chose à trouver, il le trouverait. S'il y avait un trou dans le sol, il se cassait le pied en trébuchant dedans.

Une fois, il a eu un accident si brutal qu'il a été hospitalisé pendant six mois avant d'être complètement soigné. Finalement, le jour de sa sortie de l'hôpital est arrivé et il a été décidé qu'il devrait rentrer chez lui en ambulance, juste par mesure de sécurité. Alors que l'ambulance le ramenait chez lui, elle s'est écrasée contre une voiture, un autre accident de type slam-bang spectaculaire. Mon ami a été immédiatement ramené à l'hôpital, dans une nouvelle ambulance dépêchée sur les lieux du sinistre. Que puis-je dire ? C'est peut-être juste un gars vraiment malchanceux. Ou peut-être qu'il est un perdant. Je sais que cela semble dur, mais avouons-le, certaines personnes sont des perdants.

Le niveau d'altitude des perdants est si bas qu'ils devraient se promener en équipement de plongée toute la journée. Ils sont en dessous du niveau de la mer sur la carte d'altitude. Nous connaissons tous des gens comme ça, et ils pourraient faire de grands comédiens parce qu'ils

ont tellement de matériel, mais ils devraient d'abord apprendre à être drôles. Honnêtement, j'ai connu des gens qui sont des perdants tellement accomplis que je pense que c'est à cela qu'ils consacrent leur temps :

Comment puis-je être le plus gros raté possible ?

Comment puis-je prouver que la théorie du perdant-né est correcte ?

Comment puis-je défier la loi des probabilités pour en faire un désastre absolu à chaque fois ?

Comment puis-je obtenir un enregistrement parfait du total des effacements ? Jusqu'où puis-je aller à zéro mille à l'heure ?

Comment puis-je atteindre la fréquence la plus basse possible ?

Comment puis-je faire en sorte que le radar ne puisse jamais me trouver même si je me perds, ce que je ferai probablement ?

Ces gens ont besoin d'un nouveau compteur de vitesse.

Allez-y. Avance. Vise haut. Prévoyez un décollage. Ne restez pas assis sur la piste en espérant que quelqu'un vienne pousser l'avion. Cela n'arrivera tout simplement pas.

Changez d'attitude et prenez de l'altitude. Croyez-moi, vous allez adorer ici.

Commencez à visualiser positivement

Les pensées positives créeront des visuels positifs. Avez-vous déjà entendu quelqu'un dire que je peux juste le voir ! quand ils sont enthousiastes à propos de quelque chose ? Je sais par expérience que si je peux voir quelque chose comme une possibilité, il a de bien meilleures chances de se produire que si je ne peux pas le voir se produire.

Donnez une chance à votre moi supérieur de temps en temps en donnant un coup de pouce à votre quota de possibilités.

Gardez un livre de citations inspirantes à proximité, afin de pouvoir changer une longueur d'onde négative dès qu'elle vous tombe dessus. Voici quelques-uns de mes favoris personnels :

Sachez tout ce que vous pouvez sur ce que vous faites.

— **MON PÈRE, FRED TRUMP**

Je connais le prix du succès : dévouement, travail acharné et dévouement inlassable aux choses que vous voulez voir se produire.

— **FRANK LLOYD WRIGHT**

Un leader a le droit d'être battu, mais jamais le droit d'être surpris.

- **NAPOLÉON**

Évitons la subtilité sur celui-ci.

— CHARLIEREISS, Vice-président exécutif du développement, The Organisation Trump

Celui qui regarde à l'extérieur de son propre cœur rêve, celui qui regarde à l'intérieur de son propre cœur s'éveille.

- CARLJUNG

Excitant est un mot ennuyeux pour l'entreprise dans laquelle nous sommes.

— FREDTRUM

Vous êtes le seul gars qui peut porter un pardessus en cachemire à un match de baseball et s'en tirer.

— RÉGISPHILBINE

L'imagination est plus important que la connaissance.

- ALBERT EINSTEIN

L'effort continu - pas la force ou l'intelligence - est la clé pour déverrouiller notre potentiel.

- WINSTON CHURCHILL

Je me souviens quand j'étais le Donald.

- DONALDUCK

Caricature dans The New

Yorker (© The New Yorker Collection 1993, Lee Lorenz decartoonbank.com. Tous les droits sont réservés.)

Lire Carl Jung

Je trouve utile de lire des livres sur la psychologie et l'auto-assistance. Les théories de Carl Jung me fascinent et gardent mon esprit ouvert à mon propre inconscient et au collectif.

La lecture de ses livres peut aussi être une bonne forme d'autodéfense.

Il y a beaucoup de choses que nous ne savons pas sur nous-mêmes. De même, il y a beaucoup de choses que nous ne savons peut-être pas sur tout le monde. Jung a utilisé le mot psyché pour désigner à la fois les processus conscients et inconscients. (C'est d'ailleurs de là que vient le mot psychopathe.) J'ai d'abord pris conscience de Jung par l'intermédiaire d'une connaissance qui avait enduré des épreuves extrêmes, mais il est resté calme. Je ne pouvais pas comprendre où il avait obtenu ce genre de grâce sous un comportement de feu, alors je lui ai demandé, et il m'a dit que les idées de Jung le maintenaient centré.

Mon ami l'a dit comme ceci : Donald, j'ai appris de mes expériences. Comme facteur de sécurité, je vois très souvent les autres comme un revolver qui pourrait être pointé sur moi. Ils sont le pistolet. Moi, cependant, je suis le déclencheur. Alors je parle et marche prudemment. C'est une aide visuelle efficace pour éviter les conflits, car j'étais

involontairement parmi des personnes qui étaient en fait des psychopathes sous leur personnalité digne. Nous ne savons jamais ce qui déclenchera l'instinct de tueur d'une autre personne. Cela peut être quelque chose qui s'est passé quand ils avaient cinq ans. Évitez donc d'être le déclencheur, et le revolver ne sera pas une menace.

Ce résumé de sa philosophie a eu un tel impact sur moi que j'ai immédiatement commencé à lire sur Carl Jung. Je suis content de l'avoir fait, car cela m'a aidé dans mon entreprise ainsi que dans ma vie personnelle. Nous sommes tous des êtres humains en évolution, et en être conscient m'a donné un grand coup de pouce vers la maturité. Cela m'a également rendu moins enclin à être surpris par des comportements dits aberrants. Je dois souligner que je ne suis pas cynique, mais je suis conscient. Je déteste être dans des situations où je me demande : Comment cela a-t-il pu arriver ? Cela me rappelle ma citation préférée de Napoléon sur la surprise : un bon leader ne devrait pas l'être.

Vous devez vous connaître ainsi que connaître les autres pour être un leader efficace. Pour moi, lire l'œuvre de Carl Jung était un pas dans la bonne direction. Si quelqu'un m'avait dit en école de commerce qu'étudier la psychologie serait important pour la réussite financière, je ne l'aurais pas cru. L'histoire de mon ami a changé cela, et je lui suis reconnaissant pour ces conseils judicieux. Le nombre relativement restreint d'heures que j'ai passé à lire Jung en valait largement la peine. Commencez par son autobiographie, Souvenirs, rêves, réflexions, et vous vivrez une période fascinante tout en affinant simultanément votre intuition et vos instincts. Vous acquerrez également une technique pour voir - plutôt que lire - les gens autour de vous. Croyez-moi, cela vous sera très utile à plusieurs niveaux.

Le mot persona a une racine intéressante. Il vient du mot latin signifiant masque. Ceci, cependant, n'est pas péjoratif. Il est nécessaire. Chacun de nous a une personnalité. Nous en avons besoin pour survivre. C'est le visage que nous mettons pour un usage public, et il peut être intentionnel ou inconscient. Par exemple, un vendeur qui a perdu toute sa famille dans un accident est, naturellement, dévasté. Mais pour travailler efficacement avec ses clients, il doit paraître joyeux et confiant. Cela fait partie de sa personnalité. C'est un appareil de survie.

Le seul danger, c'est quand les gens deviennent leur personae. Cela signifie que quelque chose a été coupé quelque part le long de la ligne, et ces personnes finiront par se cacher derrière la fausse personnalité qui fonctionne professionnellement. Comme je suis très connu du public, cela a frappé à la maison et j'y ai beaucoup réfléchi. Heureusement, je suis conscient de mon côté public aussi bien que de mon côté privé, et, bien que je ne sois pas du genre à cacher beaucoup, je sais qu'il y a plusieurs

dimensions dans lesquelles j'opère. C'est l'une des raisons pour lesquelles je me sens chez moi à la Trump Organization. Les gens avec qui je travaille jour après jour savent que je ne suis pas tout à fait un gars glam. Ils voient à quel point je travaille dur. Une personne a dit que je ressemblais beaucoup à un mormon, ce que j'ai pris comme un grand éloge.

Comment devenir riche

Quoi qu'il en soit, lire Jung vous donnera un aperçu de vous-même et de la façon dont vous et les autres fonctionnent.

Avoir un ego

Comme vous le savez, cette règle a été facile à suivre pour moi. Mais écoute-moi — J'ai une bonne raison pour ça.

Avoir un ego bien développé, contrairement à l'opinion populaire, est un attribut positif. C'est le centre de notre conscience et sert à nous donner un but. Je me souviens avoir dit à quelqu'un, montre-moi quelqu'un sans ego et je te montrerai un grand perdant. J'essayais de faire bouger les choses et de provoquer une réaction, mais j'ai réalisé plus tard que l'idée de base était dans le bon sens.

L'ego travaille pour maintenir l'équilibre entre nos aspects conscients et inconscients. Trop de toute façon peut être préjudiciable. Pas d'ego signifie très peu de force vitale, et trop signifie une personnalité dictatoriale. Gardez votre ego dans un équilibre sain, pour votre propre bien-être ainsi que pour ceux qui vous entourent. Efforcez-vous d'être complet. C'est une approche intelligente de la vie et des affaires.

Comprendre le fonctionnement de l'ego peut être un excellent outil. Avez-vous déjà remarqué comment vous pouvez dégonfler un adversaire en disant simplement, Ouais, quoi que vous disiez . . . ? En faisant cela, vous assumez doucement une position de non-ego, qui désarme l'autre tout en lui coupant le souffle. Cela vous donne la tranquillité d'esprit nécessaire pour vous permettre de vous concentrer sur quelque chose de plus important que de traiter avec quelqu'un qui joue à Dieu.

Parfois, plutôt que d'affronter directement un tyran ou un psychopathe, il est plus efficace de garder les connaissances pour soi et de procéder en conséquence, dans les coulisses.

Nous avons tous entendu dire que la connaissance est le pouvoir. L'utilisation intelligente de ce pouvoir est cruciale dans le monde des affaires, et c'est tout aussi important dans votre vie personnelle. Votre esprit peut construire des châteaux, assurez-vous simplement que les fondations sont en place en premier. Vous et les gens autour de vous en serez reconnaissants.

Gardez les critiques en perspective

Dans n'importe quel travail, vous serez critiqué à un moment donné. Avouons-le : personne d'autre qu'un masochiste total ne veut être critiqué.

Il y a la critique constructive, et puis il y a la critique destructrice. Voici comment évaluer les deux types :

1.

Tout d'abord, considérez la source. L'opinion de cette personne devrait-elle avoir de l'importance pour vous ?

2.

Si cela compte pour vous, prenez quelques minutes pour déterminer si quelque chose d'utile peut résulter de la critique. D'autres peuvent souvent voir des choses que nous avons négligées. Utilisez leurs yeux perçants à votre avantage.

3.

Les critiques servent leur objectif. Parfois, ils servent un objectif plus large, et parfois ils servent leur propre objectif. Le juge d'American Idol, Simon Cowell, peut être critique envers les interprètes du programme, mais il est juste et honnête, et je ne pense pas qu'American Idol fonctionnerait sans lui. Simon a eu la gentillesse de complimenter The Apprentice dans une interview. Je pense que c'est absolument fantastique, a-t-il déclaré au Daily News. Je pense que [Trump] est superbe dans la série. Il ne le martèle pas. Il joue juste lui-même et c'est très difficile à faire à la télévision. Comme je l'ai dit, Simon est un critique juste et honnête, et je suis fan de lui.

4.

Tout le monde a un avis. Dans la plupart des cas, cela ne vaut pas le papier sur lequel il est écrit.

5.

Si l'opinion vaut le papier sur lequel elle est écrite, et qu'elle est écrite dans un papier que les gens achètent et lisent, alors réalisez que si les gens ne vous trouvaient pas assez intéressant pour la consommation publique, ils ne prendraient pas le temps de vous critiquer . Considérez leur critique comme un compliment, preuve de votre importance.

Les devoirs sont obligatoires et il y aura un test

Les personnes qui pensent que la réussite est un processus linéaire de A à Z, un tir direct vers le haut, ne sont tout simplement pas en contact avec la réalité. Il y a très peu d'histoires de réussite du jour au lendemain de bonne foi. Cela ne fonctionne tout simplement pas de cette façon.

Le succès semble se produire du jour au lendemain parce que nous voyons tous dans les journaux et à la télévision des histoires sur des personnes auparavant inconnues qui soudainement

devenir célèbre. Mais considérons un séquoia qui pousse depuis plusieurs centaines d'années. Ce n'est pas parce qu'une équipe de télévision décide un jour de faire une histoire sur cet arbre qu'il n'existait pas auparavant.

En 1955, Glenn Gould, le pianiste classique de Toronto, atteint une renommée internationale en enregistrant les Variations Goldberg de Bach. Il était jeune et atypique, mais il pratiquait déjà le piano depuis près de vingt ans. Il a peut-être semblé être une sensation du jour au lendemain pour le grand public, mais quiconque travaille dans quelque chose depuis vingt ans ne sera probablement pas d'accord avec cette évaluation.

Je dois admettre que ma connaissance de la musique classique est limitée, mais d'après le peu que j'ai lu sur le sujet, je sais que le processus pour devenir musicien classique est long et exigeant. Le nombre d'heures de pratique nécessaires pour maîtriser un instrument est incroyable, et aussi sans fin. Comment font-ils? Je ne suis pas sûr, mais je suppose que la passion joue un grand rôle.

Chaque industrie et profession a son résultat net pour ce qui est nécessaire pour réussir. Si vous ne supportez pas de vous entraîner tous les jours, il est hors de question d'être musicien. Si vous détestez faire de l'exercice, être un athlète n'est pas pour vous.

Dans les affaires, dans toutes les entreprises, l'essentiel est de comprendre le processus. Si vous ne comprenez pas le processus, vous ne récolterez jamais les fruits du processus. Vous ne durerez jamais assez longtemps pour réussir du jour au lendemain.

Une partie du processus consiste à faire vos devoirs. Vous devez d'abord savoir dans quoi vous vous engagez. C'était l'une des convictions les plus fortes de mon père. Nous avons tous entendu la phrase Tu aboyes le mauvais arbre. Cela rappelle une image amusante, mais en réalité, cela peut être embarrassant. Ne pas faire vos devoirs peut entraîner quelque chose d'analogue, alors faites d'abord quelques petites choses pour éviter cela.

Nous pouvons apprendre de nos erreurs, mais il vaut mieux apprendre de nos succès. Quand j'entends les gens dire, eh bien, c'était une expérience intéressante, je peux généralement supposer qu'ils font référence à quelque chose qui n'a pas fonctionné comme ils l'avaient prévu. Je ne trouve pas mes gaffes amusantes ou intéressantes.

Pouvez-vous imaginer entendre un chirurgien dire : "Eh bien, ça ne s'est pas très bien passé, mais j'ai certainement beaucoup appris ? Je ne voudrais pas que ce type m'opère. La même chose s'applique à toute personne en affaires, car si vous êtes en affaires, ce n'est pas seulement votre argent qui est en jeu, mais très souvent l'argent et le bien-être de

d'autres aussi. Dans mon entreprise, je ne peux pas prendre de risques. Si quelque chose ne va pas dans la conception ou la construction d'une superstructure, de nombreuses personnes pourraient être blessées ou tuées. Je dois savoir ce qui se passe. Bref, ce sera ma responsabilité.

Les gens voient le produit fini. Wow, un gratte-ciel ! Ce qui se passe là-dedans est une autre histoire. La construction n'est pas glamour. C'est une entreprise sérieuse et souvent dangereuse. Heureusement, j'ai compris cela dès mes premiers jours dans l'entreprise, il y a donc une certaine gravité dans mon approche de la construction de tout bâtiment.

C'est là qu'avoir appris à faire mes devoirs est utile. C'est une exigence nécessaire, pas un cours parascolaire pour améliorer ma productivité. Non seulement je dois savoir exactement ce que je fais, mais je dois aussi m'assurer de trouver des entrepreneurs qui savent exactement ce qu'ils font. C'est pourquoi je suis dur avec eux, et c'est pourquoi je suis tout aussi dur avec moi-même. Beaucoup de vies sont en jeu dans notre travail. Nous ne voulons pas d'expériences intéressantes !

Nous savons tous ce que c'est que de faire semblant d'étudier. Il y a des cours à l'école qui ne retiennent tout simplement pas votre attention. Si vous choisissez une carrière, gardez cela à l'esprit. Qu'est-ce qui retient le plus votre attention ?

Considérons une pyramide. Avez-vous déjà remarqué à quel point la fondation est grande et solide? Avez-vous remarqué les niveaux soigneusement gradués qui mènent finalement au sommet ? Maintenant, retournez la pyramide. C'est une représentation de la pensée sens dessus dessous. Vous ne commencez pas par le haut. Vous commencez par la fondation - plus c'est fort, mieux c'est.

Le monde avance à un rythme si rapide que nous avons peu de patience lorsque les choses sont lentes, que ce soit la file d'attente dans un supermarché ou l'accès à Internet. Nous sommes devenus intolérants à l'égard de ces choses qui ne peuvent pas être accélérées ou ignorées entièrement. Je ne peux pas accélérer les travaux de fondation d'un bâtiment, et je ne peux pas non plus m'attendre à jouer du piano comme Glenn Gould simplement parce que je le veux.

Connaître les limites ainsi que les possibilités de tout ce que vous faites. Renseignez-vous autant que vous le pouvez sur ce que vous prévoyez de faire et ne vous attendez pas à ce que quelqu'un se comporte comme votre grand-mère préférée en voulant ce qu'il y a de mieux pour vous. La plupart des gens veulent ce qu'il y a de mieux pour eux-mêmes, pas pour vous. Si ces personnes ont déjà consacré beaucoup d'efforts à leurs devoirs, pourquoi devraient-elles les partager avec vous ?

Écouter un jeu de ping-pong

J'ai appris il y a longtemps à écouter, mais à écouter judicieusement. Vous pouvez apprendre beaucoup des gens qui vous entourent, il vous suffit de faire preuve de discernement quant aux informations qui vous parviennent. Une grande partie des soi-disant informations que je reçois s'avèrent être l'opinion personnelle de quelqu'un. Nous avons tous droit à nos deux cents, mais parfois c'est tout.

Soyez conscient du marché. Sachez ce qui se passe maintenant. C'est une des raisons pour lesquelles je consacre plusieurs heures par jour à la lecture. C'est le temps qu'il faut à la fois pour suivre l'actualité et apprendre des grands de l'histoire. Comment pouvez-vous espérer réussir si votre idée de ce qui se passe dans le monde est vague ou inexistante ? C'est comme dire, je sais que le 11 septembre est arrivé, mais je choisis de ne pas le reconnaître. Cela entrave ma vision positive des choses. Cette approche est parfaite si vous êtes un écrivain de contes de fées professionnel.

Il y a un autre côté à tout, alors développez votre capacité à le voir ou même à l'entendre. J'ai rencontré une fois une jeune femme de Hong Kong qui travaillait à Wall Street dans les marchés émergents. Elle avait une capacité étrange à prédire certains événements sur le marché – cela me semblait presque un cadeau psychique.

Un jour, je lui ai demandé comment elle pouvait être aussi ciblée dans son travail et elle a comparé la connaissance et la prédiction des marchés mondiaux à l'écoute d'un jeu de ping-pong.

Au début, j'ai pensé qu'elle plaisantait, ou peut-être simplement qu'elle était évasive, mais elle a ensuite expliqué sa théorie.

Je ne plaisante pas, Donald. Quand j'étais petit, nous avions une table de ping-pong dans le bureau et j'entendais les jeux auxquels mes frères jouaient, parfois pendant des heures, quand j'étudiais dans ma chambre. J'ai découvert que je pouvais discerner l'inclinaison de la pagaie et le résultat de la volée, juste par le son de la balle de ping-pong frappée et le son de celle-ci atterrissant de l'autre côté du filet. Je connaissais les résultats, les répercussions et la récupération qui seraient nécessaires pour gérer avec succès ce qui avait été traité.

Plus tard, j'ai appliqué cela à mon travail sur les marchés émergents et j'ai découvert que je pouvais souvent prédire ce qui se passerait simplement en me concentrant sur les événements mondiaux et en pensant au son des balles de ping-pong frappées dans le monde entier. Le ping-pong est vraiment la raison de mon succès.

J'étais stupéfait. C'est mon idée de me connecter.

Je dois ajouter que cette jeune femme avait toute la formation en finance qu'exigeait son poste. C'était une étudiante brillante. Qu'est-ce qui la distingue

tout le monde était la façon dont elle appliquait ses connaissances et sa fine analyse du jeu de ping-pong à son travail. Elle a peut-être même fait cela à un niveau inconscient au départ, mais puiser dans cette ressource lui a donné un avantage étrange. La leçon que j'ai tirée de son histoire est de ne jamais sous-estimer le pouvoir de la conscience.

Découvrez ce que les autres ont fait pour réussir, puis préparez-vous à en faire dix fois plus. Il n'y a aucune garantie.

Se comparer aux autres est une perte de temps. J'ai entendu des gens dire : Eh bien, M. Lucky avait un million de dollars avant d'avoir trente ans et j'ai travaillé aussi dur que lui. Eh bien, M. Lucky n'a rien à voir avec vous, vos possibilités, votre succès ou votre échec. Ne laissez personne d'autre être votre critère. C'est vous enlever le pouvoir de façon importante.

Vous avez votre propre plan personnel à suivre. Nous ne pouvons pas tous être Tiger Woods, J. Lo, Bill Gates ou qui que ce soit que vous voudriez être, et c'est parfois un fait difficile à affronter. Vous avez peut-être déjà connu la défaite. Cela arrive. ça arrive beaucoup ! Mais le fait que vous ayez des aspirations pour commencer vous met sur la voie du succès dès maintenant. Peu importe à quel point vous vous sentez vaincu, vous avez toujours une chance. Mais cela ne se fera pas tout seul. Au travail !

Je vais résumer avec deux de mes citations préférées : Il n'y a pas de raccourcis vers un endroit qui vaut la peine d'aller.

— BEVERLYSILLS

Plus je travaille dur, plus j'ai de chance.

— GARYPLAYER

Réfléchissez pendant trois heures par jour

J'ai lu récemment un article dans lequel les étudiants européens en échange vivant aux États-Unis étaient tous d'accord sur un aspect de la vie américaine : le niveau de bruit ici est très élevé. Nous semblons éviter les moments calmes. Même les lacunes dans la conversation sont rapidement remplies de plaisanteries ou d'une sorte d'interférence.

Cela m'a fait réaliser à quel point j'avais besoin d'un certain temps de calme – généralement environ trois heures par jour – pour rester en équilibre. Il est temps que j'utilise pour lire et réfléchir, et je me sens toujours renouvelé et rafraîchi par cela. Cela me donne aussi de la matière pour nourrir ma nature extravertie.

Pour moi, les premières heures du matin sont les meilleures pour ce genre de réflexion. Je suis un lève-tôt, généralement levé à 5 heures du matin, ce qui me donne quelques heures pour lire des journaux et des magazines de toutes sortes, locaux, nationaux et internationaux.

Dans la soirée, après un dîner en cravate noire, je me détendrai en m'arrêtant dans mon épicerie coréenne locale pour des collations : chips et bretzels. Ce sera mon dîner. J'ai rarement l'occasion de manger à ces événements de cravate noire, et je préférerais manger de la malbouffe, de toute façon.

Une fois à la maison, je lis des livres, généralement des biographies. De temps en temps, j'aime lire sur les philosophes, en particulier sur Socrate, qui insiste sur le fait que vous devez suivre les convictions de votre conscience, ce qui signifie essentiellement penser par vous-même, une philosophie avec laquelle j'ai tendance à être d'accord. Cela ne vous rendra peut-être pas trop populaire, mais c'est essentiel pour une pensée lucide et c'est un bon moyen d'éviter de faire partie d'une mentalité de troupeau de quelque sorte que ce soit.

Je lis autant que je peux, mais pas autant que je le voudrais, car il y a tellement de contraintes sur mon temps. Je suis reconnaissant pour la contribution qu'Oprah Winfrey a apportée à notre pays en matière de lecture. Dans mon livre L'Amérique que nous méritons, j'ai écrit sur l'état déplorable de la lecture dans ce pays. Depuis qu'Oprah a décidé de faire quelque chose à ce sujet, il y a eu une augmentation notable des ventes de livres, et les écrivains sont à nouveau considérés comme des gens cool plutôt que comme des dinosaures. Je ne pourrai jamais assez remercier Oprah pour ce qu'elle a fait, et j'espère que chaque personne dans ce pays se rend compte de l'influence positive qu'elle a eue. Nous devons tous un grand merci à Oprah, et j'aimerais diriger la foule en le disant.

J'aime les films et la télévision autant que n'importe qui d'autre, mais la lecture est une forme de ressourcement pour moi. Les croustilles et les bretzels aident aussi.

Habillez-vous pour votre culture

J'avais l'habitude de me vanter d'acheter des costumes et autres vêtements très bon marché. Cela n'avait tout simplement pas de sens de payer des milliers de dollars pour de superbes vêtements alors que vous pouviez acheter quelque chose pour cent dollars. Qui connaîtrait la différence ?

Au fil des ans, j'ai appris que c'était malavisé. J'achète maintenant des chaussures de très haute qualité, et elles semblent durer éternellement, alors que les cheapos s'usaient rapidement et avaient toujours l'air aussi bon marché que le prix que je les avais payées. Il en est de même pour les costumes. Ces jours-ci, je choisis Brioni, dont le service et l'attention aux détails sont sans égal. Ils ont fourni la plupart des vêtements pour The Apprentice, donc je leur suis très fidèle (et j'ai obtenu une bonne affaire). Ils font aussi de superbes pardessus.

La façon dont nous nous habillons en dit long sur nous avant même de dire un mot. Pour moi, bien s'habiller, c'est comprendre son environnement : connaître le

culture et en s'efforçant de la refléter et de la respecter.

Le look de Beverly Hills peut être attrayant, mais ce même look peut être méprisé à Wall Street. Le succès est déjà assez difficile à obtenir sans se présenter un vendredi décontracté dans un costume trois pièces. Ne vous créez pas d'obstacles inutiles.

Aidez les gens à vous prendre au sérieux. Je me poserais des questions sur quelqu'un qui est arrivé pour une réunion ou une interview et qui était habillé de manière inappropriée pour la culture de ce lieu de travail particulier - par exemple, un gars se présentant à Trump Tower avec un chapeau de cowboy, des bottes et une veste en peau de vache à franges. C'est plus une question de culture que de style. Soyez conscient de votre environnement et habillez-vous en conséquence.

Certaines personnes peuvent s'en tirer avec n'importe quoi. La plupart des gens ne le peuvent pas. Micha Koepfel, qui travaille à The Trump Organization, ressemble généralement à un gendarme canadien en tenue de cérémonie. A le regarder, on pourrait penser qu'il était sur le point de mener une expédition à travers les Rocheuses. Là encore, mes bâtiments sont hauts et il recherche les bons emplacements pour eux, alors peut-être qu'il y a une raison à ses accoutrements. Cela fonctionne pour lui, et il fait du bon travail, donc ça ne me dérange pas.

Ce n'est certainement pas une nouvelle révolutionnaire que les premières victoires des femmes sur *The Apprentice* étaient, dans une très large mesure, dépendantes de leur sex-appeal. Le fait que le sexe se vende n'est pas nouveau. Cependant, les femmes sont jugées durement lorsqu'elles vont trop loin, alors faites attention à la façon dont vous vous présentez. Si vous voulez être reconnu pour votre intelligence ainsi que pour votre beauté, ne vous mettez pas en travers de votre propre chemin. Tout le monde ne peut pas ignorer une apparence knock-em-dead. Pensez à la façon dont vous aimeriez être perçu et procédez à partir de là.

J'ai tendance à remarquer ce que les gens portent seulement s'ils ont l'air exceptionnellement bien assemblés ou exceptionnellement mal assemblés. Cela a plus à voir avec le style que le créateur qu'ils peuvent ou non porter. Comme je l'ai dit, les vêtements chers ont généralement l'air d'en valoir le prix.

Avez-vous déjà remarqué comment nous avons tendance à classer les gens dans certaines professions par leur apparence ? C'est une forme de raccourci pour simplement pouvoir dire votre type de comptable de base ou un type de publicité typique lorsque vous décrivez quelqu'un. Chaque profession a un certain aspect ou une certaine norme. Dites simplement banquier et vous vous épargnez cent mots. Ce n'est pas toujours juste, mais c'est comme ça que ça marche.

Cependant, vous n'avez pas besoin d'être quelque chose de typique.

Par exemple, Frank McKinney ressemble à un croisement entre une rock star et un surfeur. Vous ne devineriez jamais en le regardant qu'il est un entrepreneur immobilier qui vend des biens immobiliers résidentiels ultra-haut de gamme en Floride. Quand il passe devant vous sur sa moto dans sa veste Versace avec ses deux pieds de cheveux blonds au vent, vous pouvez parier qu'il est en route pour une réunion d'affaires. Mais c'est le style de Frank, et il a beaucoup de succès.

Je suis une commode conservatrice pour des raisons commerciales et pour gagner du temps. J'aime la flamboyance chez les autres – je suis plus intéressé par ce qu'une belle femme pourrait porter que par tout ce que je pourrais jamais mettre.

Sachez que votre tenue peut littéralement devenir un costume. J'ai connu beaucoup de scélérats à l'allure formidable et beaucoup de clochards bien habillés.

Être de bon goût, c'est avoir du bon goût, quel que soit le domaine dans lequel vous travaillez. Bien sûr, cela aide d'avoir de l'argent pour acheter de superbes vêtements, mais un peu de style peut faire beaucoup de bien.

Me voici au sommet de la Trump World Tower sur la United Nations Plaza. J'aime vérifier les choses, même sans mon hélicoptère.

Soyez votre propre meilleur conseiller financier

Beaucoup de gens embauchent des conseillers financiers, mais j'ai aussi vu beaucoup de ces conseillers détruire des gens.

Les athlètes, en particulier, gagnent beaucoup d'argent à un très jeune âge. Trop souvent, certains managers gaspillent la fortune de l'athlète et ils se retrouvent dans la trentaine avec rien d'autre que leur gloire passée - et sont obligés de trouver un emploi juste pour survivre.

Un bon ami à moi et vraiment l'un des plus grands basketteurs qui ait jamais vécu, Kareem Abdul-Jabbar, était dans la NBA pendant plus de vingt ans, seulement pour découvrir que de mauvais conseils avaient détruit une grande partie de sa richesse. Je ne sais pas si c'était du vol ou de la bêtise, mais c'était dommage.

Herschel Walker est un athlète qui a signé de gros contrats avec l'USFL et la NFL. Un jour, il est venu me voir et m'a dit qu'il allait investir dans une franchise de restauration rapide. Je lui ai dit, Herschel, tu es un de mes amis, mais si tu fais ça, je ne te parlerai plus. En raison de la relation que nous avons (et continuons d'avoir), il a décidé de ne pas investir. L'entreprise a fait faillite deux ans plus tard. Herschel est maintenant un homme riche, et il me remercie chaque fois que je le vois.

Lorsqu'il s'agit de choisir un conseiller financier, fiez-vous à votre propre jugement basé sur ce que vous lisez dans des publications fiables comme The Wall

Street Journal, Forbes, BusinessWeek et Fortune. Ils sont généralement formidables, même si, à l'occasion, ils disent des choses négatives sur moi. Je suis en colère contre Fortune en ce moment – et pour cause – mais même Fortune parvient parfois à se réveiller de sa stupeur pour rapporter quelque chose de valable. Je suis particulièrement impressionné par un éditeur du nom de Geoffrey Colvin, qui est également l'hôte de Wall Street Week sur PBS et a écrit avec perspicacité sur la restructuration d'entreprise.

Le New York Post a développé une section affaires vraiment géniale et amusante à lire. Dernièrement, la couverture des affaires par le New York Times a atteint le sommet !

Si vous lisez ces publications financières pendant un certain temps, vous commencerez à suivre la cadence et à avoir une idée de ce qui se passe sur le marché, quels fonds sont les meilleurs et qui sont les meilleurs conseillers.

Restez avec les gagnants. Souvent, vous lirez l'histoire de quelqu'un qui a gagné de l'argent rapidement et qui compte ensuite sur l'un de ses amis pour investir sa fortune. Cet ami n'a pas d'antécédents, et sans ses liens avec un riche investisseur, il n'aurait pas d'argent. Méfiez-vous des stars instantanées dans le monde de la finance. Faites confiance aux personnes qui le font encore et encore, et qui sont régulièrement classées parmi les quatre meilleurs médias institutionnels. Mais faites d'abord confiance à votre bon sens.

Investissez simplement

Il existe de nombreuses entreprises qui fournissent des graphiques complets et d'autres informations sur les meilleurs rendements de certains conseillers financiers et fonds. Étudiez ces graphiques, non pas à court terme (peut-être qu'ils ont juste eu de la chance) mais sur une période de quinze ou vingt ans.

Investissez avec l'aide d'une grande entreprise comme Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bear Stearns ou Merrill Lynch. Ce sont vos économies durement gagnées en jeu. Ne prenez pas de risques inutiles.

Généralement, il y a une raison au succès. Lorsque vous regardez des légendes comme Alan Ace Greenberg et Warren Buffett et que vous vous émerveillez de leur qualité, vous verrez probablement que ce qui fait leur succès est la même qualité que vous devriez appliquer à chacun de vos propres investissements : le bon sens.

J'ai lu de nombreux rapports annuels de Warren Buffett. Dans tous les cas, ce qui me fascine, c'est qu'il est capable de réduire les choses au plus simple.

De nombreux gourous accomplis de Wall Street peuvent vous donner le vertige en parlant de manœuvres financières complexes. Ils pourraient vous impressionner avec leur

résultats commerciaux informatisés sophistiqués, leurs cinquante pour cent de retours sur des options sur des produits qui n'existent même pas encore. Des fortunes sont gagnées et perdues chaque jour sur ces marchés, mais en ce qui me concerne, ces gens auraient tout autant de succès s'ils abandonnaient leurs fonds spéculatifs et mettaient tout leur argent sur leur numéro de roulette préféré au Trump Taj Mahal Casino en Atlantic City.

Vous avez payé beaucoup d'argent pour ce livre, et je sais que vous attendez des conseils d'investissement sophistiqués. La chose la plus sage que je puisse vous dire est d'investir uniquement dans des produits que vous comprenez, avec des personnes en qui vous savez avoir confiance. Parfois, les meilleurs investissements sont ceux que vous ne faites pas.

Obtenez un contrat pré-nuptial

Je l'ai déjà dit - j'ai même écrit un chapitre sur l'art du contrat pré-nuptial dans un de mes autres livres - mais je le répète pour quiconque est sur le point de proposer : un accord pré-nuptial ne signifie pas que vous ne aimez toujours ton conjoint. Cela ne signifie pas que vous avez des doutes sur l'intégrité de la personne ou des questions sur la relation. Tout ce que cela signifie, c'est que vous reconnaissez que la vie, en particulier les parties impliquant l'amour et les affaires, peut être compliquée. Les gens ont le droit de protéger leurs biens. Si vous possédez votre propre entreprise et que vous êtes confronté à un divorce difficile sans avoir obtenu un accord pré-nuptial, votre négligence pourrait mettre en péril les moyens de subsistance de vos employés. Je connais beaucoup de femmes qui soutiennent leur mari, et ce conseil s'applique également aux deux sexes.

Si je n'avais pas signé un contrat de mariage, j'écrirais ce livre du point de vue de quelqu'un qui a perdu gros. Nous avons besoin d'un bus pour amener les avocats d'Ivana au tribunal. C'était un désastre, mais j'avais un contrat de mariage solide et ça a tenu.

Un de mes amis est marié à une femme qui ne mesure que cinq pieds deux pouces, mais il est pétrifié de ce qu'elle lui fera au tribunal, tout cela parce qu'il n'a pas obtenu de contrat de mariage. Avant de rencontrer cette femme, il avait eu quatre mariages infructueux, mais il m'a dit, Donald, je suis tellement amoureux de cette femme que je n'ai pas besoin d'un accord pré-nuptial. Je n'ai pas eu le courage de lui dire ce que je pensais à moi-même : perdant !

Un an plus tard, le mariage était terminé et il traversait un enfer. Quand je l'ai vu, il ressemblait à un chiot effrayé.

Il n'y a rien de mal avec le bon sens. Faites comme Thoreau et simplifiez.

Découpez l'intermédiaire

Wayne Newton est un grand ami à moi, et il a gagné beaucoup d'argent au fil des ans. Malheureusement, suite à de terribles conseils, il a perdu son argent et a été contraint de déclarer faillite. Pendant ce temps, ses avocats le dévoraient vivant.

Il m'a appelé et m'a dit, Donald, j'ai entendu dire que vous deviez 9,2 milliards de dollars à une centaine de banques au début des années 90 et que vous n'avez jamais fait faillite. Comment avez-vous fait? Parce que je n'arrive pas à sortir de ce pétrin. Mes avocats font fortune et les banques sont impossibles.

J'ai demandé à Wayne combien de banques étaient impliquées. Il m'a dit qu'il était trois. Tu as de la chance, dis-je. J'avais quatre-vingt-dix-neuf banques et je me suis fait un devoir de devenir le meilleur ami de tout le monde dans chaque banque. Vous devez faire la même chose.

Je lui ai donné quelques conseils supplémentaires, qu'il a généreusement reconnus dans de nombreuses interviews. Je lui ai dit, Wayne, tu es une grande célébrité. Demandez à votre secrétaire d'appeler les trois banques et d'obtenir la personne qui est vraiment en charge, pas la figure de proue, et de parler personnellement aux trois personnes. Organisez une rencontre avec eux, idéalement un dîner avec eux et leurs familles. Apprenez à les connaître. À la fin de cette période, ils vous aimeront. Ils seront impressionnés par vous parce que vous êtes une célébrité. Ils peuvent contrôler beaucoup d'argent, mais ils ne contrôlent pas la célébrité, et les gens sont impressionnés par la célébrité. Oubliez vos avocats. Ils ne voudront jamais régler l'affaire, car alors leurs frais juridiques s'arrêteront. Vous devez le faire vous-même. Appelez les banquiers. Devenez ami avec les banquiers. Et conclure un marché.

Wayne m'a appelé trois semaines plus tard. Il avait dîné avec les trois banquiers et dit qu'ils étaient parmi les personnes les plus gentilles qu'il ait jamais rencontrées. Ils ont amené leurs femmes et leurs enfants. Plus tard, il a passé des accords avec chacun d'entre eux. Les banques ont été prises en charge pendant un certain temps, les avocats ne se sont pas enrichis et aujourd'hui, Wayne se porte à merveille.

Vous vous demandez probablement comment cette règle s'applique à votre vie si vous n'êtes pas en tête d'affiche d'un grand spectacle de Las Vegas. Voici comment : Wayne a pris le contrôle de la situation. Il a fait appel aux responsables. La plupart d'entre nous avons besoin d'avocats à un moment donné de notre vie, et nous devons tous faire face à de grandes bureaucraties. Mais parfois, vous devez aller tout en haut et vous devez le faire vous-même. Vous n'avez pas besoin de chanter Danke Schoen pour faire une approche personnelle sincère.

Bien sûr, il y aura des moments où les avocats seront essentiels. Certaines personnes sont des scélérats. *1 Dans ces cas, poursuivez les salauds. Mais autant que possible, arrangez-vous. Cela fait gagner beaucoup de temps à toutes les personnes impliquées.

Enseignez à vos enfants la valeur d'un dollar

Mes enfants connaissent la valeur de l'argent par l'exemple. Ils voient à quel point je travaille dur. Je n'en parle pas avec eux parce que je n'ai pas à le faire, ils ont des yeux.

Ils voient ma façon de vivre. J'éteins les lumières chaque fois que je quitte le bureau. Je suis toujours heureux de faire une bonne affaire, que j'achète un bâtiment ou que j'achète des fournitures chez Duane Reade. (Croyez-moi : vous pouvez y faire une bonne affaire sur la crème à raser.)

Je me souviens toujours de l'exemple que mes parents m'ont donné. Je pouvais voir leur détermination et leur discipline. Ils n'avaient pas à insister là-dessus. J'essaie d'être comme ils étaient.

Avec ma mère à l'Académie militaire de New York.

Mes parents étaient frugaux dans le sens où ils savaient qu'il n'était pas facile de gagner de l'argent et qu'il fallait le traiter avec respect. Ils vivaient bien mais simplement, et n'étaient pas flamboyants dans leurs dépenses. Nous sortions rarement pour manger. Nous avons pris relativement peu de vacances élaborées.

Avec mon père, Fred Trump, au début.

Ils ont mis l'accent sur la scolarisation et l'éducation. Nous avons une vie de famille solide et je me souviens avoir eu beaucoup de chance. Chacun de nous devait apporter quelque chose non seulement à la famille dans son ensemble, mais à la société. C'est une valeur de la famille Trump qui est enracinée en moi et que j'ai essayé de respecter.

Mes enfants ont bénéficié de la richesse, comme moi, mais il est surprenant de voir à quel point ils sont intacts à bien des égards. Ils ont des budgets et vivent avec. Ils ont des limites sur leurs cartes de crédit, et ils les ont plus pour se protéger en cas d'urgence que pour toute autre chose. Lorsqu'ils grandissaient, mes deux fils gagnaient de l'argent supplémentaire pendant leurs vacances d'été en tondant des pelouses, en coupant des arbres, en déplaçant des pierres et en faisant des travaux d'aménagement paysager sur le domaine de Seven Springs à Westchester. Ivanka a fréquenté la School of American Ballet, ce qui nécessite énormément de discipline et de formation.

Les collégiens d'aujourd'hui sont peut-être plus avertis en matière d'argent que les enfants des générations précédentes. Ils semblent sérieux au sujet de leur argent. C'est un bon

signe, car plus tôt vous comprenez la valeur de l'argent, plus vous avez de chances d'en posséder de grandes quantités.

Si vos enfants voient que vous êtes négligent avec l'argent, ils supposeront qu'il est normal qu'ils soient négligents. Les enfants regardent. C'est ainsi qu'ils apprennent. Vos priorités deviendront souvent leurs priorités. N'importe quelle famille peut avoir un joker ou deux, mais dans l'ensemble, il a été prouvé que les enfants apprendront de ce qu'ils voient.

Si vous aimez évidemment aller à Las Vegas pour jouer, il est probable qu'ils penseront que c'est une bonne chose et qu'ils suivront. Si vous aimez aller à Carnegie Hall et amener les enfants, ils penseront que c'est un événement passionnant parce que vous l'aimez. Les enfants aiment par nature plaire, alors pensez aux valeurs que vous affichez. Tôt ou tard, les enfants forment leurs propres goûts, mais l'exposition initiale est importante.

Avec mes trois aînés—Don Jr., Ivanka et Eric—et Barbara Walters pour une apparition le 20/20.

(© 2004 Virginia Sherwood/Archives photographiques ABC)

J'ai passé beaucoup de temps avec mes enfants—Don Jr., Ivanka et Eric — quand ils grandissaient, parce que nous vivions tous ensemble. Nous restons très proches. Je passe moins de temps avec Tiffany, car elle vit en Californie avec sa mère. J'essaie de les inclure dans mes voyages et activités autant que possible.

Avec ma plus jeune fille, Tiffany.

Ils savent qu'ils sont toujours les bienvenus pour rejoindre l'entreprise familiale. Don Jr. a commencé à travailler à temps plein pour The Trump Organization en septembre 2001. Les atouts sont des bâtisseurs, a-t-il déclaré à Barbara Walters dans une récente interview. J'espère qu'Ivanka, Eric et Tiffany pourraient également envisager une carrière avec nous, mais c'est entièrement leur décision.

J'ai des normes très élevées, mais mes enfants aussi. Ce sont tous des personnes très performantes qui aiment travailler et qui ne sont pas dupes dans aucun sens du terme. Je me demande pourquoi j'ai autant de chance.

Ne pas enseigner l'argent à vos enfants, c'est comme ne pas se soucier de savoir s'ils mangent. S'ils entrent dans le monde sans connaissances financières, ils auront beaucoup plus de mal. Assurez-vous de leur faire part de votre façon de penser à l'argent : comment vous gérez vos dépenses, comment vous épargnez, où vous investissez.

Faites-leur savoir qu'avoir de l'argent n'est pas nécessairement un signe de cupidité. C'est un élément important pour la survie. Le simple fait d'avoir un premier appartement peut être une leçon pour vos enfants : ils découvrent soudainement les dépôts de garantie ! Équiper

eux pour la vie du mieux que vous pouvez. Achetez-leur un abonnement à Money ou à un autre magazine de finances personnelles. Donnez-leur des incitations à économiser leur allocation.

S'ils n'apprennent pas ce qu'est l'argent de vous, qui va leur enseigner ?
Négociations, ça vous tente ? Me voici avec George Foreman et Lennox Lewis.

Si vous les avez par les couilles, leurs cœurs et leurs esprits suivront
Dans cette partie du livre, je veux vous parler de certaines de mes transactions préférées et des règles essentielles de négociation qu'elles illustrent.

Tout d'abord, cependant, voici ma philosophie de base sur la façon dont les transactions sont conclues : il s'agit de persuasion, pas de pouvoir.

Le pouvoir est simplement la capacité de convaincre les gens d'accepter vos idées. Ce n'est pas parce que je suis un homme d'affaires prospère que je réussis toujours. C'est vrai que je n'ai plus besoin d'être aussi bruyant qu'avant. Je n'ai pas besoin d'agir comme un bulldozer pour attirer l'attention. Mais je dois amadouer et défendre ma cause comme n'importe quel autre négociateur.

Un intervieweur du Brésil m'a récemment demandé quelles étaient les meilleures et les pires parties d'avoir autant d'argent et de succès. J'ai eu la même réponse aux deux questions : l'effet que cela a sur les gens. Toute personne en position de pouvoir sera probablement d'accord avec moi. Il y a des plus et des moins.

Le côté positif est que les gens vous écouteront plus facilement que si vous n'êtes pas sur la carte financièrement. Le côté négatif est qu'ils vous réduiront à une dimension et vous y maintiendront.

Le pouvoir ne consiste pas seulement à appeler tous les coups. C'est une question de capacité. Vous pouvez appeler tous les coups, mais s'ils sont mauvais, personne n'y prêtera attention au bout d'un moment. Sachez ce que vous faites. C'est de là que vient le vrai pouvoir.

Convaincre les autres a beaucoup à voir avec la compréhension de la négociation. Étudiez l'art de la persuasion. Pratiquer. Développer une compréhension de sa valeur profonde dans tous les aspects de la vie.

Ne vous attendez pas à ce que les gens croient en votre blabla simplement parce que vous êtes doué pour le livrer. La salle de réunion n'est pas le pub du coin.

Facilitez la tâche aux personnes que vous essayez de convaincre. Donnez-leur des métaphores et des analogies facilement accessibles. Si vous êtes trop au-dessus de leurs têtes, ils se sentiront frustrés ou, pire encore, inférieurs. Faites-leur savoir que vous êtes tous au même niveau d'une manière ou d'une autre. Utilisez l'humour. C'est un excellent brise-glace. parfois je

dites aux gens que j'aurais aimé que notre réunion soit hier, parce que je passais une super journée de coiffure et qu'ils l'ont raté !

Convaincre les autres à quel point vous êtes merveilleux et à quel point vos idées sont nobles est un bon moyen de les convaincre de se déconnecter ou, mieux encore, de vous échapper le plus tôt possible. Nous avons tous besoin d'une bonne dose de confiance pour être convainçants, mais ne pas passer au bulldozer. Si vous le faites, vous verrez peut-être beaucoup de monde devant vous au début, mais la pièce sera bientôt vide.

Comme le dit l'adage, il y a une ligne fine entre l'acceptation et la résignation. Vous voulez que les gens acceptent vos idées, pas simplement qu'ils se résignent à eux parce qu'ils pensent qu'ils ne peuvent pas riposter ou qu'ils sont tout simplement épuisés par vous. Ne les incitez pas à vous croire. Laissez-les penser que la décision est la leur. Cela leur donnera un sentiment de contrôle.

Voici la règle d'or de la négociation :

Celui qui a l'or fait les règles.

Si vous entrez dans une négociation et que vous ne savez rien de l'autre partie, laissez-la parler, écoutez son ton, observez son langage corporel et déterminez si elle veut vraiment conclure un marché ou simplement vous montrer à quel point elle est intelligente.

La plupart des négociations devraient se dérouler dans le calme plutôt que de manière hostile. Cependant, parfois, une négociation fonctionne mieux après quelques cris et quelques coups de table.

Les meilleurs négociateurs sont les caméléons. Leur attitude, leur comportement, leur approche et leur posture dans une négociation dépendront de la personne de l'autre côté de la table.

Si l'autre partie à la transaction veut acquérir quelque chose que vous possédez, laissez-la vous convaincre que vous n'en voulez vraiment pas ou n'en avez pas besoin. Ce faisant, ils vous convaincront à quel point ils le veulent.

L'argent n'est pas toujours la seule contrepartie d'échange dans la vente d'un actif. Pensez au-delà des frontières traditionnelles.

Apprenez la valeur de dire non. Considérez tout conflit comme une opportunité. Plus important encore, connaissez la partie de l'autre côté de la table avant de vous asseoir avec eux. Recherchez à qui vous avez affaire, comment ils négocient et ce qu'ils attendent de vous.

Vous êtes maintenant prêt à traiter. Les histoires suivantes illustrent ces règles de base.

Le Trump Building au 40 Wall Street.

Considérez ce que veut l'autre côté

L'une des meilleures affaires que j'ai jamais conclues a été l'acquisition du plus haut bâtiment du bas Manhattan, un monument de 1,3 million de pieds carrés connu sous le nom de 40 Wall Street.

Je l'ai eu pour 1 million de dollars, et la négociation était une question de timing et d'intuition.

Dans les années 1960 et 1970, le 40 Wall Street était vraiment une propriété très prisée, un immeuble entièrement occupé. Puis dans les années 1980, il a été racheté par Ferdinand Marcos, qui était occupé à faire face à une révolution aux Philippines. Le gratte-ciel du 40 Wall Street est tombé en déclin, prouvant une fois de plus qu'une entreprise ne devrait jamais être dirigée par un dictateur, surtout un vrai sur le point d'être expulsé du pouvoir.

Puis les Resnicks, une grande famille de l'immobilier, sont descendus au 40 Wall Street, mais après une longue période de négociation, il est devenu clair que les Resnicks et la Citibank n'allaient pas conclure d'accord et que le 40 Wall Street serait de retour sur le bloquer. J'avais très envie à ce moment-là de déménager, mais c'était au début des années 90 et je n'étais pas en mesure de le faire. Le marché immobilier était terrible, et mes propres difficultés financières étaient lamentables.

L'acheteur suivant était la Kinson Company, un groupe de Hong Kong. Ils ont fait beaucoup, et une fois l'achat terminé, j'ai demandé à les rencontrer pour discuter d'un éventuel partenariat. Ils n'étaient pas intéressés par un partenariat, mais ils voulaient faire du 40 Wall Street l'équivalent du centre-ville de Trump Tower, y compris un atrium public. Cela sonnait comme une belle idée. Cependant, ce qu'ils feraient avec les colonnes d'acier qui soutenaient un bâtiment de soixante-douze étages ne semblait jamais entrer dans leur esprit. J'étais abasourdi.

Comme vous pouvez probablement le deviner, le groupe Kinson s'est avéré relativement ignorant de la rénovation, de l'exploitation et de la location d'un gratte-ciel de New York. Ils n'étaient pas dans le domaine de l'immobilier au départ – ils étaient principalement dans l'habillement – et ils étaient bien au-dessus de leurs têtes. Ils ont versé des dizaines de millions de dollars dans le bâtiment mais n'ont abouti à rien. Ils avaient des problèmes avec les locataires, les entrepreneurs, les fournisseurs, les architectes, même les propriétaires du terrain, une famille éminente d'Allemagne, les Hinneberg. Finalement, Kinson a voulu sortir et ils m'ont appelé.

On était maintenant en 1995 et le marché n'était toujours pas aussi bon. Kinson avait toutes les raisons de vouloir sortir, et ils voulaient le faire rapidement et silencieusement. Les négociations ont donc commencé, je leur ai offert 1 million de dollars en plus de

assumer et négocier leurs privilèges. J'ai également soumis l'affaire à un bail foncier restructuré avec la famille Hinneberg.

Ils ont accepté mes conditions sans aucun doute.

Pourquoi? Parce qu'ils voulaient partir et vite. Ils le savaient et je le savais, et parce que je le savais, la négociation était facile.

Il y avait un autre aspect crucial dans cette affaire, qui prouve l'importance de savoir ce que veut l'autre partie : tous les anciens locataires avaient traité avec l'agent de la famille Hinneberg. L'agent a insisté pour augmenter le loyer et a soulevé d'autres obstacles financiers sur lesquels, selon lui, le propriétaire a insisté. Je devais voir par moi-même ce que voulaient les Hinneberg : était-ce de l'argent ou autre chose ? Si vous voulez la vérité, allez à la source et sautez la traduction par l'intermédiaire.

Je me suis envolé pour l'Allemagne avec Bernie Diamond, mon avocat général, pour une rencontre en face à face avec le propriétaire, qui semblait impressionné par le fait que je traverserais l'Atlantique pour le voir. J'ai appris que ce qu'il voulait vraiment, c'était la tranquillité d'esprit en ce qui concerne sa propriété du terrain, mais tout ce qu'il obtenait était une aggravation et un litige. Je lui ai dit que j'accepterais de transformer la catastrophe actuelle en un immeuble de bureaux de première classe s'il renonçait à tout loyer pendant la période de rénovation et révisait le bail pour permettre la location à des sous-locataires de qualité et un financement bancaire pour une partie des améliorations du bâtiment. Il était d'accord et c'était le premier des nombreux cas qui ont confirmé ma conviction que Walter, Christian et Walter Hinneberg Jr. sont parmi les meilleures personnes avec qui j'ai jamais fait affaire.

Très peu de temps après l'acquisition du 40 Wall Street, les marchés se sont améliorés et le centre-ville a connu une renaissance en termes de propriétés et de développements commerciaux et résidentiels.

Je gagne beaucoup d'argent avec le 40 Wall Street. En plus de posséder le plus bel immeuble du bas Manhattan, j'ai l'attrait supplémentaire d'en posséder un particulièrement lucratif, tout cela parce que j'ai surveillé attentivement la propriété pendant des décennies, attendant mon moment et sachant ce que l'autre côté pensait.

Soyez raisonnable et flexible

Un bon négociateur doit être flexible pour réussir.

Lorsque j'ai acheté le 40 Wall Street, il était pratiquement vacant. J'ai dit au courtier en crédit-bail existant, un de mes amis, que j'allais rénover l'immeuble et trouver des locataires. Je lui ai offert la chance d'être mon agent de location exclusif.

Le courtier avait été l'agent des anciens propriétaires de l'immeuble, qui avaient eu de gros problèmes pour trouver des locataires. Il était tellement sûr que j'échouerais qu'il a dit qu'il n'accepterait le poste que si je lui versais une provision de 60 000 \$ par mois, commençant immédiatement. Il a dit qu'il déduirait sa future commission de ces frais garantis.

Son offre m'était impossible à accepter. Je possédais un immeuble vacant avec des pertes existantes, et le courtier, qui n'avait pas pu produire dans le passé, me demandait de payer comptant d'avance. J'ai dit au courtier que son offre montrait un manque total de confiance en ma capacité à réussir - un courtier payé sans produire de locataire était du jamais vu.

Le courtier est resté inflexible dans sa position. Nous nous sommes séparés.

J'ai embauché un autre courtier de grande qualité, qui a volontairement accepté l'opportunité aux conditions habituelles : pas de bail, pas de commission. J'ai rénové le bâtiment. Le courtier a réalisé des millions de commissions au cours des deux années suivantes. L'inflexibilité du courtier d'origine lui a coûté une petite fortune, et il a perdu toute entreprise future de ma part.

Faites confiance à votre instinct

Lorsque j'ai repris le 40 Wall Street, mon associé Abe Wallach, qui a orchestré l'achat, était certain que la seule solution viable était de convertir le bâtiment en un immeuble coopératif résidentiel. Son raisonnement était logique, étant donné le marché déprimé des locataires de bureaux et les incitatifs que la ville offrait pour le développement résidentiel au centre-ville. Tous les courtiers immobiliers ont partagé son point de vue selon lequel la location à des locataires de bureaux n'était pas possible. Ils ont dit que les étages étaient soit trop petits, soit trop grands pour la location. Ils se sont plaints que le hall, les ascenseurs et les systèmes du bâtiment nécessitaient d'importantes rénovations avec des résultats douteux.

Comment devenir riche

J'étais méfiant de leur recommandation car le coût de la conversion résidentielle était élevé, et les cinq étages occupés par un cabinet d'avocats devraient être rachetés pour des mégabucks et cela bousillera tout calendrier de construction. Mon instinct m'a dit que le bâtiment pourrait devenir le principal emplacement de bureau qu'il était autrefois, et qu'il devait y avoir un moyen de le faire fonctionner.

J'ai demandé à George Ross de voir s'il pouvait concevoir un scénario réalisable, et il a proposé une nouvelle approche intéressante. Il a suggéré que nous imaginions le bâtiment de 1,3 million de pieds carrés comme trois structures distinctes superposées :

-

La tour supérieure de 400 000 pieds carrés avait de petits étages avec des vues spectaculaires, et il était convaincu qu'elle serait rapidement louée à des locataires de boutique qui paieraient un loyer plus élevé pour le prestige d'être un utilisateur de plein étage à un étage élevé.

-

Les 300 000 pieds carrés du milieu pourraient être loués à un prix inférieur au pied carré, mais ces loyers couvriraient tout de même plus que le prix d'achat et le coût de la rénovation.

-

Les 400 000 pieds carrés inférieurs pourraient être plus difficiles à louer, mais même si ces étages étaient complètement vides, le bâtiment serait toujours rentable, en supposant que nos projections concernant la location des 700 000 pieds carrés supérieurs soient correctes.

Enhardi par le plan de George, j'ai abandonné l'idée d'une conversion résidentielle et me suis appuyé sur notre expertise en construction pour transformer le 40 Wall Street en un immeuble de bureaux à succès. Nous avons repensé et modernisé le hall et les systèmes du bâtiment, et lorsque le marché locatif s'est amélioré, nous étions prêts. Maintenant, le bâtiment vaut des centaines de fois ce que je l'ai payé.

Je suppose que mon instinct avait raison.

Sachez exactement ce que vous voulez et gardez-le pour vous

Si vous faites attention à ce que vous révélez, vous aurez plus de flexibilité à mesure que vous rassemblez plus d'informations sur les contours de l'accord.

Afin de terminer Trump Tower comme je l'envisageais, il était nécessaire pour moi de contrôler un site adjacent sur la cinquante-septième rue appartenant à Leonard Kandell et loué à Bonwit Teller, une chaîne de grands magasins en train de mourir. Len Kandell était un promoteur immobilier avisé dont le désir ultime était de posséder des terres dans des endroits stratégiques pour toujours. J'ai essayé d'obtenir un bail à long terme, mais Kandell demandait trop de loyer et nous avons été bloqués.

Pendant ce temps, lors des négociations pour acheter les droits aériens du magasin Tiffany adjacent, ce qui me permettrait de construire une Trump Tower plus grande, j'ai appris que Tiffany avait également une option pour acheter la propriété Kandell à un prix équitable. C'était une nouvelle pour moi, et une information cruciale, mais je n'ai laissé personne savoir à quel point cette nouvelle était importante pour moi.

J'ai fait croire à Tiffany que je n'étais intéressé que par les droits aériens, sans attirer particulièrement l'attention sur leur option d'acheter la propriété Kandell. Ils m'ont vendu leurs droits d'antenne et ont essentiellement ajouté l'option dans le cadre de l'accord.

Puis j'ai dit à Len Kandell que je n'étais plus intéressé par un bail sur le terrain. J'allais l'acheter, en utilisant l'option Tiffany.

Kandell ne voulait pas vendre, et je ne voulais vraiment pas acheter. Avec mon nouvel effet de levier, j'ai proposé de reconsidérer un bail emphytéotique. Cette fois, Kandell a accepté et nous avons rapidement conclu un bail mutuellement acceptable, entamant une amitié qui continue de s'épanouir avec ses héritiers.

Ne vous limitez pas à vos attentes. Parfois, ce que nous pensons vouloir et ce que nous voulons réellement sont deux choses différentes.

À plusieurs reprises, j'ai découvert au milieu des négociations que ce que je voulais n'était pas la bonne chose. Parfois, mes partenaires de négociation m'ont donné des idées auxquelles je n'avais pas pensé. Même les adversaires m'ont donné de nouvelles idées. Parfois, une grande question me vient soudain à l'esprit et je commence à réfléchir dans une nouvelle direction.

Coupez-vous un peu de mou. Vous pouvez changer d'avis et suggérer une approche différente, tant que vous n'avez pris aucun engagement envers l'autre partie.

Certaines personnes, tout en admettant que je suis un bon négociateur, ont dit que je suis sournois. Je suis trop occupé pour être sournois. Je viens d'assimiler de nouvelles informations

rapidement et avancer de manière inattendue, inattendue pour l'autre partie aussi bien que pour moi-même. C'est l'une des raisons pour lesquelles je trouve la négociation passionnante.

Peut-être parce que je suis un Gémeaux, je crois qu'il y a une dualité dans la négociation. Il faut équilibrer raison et passion. La raison vous garde ouvert. La passion maintient votre adrénaline.

Avant de commencer toute négociation, notez vos objectifs. Essayez ensuite d'anticiper ce que l'autre partie pourrait vouloir. Trouvez un moyen de parler de l'affaire et de définir des paramètres qui empêcheront l'un de vous de se retrouver dans une position impossible.

Sachez ce que vous voulez, en fin de compte, mais gardez-le pour vous jusqu'à un moment stratégiquement nécessaire. Une fois que tous les problèmes sont sur la table, vous aurez une meilleure approche pour naviguer vers la solution souhaitée.

Assurez-vous que les deux côtés sortent gagnants

Dans *The Art of the Deal*, j'ai décrit comment j'ai acquis la propriété Hilton à Atlantic City, maintenant connue sous le nom de Trump Marina, pour 320 millions de dollars. C'était le plus gros pari de ma carrière à l'époque, et il a fait la une des journaux car la propriété était également recherchée par Steve Wynn, le plus grand propriétaire de casino de Las Vegas, qui a lancé une offre publique d'achat hostile avant que Hilton ne me choisisse comme chevalier blanc. .

J'aime tous mes hôtels d'Atlantic City, mais Trump Marina est l'endroit où je préfère rester quand je suis en ville, car l'acquisition de cette propriété était une victoire à savourer. Cela me rappelle une compétence de négociation essentielle : que tout le monde en sorte gagnant. Il n'y avait aucune rancœur dans ce triomphe.

Il y avait cependant un drame, surtout lorsque Steve Wynn s'est impliqué. C'est devenu une compétition de gros frappeurs, et j'ai adoré chaque minute. Je parie que Steve l'a fait aussi. À ce jour, nous sommes de bons amis.

Chose intéressante, nous sommes maintenant tous les deux en train de préparer un film HBO en développement sur Atlantic City. J'ai reçu une copie du script et il faut beaucoup de coups de feu sur moi et Steve. C'est très inexact.

Steve, en substance, a fourni un catalyseur aux Hilton et à moi-même pour obtenir ce que nous voulions. Steve était-il le perdant ? Non. J'ai eu la propriété que je voulais, mais Steve est en plein essor. La bataille pour la propriété a élargi sa réputation et l'a probablement aidé à passer à des transactions encore plus importantes.

Si le film de HBO arrive un jour sur le petit écran, ne croyez pas ce que vous voyez. Vous aurez une meilleure vision de la réalité à partir d'autres émissions de télévision diffusées.

Dans une bonne négociation, toutes les parties gagnent.

Baissez votre garde, mais seulement exprès

Offrez une pépite calculée d'informations, ou une opinion provocatrice, pour voir quelle est la réaction.

Si vous dites quelque chose qui semble improvisé, vous obtiendrez peut-être une réponse révélatrice. Je pourrais faire un commentaire scandaleux lors d'une réunion juste pour voir si les autres personnes jouent le jeu ou prennent position et sont en désaccord. C'est une bonne façon d'évaluer le courage des gens d'en face. Veulent-ils être aimés ? Sont-ils à l'aise avec l'imprévisibilité ? Sont-ils capables de franchise ?

Sachez que votre partenaire de négociation peut également bluffer. Mais quand il s'agit d'efforts sérieux, vous ne voulez pas de bluffeurs d'aucune sorte. Étudiez l'histoire de la personne.

Je suis toujours surpris lorsque les nouveaux arrivants dans le secteur de l'immobilier pensent que parler grand et vite les amènera quelque part avec moi. La construction d'un grand bâtiment est un travail minutieux et c'est le genre de personne que je veux faire, quelqu'un qui prendra le temps de bien le faire. Je ne veux pas de gens qui pensent pouvoir le faire en un temps record. Cela peut être synonyme de catastrophe.

Je me souviens d'un entrepreneur qui a essayé tous les angles pour me convaincre à quel point il était rapide. Ses estimations de temps étaient si lointaines que je ne pouvais pas le prendre au sérieux, mais je le laissai continuer à essayer de me lancer juste pour savoir à quel point il était vraiment plein. Il a dû penser qu'il m'avait attrapé un mauvais jour ou avec ma garde baissée, mais ma garde n'était pas baissée – j'étais juste incrédule. Finalement, j'ai dit au gars que ce qu'il disait était exactement ce que je ne voulais jamais entendre. Il a été la première personne dont l'offre a été rejetée.

Être têtu est souvent un atout

Ma première grosse affaire, en 1974, concernait l'ancien site de l'hôtel Commodore près de Grand Central Station sur la 42e rue à New York. L'hôtel était vide, à l'exception d'un club louche appelé Plato's Retreat et de quelques magasins délabrés au niveau de la rue.

Le terrain appartenait à la Penn Central Railroad, qui était en faillite et devait à New York 15 millions de dollars d'arriérés d'impôts dont la ville avait désespérément besoin. La ville était sur le point de faire défaut sur ses obligations et les banques n'envisageraient pas de prêts immobiliers à Manhattan.

Mon idée était de transformer le Commodore en un hôtel dernier cri. J'avais un plan en six points :

1.

Achetez le terrain au chemin de fer.

2.

Incitez le chemin de fer à utiliser le prix d'achat pour payer à la ville de New York les arriérés d'impôts qu'il doit.

3.

Convaincre une agence de l'État de New York avec le pouvoir de domaine éminent d'accepter un acte foncier pour condamner tous les baux existants.

4.

Persuadez la ville d'accepter un loyer fixe et une part des bénéfices tenant lieu de taxes.

5.

Trouver un grand hôtelier pour me rejoindre dans le projet, car je n'avais aucune expérience en hôtellerie.

6.

Convaincre une banque de me prêter 80 millions de dollars pour construire l'hôtel.

Lorsque j'ai parlé pour la première fois de mes projets à mon avocat, George Ross, il m'a dit que j'étais fou de tenter quelque chose d'aussi audacieux dans un environnement économique aussi défavorable. Je lui ai dit que j'étais déterminé à le faire. Il a accepté d'aider.

Pendant deux ans, je suis resté fidèle à mes armes. Finalement, ça a payé.

Le chemin de fer m'a vendu le terrain pour 12 millions de dollars et a utilisé l'argent pour payer à la ville ses arriérés d'impôts.

L'Urban Development Corporation a accepté l'acte de propriété et a accepté de condamner tous les baux existants, à condition que je paie tous les dommages aux locataires déplacés.

La ville a accepté le bail de l'UDC avec un loyer fixe et une part des bénéfices.

Hyatt est devenu mon partenaire dans l'affaire et en a financé la moitié.

J'ai obtenu un prêt de la Bowery Savings Bank pour couvrir le coût d'acquisition et de construction.

L'hôtel est devenu le Grand Hyatt.

Le fait que j'étais têtu et que j'aie atteint un résultat que d'autres jugeaient impossible a lancé ma carrière de développeur.

Sois patient

J'aime aller vite, mais si une situation demande de la patience, je serai patient. La vitesse dépend des circonstances et je garde mon objectif en tête à tout moment. Cela seul peut être une pilule de patience. J'ai passé de cinq minutes à quinze ans à attendre un accord.

Une bonne tactique pour accélérer un accord est de montrer un manque d'intérêt pour celui-ci. Cela obligera souvent l'autre partie à raviver ses efforts pour faire avancer les choses. J'étais très intéressé par un accord une fois, mais j'avais le pressentiment que ce n'était pas une bonne idée d'avoir l'air trop désireux de ces personnes. Je repousserais leurs appels et ferais de mon mieux pour paraître distant. Ensuite, j'ai dit que je voyagerais pendant quelques semaines et que je reviendrais vers eux après cela. Pendant que je voyageais, ils en profitèrent pour modifier leur position et me présenter presque précisément ce que j'espérais obtenir. Cela nous a permis d'économiser beaucoup de temps de négociation.

Une bonne tactique pour ralentir un accord est de distraire l'autre partie. Une façon consiste à laisser des indices sur la question de savoir si un certain aspect de la transaction doit être examiné plus avant ou à mentionner d'autres transactions et propriétés à titre d'exemples. Cela les mettra dans une direction qui consomme leur temps et leur concentration. Pendant qu'ils sont sur une tangente, vous serez toujours sur la cible.

Une fois, j'étais au milieu d'une négociation qui semblait échapper à mon contrôle. J'ai soudain demandé à l'autre partie s'ils connaissaient l'histoire d'un développement particulier, ce qui implique que leur compréhension pourrait être cruciale. Ils ont pensé que le développement devait avoir une incidence sur ce que nous essayions d'accomplir ensemble, alors ils ont reculé un peu, ont pris un certain temps pour l'étudier et m'ont donné le contrôle des négociations avec suffisamment de temps pour tout évaluer à ma guise. J'ai pris le dessus.

La vie au sommet signifie que les appels téléphoniques ne s'arrêtent jamais.

Soyez stratégiquement dramatique

En 1999, j'ai commencé la construction de la plus haute tour résidentielle du monde, la Trump World Tower sur la United Nations Plaza.

L'emplacement était génial - l'East Side de Manhattan, à proximité des Nations Unies, avec à la fois une vue sur la rivière et une vue sur la ville. C'était chaud, mais tout le monde n'était pas content, surtout certains diplomates des Nations Unies, qui ne voulaient pas que leur immeuble de trente-huit étages soit surclassé par notre tour de quatre-vingt-dix étages. Selon CNN, le secrétaire général de l'ONU, Kofi Annan, a reconnu avoir discuté avec le maire de New York Rudolph Giuliani du projet et de la manière de l'arrêter.

Cela ne conviendra pas ici, a déclaré à CNN l'ambassadeur ukrainien, Volodymyr Yel'chenko, car cela éclipse le complexe des Nations Unies.

Lorsque les protestations se sont fait entendre, j'ai utilisé ma propre diplomatie et refusé de dire quoi que ce soit de critique à l'égard des Nations Unies. J'ai prédit que de nombreux ambassadeurs et fonctionnaires de l'ONU finiraient par acheter des appartements dans le bâtiment. Effectivement, ils l'ont fait.

Mais dès que nous avons été en affaires, la ville nous a frappés avec une énorme cotisation fiscale, nous coûtant plus de 100 millions de dollars de plus que ce que nous pensions devoir payer. Nous avons décidé de prendre la seule action possible. Nous avons poursuivi la ville pour 500 millions de dollars.

Pendant quatre ans, nous avons combattu cette affaire. Les avocats de la ville ont tenu bon et nous avons tenu le nôtre. Nous aurions pu abandonner. Ce n'est pas facile d'affronter le gouvernement et de gagner, surtout lorsqu'il s'agit de taxes, mais je savais que nous avions un dossier.

Finalement, après de nombreuses conversations, nous sommes parvenus à un règlement. La ville a accepté de réduire nos impôts de dix-sept pour cent et de nous accorder l'abattement fiscal de dix ans que nous demandions si nous acceptions de retirer notre action en justice et de subventionner deux cents unités de logements abordables dans le Bronx.

Le procès nous a permis d'économiser environ 97 millions de dollars. Nous n'aurions jamais rien obtenu si nous n'avions pas pris des mesures dramatiques.

Parfois, vous devez encore les baiser

Pendant de nombreuses années, j'ai dit que si quelqu'un vous baisait, vissez-le. J'ai fait une fois l'erreur de dire cela devant un groupe de vingt prêtres qui étaient dans un public plus large de deux mille personnes. J'ai pris un peu de chaleur pour ça. L'un d'eux a dit : Mon fils, nous pensions que tu étais une personne bien plus gentille.

J'ai répondu, Père, j'ai un grand respect pour vous. Vous arriverez au paradis. Je ne le ferai probablement pas, mais pour être honnête, tant que nous sommes sur terre, je dois vraiment vivre selon mes principes.

Quand quelqu'un vous fait du mal, poursuivez-le aussi violemment et aussi violemment que possible. Comme il est dit dans la Bible, œil pour œil.

Soyez paranoïaque. Je sais que cette observation ne nous fait pas du bien, mais admettons qu'il est possible que même votre meilleur ami veuille voler votre conjoint et votre argent. Comme je le dis chaque semaine dans *The Apprentice*, c'est la jungle là-bas. Nous sommes pires que les lions, au moins ils le font pour se nourrir. Nous le faisons pour le plaisir de la chasse.

Récemment, je suis devenu un peu plus calme au sujet des représailles et de la paranoïa. Bien que je pense toujours que les deux sont nécessaires, je me rends compte maintenant que la vengeance peut faire perdre beaucoup de temps mieux dépensé sur de nouveaux développements et accords, et même sur la construction d'une meilleure vie personnelle. Si vous pouvez facilement rejeter un aspect négatif de votre vie, il est préférable de le faire. Voir la chair de poule comme une forme de corruption sans laquelle il vaut mieux se passer est un excellent moyen de gagner du temps.

Pourtant, parfois, il suffit de les revisser.

Par exemple, il y a quelque temps, j'ai accepté d'investir une petite somme dans une nouvelle entreprise de restauration. Je l'ai fait avec l'espoir de jeter cet argent par les fenêtres, car la plupart de ces clubs ne réussissent pas. J'ai aimé les deux jeunes gars qui m'ont approché pour investir et j'ai pensé que je leur donnerais une pause, et un bon ami à moi m'avait demandé de les aider.

À l'ouverture du restaurant, le succès a été au rendez-vous. Des foules de gens faisaient la queue pour entrer. L'argent affluait. C'était incroyable.

Environ un an plus tard, j'ai réalisé que je n'avais pas reçu un seul dollar des propriétaires, aucun remboursement de mon investissement initial et certainement aucun profit. J'ai appelé deux des gars qui m'ont mis dans l'affaire et j'ai dit, les gars, allez, je connais le succès quand je le vois. Vous devez rembourser vos investisseurs.

L'un d'eux a dit : Oh, nous travaillons si dur, et l'argent n'arrive tout simplement pas assez vite.

Ma réponse : merde ! Je ne le crois pas. De mon point de vue, ils semblaient vivre comme des rois.

Finalement, j'ai reçu ma première distribution d'actions de leur part, pour une fraction de mon investissement. J'étais furieux et j'ai envoyé une lettre en colère à l'associé directeur, dans laquelle j'ai demandé une enquête publique sur leurs dossiers.

Je suis un homme d'affaires instinctif et je déteste être foutu. Je ne peux pas prouver qu'ils ont fait quelque chose de mal sans dépenser plus d'argent pour enquêter sur eux que ne vaut mon investissement, mais mon intuition est que les investisseurs comme moi auraient dû être remboursés six fois leur investissement initial à ce jour.

Maintenant, chaque fois que je vois les gars que j'ai essayé d'aider, ils me font signe et je leur tourne le dos. Ce qui est triste pour eux, c'est que si j'avais senti qu'ils me traitaient (et leurs autres investisseurs) équitablement, je les aurais probablement soutenus pour des millions lors de leur prochaine transaction.

Peut-être que je vais les poursuivre quand même, juste pour prouver mon point. Les affaires peuvent être difficiles, mais vous devez rester fidèle à vos principes.

Parfois, vous devez garder rancune

Pendant des années, j'ai soutenu le gouverneur de New York Mario Cuomo. J'étais l'un de ses plus gros contributeurs à sa campagne. Je n'ai jamais rien demandé pendant qu'il était au pouvoir. Pour mon généreux soutien, il m'a régulièrement remercié ainsi que d'autres contributeurs majeurs avec une taxe sur l'immobilier si onéreuse qu'elle a éloigné de nombreux investisseurs de la ville. Il est devenu connu sous le nom de taxe Cuomo.

Après qu'il ait été défait pour sa réélection par un homme meilleur (et gouverneur), George Pataki, j'ai appelé Mario pour lui demander une faveur parfaitement légale et appropriée impliquant une attention à un détail au ministère du Logement et du Développement urbain, qui à l'époque était en train d'être dirigé par son fils Andrew.

Mario m'a dit que ce serait difficile pour lui de le faire, car il appelle rarement le secrétaire pour les affaires.

Je lui ai dit, Mario, ce n'est pas le secrétaire. C'est ton fils.

Mario a dit : Eh bien, je le considère comme le secrétaire, et je l'appelle ainsi — il a un travail très sérieux à faire.

Je comprenais l'inquiétude de Mario au sujet de l'inconvenance, mais je ne lui demandais pas de faire quoi que ce soit, même légèrement douteux – c'était une demande simple et honnête, le genre de faveur qui a lieu entre amis dans les secteurs privé et public tout le temps. Finalement, j'ai demandé à Mario à bout portant, Bon, est-ce que tu vas m'aider ?

D'une manière très gentille, il m'a essentiellement dit non.

J'ai fait la seule chose qui me convenait. J'ai commencé à crier. Fils de pute ! Pendant des années, je t'ai aidé et je n'ai jamais rien demandé, et quand j'ai enfin besoin de quelque chose, et d'une chose tout à fait appropriée, tu n'es pas là pour moi. Vous n'êtes pas bon. Tu es l'une des personnes les plus déloyales que je connaisse et en ce qui me concerne, tu peux aller en enfer.

Mes cris étaient si forts que deux ou trois personnes sont venues des bureaux voisins et ont demandé contre qui je criais. Je leur ai dit que c'était Mario Cuomo, un total raide, un gouverneur moche, et un ancien ami déloyal. Maintenant, chaque fois que je vois Mario à un dîner, je refuse de le reconnaître, de lui parler ou même de le regarder.

Je vais dire cela, malgré tout. La femme de Mario, Mathilde, est une femme bien et était une excellente amie pour ma mère. Ce n'est pas de sa faute si son mari est un perdant.

Un autre politicien raté qui m'a déçu est un homme nommé Pete Dawkins, parfois appelé général Pete Dawkins. Il menait une vie charmante – cadet de West Point, vainqueur du trophée Heisman, boursier Rhodes, mais comme je l'ai découvert, Pete était aussi un raide. Quand il courait pour les États-Unis

Sénat du New Jersey contre Frank Lautenberg, un magazine appelé Manhattan, Inc. a publié un profil accablant de lui, et Dawkins s'est replié comme un parapluie cassé.

Un jour, Dawkins est venu dans mon bureau et m'a demandé de l'aider à construire le Vietnam Veterans Memorial dans le bas Manhattan. Il a demandé un million de dollars (ou plus) parce qu'il a dit qu'il n'avait pas de chance pour collecter des fonds.

J'ai décidé d'aider car aucun soldat n'a jamais été plus mal traité que les courageux qui sont revenus du Vietnam, blessés et mutilés, agressés physiquement à l'étranger et psychologiquement chez eux. J'ai fourni plus d'un million de dollars en subventions de contrepartie et, presque aussi important, j'ai aidé à le construire en faisant appel aux meilleurs entrepreneurs de la ville, ainsi qu'aux syndicats qui ont veillé à ce qu'il soit construit rapidement, correctement et de manière rentable. A l'ouverture, Pete Dawkins a pris le crédit.

De nombreuses années plus tard, il travaillait comme cadre supérieur chez Citibank et je lui ai téléphoné pour lui demander une petite faveur, pour trouver quelque chose pour moi. Il n'a pas répondu pendant un moment, alors je l'ai appelé deux fois de plus. Finalement, dit-il, je ne peux vraiment pas le faire pour toi, Donald, et je ne veux vraiment pas m'impliquer. J'ai dit à Dawkins que l'article de Manhattan, Inc. à son sujet était vrai. Je le considère comme l'une des personnes les plus surestimées avec qui j'ai eu affaire.

Parfois, il faut garder rancune.

Le concours de Miss Univers à grand succès. De gauche à droite : Charles Gargano, Stephanie Seymour, Evander Holyfield, Miss Univers Wendy Fitzwilliams, moi et le grand Bruce Smith de la NFL. Également sur la photo : Kylie Bax (troisième à partir de la droite) et Sirio Maccioni (extrême droite).

Apprenez la valeur de dire non

J'ai acheté l'organisation Miss Univers en 1996 et j'ai immédiatement vendu la moitié de l'entreprise à CBS ; ils étaient donc non seulement notre diffuseur, mais aussi un copropriétaire. Ce type d'arrangement, où le réseau possède en fait le produit final, était un concept assez nouveau et aurait dû être une situation gagnant-gagnant, puisque CBS serait en fait en mesure d'éliminer l'intermédiaire et de payer une redevance inférieure alors qu'en théorie, le réseau, en tant que propriétaire, chercherait à maximiser toutes les opportunités promotionnelles.

Le partenariat était un excellent concept, mais après cinq ans, il ne s'était pas déroulé comme prévu. CBS n'était pas disposé à promouvoir les émissions à ma satisfaction. Alors que de plus en plus la concurrence du câble grignotait la part de marché du réseau,

la promotion à l'antenne est devenue d'autant plus importante pour maintenir l'audience, mais cela ne se produisait tout simplement pas. Pour aggraver les choses, CBS a essayé de changer radicalement les émissions en en faisant des émissions musicales de style MTV et en réduisant considérablement le temps alloué pour montrer les femmes en compétition. Je ne suis pas un programmeur de réseau, mais il m'a semblé que les gens pourraient se brancher sur un concours de beauté pour voir de belles femmes.

Je ne dis pas qu'une performance musicale à la télévision est une mauvaise chose ; il y en a eu d'excellents au fil des ans. Le concours Miss Teen USA 1999 en est un parfait exemple : un an plus tôt, l'émission pour adolescents avait présenté un groupe de garçons peu connu appelé 'NSync. En 1999, ils étaient le plus grand groupe du moment. En signe d'appréciation, ils ont accepté de participer à nouveau au concours Miss Teen USA. Au milieu de leur tournée estivale, 'NSync a loué un jet et a volé pendant huit heures le jour du spectacle, interprétant deux chansons. Ils étaient formidables. Malheureusement, personne n'était au courant car CBS avait choisi de ne faire aucune promotion pour l'émission.

Ainsi, en février 2002, nous étions tous en train de réévaluer la manière dont nous voulions aborder le renouvellement de la licence du réseau. Citant les cotes d'écoute actuelles, qui ont été causées par le manque de promotion et le fait que CBS diffuserait toujours le concours contre la concurrence la plus rude, Les Moonves, le chef du réseau, a déclaré qu'il n'était pas disposé à entamer des négociations avant la fin de la saison. De toute évidence, la saison se terminant en août, les horaires des réseaux seraient fixés et il n'y aurait absolument aucune marge de négociation avec un autre réseau.

J'ai envoyé une lettre à Les lui disant que je voulais une option d'achat de CBS hors du partenariat, exerçable jusqu'à une semaine après la diffusion du concours Miss Univers en mai. J'ai feint de ne pas vouloir continuer les concours et je lui ai dit que si je n'exerçais pas l'option, nous commencerions par vendre ou démanteler l'entreprise. Quelques jours plus tard, j'ai cru que nous avions un accord.

J'ai immédiatement signé avec Jim Griffin de la William Morris Agency pour commencer à vendre les concours à d'autres diffuseurs. J'ai également appelé mon bon ami Bob Wright, président-directeur général de NBC, pour lui dire que les concours pourraient devenir disponibles. Je savais que NBC avait récemment acquis Telemundo, et les concours sont énormes sur les marchés latins. Cela semblait être une excellente opportunité de promotion croisée.

Entre-temps, CBS avait abandonné et nous avait laissé carte blanche pour revenir à l'essentiel sur la production et mettre davantage l'accent sur ce qui avait fonctionné.

dans le passé : de belles femmes. Nous les avons également convaincus de programmer le concours pour une soirée en dehors des balayages d'audience très importants, ce qui garantirait davantage de promotions à l'antenne.

En conséquence, notre concours Miss Univers 2002 a atteint l'or. Dans l'ensemble, il était numéro sept pour la semaine et numéro un en démographie. Le concours a même battu les éliminatoires de la NBA sur NBC. Le concours de Miss Univers est rapidement devenu une propriété très prisée.

J'ai immédiatement envoyé une lettre aux Moonves pour lui dire que j'exerçais mon option de rachat de CBS. À mon grand étonnement, Les a pris la position que nous ne nous étions jamais mis d'accord sur une option. NBC attendait dans les coulisses, et après une guerre d'enchères d'une semaine, j'ai racheté CBS et créé un nouveau partenariat avec NBC.

Lors de la première réunion du nouveau conseil d'administration, j'ai demandé au personnel de Miss Univers de dépoussiérer certaines des idées de promotion croisée qu'ils avaient présentées à CBS au fil des ans. En quelques minutes, Jeff Gaspin de NBC a approuvé la production d'un Miss USAFear Factor pour mener à la télédiffusion Miss USA. De plus, l'émission Today a accepté de faire des prises de vue en direct de cinq minutes à partir de chaque lieu de reconstitution historique. Les résultats étaient étonnants. Pendant des années, les concours avaient essayé d'obtenir une prise sur le troisième CBS Morning Show et n'avaient pas pu obtenir autant qu'un appel téléphonique en retour. Maintenant, ils obtenaient une promotion importante sur le programme du matin numéro un du pays et un lien Internet via NBC.com.

Le facteur Miss USAFear était le mieux noté de la série et les concours Miss USA et Miss Univers 2003 ont reçu les notes les plus élevées depuis que j'avais acheté la société. De plus, la diffusion simultanée du concours Telemundo était l'un des programmes les mieux notés de l'histoire du réseau.

Le concept de promotion croisée que j'avais imaginé en 1996 a finalement été réalisé en 2003, et cela ne serait jamais arrivé si je n'avais pas été disposé à quitter CBS, à dire non et à rechercher une meilleure opportunité ailleurs.

L'art du cheveu.

L'art du cheveu

Au fil des ans, j'ai été critiqué pour la façon dont je me coiffe, mais jamais autant que depuis le spectacle d'ouverture de The Apprentice. Le magazine New York a écrit que j'avais perfectionné le pompad-over. Le New York Times l'a qualifié de élaboré. structure mieux laissée à un critique d'architecture.

David Letterman et Jay Leno en parlent régulièrement. Matt Lauer, qui avec Katie Couric a porté l'émission Today vers de nouveaux sommets, m'a dit que je

devrait juste abandonner le fantôme et le raser, m'offrir une sorte de buzz cut comme celui qu'il a. De même, Pat O'Brien, la star d'Access Hollywood, m'a dit qu'il avait entendu parler du commentaire de Matt Lauer et qu'il était tout à fait d'accord avec lui.

Personnellement, je pense que ça a l'air bien, mais je n'ai jamais dit que mes cheveux étaient mon point fort. J'ai dit à Pat et Matt que je n'étais tout simplement pas prêt à changer de style. Je le peigne de cette façon depuis longtemps et autant continuer. Les notes de The Apprentice sont exorbitantes, et peut-être qu'elles chuteraient si je changeais de look à ce stade.

Je suis étonné de la fréquence à laquelle les gens me demandent si je porte ou non un postiche, une perruque ou un tapis, comme on l'appelle affectueusement.

La réponse, pour mémoire, est catégoriquement et catégoriquement non : je ne porte pas de tapis. Mes cheveux sont à cent pour cent à moi. Aucun animal n'a été blessé dans la création de ma coiffure.

Cependant, je dois admettre qu'un jour viendra peut-être où je porterai un postiche, une perruque ou un tapis, mais seulement si je deviens chauve, ce qui, j'espère, n'arrivera jamais. La raison en est que, comme la plupart des hommes, je suis très vaniteux. Plusieurs fois au fil des ans, j'ai entendu des gens dire que les hommes sont plus vaniteux que les femmes, et je le crois. Les gars n'aiment pas en parler, mais Random House me paie une fortune pour ce livre et a spécifiquement demandé un chapitre sur l'art de la coiffure, alors j'admets ma vanité.

Je vais également révéler certains de mes secrets capillaires.

La raison pour laquelle mes cheveux ont l'air si soignés tout le temps, c'est parce que je n'ai pas à faire face aux éléments très souvent. J'habite dans l'immeuble où je travaille. Je prends un ascenseur de ma chambre à mon bureau. Le reste du temps, je suis soit dans ma limousine allongée, mon jet privé, mon hélicoptère ou mon club privé à Palm Beach, en Floride. Si Matt Lauer avait mon style de vie, il n'aurait peut-être pas changé de coiffure, même si ses cheveux ont fière allure maintenant.

Si je me trouve à l'extérieur, je suis probablement sur l'un de mes terrains de golf, où je protège mes cheveux de la surexposition en portant un chapeau de golf. C'est aussi un moyen d'éviter les paparazzi. De plus, le chapeau a toujours un grand logo TRUMP dessus — c'est une promotion automatique.

Je dois aussi admettre que je colore mes cheveux. D'une certaine manière, la couleur n'a jamais fière allure, mais bon sang, je n'aime tout simplement pas les cheveux gris.

Je me demande combien de temps encore mes cheveux seront un sujet de conversation national. Letterman et Leno ont été drôles, mais une personne que je n'aime pas est Joy Behar, une femme qui travaille pour Barbara Walters sur The View.

Pendant des semaines, elle m'a attaqué, insistant pour que je porte une perruque, alors Barbara et son équipe m'ont appelé et m'ont demandé si j'allais les surprendre et apparaître dans la série. Je l'ai fait, et quand j'ai passé ma main dans mes cheveux et prouvé que c'était réel, tout le monde a ri et c'était la fin de tout ça.

Après la première de The Apprentice, Joy Behar était dans The Tonight Show avec le reste de la distribution de The View. À l'improviste, Jay Leno a commencé à parler du grand succès de The Apprentice. Star Jones en a fait l'éloge, comme les autres, à l'exception de Joy Behar, une femme sans talent et à l'accent terrible, qui a de nouveau attaqué mes cheveux. J'ai toujours dit que cette série irait mieux sans elle. Je lui ai rendu service en allant à l'émission, et ce n'était pas apprécié. Être gentil avec certaines personnes ne paie jamais.

Je suppose qu'il est possible que je puisse repenser mon look pour la deuxième saison de The Apprentice. Mais probablement pas, ça a l'air de fonctionner !

Potins

Que vous construisiez un appartement de luxe ou produisiez un concours de beauté, vous devez donner aux gens ce qu'ils veulent.

Dans un livre comme celui-ci, cela signifie de bons conseils, de la sagesse, un peu de potins et une lueur de gloire.

J'ai fait de mon mieux pour vous donner un peu de sagesse et de conseils. Maintenant, voici un conte moral de Palm Beach sur les potins et la célébrité :

J'avais un ami qui était riche et prospère et très marié. Pendant des mois, j'ai entendu une rumeur selon laquelle il avait une liaison avec une femme d'affaires tout aussi prospère qui était également très mariée. C'était dur à croire. Elle était magnifique et aurait probablement pu avoir n'importe quel gars qu'elle voulait. Mon ami n'était pas un choix probable.

Les rumeurs ont persisté, puis un jour, mon ami m'a invité à dîner avec la femme magnifique et son mari. Je lui ai dit que l'invitation me semblait étrange. Depuis longtemps, j'ai entendu dire que vous aviez une liaison avec elle. Ne trouveriez-vous pas un peu mal à l'aise de dîner avec elle devant son mari ?

Étonnamment, mon ami a confirmé qu'il avait une liaison, que le mari de la femme ne le savait pas, et qu'il (mon ami) était totalement amoureux, ce qu'il sentait que sa femme, qui était aussi dure que des ongles, ne le ferait pas exactement apprécier ou comprendre.

Sans révéler aucun des secrets de mon ami, j'ai dit à ma petite amie, Melania, de se préparer pour une soirée folle.

Nous avons dîné dans un restaurant. Normalement, j'aurais regardé la scène avec beaucoup d'amusement, mais le mari de la femme d'affaires était aussi un de mes amis, et j'étais donc dans une position précaire. Nous étions tous assis là, comme si de rien n'était, mais nous pouvions tous sentir une tension dans l'air. En partant, j'ai regardé mon ami attraper la femme d'affaires par la taille d'une manière plus que familière. Son mari était hors de vue lorsque cela s'est produit, mais il était clair pour moi que, malgré mon incrédulité et mon étonnement, il se passait quelque chose entre les deux.

Au cours des semaines suivantes, mon ami m'appelait sans cesse, proclamant son amour pour la femme. Il a dit qu'il ferait n'importe quoi pour être avec elle, et qu'elle était aussi amoureuse de lui. Ses appels sont devenus si fréquents que Melania a demandé : Pourquoi continue-t-il de t'appeler ? Qu'est-ce qui se passe ? Quand j'ai parlé de l'affaire à Melania, elle a également eu du mal à y croire. Comme je l'ai dit, cette femme d'affaires est d'une beauté incroyable et mon ami n'est pas exactement Brad Pitt, bien qu'il soit très riche et que certaines femmes le trouvent beau.

Enfin, après un certain nombre d'appels téléphoniques, j'ai dit, écoutez, vous me racontez des conneries ou est-ce pour de vrai ?

Il a dit, ça l'est ! Il est ! Je veux venir te voir et je le prouverai. Il n'avait rien à me prouver. Quelle différence cela a-t-il fait ? Mais je l'ai quand même invité.

Quand il est arrivé, il m'a raconté comment ils s'étaient rencontrés, comment se passait la relation, tous les détails sordides. Je n'étais toujours pas sûr de le croire, mais ensuite il a passé une cassette de répondeur d'un appel qu'elle lui avait passé. Elle a dit le genre de choses intimes que seul un amant dirait. C'était vraiment déprimé et sale, et j'ai définitivement reconnu sa voix. Il n'y avait plus aucun doute dans mon esprit sur ce qui se passait.

Pendant un moment, mon ami a continué à m'appeler pour me dire combien il aimait cette femme. Si j'étais à Palm Beach lorsqu'il m'appelait, je regarderais simplement la télévision et j'écouterais poliment ce qu'il disait. Je me sentais plus comme son psychiatre qu'autre chose.

Ensuite, la merde a frappé le ventilateur ! Le mari de la femme l'avait découvert, avait téléphoné à mon ami et avait menacé de le tuer. Mais ce qui a vraiment dérangé mon ami, c'est le prochain appel qu'il a reçu - de la femme, disant qu'elle ne le reverrait plus jamais ni ne lui parlerait, et que si elle le faisait, son mari dirait tout à la femme de mon ami sur l'affaire. Mon ami était dévasté. Par la suite, il a essayé à plusieurs reprises de joindre son ex-amante, mais elle a refusé de répondre.

Comme d'habitude, la femme de mon ami l'a découvert. Probablement, le mari de la femme d'affaires l'avait appelée, mais qui sait ?

Environ six mois plus tard, j'ai vu la femme d'affaires dans une galerie et elle m'a confronté. Donald, dit-elle, j'ai entendu dire que tu as répandu des rumeurs dans toute la ville à mon sujet. C'est terrible ce que tu as fait, et les rumeurs sur moi et [X] ne sont pas vraies. Peux-tu m'imaginer sortir avec lui ? Après avoir écouté ses accusations et ses démentis pendant quinze minutes, j'ai réalisé qu'elle était l'une des plus grandes vendeuses que j'aie jamais connues, car si je n'avais pas entendu sa voix sur cette cassette de répondeur, je l'aurais complètement crue. Elle m'a dit qu'elle ne pouvait pas croire que les gens penseraient même qu'elle sortirait avec mon ami. Pourquoi le voudrais-je ? Qu'avait-il ? Laisse-moi tranquille!

J'ai pensé que c'était la fin, mais j'ai réalisé que mon ami ne m'avait pas appelé depuis un certain temps. Je me demandais comment il allait, alors je lui ai téléphoné pour lui dire bonjour. Il n'était pas là et n'a pas rappelé mon appel. J'ai rappelé, et encore une fois, il n'a pas rappelé. J'étais inquiète, alors j'ai appelé une troisième fois et une quatrième fois. Pas de réponse.

Plus tard, j'ai découvert que sa femme m'avait blâmé pour toute l'affaire. Elle pensait que je l'avais présenté à cette femme. Apparemment, elle lui a dit que s'il me parlait à nouveau, elle divorcerait.

Il s'est avéré qu'il m'avait utilisé comme bouc émissaire. Ce qui est drôle, c'est que cela ne m'aurait pas dérangé et que je l'aurais aidé et joué le jeu s'il avait eu la décence, en tant que bon ami, de m'appeler et de dire : Ecoutez, j'ai un problème. Puis-je vous en vouloir ? Même si cela signifiait qu'il n'aurait plus pu me voir ou me parler, je l'aurais accepté et j'aurais été heureux d'avoir aidé à maintenir son mariage ensemble. Mais il ne m'a jamais fait cet appel. Il a tout fait sans explication.

Maintenant, quand je le vois dans un restaurant ou un événement, rien n'est dit. Mais il sait, et je sais.

J'ai entendu dire qu'il souffrait encore de son mariage. Comme moyen de réconciliation, il a acheté à sa femme de formidables bijoux. Apparemment, elle l'a obligé à le rendre parce qu'il n'était pas assez grand ou assez cher. Il a dû y retourner et lui acheter quelque chose d'encore plus grand et meilleur.

Page six, à ma façon

Le New York Post est un quotidien populaire dans cette ville. Je le lis tous les jours, comme beaucoup d'autres personnes. Il contient une double page appelée

La page six, qui ne se trouve pas à la page six, mais est une lecture incontournable. Au fil des ans, il a été édité par un gars très talentueux nommé Richard Johnson. Il a un aperçu de tout, et il en sait plus sur ce qui se passe à New York que quiconque que je connais. Pour le meilleur ou pour le pire, je fais beaucoup de Page Six. J'espère que le jour ne viendra jamais où ils ne me trouveront pas assez intéressant pour le mentionner. En attendant, voici ma version de Page Six pour mes lecteurs, vous serez donc au courant des dernières nouvelles.

Avec Richard Johnson de la renommée de Page Six.

Je suis sûr que beaucoup d'entre vous ont entendu parler d'Ivana, ma première femme, qui m'a baptisé The Donald et a lancé mille missiles — je veux dire des sourires — dans ma direction. Eh bien, je suis heureux d'annoncer qu'elle se porte bien et qu'elle est en ce moment dans le sud de la France, en train de passer, j'espère, un bon moment. Nous sommes en bons termes et parlons souvent. Nous sommes toujours voisins à New York et avec trois enfants incroyables à partager, nous nous considérons comme des personnes très chanceuses et de bons amis.

Marla, ma seconde épouse, vit à Los Angeles et est toujours aussi belle. Notre fille, Tiffany, a maintenant dix ans, et continue de charmer tout et tout le monde en vue. Je ne la vois pas autant que je le voudrais, mais chaque minute vaut un paquet quand je la vois.

Avec l'exquise Melania Knauss.

J'ai passé les cinq dernières années avec l'exquise Melania Knauss, une mannequin slovène. Quiconque l'a déjà rencontrée ne l'oubliera jamais. Elle est aussi belle à l'intérieur qu'à l'extérieur. Malgré sa grande beauté, c'est une personne très calme et apaisante qui a apporté un sentiment de stabilité à ma vie très mouvementée. J'ai de la chance d'être avec elle !

Mon fils aîné, Don Jr., a rejoint The Trump Organization en septembre 2001 et a déjà prouvé qu'il était un membre précieux de notre équipe. Comme moi, il est diplômé de la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie et a depuis décidé de rejoindre l'entreprise familiale et de voir ce qu'il peut apprendre de son père. C'est un bon gars et il réussira aussi.

Ivanka, ma fille aînée, fréquente actuellement la Wharton School. Elle a déjà eu une carrière de mannequin réussie et est un briseur de cœur à tous égards. Elle fera bien quoi qu'elle fasse.

Avec ma fille Ivanka et mon fils Eric à l'université de Georgetown. Eric, mon plus jeune fils, est à l'Université de Georgetown et se porte bien. Nous attendons beaucoup de lui, et comme il mesure déjà six pieds six pouces

grand, cela ne devrait pas poser de problème. Lui, comme Don Jr., est un passionné de plein air.

Avec Don Jr. et Eric au Mar-a-Lago Club à Palm Beach, en Floride.

Je reste très proche de mon frère Robert et de mes sœurs Maryanne et Elizabeth. Tous sont prospères, réussis et productifs.

Mes parents, Fred et Mary, sont décédés en 1999 et 2000, respectivement. Le vide qu'ils ont laissé ne sera jamais comblé. Mais ce que chacun m'a donné, à titre d'exemple, restera avec moi chaque jour de ma vie.

J'adore ma famille. Ils sont vraiment ma motivation. Ils l'ont toujours été et le seront toujours. Suis-je un homme riche ? Oui, très riche.

Je me sens aussi béni d'avoir des amis et des associés formidables. Barbara Corcorani est une femme formidable qui a fait un travail formidable dans la création du Groupe Corcoran. Elle l'a ensuite vendu pour un profit substantiel et a bien fait depuis. Je ne serai jamais surpris de voir à quel point elle s'en sort bien. Un de mes amis m'a récemment envoyé un article sur Barbara dans lequel on lui posait des questions sur mon influence sur le marché résidentiel. Elle a dit que Donald Trump a eu singulièrement la plus grande influence possible sur l'immobilier de luxe à Manhattan, simplement parce que c'était son culot marketing qui a changé la perception de la vie à Manhattan. C'est toujours agréable d'être complimenté par des pros, et Barbara est une pro totale.

Un autre bon ami est Mohamed Al Fayed, président de Harrods à Knightsbridge, Londres. Mohamed a traversé une période assez difficile au cours des dernières années – c'était son fils Dodie qui sortait avec la princesse Diana. Pour beaucoup d'entre nous, il semblait qu'ils allaient se marier dans un avenir pas si lointain, jusqu'à ce que leur vie se termine dans ce tragique accident de voiture à Paris. Mohamed est un père extrêmement fidèle qui s'est battu si dur pour son fils et sa mémoire. J'aimerais que les gens le comprennent mieux. C'est un homme vraiment bien.

Jack Welchi est un de mes préférés. Maintenant, il écrit un livre, et je vais être le premier en ligne à l'acheter. Peu de gens, voire aucun, n'ont jamais fait un meilleur travail de gestion d'une entreprise.

J'aime toujours être avec George Steinbrenner. Très honnêtement, il n'y a personne comme lui, et il n'a pas été apprécié autant qu'il devrait l'être. Je me souviens des Yankees quand ils ne pouvaient pas gagner un match, quand personne n'allait au Yankee Stadium, et l'équipe était un désastre total. George met une équipe championne sur le terrain chaque année et fait ce qu'il faut pour gagner, que les gens l'apprécient ou non.

Lorsque nous avons enregistré *The Apprentice*, j'ai dit à NBC que j'aimerais que George donne aux candidats une conférence sur la façon de gagner. Ils m'ont regardé et ont pensé que j'étais fou, car la scène devait être tournée ce jour-là et les World Series commençaient le lendemain. Sachant quel bon ami George était, j'étais sûr qu'il le ferait, et quand je l'ai appelé au Yankee Stadium, il a immédiatement pris le téléphone et a accepté. Nous étions au Yankee Stadium trente minutes plus tard, et même les meilleurs de NBC ont été impressionnés. Les enfants sont entrés dans ce bureau légendaire avec ses photos de Babe Ruth, Joe DiMaggio, Mickey Mantle et de nombreux autres grands Yankees sur les murs, et leurs yeux étaient grands ouverts, comme s'ils n'avaient jamais rien vu de tel auparavant. George était incroyablement gentil. Il s'est assis avec les enfants pendant longtemps, jusqu'à ce que je sois finalement celui qui dise, George, vous êtes très occupé, laissez-moi les sortir d'ici. C'est vraiment un gars super. Les gens n'apprécieront George Steinbrenner que lorsqu'ils ne l'auront plus et que les Yankees se vautrent à la dernière place.

Un autre propriétaire sportif qui est l'un des grands gagnants est Bob Kraft, qui a aidé les New England Patriots à remporter une deuxième victoire au Super Bowl. J'ai appris à connaître Bob au cours des deux dernières années, et il n'y a pas de meilleur gentleman. Lui et sa femme, Myra, sont totalement modestes. Avec ses fils, Bob a construit méthodiquement et brillamment une solide franchise en Nouvelle-Angleterre qui a été un désastre total avant l'ascension de Kraft. Tom Brady est le meilleur quart-arrière du football. Il existe d'autres quarts avec des statistiques impressionnantes, mais lorsque vous avez besoin de quelqu'un pour lancer quatre ou cinq passes décisives dans les dernières minutes d'un match, il n'y a personne de meilleur que Tom. Avec tous leurs choix de repêchage à venir et les grands joueurs qu'ils ont déjà, cette équipe ne fera que s'améliorer au cours des prochaines années.

Comment devenir riche

Deux autres formidables propriétaires d'équipes sont Jerry Jones, propriétaire des Cowboys de Dallas, et Bob Tisch, propriétaire des Giants de New York. Tisch a si bien réussi à tous les niveaux, que ce soit dans les affaires ou dans le sport. Il a 70 ans, mais il a l'attitude de quelqu'un dans la vingtaine, la trentaine ou la quarantaine.

Larry Silverstein, le développeur du nouveau complexe du World Trade Center, est un bon ami à moi, mais je déteste vraiment ce qui est conçu pour le site. Cela ressemble à un squelette, et je ne peux pas croire que Larry ait vraiment voulu évoquer cette image. En réalité, Larry est obligé de faire certaines choses qu'il ne ferait pas dans des circonstances normales, mais il doit suivre le courant. Néanmoins, je suis sûr qu'il fera un travail formidable.

Enfin, étant donné que Page Six fait souvent quelques fouilles aux gens, voici les miens : Dan prefere n'est pas l'une de mes personnes préférées. Il y a quelques années, il a voulu me profiler pour 60 Minutes. Alors que nous visitons Mar-a-Lago et Trump International Golf Club en Floride, il n'aurait pas pu être plus gentil ou plus respectueux. J'étais sûr que l'entretien serait un véritable coup de circuit.

Lorsque l'interview a été diffusée, cela n'aurait pas pu être plus méchant. Il m'a montré en train de prononcer un discours dans une salle vide lors d'un événement mal planifié, alors que la veille j'avais prononcé le même discours devant une foule debout. Mais 60 Minutes n'a pas diffusé ce discours. Ils voulaient juste que je sois aussi mauvaise que possible.

Dan Plutôt est une énigme pour moi. Il n'a absolument aucun talent, aucun charisme ou personnalité, pourtant, année après année, CBS s'excuse pour ses mauvaises notes. Je pourrais prendre le gars moyen dans la rue et lui faire lire les nouvelles sur CBS et ce gars obtiendrait de plus grandes cotes que Dan Plutôt. Quand je vois Plutôt aux matchs des Yankees, je reste loin de lui. Cependant, je dirai une bonne chose à son sujet : récemment, il a été l'animateur d'un dîner de la Police Athletic League pour le procureur de district Robert Morgenthau, l'un des grands hommes de l'histoire de la ville de New York. Dan m'a appelé et m'a dit qu'il se sentait très mal à l'aise d'être l'animateur d'un dîner dont j'étais le président. Je lui ai dit que j'appréciais l'appel et que ce serait bien pour moi s'il était l'animateur. Il a fait du bon travail, mais je n'oublierai jamais ce qu'il m'a fait dans 60 Minutes. Les gens ne changent pas leurs rayures.

Je conclurai avec une histoire sur Howard Cosell, un animateur sportif spectaculaire que j'ai connu au cours des dix dernières années de sa vie. Les gens aimaient Howard ou le détestaient – il n'y avait pas d'entre-deux – mais il était vraiment le meilleur dans ce qu'il faisait. En vieillissant, Howard est devenu plus méchant, même envers les gens qui l'aimaient et l'avaient aidé à réussir. Il a toujours pensé qu'être un commentateur sportif était en dessous de lui. Il rêvait de se présenter au Sénat américain.

Howard pouvait s'asseoir sur une estrade avec des personnalités sportives qu'il n'avait pas vues depuis trente ans et citer leurs statistiques exactes. Sa mémoire était incroyable. Puis il a écrit son dernier livre et a frappé presque tout le monde qu'il connaissait, de Roone Arledge à Frank Gifford, l'une des meilleures personnes du coin. Cela lui a fait beaucoup de mal, car tous ses amis se sont retournés contre lui. Je me souviens lui avoir dit, Howard, tu peux frapper vingt pour cent des gens, peut-être vingt-cinq ou trente pour cent des gens, mais tu ne peux pas frapper tout le monde. Tu n'as rien dit de gentil sur personne dans le livre. C'était la mauvaise chose à faire. Je crois qu'il faut frapper les gens, mais vous ne pouvez pas frapper tout le monde.

C'est une règle que j'essaie de suivre, dans ce livre et dans ma vie.

Une semaine dans la vie

Dans *The Art of the Deal* et dans mes deux autres mémoires, j'ai inclus un chapitre sur une semaine typique de ma vie. Quand j'ai rencontré Mark Burnett, le créateur de *The Apprentice*, il m'a dit que c'était son chapitre préféré du livre, et beaucoup d'autres lecteurs m'ont dit la même chose. Donc, de retour à la demande générale, voici un exemple de ce à quoi ressemblait une semaine mouvementée moyenne à l'automne 2003.

Ce chapitre n'a pas de conseils spécifiques sur la façon de devenir riche, mais il vous montrera comment je m'amuse, et je doute que j'aurais autant de succès que moi si je ne passais pas un si bon moment.

LUNDI

09H00. J'ai rendez-vous avec l'architecte Costas Kondylis, une façon élégante de commencer la semaine. Costas et moi avons travaillé ensemble sur plusieurs projets très réussis, notamment la Trump World Tower sur la United Nations Plaza, Trump Park Avenue (à la cinquante-neuvième rue et Park Avenue, qui viennent d'être achevées) et, avec Philip Johnson et Skidmore Owings et Merrill, Trump Place, mon développement de seize bâtiments le long de la rivière Hudson. Certains d'entre vous se souviendront peut-être de ce site sous le nom de West Side yards, qui

Je suis impliqué depuis 1974, lorsque j'ai obtenu pour la première fois l'option de les acheter auprès du Penn Central Railroad. C'était mon premier gros deal à Manhattan. Près de trente ans plus tard, nous évoquons ici les cinquième et sixième bâtiments en construction. (Ne jamais abandonner.)

Mon fils aîné, Don Jr., est également présent à la réunion. Nous respectons le calendrier de construction et les trois premiers immeubles en copropriété se sont avérés très fructueux. Cependant, ni Costas ni moi-même ne nous reposerons probablement jamais sur ses lauriers, et nous résolvons les problèmes, en passant en revue chaque détail. Si Costas n'avait pas été architecte, il aurait fait un très bon chirurgien – il est juste si méticuleux. Nous nous entendons à merveille, et je le mettrais là-bas avec Philip Johnson comme l'un de nos architectes les plus remarquables.

Nous discutons également de la réaction au parc municipal que j'ai développé et donné à la ville, qui se trouve sur la propriété West Side yards. Je déteste décevoir les gens, mais mes détracteurs n'étaient pas contents de ce cadeau de vingt-cinq acres. Que puis-je dire ? Sauf que vous ne pouvez pas être tout pour tout le monde, peu importe vos efforts.

Je regarde quelques accessoires de cuisine et de salle de bain, et nous décidons d'aller avec le haut de gamme. Mon nom et mon travail sont devenus synonymes de qualité, et il y a une raison à cela. Nous ne lésinons sur rien, jamais ni nulle part. Don Jr. mentionne qu'il attend avec impatience la fête de clôture du bâtiment #4. C'est un grand jour pour les constructeurs, et c'est une célébration lorsque la charpente du bâtiment, la superstructure, est terminée et que toutes les personnes impliquées se réunissent au sommet pour une fête.

9H30 DU MATIN. Norma entre pour me dire qu'Oscar de la Renta est en ligne, et Costas et moi décidons de nous revoir dans quelques semaines. Notre nouvelle Miss Univers, Amelia Vega, est originaire de Saint-Domingue, ville natale d'Oscar de la Renta. Il veut la rencontrer, et je ne le blâme pas. C'est une beauté, tous les six pieds d'elle. Nous sommes fiers non seulement d'elle, mais aussi du concours Miss Univers, qui connaît un vif succès depuis que je l'ai acheté il y a sept ans. Nous avons battu la concurrence dans les cotes d'écoute de la télévision et nous sommes également très appréciés à l'échelle internationale. L'Équateur a payé des millions de dollars pour accueillir le concours de 2004, et nous nous réjouissons à l'idée de passer un bon moment là-bas.

Revenons à Oscar, c'est un acteur de classe jusqu'au bout. Son travail impeccable parle de lui-même.

9h45 J'appelle des entrepreneurs malins qui essaient de me tromper. Cela peut être une entreprise minable à cause de l'écume de

la terre qu'elle attire, mais vous devez faire ce que vous avez à faire. Je dois leur crier dessus.

10:00 DU MATIN. J'ai trois appels en attente : Mark Brown, PDG et président de mes trois casinos à Atlantic City ; le bureau de Woody Allen ; et le maire Bloomberg. Je prends d'abord l'appel du maire, tout comme je respecte Woody Allen et Mark. Je pense que le maire fait un excellent travail, étant donné qu'il a l'un des emplois les plus difficiles de la planète. Diriger une société est une chose ; diriger une ville en est une autre, surtout celle-ci.

Notre merveilleux maire, Mike Bloomberg.

Avec un autre grand maire de New York, Rudy Giuliani, en 2000. Woody Allen pourrait aller en Floride et rester au Mar-a-Lago, mon club à Palm Beach. J'ai été dans un film de Woody Allen et je ne rate aucun de ses films.

10h30 J'ai mon premier Coca light de la journée. Je sais que je devrais boire de l'eau minérale, et je le fais parfois, mais j'aime beaucoup le Coke Diète. Irina Dvorovenko appelle ; elle est ballerine à l'American Ballet Theatre. Elle n'est pas seulement une danseuse sensationnelle, mais aussi une femme incroyablement belle. Je ne suis pas vraiment un fan de ballet, mais à cause d'Irina, cela pourrait être une possibilité.

L'équipe de télévision de l'équipe de Neal Cavuto est prête pour une interview. Je demande de quoi il s'agit, puis nous sommes prêts à partir. Après des décennies d'entretiens, ils sont faciles à faire pour moi, surtout avec quelqu'un comme Neal, qui est non seulement sympathique mais aussi très compétent. Lui et son équipe sont des pros jusqu'au bout. Et il obtient les meilleures cotes d'écoute à la télévision par câble.

11H00. J'ai reçu dix-sept appels pendant l'entretien, et je commence à les renvoyer, entre les appels entrants. Après tant d'années en affaires, savoir prioriser est une seconde nature. C'est aussi un facteur clé pour maintenir votre élan, même au cours d'une journée de travail typique, ce qui est crucial si vous avez l'intention de réussir ou de rester. Tout le monde a entendu parler de la minute de New York, mais maintenant c'est dépassé, c'est devenu la seconde de New York. Ce n'est pas exagéré. Les secondes comptent lorsque vous avez des centaines d'appels téléphoniques par jour à gérer. Une conversation embourbée et votre élan pourrait être interrompu pendant une heure. Donc, quand je dis que l'élan est crucial, je le pense vraiment. Vous saurez quand vous l'aurez et vous saurez quand il sera perturbé.

Je retourne l'appel de Joe Cinque ; il est cadre à l'American Academy of Hospitality Sciences, qui décerne le très convoité Five Star Diamond Award. Mes propriétés en ont reçu plusieurs. Joe est un

homme fougueux et généreux, mais il est difficile à satisfaire et exigeant quand il s'agit de remettre des prix. Il vient de rentrer de Sardaigne et mentionne qu'il pense toujours que le Mar-a-Lago Club à Palm Beach est le plus beau complexe qu'il ait jamais vu dans le monde. Venant de lui, c'est dire quelque chose. J'ai toujours aimé Joe, et maintenant je l'aime encore plus.

Je retourne l'appel de Regis Philbin. Lui et sa femme, Joy, sont parmi mes amis les plus proches, et il est encore plus amusant hors écran qu'à l'écran, si vous pouvez l'imaginer. J'ai toujours hâte de passer du temps avec eux, ce sont tous les deux des gens en or massif. Nous allons dîner au restaurant Jean-Georges, situé dans le Trump International Hotel & Tower et considéré comme l'un des meilleurs restaurants au monde. Avec Jean-Georges Vongerichten aux commandes, comment ne pourrait-il pas en être ainsi ?

Je prends un appel de Mark Burnett, le brillant créateur et producteur de l'émission de télé-réalité intitulée Survivor. C'était son idée de faire The Apprentice, et nous sommes occupés à travailler sur les détails.

11H30 DU MATIN. Je prends un appel de Sony ; ils m'avaient demandé de parrainer la 150e célébration de Central Park en juillet, mettant en vedette les étoiles montantes de l'opéra Salvatore Licitra et Marcello Alvarez. L'événement a été un énorme succès, avec plusieurs milliers de New-Yorkais qui ont écouté de magnifiques chants lors d'une nuit parfaite sous les étoiles dans le parc. Des nuits comme celle-là, vous devez remercier vos propres étoiles chanceuses juste pour être en vie. Nous étions tous fiers du succès de la soirée, et j'étais également fier d'être un commanditaire.

Mike Donovan, mon pilote de confiance, m'appelle pour me tenir au courant de l'examen de mon jet 727. J'ai à la fois un hélicoptère et un jet, et ils s'entraînent tout au long de l'année. Avec mon emploi du temps, ce ne sont pas des articles de luxe, mais des nécessités. Il s'avère que le jet sera prêt dans deux semaines.

Norma vient passer en revue les demandes des médias de la matinée jusqu'à présent, dont deux de Hollande, trois d'Allemagne, deux du Canada, un de France, un d'Angleterre et sept des États-Unis. Le traitement des demandes des médias à lui seul peut nécessiter des compétences en négociation, et nous faisons de notre mieux pour les satisfaire.

11h45 J'ai rendez-vous avec Charlie Reiss, Jill Cremer, Russell Flicker et Don Jr., mon équipe de développement. Nous sommes occupés avec un immeuble à Chicago, et Don Jr. a travaillé très efficacement et à plusieurs titres sur Trump Park Avenue. Nous avons déjà beaucoup de choses dans nos assiettes à la Trump Organization, mais, n'étant pas du genre complaisant, je sais qu'il y a

de nombreuses opportunités là-bas et cette équipe tend à cela. Ils font un excellent travail et ont des projets intéressants à m'informer.

12h30 Je commande le déjeuner dans notre nouveau restaurant formidable de l'atrium de la Trump Tower, qui fait de bonnes affaires. Certains d'entre vous ont peut-être vu la publicité que j'ai faite pour McDonald's. Je n'ai pas eu à agir, j'aime McDonald's et je suis un client fidèle. Certains jours, j'ai une pizza, parfois un jambon et du fromage, d'autres jours rien, mais je sors rarement pour le déjeuner. Je considère toujours cela comme une interruption de ma journée de travail. Je passe en revue des coupures de presse et des articles pendant ma minute de déjeuner.

12h35 Je parle à Bernd Lembcke, le directeur du Mar-a-Lago Club. Comme vous vous en souvenez peut-être, Mar-a-Lago était autrefois ma maison privée, et je l'ai restaurée et transformée en un club privé à couper le souffle. Tout ce qui est beau doit être partagé, et cela a été un immense succès. Bernd s'en est occupé, et j'ai été nommé au conseil d'administration des bienfaiteurs par la Société historique du comté de Palm Beach. C'est agréable de voir un travail minutieux être remarqué et récompensé. Nous discutons de la saison à venir et des dernières améliorations apportées aux terrains.

12h45 Je marche dans le couloir pour rendre visite à George Ross. George vous dira toujours comment c'est, ce que j'apprécie. Ses pensées sont vives et perspicaces, et nous avons une longue conversation de, peut-être, trois minutes. Je pense le mettre sur *The Apprentice*.

12h50 De retour dans mon bureau, je prends un appel de Hugh Grant. J'ai eu un bref rôle, comme moi-même, dans son film avec Sandra Bullock, *Two Weeks Notice*. Hugh est un passionné de golf, et mon parcours à Westchester est à sa disposition chaque fois qu'il est à New York. C'est un gars sympa en plus d'être un acteur doué. En fait, je suis content qu'il vive dans un autre pays, il a trop de choses à faire pour avoir tout le temps avec lui.

13H00. Norma entre pour passer en revue les invitations aux soirées et vernissages, et pour les discours. Je n'ai pas beaucoup de temps disponible. Je décide d'une fête au Cirque.

13h30 J'ai appelé le Trump National Golf Club à Los Angeles. Ce parcours se trouve sur l'océan Pacifique et a le potentiel d'être meilleur que Pebble Beach. Spectaculaire sera un euphémisme. C'est un joyau, et nous y travaillons dur. Tout se passe bien, mais chaque détail est important et il y en a beaucoup dont il faut s'occuper.

14H30. Je fais appel à un expert en arbres. J'en ai vu de belles et j'aimerais les avoir sur mon terrain de golf à Bedminster, New Jersey.

Je pose quelques questions et découvre beaucoup de choses. Quand je veux savoir quelque chose, j'y vais et ce n'est qu'en de rares occasions que je prends un avis de seconde main. Cette tactique m'a bien servi au fil des ans - il n'y a rien de mal à savoir, qu'il s'agisse d'arbres ou de puits.

15:00. Allen Weisselberg, mon directeur financier, vient pour une réunion. Il est avec moi depuis trente ans et s'occupe de tout, ce qui n'est pas une tâche facile. Il gère les choses magnifiquement. Son équipe est soudée et rapide, nos réunions aussi.

Avec Allen Weisselberg, mon directeur financier.

15H30. Je retourne les quatorze appels reçus au cours de la réunion, dont ceux d'avocats, d'éditeurs, de journalistes et d'amis. La seule chose pire que d'avoir autant d'appels, c'est de ne pas avoir d'appels, donc je ne me plains pas.

Je reçois un appel des entrepreneurs en béton, qui ont complètement merdé et essaient de me dire qu'ils n'ont pas merdé. Tout ce qu'ils ont fait est un gâchis. Alors au lieu d'avoir la conversation agréable à laquelle ils s'attendaient, je leur dis ce qu'ils sont : ils ont tout gâché et ils feraient mieux de bien faire les choses. Ce qui est étonnant, c'est qu'ils agissent comme s'ils savaient ce qu'ils font. Quand les gens m'entendent crier, croyez-moi, il y a une raison.

16H30. Je me rends dans la salle de conférence pour une séance photo avec Platon, un jeune photographe très accompli. Les photos sont pour le magazine Forbes. Il est rapide et efficace, tout comme Richard Avedon l'était quand j'ai fait un shooting avec lui l'année dernière. J'ai hâte de voir les tirages.

17H00. Je retourne les sept appels reçus lors du tournage, dont un à ma sœur Maryanne. Elle est toujours juge et toujours aussi sage, et elle revient tout juste d'un voyage à Rome.

17H30. Norma arrive pour passer en revue d'autres invitations et demandes des médias, et j'ai lu quelques lettres. Il y en a un d'un garçon de neuf ans du Minnesota qui a une proposition commerciale pour moi. Après avoir décrit son idée d'entreprise, il me fait une offre très alléchante : Et qu'y a-t-il pour vous, M. Trump ? Une chance pour vous de gagner des millions, juste en devenant mon partenaire ! Il ajoute également que je peux l'appeler n'importe quand, tant qu'il est avant 21h00. Je garderai ça à l'esprit.

18h00 Je décide de regagner mon appartement à l'étage, où je passe d'autres appels, jusqu'à 7h30 environ. A 20h00, Melania et moi rencontrons Joy et Régis au restaurant Jean-Georges pour un repas parfait.

Au Mar-a-Lago Club avec Joy et Regis Philbin.

MARDI

8h30 J'arrive au bureau. Je lis entre cinq et sept journaux chaque matin avant d'entrer au bureau. Une chose que j'aime faire est de couper des articles d'intérêt, qu'ils soient sur moi ou non ; alors je les sauve ou les distribue. Je reçois également entre dix et douze magazines par jour, que je relis dans mon appartement en fin de journée. Se tenir au courant de l'actualité mondiale est d'une grande importance si l'on veut garder une vue d'ensemble en tête. Oui, je suis new-yorkais, mais il y a un monde immense et j'essaie de rester informé. Si vous voyez la planète entière comme un marché émergent, ce qui est le cas, vous découvrirez que vous avez beaucoup de devoirs à faire chaque jour. Ce n'est pas une indulgence, mais une nécessité absolue. Je passe donc les quinze prochaines minutes de calme relatif à évaluer les développements mondiaux. Appelez ça du multitâche,

8h45 Je prends un appel du gars qui essaie de faire grimper les prix des appareils pour un nouveau bâtiment. Ne sait-il pas que je connais les prix du marché pour tout ce que je fais ? Ces crétins pensent que je ne fais pas mes devoirs, c'est à ça que ça revient. Ce qui veut dire qu'ils vont tous avoir une grosse surprise, et si je dois crier pour faire passer mon message, c'est ce que je fais.

09H00. Je demande à Rhona d'appeler Bob Wright, le PDG de NBC. En plus d'être un grand admirateur de son sens des affaires, je suis ami avec Bob et sa merveilleuse épouse, Suzanne. Nous avons conclu des accords ensemble, et au cours des dix-sept années écoulées depuis qu'il est passé de General Electric à NBC, le réseau a connu d'énormes améliorations dans le contrôle de la qualité ainsi qu'une croissance dans la bonne direction. Bob prend mon appel et nous discutons de beaucoup de choses. Avez-vous déjà remarqué que certaines personnes ont un don pour une conversation éclairée ? Bob est l'une de ces personnes. Il n'a jamais été ennuyeux une seconde de sa vie. Je suis content qu'il prenne le temps de me parler et, vu son emploi du temps, c'est bon signe que je ne l'ennuie peut-être pas non plus.

Norma vient me rappeler que j'ai une réunion du conseil d'administration de la Police Athletic League la semaine prochaine. Je suis actif au sein de la Police Athletic League depuis de nombreuses années. Ils font un excellent travail à New York et profitent à de nombreuses personnes et quartiers.

9h15 Je reçois un appel d'Alfons Schmidt, quelqu'un que je tiens en très haute estime, non seulement parce qu'il est un grand golfeur et homme d'affaires, mais

car c'est une personne remarquable. Ceux qui le connaissent seront d'accord avec moi. Nous nous retrouverons vendredi pour une partie de golf au Trump National Golf Club à Briarcliff Manor. C'est un plaisir pour moi de jouer sur le parcours avec quelqu'un comme Alfons. Nous serons également rejoints par l'ancien président Bill Clinton, qui en est membre. Il habite à proximité et aime le cours, et nous l'accueillons à tout moment. Il a réussi à devenir un bon golfeur et, compte tenu de l'emploi du temps qu'il a eu pendant tant d'années, cela veut dire quelque chose. S'il maintient ce rythme d'amélioration, il deviendra vraiment bon très rapidement. Nous rejoindrons également David Granger, rédacteur en chef d'Esquire, un gars pimpant sur et en dehors du terrain de golf. C'est une occasion rare que je prenne un après-midi de congé, mais compte tenu de l'entreprise dans laquelle je serai, cela en vaudra la peine.

légende 31

9h45 Ivanka, ma magnifique fille, m'appelle pour me parler de son dernier voyage. Elle est en vacances et part ailleurs demain. Garder une trace d'elle n'est pas facile, mais elle est douée pour me tenir informé, et je suis heureux qu'elle s'amuse. J'ai de la chance avec une fille comme ça.

10:00 DU MATIN. J'ai une réunion du conseil d'administration dans la salle de conférence avec Mark Brown et Bob Pickus de mon équipe d'Atlantic City. John Burke et Scott Butera nous rejoignent. Nous avons ces réunions tous les trois mois, pour régler les problèmes, revoir les chiffres et garder un œil sur l'avenir. Compte tenu de l'ampleur de nos opérations à Atlantic City—j'ai trois hôtels-casino—nos réunions sont relativement brèves; ils durent rarement plus de deux heures. Mon équipe connaît la valeur du temps et sait exactement comment ne pas le gaspiller. Les gens commentent souvent la brièveté de mes réunions, mais si tout le monde sait ce qu'ils font, ils n'ont pas besoin d'être longs ou interminables. Heureusement, j'ai des gens expérimentés dans mes équipes, et ils savent comment je fonctionne, donc ils vont à l'essentiel, et rapidement.

Avec Bill Clinton au Trump National Golf Club à Briarcliff Manor, New York.

12h00 Nous avons des sandwichs du Carnegie Deli dans le salle de réunion. Avez-vous déjà mangé un de leurs sandwichs au jambon et au fromage ou au corned-beef ? Ils sont super. Lorsque vous visitez New York, essayez-en un.

12h15 Je ne suis pas antisocial, mais pour moi, quinze minutes, c'est un très long déjeuner. Je suis donc de retour dans mon bureau, me remettant au travail, parcourant les trente-sept appels téléphoniques reçus pendant la réunion. Ce sont les appels téléphoniques qui ont déjà été filtrés, d'abord par la réceptionniste, et

puis par mes assistants. Je reçois des centaines d'appels par jour du monde entier de la part de personnes qui veulent juste me saluer ou me dire quelque chose. Mon équipe de sécurité prend également certains appels, car le nombre d'appels peut être écrasant. Mais ce sont trente-sept appels légitimes qui doivent être traités, et je commence à les renvoyer. D'abord, je retourne l'appel de Bob Kraft. Il m'avait invité à un concert privé d'Elton John, ce qui était génial. Elton John va de mieux en mieux ; il est incroyable. Bob Kraft est un acteur de première classe jusqu'au bout et c'est toujours un plaisir de discuter avec lui. C'est une bonne façon de commencer l'après-midi.

12h30 Joe Torre s'arrête pour une visite surprise. Il est le manager des Yankees de New York et toujours un invité bienvenu. Il prend le temps de signer des autographes à l'entrée et à la sortie. Un vrai champion.

12h45 Je retourne l'appel de Rudy Giuliani. C'était un grand maire et il a vu la ville de New York traverser des moments difficiles. En plus de mon respect pour lui professionnellement, nous sommes aussi amis et nous restons en contact. Je lui souhaiterai toujours le meilleur et sa femme, Judy, est au top !

13H00. L'équipe TV de National Geographic Channel est ici pour une interview. Ils ont fait un excellent travail, et je décide que nous devrions monter à mon appartement pour l'entretien. Je ne fais pas souvent ça, mais ce sont des pros, et ça se passe très bien. Pour la plupart, je m'entends très bien avec les gens des médias. Je les respecte et le travail qu'ils font, et ils me respectent généralement moi et mes limites de temps. Cela fonctionne dans les deux sens, et c'est une occasion rare où nous nous affrontons.

13h45 Je prends un appel de Mohamed Al Fayed, le propriétaire de Harrods à Knightsbridge, Londres, et du Ritz à Paris. Il est unique en son genre, un gentleman jusqu'au bout, et je me fais toujours un devoir de lui rendre visite quand je suis à Londres. Il est resté une personne gentille et loyale malgré les tragédies de sa vie, et je suis honoré quand il appelle.

14H00. J'appelle mon frère, Robert. C'est un gars formidable et un bon frère à avoir. Nous restons en contact étroit et je me considère chanceux d'avoir le frère et les sœurs que j'ai.

Melania appelle pour me rappeler que nous allons voir Chicago à Broadway ce soir. Je l'ai déjà vu, mais Melanie Griffith y joue actuellement et nous voulons la voir. Je sais déjà qu'elle sera formidable, elle est naturelle.

Je retourne douze appels coup sur coup, la plupart concernant mes différentes propriétés à New York et en Floride. À chaque fois, je demande quel est le problème, et nous y arrivons immédiatement. J'aime garder une poignée sur toutes mes propriétés, et les problèmes sont à prévoir. Le moment où je m'inquiète le plus

c'est quand il n'y a pas de problèmes. C'est généralement le résultat d'une désinformation ou d'un vœu pieux de la part de quelqu'un.

Voici l'un de mes plus grands souhaits : je voudrais une puce informatique que je pourrais attacher au cerveau de tous mes entrepreneurs afin qu'ils sachent exactement ce que je voulais, quand je le voulais et à quel prix. Cela me ferait gagner beaucoup de temps, beaucoup de téléphone et beaucoup de cris.

15:00. Je me dirige vers Trump Park Avenue, mon nouveau bâtiment de luxe sur Park Avenue et la Cinquante-neuvième rue. Il s'agissait de l'ancien Delmonico Hotel, qui a une valeur historique, et l'emplacement est à peu près le meilleur que l'on puisse trouver à New York. C'est un bâtiment prisé, et je fais des visites presque quotidiennes pour voir comment il évolue. Je rends visite à Laura Cordovano au bureau des ventes, puis je vérifie la construction. Ils prennent trop de temps et le hall ne correspond pas encore à mes normes. Ils en ont plein les oreilles et ils le méritent. Quand mon nom est sur quelque chose, ça ferait mieux d'être génial. Serait-ce plus simple ?

C'est drôle, la réaction que je reçois des gens quand je marche dans la rue et que je suis reconnu. Parfois, c'est une double prise, parfois il n'y a pas de reconnaissance, mais souvent c'est une vague et un salut familial et amical, Donald ! de parfaits inconnus. Cela me surprend encore. Une fois, j'étais coincé dans un horrible embouteillage dans ma limousine, et j'avais quelques membres de l'équipe de Mark Burnett avec moi, alors j'ai décidé de tenter une expérience. C'était un de ces embouteillages où nous n'avions pas bougé d'un pouce depuis dix minutes, et les humeurs étaient brûlantes, avec les chauffeurs de taxi qui criaient et tout le monde aussi, et chaque voiture semblait klaxonner en permanence. J'ai décidé de sortir de ma limousine et de rester là au milieu de ce chaos. La réaction? Au début, silence de mort. Puis les conducteurs et les passagers furieux ont commencé à saluer et à crier Donald ! C'est le Donald ! Salut, Donald ! J'ai dû rire. Au moins, nous avons eu un certain soulagement des klaxons pendant quelques minutes.

16H00. De retour dans mon bureau. Je passe un appel en bas, car j'avais remarqué que certaines poignées de porte du hall n'étaient pas aussi polies que je le souhaiterais. Je veux que mes bâtiments soient impeccables, et les gens qui les habitent l'apprécient, même si je peux parfois paraître un peu extrême.

Je reçois une lettre d'un militaire américain à l'étranger, Terry Simmons. Son idée pour remonter le moral de son unité est de recevoir de moi une photo dédiée. Je suis très touché par cette demande, et nous l'envoyons tout de suite. Ces hommes et ces femmes risquent leur vie pour protéger

quelque chose que je chéris, qui est ce pays. L'un des grands moments de ma vie a été d'être honoré, avec le général John M. Keane, par l'USO en 2002. Dans mon discours, j'ai mentionné qu'accepter cet honneur me mettait dans la meilleure compagnie imaginable, car chaque membre des forces armées des États-Unis était honoré à mes côtés. Je le pensais alors, et je le pense toujours aujourd'hui. Nous envoyons notre meilleur à Terry Simmons.

16H30. Giuseppe Cipriani, qui possède l'un des meilleurs restaurants de New York, appelle. Comme quelqu'un qui sort beaucoup dîner, j'ai des goûts très particuliers, et Giuseppe est quelqu'un qui ne vous décevra jamais. J'essaie de le faire entrer dans mon immeuble de Park Avenue.

Le mystérieux Jeffrey appelle. Aussi mystérieux que soit Jeffrey, il est l'une des rares personnes que je connais à pouvoir se contenter d'un prénom. Mon personnel ne demande jamais un nom de famille dans son cas, ce qui le met en quelque sorte là-haut avec Elvis. Ce n'est pas qu'Elvis appelle beaucoup ces jours-ci, mais on ne sait jamais. C'est pourquoi j'ai un étage pour la sécurité. Parfois, nous en avons besoin. Nous avons eu des appels que vous ne croiriez pas.

Norma entre pour me dire qu'elle en a eu avec l'équipe de The Apprentice TV qui ressemble à des vagabonds et que s'ils se présentent demain dans leur tenue habituelle, elle va les renvoyer à leur hôtel pour qu'ils s'habillent correctement pour changer. Elle est sérieuse et je le sais, alors j'essaie d'expliquer qu'ils viennent de Californie et qu'ils travaillent sur un plateau de télévision, pas dans notre siège social, mais elle n'aura rien de tout cela. Je pense qu'ils sont dans le coup, et je ne les envie pas.

J'appelle Vinnie Stellio, un employé de longue date dont la femme vient d'avoir un petit garçon. Vinnie aurait pu être une star de cinéma avec son apparence et son fanfaron, mais, heureusement, il travaille pour nous. Il aurait aussi pu écrire ses propres scripts, mais il est assez occupé comme ça.

17H00. J'appelle Arnold Schwarzenegger pour le féliciter de sa récente décision de briguer le poste de gouverneur de Californie. J'ai également reçu plusieurs appels des médias me demandant mon avis sur sa décision. J'ai toujours aimé Arnold, et je pense qu'il fera un excellent gouverneur, pas seulement parce que je l'aime, mais parce qu'il a l'intelligence et l'énergie pour diriger un État comme la Californie.

J'ai lu un article d'un journaliste qui a passé une journée avec moi il y a quelques mois. Je me souviens qu'il disait qu'il pensait qu'un jour ne serait pas suffisant, et je me souviens lui avoir dit que la plupart des gens pensaient qu'un jour avec moi était suffisant. À la fin de l'article, il admet que j'avais raison - qu'un jour avec moi suffisait - il était complètement épuisé. C'est drôle, parce que pour moi ça

semblait être une journée plus relaxante et discrète que d'habitude, et j'étais certainement sur mon meilleur comportement. En tout cas, c'est bien d'avoir raison.

17H30. Norma vient examiner les demandes des médias, les demandes de bienfaisance et les invitations. Depuis le 11 septembre, les demandes de charité ont fortement augmenté, et nous faisons ce que nous pouvons. Nous commentons la façon dont nous recevons un nombre constamment élevé de lettres du Canada. Une lettre vient de deux dames de la Saskatchewan qui m'ont invitée à prendre une tasse de café avec elles dans leur café local, qui a deux tables. Si je décide d'accepter, ils feront de leur mieux pour me réserver une table. En raison de mon emploi du temps, je dois décliner, mais leur offre est authentique et gentille, et si j'avais le temps, j'irais.

Parfois, je réponds moi-même aux demandes des médias, quand j'ai le temps. Une fois, j'ai appelé un gars nommé Phil Grande en Floride. Il a une petite émission de radio, Stock Trading & Money Talk, et il m'avait faxé une demande d'interview. J'ai décroché le téléphone et je l'ai appelé moi-même. Quand il a demandé qui appelait, j'ai dit, Donald Trump, et il a dit, Ouais, et je suis JP Morgan. Il m'a fallu un peu de conviction, mais il m'a finalement cru, et nous avons bavardé pendant un certain temps. Par la suite, il a appelé mes assistants pour vérifier que je l'avais bien appelé, et à ce jour, il leur envoie des fleurs à chaque Noël. Des gens comme Phil peuvent rendre notre travail très amusant.

18h00 Asprey, les bijoutiers qui occupent le coin de la Trump Tower sur la Cinquième Avenue, s'agrandissent et ils m'ont invité pour voir les rénovations. Ils auront trois étages et ce sera magnifique, tout comme leurs bijoux. Ils sont les bijoutiers de la famille royale en Angleterre, et leur nouvel espace reflétera ce statut une fois terminé. Je décide également de vérifier mes nouveaux locataires, Mark Burnett Productions, en descendant vers le hall, pour voir que tout est à la hauteur. J'ai une excellente équipe de direction, mais j'aime vérifier les choses par moi-même autant que possible. Je passe un coup de fil à Melania pour vérifier les plans du dîner avant le théâtre, et je quitte le bureau.

Melania Knauss

MERCREDI

09H00. Melanie Griffith a été formidable à Chicago hier soir, et nous lui avons rendu visite par la suite pour le lui dire.

Je prends un appel concernant l'installation d'antennes sur le Trump Building au 40 Wall Street. Depuis que les World Trade Towers ont disparu, le 40 Wall Street est redevenu le plus haut bâtiment du Lower Manhattan. Ce n'est pas un fait que particulièrement

me plaît, mais c'est un fait. Tout ce qui servira le mieux le quartier financier me convient.

Je dois dire une chose à propos des New-Yorkais, c'est qu'après le 11 septembre, ils ont continué à aller de l'avant et à faire de leur mieux. Cela a demandé du courage, et je pense que cela montre ce qui fait de New York un endroit si formidable.

J'appelle le gouverneur Pataki et je reçois un appel de John Myers, président de GE Asset Management. Nous avons conclu des accords ensemble et c'est un gars formidable, et très intelligent.

9H30 DU MATIN. Kevin Harris, producteur superviseur de Mark Burnett, est prêt à me faire visiter les décors construits dans la Trump Tower pour *The Apprentice*. Il porte une sorte de nouvelle chemise de bowling vintage, un jean déstructuré avec plus de trous que de tissu et des chaussures très originales que je ne peux pas commencer à décrire. Ce type pourrait faire vieillir Helmut Lang, mais nous nous enfuyons rapidement avant que Norma ne puisse le voir.

Le chantier de construction comprend également des logements pour les seize candidats, qui est un loft incroyablement élégant de dix mille pieds carrés, probablement le seul espace de vie de ce type dans le centre-ville. Je suis agréablement surpris de la qualité du travail, et ma confiance en Mark Burnett est à nouveau confirmée.

10:00 DU MATIN. De retour dans mon bureau, je commence à retourner les appels. Les gens sont surpris du nombre d'heures que je consacre à mon bureau chaque semaine, car j'ai aussi une vie sociale bien remplie. J'aime aussi planifier mes déplacements professionnels pour le week-end dans la mesure du possible, pour éviter de manquer du temps de bureau. J'aime ce que je fais, donc je n'ai pas l'impression de manquer de plaisir. L'année dernière, j'ai effectué un week-end d'affaires transatlantique qui comprenait un petit-déjeuner à Londres avec Mohamed Al Fayed et un dîner en Slovénie avec les parents de Melania avant de rentrer à New York. Nous étions de retour à temps pour que je sois au bureau à 9h00. Lundi.

Je parle à Jay Goldberg, un brillant avocat et un vieil ami. Lui et sa femme, Rema, me rejoindront dans ma loge à l'US Open.

C'est une bonne idée : le courtier le plus arrogant de New York m'appelle pour discuter de la disponibilité de certains de mes appartements de choix, comme si je ne pouvais pas deviner pourquoi elle m'appelait en premier lieu. Elle essaie de me dire ce que valent mes appartements, et j'essaie de contrôler mon humeur, mais elle est pleine de conneries. Enfin, je lui demande si elle se rend compte à qui elle parle et, étonnamment, elle devient tout de suite raisonnable. Presque tous les jours, je dois rappeler à quelqu'un que je sais peut-être ce que je fais, et pendant que cela

peut donner l'impression que je suis en train de chanter mon propre klaxon, croyez-moi, cela fait gagner beaucoup de temps à crier.

10h30 L'équipe de télévision allemande est prête pour une interview dans la salle de conférence. Ils avaient fait un travail formidable en couvrant Mar-a-Lago il y a quelques mois, ce que j'apprécie, et nous faisons donc une interview à New York. Ils sont professionnels et enthousiastes, et tout se passe bien. Vous voyez, j'ai fait tellement d'interviews que parfois elles peuvent être ennuyeuses pour moi, donc si les gens sont intéressants, ça aide beaucoup. Rien que cette année, mes deux fils ont fait leurs premières interviews télévisées, et c'était excitant. TheToday show a fait un programme pour la fête des pères, et Matt Lauer a interviewé Don Jr. et moi-même, ce qui était très amusant. Matt Lauer et Katie Couric ont tous deux le don de rendre n'importe quoi divertissant, et je les apprécie énormément. 48 Hours a interviewé mon plus jeune fils, Eric, et moi-même, et à part quelques effondrements de sa part, Eric a fait un excellent travail.

11h00

UN M

Je reçois une invitation pour assister au défilé de la nouvelle collection d'Oscar de la Renta, et j'appelle Melania. Nous décidons d'y assister. Je ne me suis jamais lassée de la mode ou des défilés de mode. Pour moi, c'est une combinaison imbattable : de belles femmes et de beaux vêtements, surtout ceux d'Oscar.

Mon agence, Trump Model Management, a réussi à se mettre sur la carte de la mode en relativement peu de temps. Je l'ai commencé il y a environ cinq ans. Nous avons des modèles haut de gamme et j'aime voir cette entreprise devenir de plus en plus prospère. J'appelle John Tutolo pour une mise à jour, et nous discutons de quelques points qui, selon nous, pourraient être améliorés.

J'appelle Paula Shugart, présidente de l'organisation Miss Univers, pour revoir quelques points avec elle. Un intervieweur m'a récemment demandé ce qui m'avait motivé à acheter les droits du concours Miss Univers. Ma réponse était que j'aime les belles femmes et que je suis aussi un homme d'affaires, donc cela semblait être une bonne idée, ce qui s'est avéré être. Parfois, les choses sont aussi simples. J'ai réalisé très tôt que j'étais un esthète de nature, attiré par la beauté des personnes et des bâtiments. Mon travail a montré qu'une certaine connaissance de soi précoce était juste au bon endroit.

Je prends un appel de Ricardo Bellino, un homme d'affaires au Brésil. Nous travaillons ensemble sur la Villa Trump au Brésil, et il me pose aussi quelques questions pour son prochain livre sur le pouvoir des idées. Je mentionne que

les idées sont des ouvre-portes, la première étape. Sans un premier pas, il n'y aura pas d'autres pas pour vous emmener là où vous voulez aller. C'est un processus visuel. C'est peut-être pour cela que je suis un visionnaire, mais bien fondé. Quand il s'agit de bonnes idées, les premières questions que je me pose sont : Oui, mais est-ce possible ? Est-ce que ce sera faisable ? Si je peux voir quelque chose s'accomplir, je sais que c'est une possibilité. Je suppose que c'est pourquoi je suis un constructeur. Je pars du sol et je monte à partir de là.

J'écris une note de félicitations à Kitty Carlisle Hart pour son quatre-vingt-treizième anniversaire. En plus d'être multi-talentueuse, elle a été une véritable philanthrope et New York a de la chance de l'avoir. J'ai toujours aimé la regarder à la télévision. Ceux d'entre vous qui se souviennent de l'émission télévisée *To Tell the Truth* sauront de quoi je parle.

J'écris une autre note à un lycée qui m'a demandé des conseils, et a également demandé qui pourrait être mon président américain préféré. Je décide de commencer par une citation d'Abraham Lincoln, qui devrait être mon premier choix : je vais étudier et me préparer, et peut-être que ma chance viendra. Toujours humble, toujours travailleur, toujours étudiant, Lincoln est un excellent exemple pour les lycéens.

11H30 DU MATIN. The Entertainment Channel est prêt pour une interview concernant *The Apprentice*. Ça va vite et bien, et nous avons terminé en cinq minutes.

12h00 J'appelle un employé d'une grande propriété qui n'a pas été aussi attentif que son poste l'exige. Je lui dis que sa mauvaise performance n'est pas de sa faute, mais de la mienne : j'ai tout simplement embauché la mauvaise personne en surestimant ses capacités. J'ajoute que s'il veut me faire changer d'avis sur mon erreur initiale, c'est à lui de décider. Il promet de s'occuper des choses tout de suite, et je pense qu'il le pense vraiment.

Je demande à Andy Weiss d'entrer. Son bureau est à environ 30 mètres dans le couloir, mais il peut m'entendre. La raison pour laquelle nous n'avons pas de système d'interphone est que nous n'en avons pas besoin. Cela surprend souvent les visiteurs, mais, à mon avis, pourquoi avoir plus de gadgets que nécessaire ? Andy est avec moi depuis longtemps, et on va droit au but. La réunion est terminée dans moins de cinq minutes.

J'appelle Beverly Sills, l'une des plus merveilleuses chanteuses d'opéra de tous les temps, et une personne tout aussi merveilleuse. Je n'aime peut-être pas regarder un opéra, mais j'ai toujours respecté les chanteurs d'opéra et j'apprécie les moments forts de l'opéra. Beverly est remarquable à tous points de vue et j'aime toujours lui parler.

12h30 Je décide de prendre une part de pizza pour le déjeuner, et je lis quelques-unes des lettres qui sont arrivées. En voici une d'un jeune homme de la région de la baie de San Francisco qui écrit : Cette lettre est en remerciement de nous avoir inspiré fois. Veuillez continuer à écrire vos livres et à influencer les gens pour qu'ils vivent leurs rêves. Il sera heureux de savoir que c'est exactement ce que je fais, même si je mange ma pizza et lis sa lettre. En voici un autre d'une famille en Allemagne, qui pense que je devrais me présenter à la présidence et m'invite à rester chez eux. Une proposition commerciale vient d'un groupe au Pays de Galles qui aimerait que je travaille sur un lotissement avec eux.

12h45 J'appelle Brian Baudreau, mon responsable de la sécurité, et je lui dis que je veux aller à Trump Place, mon développement le long de la rivière Hudson. Nous allons dans le West Side et vérifions ce qui se passe avec la construction. Nous rencontrons Paul Davis, PDG de Hudson Waterfront Associates, et nous promenons. Je reçois des rapports quotidiens, mais rien de tel que de voir les choses par vous-même. Paul a un gros projet en main et il fait un travail formidable.

J'ai rencontré beaucoup d'opposition de fervents West Siders à propos de ce développement, mais peu à peu, ils commencent à voir que ces bâtiments seront une amélioration pour leur quartier. Le West Side prospère comme jamais auparavant, et même en tant qu'East Sider, je dois admettre que le West Side est un endroit formidable.

14H00. De retour au bureau, je commence à retourner les vingt-deux appels reçus. C'est une autre raison pour laquelle je n'aime pas trop être absent du bureau. — l'arriéré d'appels peut devenir incontrôlable. Le premier appel que je retourne est pour United Cerebral Palsy, car je fais partie du conseil consultatif. L'un des plus grands avantages de la réussite financière est de pouvoir être généreux. J'aime donner de l'argent à de bonnes causes comme United Way et la Police Athletic League. C'est vraiment un sentiment formidable à chaque fois que je peux être utile et, pour la plupart, c'est une partie privée de ma vie. Certains de mes organismes de bienfaisance sont de notoriété publique, et d'autres non.

14H30. Robin Leach et son équipe sont ici pour une interview. Robin est bien connu pour une raison. Nous passons un bon moment, et c'est un travail bien fait et vite fait.

15h15 J'ai rendez-vous avec Carolyn Kepcher, vice-présidente exécutive et directrice du Trump National Golf Club à Briarcliff. Nous construisons de magnifiques villas sur le terrain, et il y a beaucoup de

détails à régler. Heureusement, nous sommes tous les deux perfectionnistes et nos réunions ne doivent jamais être longues.

15H30. Je reçois un appel de David Schner, président du magazine Leaders. J'avais été interviewé il y a quelques mois et nous restons toujours en contact.

Craig Semandl, le directeur du Trump National Golf Club, Los Angeles, appelle. Il me donne une mise à jour sur ce qui se passe, et nous passons en revue quelques détails. Je visiterai la Californie plus tard ce mois-ci pour voir les progrès par moi-même. C'est utile d'avoir des gens en qui vous pouvez avoir confiance quand vous êtes à trois mille miles de distance.

C'est quelque chose qui m'étonne encore : voici une autre personne qui demande mon autographe sur le numéro de mars 1990 du magazine Playboy, qui présentait une interview et une photo de couverture de moi. À ce jour, treize ans plus tard, je reçois plusieurs demandes par mois pour mon autographe sur cette question, et, d'accord, la fille avec laquelle je suis photographié est une beauté, mais je n'aurais jamais pensé que cette interview resterait si populaire auprès des gens qui suivent ma carrière. Il faudra que je le relise un de ces jours. Pendant ce temps, je signe la couverture et elle est renvoyée au propriétaire, et je signe aussi quelques livres qui ont été envoyés.

Je passe un coup de fil à Tiffany, ma plus jeune fille, qui me fait le point sur ses dernières activités. Elle en a assez pour cinq personnes. Elle doit prendre après moi. Elle est enthousiasmée par son anniversaire à venir et son intention d'organiser une fête à bord du Queen Mary à Long Beach, en Californie.

J'écris une note aux anciens combattants du Vietnam de la salle 4CD de l'hôpital général de Valley Forge. Je suis coprésident et bâtisseur du New York Vietnam Veterans Memorial Fund, et je continue de faire ce que je peux pour ces braves gens.

16H00. Je prends un appel de Susan James, directrice des ventes du Trump International Hotel and Tower sur Central Park West. Elle a un excellent travail - c'est l'une des tours de condominiums les plus réussies jamais construites et l'hôtel de luxe le mieux noté de New York, le tout dans un seul bâtiment. C'est aussi là que se trouve le restaurant Jean-Georges. Dans l'ensemble, c'est un bijou, et j'en suis fier. C'est près du Lincoln Center sur Columbus Circle, et ceux d'entre vous qui connaissent l'architecture trouveront intéressant que Philip Johnson ait conçu à la fois ce bâtiment et le State Theatre du Lincoln Center, siège du New York City Ballet. Je suis plutôt jeune pour être considéré comme historique, mais certaines choses vont dans ce sens, et ce bâtiment est l'une de ces choses.

Je passe en revue les invitations et les demandes du jour avec Norma. Je décide d'un événement donné par Anna Wintour du magazine Vogue et je laisse les autres décisions pour plus tard, quand je pourrai leur donner plus de temps et de considération.

Charlie Reiss arrive et nous passons en revue les développements de projets en cours à Chicago, Toronto et Londres. Bernie Diamond et Jason Greenblatt, mes formidables avocats internes, participent également à la réunion. Contrairement à ce que les gens peuvent penser, j'écoute et prends conseil auprès de beaucoup de gens avant de prendre une décision finale sur quoi que ce soit. J'aime être aussi bien informé que possible. Cependant, lorsqu'il s'agit de prendre une décision, je suis conscient que l'entière responsabilité de cette décision est et restera toujours la mienne. C'est pourquoi je procède avec prudence, même si mon image peut être plus flamboyante.

Comment devenir riche

16H30. J'ai rendez-vous avec Matthew Calamari, mon chef des opérations. C'est toujours un gars occupé, mais avec The Apprentice qui démarre bientôt, il est plus occupé que jamais. Je ne suis pas inquiet, car après avoir connu Matthew pendant plus de vingt ans, je suis certain qu'il peut tout gérer.

Mon fils Eric s'arrête pour dire bonjour. Il est maintenant à l'université mais visite New York pour quelques jours. Il assiste à ma rencontre avec Matthew, puis nous discutons un peu. Il a un grand sourire. J'adore la visite de mes enfants et nous décidons de dîner ensemble ce soir.

17h15 J'écris une lettre de bienvenue aux membres du Mar-a-Lago Club. Nous terminons une nouvelle salle de bal, et ce sera magnifique. Un visiteur du Mar-a-Lago Club a fait remarquer que F. Scott Fitzgerald et ses amis s'y sentiraient comme chez eux. Je devais être d'accord. J'attends avec impatience la nouvelle saison et je vole la plupart des week-ends en hiver.

Je retourne quelques appels, dont un à Larry King, l'un des intervieweurs les plus pointus de tous les temps ; un autre à un journaliste du Star-Ledger dans le New Jersey ; et un à un journaliste faisant une histoire sur le merveilleux et très intelligent Russell Simmons.

John Myers, le président et chef de la direction de GE Asset Management, appelle. C'est un gars formidable dans tous les sens du terme, et nous sommes actifs avec la Damon Runyon Cancer Foundation, avec Dale Frey, qui a précédé John chez GE et de même fait un travail absolument fantastique. Ce sont deux gars qui méritent d'être connus. Au fil des ans, General Electric a été mon partenaire dans un certain nombre de mes développements, y compris le très réussi Trump International Hotel and Tower au 1 Central Park West.

18h00 J'appelle Melania pour voir où nous devons emmener Eric pour le dîner. Nous décidons du Club 21.

Norma arrive et nous passons en revue certains détails de mes offres, invitations, lettres et demandes des médias, y compris celles d'un nombre surprenant de programmes de télévision et de publications internationales. L'année dernière, j'ai fait une interview pour le programme numéro un en Chine, qui a attiré un public énorme. Ces faits continuent de me surprendre, probablement parce que je suis tellement

concentré sur mes responsabilités immédiates et quotidiennes. Je ne me suis jamais trouvé particulièrement fascinant.

Les téléphones se sont calmés, alors je décide de parcourir une boîte que je garde à côté de mon bureau où je mets des articles et des lettres qui m'intéressent. Parfois je garde certains articles pendant des années si je les aime. Je garde également des lettres et des citations, telles que L'espoir n'est pas une stratégie. J'ai conservé une invitation d'un discours que j'ai prononcé devant le Wharton Business School Club sur l'avenir de la ville de New York. Je suis toujours honoré de parler aux étudiants et anciens élèves de Wharton.

Je trouve de belles notes du Dr Jerry Buss des Lakers de Los Angeles, un gars formidable; Ed Malloy, un vieil ami que j'appelle Blue Eyes ; et Harrison Tucker LeFrak, la prochaine génération d'une famille immobilière remarquable. Richard LeFrak, le fils de Sam LeFrak, a fait un travail incroyable dans le domaine de l'immobilier. De même, son fils Harrison sera l'un des très bons jeunes à surveiller. Je n'ai aucun doute qu'il ira droit au sommet.

Il y a un extrait du mariage de Liza Minnelli et David Gest, auquel j'ai eu l'honneur d'assister, même si je ne pensais pas que le mariage avait une chance, et des lettres de John F. Kennedy Jr. et Howard Schultz de Starbucks, ainsi qu'une de Clint Eastwood, un bon gars et golfeur. Il était mon invité à Mar-a-Lago. Il a aimé mon cours en Floride et m'a écrit pour me le dire.

Je tombe sur un fax de Roger Ailes de Fox Network News. Quel travail il a fait, les amenant à des hauteurs dont ils n'avaient probablement jamais rêvé.

Pendant la marche vers la guerre en Irak, quelqu'un m'a envoyé cette blague : Vous savez que le monde a changé quand vous réalisez que le meilleur rappeur est un Blanc, le meilleur golfeur est un Noir et que l'Allemagne ne veut pas faire la guerre.

Une critique à savourer, de Rick Remsnyder lors de l'ouverture du parcours de golf Trump National : le treizième trou par 3 de Trump National, qui comporte une cascade artificielle à couper le souffle de 100 pieds derrière le green, est l'un des trous les plus difficiles et les plus spectaculaires du monde. Musique à mes oreilles.

J'aime les sports. J'ai l'une des baskets surdimensionnées de Shaquille O'Neal exposées dans mon bureau et une balle de baseball signée de mon équipe préférée, les Yankees de New York. Je le garde près du dessin d'une maison de Tiffany. Elle est déjà dans l'immobilier.

À Donald Trump : « Je veux être comme toi quand je serai grand. » Shaq. En parlant d'immobilier : j'ai gardé un article sur la façon dont j'ai vendu le terrain sous l'Empire State Building pour 57,5 millions de dollars en mars 2002. Nouveau

York immobilier peut être une entreprise merveilleuse. J'ai également coupé le profil d'une autre grande réussite, le développeur Steve Witkoff, qui possède le Woolworth Building et le News Building, en plus d'une propriété de valeur à Londres. Dans une interview avec un journal londonien, Steve m'a décrit comme la seule personne de l'immobilier dans ce monde qui peut marquer son nom individuellement. A mon avis, ça ne se reproduira plus. Donald est un maître en marketing. Mais vous ne pouvez pas commercialiser et maîtriser le marketing à moins d'avoir un excellent produit - cela ne fonctionne pas comme ça. Ils disent « Coke sont passés maîtres dans la commercialisation de Coca-Cola » ou « Nike, ils maîtrisent parfaitement la commercialisation de Nike ». Vous savez quoi? Ils ont la meilleure boisson et les meilleures baskets. Eh bien, Donald développe les meilleurs bâtiments. C'est un fait de la vie. C'est un grand développeur. Personne ne veut lui en attribuer le mérite.

Enfin, je tombe sur une carte postale de ma magnifique fille Ivanka et une vieille carte postale de mes parents. Ils me manquent. J'ai encore les deux tiers de la boîte à parcourir, mais je vais dîner avec Eric et Melania et je ne veux pas être en retard.

19H00. Je ramasse une grosse pile de documents à emporter avec moi, je dis bonsoir à Norma, j'éteins les lumières, je sors de mon bureau et je me dirige vers mon appartement. Ça a été une bonne journée. Conseil d'entreprise : gardez une boîte près de votre bureau pour les souvenirs des personnes et des événements qui comptent dans votre vie et votre carrière. Revoir le contenu de temps en temps vous tiendra au courant de votre bonne fortune.

JEUDI

8h30 Ce matin, j'ai une entrevue avec la légendaire Barbara Walters, concernant le prochain anniversaire du 11 septembre. Tout va bien; elle est professionnelle et précise, ce qui aide toujours. Je prévois également une visite surprise ce matin à l'émission de Barbara, The View, car je suis au centre de leurs discussions depuis quelques jours. Ils attendaient que je les appelle, ce que je n'ai pas fait, car je pense qu'une apparition personnelle pourrait être plus amusante, même s'ils ne le savent pas encore. Si quelqu'un vous met au défi, essayez toujours de relever le défi et de courir avec.

9h15 J'ai rendez-vous avec Elaine Diratz, la directrice des ventes de la Trump World Tower au United Nations Plaza. Cette tour de condominiums a connu beaucoup d'opposition lors de sa construction, mais elle a littéralement été un triomphe, tant au niveau national qu'international. Même si Herbert Muschamp du New York Times en a fait l'éloge et qu'il a récemment remporté un prix européen très convoité pour le design, cela ne veut pas dire que nous restons assis

s'émerveiller de notre bonne fortune. Tout nécessite un entretien, en particulier quelque chose de ce calibre - en plus, il est constamment demandé en tant que site de tournage de films et d'émissions de télévision. Elaine et moi résolvons les derniers détails.

9h45 Don Jr. vient me mettre à jour sur son travail. Il est vif et a de bonnes idées sur quelques-uns de nos développements. Cela me fait penser qu'il a peut-être fait attention toutes ces années après tout. Norma entre pour me dire que je devrais y aller.

10:00 DU MATIN. Brian et moi allons aux studios ABC dans le West Side, pour enregistrer un segment spécial avec Regis Philbin. C'est une belle journée et la ville est pétillante, et comme toujours, Regis et Kelly le sont aussi.

11H00. Je me cache dans les studios de l'émission The View de Barbara Walters, où je vois Sharon Stone, qui est une invitée programmée. Au sommet du programme, ils discutent toujours de mes cheveux et des raisons pour lesquelles je ne les ai pas rappelés. Joy Behar mentionne qu'elle est là, attendant toujours qu'un gars l'appelle, et Meredith Vieira mentionne que s'attendre à ce que Donald Trump la rappelle pourrait être trop attendre. Cette conversation se poursuit pendant un moment - va-t-il appeler ?, n'appellera-t-il pas ? - et puis je décide de simplement sortir sur le plateau. Le public hurle quand il me voit, et Joy n'est pas exactement ravie mais certainement surprise. Je reçois un accueil très chaleureux de Barbara, Star et Meredith, et je pense que Joy est soulagée de savoir que je ne suis pas du tout vexée par ses remarques. Je l'ai même laissée toucher et réarranger mes cheveux et lui expliquer que même si ce ne sont peut-être pas de beaux cheveux, c'est le mien, et ça me va. Nous passons un bon moment, et je pense que nous devons tous convenir qu'une visite vaut mieux qu'un coup de téléphone.

12h00 Steve Wynn est ici pour me rendre visite. Nous bavardons un moment puis je l'emmène visiter les décors de L'Apprenti en construction en bas. Steve et moi sommes des amis proches, encore une fois !

12h30 C'est un jour inhabituel, même pour moi. Sandra Bullock est ici pour me rendre visite, alors elle entre dans la salle de conférence où j'ai une réunion, juste pour dire bonjour. Je pense que les gars dans la salle sont très impressionnés, et moi aussi, mais j'essaie d'être cool. Après tout, ma vie n'est pas vraiment ennuyeuse, mais recevoir la visite de Sandra est un moment fort pour tout le monde, en particulier les entrepreneurs, qui ne peuvent pas croire que c'est en fait elle.

13H00. Robin, une de mes assistantes, mange une belle salade, alors je lui demande de m'en commander une. Ensuite, je commence à retourner les appels reçus pendant mon absence, dont un à Bob Tisch, propriétaire des hôtels Giants et Loews. La famille Tisch a été une force formidable pour le bien à New

York City, et j'aime beaucoup Bob. La plupart des gens que je connais ne prennent pas l'heure du déjeuner, donc quand je retourne des appels à l'heure du déjeuner, cela signifie que je veux vraiment leur parler.

Je parle à Ashley Cooper, directrice du Trump National Golf Club à Bedminster, New Jersey, pour une mise à jour sur les progrès. Je vais visiter la semaine prochaine en hélicoptère pour vérifier les choses par moi-même.

J'appelle Sirio Maccioni, le propriétaire du Cirque, l'un de mes restaurants préférés à New York. Nous avons décidé d'y organiser un dîner d'affaires ce soir ; bien qu'avoir une table ne soit pas un problème, j'aime parler à Sirio juste pour rattraper le temps perdu. Il a l'instinct nécessaire pour diriger un bon restaurant, ainsi que les bonnes manières. J'ai toujours hâte de le voir.

13h30 Je vois Norma dans la petite salle de conférence, en train de rencontrer les dirigeants de Bank One au sujet d'une carte de crédit, la carte Trump, que je commence. Tout le monde me dit que ce sera un grand succès, et ça se passe très bien.

L'assistante d'Aretha Franklin m'appelle pour voir si je peux assister à son concert à Radio City plus tard dans le mois. Aretha est l'un des grands de tous les temps, mais, malheureusement, je serai hors de la ville pour affaires. C'est l'un des inconvénients d'avoir un emploi du temps chargé, mais c'est flatteur d'entendre Aretha.

L'une des choses auxquelles je pense quand mon emploi du temps devient un peu fou est un labyrinthe. Les labyrinthes remontent aux anciens Grecs et impliquent généralement quelque chose de complexe ou de complexe. Penser à eux m'aide, car mon emploi du temps peut faire ressembler un labyrinthe à un tic-tac-toe, il devient donc un visuel apaisant pour moi. C'est peut-être une psychologie alambiquée, mais ça marche. Plus tard, j'ai appris qu'il existe encore aujourd'hui des labyrinthes célèbres, comme celui de la cathédrale de Chartres, en France, et qu'ils servent à quelque chose de méditatif, mais le motif pour moi a toujours été de prendre du recul sur mon propre agenda.

Comme on dit, tout fonctionne.

14H00. J'assiste à la réunion du conseil d'administration de l'une de mes propriétés résidentielles dans la petite salle de conférence. Je pense que quiconque vit dans l'un de mes immeubles a de la chance, non seulement d'être dans un grand immeuble, mais parce que nous sommes fiers de l'entretien et du service. Nous essayons de répondre aux besoins des personnes vivant et travaillant dans mes immeubles de toutes les manières possibles, ces réunions sont donc importantes pour moi, et voici la raison : les locataires et propriétaires passés, présents et futurs ont une qualité très importante en commun. Ils veulent tous le

meilleur rapport qualité/prix, ce qui me permet de vous donner une formule simple pour réussir : livrer la marchandise.

Une dame dans un immeuble en face de l'un des miens a appelé pour se plaindre. Sa plainte ? Le nettoyage et le polissage constants de mon immeuble la rendaient folle. Chaque fois qu'elle regardait dehors et de l'autre côté de la rue, quelqu'un nettoyait quelque chose qu'elle trouvait excessif et inutile, et que je devais avoir une sorte de problème dont il fallait s'occuper. Avez-vous déjà entendu parler d'histoires à New York ? La partie amusante est que nous n'avons pas à les inventer.

14h45 Je décide de faire le tour du bureau. Je visite d'abord Bernie Diamond, mon avocat général, qui s'entretient avec Sonja Talesnik. Ensuite, je vois Andy Weiss et Don Jr. à propos de quelque chose sur lequel ils travaillent. Je passe devant Scott Etes, qui est au téléphone, et je vois Charlie, Jill et Russell dans la salle de conférence. Je m'arrête pour rendre visite à Micha Koeppel, vice-président de la construction, et remarque que Nathan Nelson et Anna DeVincentis sont tous les deux occupés au téléphone. Je demande à mon équipe comptable, Jeff McConney et Eric Sacher, de me rencontrer avec Allen Weisselberg à 16h30. Je vois Ramon s'occuper d'une énorme pile de courrier, que nous recevons en abondance ici. Tout le monde m'a l'air occupé, et il y a un joli bourdonnement dans toute l'activité. Sur le chemin du retour, je m'arrête pour discuter avec George Ross et Jason Greenblatt. Je remarque que certaines poignées de porte ont besoin d'être polies et que la salle de copie a besoin d'être nettoyée un peu, mais dans l'ensemble, le bureau a l'air bien. Nous sommes dans nos bureaux de la Trump Tower depuis vingt ans, et ils ont toujours l'air flambant neufs.

15:00. J'accepte d'aller à l'ouverture du nouveau magasin de Ferragamo et au défilé de mode Luca Luca à Bryant Park, et nous essayons d'organiser mon programme du week-end, qui à ce stade est un tourbillon, même avec un hélicoptère. C'est une bonne chose que je sois un type actif, ou cela pourrait me fatiguer.

Reggie Jackson s'arrête pour une visite rapide. Il est toujours le bienvenu ici, et mon personnel adore quand il visite. On discute quelques minutes, et je me souviens de tous les moments incroyables qu'il nous a donnés en tant que Yankee. Vraiment un grand.

Je retourne les appels à Jay Neveloff, David Scharf et mon frère Robert, et appelle Wollman Rink pour voir comment nous avons fait avec notre attraction estivale, Victorian Gardens. Nous avons utilisé la patinoire comme parc d'attractions haut de gamme pour les enfants pendant les mois d'été, et comme c'est notre première saison, je suis intéressé par un témoignage de première main.

15H30. Je me promène jusqu'à Trump Park Avenue, à Park et Fifty-inth. Comme je l'ai dit, j'aime garder un œil sur les choses, et je ne trouve jamais les vérifications de propriété fastidieuses. C'est un si beau bâtiment. Je me souviens avoir été interviewé l'année dernière par le New York Times à propos du bâtiment lui-même et du marché immobilier à New York. Je leur ai dit que les gens préféreraient investir dans l'immobilier plutôt que dans Enron et WorldCom. Vous pouvez le toucher, le sentir, le sentir. Contrairement à Enron, que vous ne pouvez que sentir. Costas Kondylis a mentionné que ce bâtiment avait également un avantage sur les propriétés qui se vantent d'être d'avant-guerre, en ce sens que ce bâtiment n'est certainement pas d'avant-guerre. C'est avant-guerre. Quoi qu'il en soit, le travail avance et ça s'annonce bien.

Je suppose que quelqu'un a vu The View à la télé ce matin, parce que, alors que je reviens, une dame dit Hé, Donald ! Tes cheveux sont superbes ! Qui que vous soyez, merci.

16H30. Je reçois un appel de Joe Cinque concernant la Sardaigne. C'est assez loin mais il dit qu'à côté de Mar-a-Lago, c'est son endroit préféré, et ce type voyage partout dans le monde. Je vais devoir vérifier un peu.

J'ai une brève réunion avec mon groupe financier, Allen, Jeff et Eric. Je devrais avoir une photo de ces gars pour vous, quelle équipe ! Cependant, ils font du bon travail. Les gens me demandent souvent où je trouve les personnes qui travaillent pour moi. Je pense que ce doit être une intervention divine, s'il y a une telle chose. Mais quelque part, tout fonctionne. Rappelez-vous comment j'ai dit une fois que vous devriez essayer de faire travailler pour vous les gens que vous aimez ? Ces gars sont un bon exemple de ce conseil.

16h50 Rhona entre pour me dire que Jim Griffin est en ligne. Avez-vous déjà entendu parler de l'agence William Morris ? C'est le gars qu'il faut savoir. Jim est un autre exemple de quelqu'un qui dira toujours les choses telles qu'elles sont, ce que j'apprécie. Il vous donnera les faits, et vite.

17H00. Je reçois beaucoup de lettres d'étudiants de tous âges qui me demandent des choses spécifiques – que ce soit pour des projets scolaires ou pour leur propre intérêt – et, même si je ne peux pas répondre à toutes, j'aime revoir leurs lettres. Parfois, la simplicité et la franchise de leurs questions peuvent me tenir au courant de choses petites et simples. Comme Benjamin Franklin l'a dit un jour, Méfiez-vous des petites dépenses. Une petite fuite fera couler un grand navire. En affaires, rien n'est jamais trop petit pour être remarqué.

17H30. J'examine une pile de documents juridiques, en prenant de courtes notes dessus pour la réponse de mes assistants demain matin. Si nous ne suivions pas notre correspondance plusieurs fois par jour, nous serions coulés. je reçois

demandes de personnes dans toutes les industries sous le soleil, la lune et les étoiles combinés. Ma livraison quotidienne comprend des soumissions d'artistes, de musiciens, de scénaristes, d'architectes, d'auteurs, de poètes, de comédiens, de chefs, de designers, d'acteurs, de cordonniers, etc. C'est une liste condensée. Je reçois également des liasses de livres de cuisine d'une dame de l'Illinois plusieurs fois par an. Pourquoi elle fait ça me dépasse. Elle doit savoir que l'une des rares choses que je ne fais pas, c'est cuisiner.

18H30. Assez ruminé. Je vérifie mes fax et monte à l'étage.

VENDREDI

8h30 Les entrepreneurs en électricité appellent avec de fausses déclarations sur les raisons pour lesquelles ils sont en retard. Ils se sont relâchés au travail. Je les ai observés attentivement et je sais exactement quel est leur problème, et je me mets à le leur dire. Ils comprennent le message et me promettent de se remettre sur les rails. On verra. Je crois environ vingt pour cent de ce que disent les entrepreneurs, et c'est un bon jour. Ils savent ce que je veux dire.

09H00. Je prends un appel de Dick Levy, un vrai gentleman, puis je demande un Coca light. Un autre appel concerne une annonce que j'ai placée sur les machines à sous dans les hippodromes de New York, à laquelle je suis contre. Sans d'innombrables couches de sécurité, ce ne sera pas dans l'intérêt du public, et je mentionne donc qu'il est évident que le terrain sous nos hippodromes est le plus fertile pour la croissance du crime organisé. L'annonce contient une photographie d'Al Capone, avec la légende Il aurait adoré. Le bas de l'annonce dit, payé par un comité d'un, qui n'a peut-être pas toujours raison, mais sait ce qui ne va pas. Je pense que le point est fait.

Rhona pose des questions sur le match des Giants la semaine prochaine et je décide d'y aller. Je retourne les appels de Bo Dietl, Vinnie Stellio et Ivana, et appelle Jim Griffin de l'agence William Morris. David Granger appelle ; le magazine Esquire utilise un appartement de la Trump World Tower comme exemple de l'appartement de l'homme ultime, l'appartement Esquire. Je suis d'accord avec lui que c'est l'endroit idéal.

Je reçois un appel d'un écrivain qui fait un article sur la motivation et le leadership. L'une des questions posées est de savoir comment je gère une personne qui fait constamment les mêmes erreurs. Je leur dis la vérité : non. Ils travaillent pour quelqu'un d'autre maintenant.

9H30 DU MATIN. Je prends un moment pour jeter un coup d'œil par la fenêtre, ce que je fais rarement, même avec les vues spectaculaires de mon bureau. Il y a quelque chose d'inspirant à New York, et je me sens chanceux de vivre ici. Juste au moment où j'y pense, un appel arrive du Los Angeles Confidential Magazine pour une

commenter leur publication. Je leur dis que Los Angeles est un centre cosmopolite aussi viable que New York, ce qui est le cas, et que je pense que leur magazine a beaucoup d'intégrité. J'apprécie toujours mes voyages en Californie, et avec mon nouveau terrain de golf à Los Angeles, je pourrai y passer plus de temps dans un avenir proche. Je décide d'appeler Jason Binn, juste pour faire le point avec lui. C'est un éditeur de magazine à succès, et je ne lui ai pas parlé depuis quelques semaines. J'aime sa vision des choses.

Tom Fazio appelle pour passer en revue certains plans de parcours et pour me donner une mise à jour sur mon parcours de golf du New Jersey. Il aime ce qu'il fait et cela se voit par son souci du détail. John Mack du Credit Suisse appelle. Malgré ses grandes réalisations, il reste un homme sans prétention, le travail est ce qui compte pour lui. Ce sont deux appels faciles et informatifs. Les gens doivent comprendre que je traite avec toutes sortes de personnes et d'industries depuis longtemps, donc je peux assez facilement discerner qui sont les gaffes et qui sont les gens en or massif. Donc, si vous m'entendez exploser dans mon bureau contre quelqu'un ou quelque chose, il y a généralement une raison à cela. Cela peut être aussi clair que le jour pour moi, et je ne vois aucune raison de tolérer que quelqu'un soit inefficace ou irresponsable. Je fais de mon mieux, et ils devraient le faire aussi.

J'ai entendu quelqu'un qui travaillait avec moi depuis longtemps me décrire comme un générateur - quelqu'un qui monte en régime, continue, prend de l'élan, continue à un niveau supérieur, et tout va bien - à l'exception du point d'ébullition. Parce que quand quelque chose me fait exploser, croyez-moi, il y aura beaucoup d'énergie derrière. Mais bon, au moins je peux être honnête à ce sujet, et son évaluation est exacte. Un grand avocat de Palm Beach m'a traité de tornade inversée : je construis tout sur mon passage, au lieu de le détruire.

Robin entre pour me dire que les copies que je veux sont retardées parce que notre photocopieuse est à nouveau en marche. Je ne peux pas le croire. Avec toutes les inventions étonnantes d'aujourd'hui, ne peuvent-ils pas concevoir une photocopieuse qui ne tombe pas en panne toutes les trois minutes ? C'est une chose qui peut me faire perdre mon sang-froid. J'appelle personnellement Pete Strada, notre directeur des achats, et je lui demande quand le bail de cette terrible machine est terminé. Je veux que ça sorte d'ici.

10:00 DU MATIN. Norma arrive et nous passons en revue l'événement que j'organise avec Heidi Klum et Jonathan Tisch pour la Elizabeth Glaser Pediatric AIDS Foundation. Il se tiendra chez Sotheby's le mois prochain. Nous discutons également de certaines demandes d'entretien et d'invitations, pour voir si et comment nous pouvons les intégrer dans mon emploi du temps. Chaque semaine, nous pensons que cette semaine ne peut pas être dépassée, puis la semaine suivante est encore plus mouvementée, alors ce qui s'est passé, c'est que notre endurance a

augmenté. Je suis beaucoup plus occupé maintenant que je ne l'ai jamais été. C'est une des raisons pour lesquelles je ne me plains pas beaucoup. Je n'ai littéralement pas le temps.

Je prends un appel de Tony Senecal, le majordome et historien de Mar-a-Lago. Ce gars est formidable et un grand atout pour Mar-a-Lago. Il me tient au courant des dernières nouvelles et je suis content qu'il ait une vision aux rayons X en ce qui concerne les détails.

Jean-Georges Vongerichten interpelle. En plus d'être un génie de la cuisine, c'est aussi un visionnaire. C'est une célébrité à part entière, mais je peux vous dire que ce qui compte vraiment pour lui, c'est la cuisine, et lorsque vous visiterez l'un de ses restaurants, vous comprendrez ce que je veux dire.

10h30 Tina Brown, de la renommée de l'édition, appelle. Nous n'avons pas toujours été en si bons termes, mais nous avons mis nos différences de côté. J'aime parler avec elle. Elle est rapide et perspicace.

Je demande à George Ross et Carolyn Kepcher d'entrer. J'ai décidé qu'ils devraient jouer un rôle central dans The Apprentice. Ils sont tous les deux d'accord et ne semblent pas du tout contrariés. Il n'y aura pas d'acteur impliqué, car pour eux, ce sera un autre jour de travail. Peut-être une journée de travail plus longue, mais juste une autre journée. Avantages totaux.

Je reçois un appel de Jim Dowd, directeur de presse senior chez NBC, concernant The Apprentice, et un de Jay Bienstock, producteur sur The Apprentice. Les deux gars savent exactement ce qu'ils font, ce qui est un soulagement pour moi. Ensuite, je crie sur certains entrepreneurs pendant un moment. C'est trop ennuyeux de vous en parler, mais c'est quelque chose qui est absolument nécessaire dans le développement et la construction immobiliers. Je passe une grande partie de mes journées à faire ça.

Je prends un appel d'Eliot Spitzer, le procureur général de l'État de New York. C'est un gars intelligent, qui a un avenir encore plus brillant devant lui. Il est juste incroyable !

11H00. Je descends dans la grande salle de conférence pour voir quelques plans pour un éventuel nouveau développement. Charlie, Russell, Jill et Don Jr., mon équipe de développement, les examinent avec moi. Cela pourrait être une chance, mais je vais devoir y réfléchir un peu plus. Je n'ai pas de formule pour prendre des décisions - chaque situation est unique, et je permets à mon évaluation d'être tout aussi unique, sans contraintes de temps. Quand c'est juste, ce sera juste. J'ai peut-être la réputation d'être impétueux, mais je suis très retenu en ce qui concerne la prise de décisions. Les gens ne voient pas le processus, ils ne voient que les résultats.

11H30 DU MATIN. Je retourne neuf appels et réalise que j'ai hâte de déjeuner au club de golf et de jouer au golf avec Bill Clinton, David Granger et Alfons. C'est une belle journée et j'adore suivre le cours. C'est

une des raisons pour lesquelles je ne me sens pas trop coupable d'avoir pris un vendredi après-midi : je continuerai à travailler.

Quelqu'un envoie une grosse boîte de chocolats Godiva. Ce sera difficile, mais je vais juste les regarder pendant un moment, puis les mettre dehors pour mon personnel. Qui a dit que je ne suis pas un gars sympa ? Idem pour ces truffes belges. La vie peut être dure.

12h00 Je demande à George Ross d'entrer et nous passons en revue certaines choses. George donne vie au mot laconique. Cinq minutes avec lui équivalent à une heure avec votre avocat moyen.

12h05 Je décide d'appeler Mike Donovan. Je veux voir comment se déroulent les travaux sur mon 727. Il dit qu'il sera prêt la semaine prochaine, ce qui est une bonne nouvelle, car je veux visiter mon terrain de golf en Californie.

12h15 Mark Burnett et ses deux producteurs, Jay Bienstock et Kevin Harris, viennent en réunion, pour revoir les missions à confier aux seize candidats de The Apprentice. C'est un processus intéressant. Nous voulons nous assurer que chaque mission a un but au-delà du divertissement. Ces gars ne sont pas seulement gentils, ils sont intelligents. J'ai vraiment l'impression qu'ils ont leurs bases couvertes. Toutes les appréhensions que j'avais à propos de l'émission télévisée se sont évaporées.

12h45 Je passe en revue vingt-sept demandes, y compris des invitations de la Norvège, du Pérou et de l'Inde. Norma me dit que je devrais regarder la vidéo réalisée pour Trump Park Avenue avant de partir, qui contient de belles images. C'est une super vidéo.

13H00. Je récupère mes papiers et fax et demande à Rhona d'appeler l'ascenseur et de dire à Eddie de préparer la voiture dans quinze minutes.

Je fais ma sortie. Ça a été une super semaine. J'espère juste que la voiture est prête. Sinon, Eddie est dans le coup – un gros moment.

Me voici avec Mark Burnett, créateur de The Apprentice, et Jeff Zucker, président de NBC Entertainment.

Heure de grande écoute

Au cours des dernières années, depuis que les émissions de télé-réalité sont devenues à la mode, les réseaux de télévision ont essayé de m'en faire faire une. Ils m'ont approché avec des offres pour des sommes d'argent substantielles, mais le concept était toujours prévisible. Ils voulaient me suivre avec des caméras, me regarder faire des affaires, me brosser les dents et, très certainement, me peigner les cheveux. Rien de tout cela ne m'a plu du tout.

Un jour, j'ai été approché par le patron de CBS Entertainment, Les Moonves, qui voulait diffuser le final en direct de la série à succès Survivor de Wollman Rink à Central Park, que je contrôle via un bail à long terme. Cela m'a semblé être une excellente idée, surtout quand ils m'ont dit qu'ils allaient construire une jungle pour reproduire celle dans laquelle les concurrents de Survivor vivaient.

Quand je suis arrivé à Wollman Rink ce soir-là, j'ai été étonné de voir ce qu'ils avaient pu faire. Ils avaient transformé une patinoire urbaine en une scène de faune exotique. Alors que je me dirigeais vers mon siège, un jeune homme séduisant s'est approché de moi et m'a dit : Bonjour, M. Trump, je suis Mark Burnett et je suis le créateur de Survivor.

J'ai dit, Mark, tu n'as pas à me le dire. Tout le monde sait qui vous êtes, mais c'est vraiment agréable de vous rencontrer.

Il a dit : Vous savez, M. Trump, j'ai une idée et j'aimerais vous voir le plus tôt possible.

Une semaine plus tard, il est venu à mon bureau. Avant d'arriver à sa présentation officielle, il a fait ce que tout entrepreneur intelligent ferait : il s'est assuré d'établir une connexion avec moi.

Il l'a fait en me disant que je suis un génie. Certaines personnes peuvent considérer ces flatteries comme excessives, mais lorsque vous êtes du côté des destinataires, cela ne pose généralement pas de problème.

Dans les termes les plus passionnés, il m'a raconté comment, il y a quinze ans, alors qu'il vendait des chemises à Venice Beach et gagnait à peine sa vie, il avait lu un exemplaire de L'art du deal. Il a dit que cela avait changé sa vie.

Si c'est le cas, dis-je, pourquoi ne m'as-tu pas donné vingt pour cent ?

Il rit de bon cœur. Je savais qu'il mettait la table, mais il la mettait brillamment. Je ai été impressionné.

Puis il m'a fait part de son idée pour The Apprentice, une série qui se déroule dans la jungle de New York, la jungle la plus dure de toutes, où les gens se déchirent juste pour avoir une longueur d'avance sur la concurrence.

Son idée était géniale : faire participer seize personnes à un entretien d'embauche télévisé de treize semaines, où le gagnant deviendrait mon apprenti. Celui qui gagnerait obtiendrait un emploi à six chiffres à la Trump Organization pendant un an, peut-être plus, s'il en valait la peine.

Ce qui m'a le plus attiré, c'est que la prémisse de The Apprentice serait éducative pour les téléspectateurs. Les gens pourraient voir comment le vrai

le monde des affaires fonctionne et ce qu'il faut pour y survivre ou même avoir une chance d'y survivre.

J'ai demandé à Mark quel genre d'engagement de temps il aurait besoin de moi. Les mots de Mark, que je n'oublierai jamais et que je lui rappellerai toujours, étaient : Donald, croyez-moi, le plus de temps dont nous aurions besoin serait de trois heures par semaine.

Je peux dire affectueusement que j'étais un vrai con pour avoir cru à cette ligne. Les premiers épisodes ont duré environ trente heures chacun. Mais il s'est avéré que cela ne me dérangeait pas. Au fil du temps, j'ai commencé à réaliser que ce spectacle pouvait être vraiment grand, et je voulais y consacrer le temps que Mark avait besoin que je donne.

Lorsque nous avons présenté le projet aux meilleurs réseaux pour des offres, tout le monde le voulait. Ils ont adoré le concept. Nous avons choisi NBC, qui diffuse également mes concours de Miss Univers, Miss USA et Miss Teen USA, donc c'était une affaire rapide et facile. Aucune des deux parties n'a dû être convaincue de quoi que ce soit, et dès la première rencontre, la relation a été solide. Bob Wright, président de NBC, et Jeff Zucker, président de NBC Entertainment, sont les meilleurs du secteur. Ils ont travaillé dur pour promouvoir le spectacle et ont été récompensés par des critiques élogieuses et les meilleures notes de tout nouveau spectacle de la saison. Je sais que cela ressemble à du battage médiatique typique du showbiz, mais tout est vrai.

Une fois que je me suis habitué à l'engagement de temps, travailler sur la série est venu naturellement, car, en effet, ce que je fais sur The Apprentice, c'est ce que je fais dans la vie : j'embauche des gens. Je vire des gens. Je fais fonctionner les choses.

L'un de mes aspects préférés du spectacle sont les entrées et sorties spectaculaires que je peux faire, des limousines et des avions, ou dans la salle de réunion. C'est bien d'être le PDG, et c'est encore mieux d'être le PDG à la télévision nationale. C'était aussi formidable d'avoir recours aux services d'invités spéciaux tels que George Steinbrenner et Donny Deutsch, le meilleur publicitaire du secteur, ainsi que Regis, bien sûr.

Lorsque nous avons annoncé l'émission aux médias dans l'une des offres d'emploi les plus médiatisées de mémoire récente, la réaction a été instantanée et énorme. Au cours de la première semaine, nous avons reçu plus de 86 000 visites de sites Web. Plus de 70 000 applications ont été téléchargées, la première de Hambourg, en Allemagne. Le décompte a atteint 215 000 avant que nous ayons finalement arrêté de compter. Cela a peut-être été la plus grosse demande d'emploi de l'histoire.

Heureusement, Mark et son équipe savaient ce qu'ils faisaient. Après avoir examiné les demandes de douze pages et les bandes vidéo exigées des

les candidats potentiels, dix directeurs de casting et cinq directeurs de casting adjoints étudient davantage les matériaux, réduisant le champ à ceux considérés comme de fortes possibilités.

Les auditions des apprentis en août 2003. Je salue ces braves gens devant la Trump Tower.

Leur processus de sélection était complet et minutieux. Dans un esprit d'équité, des appels ouverts ont été organisés dans dix grandes villes américaines. Des dizaines de milliers de personnes se sont présentées. À New York, à Trump Tower, ces milliers de personnes se sont tenues sous la pluie battante pendant des heures juste pour avoir quelques instants de réflexion. Évidemment, la plupart d'entre eux n'ont pas réussi, mais ils ont ce qu'il faut pour réussir parce qu'ils ont le courage d'y aller.

Voir leur enthousiasme m'a vraiment emballé pour le spectacle. Cela m'a aussi bouleversé. Je me suis dit, tous ces gens veulent travailler pour moi? C'était incroyablement flatteur. Là encore, je doute que ces gens savaient dans quoi ils pouvaient s'embarquer. J'ai entendu à travers la vitre à mon bureau, un jour particulièrement difficile, que le nom des concurrents de The Apprentice qui n'ont pas gagné de place dans l'émission était The Lucky Fifteen.

Il y a eu des moments amusants avant que nous commencions à enregistrer. Mark Burnett a amené son père adoré, Archibald, en visite un jour. Après m'avoir rencontré, il a dit, tu es beaucoup plus beau en personne que je ne l'aurais pensé. Peut-être que vous ne photographiez pas aussi bien. Bonne chance avec le spectacle. Mark a rapidement fait remarquer que son père était originaire d'Écosse et qu'il avait tendance à être direct. Je pense qu'il est formidable.

Mark est très amusant à côtoyer – l'équivalent britannique d'un béret vert. Il n'a aucune peur et une énergie positive énorme, ce qui est mon idée d'un grand leader. Nous sommes tous les deux de grands fans de Neil Young, alors un soir, je l'ai emmené à un concert au Taj Majal à Atlantic City et je lui ai présenté Neil dans les coulisses. Ensuite, nous sommes allés à la fête de Naomi Campbell à New York.

J'ai toujours tenu à mentionner Survivor lorsque j'ai présenté Mark aux gens, mais plus tard, j'ai réalisé que j'avais des regards confus quand je le faisais, en particulier de la part d'un gagnant de poker chinois que nous avons rencontré au Taj Majal. Il m'a fallu un moment pour comprendre que Survivor n'est probablement pas à la télévision en Chine. Le gagnant du poker pensait que Mark était un survivant du cancer et ne savait pas quoi dire.

Lorsque l'équipe de l'émission est apparue pour la première fois à Trump Tower, elle a créé un peu de buzz. Notre routine ordinaire a été altérée par leur seule présence. Il

était inhabituel de voir toutes ces caméras. Mais en quelques semaines, cela est devenu une partie de la routine. Jay Bienstock et Kevin Harris, deux des producteurs de Mark Burnett, sont devenus des incontournables de notre organisation. Ensuite, l'exécutif de NBC, Jim Dowd, est devenu un habitué. Si quoi que ce soit, c'était quand ils n'étaient pas là qu'il semblait que quelque chose n'allait pas. Ils n'ont jamais été une imposition, et nous les avons même manqués à la fin de l'enregistrement.

Contrairement à un film ou à une émission télévisée scénarisé, *The Apprentice* que vous avez vu sur NBC est à peu près ce qu'il était dans les coulisses. C'est l'idée, les coulisses sont devant vos yeux. Tout de suite, je vous entends dire, mais nous avons entendu que la salle de réunion était un décor, et pas du tout votre salle de réunion. C'est vrai, mais la seule raison pour laquelle nous avons construit une autre salle de réunion était parce que ma propre salle de réunion à *The Trump Organization* est constamment utilisée, et avoir une équipe de tournage chaque semaine pendant plusieurs mois aurait perturbé mon entreprise. Nous avons donc construit une réplique au quatrième étage de la Trump Tower. L'espace d'accueil y a également été aménagé car les allées et venues des seize apprentis et d'une équipe de production télé auraient été un dérangement pour nos employés et nos invités, dont certains ne s'attendaient peut-être pas à un gros plan.

Le décor a été construit dans la Trump Tower pour que je puisse prendre un ascenseur et y être en moins de deux minutes. Mon horaire de travail régulier est chargé, donc voyager vers et depuis un emplacement hors site pourrait avoir causé des problèmes. Utiliser l'espace dont nous disposions sur place s'est avéré être une bonne décision.

Les quartiers d'habitation des seize candidats ont également été construits au quatrième étage, et le matériel nécessaire au tournage y a été installé. C'était une configuration incroyable, avec des salles de son, des salles techniques, des lumières, des caméras et ce qui semblait être des kilomètres de câbles. Quand j'ai tout vu pour la première fois, j'ai réalisé l'immensité des préparatifs de ce spectacle, avec des designers, des décorateurs, des techniciens, des assistants, des producteurs et des réalisateurs travaillant tous comme des fous. À tout moment, vingt-huit caméras peuvent fonctionner en même temps. C'était une grosse opération.

Un jour après avoir vu cela, je me suis arrêté en silence pendant un moment. Et si la série était un flop ? Tout ce travail, toute cette énergie. . . eh bien, il fallait juste que ça marche. Et j'étais déterminé à faire de mon mieux pour en faire un succès.

Le plus rassurant était que je n'avais pas à agir. Cela m'a apporté un peu de réconfort. Mark Burnett m'a dit que ma valeur pour la série serait d'être moi-même. Existe-t-il une chose telle que d'agir comme vous-même ? Je ne sais pas, mais j'essaie de ne pas y penser. Je suis juste moi-même.

Je n'ai pas eu à lire de scripts ni à apprendre de lignes. Malgré une excellente mémoire, je n'ai pas le temps pour ça de toute façon. Mark m'informait des missions des candidats chaque semaine et nous partions de là. J'ai apprécié la spontanéité du processus, car nous ne répétons pas les épisodes de notre vie professionnelle quotidienne. Ce qui arrive, arrive.

Ce qui se passait dans la salle de conférence ou ailleurs n'était en aucun cas fabriqué. Si cela semblait dramatique, c'est parce que les affaires sont dramatiques. Il n'y a rien d'ennuyeux là-dedans. Il n'y a rien de passif non plus, même pour le spectateur.

Voir l'empressement et l'anticipation des seize candidats gagnants était une course en soi. Je n'ai jamais utilisé le mot concurrents pour les décrire, car ce n'était pas un jeu. Les gens qui pensent que leur travail est un jeu ne sont pas des gens que je veux avoir avec eux. Beaucoup de ces personnes avaient déjà des postes ou des entreprises lucratifs, elles n'étaient donc pas là simplement pour un prix en argent. Nous nous sommes assurés qu'ils étaient tous sérieux pour apprendre quelque chose non seulement après le processus, mais pendant celui-ci. Cela garantissait également que chaque candidat serait un gagnant, quel que soit le résultat de sa quête. Combien d'autres émissions de télé-réalité avez-vous vues qui n'ont que des gagnants ? C'était une autre raison pour laquelle l'apprenti m'attirait tellement. Il n'y aurait pas de perdants dans cette situation gagnant-gagnant. Mon genre de spectacle.

Je sais ce que tu penses. Mais tu as viré quinze personnes ! Ouais, mais regarde ce qu'ils ont fait. Regardez ce qu'ils ont à voir. Regardez ce qu'ils ont appris.

Toutes les tâches requises de mes futurs apprentis exigeaient des compétences de négociation d'un type ou d'un autre. J'ai été particulièrement intéressé par la manière dont les candidats ont abordé la tâche de réaliser des économies maximales à partir d'une liste d'articles que nous leur avons dit d'acheter. Les articles variaient en valeur de 10 \$ à 550 \$. L'article le plus cher qui pouvait être réduit était un club de golf de luxe, un chauffeur Callaway. L'équipe gagnante s'est concentrée sur cet élément. Les perdants ont passé leur temps à essayer d'acheter de l'or, une marchandise à prix relativement fixe. L'équipe gagnante a appris une leçon essentielle dans la négociation et les affaires : si vous gagnez sur le gros point, vous ne transpirez pas les mineurs.

Les seize candidats sont rapidement devenus des personnes que j'aimais et auxquelles je tenais, à la manière d'un patron qui se soucie de ses employés. Ils étaient tous des individus dynamiques avec beaucoup de dynamisme. Ce n'était pas facile d'en virer aucun.

Heidi Bressler, 30 ans, chargée de compte de Philadelphie, Pennsylvanie. Heidi est forte, et elle a gardé ses objectifs concentrés dans son

relations. Elle a utilisé son expérience de responsable de compte à son avantage pour se maintenir en équilibre.

Jason Curis, 24 ans, un entrepreneur immobilier de Detroit, Michigan. Jason a beaucoup de terrain, mais il est jeune et un peu téméraire. Pour ceux d'entre vous qui ont raté l'épisode, Jason m'a interrompu, au milieu d'une phrase, dans la salle de réunion. Vous n'interrompez jamais le patron lors d'une réunion. Vous n'interrompez jamais non plus le client lors d'une réunion. Mais il continuera à apprendre et à réussir.

Katrina Campins, 24 ans, une courtier immobilier de Coral Gables, en Floride. Katrina est déjà très accomplie en tant que courtier, ce qui est un scénario différent de celui d'être président d'une entreprise. Je pense qu'elle va continuer à faire ses preuves dans son domaine, peut-être devenir entrepreneur. Elle réussira dans la vie.

David Gould, 31 ans, un capital-risqueur dans le secteur de la santé de New York. David a une formation exceptionnelle, avec à la fois un MBA et un MD, mais les affaires ne sont pas encore son fort. Il m'a surpris dans le premier épisode quand il a dit que l'art de vendre ne faisait pas partie de ses compétences. Pourquoi volontaire toute carence? Il a été le premier à être licencié.

Jessie Conners, 21 ans, propriétaire d'une entreprise de marketing et de gestion chiropratique de New Richmond, Wisconsin. Jessie était un mélange intéressant de sophistication et d'innocence. Elle a concouru comme une joueuse expérimentée, puis s'est imposée en prenant des abus inutiles de la part d'un collègue. Vous devez vous battre si vous voulez réussir en affaires. Mais ne la sous-estimez pas.

Bowie Hogg, 25 ans, chargé de compte chez FedEx, de Dallas, Texas. Bowie a une grande détermination, mais quand il s'agissait de vendre, il a échoué. Il a beaucoup appris et je suis convaincu qu'il réussira dans sa carrière.

Kristi Frank, 30 ans, courtier immobilier et restaurateur de Bel Air, en Californie. Kristi en sait beaucoup sur le monde réel à bien des égards, en raison de son expérience des affaires, mais son incapacité à se défendre a montré un manque de concentration à cent pour cent sur son objectif immédiat. Elle s'en sortira bien si elle se concentre davantage.

Kwame Jackson, 29 ans, titulaire d'un MBA de Harvard et gestionnaire d'investissement chez Goldman Sachs, de New York. Il est lisse et recueilli, et fera le nécessaire pour réussir. Kwame a haussé les sourcils lorsqu'il a signé des ballons de basket au Planet Hollywood, suggérant implicitement aux clients qu'il était célèbre. Était-ce contraire à l'éthique ? Lorsque vous êtes désespéré, vous devez parfois repousser les limites. Kwame était sur un échec désespéré

équipe. Son jugement n'était pas admirable, mais je ne pense pas qu'il ait franchi la ligne : il soutenait les membres de son équipe.

Amy Henry, 30 ans, directrice d'une start-up de haute technologie à Austin, au Texas, qui possédait des millions de dollars d'options et qui a tout perdu dans l'effondrement des dot-com. Amy est extrêmement brillante et a un grand esprit, d'équipe et autre. Je ne pense pas que grand-chose puisse la faire tomber, et elle excellera.

Troy McClain, 32 ans, prêteur hypothécaire dans le secteur des assurances et promoteur immobilier, de Boise, Idaho. Troy est à la fois optimiste et réaliste. C'est une excellente combinaison, et je m'attends à ce qu'il fasse de grandes choses. De plus, il faut un homme courageux pour se faire épiler les jambes. Cela m'a montré à quel point il voulait vraiment le travail.

Tammy Lee, 36 ans, agent de change chez Merrill Lynch à Seattle, Washington. L'expérience de Tammy lui donne une vision réaliste du monde. Elle fait attention à elle-même et garde ses objectifs clairs. Sa force est l'un de ses plus grands attributs, et cela l'aidera tout au long de sa carrière.

Bill Rancic, 32 ans, fondateur de cigarsaroundtheworld.com, qu'il a lancé depuis son studio à Chicago, dans l'Illinois, et s'est transformé en une entreprise de plusieurs millions de dollars. Bill est un bon gars avec un grand avenir et a déjà prouvé ses compétences entrepreneuriales. C'est un penseur prudent, sérieux dans ses efforts et un bon pari pour atteindre les résultats qu'il recherche.

Omarosa Manigault-Stallworth, 29 ans, un consultant politique de Washington, DC, qui a travaillé dans l'administration Clinton-Gore. Comme Madonna, elle n'a besoin que d'un prénom. Omarosa est le plus articulé du groupe. Elle a beaucoup de combativité en elle et une confiance en elle qui la servira bien. Si elle avait travaillé sur la campagne présidentielle de Gore, il aurait gagné.

Sam Solovey, 27 ans, cofondateur d'une société de médias Internet, de Chevy Chase, Maryland. Il n'a duré que jusqu'au troisième épisode, mais même cela a semblé une éternité à certains téléspectateurs. Sam était le personnage ennuyeux le plus intelligent à la télévision depuis Howard Cosell. Il est susceptible de détruire une entreprise en flammes ou de créer IBM. Je pense qu'il a beaucoup de talent, et tant qu'il apprendra à l'utiliser correctement, il fera de grandes choses. Je n'arrive pas à croire qu'il ait proposé le mariage à la télé. Sa future femme a fière allure, mais il a oublié de demander le contrat de mariage, et j'espère qu'il n'en aura jamais besoin.

Ereka Vitriini, 27 ans, responsable marketing mondial pour Clinique, qui a acquis ses compétences commerciales en travaillant dans la pizzeria familiale à New York. Ereka

a un esprit formidable et une bonne dose de courage. Elle n'a pas peur d'exprimer ses opinions, et c'est crucial.

Nick Warnock, 27 ans, un vendeur pour Xerox qui a lancé une entreprise de glace italienne à Bayonne, New Jersey, et vit maintenant à Los Angeles. Nick est un gars avisé qui essaie de couvrir ses bases. Il est travailleur mais doit se concentrer sur ce qui se passe exactement autour de lui. Sa ténacité le mènera à bien.

Comment devenir riche

Ils étaient tous géniaux, même Sam. Ce que j'ai trouvé intéressant, c'est la dynamique changeante du groupe et leur interaction, avec ses modèles et ses alliances changeants. C'est ainsi que fonctionnent les équipes commerciales.

Comme tout le monde l'a vu, les femmes ont d'abord dominé les hommes, et certains se sont demandé si les femmes étaient supérieures dans les affaires. Je crois que nous sommes tous égaux, sauf sur un point : les femmes doivent encore faire plus d'efforts, et elles le savent. Ils feront ce qu'ils doivent faire pour faire le travail et ne seront pas nécessairement réservés à ce sujet.

Beaucoup de gens ont été surpris quand j'ai décidé de faire la leçon aux femmes sur la façon dont elles utilisaient leur sex-appeal. Ils l'ont utilisé avec succès au début, mais je savais que ce ne serait pas toujours le cas. Ça marche, et puis ça ne marche pas, et je ne voulais pas qu'ils tombent dans un piège.

Toutes les femmes de The Apprentice ont flirté avec moi, consciemment ou inconsciemment. C'est à prévoir. Une dynamique sexuelle est toujours présente entre les personnes, à moins que vous ne soyez asexuel.

Grâce à The Apprentice, plusieurs de mes estimés collègues de The Trump Organization sont devenus des stars de la télévision. J'étais rejoint dans la salle de conférence chaque semaine par George Ross et Carolyn Kepcher. Ils ont fait pour The Apprentice ce qu'ils font pour moi tous les jours : prêter attention aux détails, voir la situation dans son ensemble et me donner d'excellents conseils. Quand je leur ai dit que je voulais qu'ils apparaissent dans l'émission avec moi, non scénarisés et non répétés, ils l'ont abordé comme n'importe quel autre travail, avec un professionnalisme approfondi et une attention astucieuse, et ils sont apparus comme authentiques à cause de cela.

Au Planet Hollywood à Times Square avec George Ross et Carolyn Kepcher.

J'ai choisi Carolyn, vice-présidente exécutive et directrice de l'une de mes plus grandes propriétés, car elle a fait preuve de beaucoup d'intelligence au fil des ans. George, vice-président exécutif et avocat principal, est un gars astucieux et dur avec un cerveau - il ne tolère les bêtises de personne.

Mes assistantes exécutives Rhona Graff et Robin Himmler sont également régulièrement présentées, et même s'ils ont des emplois très stressants, je pense que vous conviendrez qu'ils ont l'air tout sauf stressés à la télévision. Mes cadres Allen

Weisselberg, Charlie Reiss, Norma Foerderer et Tom Downing ont également fait des apparitions, et Bernie Diamond apparaît quatre fois. Chaque fois que je prends une grande décision d'embauche, ces personnes sont impliquées, il était donc naturel pour moi de les inclure dans le choix de l'apprenti.

La seule personne que j'ai dû convaincre de comparaître était ma vice-présidente et assistante personnelle, Norma Foerderer. Elle préfère être le pouvoir derrière le trône et ne voulait pas être sous les feux de la rampe, mais je l'ai finalement convaincue.

On m'a demandé combien le succès de *The Apprentice* signifierait pour mon entreprise. Mon salaire par épisode, bien que substantiel, ne signifie pas grand-chose pour moi. C'est loin d'être ce que les stars d'*Amis* engrangent. La vraie valeur réside dans la publicité gratuite et la publicité que l'Organisation Trump a reçue. Je ne peux pas mettre une valeur monétaire là-dessus. Avant *The Apprentice*, l'utilisation de mon nom sur un bâtiment valait des millions de dollars. Cette valeur n'a certainement pas baissé. On m'a dit que *The Apprentice* est l'émission la mieux notée mettant en scène un homme d'affaires non acteur de l'histoire de la télévision. Lorsque les téléspectateurs penseront aux affaires en Amérique, beaucoup d'entre eux penseront à l'organisation Trump.

Nous travaillons déjà sur la deuxième saison, qui sera diffusée à l'automne 2004. Pour ceux d'entre vous intéressés à postuler et à gagner, voici les quatre qualités essentielles que je recherche chez un apprenti :

1.

Une personnalité exceptionnelle. Quelqu'un qui met tout le monde à l'aise. Peu importe ce que vous faites en affaires – vendre, acheter, négocier, analyser ou gérer – cela peut être le trait le plus essentiel. Vous devez être capable de vous connecter avec les personnes que vous rencontrez, toutes les heures, tous les jours.

2.

Cerveaux. Ne réservez pas seulement les cerveaux, mais aussi l'intelligence de la rue. Cette combinaison, correctement utilisée, est gagnante.

3.

Créativité. La capacité de voir au-delà de l'évidence, de penser de manière imprévisible et imaginative, d'établir des liens que d'autres n'imaginent peut-être pas. C'est peut-être la qualité la plus difficile à développer - vous l'avez ou vous ne l'avez pas. Mais vous pouvez être créatif de différentes manières. Jeff Zucker est un cadre de télévision créatif. Derek Jeter est un arrêt-court créatif. S'ils ont changé d'emploi, ils pourraient ne pas être aussi créatifs dans leurs différents domaines.

4.

Loyauté et confiance. Caractéristiques absolument requises. Contrairement à la créativité et au cerveau, n'importe qui peut posséder ces qualités, donc si vous en manquez, vous n'avez personne à blâmer à part vous-même.

Supposons que parmi les centaines de milliers de candidats, vous soyez sélectionné. Supposons que vous gagnez réellement. Vous devenez célèbre pendant quinze minutes (ou peut-être plus) et décrochez un emploi de 250 000 \$ par an à la Trump Organization.

Alors quoi ?

J'ai intitulé ce livre Comment devenir riche parce que chaque fois que je rencontre des gens, c'est généralement la première chose qu'ils veulent savoir. En lisant ces pages, j'espère que vous avez compris ce qu'il faut, comment vivre votre vie de la manière la plus susceptible d'aboutir à une immense fortune. À moins de gagner à la loterie ou d'avoir une aubaine dans l'un de mes casinos, vous n'allez pas devenir riche uniquement par chance. Vous devrez travailler pour cela, et j'ai essayé de vous montrer comment.

Mes objectifs idéaux sont le succès avec une signification. Cela vaut plus que l'argent. Être payé, c'est bien. Dans la plupart des cas, c'est absolument nécessaire et un bon tableau de bord pour réussir, mais ce n'est certainement pas le seul. Je n'ai pas fait The Apprentice pour l'argent, même si cela a été très rentable.

C'est formidable d'être en mesure de faire une différence, et c'est ce que je veux dire quand je dis succès avec signification.

J'espère que tu deviendras riche. Et j'espère que vous utiliserez votre talent pour apporter une sorte de changement positif dans votre monde immédiat.

Quel que soit votre travail, c'est votre mission. Commencez maintenant.

Vous êtes engagé.

Notes de fin

* 1

en sont venus à détester les médecins. Je pense qu'en général, ce sont des chiens qui volent de l'argent. Je peux vous parler d'innombrables cas où les médecins ont ruiné la vie des gens. À titre d'exemple, une personne que j'aime beaucoup a eu une blessure au pied qui, à mon avis, aurait dû guérir naturellement, mais à la place, le médecin l'a opérée en insérant des épingles et des plaques dans le pied. Aujourd'hui, après plus d'un an de convalescence, cette personne a du mal à marcher. Je pense que poursuivre un médecin comme celui-ci serait considéré comme une dépense juridique intéressante. (Récemment, le patient a vu ce médecin marcher sur la très chère et chic Worth Avenue à Palm Beach et dépenser beaucoup d'argent.)

des nombreux mauvais médecins que je connais, il y en a trop d'autres pour les nommer. Je ne supporte pas les salauds.

Remerciements

Ce livre n'aurait pas pu être écrit sans Meredith McIver, une écrivaine aux multiples talents. Elle a fait son apprentissage au New York City Ballet, a travaillé à Wall Street et, au cours des deux dernières années, a été assistante exécutive à The Trump Organization, postée à un bureau à l'extérieur de mon bureau. Comme vous le savez, ma porte est toujours ouverte, donc Meredith a tout entendu, et elle a pris de bonnes notes. Elle a fait un travail remarquable en m'aidant à mettre mes pensées et mes expériences sur papier. Je lui suis extrêmement reconnaissant.

Il se passe très peu de choses dans mon bureau sans Norma Foerderer, qui supervise mon emploi du temps et a contribué à maintenir ce projet de livre sur la bonne voie à bien des égards, en particulier dans la coordination des photographies.

Je tiens à remercier mon éditeur à Random House, Jonathan Karp, qui m'a demandé d'écrire ce livre. J'ai rencontré Jon pour la première fois en 1997, lorsqu'il éditait *The Art of the Comeback*. Il a passé beaucoup de temps dans mon bureau, et un jour j'ai remarqué qu'il fixait le tapis sous mon bureau. Enfin, dit-il, Donald, quel est le problème avec le radiateur ?

Je lui ai dit que j'avais froid aux pieds.

Jon a dit, nous sommes à Trump Tower. C'est ton immeuble. Ne pouvez-vous pas faire quelque chose à ce sujet ?

Il est important d'avoir un éditeur qui pose les questions difficiles.

Je suis également reconnaissant à beaucoup d'autres à Random House qui ont travaillé de longues heures et des heures tardives pour produire ce livre en un temps record : l'éditeur Gina Centrello ; les éditeurs associés Anthony Ziccardi et Elizabeth McGuire ; directeur exécutif de la publicité Carol Schneider; directeur de la publicité Thomas Perry ; directeur associé de la publicité Elizabeth Fogarty ; les assistants de rédaction Jonathan Jao (qui a fait un excellent travail avec les photos) et Casey Reivich ; directeur artistique Gene Mydlowski; rédacteur en chef Benjamin Dreyer ; la chef de production Lisa Feuer; la directrice du design Carole Lowenstein; directeur de production Richard Elman; la rédactrice en chef Janet Wygal ; la rédactrice Ginny Carroll ; le directeur publicitaire Magee Finn ; les directeurs des droits Claire Tisne et Rachel Bernstein ; et tout le monde dans la force de vente de Random House, qui est la meilleure du secteur.

À la Trump Organization, je suis entouré de gens du grand chelem : Matthew Calamari, Allen Weisselberg, George Ross, Bernie

Diamond, Jason Greenblatt, Rhona Graff, Tony Morace, Andy Weiss, Don Jr., Jeff, Eric et bien d'autres.

Meredith McIver tient à remercier Mark Burnett, Richard Casares, Steve Palitz, la famille Bosworth, George Balanchine, Alain Bernardin, Christophe D'Astier, Peter Irigoien et Richard Irigoien. Pour ma famille, vous êtes le meilleur. À tout le monde à The Trump Organization, c'est un honneur de travailler avec vous. À mes collègues Rhona Graff et Robin Himmler, un merci spécial pour votre soutien. À Norma Foerderer et à M. Trump, merci à vous deux d'avoir fait de chaque jour une aventure. Pour M. Trump, vous êtes un délice pour les écrivains. Je ne serai jamais à court d'idées. Merci beaucoup.

appendice

LES PROPRIÉTÉS DE L'ORGANISATION TRUMP NEW YORK, NEW YORK

Tour Trump

Bâtiment contemporain le plus célèbre de la ville et troisième attraction la plus visitée (avec plus de 2,5 millions de visiteurs par an), cette structure de 68 étages en verre bronze et laiton poli est située sur la Cinquième Avenue et la Cinquante-sixième Rue. Achevé en 1983 par le célèbre architecte Der Scutt, c'est l'un des bâtiments résidentiels et des structures en béton les plus hauts de Manhattan. Il compte également 170 000 pieds carrés d'espace commercial et 136 000 pieds carrés d'espace de vente au détail et est un centre d'affaires, une Mecque du style et de la haute couture, et un sanctuaire d'élite pour certaines des personnes les plus célèbres et les plus influentes de la société.

Trump Tower juste après le 11 septembre 2001.

Trump Tower, février 2004.

Trump Place (Rive Sud)

La pièce de résistance de l'empire immobilier de Donald Trump, Trump Place est une propriété de quatre-vingt-douze acres donnant sur la rivière Hudson qui promet d'être le développement immobilier le plus excitant de Manhattan depuis le début du siècle. En juin 1994, M. Trump a conclu une coentreprise avec quatre des plus grandes sociétés de développement immobilier de Hong Kong, qui ont engagé 2,5 milliards de dollars pour mettre en œuvre ce projet. Les cinq premiers bâtiments du projet sont achevés, avec une sixième tour en construction. Le projet global comprendra seize bâtiments contenant 5 700 unités résidentielles et plus de deux millions de pieds carrés d'espace commercial. La construction d'un parc public riverain magnifiquement aménagé de vingt-cinq acres a également

a énormément amélioré cette propriété en fournissant des pistes cyclables qui relient Battery Park dans le Lower Manhattan à Upper Manhattan.

Vue d'artiste de ce à quoi ressemblera Trump Place une fois terminé.
Inauguration à Trump Place.

Avec des ouvriers du bâtiment à Trump Place.

Trump International Hotel & Tower

Cette structure à usage mixte de cinquante-deux étages comprend un hôtel de luxe, une tour résidentielle et un restaurant de renommée mondiale (Jean-Georges). Situé au carrefour du West Side de Manhattan sur Central Park West et Columbus Circle, il a été conçu par le célèbre architecte Philip Johnson et achevé en 1997. Trump International a battu tous les records à ce jour, devenant l'une des tours de condominiums les plus réussies jamais construites en aux États-Unis et pionnier du concept d'hôtel en copropriété. L'hôtel a obtenu le statut Mobil Five Star dès sa première année d'exploitation.

Trump International Hotel & Tower.

Trump Parc

Épuisé depuis son achèvement en janvier 1988, Trump Parc est un élégant condominium situé sur Central Park South. Les 347 unités résidentielles de Trump Parc offrent une vue imprenable sur les toits de Manhattan d'un fleuve à l'autre, ainsi qu'une vue imprenable sur Central Park.

Avenue du Parc Trump

En 2002, M. Trump a acheté le légendaire Delmonico Hotel, situé à la cinquante-neuvième rue et à Park Avenue. Il est maintenant développé, en partenariat avec General Electric, en un condominium haut de gamme de luxe à la pointe de la technologie.

Trump Park Avenue à la cinquante-neuvième rue et Park Avenue.

Place Trump

Cette luxueuse coopérative de l'Upper East Side, achevée en 1984, combine 175 unités résidentielles avec de nombreuses boutiques et appartements privés, chacun avec sa propre terrasse privée.

Palais Trump

Avec une façade majestueuse qui domine tout un pâté de maisons de la troisième avenue dans le quartier chic de l'Upper East Side de Manhattan, ce condominium de luxe de 283 unités, achevé en 1991, se distingue par une flèche illuminée qui est devenue un point de repère distinctif dans l'horizon de New York .

610, avenue du Parc

L'organisation Trump, en partenariat avec Colony Capital, a restauré l'ancien hôtel Mayfair en condominiums résidentiels de luxe. Situés sur l'avenue la plus prestigieuse de New York, les résidents de 610 Park bénéficient de services ultimes, notamment d'un excellent repas dans le légendaire restaurant quatre étoiles Daniel. Ils ont également la commodité des boutiques, des restaurants et des musées les plus exclusifs du monde à proximité.

La Trump World Tower

Avec ses quatre-vingt-dix étages, il s'agit du plus haut bâtiment résidentiel du monde et il est idéalement situé en face du siège des Nations Unies. En plus de son emplacement privilégié et de ses vues impressionnantes sur la ville, le bâtiment contient 376 unités, avec un spa et un centre de remise en forme ultramodernes, un bar-salon de classe mondiale et, dans un avenir proche, un restaurant glamour . Le bâtiment a été nommé meilleur immeuble résidentiel au monde par la Fédération internationale de l'immobilier en 2003.

La Trump World Tower sur la place des Nations Unies.

Le Trump Building au 40 Wall Street

Le Trump Building se dresse fièrement au centre du quartier financier de New York, près de la Bourse de New York. Construit à l'origine en 1930, le bâtiment s'élève à soixante-douze étages et offre un vaste espace intérieur de 1,3 million de pieds carrés. Sous la propriété de M. Trump, il a retrouvé toute la majesté et la splendeur qu'il possédait autrefois.

Concours de Trump

Dans un départ unique de ses incursions dans l'immobilier, M. Trump et le réseau NBC ont conclu un partenariat pour la propriété et les droits de diffusion des trois plus grands concours de beauté au monde : les concours Miss Univers, Miss USA et Miss Teen USA.

Gestion des modèles d'atout

Développé par M. Trump, Trump Model Management est une agence de mannequins et de talents. Il est géré par les déménageurs et les shakers chevronnés de l'industrie et représente certains des plus beaux visages et des talents passionnants du monde. C'est l'une des dix meilleures agences de mannequins de Manhattan.

Patinoire Wollman

Située au milieu de Central Park, avec une vue incomparable sur les toits de New York, il s'agit d'une patinoire de classe mondiale (et de renommée mondiale) gérée par The Trump Organization.

BEDFORD, NEW YORK

Sept resorts

Ce domaine luxuriant de 215 acres est l'ancienne maison de Katharine Graham, éditrice du Washington Post. Le magnifique manoir géorgien de 40 000 pieds carrés a été conçu par le célèbre architecte Charles Platt en 1917 et comprend une maison plus petite appelée Nonesuch, ainsi que deux cottages, un garage pour dix voitures, une serre et des granges. M. Trump travaille actuellement avec une équipe de spécialistes internationaux pour concevoir un parcours de golf, un club et un spa de classe mondiale sur cette magnifique propriété.

BRIARCLIFF MANOR, NEW YORK

Trump National Golf Club

Niché au milieu des collines et des vallées du magnifique comté de Westchester, le Trump National Golf Club est un club de classe mondiale doté d'un parcours de 7 200 verges par 72 conçu par l'un des principaux architectes de parcours de golf, Jim Fazio. Actuellement en construction sur la propriété de 207 acres se trouvent quatre-vingt-sept villas de golf de luxe et des immeubles en copropriété de hauteur moyenne.

BEDMINSTER, NEW JERSEY

Trump National Golf Club, Bedminster

En 2002, M. Trump a acheté Lamington Farm, au cœur du pays des chevaux du New Jersey, autrefois la maison du constructeur automobile John DeLorean. Des travaux sont actuellement en cours pour construire un parcours de golf de classe mondiale, conçu par Tom Fazio, ainsi que quinze supermansions résidentielles. Les plans supplémentaires pour cette magnifique propriété de 525 acres comprennent une piscine, des courts de tennis et la conversion de la maison principale de style géorgien de vingt mille pieds carrés en un clubhouse spectaculaire.

LOS ANGELES, CALIFORNIE

Trump National Golf Club, Los Angeles

En 2002, M. Trump a également acheté le parcours de golf Ocean Trails, une magnifique propriété qui fait face à l'océan Pacifique sur près de trois kilomètres. Conçu par le légendaire architecte de parcours de golf Pete Dye, il est en cours de rénovation et de mise à niveau par M. Trump selon les normes de classe mondiale de ses autres parcours. Des maisons de luxe sont également prévues pour la construction sur la propriété de trois cents acres.

MIAMI BEACH, FLORIDE

Trump Grande Ocean Resort et résidences

M. Trump a conclu un partenariat avec Dezer Properties pour un développement en bord de mer situé entre Bal Harbour et Aventura. Une fois terminé, ce projet contiendra trois bâtiments sur onze acres et près de mille pieds linéaires de front de mer ininterrompu. Le Trump

International Beach Resort a été achevé en avril 2003, avec 372 unités d'hôtels en copropriété, des salles de bal, un centre d'affaires ultramoderne et vingt mille pieds carrés de salles de réunion. Actuellement en construction se trouve le Trump Palace de cinquante-cinq étages, une tour de condominiums résidentiels de 267 unités. La construction du troisième condominium résidentiel appelé Trump Royale devrait commencer à l'automne 2004. Ces bâtiments sont les plus hautes tours résidentielles du sud de la Floride.

ATLANTIC CITY, NEW JERSEY

Trump Taj Mahal Casino Resort

Le casino-hôtel le plus luxueux jamais construit, le Taj Mahal est le centre de jeux le plus important d'Atlantic City. Ouvert le 2 avril 1990, il a reçu le prestigieux prix Mobil Five Star et le prix AAA Five Diamond. Il compte 125 000 pieds carrés d'espace de casino, ce qui en fait le plus grand casino d'Atlantic City, ainsi que 1 250 chambres, dont 237 suites exotiques, onze restaurants, six salons, 144 000 pieds carrés d'espace de congrès et les soixante-trois mille -Mark G. Etess Arena de pied carré, pouvant accueillir six mille personnes.

Hôtel et casino Trump Plaza

Première incursion de Donald Trump dans le jeu, Trump Plaza est un hôtel-casino cinq étoiles et cinq diamants situé sur la célèbre promenade d'Atlantic City, à côté du Convention Center. Cette propriété de luxe de 31 étages et 557 chambres comprend 60 000 pieds carrés d'espace de casino, onze restaurants, quatre salons et le théâtre Cabaret de 750 places. Il a reçu une reconnaissance mondiale en tant que lieu privilégié pour des méga-événements tels que les championnats du monde de boxe poids lourds.

Trump Marina

Anciennement Trump's Castle, la Trump Marina récemment rénovée est située sur la magnifique voie navigable Atlantic City Marina. C'est un hôtel-casino Mobil quatre étoiles. Sa tour d'hôtel de vingt-six étages contient 725 chambres, tandis que la zone publique principale offre 53 000 pieds carrés d'espace de congrès et d'exposition, neuf restaurants, deux salons et soixante-dix mille pieds carrés d'espace de casino.

BUFFINGTON, INDIANA

Casino Trump

Cet élégant yacht-casino, qui a ouvert ses portes en juin 1996, est niché dans le port de Buffington, dans l'Indiana, juste à l'extérieur de Chicago. Le premier de Donald Trump

aventure de jeu à l'extérieur d'Atlantic City, c'est le plus grand bateau fluvial flottant au monde avec une longueur incroyable de 290 pieds carrés et une largeur de 76 pieds.

PALM SPRINGS, CALIFORNIE

Trump 29 Casino

En 2002, M. Trump a conclu un accord avec la bande Twenty-Nine Palms des Indiens de la mission Luiseno pour gérer le Trump 29 Casino, sa première incursion dans le jeu sur la côte ouest.

Le Mar-a-Lago Club, Palm Beach, Floride.

PALM BEACH, FLORIDE

Le Club Mar-a-Lago

Ce célèbre et historique domaine riverain de vingt acres, anciennement propriété de Marjorie Merriweather Post et EF Hutton, a été acquis par Donald Trump en 1985. Conçu par le célèbre architecte viennois Joseph Urban, Mar-a-Lago a été désigné monument national par le National Trust for Historic Preservation en 1972. C'est la seule propriété à recevoir cette distinction dans l'état de Floride. Il a été converti par M. Trump en 1995 en un club privé ultra-luxueux qui dispose d'un spa de classe mondiale, d'un restaurant renommé, d'un tennis, d'une piscine et d'une plage privée. Le club fonctionne également comme un lieu de rencontre international pour les leaders mondiaux du gouvernement, de la finance, des affaires, des arts de la scène et des beaux-arts. En 2003, Mar-a-Lago a été nommé par l'American Academy of Hospitality Sciences comme le meilleur club privé au monde.

Club de golf international Trump

Conçu par le célèbre architecte de parcours de golf Jim Fazio, Trump International a ouvert ses portes en novembre 1999 et est déjà un parcours historique qui présente des cascades et des paysages uniques à l'État de Floride. En 2002, il a reçu le Five Star Diamond Award pour avoir atteint les normes les plus élevées pour le plus grand parcours de golf de Floride. Un spectaculaire club-house de cinquante-cinq mille pieds carrés a également été construit et basé sur le style mauresque du Mar-a-Lago Club.

CHICAGO, ILLINOIS

Trump International Hotel and Tower, Chicago

M. Trump a conclu un accord de coentreprise avec Hollinger International, Inc., propriétaire du journal Chicago Sun-Times, pour construire un développement de luxe à usage mixte sur le site de l'actuel immeuble Sun-Times. Situé le long de la rivière Chicago, le projet de mur-rideau en verre de quatre-vingt-dix étages a été conçu par le cabinet d'architectes de renommée mondiale Skidmore Owings and Merrill (SOM). Le bâtiment

contiendra environ 2,2 millions de pieds carrés, avec 470 unités résidentielles en copropriété et 200 unités hôtelières en copropriété, en plus de 125 000 pieds carrés d'espace de vente au détail, plus d'un millier de places de stationnement, des magasins de détail et des restaurants le long d'une promenade fluviale de trois étages. Les ventes de condominiums résidentiels et hôteliers ont commencé en septembre 2003, et il est prévu que le projet sera achevé en 2007 en tant que quatrième plus haut bâtiment de Chicago et l'un des bâtiments les plus luxueux au monde.

DESCRIPTIONS DE PROPRIÉTÉ INTERNATIONALE TRUMP

Trump World I, II et III, Séoul, Corée

M. Trump et ses partenaires coréens ont construit trois immeubles résidentiels de grande hauteur de luxe au cœur de Séoul, présentant les meilleures finitions, équipements et services. M. Trump et ses partenaires construisent actuellement un magnifique complexe de quatre bâtiments à Busan, en Corée, connu sous le nom de Trump World Centum, qui comprendra plus de cinq cents unités résidentielles.

Trump Island Villas à Canouan Island, les Grenadines

La Trump Organization s'est associée à un financier italien, Raffles Hotels, American Airlines et Moorings Yacht Charters pour créer un complexe de luxe et une communauté résidentielle sur 1 200 acres de cette île des Caraïbes, située près de la prestigieuse île de Mustique. Le complexe ouvrira en juin 2004 et contiendra un Trump International Golf Club. En fin de compte, l'île comprendra 135 villas composées de maisons de lotissement conçues sur mesure et de villas de golf.

DÉVELOPPEMENTS FUTURS

Trump International Hotel and Tower, Phoenix

Ce projet de deux bâtiments sur East Camelback Road entre Phoenix et Scottsdale (en face du célèbre Biltmore Hotel and Resort) comprendra un hôtel en copropriété et des résidences. Situé à proximité de certaines des locations commerciales les plus chères de la région, le projet peut contenir de petits commerces de détail et des bureaux. Les conceptions et les tailles relatives des composants sont actuellement en cours de développement. Le projet devrait être commercialisé au troisième trimestre 2004.

Trump International Beach Club, Fort Lauderdale

Situé sur l'AIA à Fort Lauderdale, cet hôtel Trump super exclusif sera situé à mi-chemin entre la chic South Beach et la légendaire Palm Beach. Les conceptions et les tailles relatives des composants sont actuellement

développé. Les ventes de ce projet devraient débiter au deuxième trimestre de 2004.

Villa Trump International Golf Club, Itatiba, Brésil

Situé juste à l'extérieur de São Paulo, il comprend 150 villas de golf, un parcours de golf Jack Nicklaus de vingt-sept trous, un hôtel-boutique Cipriani, douze courts de tennis, 350 lots résidentiels, une académie de golf Jack Nicklaus, un club-house et un événement centre. Il contient 1 659 acres, dont 800 non aménagés.

Dans les coulisses de la Trump Organization

À PROPOS DES AUTEURS

DONALD J. TRUMP est la définition même de l'histoire à succès américaine, établissant continuellement des normes d'excellence tout en élargissant ses intérêts dans l'immobilier, les jeux, les sports et le divertissement. En 2003, il s'est associé à NBC et au producteur exécutif Mark Burnett sur *The Apprentice*, qui est devenu un succès retentissant, le premier album le mieux noté de la saison. Lui et le réseau sont également partenaires dans la propriété et les droits de diffusion des trois plus grands concours de beauté au monde.

À New York, la signature Trump est synonyme des adresses les plus prestigieuses, dont la célèbre Trump Tower, le Trump International Hotel & Tower et le Delmonico Hotel, qui sera bientôt converti sur Park Avenue et Fifty-neuvième Street (Trump Park Rue). Dans le domaine des jeux, The Trump Organization est l'un des plus grands opérateurs mondiaux d'hôtels et de casinos, notamment à Atlantic City, New Jersey, ainsi que Trump National Golf Club à Briarcliff Manor, New York, et d'autres grands parcours à travers les États-Unis. États.

M. Trump est l'auteur à succès numéro un du New York Times de *The Art of the Deal*, *Surviving at the Top* et *The Art of the Comeback*, ainsi que *The America We Deserve*. Au total, ces livres se sont vendus à des millions d'exemplaires.

Fervent philanthrope, M. Trump est impliqué dans de nombreuses organisations civiques et caritatives. En juin 2000, il a reçu sa plus grande distinction, le prix Visionnaire de l'hôtellerie et de l'immobilier du siècle, décerné par la Fédération UJA.

Pour plus d'informations sur Donald Trump et The Trump Organization, rendez-vous sur www.trumonline.com.

MEREDITH MCIVER était un boursier de la Fondation Ford et est diplômé de l'Université de l'Utah. Elle vit dans l'Upper West Side de Manhattan

et est membre de la Trump Organization.

AUSSI PAR DONALD J. TRUMP

Trump : l'art du deal Trump :

survivre au sommet Trump :

l'art du retour L'Amérique que
nous méritons

Copyright © 2004 par Donald J. Trump

Tous droits réservés en vertu des conventions internationales et panaméricaines sur le droit d'auteur. Publié aux États-Unis par Random House, une marque de The Random House Publishing Group, une division de Random House, Inc., New York, et simultanément au Canada par Random House of Canada Limited, Toronto.

RANDOMHOUSE et colophon sont des marques déposées de Random House, Inc.

Sauf indication contraire, toutes les photos sont une gracieuseté de Donald J. Trump/The Trump Organization.

ISBN électronique 1-58836-410-0

Adresse du site Web de Random House : www.atrandom.com

v1.0