

# Введение

## От малого к большому

До тех пор пока я не встретился с Дональдом Трампом, Learning Annex была маленькой фирмой. Сейчас это большая компания — потому, что я усвоил принцип Дональда Трампа: бить в точку изо всех сил. Двадцать восемь лет назад, когда я был студентом отделения кино в нью-йоркской New School, мне нужны были деньги, чтобы как-то содержать себя. И тогда, в 1979 году, в возрасте двадцати шести лет, я взял 5 тысяч долларов, которые мне подарили еще на бар-мицву\*, и основал Learning Annex. Поначалу моя компания виделась мне чем-то вроде неформальной школы, где профессионалы экспериментального кино могли бы делиться опытом с начинающими. Но моя тогдашняя подруга, преподаватель по художественной керамике, убедила меня расширить круг предметов и создать центр обучения иного рода, где люди за короткое время могли бы обучаться тому, что не преподается практически нигде. Так и родилась школа Learning Annex.

В те давние дни, в самом начале пути, я вырядился в костюм клоуна и выходил на улицы Манхэттена, где раздавал прохожим каталоги наших курсов. При этом я пояснял, что им нужно позвонить по номеру, указанному в каталоге, и сказать, что их направил клоун. За это им гарантировалась скидка пять долларов. Потом я бежал в офис и отвечал на звонки. К моему восторгу, многие из звонивших говорили мне, что какой-то симпатяга-клоун рассказал им о скидке. Я записывал данные будущего слушателя и отправлял по его адресу письмо-подтверждение. Если не было звонков, принимался за поиски новых преподавателей и лекторов. Весь бизнес состоял из одного человека, а заправлял я им из своей однокомнатной квартиры на манхэттенском Вест-сайте.

---

\* Праздник по поводу достижения мальчиком-евреем 13-летнего возраста, когда он, как считается, становится взрослым мужчиной. *Прим. перев.*

Моя карьера в кино так и не состоялась, но зато состоялся Learning Annex — и я был счастлив. Я понял, что родился промоутером и что нашел наконец свое призвание.

Я полностью изменил концепцию «непрерывного образования», превратив ее в то, что я назвал edu-tainment\*. В наши дни все происходит с невероятной скоростью. У людей нет времени на формальное образование. MTV и интернет способствовали появлению на свет поколения, которое хочет, чтобы все делалось быстро и в развлекательной манере. Я решил, что лекции должны читать знаменитости и звезды. Мне хотелось, чтобы наши лекторы-преподаватели были людьми огромного масштаба.

Когда наш список благодаря включению в него знаменитостей обрел определенную гламурность, число желающих посещать курсы тут же многократно возросло — а все больше и больше выдающихся людей отвечали согласием на мои просьбы выступить с лекциями. Сара Джессика Паркер, Харрисон Форд, Ричард Симмонс, Генри Киссинджер, Барбара Буш, Ларри Кинг, Рене Зелльвегер, Дипак Чопра и Руди Джулиани — вот немногие из сотен знаменитостей, вышедших на сцены Learning Annex.

Как мне удавалось их привлечь? Поскольку больших денег у меня не было, давил на другую кнопку: на их чувство вины. Я говорил: «Вы добились успеха. Почему бы вам не вернуть долг обществу?» Вспоминаю киномагната Харви Вайнштейна. Я ныл и скулил, ныл и скулил: «Вы же можете посвятить один час вашего времени студентам Learning Annex — из благотворительности». В конце концов он согласился. Это было удивительно: слушать его полный интереснейших деталей рассказ о том, как добиться успеха в Голливуде. Кончилось все тем, что проговорил он несколько часов! Точно так же мы заполучили легендарного музыкального продюсера Клайва Дэвиса. Он не только прослушал демозаписи наших студентов, но и подписал с одним из них контракт прямо в аудитории. Большинство знаменитостей не придавало значения деньгам.

Но только не Дональд Трамп. Он даже не отвечал на мои звонки. Однажды я позвонил в офис Трампа, и меня соединили с его личным секретарем Нормой. Я понимал, что не привлеку внимания Трампа, забрасывая свою обычную приманку. Он попросту не стал бы со мной говорить. Я решил подогреть его интерес деньгами, что для меня вообще-то крайне необычно. Но мне действительно хотелось его заполучить — и потому отважился на такой шаг. Я предложил

---

\* Широко распространенная в США концепция, согласно которой обучение (теоретическое и профессиональное) не ограничивается школой или университетом, но продолжается в течение всей активной жизни человека. *Прим. перев.*

сумму, которая для меня была фантастической: 10 тысяч долларов. Его секретарша отреагировала: «И только-то?» — с ходу отвергнув мое предложение как бутылку дешевого кьянти. Добавив короткое «нет», она повесила трубку.

Мне понадобилось все мое мужество, но несколько дней спустя я снова позвонил Норме и сказал: «Я дам мистеру Трампу 25 тысяч долларов». Норма ответила: «Нет. Его это не интересует».

Я был в шоке. Потом я все-таки осознал, что играл слишком осторожно. Неделию спустя я пошел на гигантский риск, предложив 100 тысяч долларов. Это был самый большой гонорар, который я когда-либо предлагал приглашенным лекторам — однако на Норму и это не произвело впечатления. Без колебаний она отрезала: «Не пройдет. Дональд выступить не будет».

Я сел и задумался: что же делать дальше? Отказаться от идеи заманить Дональда Трампа — или продолжать попытки? Я не знал, как мне поступить. Потом вспомнил то, чему учил меня гуру искусства мотивации Тони Роббинс: «Если хочешь достичь чего-то грандиозного, ты должен заставить себя выйти за пределы. Нужно раскатать себя до состояния гиперактивности. И ты должен сделать это сам. Никто за тебя это не сделает». Я решил, что хочу достичь максимума. Дональд Трамп как раз и был воплощенный Мистер Максимум. У каждого из нас свои герои. Моим был Дональд. Если я хотел играть на том же поле, что и он, мне надо было вытолкнуть себя наверх, на новый уровень. Я выпятил грудь колесом, сделал глубокий вдох и собрал воедино все свои запасы энергии. Потом позвонил Норме в офис Дональда Трампа и предложил миллион долларов за часовое выступление Трампа в Learning Annex. На тот момент годовой доход нашей компании составлял пять с половиной миллионов долларов. Задумайтесь на секунду. Я предлагал ему миллион, а весь наш доход за целый год был всего пять с половиной миллионов! При этом в зале редко бывало более нескольких сотен студентов. Как я собирался вернуть свои деньги — об этом я не имел ни малейшего понятия. Но знал, что должен сделать этот шаг. Просто знал это. Я вслушался в свои инстинкты — и позвонил. И Норма сказала: «Очень интересное предложение. Я поговорю с Дональдом».

Я положил трубку и отправился в туалет, где меня, как оно и полагалось, стошнило. **На самом деле.** Мысли метались в голове, а сердце колотилось как бешеное. Что я наделал? Если эта игра не окупится, я потеряю все! В одно мгновение я перешел на новый уровень жизни — и это было очень тревожное чувство. Но одновременно это был восторг! То, что я сделал, было безумием. Но ощущение было неописуемым.

Меньше чем через час мне перезвонил сам Дональд.

Когда я снял трубку, то не мог поверить, что говорю с Дональдом Трампом. Я решил, что меня просто разыгрывает кто-то из приятелей. Но это был Дональд. Он сказал: «Билл, мне нравится то, что делает Learning Annex, и мне нравится твое предложение. Скажи-ка, сколько людей ты предполагаешь собрать на эту встречу?» До сих пор максимум посещаемости был где-то в районе 500–700 человек, причем самое большое число людей пришло на встречу с экстрасенсом. Большого количества студентов мы не собирали никогда. Я сказал: «Мы соберем тысячу человек». В моем представлении тысяча человек было огромной цифрой. Трамп парировал: «Я соглашусь, если ты обещаешь, что на встрече будет десять тысяч слушателей».

Десять тысяч человек! Да я в самых смелых своих мечтах не мог представить себе такой цифры! Но без колебаний ответил: «Хорошо, я соберу десять тысяч человек. Нет проблем». Трамп сказал: «Отлично. Мой адвокат пришлет все необходимые бумаги». И этим была поставлена точка. Сделка была припечатана. Сказав да, я дал твердое обязательство играть по-крупному. Дональд Трамп вывел меня на совершенно новый уровень. Я начал делать вещи, которых не делал никогда прежде. Начал мыслить в совершенно ином, гораздо большем масштабе. Я должен собрать десять тысяч человек на встречу с Дональдом Трампом. И знаете, что произошло? Все жаждали услышать Дональда и чему-то научиться у него — число заявок взлетело до небес.

Так на свет появилось мероприятие, которое мы назвали The Learning Annex Wealth Expo. В результате оказалось, что собралось гораздо больше тех десяти тысяч, что я обещал Трампу. На первое мероприятие в 2004 году пришло более 31 500 человек — поразительное число. После этого не было ни малейшей проблемы с тем, чтобы заплатить Дональду Трампу его гонорар. Трамп с самого начала знал, что у нас все получится. Я благодарен ему за то, что он заставил меня сойти с накатанных путей и думать иначе, чем прежде. Этот опыт показал мне, что когда ты мыслишь по-крупному, то и выигрываешь по-крупному. Доходы моей компании стали расти на более чем 400 процентов в год с тех пор, как я пересекся с Дональдом Трампом. Журнал Inc. два года подряд называл Learning Annex одной из наиболее энергично растущих компаний. И все это потому, что я научился принципам: МЫСЛИТЬ ПО-КРУПНОМУ И НЕ ТОРМОЗИТЬ — принципам, о которых вы прочитаете в этой книге.

Работа с Дональдом Трампом полностью изменила образ моего мышления. Я часто слышал фразу «мыслить глобально», но, в сущности, никогда ее не понимал. Мыслить глобально — это образ жизни для Дональда Трампа. Я узнал:

чтобы мыслить по-настоящему крупно, ты должен отказаться от привычного комфорта. Ты должен научиться не сдаваться — ни при каких обстоятельствах. Каждая неудача — это ступенька на пути к успеху. Отношение Дональда Трампа к жизни — «я могу» и «пленных не брать»! Будь собой. Требуй то, что ты хочешь получить от жизни. Не позволяй другим определять, как тебе жить. Не позволяй помыкать собой, не давай себя запугать. Если кто-то повел себя подло, не складывай лапки, покорно принимая удар, — бей в ответ, вкладывай в удар всю силу, своди счеты. Устанавливай свои правила и не беспокойся о том, что подумают люди. В этом — весь Дональд Трамп. Своим отношением к жизни и своим примером Дональд Трамп научил меня, что значит мыслить по-настоящему масштабно. Теперь в моей жизни гораздо больше энергии, в ней гораздо более крупные цели — и значительно большие доходы.

Мое новое отношение к жизни дало моей уверенности в себе мощнейший толчок. Теперь у меня нет проблем с большими планами и нет проблем с тем, чтобы договариваться с самыми звездными знаменитостями, будь то Уоррен Баффет, Руперт Мердок или даже президент Клинтон. Меня больше ничто не пугает. Моя деловая и личная жизнь изменилась в результате дружбы с Дональдом Трампом. Я стал другим человеком — уверенным в себе. Мое состояние насчитывает не один и не два миллиона долларов. Я научился ценить себя, и это отражается на моей личной жизни. Я стал лучшим мужем для моей жены и лучшим отцом для своих детей. Моя жена в восторге от моих новых качеств, а дети прониклись уважением ко мне. Их жизни тоже изменились. Мой сын Дилан, после того как воочию увидел толпы в 50 тысяч человек, всеерьез заинтересовался бизнесом. Прослушав выступление Дональда Трампа, мои дочери Эдива и Вера стали выстраивать свои жизни с большей энергией и страстностью. Моя жена Дебби восхищается тем, как я иду на риск, — и поддерживает меня во всех моих деловых начинаниях. Если вы владелец малого бизнеса, то поддержка близкого человека невероятно важна. Само знание того, что моя жена поддерживает меня, придает мне силы даже в сложных ситуациях. Вести малый бизнес — это всегда риск, это битва. И очень важно знать, что твои жена и дети в этой битве — рядом с тобой.

Перед проведением нашего первого мероприятия Wealth Expo в Нью-Йорке в 2004 году я работал двадцать четыре часа в сутки — и семь дней в неделю. В четыре утра в день открытия я зашел в круглосуточное кафе неподалеку от Центра Джейкоба К. Джевитса, чтобы купить торт для одного из членов нашей команды. Человек пожертвовал своим днем рождения ради задуманного мероприятия — и это было самое малое, что я мог для него сделать. В этот

момент мне позвонил Гарри Джавер, непосредственный организатор Wealth Expo. Он сказал: «Давай дуй сюда — у нас тут серьезная проблема! Толпы людей заблокировали все проходы. Работники Центра Джевита сходят с ума. Они никогда не видели таких очередей — а ведь сейчас четыре утра!»

Когда в 2004 году мы затеяли свою первую мегаэкспозицию, понятия не имели, чем все это кончится. Если бы мы сказали кому-нибудь, что на первое же выступление соберем тридцать с лишним тысяч человек, нам ответили бы, что мы бредим. Кстати говоря, большинство «экспертов» заявляло, что нам не собрать и пяти тысяч. Но, поскольку у нас не было никакого опыта проведения гигантских шоу, мы даже не знали, чего нам бояться. В это первое утро очередь к Центру Джевита растянулась на восемь кварталов. Мы потратили огромные деньги, раскручивая это мероприятие. И оно стало воплощенной мечтой любого промоутера. Мне пришлось делать огромную ставку — и я выиграл. Тогда-то я всей душой и поверил в стратегию Дональда Трампа — «мысли глобально».

После первого шоу Learning Appex провела еще несколько Wealth Expo с Дональдом Трампом, и все они прошли на ура. В Сан-Франциско мы собрали более 70 тысяч человек, а через две недели в Лос-Анджелесе на шоу было 62 500 человек. Это было невероятно. И все прошло блестяще. После этого я позвонил Трампу и сказал, что хочу заключить с ним договор на следующий год, где-то на двадцать выступлений. Он ответил: «Прекрасно. Но все эти люди приходят к вам из-за меня. Так что гонорар придется увеличить». Я возразил: «Нет, мистер Трамп. Я работал как вол, раскручивая рекламную кампанию. Поэтому все и сработало». Он ответил: «Чушь. Это из-за меня. И теперь я хочу полтора миллиона за выступление». Знаете, чем все это кончилось? Я согласился — потому что он того заслуживал. Он изменил не только мою жизнь, но и жизни наших студентов.

Это один из примеров отношения Трампа к жизни. Он знает себе цену — и заставляет других эту цену платить. Но дело не только в деньгах. Для Трампа деньги далеко не единственная цель. Он вкладывает всю свою эмоциональность и страстность во все, что делает. Он любит встречаться с людьми, помогать им, обучать их. Если вы взвесите всю рекламу, промоушн и все остальное, что Learning Appex дает трамповскому бренду в национальном и международном масштабах, то поймете, что Дональд получает гораздо больше, чем полтора миллиона долларов за выступление, — но значительную часть этих денег он пускает на благотворительность.

Дональд Трамп — жесткий человек. Дональд Трамп — требовательный человек. И Дональд Трамп управляет огромными деньгами. Но вот что

удивительно: работать с ним невероятно легко. Он всегда профессионален и всегда подготовлен. Он всегда дает и студентам, и мне самому больше, чем мы от него ожидаем, и больше, чем он обязан был бы дать. Он один из самых доброжелательных и преданных людей в мире. Преданность очень важна для Трампа — а это прекрасное качество для бизнесмена.

Дональд Трамп хочет поделиться секретом своего успеха с еще бóльшим числом людей. Он умеет отдавать. Он обучает других так, как люди это делали на протяжении сотен лет, — историями из жизни. Эта книга построена на историях из реальной жизни. Когда вы будете ее читать, остановитесь на минуту и поразмышляйте над этими историями. Я гарантирую, что, когда в вашей жизни возникнет какая-нибудь сложная ситуация, вы вспомните одну из историй Трампа. Так происходит с сотнями наших студентов. Вот почему эта книга важна. Читайте ее. Наслаждайтесь ею. И вы сами не заметите, как она изменит вашу жизнь. Я гарантирую это.

Вчитывайтесь в каждую главу, впитайте в себя энергию Трампа, усвойте преподанный вам урок. Приспосабливайте смелую и не знающую правил и ограничений стратегию Трампа к обстоятельствам своей жизни. Пусть она вдохновит вас на преодоление барьеров, которые вы сами для себя установили. У вас есть только два варианта: мыслить мелко — или мыслить глобально. Вот что говорит сам Трамп: «Если вы способны мыслить вообще, то ничто не мешает вам мыслить масштабно. Это ваш выбор. Каковы бы ни были обстоятельства, никто не может не дать вам мыслить с размахом». Когда вы почувствуете вкус того, что значит мыслить крупно и вкладываться в удар, вас будет уже не остановить. Практикуйтесь в этом — и вы преуспеете как в бизнесе, так и в жизни.

Я люблю и уважаю Дональда Трампа. Они изменил мою жизнь: в бизнесе, финансах, личных отношениях. Я в неоплатном долгу перед ним — и счастлив, что могу поделиться его опытом с вами. Я гарантирую, что это изменит вашу жизнь так же, как изменило жизни моих студентов и мою собственную.

Спасибо, Дональд, за то, что научил меня **МЫСЛИТЬ ПО-КРУПНОМУ И НЕ ТОРМОЗИТЬ**.

*Билл Занкер, президент и основатель компании Learning Annex*