

DONALD J. TRUMP

MEREDITH Mc IVER

NGHĨ NHƯ' MỘT TỶ PHÚ

**MỌI THỨ BẠN CẦN BIẾT VỀ THÀNH CÔNG,
BẤT ĐỘNG SẢN VÀ CUỘC SỐNG**

THINK LIKE A BILLIONAIRE

**EVERYTHING YOU NEED TO KNOW ABOUT SUCCESS,
REAL ESTATE, AND LIFE**



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

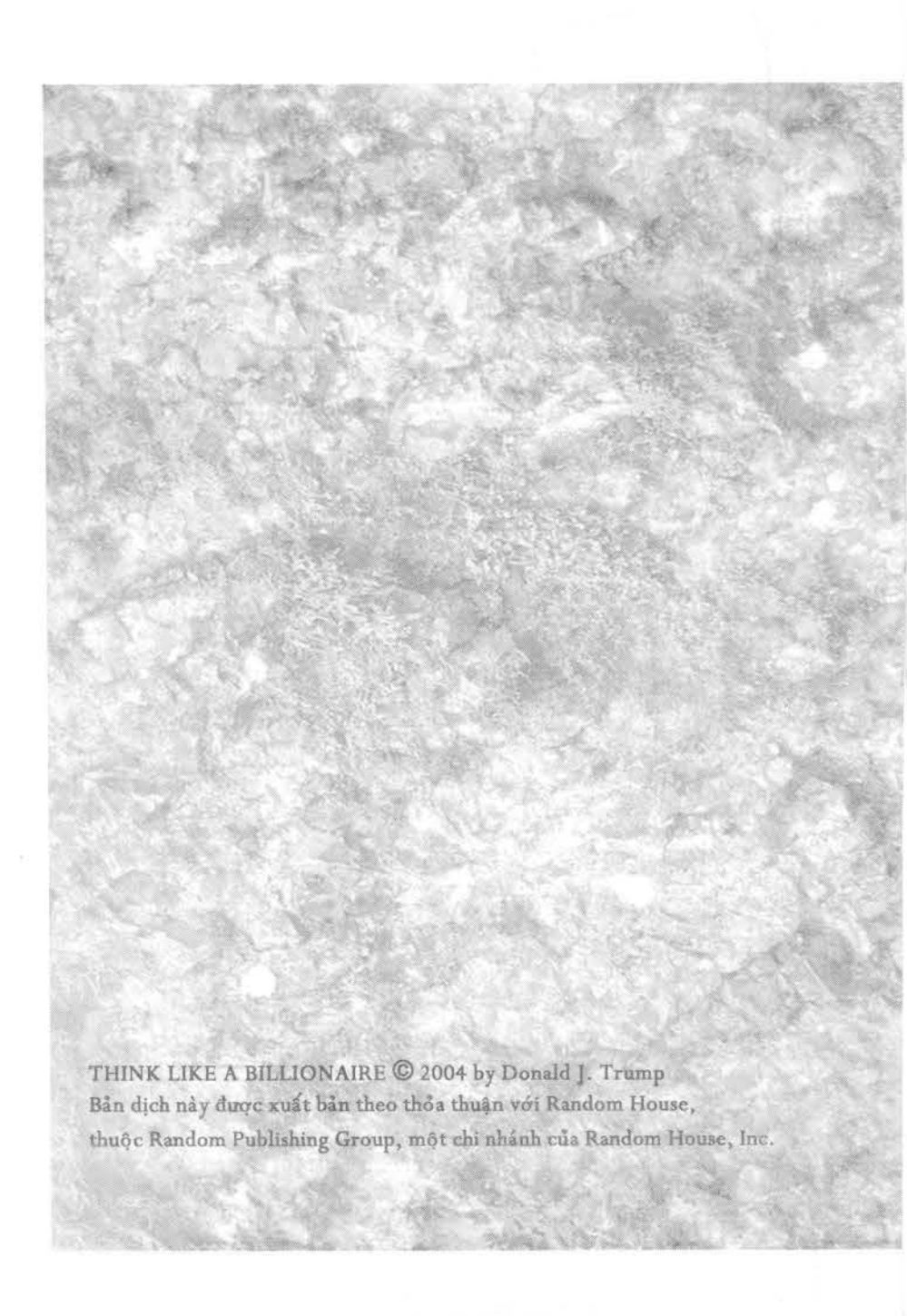
DONALD J. TRUMP - ông trùm bất động sản, tác giả có những đầu sách bán chạy nhất, chủ sở hữu của vài chương trình ăn khách nhất trên truyền hình Mỹ - chỉ cho bạn cách nghĩ như một tỷ phú - cách nghĩ về đồng tiền, kỹ năng nghề nghiệp, và cuộc sống. Bạn sẽ tìm thấy ở đây những lời khuyên quan trọng về đầu tư bất động sản - từ cách làm việc với người môi giới đến việc khôi phục lại một bất động sản cũ, từ đánh giá giá trị của bất động sản đến việc mua, bán và cách có được sự thể chấp tốt nhất. Trump sẽ chỉ bạn cách để cắt giảm chi phí, quyết định mức độ liều lĩnh để bỏ tiền vào những vụ đầu tư, và cân bằng danh mục vốn đầu tư. Ông cũng dạy bạn cách gây ấn tượng, cách sửa lỗi cho người khác mà không làm họ phật lòng và giúp bạn biết được ai là bạn thật sự - nói chung là mọi thứ bạn cần để tiến lên phía trước.

Và một khi bạn đã kiếm được tiền rồi, bạn phải học cách tiêu xài tiền. Trump giới thiệu cách xài tiền của ông vào những thứ tốt đẹp trong cuộc sống, từ rượu đến câu lạc bộ golf đến nhẫn đính hôn. Hãy xem cách sống của những tỷ phú - họ mua sắm thế nào và họ mua gì. Thậm chí cho dù bạn không thuộc loại quá giàu có bạn cũng có thể mua được những thứ xa hoa như thế.

Và sẽ là thiếu sót nếu nói đến Trump mà không đề cập đến chương trình *The Apprentice (Thực tập sinh)*. Trump sẽ dẫn bạn vào bên trong hậu trường quay phần hai của chương trình để thấu hiểu sâu sắc cách làm và ý nghĩa của chương trình truyền hình ăn khách nhất nước Mỹ.

Donald Trump chứng minh rằng, làm giàu không khó. Giữ luôn giàu có mới là khó. Cơ hội của bạn có thể tốt hơn của người khác, và bạn sẽ có nhiều niềm vui hơn, nếu bạn *dám nghĩ như một tỷ phú*. Quyển sách này sẽ giúp bạn có những *thay đổi thật sự* trong cuộc sống của bạn.

**Nghĩ như
một tỷ phú**

The background of the entire page is a marbled paper with a complex, organic pattern of swirling, mottled, and veined textures in various shades of gray, from light to dark. The pattern resembles natural stone or aged parchment.

THINK LIKE A BILLIONAIRE © 2004 by Donald J. Trump
Bản dịch này được xuất bản theo thỏa thuận với Random House,
thuộc Random Publishing Group, một chi nhánh của Random House, Inc.

DONALD J. TRUMP

Và Meredith McIver

ĐĂNG THIỀU biên dịch

Nghĩ như một tỷ phú

**Mọi thứ bạn cần biết về thành công,
bất động sản & cuộc sống**

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

HOAN NGHỆNH BẠN ĐỌC GÓP Ý PHÊ BÌNH
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
161b Lý Chính Thắng - Quận 3 - TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: 9316211 - 8465595 - 8465596 - 9316289
Fax: 84.8.8437450
E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn
Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

Lời giới thiệu

Chỉ có 587 tỷ phú trong số hơn sáu tỷ người đang sống trên thế giới này, tương đương với một phần mười triệu - một tỷ lệ quá cao! Thế nhưng nếu bạn suy nghĩ như một tỷ phú, sự chênh lệch đó sẽ không làm cho bạn bối rối chút nào cả.

Nhà tỷ phú không chú ý đến sự chênh lệch đó. Chúng tôi không lắng nghe với cảm giác thông thường hoặc hành động theo những gì được quy ước hay mong đợi. Chúng tôi làm theo cách nhìn của chúng tôi, cho dù người khác nghĩ nó là điên rồ hay khờ khạo. Đó là những gì cuốn sách này sẽ đề cập đến - Học cách suy nghĩ như một nhà tỷ phú. Cho dù bạn chỉ hấp thụ được mười phần trăm những hướng dẫn trong cuốn sách này, bạn cũng sẽ có cơ hội tốt để trở thành triệu phú.

Trong cuốn *"How to get rich"* (Tôi đã làm giàu như thế) xuất bản trước đây, tôi đã đưa ra một số phương pháp mà tôi thích nhất để điều hành một doanh nghiệp sao cho có lợi nhuận và để trở thành một siêu sao truyền hình.

Cuốn sách này có thể coi như là phần thứ hai của cuộc đối thoại giữa bạn với gia đình Donald. Hai cuốn này có thể so sánh với hai cuốn sách nổi tiếng nói về cảm hứng: “*Conversation with God*” (*Cuộc đối thoại với Thượng đế*) tập 1 và 2.

Tôi điều hành công việc theo cách riêng của tôi. Khi tôi nói chuyện với nhà thầu, đi xem xét công trường, hoặc hoạch định một kế hoạch phát triển mới, tôi không bỏ qua một chi tiết nhỏ nào cả. Thậm chí, tôi cố gắng ký càng nhiều ngân phiếu càng tốt. Với tôi, không có gì tệ hơn là những ngân phiếu với chữ ký điện tử. Dích thân ký một ngân phiếu là bạn đang xem xét cái gì đang thực sự diễn ra trong công việc của mình. Và nếu người ta thấy chữ ký của bạn, họ biết rằng bạn đang quan sát họ, họ sẽ không dám lừa dối bạn vì biết rằng bạn chú ý đến từng chi tiết.

Tôi học cách suy nghĩ như một tỷ phú bằng cách quan sát bố tôi, Fred Trump. Với tôi, ông là người vĩ đại nhất và có ảnh hưởng nhiều nhất trong cuộc đời tôi.

Đã có nhiều cuốn sách viết về gia đình tôi như cuốn “*The Trumps: Three Generations That Built An Empire*” của Gwenda Blair. Bà đã bỏ ra mười hai năm để hoàn tất cuốn sách về lịch sử gia đình tôi một cách tỉ mỉ. Bà truy xuất huyết thống của chúng tôi về tận năm 1608 ở Kallstadt, một thành phố của Đức cách sông Rhine hơn 60km về phía Tây, nơi một luật sư người Đức tên Hanns Drumpf từng sinh sống. Theo bà Blair, một trong những tổ tiên của tôi, một người trông nho, đã đổi thành họ Trump vào cuối thập niên 1600. Theo tôi, đó cũng là một

điều hay vì họ Trump dễ nhớ và nghe có vẻ lôi cuốn hơn.

Ông nội tôi, Friedrich, là người đầu tiên của dòng họ Trump đặt chân đến nước Mỹ. Giống như nhiều doanh nhân khác thời bấy giờ, ông rời bỏ quê hương vì ông không muốn tiếp tục công việc kinh doanh nhỏ nhoi của gia đình. Một trong những người bạn của tôi, tỷ phú John R. Simplot, cũng đã rời bỏ trang trại bò sữa của gia đình để lập nghiệp với những cánh đồng khoai tây. Và anh đã trở thành một trong những nhà cung cấp khoai tây lớn nhất cho chuỗi cửa hàng McDonald's. Một cách để suy nghĩ như một tỷ phú là đặt vấn đề về môi trường xung quanh bạn: Đừng giả định rằng bạn phải chấp nhận những gì bạn đã có trong tay.

Ông nội tôi làm chủ một tiệm hớt tóc, một nhà hàng và một khách sạn, cùng một số loại hình kinh doanh khác. Trong suốt thời kỳ mọi người đổ xô về miền Tây tìm vàng, ông cũng rời New York, đến Seattle tận bên Tây Bắc, và cuối cùng dừng chân ở Alaska mở nhà hàng Arctic. Chẳng may, ông bị bệnh viêm phổi và qua đời khi bố tôi còn là một đứa trẻ. Bố tôi chưa bao giờ kể cho tôi nghe nhiều về ông nội cũng như lịch sử dòng họ Trump.

Fred C. Trump không phải là mẫu người cha thường dắt con cái đi xem phim hoặc chơi đùa ở Central Park. Thay vào đó, ông thường đưa tôi đến công trường của ông ở Brooklyn và Queens. Ông chưa bao giờ la mắng hoặc đánh đòn tôi, nhưng với tôi, ông là một người bố rắn rỏi và hơi lạnh đậm. Mãi đến khi tham gia vào công việc của ông, tôi mới thật sự hiểu ông.

Tôi đã thấy cách ông làm việc với những nhà thầu và liên đoàn cũng như cách ông tận dụng tối đa mọi khoảng không gian. Bố tôi tin rằng thêm những “yếu tố đặc biệt” sẽ làm tăng giá trị của bất động sản - ông là một trong những người đầu tiên xây nhà để xe giáp với nhà ở tại Brooklyn. Về phương diện quảng cáo, ông cũng là một người có năng khiếu. Ông thường xuyên quảng cáo, khuyến mãi và tổ chức những buổi khởi công linh đình. Tin tức về những thỏa thuận kinh doanh của ông thường được đăng tải trên trang nhất của các nhật báo ở Brooklyn. Chúng tôi thành công vì chúng tôi học được cách tạo dựng những tòa nhà tốt nhất tại vị trí tốt nhất trong những khu vực tốt nhất. Bố tôi chỉ cho tôi cách đấu tranh với các liên đoàn và những chính khách để tòa nhà được hoàn thành trước thời hạn nhưng không vượt ngân sách. Đó chính là một cách quảng cáo tuyệt vời.

Bố tôi luôn tin tưởng nơi tôi. Suốt năm mươi năm kinh doanh, ông chưa bao giờ để một người nào khác ký các hóa đơn cho đến khi tôi đảm đương công việc của ông. Ngay cả khi tôi lâm vào hoàn cảnh bí đát nhất, nợ chồng chất trong những năm đầu thập niên 1990 khi mà thị trường địa ốc bị chao đảo và Ivana - vợ cũ của tôi - cùng luật sư của cô ta và hàng trăm ngân hàng sẵn sàng kiện tôi ra tòa, bố tôi cũng tin tưởng rằng công việc kinh doanh của tôi sẽ tốt đẹp trở lại. Sự tin tưởng ấy cho tôi một niềm tự tin mãnh liệt.

Bố tôi chưa bao giờ muốn xây dựng ở khu Manhattan vì ông nghĩ khu ấy quá đắt. “Nếu bố có thể mua một mét

vuông ở Brooklyn với giá 10 đôla thì tại sao bố phải bỏ cả chục ngàn đôla để mua cùng diện tích ấy ở Manhattan?”, ông nói. Đó là một triết lý khác nhưng nó cũng có hiệu quả với ông.

Sau năm năm đảm đương công việc kinh doanh của gia đình, tôi chuyển hướng vào khu Manhattan. Một số nhà phê bình cho rằng thành công của tôi là nhờ vào tiền của gia đình; thế nhưng dự án đầu tiên của tôi ở khu này lại chẳng dính đến đồng xu nào của gia đình cả. Tôi đã phải huy động hàng chục triệu đôla từ các nhà đầu tư. Không phải tiền mà chính là kiến thức mà bố tôi đã truyền thụ cho tôi. Kiến thức ấy đã trở thành bản năng trong tôi.

Hồi còn ngồi trên ghế giảng đường, tôi từng nghĩ rằng mình sẽ trở thành nhà sản xuất phim. Nhưng bất cứ lúc nào tôi nói về địa ốc với một người hạn, anh ấy đều nói: “Tại sao anh lại muốn làm phim trong khi anh đã biết rất rành về địa ốc?” Đúng như thế đấy. Bố tôi là một triệu phú, nhưng nếu ông không chỉ cho tôi cách suy nghĩ về kinh doanh thì có lẽ tôi chẳng bao giờ trở thành thành viên của câu lạc bộ những nhà tỷ phú.

Tôi không thích uống rượu, ăn trứng cá muối, phân tích những danh mục đầu tư và thỏa thuận những hợp đồng lớn như những thành viên khác của câu lạc bộ các nhà tỷ phú khi họ gặp nhau định kỳ tại Mar-a-Lago. Tôi chỉ gặp gỡ khoảng 20 người trong số họ, thường là trên sân golf, và chỉ nói chuyện về môn thể thao này chứ không bàn việc làm ăn. Tuy vậy, tôi vẫn nghiên cứu họ từ xa và đọc tất cả những gì người khác viết về chúng tôi.

Trong một bài báo của Matthew Herper đăng trên tạp chí *Forbes*, Robert Baron, nhà tâm lý học của Viện Bách khoa Rensselaer, nói rằng chúng tôi có sức thuyết phục và những kỹ năng xã hội mạnh mẽ - đó là uy tín, sức thu hút của một nhà kinh doanh. Cũng trong bài báo ấy, giáo sư tâm lý học Kelly Shaver của trường William & Mary nói rằng chúng tôi không chú ý đến những gì người khác nghĩ về chúng tôi. "Họ vui vẻ khi xuất phát và làm những gì họ sẽ làm," bà nói.

Tôi đồng ý với bài báo này. Bố tôi đã nghĩ tôi là một người điên rồ khi lao vào xây dựng ở khu Manhattan. Tôi đã không nghe lời bố tôi vì tôi có tầm nhìn của riêng mình. Một trong những người hạn tỷ phú mà tôi thích nhất là Warren Buffett, vì cả hai chúng tôi đều cùng chung chí hướng. Dù bị nhiều người chỉ trích là một nhà đầu tư vào những giá trị truyền thống, Buffett đã không bị cuốn hút vào trào lưu dot.com. Thực tế đã chứng tỏ anh là một kỳ tài. Một trong những điều làm tôi ngưỡng mộ anh nhất là trong suốt những năm làm tổng giám đốc của Berkshire Hathaway, anh chưa bao giờ bán một cổ phiếu nào cả.

Michael Maccoby, nhà tư vấn kiêm phân tâm học, tin rằng những tỷ phú như Jeff Bezos, Steve Jobs và Ted Turner thành công một phần là vì họ là những người yêu quý bản thân, dốc hết tài năng và tập trung cao độ vào việc thực hiện những ước mơ của họ cho dù đôi khi không có lợi cho những người xung quanh. Maccoby đã đưa ra một luận cứ đầy thuyết phục trong cuốn "*The Productive Narcissist*" rằng sự yêu quý bản thân có thể là một phẩm

chất hữu ích nếu như bạn đang phấn đấu để khởi nghiệp. Người yêu quý bản thân không nghe người hay từ chối, phản bác. Ở Trump Organization, tôi lắng nghe mọi người, nhưng tôi có cái nhìn của riêng tôi.

Trong cuốn *"The Natural History of the Rich"*, tác giả Richard Conniff viết: "Hầu hết những người thành công bằng chính công sức của họ đều có một quyết tâm áp đặt cách nhìn của họ lên thế giới, một niềm tin phi lý vào những mục tiêu vô lý, đôi khi là điên rồ." Conniff trích dẫn một đoạn văn viết về doanh nhân Jim Clark trong cuốn *"The New New Thing"* của Michael Lewis: "Ông là người luôn chiến thắng trong những trò chơi đòi hỏi sự can đảm vì đối thủ của ông không tin rằng ông thực sự thích đối đầu trực diện." Tôi không nghĩ Jim Clark thích đối đầu, nhưng anh khiến cho mọi người tin rằng anh có nhiều cái để làm với thành công của anh.

Dưới đây là mười cách để suy nghĩ như một tỷ phú của tôi:

1. Đừng nghĩ hèn. Không thích thú với công việc của mình nữa có nghĩa là công việc ấy không còn phù hợp với bạn. Tôi kinh doanh ngay cả khi chơi golf. Tôi chưa bao giờ ngừng kinh doanh vì nó mang lại sự thích thú cho tôi. Giờ đây các con tôi đang tham gia vào công việc kinh doanh của gia đình, và tôi cảm thấy gần gũi với chúng hơn bao giờ hết. Tôi phát hiện mình thích quan hệ với chúng theo cách bố tôi đã từng quan hệ với tôi - qua sự đam mê làm tốt công việc.

Tôi không phải là người duy nhất không nghĩ hèn. Jay Leno, người dẫn chương trình nổi tiếng của *The Tonight Show* trên kênh truyền hình NBC, cũng thích làm việc như tôi. Và có thể, đó là một trong những lý do khiến cho anh luôn đứng đầu trong danh sách những người được công chúng hâm mộ.

2. Có sự chú ý. Hầu hết những người thành công đều có những khoảng thời gian chú ý rất ngắn, liên quan nhiều đến sự tưởng tượng. Thường khi nói chuyện với người nào, tôi sẽ đoán được những gì họ sẽ nói sau vài ba câu trao đổi đầu tiên. Vì vậy, tôi cố gắng bắt nhịp và phát triển câu chuyện. Theo cách này, công việc của bạn có thể được xúc tiến nhanh hơn.

3. Đừng ngủ quá nhiều. Tôi thường đi ngủ lúc một giờ sáng, thức dậy lúc năm giờ sáng và đọc báo. Đó là tất cả những gì tôi cần và nó mang lại cho tôi một lợi thế cạnh tranh trong thương trường. Dù bạn thông minh xuất chúng như thế nào chăng nữa, ngủ quá nhiều sẽ khiến bạn không còn đủ thời gian làm việc trong ngày.

Bạn có thể tự hỏi tại sao mình lại cần một lợi thế cạnh tranh. Nếu bằng lòng với những gì hiện có và không muốn trở thành người chiến thắng trong cuộc sống thì bạn không cần phải có một lợi thế cạnh tranh. Trong cuốn *"The Natural History of the Rich"*, Richard Conniff cho rằng đi tìm ưu thế chính là hành vi chung của những người giàu sang và có thể lực. Ngay cả những nét tiêu biểu mà người ta dùng để gây sự chú ý từ người đối thoại cũng cho thấy họ là người muốn chiếm ưu thế. Conniff đã lấy đôi lông

mày “bòm xòm” của tôi như là một ví dụ cho việc dùng diện mạo để chiếm ưu thế trước đối tác. Tôi mừng là anh ta đã không bình luận đến mái tóc của tôi.

4. *Đừng phụ thuộc vào công nghệ.* Trên bàn làm việc của tôi không có máy vi tính. Tôi không sử dụng hệ thống liên lạc nội bộ (intercom). Khi tôi muốn gặp nhân viên nào, tôi la lớn để gọi họ. Cách này có hiệu quả và nhanh hơn là dùng intercom. Tôi cũng không dùng cả thẻ rút tiền mặt ATM dù hiểu tại sao nhiều người đánh giá cao sự tiện lợi của nó, nhưng cũng có nhiều thiết bị kỹ thuật khác hoàn toàn không cần thiết trong sự liên lạc của con người. Nếu bạn có điều quan trọng cần phải nói với ai đó, hãy nhìn thẳng vào mắt họ và nói. Nếu không thể gặp họ trực tiếp, hãy gọi điện thoại và nói chuyện một cách thành thật. Thư điện tử (email) là cho những người yếu đuối và nhút nhát.

5. *Hãy độc lập trong suy nghĩ và hành động.* Bạn không chỉ là người chỉ huy mà còn là một người lính. Bạn phải hoạch định và thực hiện kế hoạch hành động một mình.

Người ta luôn so sánh việc kinh doanh với chiến tranh và thể thao vì chúng có nhiều điểm tương đồng, chứ không phải vì tính chất gay go của việc kinh doanh. Thông minh và lanh lợi quan trọng hơn là cứng rắn. Tôi biết một số doanh nhân rất cục cằn, thô lỗ. Họ không phải là những người thông minh, lanh lợi. Họ muốn hành động giống như Vince Lombardi, nhưng họ không biết cách để chiến thắng. Lombardi có thể tát, thậm chí nhổ nước bọt, vào

mặt các cầu thủ của ông ta. Ông ta có thể làm điều đó vì ông ta đã chiến thắng, và bạn cũng có thể làm như vậy nếu như bạn chiến thắng.

Những nhà tỷ phú thích chiến thắng. Cuốn sách *"The Natural History of the Rich"* có rất nhiều ví dụ về những nhà tài phiệt có nhiều khát vọng chiến thắng: Larry Ellison đua thuyền buồm ở Úc, Steve Fossett bay vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu, và Dennis Tito trả 20 triệu đôla cho một chuyến du lịch vào không gian. Theo Conniff, tất cả những người đó đều muốn phô trương họ, cách này hay cách khác, bằng những hành động nguy hiểm.

Tôi có một nguyên lý của riêng mình: Chúng ta làm điều đó vì vui vẻ, thích thú. Làm việc hết mình, chơi hết mình, và sống hết mình.

6. Bị đánh giá thấp thường là lợi điểm của bạn.

Bạn không bao giờ muốn người khác nghĩ bạn là một người thất bại hay bất lực. Thế nhưng nếu họ nghĩ bạn là người khôn ngoan nhất cũng không phải là một điều hay. Như tôi đã viết trong cuốn *"The Art of the Deal"* (Nghệ thuật đàm phán), mọi người luôn cảnh giác bất cứ khi nào tôi thương thảo công việc với họ. Một trong những lý do khiến Ronald Reagan chiến thắng trong những cuộc tranh cử tổng thống là vì các đối thủ của ông đánh giá sai con người của ông. Họ cho rằng một diễn viên điện ảnh như ông thì không có đủ thông minh và kinh nghiệm chính trường. Trước tất cả những lời mỉa mai ấy, Reagan vẫn mỉm cười và tỏ vẻ thân ái, ân cần. Cuối cùng, ông luôn vượt xa những gì người ta mong đợi ở ông.

Tôi luôn có ấn tượng với những người rất thành công nhưng lại có một cuộc sống bình dị. Ví dụ như Joel Anderson, một trong những hàng xóm của tôi ở tòa nhà Trump Tower. Chúng tôi thường xuyên gặp và chào nhau trong thang máy nhưng tôi không biết gì về anh cả. Cho đến một hôm, anh ấy điện thoại đến văn phòng và mời tôi dự một buổi tiệc của anh. Thoạt tiên tôi nghĩ anh ấy là một người đàn ông tốt và có một người vợ tuyệt vời. Tôi dự định sẽ ghé qua buổi tiệc của anh trong chốc lát. Tôi đã rất ngạc nhiên khi gặp một số người có ảnh hưởng nhất ở New York cũng có mặt trong buổi tiệc ấy, như S. I. Newhouse (*một doanh nhân nổi tiếng trong lĩnh vực truyền thông, xuất bản báo và tạp chí - ND*) và Anna Wintour (*Tổng biên tập tạp chí thời trang Vogue, xuất bản ở Mỹ, từ năm 1988 - ND*). Lúc đó tôi mới khám phá ra rằng người hàng xóm hòa nhã tôi gặp thường ngày trong thang máy chính là chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của Anderson News, một trong những nhà phát hành báo chí lớn nhất nước Mỹ.

Trong cuốn “*How to Get Rich*”, tôi có đề cập đến tầm quan trọng của việc cho người khác biết thành tích của bạn. Nhưng đôi khi họ sẽ có nhiều ấn tượng hơn khi biết về thành tích của bạn một cách gián tiếp. Một vài tuần sau buổi tiệc của Anderson, tôi thấy một bài báo dài ngợi ca anh ấy trong mục kinh doanh của tạp chí *The New York Times*. Vì vậy, tôi muốn sửa đổi lời khuyên của mình trong cuốn sách nói trên: Khoe khoang là cần thiết, nhưng tốt hơn hết nên để người khác làm điều đó cho bạn.

7. Thành công nuôi dưỡng thành công. Cách tốt nhất để gây ấn tượng với người khác là cho họ thấy kết quả công việc của bạn. Bây giờ, việc thỏa thuận kinh doanh trở nên dễ dàng hơn với tôi vì tôi đã có nhiều thành tựu. Bạn phải tạo dựng sự thành công để gây ấn tượng với giới doanh nhân. Nếu còn trẻ và chưa có thành công nào thì bạn phải tạo dựng ấn tượng để mọi người nghĩ rằng bạn sẽ thành công. Bất kể thành công của bạn là lớn hay nhỏ, bạn phải khởi nghiệp từ đó.

8. Tin tưởng vào gia đình. Bạn nên tin tưởng vào gia đình hơn là vào bạn bè. Khi còn trẻ, tôi gặp một doanh nhân làm chủ một công ty khá lớn và hỏi: “Anh có gặp gỡ anh chị em trong nhà không?” Anh ta trả lời rằng anh ta có gặp họ ở tòa án. Điều đó đã có một tác động lớn khiến tôi luôn cố gắng gần gũi anh chị em, con cái và những người vợ cũ của tôi.

9. Xem những quyết định như là người yêu của mình. Gia tài được tích lũy với hàng ngàn quyết định trong cuộc đời của bạn. Tuy vậy, mỗi một quyết định đều khác nhau và có nét đặc trưng riêng của nó. Đôi khi bạn quyết định ngay lập tức, giống như bạn yêu ngay từ lần gặp mặt đầu tiên. Đôi khi bạn tiến từ từ, chậm chạp, giống như một hôn ước kéo dài. Cũng có lúc bạn thăm dò ý kiến của nhiều người, giống như bạn hỏi bạn bè suy nghĩ gì về người mà bạn đang hò hẹn. Bạn sẽ không cứng nhắc trong cách xử sự nếu bạn đối xử với những quyết định giống như với người yêu của mình - trung thành, kính trọng, thích đáng. Bạn sẽ thích ứng với những yêu cầu của một quyết

định cụ thể. Bạn có thể đưa ra những quyết định kinh doanh hay nhất từ lòng đam mê.

Đôi lúc người ta ngạc nhiên khi thấy tôi đưa ra những quyết định quan trọng một cách nhanh chóng. Đó là vì tôi tin vào bản năng của mình và không suy nghĩ quá mức cần thiết. Tất cả chúng ta đều bị cuốn hút bởi cái đẹp, dù nó là sự quyến rũ của một mỹ nhân hoặc vẻ thanh lịch của một ngôi nhà. Tôi thích ví von quyết định như là người yêu vì nó nhắc nhở tôi về những động lực thôi thúc chúng ta hành động, tạo sự kích thích và tiếp thêm năng lượng cho chúng ta.

10. Hãy tò mò, tìm hiểu. Một người thành công luôn luôn tò mò, muốn tìm hiểu mọi thứ. Bạn phải hiểu rõ vạn vật xung quanh bạn. Nếu không, bạn sẽ không thể nhìn xa hơn, rộng hơn bản thân mình. Một trong những điều thú vị khi tôi tham gia chương trình *The Apprentice* (*Thực tập sinh*) là học hỏi về hoạt động của hãng truyền hình. Tôi khám phá ra sự quan trọng của các buổi tối thứ Năm hàng tuần đối với các hãng truyền hình. Đó là vì quảng cáo được phát đi trên các kênh vào khoảng thời gian này. Sự hâm mộ của quần chúng đối với chương trình ti vi tối thứ Năm càng cao thì các hãng truyền hình càng có thể tính tiền quảng cáo cao. Và như vậy, họ càng có thể trả tôi nhiều tiền để chiếu chương trình này! Bạn thấy đấy, sự tò mò, tìm hiểu giúp chúng ta hiểu rõ vấn đề hơn.

Tôi sẽ đề cập nhiều hơn về cách suy nghĩ như một tỷ phú trong những trang sách kế tiếp. Đây là lần đầu tiên tôi chia sẻ kinh nghiệm thực hành của mình về cách đầu tư

vào địa ốc - mua, bán, cầm cố, giao dịch với mọi giới, sửa chữa, và trang trí. Tôi cũng đưa ra một hướng dẫn để người tiêu dùng có được những điều tốt đẹp nhất trong cuộc sống. Bạn cũng không nhất thiết phải là tỷ phú mới có thể nắm bắt được chúng.

Bất cứ lúc nào tôi đọc diễn văn hay xuất hiện trước công chúng, mọi người đều muốn tôi nói về chương trình *The Apprentice*. Vì vậy, tôi sẽ đưa các bạn tham quan hậu trường và giải thích tại sao nó được chiếu vào giờ cao điểm.

Tôi không bao giờ quên sự chấn động của cảnh quay cuối cùng của tập đầu tiên. Chúng tôi chuyển từ phần đã quay trước sang phần quay trực tiếp, trong đó, không có trong kịch bản, tôi sẽ tuyên bố muốn Kwame hay Bill. Ngay trước khi đoạn này được phát sóng, Jeff Zucker, giám đốc đài truyền hình NBC, nói với tôi rằng ông đã nhận được những báo cáo mới nhất cho biết rất đông khán giả đang náo nức đón xem chương trình này. Đó không phải là những gì tôi cần nghe trước khi xuất hiện trực tiếp trên truyền hình quốc gia, nhưng nó thật sự là một kinh nghiệm phần khởi.

Mọi người đã nói đến chương trình này như là một sự “trở về” đối với tôi, nhưng tôi chưa bao giờ biến mất. Những tòa nhà của tôi sẽ lớn hơn và tốt đẹp hơn!

Trong cuốn sách này, tôi cũng mô tả vấn đề bữa ăn ở Mar-a-Lago, những thói quen ăn uống của những nhà tỷ phú và bạn bè của họ.

Tôi hy vọng cuốn sách này sẽ giúp cho bạn trở nên giàu có. Có lẽ một ngày nào đó bạn sẽ gia nhập câu lạc bộ những nhà tỷ phú, và tôi sẽ thích thú với sự gia nhập này.

PHẦN I

Bất động sản



Khi người ta nghe tên Trump, họ liên tưởng đến hai điều: sự giàu có và bất động sản. Vì vậy, dù toàn bộ cuốn sách này đề cập đến việc tạo dựng và hưởng thụ sự giàu sang, tôi cũng cần phải bắt đầu từ những điều cơ bản. Đối với tôi, đó là bất động sản. Bất động sản là phần trọng tâm của hầu hết mọi hoạt động kinh doanh, và chắc chắn nó cũng là phần cốt lõi trong sự giàu sang của hầu hết mọi người. Để xây dựng sự giàu sang và cải thiện việc kinh doanh, bạn cũng cần biết thêm về lĩnh vực này.

Trong phần này, tôi muốn đưa ra một vài lời mách nước hữu ích cho những người đi mượn căn hộ lần đầu tiên cũng như cho những ai đang sở hữu nhiều nhà cửa.

Cách chọn lựa vị trí

Khi chọn một căn nhà, bạn phải chọn một địa điểm tốt. Tốn thêm một ít tiền để có một vị trí thuận lợi tốt hơn là mua hoặc thuê một căn nhà với giá hời ở một khu vực xấu. Bạn cần xem ngôi nhà đó có gần sở làm không, môi trường xung quanh có an ninh hay không. Nó có gần những dịch vụ tiện ích như nhà hàng, tiệm tạp hóa, cửa hiệu và ngân hàng không? Bạn có cảm thấy thích thú với chỗ ở ấy không? Nói chung, bạn phải tìm một vị trí mang đến cho bạn nhiều thuận lợi nhất.

Khi đầu tư vào bất động sản, vị trí của nó phải được xem xét một cách nghiêm túc. Việc chọn lựa vị trí thường phát xuất từ bản năng. Bạn phải tin tưởng vào vị trí đó; nếu không, sự đầu tư của bạn sẽ thất bại. Tôi hiểu rằng không phải ai cũng có thể sống và làm việc trong tòa nhà của tôi - Trump Tower - nhưng nếu có một cơ hội, bạn nên tìm một vị trí thích hợp nhất cho mình.

Hãy đi vòng quanh khu vực căn nhà bạn định mua hoặc mượn. Bạn cần tìm hiểu xem những người sống và làm

việc quanh đây là hạng người nào, sinh hoạt ra sao. Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn dọn tới một căn hộ và phát hiện có một hộp đêm bên kia đường với tiếng nhạc sập xình suốt đêm? Hoặc gần đây có một ga-ra xe tải ra vào thường xuyên. Bạn sẽ phát điên nếu sống ở đó hoặc phải dọn đi nơi khác; cả hai chọn lựa này đều chẳng tốt đẹp gì cả.

Khung cảnh xung quanh cũng không kém phần quan trọng. Chẳng ai muốn nhìn qua cửa sổ mà chỉ thấy ống khói hoặc một bức tường. Nếu được lựa chọn, bạn hãy nhắm đến nơi nào có quang cảnh đẹp. Tuy nhiên, quang cảnh mà bạn thấy ngày hôm nay có thể bị đổi khác đi trong một thời gian ngắn, nhất là ở những nơi đang phát triển mạnh. Bạn phải chắc rằng quang cảnh mà bạn đã ngắm nhìn hôm nay sẽ vẫn còn ở ngày mai.

Khi đầu tư vào địa ốc, không phải là nơi ở hoặc làm việc của mình, bạn nên tìm những khu vực dân cư thưa thớt, mua hoặc mượn lại chỗ ấy với giá rẻ và chờ đợi cho khu vực ấy bắt đầu phát triển. Bạn sẽ tiết kiệm được tiền thuế, đóng góp nhiều cho sự tái phát triển của khu vực, và thu được nhiều lợi nhuận. Nếu bạn có thời gian, lòng kiên nhẫn, và sự chịu đựng ngoan cường, tôi khuyên bạn nên làm theo cách này. Khi tôi mua vùng bờ tây sông Hudson, mọi người nghĩ rằng tôi điên. Nhưng sự phát triển của tôi ở đó chứng thực rằng họ đã sai. Ngày nay, khu vực đó là một trong những khu có giá trị và được nhiều người ao ước nhất ở Manhattan.

Cách thuê mướn căn hộ

Dù không mua hẳn nhưng việc thuê một căn hộ làm nơi cư ngụ cũng phải được xem xét một cách cẩn thận. Nó không chỉ là nơi để bạn ăn, ngủ và nghỉ ngơi mà còn phản ánh cuộc sống và con người của bạn. Những nhà tỷ phú cũng phải bỏ thời gian để tìm kiếm nơi sống thích hợp cho họ.

Ở thành phố New York, người ta thường cảm thấy may mắn khi tìm được một cái gì đó. Thỉnh thoảng, hàng trăm người đổ xô xuống đường để xem những đôi giày bầy bán với giá cắt cổ mà họ đã thấy trên tờ *The New York Times*. Hầu hết những người đến đây đều được chuẩn bị sẵn, từ những thư giới thiệu đến những hóa đơn thẻ tín dụng, và nhận thức rằng sự cạnh tranh ở đây có thể khốc liệt. Để tham gia vào trong thị trường địa ốc này, hoặc bất kỳ thị trường địa ốc nào khác, bạn phải siêng năng và tự trau dồi cho bản thân. Bạn cần phải có một ý tưởng rõ ràng về những nhu cầu tài chính và sinh hoạt của mình. Chọn lựa căn hộ một cách mù quáng chỉ làm lãng phí thời gian mà thôi.

Tôi nghĩ việc thuê mượn một căn hộ nên có sự giúp đỡ của một người môi giới giỏi. Cũng có thể bạn không cần tới sự trợ giúp ấy, nhưng với tôi, điều đó giống như nói chuyện thuốc men mà chẳng cần tham khảo bác sĩ, hoặc đâm đơn kiện mà không có luật sư. Điều ấy có khả năng xảy ra, nhưng đó là sự xuẩn ngốc. Những người môi giới biết rõ các khu vực dân cư và những thị trường đặc biệt. Họ biết rõ giá trị của bất động sản, những ưu và khuyết điểm của các tòa nhà, những luật lệ và quy định về giá cả và việc thuê mượn, cũng như những chi tiết và tính phức tạp của hợp đồng thuê nhà. Người môi giới là người học thức và có chứng chỉ hành nghề. Họ sẽ giúp bạn tránh những lỗi lầm có thể khiến bạn mất hàng ngàn đôla, nhiều hơn số tiền lệ phí mà họ tính công với bạn. Họ cũng tiết kiệm thời gian cho bạn trong việc chọn những căn hộ đáp ứng yêu cầu của bạn.

Nhưng bạn đừng nên tin hất kỳ điều gì người môi giới nói với bạn. Họ hưởng phần trăm hoa hồng nên thường tỏ ra quan tâm và sẵn sàng giúp đỡ. Dù bán, mua hoặc mượn nhà, bạn phải luôn thương lượng với họ về tiền hoa hồng ngay từ đầu. Đôi khi người môi giới làm được một việc rất tốt và họ xứng đáng nhận hoa hồng cao hơn thỏa thuận ban đầu. Thương lượng mức phí hoa hồng ngay từ lúc hất đầu công việc thường dễ dàng hơn rất nhiều so với việc giảm khoản tiền này khi công việc đang tiến hành hoặc đi đến hồi kết thúc.

Nếu bạn không tìm được người môi giới hoặc muốn tự làm một mình, hãy sục sạo trên báo chí hay trên các bảng

thông cáo, dọa hỏi mọi người và đi rao những nơi bạn muốn tìm mua hoặc mượn nhà. Trong bộ phim *When Harry met Sally* của đạo diễn Rob Reiner, tài tử Billy Crystal nhờ đọc những dòng cáo phó nên đã thuê được căn hộ của người vừa quá cố. Dù cách này nghe có vẻ không lành mạnh lắm nhưng bạn cũng có thể thử nếu không cần đến người môi giới.

Tuy nhiên, dù có người môi giới hay không, bạn cũng nên tìm căn hộ nào mà bạn cảm thấy có thể ở đó dài lâu. Sẽ tốn kém và chẳng có gì tốt đẹp khi phải dọn nhà hai năm một lần. Và quan trọng nhất là bạn phải nhìn thấy được những khả năng tài chính của mình. Dù có nhiều tiền, tôi cũng không bao giờ chi trả hơn một phần tư tiền lương của mình cho việc thuê một căn hộ - dù nó có tuyệt vời đến đâu chẳng nữa. Mỗi một đôla trả tiền thuê nhà là một đôla mà bạn có thể sử dụng vào một việc khác - gửi tiết kiệm, mua vật dụng hoặc hưởng thụ một cái gì đó chẳng hạn. Cũng có thể bạn nghĩ rằng mình sẽ kiếm được nhiều tiền hơn trong vài năm tới nhưng điều đó chẳng có gì chắc chắn cả. Và hãy cứ giả định rằng tiền thuê nhà sẽ tăng theo mức tăng lương của bạn. Không thể trả được tiền thuê nhà thì bạn chẳng thể tiến xa, và chắc chắn không bao giờ trở thành tỷ phú được.

Cách đọc mục rao vặt và quảng cáo

Người ta thường cậy nhờ vào những quảng cáo, rao vặt và những danh sách đăng trên báo để tìm những căn hộ hoặc nhà cho thuê. Tuy nhiên, đừng khờ dại để bị phỉnh lừa. Những người quảng cáo, đặc biệt là ở New York, sẽ làm cho một căn hộ ổ chuột nghe giống như là một căn nhà tiện nghi trên tầng cao nhất của Trump Tower. Họ là những người có biệt tài về thể loại văn chương hư cấu. Bạn cần phải học cách xem quảng cáo nhà để không phí thời gian vào những căn hộ đáng lẽ ra phải được san bằng hơn là dùng để ở.

Hãy chú ý đến những từ như “hiện đại”, “hấp dẫn”, “ấm cúng” có thể được diễn dịch như là “không thể ở được”, “tối tệ”, “nhỏ bé”. Những từ như “mới được nâng cấp” thực chất có thể chỉ là người chủ vừa mới thay tay nắm mới cho cửa buồng tắm.

Bạn cũng cần phải chú ý đến những thông tin không được đề cập đến trong những mẫu rao vặt. Ví dụ, không có số của căn hộ, bạn có thể đoán nó ở tầng một (một vị

trí không tốt vì bạn sẽ khó chịu với tiếng ồn hoặc dễ bị trộm viếng thăm); hoặc mẫu quảng cáo không cho biết diện tích căn hộ thì bạn nên gạt nó qua một bên. Bạn cũng có thể nghi ngờ có một cái gì đó khiến người chủ không muốn đăng hình bất động sản của họ, trong khi những mẫu khác thì có, bởi lẽ căn hộ có xấu cỡ nào chẳng nữa thì cũng sẽ trở nên đẹp đẽ qua ống kính của thợ chụp ảnh.

Những mẫu rao vặt có thể chỉ cho bạn những căn hộ, căn nhà hoặc văn phòng thích hợp, nhưng bạn cần phải “mắt thấy, tay sờ”, điều tra tường tận trước khi quyết định thuê hoặc mua chúng.



Cách mua nhà

Thị trường bất động sản có thể khiến người ta sợ, và đó là một trong những lý do làm tôi thích hoạt động trong lĩnh vực này. Nó liên quan đến tài sản có giá trị nhất của bạn. Thị trường này thay đổi từng ngày, đôi khi từng phút. Vì vậy, cố gắng chọn thời điểm an toàn để mua nhà là một sự lãng phí thời gian.

Bạn phải can đảm khi bước vào thị trường này. Hãy cứ mua một căn nhà nếu bạn thấy thích và có đủ khả năng tài chính, và người môi giới khẳng định số tiền bạn bỏ ra là đúng giá thị trường. Đơn giản chỉ vậy thôi. Đừng bận tâm khi mua một căn nhà hơi mắc một chút nếu bạn biết mình sẽ sống vui vẻ, hạnh phúc ở đó. Đôi khi giá cảm tính có thể cao hơn giá thị trường. Mua nhà để ở khác với đầu tư vào địa ốc. Nếu bạn không đủ khả năng để mua căn nhà mình thích thì đừng xấu hổ khi trả giá thấp; đôi khi bạn sẽ ngạc nhiên với sự chấp nhận của người bán.

Trước khi bắt đầu tìm nhà, hoặc hình dung căn nhà phù hợp với khả năng tài chính của mình, phải chắc rằng bạn

có khoản tiền mua nhà đó. Người môi giới và người bán sẽ tôn trọng bạn, và khả năng trả giá của bạn sẽ cao hơn vì bạn có thể gia tăng số tiền trả lần đầu tiên. Mua nhà là một sự đầu tư nghiêm túc; ngân hàng và những tổ chức cho vay tiền sẽ giúp bạn thực hiện việc đầu tư đó.

Người mua nhà không cần phải có đủ toàn bộ số tiền mua nhà, và bạn phải có sự đầu tư giống như người cho vay. Số tiền trả lần đầu tiên là thước đo quyết tâm mua căn nhà đó của bạn. Hãy chú ý đến khoản tiền hạn phải trả góp hàng tháng sau này vì nó nằm trong sự cân đối tài chính của bạn.

Suy nghĩ về giá cả khi mua nhà là điều tốt, nhưng cũng đừng tốn quá nhiều công sức với chuyện ấy. Đừng cố gắng tiết kiệm ở những khoản cần phải chi, ví dụ như không chịu chi phí dò hỏi dù rằng việc đó có thể có giá trị, hoặc phụ thuộc vào những người mà bạn không quen biết. Người ta thường cố gắng kéo dài khi cuộc mua bán đi vào hồi kết thúc, làm như thế chỉ kéo dài thêm thời gian thương lượng. Cũng đừng bướng bỉnh và ti tiện khi mua nhà. Điều đó phản tác dụng.

Khi bắt đầu việc mua nhà, hãy để riêng một số tiền như là ngân sách dự phòng cho những vấn đề phát sinh như giấy tờ, thủ tục pháp lý, v.v. Xem thường việc mua nhà ngay từ đầu sẽ khiến bạn phải ôm nhiều nỗi tiếc sau này.

Cách thẩm định nhà

Giả sử bạn kiếm được một căn nhà hoàn toàn ưng ý, giá cả phải chăng. Dầu vậy, hãy cẩn thận và đừng vội vàng quyết định. Người môi giới cũng thường thúc giục bạn bằng những câu chuyện kể về những người mua khác cũng đang ngắm nghía căn nhà đó. Tốt nhất là hãy nghiên cứu những cơ hội của bạn; chẳng thà chấp nhận vượt mất một dịp may hơn là phạm sai lầm khi quyết định hấp tấp.

Thường thì bạn phải vay tiền ngân hàng để mua nhà và sẽ thế chấp bằng chính căn nhà đó. Ngân hàng sẽ có chuyên viên để thẩm định căn nhà đó trước khi cho bạn vay tiền. Có thể bạn phải trả chi phí thẩm định đó. Nhưng đừng nghĩ khoản chi đó chỉ mang lại ích lợi cho ngân hàng; nó cũng có ích cho cả bạn nữa. Thẩm định viên là những người chuyên nghiệp và kết luận của họ là khách quan. Họ có thể phát hiện những gì mà bạn không thấy. Những phát hiện này có thể làm bạn ngạc nhiên, thậm chí thất vọng. Nhưng sự thật vẫn là sự thật. Một sự thẩm định công bằng sẽ rất hữu ích cho bạn. Có nhiều yếu tố, trong đó có

những quy định của chính phủ (như kiểm soát lũ lụt, hành lang an toàn lưới điện cao thế...), có thể ảnh hưởng đến vị trí của bất động sản. Đừng mong đợi rằng người bán sẽ kể cho bạn nghe hết những điều không có lợi về bất động sản của họ.

Bạn cũng nên có một kỹ sư để thẩm tra kết cấu cũng như hệ thống điện, nước sinh hoạt, nước thải... của căn nhà. Sự thẩm tra này rất quan trọng và không thể tiến hành một cách lơ là, chiếu lệ. Bạn có thể dựa vào kết luận thẩm tra để điều chỉnh giá mua một cách thích hợp.

Nhiều nhà đầu tư phạm sai lầm khi bỏ qua bước thẩm tra này đối với những tòa nhà mới xây. Những tòa nhà mới thường có nhiều vấn đề nổi cộm, đặc biệt với những tòa nhà được xây dựng một cách cầu thả.



Cách bán nhà

Nếu rao bán nhà nhưng chẳng có ai hỏi han đến căn nhà đó thì bạn nên xem lại giá mà mình đã đưa ra. Thị trường bất động sản không ổn định, giá cả thay đổi hàng ngày. Bạn cũng đừng lo bị cạnh tranh; thậm chí nó có thể giúp bạn kiếm được những khách hàng tiềm năng và tiết kiệm được nhiều thời gian.

Nếu bạn đưa ra một giá tương xứng với giá trị bất động sản, hãy kiên nhẫn, cuối cùng cũng sẽ có người mua. Khu Mar-a-Largo đã có từ lâu, nhưng thời điểm mà tôi quyết định mua nó là phù hợp với tôi lẫn người bán.

Nếu bạn nhờ người môi giới, bạn phải cho họ hiểu rõ giá trị của căn nhà đó đối với bạn. Tuy vậy, bạn cũng không nên quá bảo thủ nếu người môi giới nhận định giá trị của căn nhà thấp hơn bạn nghĩ. Họ là những chuyên gia mua bán bất động sản, và bạn trả hoa hồng cho họ không chỉ vì dịch vụ mà còn vì sự tư vấn của họ.

Người môi giới giỏi sẽ quảng cáo việc bán căn nhà một cách có chiến lược. Nhiều người đến hỏi xem căn nhà chưa

hắn là một điều tốt; hãy thận trọng với người môi giới không có khả năng chọn lọc khách hàng và để cho quá nhiều người đến xem căn nhà của bạn nhưng rồi chẳng có ai chịu mua. Người môi giới giỏi sẽ sàng lọc khách hàng, thay mặt bạn thương lượng giá cả và sẽ cố gắng làm cho các thủ tục pháp lý và tài chính được thực hiện một cách thuận lợi. Họ sẽ làm việc cho bạn vì khoản hoa hồng bạn trả cho họ tính theo phần trăm giá trị của việc mua bán.

Nếu tin tưởng vào khả năng của mình, bạn có thể không cần đến người môi giới. Trong trường hợp này, lời khuyên của tôi cho bạn là: Hãy hành động giống như một người môi giới. Để làm được như thế, bạn cần phải có nhiều quyết tâm, suy tính và kiên nhẫn.

Bà Lynnley Browning đã viết một bài báo với nhan đề “The Sweet and Sour of ‘For Sale by Owner’” đăng trên tờ *The New York Times* số ra ngày 6-6-2004, đưa ra những thuận lợi và khó khăn khi bán nhà mà không cần đến người môi giới. Bạn nên tìm đọc bài báo đó cùng một số sách nói về công việc này. Bạn sẽ phải tự tìm hiểu thị trường giá cả, những thủ tục pháp lý cùng những luật lệ sao cho không bị kiện khi trần nhà bị sập hoặc mối làm tổ trên tường sau khi bạn đã dọn nhà đi. Nói chung, sẽ có rất nhiều việc bạn cần phải học hỏi. Khá là nhức đầu! Và đó là lý do tại sao tôi luôn khuyên bạn nên nhờ người môi giới làm công việc mua bán này.



Cách tìm một văn phòng tốt

Vị trí và quang cảnh nơi bạn làm việc cũng quan trọng như nơi ở của bạn. Sự đi lại; phân phối hàng hóa, dịch vụ; thu hút khách hàng... sẽ bị ảnh hưởng nhiều bởi vị trí của văn phòng. Bạn, nhân viên và khách hàng của bạn phải cảm thấy vui vẻ và thích hoạt động trong không gian của văn phòng. Thuê một văn phòng rẻ tiền, chật hẹp, không phù hợp chỉ làm cho công việc kinh doanh của bạn nhanh chóng lụn bại.

Hãy suy nghĩ về khoảng không gian mà bạn sẽ cần cho văn phòng hiện tại, và nếu được, cộng thêm một khoảng dự trù cho việc mở rộng sau này. Nếu bạn tìm được một khoảng trống bên cạnh vị trí văn phòng bạn mong muốn thì chiến lược này có thể sẽ sinh lợi cho bạn. Nó có thể đòi hỏi bạn phải đầu tư và hoạch định trước, nhưng bù lại bạn có thể có được những lợi ích về tài chính và nghề nghiệp.

Một điều quan trọng nữa là văn phòng của bạn phải ở trong một tòa nhà được bảo dưỡng và điều hành tốt. Không ai muốn làm việc hoặc xúc tiến việc kinh doanh

trong một tòa nhà không hấp dẫn, không tiện nghi và không mến khách.

Tôi đã làm việc trong những văn phòng giống nhau ở Trump Tower hơn 20 năm. Vị trí và không gian làm việc bây giờ cũng đẹp giống như 20 năm trước. Nhưng đó chẳng phải là một sự may mắn ngẫu nhiên.

Cách làm việc với người môi giới

Bạn cần phải sáng suốt trong việc chọn người môi giới. Điều quan trọng nhất là bạn và người môi giới phải thành thật với nhau trong từng bước của tiến trình mua bán. Người môi giới giỏi là người sẽ lắng nghe và trả lời những quan ngại của bạn. Kế tiếp, thời gian cũng là một yếu tố quyết định cho sự thành công của một thương vụ. Nếu người môi giới luôn trễ nãi trong việc hồi đáp những cuộc điện thoại của bạn hoặc trong những cuộc họp, bạn nên chấm dứt làm việc với họ. Có rất nhiều người môi giới khác xứng đáng hơn với công việc của bạn. Dù sao thì bạn cũng là khách hàng.

Những người môi giới giỏi biết những gì tốt cho bạn thì cũng sẽ tốt cho họ. Họ chỉ kiếm được tiền khi việc giao dịch của bạn thành công, vì vậy họ sốt sắng không chỉ vì món tiền hoa hồng. Bạn nên kiếm một người môi giới chuyên nghiệp, có tiếng tăm, có bề dày kinh nghiệm đối với khu vực mà bạn chọn để sinh sống.

Người môi giới giỏi là những nhà tâm lý, hoặc ít ra họ

cũng là những người sâu sắc. Công việc của họ chính là hình dung ra những gì tốt nhất cho bạn. Tuy nhiên, về phần mình, bạn cũng phải sẵn sàng và trung thực với họ. Đừng bối rối khi phải nói với họ rằng bạn không đủ khả năng tài chính để mua hoặc thuê căn hộ mà họ giới thiệu, hoặc chỉ đơn giản là bạn không thích khung cảnh của căn nhà. Những người môi giới có kinh nghiệm nói với tôi rằng họ có thể cảm nhận được mức độ nghiêm chỉnh của người mua hoặc bán trong hai câu hỏi đầu tiên, và từ đó biết cách phát triển vấn đề.

Đừng bao giờ làm theo lời khuyên của những người môi giới luôn huênh hoang tự đắc. Họ không cần phải hành xử như vậy trong công việc của họ, và nếu thấy những người như thế, bạn phải thận trọng và tránh xa. Tôi biết có những người môi giới xuất sắc, chân thật và quan tâm đến hạnh phúc của bạn.

Susan James, người điều hành phòng kinh doanh của *Trump International Hotel and Tower*, là một trong những người môi giới lịch thiệp nhất. Cô giữ mối quan hệ thân thiện với khách hàng trong nhiều năm sau khi giúp họ mua được căn hộ ưng ý. Cô luôn trình bày rõ ràng mọi việc cho bạn nắm bắt vấn đề. Đó là biểu hiện của một người môi giới tài giỏi.

Nếu kiếm được một người môi giới giỏi như thế, bạn sẽ có rất nhiều cơ hội mua hoặc bán bất động sản của mình với giá tương xứng. Khoản hoa hồng trả cho người môi giới sẽ là một trong những đầu tư của bạn.

Cách thuê mướn luật sư

Ở một số vùng, không nhất thiết phải có luật sư tham gia trong việc kết thúc những thương vụ mua bán bất động sản; nhưng một số nơi khác đòi hỏi sự tham gia của những người này. Nếu chi phí phải chăng, bạn nên thuê một luật sư, cho dù mọi việc dường như đơn giản. Tôi điều nghiên các hợp đồng suốt ngày, và chưa bao giờ đặt bút ký hợp đồng mà không tham vấn luật sư. Bất động sản thường liên quan đến những khái niệm pháp lý phức tạp, một số xuất hiện từ thời phong kiến xa xưa.

Nếu cảm thấy công việc đơn giản và không đủ khả năng trả phí luật sư theo mức thông thường, bạn có thể thương lượng trước với luật sư. Trong trường hợp vấn đề trở nên phức tạp, cũng đừng nên phân nản. Hãy tự cho là mình may mắn, vì luật sư có thể giúp bạn tránh được những vấn đề không lường trước được.

Làm thế nào để mướn được một luật sư giỏi nếu bạn không quen biết ai cả? Hãy hỏi những luật sư đoàn. Đừng bao giờ nhờ người môi giới thế chấp giới thiệu một luật sư

cho bạn vì sẽ có nhiều xung đột quyền lợi một khi thương vụ bị bẫy hỏ. Khi đó, luật sư có thể sẽ lưỡng lự khi phải khuyên bạn chấm dứt thương vụ vì như thế sẽ làm cho người đã giới thiệu họ với bạn bị mất tiền hoa hồng. Tốt hơn hết là thuê một luật sư chuyên về địa ốc theo sự giới thiệu của những người quen mà bạn tin tưởng.

Cách có được sự thế chấp tốt nhất

Ngay cả tỷ phú đôi khi cũng cần phải mượn tiền, và tôi đã học được nhiều điều về thế chấp tài sản trong những năm qua. Bước đầu tiên là bạn phải biết rõ bạn sẽ cầm cố cái gì. Điều này thoát nghe sao thật ngớ ngẩn, nhưng đáng ngạc nhiên là nhiều người đem tài sản thế chấp nhưng lại không biết rõ giá trị của tài sản đó.

Bạn có thể tìm thấy nhiều sách viết về cách có được sự thế chấp tốt nhất trong thư viện công cộng, nhưng điều bạn cần phải hiểu đó là những viên chức ngân hàng và các công ty bảo hiểm nghĩ như thế nào về khoản tiền cho vay, về bất động sản, và về chính bạn. Người cho vay thường kiếm được nhiều tiền nhất từ những người ngu ngốc. Vì vậy, bạn cần phải học hỏi nhiều trước khi đi gặp họ.

Giống như mua nhà, nộp đơn xin thế chấp tài sản sẽ hữu hiệu khi bạn có nhiều chọn lựa. Xem xét kỹ lưỡng, đặt nhiều câu hỏi, và luôn luôn mặc cả. Có rất nhiều cơ hội trong thị trường thế chấp tài sản. Hãy tìm một nơi thế chấp có hiệu quả nhất cho bạn - tài khoản, tiền lương,

những hoạch định tương lai của bạn. Thế chấp là một sản phẩm - giống như căn nhà hoặc chiếc xe, vì vậy bạn phải biết rõ mọi “ngóc ngách” trong việc này. Hãy mặc cả và đừng ngại khi phải bỏ đi.

Những viên chức cho vay tiền có thể đưa ra nhiều mức lãi suất và hình thức chi trả khác nhau. Đừng bao giờ chấp nhận ngay, hãy yêu cầu những điều khoản tốt hơn cho bạn. Lúc nào bạn cũng phải thương lượng. Nếu bạn nhận được một đề nghị tốt hơn từ đơn vị cho vay A, hãy quay lại đơn vị cho vay B để xem họ có đồng ý đề nghị đó hay không. Nói chung, mọi tổ chức cho vay tiền đều bán cùng một loại sản phẩm - tiền - vì thế bạn không cần để ý đến tổ chức nào sẽ cho bạn vay. Những yêu cầu của sự thế chấp được đưa ra để mặc cả; nếu không mặc cả thì cũng giống như bạn vung tiền qua cửa sổ.

Khi mua hoặc thế chấp một căn nhà, bạn phải biết những yêu cầu về tài chính. Chắc chắn công ty nhận thế chấp sẽ phải biết. Dưới đây là một số gợi ý:

1. Tìm một lời khuyên của một người làm kế toán. Luật sư và người môi giới thế chấp cũng có thể giúp bạn chuyện này.

2. Biết rõ hồ sơ thuế của bất động sản cũng như những khoản tăng thuế có thể đoán trước được. Những dấu hiệu tốt cho thấy thuế sẽ tăng bao gồm việc tái thẩm định đang bị hoãn, hệ thống cống bị bể, hoặc những khoản tiền chưa được chi trả. Một khi bạn đã chấp nhận thế chấp, bạn cũng phải chấp nhận những khoản còn tồn đọng liên quan đến bất động sản đó.

3. Thăm dò những chi phí tiềm ẩn. Phân tích chi phí toàn diện là rất quan trọng. Ví dụ, điều gì sẽ xảy ra nếu như căn nhà không thể được bảo hiểm với mức bình thường? Chi phí thay đổi hệ thống sưởi, nước... hàng năm? Hãy cố gắng tiên đoán mọi tình huống có thể đẩy bạn vào một cơn khủng hoảng tài chính.


Cuối cùng, công ty nhận thế chấp sẽ muốn biết bạn biết được những gì. Họ sẽ giúp đỡ bạn. Nếu họ không vui với một tình trạng nào đó của căn nhà thì bạn cũng nên buồn. Họ có nhiều kinh nghiệm hơn bạn và đã thấy những căn nhà khác xuống cấp thế nào sau khi bị thế chấp.

Bạn cũng nên nhớ rằng công ty nhận thế chấp thường bán những vật thế chấp cho các công ty khác, ngân hàng, công ty bảo hiểm... Người bán căn nhà cho bạn có thể không phải là người mà bạn phải gửi tiền trả hàng tháng sau này. Vì vậy, bạn có thể sẽ được nhắc nhở thường xuyên trong việc trả tiền hàng tháng cho công ty nhận thế chấp trong nhiều năm sau này.

Bạn là người chịu trách nhiệm cho việc thế chấp tài sản. Nếu được yêu cầu phải có một sự bảo chứng cho khả năng chi trả thì đó là một cơ hội tốt cho bạn. Nếu có một ai đó bảo chứng cho bạn thì bạn phải trả một khoản tiền cho họ. Họ sẽ bị công ty nhận thế chấp mời vì sự trôi sụt của thị trường, thiên tai, và tất cả những vấn đề liên quan đến bảo hiểm. Bạn nên thảo luận kỹ lưỡng với luật sư về việc bảo hiểm để phòng ngừa những trường hợp lừa đảo, ví dụ như giả mạo hồ sơ bảo hiểm. Đừng nên lơ là khía cạnh này.

Bất động sản có thể mang lại nhiều cơ hội lớn cho bạn qua việc thế chấp, nhưng bạn không nên cá cược vào nó. Những vấn đề về bất động sản đòi hỏi bạn phải thận trọng, tận tụy, chăm chỉ làm việc, và cả may mắn nữa. Thật ra, việc thế chấp tài sản chẳng có gì phức tạp cho lắm, nhưng bạn cần phải chú tâm và nghiên cứu tường tận.

Bạn không thể thấy hết được những vấn đề liên quan đến việc sở hữu một bất động sản qua những quảng cáo trên báo chí và truyền hình. Vì thế, bạn phải tỉnh táo và cẩn trọng khi bước chân vào lĩnh vực này.



Cách chọn người môi giới thế chấp

Để đạt được một khế ước thế chấp, bạn phải tốn nhiều thời gian. Vì vậy, bạn có thể chuyển giao công việc này cho một người khác thông thạo hơn trong lĩnh vực này. Hãy chọn một người môi giới giỏi. Họ biết những nơi nào có mức thế chấp tốt nhất, tổ chức nào đưa ra những điều kiện tốt nhất. Nói chung, họ biết nơi nào thuận lợi cho việc thế chấp của bạn.

Kết quả là bạn có thể sẽ tốn ít tiền hơn nếu bạn có được một người môi giới thế chấp giỏi, vì họ sẽ biết có những loại phụ phí tiềm ẩn nào và sẽ giúp bạn vượt qua được nhiều vấn đề rối rắm. Mặt khác, các công ty nhận thế chấp cũng muốn duy trì những mối quan hệ tốt đẹp với người thường xuyên giao dịch với họ. Người môi giới thế chấp và luật sư giỏi cũng sẽ thông báo cho bạn một số điều đáng quan tâm về mặt kỹ thuật như thời gian thế chấp, những bảo đảm gì cần phải có, những điều kiện không trả được nợ, v.v...

Bạn có thể nhờ người môi giới địa ốc giới thiệu cho bạn một người môi giới thế chấp. Bạn cũng có thể tham khảo ý kiến của bạn bè, đồng nghiệp hay hàng xóm, những người vừa mới thế chấp tài sản của họ. Người môi giới thế chấp, cũng giống như người môi giới địa ốc hay luật sư, phải là người bạn có thể làm việc với họ một cách thoải mái, không vì lợi ích cá nhân mà xem nhẹ những quyền lợi của bạn.

Cách chọn lãi suất và khoản tiền trả trước

Lãi suất không phải là một điều bí ẩn, nhưng bạn phải hiểu biết về nó trước khi bước vào lĩnh vực địa ốc. Tôi luôn nghĩ lãi suất đơn giản chỉ là “chi phí của tiền”. Nó giống như lệ phí hội viên thường niên hoặc một hóa đơn thanh toán. Nó là khoản tiền mà bạn sẽ phải trả hằng năm.


Cần lưu ý rằng một số tổ chức có thể lừa bạn bằng những loại lãi suất có thể điều chỉnh. Và như vậy, số tiền bạn phải trả sẽ trôi sụt theo nền kinh tế. Nếu bạn không muốn thay đổi và muốn giảm thiểu tối đa những rủi ro, bạn nên chọn lãi suất cố định. Trong hơn hai mươi năm qua, lãi suất đã sụt giảm; vì thế rất có khả năng nó sẽ tăng trong một thời gian ngắn. Những người thế chấp với lãi suất thay đổi có thể bị tịch thu tài sản thế chấp nếu những khoản tiền phải trả tăng lên quá cao. Bạn nên chọn một lãi suất cố định phù hợp với khả năng thanh toán của mình trong suốt thời hạn thế chấp.

Hãy cẩn thận với những lãi suất thoát nhìn có vẻ rất hấp dẫn. Ngày nay có rất nhiều nguồn thông tin, như

Internet, báo chí..., cho bạn biết một cách nhanh chóng và cụ thể các mức lãi suất. Từ đó, bạn có thể chọn được lãi suất phù hợp với mình nhất.

Bạn cũng có thể gặp phiền toái với những lãi suất thấp hơn nhiều so với thị trường. Công ty thế chấp có thể không còn hoạt động hoặc bạn có thể bị tính những khoản lệ phí kỳ quặc và rất cao vào lúc bạn muốn chấm dứt việc thế chấp. Đối với bất kỳ tài sản thế chấp nào, người cho vay cũng sẽ tính với bạn những loại phí hỗn hợp. Cách khôn ngoan nhất là tránh xa những trường hợp như thế. Có một quy luật bạn cần nhớ: Lãi suất càng thấp thì phí càng cao. Tìm công ty thế chấp nào có lãi suất thấp nhất, nhưng phải luôn nhớ rằng lãi suất thấp nhất có thể sẽ khiến bạn tốn kém nhiều nhất. Do vậy, bạn phải cân nhắc một cách cẩn thận.

Về khoản tiền mặt trả lần đầu tiên, nó phải chiếm phần lớn trong ngân sách của bạn. Nó bằng khoảng một phần năm tổng số tiền vay, tùy theo nơi ở của bạn. Ở New York, nơi mà sự cạnh tranh trong thị trường địa ốc rất khốc liệt, tỷ lệ này có thể cao hơn rất nhiều. Khoản tiền này tỷ lệ nghịch với số tiền bạn trả góp hàng tháng sau này. Nếu bạn là một nhà thương lượng giỏi và muốn dành ngân sách của mình càng nhiều càng tốt cho những công việc khác, bạn nên cố gắng thương lượng sao cho mức tiền mặt trả lần đầu tiên càng thấp càng tốt.



Cải tạo căn nhà của bạn

Nếu dự tính thế chấp căn nhà mình hiện làm chủ, bạn phải giữ cho nó ở tình trạng tốt. Đối với một căn hộ trong một tòa nhà cao tầng, bạn càng phải chú ý đến nhiều thứ khác; ví dụ như tình trạng của mái nhà, cầu thang, thang máy, khu vực kho, v.v. Nhân viên có kinh nghiệm của một công ty thế chấp sẽ không muốn cho bạn vay tiền nếu tòa nhà không ở trong tình trạng tốt. Ngân hàng cũng thế, vì họ không tin rằng bạn sẽ bảo dưỡng tốt căn hộ đã thế chấp cho họ.

Những sửa chữa cho căn nhà hoặc căn hộ mà bạn muốn bán hoặc thế chấp phải được thực hiện một cách nghiêm chỉnh, chắc chắn. Đừng bao giờ làm qua loa, chiếu lệ với mục đích trang trí. Bố tôi thường khuyên rằng mọi bất động sản phải được bán trong tình trạng như mới. Thực tế cũng đã chứng minh điều này với tôi cũng như với tất cả chúng ta. Một thùng sơn chỉ có 15 đôla nhưng có thể làm cho giá trị căn nhà của bạn tăng thêm 1000 đôla.

Ngoài ra, bạn có thể cải tạo nơi ở của mình sau khi


mua hoặc sau một thời gian cư ngụ để tạo một không gian mới, thích hợp và thoải mái hơn. Bạn có thể tốn kém tiền bạc và thời gian trong công việc này. Vì vậy, phải tính toán xem việc cải tạo đó có đáng hay không trước khi bắt tay thực hiện. Việc cải tạo chỉ có giá trị khi bạn quyết tâm và ngân sách cho phép. Nếu không, nó sẽ chỉ mang lại cho bạn hết rắc rối này đến rắc rối khác. Nói chung, cải tạo một bất động sản thường khó khăn hơn xây dựng từ những viên gạch đầu tiên.

Theo tôi, phần khó nhất trong việc cải tạo, nâng cấp là sắp xếp các thứ đã có sẵn sao cho vừa vặn, phù hợp với nhau. Nó đòi hỏi bạn phải khéo léo và tinh tế. Ở Mar-a-Lago có khoảng ba mươi sáu ngàn viên đá Tây Ban Nha, phần lớn được sản xuất từ thế kỷ thứ mười lăm. Và tôi có một nhân viên chuyên lo bảo dưỡng những viên đá lát đó. Có thể bạn sẽ cho đó là một việc làm buồn cười, vô nghĩa. Nhưng những viên đá ấy cần phải được bảo dưỡng cẩn thận. Bạn không thể để cho sự đầu tư của bạn xuống cấp. Bạn phải hết lòng hết ý với công việc cải tạo.

Câu lạc bộ Mar-a-Lago là một ví dụ điển hình của sự cải tạo thông minh. Ngoài giá trị lịch sử và cái đẹp tinh xảo, nó còn là một sự đầu tư phi thường. Chúng tôi dốc hết tâm sức vào câu lạc bộ này. Nó không chỉ là một bất động sản hay sự đầu tư mà còn là một phần thưởng khích lệ tinh thần của chúng tôi. Mar-a-Lago được dựng lên từ sự khéo léo của những người thợ lành nghề, mang vẻ đẹp của những lâu đài tráng lệ ở Venice. Nó đáng được hưởng những cái tốt đẹp nhất.

Bạn phải chú ý đến từng chi tiết như trần nhà, sàn nhà, tường, đèn treo, gương... nếu không bạn sẽ thất bại. Tôi đã mất tám tháng trời để lựa những chiếc ghế dùng cho phòng khiêu vũ ở Mar-a-Lago. Khu vực này rộng hơn 1.500 mét vuông, vì thế những chiếc ghế này là phần quan trọng trong phòng. Chúng phải được đặt đúng chỗ nếu không chúng sẽ chẳng có ảnh hưởng gì, thậm chí còn có thể phá hủy cái đẹp của căn phòng. Lớp mạ vàng của chúng phải phù hợp với cả căn phòng. Hình dáng và sự tiện lợi của nó cũng phải được xem xét đến. Bạn phải chú ý đến từng chi tiết, bất kể quy mô dự án là lớn hay nhỏ.

Tôi có thể đưa ra một lời khuyên cho bạn: Đừng bao giờ thực hiện những cải tạo quan trọng đối với một bất động sản mà bạn đang muốn, hoặc thương lượng việc cải tạo trước khi bạn kết thúc công việc thể chấp. Làm như thế chỉ khiến bạn tiêu tốn tiền bạc và lãng phí thời gian một cách vô ích.



Xây dựng cảnh quan cho căn nhà

Một khi bạn đã tìm được một căn nhà hoặc văn phòng mà bạn ưng ý, hãy mượn ngay một công ty thiết kế sân vườn để giúp bạn xây dựng quang cảnh xung quanh. Điều này sẽ làm tăng thêm giá trị bất động sản của bạn. Trump Tower là một trong những tòa nhà được nhiều người thăm viếng nhất ở New York. Những hàng cây trang trí đã tạo nên một phần hấp dẫn cho tòa nhà. Đó chính là nơi bạn phải dừng chân khi đến thăm New York.

Những cây cao, bụi rậm, những viên đá, và những bông hoa muôn màu muôn vẻ có thể biến một tòa nhà cao tầng thành một tác phẩm nghệ thuật. Cảnh quan có thể làm tăng giá trị của bất động sản lên nhiều lần so với chi phí nhân công và vật liệu. Nếu khả năng tài chính không cho phép, bạn có thể tự thiết kế lấy vườn hoa của mình. Như thế sẽ rẻ tiền hơn và cũng tốt cho sức khỏe của bạn.

Nếu bạn không thích lao động chân tay, bạn có thể thuê mượn người khác. Hãy nhớ rằng cái gì rẻ tiền nhất luôn là cái không tốt nhất. Làm dở, kém chất lượng sẽ cần

phải làm lại, thậm chí sửa chữa lại. Và công việc này luôn là một thảm họa đối với bạn.

Bạn có thể hỏi thăm hàng xóm láng giềng hoặc các ông chủ công ty để chọn người làm vườn hoặc công ty thiết kế sân vườn có danh tiếng và uy tín. Bạn cũng có thể đến xem những nơi mà người làm vườn đã làm trước đó để đánh giá tay nghề của họ. Bạn cũng có thể kiểm tra thiết bị, dụng cụ của họ - nếu thiết bị, dụng cụ không tốt, hư hỏng thì chủ nhân của nó cũng như thế.

Cuối cùng, bạn phải chắc rằng khi hoàn tất, công trình sẽ được sử dụng nhiều năm với chi phí bảo dưỡng ít nhất. Nếu chỉ trong vòng sáu tháng mà khu vườn của bạn đã xuống cấp, bạn đã phí tiền một cách vô ích.

Dĩ nhiên, có tiền và có ảnh hưởng thì bạn sẽ thực hiện công việc dễ dàng hơn. Khi làm sân golf, tôi thích mua lại những cây có sẵn trong sân vườn của một người nào đó, không nhất thiết phải trong vườn ươm. Khi phát hiện một cây ưng ý, tôi trực tiếp thương lượng với chủ nhân của nó. Thường thì tôi đạt được mục đích nhờ vào tên tuổi của mình cũng như khoản tiền tôi bỏ ra tương xứng với giá trị của cái cây đó. Vì vậy, những sân golf của tôi có nhiều cây cao, đẹp được tìm thấy từ khắp nơi trên nước Mỹ. Tiền bạc không mua được hạnh phúc nhưng chắc chắn nó có thể mua được những cây xanh thỏa mãn ý thích của bạn.

Cách trang trí nội thất

Đối với tôi, nhà trang trí nội thất cũng quan trọng giống như người môi giới bất động sản. Nếu có những sở thích riêng của mình, bạn nên thuê một nhà chuyên môn giúp bạn phối hợp hài hòa những sở thích đó để tạo nên một môi trường sống hoặc làm việc hoàn hảo.

Nếu bạn thích một khoảng không gian nào đó, trong phòng khách, nhà hàng hoặc trong văn phòng, hãy tìm hiểu xem ai đã thiết kế nên nó và ai là người đã trang trí cho nó. Bạn phải chắc chắn rằng nhà thiết kế chú tâm đến những điều thích thú của bạn, chứ không phải của chính họ. Hiểu sở thích của bạn và tìm cách tốt nhất để thể hiện chúng là công việc của họ.

Hầu hết mọi người đều nghĩ rằng thuê một nhà thiết kế nội thất là lãng phí, nhưng hãy tin tôi, họ là người sẽ giúp bạn tiết kiệm được thời gian và tiền bạc. Trang trí nội thất không chỉ đơn giản là chọn mua vài món hàng ở một cửa hiệu bán đồ nội thất. Nhà thiết kế giỏi là người có tài tạo hình cho những khoảng không gian, chọn màu sắc và vật

liệu, và quan trọng nhất là họ có khả năng thương lượng. Họ có tài năng nghệ thuật pha lẫn với những khôn khéo trong kinh doanh.

Ngay cả một việc đơn giản như chọn thảm lót sàn nhà cũng khiến bạn mất nhiều ngày tìm tòi trong những cuốn sách mẫu. Nhà thiết kế nội thất giỏi sẽ thay bạn sắp sạo trong những nhà kho, tiệm bán đồ cổ, và những phòng trưng bày; cuối cùng họ sẽ cho bạn xem mẫu vải, thảm và sơn cùng cách bố trí với những chủ đề.

Hầu số những nhà trang trí đều làm việc theo một tỷ lệ hoa hồng thường vào khoảng 10-15%, nhưng cũng có khi lên đến 20-25%. Bạn khoan vội nhả mặt nhú mày với những khoản hoa hồng cao như thế, hãy nhìn vào khía cạnh tích cực của nó. Người bán hàng thường giảm giá cho những nhà trang trí, và họ có thể chuyển những khoản giảm giá này cho bạn để đổi lấy một tỷ lệ hoa hồng cao. Ví dụ, một bộ sa lông giá 2.000 đôla Mỹ nhưng nếu nhà trang trí mua nó chỉ có 1.000 đôla thì với tỷ lệ hoa hồng 20%, bạn chỉ phải trả tất cả là 1.200 đôla cho bộ sa lông đó. Tính ra thì bạn vẫn lời! Tuy vậy, bạn cũng nên thương lượng để hạ tỷ lệ hoa hồng khi có thể được.

Khi làm việc với nhà thiết kế, bạn nên yêu cầu họ cho xem tất cả mọi hóa đơn thanh toán. Bạn có thể hỏi họ về một vài chi phí nào đó cho rõ ràng, nhưng đừng nên hoành học quá nhiều vì vật liệu chất lượng cao thì phải đắt tiền.

Tôi có một kinh nghiệm làm việc với nhà thiết kế. Có lần tôi thuê được một người mà hồ sơ việc làm của họ khiến tôi rất ấn tượng. Khi ấy, vì quá bận việc nên tôi

không làm việc nhiều với họ cũng như ngó ngang công việc của họ. Tôi nghĩ rằng mọi việc sẽ tốt giống như họ đã từng làm trước đây ở những công trình khác. Nhưng hồi ôi! Khi tôi phát hiện ra thì mọi việc đều tệ hại, và cuối cùng tôi đành phải chấp nhận phá bỏ tất cả để làm lại từ đầu. Số tiền tôi mất khi ấy không nhiều nhưng tôi đã học được một bài học: Trước tiên, tìm đúng người bạn cần; kế đến là giám sát công việc họ làm cho bạn.



Cách làm việc với nhà thầu

Nếu nghĩ rằng những người môi giới bất động sản và nhà thiết kế nội thất làm cho bạn lo lắng, bạn nên bỏ ra một ngày để thấy tôi làm việc với họ. Các nhà thầu giống như những con ngựa đua - họ có thể lười biếng như thể mọi việc đã hoàn tất để rồi chạy nước rút về đích với tốc độ khiến bạn phải ngạc nhiên. Họ có thể khó kiểm soát, nhưng nếu chuẩn bị kỹ thì bạn sẽ có nhiều kinh nghiệm làm việc tốt hơn với họ. Hãy luôn nhớ rằng họ sẽ cố gắng né tránh vấn đề khi có thể.


Một số nhà thầu làm việc rất tốt cho đến lúc hoàn tất công việc, nhưng cũng có những người làm không tốt. Vì thế, tốt nhất là thuê những nhà thầu mà bạn đã biết hoặc thấy những công trình họ đã làm. Bạn cũng có thể hỏi thăm bạn bè, hàng xóm và đồng nghiệp.

Một kinh nghiệm nữa là bạn hãy yêu cầu nhà thầu cho biết tên mười công trình họ đã làm trong vòng một năm trở lại. Những công trình của 4-5 năm về trước không là một thước đo đúng cho hiện tại. Đừng bao giờ chấp nhận

chỉ có hai công trình. Làm cho hai chủ nhà hài lòng thì dễ dàng, nhưng chỉ có những nhà thầu giỏi mới có thể làm cho tất cả mười chủ nhà đều hài lòng.

Khi thuê nhà thầu và thương lượng giá cả với họ, bạn phải cứng rắn. Nếu không, họ sẽ nghĩ rằng bạn là người yếu đuối và dễ bị lừa. Bạn phải đưa ra những mong muốn của bạn về chất lượng, thời gian thi công... một cách rõ ràng, và không thay đổi giá trị hợp đồng đã thỏa thuận. Theo dõi sát công việc của nhà thầu và hành động như thể bạn có hiểu biết về công việc của họ sẽ khiến họ kính trọng và thực hiện theo đúng những yêu cầu của bạn.

Tôi biết một vài nhà thầu kéo dài công việc sửa chữa một cái vòi tắm đến hai tháng vì họ có rất nhiều việc “khẩn cấp” ở nhà. Hai vợ chồng chủ nhà đã tin vào những mẩu chuyện bi thương của họ, và thậm chí còn cho cả bánh kẹo để họ đem về cho gia đình. Mãi đến sau này người chủ nhà mới phát hiện được sự thật! Bạn có thể cho đó là vô đạo đức, nhưng thực tế đó là những gì xảy ra trong thế giới các nhà thầu!



Cách làm tăng giá trị tài sản

Hãy làm tăng giá trị tài sản của bạn, và chúng sẽ làm tăng giá trị của bạn. Khi viếng thăm một tòa nhà của mình, tôi để ý đến mọi thứ xem có bị hư hỏng hay không và cho sửa chữa ngay dù chỉ là một vết dơ nhỏ làm chướng mắt. Nếu bạn không ưu tiên cho sự bảo dưỡng thì tài sản sẽ nhanh chóng xuống cấp. Nhiều vấn đề nhỏ sẽ tích tụ lại thành một vấn đề lớn.

Làm cho tài sản trở thành tốt nhất khi có thể là trách nhiệm của bạn đối với chính bản thân mình và đối với cộng đồng. Tất cả công việc và sự quyết tâm đó kết hợp lại thành khả năng sáng tạo, năng lực, kinh tế và tài năng. Một tòa nhà vĩ đại là biểu tượng của một thời kỳ và những người đã xây dựng nên nó. Nó đại diện cho nền kinh tế và linh hồn của thời đại đó. Những tòa nhà có thể đóng góp nhiều cho xã hội, và nếu chúng được xây dựng tốt, giá trị của chúng sẽ tăng dần theo năm tháng.

Bảo đảm tài sản của bạn sẽ gia tăng giá trị không chỉ là một bước quan trọng để trở thành tỷ phú mà còn là một

trách nhiệm dân sự. Tôi là một nhà hảo tâm đối với nhiều tổ chức từ thiện, nhưng có lẽ tặng phẩm vĩ đại nhất của tôi là những tòa nhà và cơ ngơi mà tôi đã xây dựng tại nhiều cộng đồng khác nhau. Sự gia tăng giá trị của một bất động sản có ảnh hưởng nhất định đến cộng đồng xung quanh đó. Tất cả những tòa nhà mang tên Trump đều làm cho những khu vực lân cận có giá trị hơn về kinh tế lẫn văn hóa.


Bên cạnh những cách đã đề cập ở trên để gia tăng giá trị tài sản của bạn (xây dựng cảnh quan, trang trí nội thất và cải tạo), bạn cũng cần làm việc với những người hàng xóm để chắc rằng họ cũng có cùng mục đích giống như bạn. Lời khuyên của tôi là bạn hãy gia nhập hoặc thành lập một hội đoàn những người hàng xóm. Hội đoàn này sẽ giúp kiểm soát trình trạng tội phạm và lưu thông trong khu vực, bảo dưỡng công viên và những nơi giải trí, và giám sát hiệu quả của những dịch vụ như nhặt rác và tái sinh phế liệu.

Bạn chỉ có thể tốt khi môi trường xung quanh bạn tốt. Bạn có thể mặc một bộ vét-tông sang trọng, nhưng nó sẽ mất giá khi đi cùng với nó là một chiếc cà-vạt xấu xí và một đôi giày xoàng xĩnh. Bất động sản cũng như thế. Tôi thường thấy một ngôi nhà đẹp nằm bên cạnh một căn nhà không được chăm sóc bảo dưỡng một cách chu đáo - nhà không sơn, cỏ không cắt, và một chiếc xe hơi cũ nát rỉ sét đậu trước nhà. Đó là sự tiêu cực của người chủ nhà. Vì vậy, bạn cần phải làm việc với những người hàng xóm để bảo đảm cho sự đầu tư của mình.

Ở Mỹ, nếu bạn thấy giá trị tài sản của mình đang bị đe

PHẦN II

Tài chính




Khi bạn có nhiều tiền, nó có thể khiến bạn khổ sở. Nhưng tôi thà chịu khổ như thế hơn là khốn khó trong đói nghèo.

Tiền bạc không từ trên trời rơi xuống. Nó đến từ tài năng, sự chăm chỉ làm việc, và chịu khó suy nghĩ tính toán. Tôi có tài kiếm ra tiền, một số người khác thì không. “Tài năng” đó chính là động cơ và nguyên tắc làm việc của tôi. Thế nên, cho dù bạn không có tài để trở thành tỷ phú, bạn vẫn có thể siêng năng làm việc và có thể, nếu bạn may mắn và khôn khéo, trở thành triệu phú, thậm chí là tỷ phú.

Tôi không phủ nhận sự may mắn. Đó là một thực tế đơn giản của cuộc sống. Nhưng bạn có thể tạo ra sự may mắn. Tôi nhớ một đêm nọ, khi tôi đang ngập chìm trong đống nợ hàng tỷ đôla, tôi có một buổi tiệc mà tôi chỉ muốn kiếm cách trốn thoát để không đi dự. Nhưng trong tôi dường như có một điều gì thôi thúc khiến tôi có mặt trong buổi tiệc ấy.

Tôi ngồi xuống bên cạnh một ông chủ ngân hàng. Và đêm đó đã trở thành một trong những đêm hạnh phúc nhất

đời tôi. Ông ta cho tôi những lời khuyên quý giá và chỉ cho tôi một hướng đi mới. Những gì xảy ra sau đó với tôi và cho tới bây giờ thì các bạn đã thấy đấy. Khi nói tới chuyện hạc tiền, dù cho hạn bị phá sản hoặc đang nợ ngập đầu, vận may của bạn cũng có thể xoay chuyển tình thế. Bạn phải làm việc cật lực để thay đổi với sự may mắn đó. Vì vậy, hãy đọc kỹ những phần tiếp theo để học cách làm được như thế.



Trở thành một nhà đầu tư giỏi

Muốn đầu tư giỏi phải có sự thông minh về tài chính. Những nhà tỷ phú thường có chỉ số thông minh (IQ) cao về tài chính. Hầu hết trong số họ đều là những thiên tài. Nhưng con số ấy không cố định, và bạn có thể nâng cao nó hàng ngày. IQ về tài chính của tôi luôn được cải thiện khi tôi quản lý những công việc kinh doanh và nhân viên của mình. Tôi làm việc chăm chỉ để bảo đảm rằng những công việc ấy vẫn còn là tài sản, chứ không phải là những khoản nợ. Bạn cũng nên xem xét những gì bạn hiện có theo cách đó.

Tài chính và kinh doanh là một hỗn hợp đa thành phần bao trùm lấy đời sống doanh nghiệp. Tôi nghĩ về chúng theo cách của những nghệ sĩ nghĩ về kỹ thuật. Bạn cần có một kỹ thuật cơ bản trước khi áp dụng chúng vào một họa phẩm hoặc một bức tượng. Là một nhà xây dựng, tôi dùng kỹ thuật tài chính của mình như là một kế hoạch cơ bản đối với những giao dịch ngày càng phức tạp. Kế hoạch ấy ngày càng lớn hơn và phức tạp hơn theo năm tháng, nhưng nó cũng mang lại lợi nhuận nhiều hơn.

Nhà đầu tư giỏi là một học sinh giỏi. Đơn giản chỉ có thế. Mỗi ngày, tôi bỏ ra nhiều giờ để đọc những tạp chí về tài chính (*The Wall Street Journal*, *Forbes*, *Business Week*, *Fortune*, *The New York Times*, *Financial Times*) cùng nhiều sách báo khác. Bạn chưa bao giờ biết được ý tưởng lớn kế tiếp của mình sẽ phát xuất từ đâu. Bạn phải nắm tất cả tin tức về ngành nghề của mình, ở địa phương và trên thế giới. Thiếu hiểu biết về những thương vụ đang diễn ra có thể hủy hoại uy tín, và cả tài chính, của bạn.

Người ta thường hỏi tôi thích xem chương trình nào trên ti vi. Nói chung, tôi chỉ xem những chương trình nào mà tôi biết chúng sẽ cải thiện IQ tài chính của tôi. Tôi mê xem thể thao, chương trình *The Apprentice*, tường thuật kinh doanh trên đài CNBC, các chương trình của Larry King và Bill O'Reilly, *The Today Show* và đài Fox Cable. Bạn có thể xem, đọc hoặc nghiên cứu bất cứ cái gì trong ngày. Nhưng điều quan trọng là bạn phải giữ cho đầu óc của mình luôn rộng mở và tỉnh táo.

Nếu bạn còn trẻ, đừng nghĩ rằng bạn không có kinh nghiệm để đưa ra những ý tưởng đầu tư tốt. Tôi đã có một vài ý tưởng hay khi mới 22 tuổi. Lúc còn trẻ, bạn không kiểm duyệt bản thân nhiều, và những ý tưởng mà bạn có thể có sẽ không bị che mờ bởi những kinh nghiệm kinh doanh của bạn. Thiên tài là khả năng lắp ráp những gì đã tồn tại thành một hình thức mới. Những người trẻ tuổi nhất đôi khi là những thiên tài vĩ đại nhất.

Nếu bạn vẫn còn là học sinh, hãy chú ý học tập. Giáo dục là cỗ máy tạo ra tiền. Nếu bạn đã tốt nghiệp, hãy ghi

tên theo học những khóa dạy về tài chính. Một số khóa học ấy có thể khô khan, nhưng tôi luôn biến chúng thành hấp dẫn bằng cách áp dụng ngay lập tức các nguyên tắc ấy vào một dự án nào đó, tưởng tượng hoặc có thật, để suy nghĩ về kết quả. Theo cách đó, tôi đã có được kinh nghiệm trong cuộc sống từ trên ghế nhà trường.

Cách theo dõi những chỉ số thị trường

Một nhà đầu tư hiểu biết là người nắm bắt nhiều thông tin. Bạn phải đọc báo, xem tin tức, và lắng nghe thế giới đang chuyển động quanh bạn một cách cẩn thận. Bạn phải theo dõi thị trường hằng ngày. Đó là một công việc lớn, và bạn phải có nhiều năm tháng thực hành mới có thể có được khả năng tổng hợp thông tin như là những nhà đầu tư tầm cỡ. Mặc dù những biến cố gần đây về tài chính đã khiến cho những nhà kinh doanh lớn mang tiếng xấu, nhưng phần lớn những nhà kinh doanh là những người có học thức cao và chăm chỉ làm việc. Đa số họ không phải là những kẻ tham lam tiền bạc như giới truyền thông đã nói.

Những nhà đầu tư giỏi sử dụng những chỉ số thị trường với hai lý do:

1. Đánh giá công việc họ đã làm.
2. Dự đoán thị trường sẽ phát triển như thế nào trong tương lai.

Nếu chỉ số Dow Jones, Nasdaq hoặc S&P có khuynh hướng bất lợi cho danh mục đầu tư của bạn, hãy xem xét

để chuyển hướng đầu tư hoặc chuyển tiền cho một nhà quản lý tài chính. Trái lại, nếu bạn luôn vượt qua những chỉ số ấy, bạn có thể bắt đầu quan sát những xu hướng thay đổi. Nếu chỉ số Nasdaq hồi phục, nó sẽ ảnh hưởng như thế nào đến thị trường trái phiếu? Điều gì sẽ ảnh hưởng đến giá gỗ hoặc lãi suất thế chấp nếu thị trường nhà ở xuống dốc liên tục trong một tháng? Thị trường là một thực thể đa liên kết, và bạn phải hiết sự đổi thay ở một bộ phận sẽ ảnh hưởng như thế nào đến toàn hệ thống - nếu không, bạn sẽ thảm bại.



Cách phân chia danh mục đầu tư

Nếu có một danh mục đầu tư (cho dù chỉ với 10.000 đôla), bạn nên nhờ các chuyên gia tư vấn. Đầu tư là một công việc kinh doanh đầy thử thách, đòi hỏi một sự khéo léo, tinh tế trong quyết định. Và các chuyên gia này có thể tư vấn bạn những ý tưởng hay trong việc quản lý tiền bạc. Bạn nên tin tưởng họ vì suốt ngày họ theo dõi những chuyển động của các thị trường. Vào thời bùng nổ “dot.com” (những công ty hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin), nhiều người thiếu hiểu biết nghĩ rằng họ có thể kiếm được hàng triệu đôla với những công ty “dot.com”, để rồi cuối cùng mất trắng.

Tôi tự cho mình là một nhà đầu tư hiểu biết, nhưng tôi cũng không dám tự mình hoạch định chiến lược đầu tư cho chính mình. Chi phí bỏ ra cho các chuyên gia không là gì cả so với những khoản tiền mà bạn có thể kiếm được, đặc biệt khi bạn tìm được một nhà đầu tư đáng tin cậy. Tiền sẽ tạo ra tiền nếu bạn dùng nó đúng chỗ.

Đôi khi càng trả nhiều tiền cho người quản lý tài chính, bạn càng kiếm được nhiều tiền hơn. Đừng bị mê hoặc bởi những lời khuyên rẻ tiền. Một số nhà cố vấn tính phí trên tỷ lệ lợi nhuận; một số khác tính theo số giờ làm việc hoặc số cuộc gặp gỡ thảo luận. Phải chắc rằng những người bạn chọn lựa là chân thật và thẳng thắn với những dịch vụ mà họ sẽ cung cấp cho bạn.

Để tìm một nhà cố vấn tài chính đáng tin cậy và có năng lực, tôi thường hỏi thăm những người sống và làm việc trong cùng lĩnh vực với tôi, và có thể có cùng mức thu nhập với tôi. Đừng chọn người cố vấn mà khách hàng chủ yếu của họ có mức thu nhập quá chênh lệch với bạn. Hiệp hội Những nhà cố vấn tài chính cá nhân (NAPFA) là nơi bạn có thể tìm thấy những người mình mong muốn. Bạn có thể liên lạc trực tiếp bằng điện thoại với số 800-366-2732 hoặc vào trang web www.napfa.com của hiệp hội. Nếu bạn cảm thấy không yên tâm về một nhà cố vấn nào đó, bạn có thể kiểm tra xem có ai đã than phiền về họ không, hoặc chính hạn khiếu nại tới Ban Tiêu chuẩn những nhà hoạch định tài chính có chứng nhận (CFP®) - www.cfp.net, điện thoại số 888-237-6275.

Trong trường hợp bạn cương quyết không thuê mướn ai cả, bạn có thể tự làm nhưng hãy cố gắng giảm tối đa rủi ro bằng cách đầu tư vào nhiều hướng khác nhau. Nếu bạn dốc hết tiền vào một chỗ, bạn sẽ có khả năng phá sản một cách dễ dàng. Có lẽ tôi cũng phạm sai lầm khi danh mục đầu tư của tôi không đa dạng - hầu hết đều là bất động sản. Thế nhưng tôi có một đội ngũ làm việc hữu hiệu, và

với nhiều năm kinh nghiệm, tôi biết cách bảo vệ mình khi thị trường biến động.

Việc quyết định tỷ lệ đầu tư vào trái phiếu, cổ phiếu và đầu tư trực tiếp không đòi hỏi nhiều khôn khéo. Bạn có thể theo công thức của Eric Sacher, một chuyên gia tài chính trong tổ chức của tôi. Công thức ấy cũng đơn giản thôi: Bạn lấy 100 trừ đi số tuổi của mình; hiệu số ấy là tỷ lệ vốn mà bạn sẽ đầu tư vào cổ phiếu và số tuổi của bạn là tỷ lệ vốn đầu tư trực tiếp và vào trái phiếu. Theo cách này, khi bạn lớn tuổi, bạn sẽ hạn chế tối đa rủi ro đối với cổ phiếu, một thị trường có nhiều rủi ro và dễ biến động hơn trái phiếu.

Ví dụ, năm nay bạn 30 tuổi và bạn có 100.000 đôla để đầu tư. Theo công thức của Sacher, bạn lấy 100 trừ đi 30 để có được tỷ lệ phân chia vốn đầu tư như sau: 70.000 đôla (70%) cho cổ phiếu và 30.000 đôla còn lại (30%) cho trái phiếu và đầu tư trực tiếp.

Dĩ nhiên, bạn cần xem xét những tác nhân khác nữa như điều kiện thị trường và lãi suất. Khi thị trường cổ phiếu nóng lên, bạn có thể gia tăng tỷ lệ đầu tư cho cổ phiếu. Trong một môi trường lãi suất cao, tôi khuyên bạn nên tăng thêm đầu tư trực tiếp và cho trái phiếu. Và như vậy, bạn sẽ có khả năng tiến hành việc đầu tư một cách hợp lý và hy vọng sẽ thu được nhiều lợi nhuận.

Bạn cũng cần phải chú ý đến nhu cầu tài chính cá nhân của mình. Nếu bạn cần tiền để trả trước cho một căn nhà sẽ mua hoặc trả học phí trong một thời gian ngắn, bạn nên mua chứng chỉ tiền gửi hoặc những phương thức đầu tư khác để giữ cho số tiền của bạn được an toàn và linh động.

Điều tệ hại nhất trong đầu tư là nhút nhát, e dè và để tiền chết trong tài khoản tiết kiệm. Đó chính là sự lãng phí. Tiền của bạn phải luôn được quay vòng, không đứng yên một chỗ. Ngay cả khi nền kinh tế suy yếu nhất, cũng đừng nên cất tiền dưới giường.

Cách mua cổ phiếu và trái phiếu

Tôi tin rằng nhà đầu tư thường ở một vị thế bất lợi trừ phi bạn có một nguồn tin khả tín từ trong nội bộ tổ chức mà bạn đang đầu tư hoặc một người tư vấn đầu tư giỏi. Vì vậy, tôi khuyên bạn:

1. Thực tập ở nhà trước khi bạn đầu tư. Một nhà đầu tư không khôn khéo và kinh nghiệm sẽ chẳng bao giờ tồn tại.

2. Thuê một người cố vấn nếu bạn có khả năng, và luôn nghiên cứu kỹ những gì bạn sẽ mua. Đừng tiến hành đầu tư chỉ vì những tin sốt dẻo hoặc giật gân; những đầu tư như thế thường là vô ích.

3. Chỉ mua những công ty khi bạn hiểu rõ công việc làm của họ. Cách dễ nhất là làm theo số đông, nghĩa là mua những gì đang có nhiều người mua. Tuy nhiên, bạn nên nhớ những gì đã xảy ra cho các công ty “dot.com” dạo trước để rút kinh nghiệm. Hãy bám sát những gì bạn biết.

Cổ phiếu và trái phiếu là một trò chơi nguy hiểm. Bạn cần phải có một cái đầu sáng suốt nếu muốn xâm nhập vào thị trường này. Đó là một canh hạc. Đôi khi bạn thua

nhưng cũng có lúc thắng. Tôi thấy mình có lẽ sẽ thoải mái hơn khi chơi bài tại một trong những sòng bạc của tôi hơn là đi vào thị trường chứng khoán. Nói chung, nếu một công ty sụp đổ, những người nắm giữ cổ phiếu và trái phiếu của nó dễ dàng bị phá sản.

Nếu bạn say mê với chứng khoán thì hãy luôn đầu tư vào những cổ phiếu mà bạn hiểu rõ. Tôi hiểu về hát động sản nên tôi chọn lĩnh vực này để đầu tư. Tôi không hiểu về công nghệ sinh học hoặc máy vi tính nên tôi sẽ không quăng tiền của mình vào những ngành ấy. Cũng giống như chơi bài, tại sao bạn chơi một loại bài mà bạn thậm chí không hiểu những luật lệ của nó? Mặt khác, nếu bạn biết những công ty và ngành nghề khác thì hãy đầu tư vào đó.

Khi mua cổ phiếu và trái phiếu của một công ty, bạn cần tìm hiểu những người đang điều hành nó. Một số công ty lớn có những sản phẩm bán chạy, nhưng nếu có một giám đốc vụng về nào đó xuất hiện để điều hành công ty thì chắc chắn nó sẽ chịu một số phận bi đát. Vì vậy, hãy chọn lọc cổ phiếu một cách cẩn thận giống như khi bạn quyết định chấp nhận một cuộc phẫu thuật - phải biết vị bác sĩ nào sẽ thực hiện nó.

Hãy quan sát chặt chẽ những số liệu. Công ty phải phát triển nhảy vọt mỗi năm. Nếu lợi nhuận hằng năm của công ty chỉ tăng một ít, hoặc thậm chí thua lỗ, hãy từ bỏ nó để đầu tư sang một công ty khác. Vì rủi ro của thị trường chứng khoán là rất lớn, bạn chỉ nên tham gia khi tỷ lệ thắng lợi nhiều hơn là rủi ro. Và bạn luôn nhớ rằng có qua thử thách mới biết dở hay. Các giám đốc điều hành sẽ

đưa ra hết lời hứa này đến lời hứa khác về những thực hiện trong tương lai, nhưng nếu trước đó bạn không thấy có kết quả gì cả thì cũng đừng trông mong vào lần kế tiếp. Hãy bán cổ phiếu của công ty đó và chuyển sang công ty khác.



Cách phát hiện sự gian lận

Có một quy luật đơn giản: Nếu một đề nghị nào đó quá tốt để có thể tin được thì nó ẩn chứa một sự gian lận. Quy luật này sẽ gạt bỏ ngay lập tức nhiều “cơ hội”. Thế giới này có nhiều người xấu kiếm tiền một cách không lương thiện nên bạn phải đề phòng họ để bảo vệ tiền bạc của mình. Khi đầu tư, đặc biệt là vào những ngành nghề bạn chưa kiểm chứng được hoặc với những tổ chức bạn không biết rõ, bạn phải tìm hiểu và nghiên cứu một cách kỹ lưỡng. Nếu thận trọng và đề cao cảnh giác, bạn sẽ không bị lừa.

Thường thì những kẻ bịp bợm phỉnh gạt nhà đầu tư bằng những lời quảng cáo hoa mỹ cho một dự án nào đó, và những hứa hẹn của họ thì quá tốt đẹp để có thể trở thành hiện thực. Họ lừa được bạn chỉ vì bạn không hiểu rõ thế nào là một sự đầu tư tốt.

Một số người đưa ra những cơ hội đầu tư điên rồ nhất. Tôi đã nghe có một tin đồn rằng các công ty dược phẩm đang cố gắng phát triển một loại thuốc khiến cho người ta chỉ có một vợ một chồng với nhau. Một loại thuốc ngược

với Viagra. Một số khoa học gia đã tiêm một liều kích thích tố (hormone) vào những con chuột đồng đực để ngăn chúng đi lang thang. Nếu con người dùng loại hormone này, người vợ hoặc chồng ngoại tình có thể nói với bạn đời của mình: “Tiếc quá. Hôm nay, anh/em quên uống thuốc rồi.”

Nhưng hãy để câu chuyện khôi hài này sang một bên, tôi khuyên bạn không nên tin bất kỳ người nào muốn dùng tiền của bạn cho một dự án mới nào đó. Cụm từ “dự án mới”, đối với tôi, nghe như thể một khoản vay không bao giờ trả. Nếu bạn không đủ sức tạo nên một dự án kinh doanh thì nên tìm một cách an toàn hơn để đầu tư.

Cách tiết kiệm tài chính

Khi tạp chí *Spy* (Người do thám) ra đời mấy năm trước đây, ban biên tập đã quyết định thực hiện một cuộc điều tra mang tên “Ai là triệu phú ít tiền nhất?” Họ gửi đến những nhà triệu phú trên khắp nước Mỹ những tờ ngân phiếu trị giá từ 50 xu đến năm đôla. Tôi nhận được một ngân phiếu 50 xu và đã gửi vào ngân hàng. Người ta có thể gọi hành động đó là hà tiện, nhưng tôi xem đó là điều cơ bản. Càng giàu, bạn càng trở nên hà tiện. Vì vậy, tiền trong kinh doanh được đếm từng đồng, thậm chí từng hào. Hà tiện từng xu? Bạn có thể coi đó là điều chắc chắn. Tôi cũng có khuynh hướng ấy.

Hà tiện từng xu trái ngược với hoang phí. Tôi chưa bao giờ thích hoang phí, dù cho đó là thời gian, sức lực hay tiền bạc. Tôi nghĩ rằng mình thừa hưởng quan điểm này từ bố mẹ tôi; họ cẩn thận với mọi thứ, nhất là tiền bạc. Tôi không thích tiêu xài quá khả năng của mình. Tôi luôn dành thời gian để so sánh giá cả, dù là mua xe hoặc chỉ một ống kem đánh răng.

Tôi luôn tự tay ký những hóa đơn, vì thế tôi biết tiền của mình đi đâu. Tôi luôn cố gắng đọc các hóa đơn để chắc rằng người ta không bán hàng quá đắt cho tôi. Thường có sự sai sót trong tính toán của con người, và cả máy tính, ở mọi nơi - nhà hàng, công ty điện thoại, cửa hiệu tạp hóa, khách sạn... - và bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình tốn tiền nhiều như thế nào cho những sai sót này. Do vậy, bạn nên kiểm tra lại những hóa đơn.

Dù là người giàu có, bạn cũng đừng ngại trả giá khi mua hàng hóa và dịch vụ, ngay cả ở những cửa hàng bán đồ cao cấp. Nói chung, bạn càng trả nhiều tiền cho một món hàng nào đó, càng có nhiều khả năng người bán sẽ giảm giá cho bạn. Việc trả giá 2.000 đôla cho một món hàng được treo giá là 10.000 đôla có thể làm cho tôi lúng túng, mắc cỡ (đặc biệt là khi mọi người đều biết tôi giàu có), nhưng bạn sẽ ngạc nhiên với sự giảm giá mà bạn có thể có được. Không dám mắc cả vì sĩ diện và kiêu hãnh là một điều khờ dại.

Một cách tiết kiệm khác là tránh xa những hàng hiệu khi có thể được. Tôi sẵn sàng mua hàng hiệu vì nhãn hiệu đó đi kèm với chất lượng hàng hóa. Nhãn hiệu của đồ chơi golf, nữ trang và quần áo thường phản ánh chất lượng của chúng; nhưng những món hàng hình thường như thuốc aspirin, dầu gội đầu, bột ngũ cốc... thì chưa chắc. Đừng phung phí tiền bạc vào những món hàng hình thường chỉ vì chúng có bao bì bắt mắt và được quảng cáo hấp dẫn.

Tiết kiệm có thể mang một ý nghĩa không tốt là hà tiện. Nhưng khi bạn tính toán với một số lượng lớn, những

khoản tiết kiệm nhỏ nhoi ở từng đơn vị hàng hóa sẽ mang lại cho bạn một khoản tiền không nhỏ. Ví dụ, hằng năm tôi phải mua một trăm ngàn bóng đèn cho những tòa nhà của tôi. Nếu mỗi bóng đèn tôi giảm được mười xu, số tiền tiết kiệm sẽ lên đến mười ngàn đôla một năm. Tôi có thể dùng khoản tiền này cho một mục đích khác có lợi hơn.

Hãy chú ý đến những con số nhỏ nhoi trong tài chính; nhiều cái nhỏ như thế cộng lại sẽ có những ý nghĩa lớn lao. Từ nhỏ, tôi đã được giáo huấn về sự tiết kiệm, và đó là kỹ năng quản lý tiền hạc quan trọng nhất. Bạn có thể coi đó là sự hà tiện, nhưng tôi gọi nó là sự khôn khéo về tài chính.

Cách quyết định mức độ rủi ro trong đầu tư

Tất cả đều xuất phát từ một câu hỏi đơn giản: Bạn có thể chịu đựng mất bao nhiêu tiền? Đó chính là mức độ rủi ro bạn sẽ phải chịu. Nếu bạn không muốn mất tiền, hãy sử dụng nó một cách an toàn. Đó là lẽ thường tình, và một người không cần có học vị nào về tài chính cũng có thể hình dung được điều đó.

Bạn không nên đắm đuối vào sự đầu tư, vì như thế bạn sẽ gặp nhiều rắc rối. Ngay cả khi tôi nghĩ một trong những tòa nhà hoặc khu nghỉ mát của mình là nơi hấp dẫn nhất thế giới, tôi vẫn biết khi nào là thích hợp để vẫn giữ nó hoặc từ bỏ để chuyển sang đầu tư ở một nơi khác. Điều đó tùy thuộc vào sự suy nghĩ và quyết tâm của bạn.

Bạn cần phải xem xét những điểm cốt yếu trong đầu tư. Allen Weiselberg, Giám đốc tài chính của tôi, là một trong những người cứng rắn nhất về vấn đề tiền bạc. Vào đầu thập niên 1990, khi gặp khó khăn về tài chính, tôi đã gọi Weisenlberg đến văn phòng và cho ông ấy biết tình trạng khó khăn của công ty. Các ngân hàng sẽ không còn

cho chúng tôi vay tiền. Weiselberg nói rằng chẳng có vấn đề gì, và trở về văn phòng của ông, bắt tay ngay vào việc đàm phán lại hầu như tất cả mọi việc chi trả. Ông làm bất cứ điều gì cần thiết để bảo vệ những điều cốt yếu và không chấp nhận khuất phục dưới áp lực của rủi ro.

Hiện nay, ông đang thương lượng với các ngân hàng trong những thương vụ trị giá hàng triệu đôla. Ông cứng rắn đến nỗi các ngân hàng đều thích tôi đứng ra thương lượng hơn là ông ta. Weiselberg là một nhân viên trung thành, và là một nhà lãnh đạo quan trọng trong những ván bài kinh doanh.

Để trở thành nhà tỷ phú và nhìn xa trông rộng, bạn phải theo đuổi những điều không thể xảy ra. Rất ít người giàu có một cách dễ dàng. Vì vậy, nếu thấy mình trong một hoàn cảnh gần như không thể xảy ra, hãy tự hỏi bản thân một lần nữa rằng bỏ tiền đầu tư trong một hoàn cảnh như thế liệu có thực sự là một quyết định đúng hay không. Bạn chưa bao giờ muốn chiến thắng thì bạn sẽ thấy người khác chớp lấy sự đầu tư đó.

Tôi đưa ra một ví dụ về bản thân tôi cho bạn thấy rõ điều này. Gần đây, tôi công bố sẽ bán tòa nhà của tôi ở số 40 phố Wall với giá 400 triệu đôla. Một giá cao, và nó đã là một thương vụ tuyệt vời. Tôi mua tòa nhà 72 tầng này cách nay mười năm chỉ có một triệu đôla. Nó là tòa nhà cao nhất ở khu phố tài chính này. Khi ấy, chẳng có ai thuê phòng ở đó cả. Tôi mua nó và chấp nhận nhiều rủi ro vì người ta đã rời bỏ khu vực đất đỏ này. Nhiều người nói rằng sự đầu tư của tôi sẽ thất bại. Tôi đã chiến đấu với tòa

nhà, và giờ đây nó không còn chỗ trống nào để cho thuê nữa cả. Tôi bán nó với giá gấp 400 lần số tiền tôi bỏ ra mua nó. Không có thương vụ nào tốt hơn thế cả.

Cách giữ vững vị thế cao về tài chính

Tôi thường yêu cầu phòng tài chính báo cáo định kỳ về tình hình tài chính của công ty. Bên cạnh những dữ liệu khác về tài chính, bản báo cáo còn nêu rõ việc quyết toán tiền mặt, danh mục đầu tư, tình hình kinh doanh các căn hộ... Nếu không kiểm tra định kỳ, tôi sẽ gặp rắc rối lớn về tài chính, và sẽ chẳng có ai ngoài tôi ra để đổ lỗi. Bạn cũng phải làm như thế.

Hãy theo dõi những đầu tư của bạn, và khi phát hiện một xu hướng mà bạn không thích, hãy thay đổi nó! Đừng nghĩ rằng số vốn của bạn đang được điều hành tốt, căn nhà của bạn đang tăng giá, hoặc công việc kinh doanh đang tiến triển chỉ vì có ai đó nói với bạn như thế. Bạn phải đích thân xem xét những số liệu. Nếu công việc không thay đổi, bạn có thể rời mắt khỏi việc kiểm tra.

Một ngày nọ vào cuối thập niên 1980, Jeff McConney, một nhân viên kiểm tra trình cho tôi bản báo cáo tài chính. Tôi xem bản báo cáo và bất ngờ bảo McConney: “Anh bị sa thải.” Tôi nói với anh ta rằng tôi không muốn nghe

những lời giải thích, và tôi nghĩ rằng anh ta không làm tốt công việc quản lý tiền bạc của tôi. Dù tôi là một tỷ phú, đứng đầu một tổ chức lớn, mỗi đôla công ty chi tiêu đều là tiền của tôi. Lý do khiến tôi sa thải McConney là mặc dù luôn thực hiện nhiều khoản thanh toán, chúng tôi cũng cần phải xem xét tất cả các hóa đơn và không bao giờ chấp nhận ngay lần đầu giá bỏ thầu của các nhà thầu. Tất cả phải được đàm phán! Đàm phán! Hoặc khước từ. Jeff McConney biết điều đó, đã làm việc với tôi suốt 17 năm, và hiện đang có một công việc tốt. Anh ta chú ý cẩn thận như thể đó là tiền của chính anh.

Dù bạn tự quản lý hoặc có người làm thay cho bạn, tiền, cũng như bất cứ vấn đề nào khác, cũng cần phải được duy trì và hoạch định để phát triển. Đừng quên điều này, nếu không bạn sẽ thất bại.

Cách thúc đẩy bản thân về tài chính

Tôi đã gặp nhiều doanh nhân có tài, nhưng một số trong họ sẽ không bao giờ trở thành tỷ phú vì họ không bao giờ thực hiện những ý tưởng tuyệt vời của họ. 20% những ưu tiên của bạn sẽ cho bạn 80% hiệu quả. Bạn phải luôn tập trung thời gian, sức mạnh và nỗ lực vào 20% đầu tiên trong những ưu tiên của mình; đó là tỷ lệ bốn-một cho sự thu hoạch trong đầu tư của bạn. Vì vậy, nếu bạn có một ý tưởng hay, việc thực hiện nó đòi hỏi bao nhiêu công sức không là điều quan trọng. Hãy bắt tay vào việc; đừng ngồi chờ sung rụng. Có một ý tưởng hay nhưng lại trì hoãn hoặc lãng tránh nó là một tội lỗi hoặc sự hủy hoại bản thân không gì có thể sánh bằng. Người ta thường nói: “Người khởi đầu chậm luôn là người hoàn thành nhanh nhất.”

Tôi biết một người có nhiều ý tưởng tuyệt vời nhưng không chịu thực hiện và rồi lại chuyển sang những ý tưởng khác. Ông ta sẽ đánh mất những động lực của mình trước khi thực hiện. Điều này nói lên cái gì? Ông ta là hiện thân của sự ba hoa. Có lẽ họ chỉ đùa với chính họ, và trong

trường hợp đó họ nên tính tiền người nghe, vì đó là cách duy nhất giúp họ kiếm được vài xu. Giàu có không phải là một trạng thái bị động. Thời gian quý hơn tiền bạc, vì nếu bạn khánh kiệt, bạn có thể bắt đầu lại từ vạch xuất phát. Nhưng nếu không còn thời gian, bạn chẳng thể có được sự khởi đầu.



Cách quản lý nợ

Nợ cũng cần phải được quản lý, và bạn là người duy nhất có thể quản lý nợ của chính bạn. Tôi luôn tự nhủ rằng mình có thể tạo ra hay xóa bỏ một đòn bẩy tài chính. Đừng để nợ nần khiến bạn sợ không dám làm gì. Nó chỉ tiếp thêm sinh lực để bạn làm việc siêng năng hơn.


Những lần gặp khó khăn về tài chính là tôi lại sử dụng nợ như là một cú hích khiến mình hoạt động nhiều hơn. Tôi thích những cú hích vì nó giúp cho việc kinh doanh tiến triển và sinh lợi. Nhưng thích như thế khi thị trường đang suy sụp thì cũng nguy hiểm đến bản thân. Tôi biết những hiểm nguy của việc nợ quá nhiều, vì thế hãy tin tôi khi tôi nói với bạn rằng nên tránh mắc nợ nhiều. Về phương diện này, tôi là một người rất thận trọng, và tôi cũng khuyên bạn nên như thế.

Nợ có thể được quản lý khi bạn hoạch định một cách chi tiết về những bất ngờ hoặc rủi ro có thể xảy ra. Hãy tìm hiểu những điều khoản, hình phạt và sự vỡ nợ đi cùng với món nợ của bạn. Nếu bạn mắc nợ, phải chắc rằng bạn

sử dụng món nợ đó một cách có kiểm soát. Đừng vay mượn để trả những chi phí thường xuyên; nợ chỉ được dùng để trợ giúp tài chính cho những dự án và công việc kinh doanh sẽ mang lại lợi nhuận cho bạn. Nợ nần quá nhiều là sự tự sát về tài chính.

Nếu mang công mắc nợ, bạn phải đánh giá tình hình ở tất cả mọi khía cạnh. Bạn đang nợ bao nhiêu? Bạn phải trả lãi hàng tháng là bao nhiêu? Bạn sẽ làm gì để trả hết nợ?

Hãy cắt giảm chi phí của bạn, tìm một tổ chức tài chính có thể cho phép bạn nợ với lãi suất thấp hơn, và cố gắng thực hiện việc chi trả để tránh bị mất tín nhiệm. Nếu những cách nói trên không có tác dụng, hãy tham vấn một chuyên gia về lĩnh vực này. Có thể sẽ có những lựa chọn khác mà bạn không nhìn thấy.




Cách tiết kiệm để trả tiền học phí

Thời điểm tốt nhất để bắt đầu dành dụm tiền cho việc học của con cái là ngày chúng lọt lòng mẹ, nếu không muốn nói là trước đó nữa. Một nền giáo dục tốt không rẻ tiền chút nào. Và điều quan trọng nhất là bảo đảm cho con cái bạn sẽ có một khởi đầu tốt khi vào đời. Hãy mở ngay một tài khoản tiết kiệm cho con bạn học đại học.

Nếu bạn đang phải trả học phí của chính bạn, hãy tìm những khoản trợ cấp và học bổng. Vì chi phí giáo dục cao, bạn có thể phải sáng tạo trong việc kiếm tiền khi vẫn còn đang đi học. Đừng kêu ca phàn nàn khi phải vừa học vừa làm. Về lâu về dài, nó sẽ tốt hơn cho bạn, không chỉ về mặt tài chính mà còn rèn luyện tính cách của mình. Bạn sẽ tốt nghiệp với học lực và kinh nghiệm làm việc hàng đầu để sẵn sàng cho sự nghiệp của mình.

Xem xét những ngành nghề nào có mức lương cao và hoạch định việc của mình theo ngành nghề đó ngay từ khi còn trẻ cũng là một điều khôn ngoan. Giáo viên thể dục, vận động viên thể thao... là những nghề luôn có nhiều rủi

ro, và thường không lâu bền nếu so sánh với thời gian hành nghề của một bác sĩ hoặc luật sư. Bạn cũng nên khuyến khích con cái (hay chính bản thân) là phải thành thật trong việc chọn lựa ngành nghề để học. Người ta thường bỏ quên tài năng của mình và chọn những nghề nghiệp không phù hợp với bản thân. Điều này chỉ dẫn đến thất bại mà thôi. Người ta cần phải luôn được khích lệ để theo đuổi những ước mơ; và dĩ nhiên những mơ ước đó phải có khả năng trở thành hiện thực.



Cách hoạch định cho việc nghỉ hưu

Tuổi tác là trở ngại tuyệt đối mà không ai trong chúng ta có thể vượt qua được. Chúng ta được cấp một khoảng thời gian để sống. Nếu không sử dụng khoảng thời gian ấy một cách thích đáng, chúng ta chính là người có lỗi.

Không may cho chúng ta là một phần thời gian sống trời cho ấy lại dành cho sự nghỉ hưu. An sinh xã hội đang gặp nhiều khó khăn, và bất kỳ ai phụ thuộc vào nó trong quãng thời gian nghỉ hưu sẽ gặp khó khăn nhiều hơn. Bạn cần phải lên kế hoạch cho mình trước; nếu không, bạn sẽ hối tiếc khi về già.

Có nhiều cách khôn khéo và rẻ tiền để dành dụm tiền cho khi về hưu. Khi tuổi về hưu đã cận kề, hãy lập ra một ngân sách hằng năm và cố gắng xác định xem những lĩnh vực nào bạn có thể cắt giảm chi tiêu. Bước đầu tiên là để dành càng nhiều trong số thu nhập của bạn càng tốt.

Nếu bạn vẫn còn đi làm, hãy tận dụng tối đa những chính sách nghỉ hưu của công ty. Nếu công ty không có một kế hoạch nghỉ hưu cho công nhân, hãy yêu cầu sếp

của bạn. Kế hoạch này cho phép bạn trích một phần thu nhập trước thuế để đưa vào tài khoản nghỉ hưu. Đây là một chính sách hay vì bạn sẽ trả thuế thu nhập cá nhân thấp hơn và chính phủ cho hạn tiền để tiết kiệm cho tuổi già. Không có lý do gì để không tham gia một chương trình như thế. Càng sớm càng tốt.

Bạn cũng nên xem xét tất cả tài sản của mình để bảo đảm những tài sản này đáp ứng những mục tiêu ngắn và dài hạn của bạn. Ví dụ, bạn có đầu tư quá nhiều tiền vào cổ phiếu hoặc địa ốc không? Nếu có, hãy chuyển chúng thành những tài sản an toàn hơn và mang tính tiền mặt hơn.

Một khi bạn đã cắt giảm những đầu tư và đánh giá ngân sách hiện tại của mình một cách thận trọng, hãy chọn một sự đầu tư và một chiến lược chi tiêu cho phần đời còn lại của mình. Bạn có thể phân bổ danh mục đầu tư của mình theo thời gian hoặc cấp độ rủi ro. Trái phiếu của công ty hoặc của chính phủ là những phương tiện đầu tư thích hợp nhất cho những người sẽ và đang nghỉ hưu.

Nếu bạn hoạch định cẩn thận (và càng sớm càng tốt), sự nghỉ hưu của bạn sẽ rất tốt đẹp. Tuy nhiên, khi đã về hưu, bạn vẫn phải tiêu tiền. Thật ra, người về hưu cũng cần phải làm việc siêng năng hơn để bảo đảm khả năng thanh toán các khoản chi phí cho nhu cầu trong cuộc sống cho đến khi chết.

Cách hoạch định di sản

Tất cả chúng ta đều phải chết. Tiền bạc không thể ngăn chặn điều đó được. Vì vậy, một điều bạn cần làm là phân chia gia tài cho những người thừa kế.

Người ta thường chỉ trích tôi rằng sự thành công tôi có được như ngày hôm nay là nhờ thừa hưởng di sản của bố tôi. Điều đó không đúng. Sự thật thì tôi thừa hưởng ở bố tôi mọi thứ, nhưng không phải là tiền bạc mà là sự giáo huấn và những kỹ năng thực hành mà ông truyền đạt cho tôi. Tôi cũng làm tương tự như thế đối với các con của tôi. Nhưng tôi hoàn toàn không cho phép các con mình chỉ sống nhờ vào di sản. Chúng phải có cách riêng của chúng để tồn tại trong thế giới này, và chúng biết rõ điều đó.

Tôi cho rằng để một đồng tiền cho con mà không giáo dục chúng cách sử dụng đồng tiền đó hoặc cách tự kiếm tiền là một việc làm tệ hại nhất của bậc làm bố mẹ. Đó chính là sự cầu thả, lơ đãng.

Tôi có nhiều người bạn giàu sang nhờ có tài, thừa kế di sản hoặc chỉ là do may mắn. Nhưng qua làm việc với họ,

tôi thường có cảm giác rằng sự sang giàu là một cái ách trên cổ họ hơn là mang lại ích lợi cho họ. Họ dường như thiếu can đảm, quyết đoán, và có lẽ cả năng lực, để khiến sự giàu sang làm việc cho mình cũng như sử dụng tiền hạc một cách chủ động và hợp lý.

Đối với tôi, sự sang giàu không phải là một bức tranh nghệ thuật có giá trị được cất kỹ trong ngân hàng hoặc treo trên tường để ngắm nhìn và ngưỡng mộ; nó chỉ là một phương tiện giúp bạn thực hiện những mục đích đã được xác định rõ ràng. Tiền bạc của tôi luôn ở trong một trạng thái năng động. Tôi dùng nó như một công cụ để sửa chữa những gì cần thiết trong công việc kinh doanh và để tạo ra những cơ hội mới, những thử thách mới. Và khi tôi sử dụng nó một cách đúng đắn, tôi sẽ giàu có hơn nữa.

Nhưng tôi thích kiếm tiền bao nhiêu thì sự sang giàu mang lại nhiều trách nhiệm xã hội bấy nhiêu. Mặc dù công việc kinh doanh của tôi đem lại công ăn việc làm cho hàng ngàn người, và vì vậy chúng mang lại ích lợi cho xã hội qua lợi tức mà nhân viên của tôi thu hoạch được, tôi vẫn tin rằng một phần trong sự giàu sang ấy cũng phải được dùng để giúp đỡ những người đang gặp khó khăn, khen thưởng những công việc tốt, khuyến khích mọi người làm việc tốt hơn và có năng suất hơn. Theo đó, tất cả chúng ta đều có lợi.

Vì vậy, khi hoạch định di sản của mình, hạn có hai trách nhiệm:

1. Không để sự giàu sang hủy hoại những đứa con của bạn, ngăn cản chúng làm việc siêng năng cần mẫn và thực hiện những phương cách thành công của riêng chúng.

2. Để một phần di sản tập trung vào những đóng góp từ thiện.


Bạn nên tư vấn với một luật sư chuyên về lĩnh vực di sản. Người đó sẽ hướng dẫn bạn hiểu rõ những thủ tục pháp lý và thuế, tạo điều kiện tốt nhất cho tài sản của bạn. Và quyết định cuối cùng thuộc về bạn.

Bạn có thể thảo luận với vợ hoặc chồng về việc lập di chúc nếu thấy thích hợp. Hãy lập một danh sách những ưu tiên. Những người con của bạn cần hoặc đáng được hưởng bao nhiêu? Những thành viên khác trong gia đình thì sao? Di chúc của bạn có nên kèm theo một số tiêu chuẩn hoặc giới hạn sử dụng không? Những tổ chức từ thiện nào bạn quan tâm?

Hoạch định di sản sẽ là giao dịch kinh doanh cuối cùng mà bạn thực hiện. Hãy nghĩ về nó như là một sự đầu tư trong tương lai - một tương lai mà bạn hy vọng sẽ được nhìn thấy từ thiên đàng. Hãy chắc rằng bất kỳ chọn lựa nào của bạn cũng sẽ mang lại một kết quả vĩ đại. Một phần trong cách suy nghĩ như một nhà tỷ phú là suy nghĩ về những đồng tiền bạn để lại sau khi già từ thế giới này.

PHẦN III

Cuộc sống kinh doanh



Cho dù làm nghề gì đi nữa thì bạn cũng đang thực hiện việc kinh doanh mỗi ngày. Không có việc kinh doanh cho cá nhân hoặc công việc; đơn giản, nó là việc kinh doanh của bạn. Bạn là người chủ đứng mũi chịu sào, vì vậy đừng làm cho việc kinh doanh của mình trở nên tệ hại vì những quyết định sai lầm trong cuộc sống.

Dừng hỏi người này hay người khác mà hãy hỏi chính bản thân mình. Các nhà tỷ phú quyết định một cách độc lập. Trên con đường kinh doanh, họ đều dừng lại ở mỗi bước đi để kiểm điểm bản thân cũng như những động cơ hành động của họ. Tất cả chúng ta đều đã thấy mười sáu thí sinh của chương trình *The Apprentice* muốn có một người cố vấn dày dạn kinh nghiệm. Điều đó chẳng có gì sai cả, nhưng công việc của người cố vấn là dạy ai đó tinh thần độc lập cũng như cách suy nghĩ theo tinh thần đó. Đôi khi việc bị sa thải có thể vừa là một bài học vừa là một sức đẩy giúp bạn đi đúng hướng. Nhưng có lẽ sẽ ít tốn thời

gian hơn nếu bạn tìm hiểu những gì mình chưa biết trước khi người khác nắm bắt được nó.

Nếu muốn là người giỏi nhất, bạn phải là người giỏi nhất - trong mọi lĩnh vực kinh doanh.



Làm thế nào để yêu công việc

Các nhà tỷ phú yêu thích công việc của họ - không phải vì nó làm cho họ giàu có mà vì họ sẽ không thể giàu sang như vậy nếu làm công việc họ không thích. Bạn phải yêu thích công việc mình đang làm, vì có như thế bạn mới dốc hết công sức và sẽ được lợi từ đó. Sự đam mê sẽ hóa giải chín mươi phần trăm những vấn đề xảy ra đối với công việc.

Có một thủ thuật khác: Hãy giả vờ rằng bạn đang làm việc cho chính mình. Khi đó, bạn sẽ hoàn tất công việc một cách tuyệt vời. Điều này xem ra đơn giản nhưng có hiệu quả. Nếu thấy mình không yêu thích công việc đang làm hoặc làm không tốt, bạn nên nói chuyện trực tiếp với sếp của mình để tìm hướng giải quyết. Nếu tình hình không được cải thiện, hãy nghĩ việc hoặc chuyển sang làm ở một khâu khác.

Tôi không bao giờ muốn những người làm việc cho tôi lại không thích công việc của họ, và bạn cũng giống như thế thôi. Cuộc sống quá ngắn ngủi và công việc quá quan

trọng đến nỗi chúng ta không nên bám chặt vào một nơi mà mình biết rằng chẳng có ích lợi gì cả.

Khi đang tập làm quen với công việc, bạn nên cố gắng tìm ra những điểm khiến mình không thích hoặc không làm tốt công việc ấy. Đó là cách tốt nhất giúp bạn tự chuẩn bị để tiếp tục và đối mặt với công việc hằng ngày.

Một khi bạn đã yêu công việc, đừng nên dừng lại hay từ bỏ nó. Bạn phải vượt qua bất kỳ rào cản nào để hoàn tất nó. Khó có thể giải quyết hết những vấn đề trong cuộc sống, nhưng sự siêng năng và kiên trì sẽ giúp bạn gỡ rối được nhiều gút mắc.

Làm thế nào để nâng cao bản thân

Tôi luôn ngạc nhiên khi người ta nói tôi là một người quảng cáo xuất sắc. Tôi chưa bao giờ nghĩ về mình như thế cả. Tôi cho rằng có một sự nhầm lẫn ở đây. Họ nghĩ tôi thành công vì tôi là một người quảng cáo giỏi, nhưng họ không nghĩ điều ngược lại rằng tôi thành công, và một phần danh tiếng của tôi phát xuất từ sự thành công đó. Tôi có nhiều uy tín vì những tòa nhà của tôi đều là loại tốt nhất. Chính những tòa nhà ấy mang lại cho tôi nhiều danh tiếng, không có cách nào khác cả.

Theo tự nhiên, sự đề cao phát xuất từ việc thực hiện tốt những gì trong khả năng của bạn. Tôi giỏi về xây dựng những tòa nhà, và đó là cách tôi đề cao bản thân - như là một nhà xây dựng giỏi nhất. Và mọi người đều đồng ý điều ấy. Trong bản thăm dò những nhân vật kinh doanh quan trọng về những bất động sản nổi tiếng do Neil Ostergren, người đã từng điều hành Hiệp hội Tiếp thị và Kinh doanh Khách sạn, thực hiện, bất động sản của tôi luôn xuất hiện ở hàng đầu.

Tôi không là người thích đề cao bản thân, nhưng tôi nghĩ việc đề cao hình ảnh bản thân mỗi ngày là một điều quan trọng. Nó là một phần trong việc ý thức về bản thân và về mục đích. Không có những ý thức ấy, bạn không thể suy nghĩ như là một tỷ phú được. Nếu bạn giỏi về một lĩnh vực nào đó - cho dù là nghề nhảy điệu *clackct* hoặc xem chỉ tay - mọi người cũng sẽ thừa nhận tài năng của bạn. Và rồi họ sẽ đề cao bạn, không có cách nào khác cả. Đừng lo lắng về việc đề cao bản thân. Bạn sẽ được đề cao nếu xứng đáng.

Cách cư xử trong một buổi hội họp

Trong các buổi hội họp, bạn phải có những cái mới và giải tỏa nhiều việc. Nếu không, những buổi hội họp ấy chỉ làm mất thời gian của bạn. Tôi không thể chịu được những cuộc họp kéo dài vô nghĩa. Tôi cần người ta nói ngắn gọn, súc tích vì tôi còn nhiều việc khác phải làm. Không có gì ngọt ngào hơn một bài nói chuyện huyền thoại, không mạch lạc. Hội họp, giống như tất cả các vấn đề kinh doanh, đòi hỏi một sự nhanh nhạy.

Tôi nhớ một buổi họp trong thập niên 1990. Khi ấy, các nhà lãnh đạo ngân hàng, luật sư và nhóm của tôi họp trong một căn phòng lớn đến tận khuya. Chúng tôi cố gắng giải quyết cho xong một số vấn đề không có lợi cho tôi về mặt tài chính lúc đó. Tôi nhìn quanh phòng và thấy nhiều người có vẻ mệt mỏi - cả vạt lệch lạc, tay áo xắn lên, uống cà phê và cố gắng tiếp tục công việc.

Thay vì để buổi họp kéo dài lê thê suốt đêm, tôi quyết định đột phá bằng cách nói về những dự án mới sắp tới của mình. Thoạt tiên, mọi người đều nhìn tôi với vẻ ngạc

nhiên, nhưng rồi bầu không khí nặng nề nhanh chóng tan biến. Đó là một ví dụ để hướng mọi người nhìn vào giải pháp chứ không phải gấn chặt vào những vấn đề. Và cách này có hiệu quả.


Dù có mặt tại một buổi họp với tư cách là người tham dự hay tổ chức, bạn luôn phải hòa nhập với cuộc họp để nắm bắt vấn đề một cách chắc chắn. Nói dài, nói dai, nói dở chỉ phản tác dụng và có thể khiến mọi người phản đối. Bạn phải có một đề cương - cho dù chỉ là suy nghĩ trong đầu - và phải chuẩn bị thu thập và đưa ra những thông tin càng ngắn càng tốt. Nói đông dài và bông đùa chỉ thích hợp trong vài phút mở đầu, nhưng nếu kéo dài hơn, bạn đang làm mất thời gian của mọi người.

Khi tham dự một cuộc họp, hãy giám sát thái độ của bạn cũng như của những người khác. Cố gắng đừng nóng giận, trừ phi điều đó hoàn toàn là cần thiết hoặc không kiềm chế được. Giận dữ thường là thiếu thông minh. Tôi có thể nhớ những gì đã khiến tôi nóng giận, và khi hồi tưởng lại, tôi thấy đó chính là do tôi không thông minh để thấy được bản chất của vấn đề một cách nhanh chóng. Hãy chú ý đến cơn giận dữ của bạn: Đôi khi nó được kiểm soát, đôi khi nó là bộc phát.

Cách tổ chức văn phòng

Văn phòng của tôi chẳng ngăn nắp chút nào cả, vì tôi có rất nhiều việc phải làm cùng một lúc. Tôi có một bàn làm việc khổng lồ và một bàn tròn lớn trong phòng, nhưng cả hai luôn đầy ắp giấy tờ của các dự án đáng chú ý. Tuy nhiên, tôi thích cách làm việc sao cho có hiệu quả hơn là chỉ chăm lo giữ ngăn nắp.

Gần đây, có một phóng viên đến tổ chức của tôi ở Trump Tower vào một buổi chiều. Anh ta nhận xét rằng hầu hết các văn phòng đều bừa bộn giấy tờ, nhưng nhân viên thì rất ấn tượng về cung cách cũng như năng lượng làm việc. Mỗi ngày chúng tôi hoàn thành rất nhiều việc, và đó chính là điều cốt yếu của chúng tôi. Vì vậy, đừng để ý đến việc bạn sẽ tổ chức văn phòng như thế nào, hãy nghĩ đến cách tổ chức đội ngũ làm việc ở đó.



Cách ăn mặc ở nơi làm việc

Hãy luôn nhớ rằng: Ăn mặc phù hợp với công việc bạn muốn làm chứ không phải với công việc bạn có. Tôi không thể chịu nổi cách ăn mặc hiện nay của nhiều người khi đi làm. Ở chỗ tôi, nếu ai đi làm trong bộ cánh đởm dáng như đi vào một hộp đêm hoặc mặc quần jean, họ sẽ bị khiển trách một cách nghiêm túc. Khách hàng hoặc đối tác muốn làm việc với những người lịch thiệp, ăn mặc tao nhã. Nếu trang phục của bạn lôi thôi lếch thếch thì bạn không thể tiếp chuyện họ được.

Quần áo tạo nên đáng vẻ và phong thái cho bạn. Nếu muốn thành công trong cuộc sống, bạn phải chú ý đến cách ăn mặc của mình. Không cần phải sắm những bộ đồ quá đắt tiền, nhưng bạn cũng cần đầu tư để có một vài “bộ cánh” chất lượng cao để thay đổi trong tuần. Tiền sẽ làm ra tiền, và quần áo luôn là một sự đầu tư tốt.

Ngày nay, với nhiều người, sự trau chuốt cho bản thân không bằng cho cách trang phục: móng tay dơ, quần áo bẩn, hơi thở có mùi hôi, tóc tai bờm xờm, giày da trầy

xước và lông mặt chẳng được cạo. Sự trau chuốt tốt không tốn nhiều tiền bạc mà chỉ khiến bạn mất một ít thời gian mà thôi. Bạn cần phải kiểm tra bản thân trước gương để chắc rằng bạn hãnh diện với phong thái của mình. Nếu bạn trông nhếch nhác thì việc kinh doanh của bạn cũng sẽ nhếch nhác như vậy.

Người ta hỏi tôi điều gì đã xảy ra với những chiếc cà vạt màu đỏ - màu của quyền lực - mà nhiều thương gia thường dùng. Với tôi thì chẳng có gì cả. Sau khi mang cà vạt màu đỏ, tôi nhận thấy mọi người cũng bắt đầu mang cà vạt màu đỏ. Tôi cũng có hơi mê tín dị đoan một chút. Ví dụ, tôi nghĩ màu đỏ tượng trưng cho sự may mắn nên tôi dùng cà vạt màu đỏ. Thế rồi một ngày nọ, tôi đeo một cà vạt lớn màu đỏ để dự một phiên tòa, nhưng cuối cùng tòa xử tôi thua kiện. Sau đó, tôi quyết định không dùng màu đỏ trong một thời gian. Bây giờ, tôi thích tất cả các màu.




Cách cân bằng giữa làm việc và giải trí

Nếu suốt tuần làm việc, lúc nào bạn cũng nghĩ còn bao nhiêu lâu nữa là đến ngày nghỉ cuối tuần, bạn sẽ chẳng bao giờ trở thành triệu phú được, chứ đừng nói tới tỷ phú. Những nhà tỷ phú không bao giờ muốn lãng phí dù chỉ một phút. Cuộc sống tốt đẹp đến nỗi ta không thể bỏ mất giây phút nào của nó cả. Tôi không thích cụm từ “TGIF” (Thank God It’s Friday - Cảm ơn Thượng đế, đã đến ngày thứ Sáu). Và nếu muốn suy nghĩ giống tôi, bạn cũng nên ghét câu nói ấy.

Đôi khi những ngày cuối tuần lại là lúc tôi bận rộn hơn cả những ngày làm việc trong tuần. Tôi thường hoàn thành tốt một số việc vào những ngày cuối tuần vì khi đó điện thoại và máy fax đều ngưng nên tôi tập trung vào công việc nhiều hơn. Mới đây tôi được cảm rước cây đuốc Thế Vận Hội ở New York trên đường đưa nó đến Athens, thủ đô của Hy Lạp. Thật là vinh hạnh được tham dự một sự kiện truyền thống như thế, và tôi hãnh diện về tất cả những gì thành phố New York đang làm để giành quyền tổ

chức Thế Vận Hội 2012. Cũng ngày đó, tôi phải quay ba cảnh của chương trình *The Apprentice* và dự một buổi lễ quan trọng khác. Tất cả những công việc đó đều vào ngày thứ Bảy. Thế nhưng, giữa những hoạt động ấy, tôi cũng tranh thủ xem qua những sửa đổi ở các công trình của tôi và có nhiều cú điện thoại quan trọng. Những hoạt động trong ngày đó nghe cũng vui, nhưng chúng cũng là công việc. Tôi luôn tận tụy với công việc của mình, cả những ngày thường lẫn ngày nghỉ cuối tuần.

Sự thành công đòi hỏi bạn phải làm việc bảy ngày một tuần. Đừng nên cố gắng cân bằng giữa công việc và giải trí. Thay vào đó, hãy làm sao để công việc mang lại niềm vui thích cho bạn. Đối với nhà tỷ phú, công việc và giải trí chỉ là một. Ngay cả khi chơi golf, môn thể thao tôi ưa thích nhất, tôi cũng nghiên cứu lối chơi. Khi đến lượt mình, tôi sẽ cố gắng tìm cách cải thiện lối chơi của mình; nếu xem người khác đánh, tôi sẽ tìm những ý tưởng và cảm hứng để có thể áp dụng cho chính bản thân.



Cách cân bằng giữa làm việc và sự lãng mạn

Tôi là một người lãng mạn. Nếu cuộc sống không có sự lãng mạn thì tôi không có được nhiều điều kích lệ để thực hiện tốt nhất những gì tôi có thể làm. Đó là một lý do khiến tôi yêu phụ nữ. Họ là những người tạo nên động lực thúc đẩy chúng ta làm việc. Tôi nghĩ rằng bất kỳ người đàn ông trung thực nào cũng sẽ đồng ý với tôi về điều này. Theo đuổi lãng mạn sẽ là tác nhân giúp bạn tiếp tục phát triển và học hỏi để trở thành người tốt nhất, giỏi nhất. Chúng là nền tảng để bạn đưa ra những quyết định trong cuộc đời của mình.

Tôi không tin có sự cân bằng giữa công việc và sự lãng mạn. Sự lãng mạn phải thúc đẩy bạn làm việc siêng năng hơn. Với tôi, làm việc cũng quan trọng như hơi thở. Tình yêu tôi dành cho phụ nữ - đặc biệt là Melania - là một phần vốn có trong tôi và trong công việc tôi làm.

Nỗi khao khát làm việc và theo đuổi sự lãng mạn bòa quện vào nhau ở những người thành công. Với tôi, cả hai

đều là những nỗ lực hỗ trợ cho nhau và không xâm phạm lẫn nhau. Tôi trao cho cả hai tất cả những gì tôi có, và điều đó luôn được đáp trả một cách xứng đáng.

Cách gây ấn tượng với đối tác

Dưới đây là bảy quy luật dành cho những người hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh. Những quy luật đã được kiểm nghiệm qua thời gian này sẽ giúp bạn gây được ấn tượng với đối tác, và gặt hái thành công trong công việc.

1. Đúng giờ. Đây là tính chất quan trọng nhất. Bạn không được nhân nhượng với sự trễ nãi, không đúng giờ đối với chính bản thân mình cũng như với những người khác.

2. Thực tập trước ở nhà. Việc làm lãng phí thời gian của người khác chỉ vì sự khinh suất thiếu hoạch định của mình sẽ chỉ để lại một ấn tượng xấu.

3. Nghiên cứu đối tác. Trước khi gặp gỡ người nào lần đầu tiên, bạn nên tìm hiểu về họ. Người ta sẽ cảm thấy khoái chí khi bạn nhắc đến một thương vụ mà họ đã hoàn tất một cách thành công hoặc một hoạt động từ thiện mà họ có tham gia.

4. Nhớ tên và một số chi tiết về đối tác. Hãy gọi tên và đề cập đến một số chi tiết về đối tác mà bạn biết

trong cuộc đối thoại. Người ta thích được gọi tên và nghe những mẫu chuyện của mình.

5. Chân thật. Hầu hết mọi người đều “ngủ” được “mùi” của một lời nói dối trá, và họ luôn đánh giá cao sự thành thật, dù cho đấy không hẳn là những gì họ muốn nghe.

6. Hãy để người khác nói. Bất kỳ cuộc đối thoại kinh doanh nào cũng có hai phía cả.

7. Kiểm chế bản thân. Trong kinh doanh, đừng nên đe dọa; hãy để dành sự cứng rắn cho những lúc cần thiết nhất.

Một số người có thể nghĩ rằng những nhà tỷ phú không cần phải gây ấn tượng với người khác. Trái lại, hầu hết chúng tôi đều biết vận dụng những quy luật này. Giống như tiền bạc, tính cách của bạn cũng cần phải luôn luôn được duy trì.

Cách cân bằng giữa tiền bạc và hôn nhân

Mọi người khi tiến đến hôn nhân đều nghĩ rằng nó sẽ kéo dài vĩnh viễn. Nhưng thực tế, hiện có hơn phân nửa số cuộc hôn nhân đi đến kết cục gây đổ. Và khi đó, tiền bạc, tài sản cùng những vật dụng sở hữu khác bỗng trở thành một đồng hồ nổ vì phải được mang ra hết để phân chia cho cả hai bên. Đây thường là những cuộc chiến cực kỳ cay đắng! Nhiều người bạn của tôi đã phải trải qua những cuộc ly hôn khủng khiếp, và họ luôn nói rằng ly hôn là một thương vụ tệ hại nhất mà người ta có thể tưởng tượng được. Tôi không chỉ nói về đàn ông; phụ nữ cũng bị thiệt hại về tài chính tương tự nếu như họ không có một thỏa thuận tiền hôn nhân^(*). Một hôn ước như thế chẳng có gì là lãng mạn và đẹp đẽ cả. Nhưng như thế còn tốt hơn là nhờ một luật sư theo đuổi những thủ tục tòa án bất tận. Tôi đã có hai hôn ước; nếu không có chúng, tôi có lẽ đã không thể viết nên cuốn sách này ngày hôm nay.

Công việc kinh doanh phức tạp và những mối quan hệ cũng thế. Do đó, việc xác lập một hôn ước là cách tốt nhất

để tránh những xáo trộn có thể xảy ra sau này. Đừng bao giờ quên rằng tiền bạc có một sức mạnh có thể đưa con người xích lại gần nhau nhưng cũng có thể chia cắt họ một cách dễ dàng. Vì vậy, việc tham vấn luật sư để thảo ra một hôn ước về vấn đề tài sản tiền hôn nhân sẽ bảo vệ cả bạn lẫn người phối ngẫu.

Nhiều người có thể không đồng ý với quan điểm này của tôi. Nhưng họ cần quan sát kỹ các động thái ở những cặp vợ chồng đã từng trải qua việc chuyển đổi quyền lực vì vấn đề tài chính. Cả đàn ông lẫn phụ nữ, mà đặc biệt là đàn ông, thường tranh đấu để xoay chuyển tình thế trong gia đình khi mà người phụ nữ kiếm được nhiều tiền hơn người đàn ông. Điều đó có thể phát xuất từ sự kiêu hãnh, từ ước muốn có được quyền kiểm soát, hoặc từ bản ngã của mỗi người. Cả những cặp vợ chồng thường tuyên bố rằng họ hoàn toàn bình đẳng trong mọi mặt của cuộc sống cũng có thể phải đối diện với những khó khăn trong vấn đề này. Nhiều quan hệ hôn nhân đã gãy đổ trong bối cảnh như thế.

Đề cập đến chuyện tiền bạc trong những mối quan hệ là điều quan trọng cần phải được thực hiện một cách nghiêm túc, vì chú ý đến những nguồn tài chính chính là chú ý đến sức khỏe của mình. Tôi có nghe người ta nói rằng: “Ồ, chúng tôi không bàn về chuyện tiền bạc,” như thể là một lời thề thốt hoặc đại loại như thế. Đó chỉ là một người xuẩn ngốc, không hiểu biết gì cả. Bàn kê tài chính là bản điểm của bạn; nếu bạn cố gắng phấn đấu để đạt điểm cao, đừng để bất kỳ người nào đánh giá bạn với một điểm

thấp vì sự ngu xuẩn ấy. Đây là lời khuyên của tôi dành cho các bạn.

() Thỏa thuận tiền hôn nhân (prenuptial agreement) là một hôn ước về vấn đề tài sản mà người chồng và người vợ sở hữu trước khi tiến đến hôn nhân. Hôn ước này phải được xác lập trước khi kết hôn với sự chứng kiến của công chứng viên. - ND*



Cách tiến tới hôn nhân

Tiến tới hôn nhân giống như thương lượng một thương vụ quan trọng: Bạn phải xem xét mọi yếu tố một cách tỉ mỉ và thận trọng. Nếu đang đầu tư một phần lớn công sức và tài sản của mình vào một dự án nào đó, trước hết bạn phải suy nghĩ về nó trong một thời gian dài. Tôi xem việc quyết định hôn nhân cũng dưới góc độ này. Đó là một quyết định nghiêm túc và quan trọng. Tôi có thể tiếp cận một thương vụ quan trọng một cách ngẫu nhiên, nhưng để tiến tới hôn nhân thì không thể như vậy. Bạn có thể so sánh số lượng thương vụ mà tôi đã thực hiện với số cuộc hôn nhân mà tôi đã có. Tôi hoàn toàn thận trọng khi kết hôn. Bạn cũng nên như vậy.

Bây giờ tôi đã già dặn hơn và khôn ngoan hơn. Kết hôn với Melania là một quyết định quan trọng nhưng không có gì là ngạc nhiên. Chúng tôi đã có nhiều năm tìm hiểu và chia sẻ nhiều niềm vui với nhau. Có được sự đồng hành của một người nào đó là một bước tiến dài đến hôn nhân.

Nhiều cuộc hôn nhân gãy đổ đơn giản chỉ vì cả hai vợ chồng đều không có được sự đồng hành bên nhau.

Tôi tin rằng “người phụ nữ là chỗ dựa vững chắc cho người đàn ông” và ngược lại. Melania và tôi đã kề vai sát cánh bên nhau năm năm, và đó là quãng thời gian đẹp nhất trong đời tôi - không chỉ với cá nhân tôi mà còn cả trong kinh doanh nữa. Tôi trở thành nhà phát triển địa ốc lớn nhất và tốt nhất ở New York; chương trình *The Apprentice* đã trở thành số một và được đề cử bốn giải Emmy; cuốn *How to Get Rich* của tôi cho đến nay được xem là cuốn sách về kinh doanh hay nhất trong năm; chương trình phát thanh *Chín mươi giây một ngày* của tôi cũng gặt hái nhiều thành công nhất trong lịch sử phát thanh với hơn ba trăm đài phát; v.v. Vì thế, tôi nghĩ rằng cưới người phụ nữ đã hậu thuẫn cho mình trong suốt giai đoạn tuyệt vời này là điều nên làm.



Cách chọn bạn tốt

Để có những người bạn tốt, trước tiên giữa bạn và họ phải có những điểm chung. Regis Philbin (người dẫn các chương trình truyền hình nổi tiếng ở Mỹ) và tôi là đôi bạn tốt của nhau. Anh ta là một người quả quyết và đáng tin cậy. Do đó, tôi thích ở cùng anh ấy vì tôi cũng thuộc típ người giống như vậy. Đó là công thức cho một tình bạn tốt: đơn giản và chắc chắn.

Richard LeFrak, Chủ tịch của Công ty LeFrak, một trong những công ty xây dựng nổi tiếng thế giới, cũng là một người bạn tốt của tôi. Mới đây, khi đang dự một buổi họp quan trọng, tôi nhận được điện thoại của anh ấy. Richard là một người bạn rất tốt nên tôi không thể từ chối cuộc gọi của anh. Sau vài câu nói đùa với nhau, tôi bảo Richard là tôi đang giám sát công việc dựng giàn giáo xây dựng tại tòa nhà mà anh ấy đang xây đối diện với văn phòng của tôi; nếu công nhân làm việc chểnh mảng hoặc công trình làm kém chất lượng, tôi sẽ báo cho anh ấy biết ngay. Rồi chúng tôi hỏi thăm nhau về công việc, sức khỏe, gia đình, con cái...

Bạn phải đầu tư sự quan tâm đến những chi tiết trong cuộc sống của những người bạn của mình. Nếu không, giữa các bạn sẽ chẳng có một quan hệ khăng khít. Người xưa có câu: “Để có một người bạn, hãy trở thành một người bạn.” Tôi cũng quen biết một số người có tính ích kỷ. Quan niệm của họ là bạn bè phải thỏa mãn những gì mà họ muốn, nếu không họ sẽ coi người đó là người bạn xấu!

Nếu bạn hữu có cùng mức độ tin tưởng như bạn thì đó là một điều tốt vì nó sẽ xóa tan mọi ganh ghét đố kỵ mà họ có thể có đối với bạn. Tôi là một người thành công, và tôi đã gặp nhiều sự ghen tỵ với những thành công của tôi từ những người không bằng thán. Nhờ vậy, tôi nhanh chóng đánh giá được người nào thành thật, người nào không. Đó là một phần trong bản tính của con người; không phải là một lý do để chúng ta lên án họ.

Steve Wynn, một chủ khách sạn thành công ở Las Vegas, cũng là một người bạn đúng nghĩa. Chúng tôi đã cùng nhau trải qua nhiều thăng trầm trong cuộc sống. Khi muốn đổi tên cho khách sạn Le Reve của mình thành Wynn, anh cũng điện thoại hỏi tôi. Hiện nay, hai chúng tôi đang cùng luật sư Barry Langberg kiện HBO khi đài truyền hình này đang nỗ lực dựng một bộ phim không hay về công việc trước đây của chúng tôi ở thành phố Atlantic. Tôi hy vọng HBO sẽ đủ khôn ngoan để điều chỉnh lại công việc của họ trước khi đổ nhiều tiền của vào vụ kiện này.

Tôi biết nhiều người thành công chỉ muốn kết bạn với những người không thành công. Điều đó làm cho họ cảm

thấy tốt hơn về bản thân họ. Với tôi, trái lại, tôi nghĩ mình không nên phân biệt kẻ thắng người thua - tôi thích (cũng như không thích) tất cả mọi người ở mọi tầng lớp.

Cách nhận biết người trung nghĩa

Tôi đã phải mất nhiều thời gian để học cách nhận biết đâu là người trung nghĩa. Tôi nghĩ rằng chúng ta có thể phải trả giá bằng một số sai lầm nào đó để học được bài học quý giá này. Bây giờ tôi có một cảm nhận tốt hơn về con người và những động lực của họ. Và phần lớn những người bạn của tôi đều trung thành với tôi.

Nhiều người ganh tỵ với những nhà tỷ phú và những người thành công. Vì vậy, tôi phải cẩn trọng mỗi khi tiếp cận một mối quan hệ mới. Những người nhận ra cái giá mà tôi phải trả cho địa vị hiện nay - sự căng thẳng, làm việc cật lực, và cả thất bại - là những người bạn trung thành. Tôi luôn cố gắng kết thân với những ai sẽ hậu thuẫn cho tôi nếu như ngày mai thức dậy tôi trở thành một kẻ bần cùng.

“Bạn trong lúc hoạn nạn mới thật là hạn.” Đó chính là thời điểm kiểm tra sự trung thành của một người nào đó đối với bạn. Khi tôi gặp khó khăn trong những năm đầu của thập niên 1990, tôi học được nhiều điều về sự trung

thành vì có nhiều người tôi nghĩ sẽ hoàn toàn trung thành với tôi nhưng họ đã không như thế; cũng có nhiều người tôi nghĩ họ không trung thành nhưng ngược lại họ là những người hạn tuyệt vời.

Khi bạn thành công, người ta quán quít lấy bạn. Khi công việc không suôn sẻ, sự trung thành và không trung thành lộ rõ hình hài của chúng. Tôi không thích xét đoán người khác, và tôi học được một điều rằng không chống thì chầy, người ta sẽ tự chứng minh bản thân họ là hạng người nào.

Hầu hết những người đã phản bội tôi trong những năm đầu thập niên 1990 đã liên lạc lại với tôi để cố gắng hòa hoãn. Thật đáng khinh bỉ! Một điều tôi học được trong cuộc sống: Nếu ai đó phản bội bạn một lần, họ sẽ phản bội bạn lần nữa.

Trước đây, tôi có một người bạn vui tính ở New York, thường xuyên điện thoại cho tôi. Anh ta là một thương gia rất thành công. Sau đó nhiều năm, tôi gặp một trở ngại mà anh ấy có thể giải quyết dễ dàng với cương vị của mình. Tuy nhiên, anh ta đã tuyên bố rằng anh không thể giúp tôi được, và cũng chẳng còn điện thoại cho tôi. Tôi tin rằng anh ấy đã không cố gắng giúp tôi. Anh ấy không còn là một người bạn nữa.



Vật dụng

Người ta xét đoán nhà tỷ phú không chỉ ở số tài sản họ có mà còn ở chất lượng những vật dụng mà họ dùng. Bạn không thể là nhà tỷ phú nếu không thu thập những món hàng đắt tiền.

Để có được những thứ tốt nhất, bạn phải biết chúng. Suy nghĩ như một nhà tỷ phú có nghĩa là nhận biết và thụ hưởng những thứ tốt nhất. Dĩ nhiên, muốn được như vậy thì bạn phải thực hành. Bạn có thể gọi tên năm nhà nữ trang hàng đầu thế giới không? Loại rượu champagne nào ngon nhất? Bất động sản nào tốt và đắt nhất? Những nhà buôn tranh mỹ thuật hàng đầu là ai? Nếu bạn không trả lời được những câu hỏi trên thì bạn còn phải thực hành lâu mới trở thành tỷ phú. Nhưng đừng lo, tôi cũng không biết hết tất cả những câu trả lời ngoại trừ lĩnh vực bất động sản.

Người ta có thể cho Dom Perignon là loại champagne ngon. Nhưng chưa chắc là nó ngon nhất. Khi tôi nghe ai đó khoác lác về việc uống Dom Perignon, tôi cho rằng họ

chẳng biết tí gì cả. Hãy nhớ rằng thứ nổi tiếng nhất không hẳn là thứ tốt nhất.

Sự tốt nhất luôn là một sự sẵn lòng. Hãy nâng cao sở thích của bạn, đừng dậm chân tại chỗ. Nếu một nhà chuyên môn xem xét tủ bát đĩa hoặc tủ quần áo của bạn, thậm chí cả hành trình du lịch, bạn nghĩ họ sẽ đánh giá bạn như thế nào? Bạn có thể nhắm đến những thứ tốt nhất như thế nào nếu không biết được rằng mình đang nhắm đến cái gì? Tuy nhiên, bạn cũng nên nhớ rằng một số người giàu nhất và thành công nhất, như Warren Buffet hay Sam Walton, lại sống một cuộc sống rất giản dị. Sam thường đi làm mỗi ngày trên chiếc Chevrolet cũ kỹ - Và tôi thích điều đó!

Nếu bạn muốn thật sự giàu sang, hãy nhận biết tính hấp dẫn của việc tự mình chọn lựa so sánh với việc thực hiện những gì người khác đang làm hoặc mong muốn bạn làm. Nếu rượu vang làm bạn khó chịu thì đừng uống nó chỉ bởi vì bạn nghĩ nó làm cho mình có vẻ sành điệu và thạo đời. Điều đó thật là ngớ ngẩn, lỗ bịch. Nếu thích rượu vang, hãy tìm hiểu về nó. Nếu không, tìm một thứ khác để tiêu xài những đồng tiền bạn kiếm được. Tôi thường thấy nhiều người cho là mình thích rượu vang và có những lựa chọn ngu xuẩn. Điều đó tố giác rằng họ không biết mình đang làm cái gì. Mặc dù chúng ta không thích thừa nhận điều đó, chúng ta cũng thường bị xét đoán bằng những lựa chọn của mình, kể cả những lựa chọn thứ yếu.

Sự xa xỉ là cái đưa chúng ta từ chỗ bình thường đến chỗ

khác thường. Dưới đây là một vài “hướng dẫn tiêu dùng” của tôi:

Xe hơi: Tôi thích nhất xe Mercedes. Nó cứng cáp, đáng tin cậy và có vẻ thanh lịch. Xe hơi không dễ trục trặc, chúng làm cho cuộc sống của tôi dễ dàng hơn. Một điểm nữa là xe Mercedes tuyệt vời nhưng không có vẻ phô trương khiến người khác phải chú ý.

Đồ vest: Đồ vest của tôi thường là hàng may sẵn, hiệu Brioni. Nhiều người nghĩ quần áo cắt may theo số đo là tốt nhất. Nhưng tôi không ủng hộ điều đó trừ phi bạn có một thân hình quá khổ hoặc có rất nhiều thời gian để chọn lựa và chờ đợi.

Bộ khuy măng sét: Đó là những bộ khuy mang tên TRUMP có năm ngôi sao kim cương mà Joe Cinque của Five Stars Diamond Awards đã tặng cho tôi. Chúng rất đẹp, và tôi thường dùng để làm quà tặng. Thỉnh thoảng, tôi cũng dùng những bộ khuy bằng vàng. Tuy vậy, tôi vẫn thích những bộ khuy của Joe hơn.

Áo sơ mi: Tôi đã mặc nhiều áo sơ mi “hàng hiệu”, nhưng bây giờ tôi thích áo Brioni vì chúng vừa vặn và làm cho người mặc cảm thấy mình thanh lịch. Trước đây, tôi thường mang quần áo đi giặt ở một tiệm ở thành phố Atlantic; nhưng nay tôi thấy những tiệm giặt ở New York cũng tốt. Thật ra, bạn nên đặt câu hỏi: “Ai thật sự để ý khi bạn mặc một áo sơ mi đẹp?”

Cà vạt: Cà vạt hiệu Brioni và Hermès là tốt nhất. Tôi phải công nhận rằng Brioni đã cung cấp cho tôi những bộ đồ đẹp trong chương trình *The Apprentice*.

Giày: Tôi thích nhiều loại giày cao cấp. Dĩ nhiên, chúng cũng rất đắt tiền, nhưng bù lại cũng rất bền. Khi đã mang chúng rồi thì bạn có thể sẽ không muốn quay trở lại những hiệu cũ với những đôi giày không tốt bằng.

Nữ trang: Graff, Harry Winston, Asprey, Tiffany và Fred Leighton là những cửa hiệu nữ trang tôi thường ghé. Asprey đã có từ khoảng thế kỷ mười tám, và nữ trang của họ làm tăng vẻ đẹp của những phụ nữ đẹp nhất. Ngoài đá quý, Asprey còn nổi tiếng về đồ bạc, da, sứ và pha lê. Cửa hàng lớn nhất của Asprey nằm trong tòa nhà Trump Tower nên tôi có thể ghé qua bất cứ lúc nào để mua vài món đồ cho Melania. Những người bán hàng ở đây rất xuất sắc. Họ có thể giúp bạn lựa chọn những quà tặng phù hợp với từng đối tượng. Về kim cương, tôi tin là Winston và Graff là những nơi có loại hàng đẹp nhất thế giới.

Đồ chơi golf: Nếu mới biết chơi, bạn không cần phải đầu tư để mua một bộ gậy tốt. Cary Stephan, một tay golf chuyên nghiệp ở câu lạc bộ Trump National Golf, cho tôi biết rằng bất kỳ tay golf giỏi nào cũng có thể kẻ vạch những điểm khác biệt giữa những cây gậy tốt và xấu. Mua một bộ gậy hợp với vóc dáng và trọng lượng của bạn là điều rất quan trọng. Người chơi giỏi cần nhiều gậy hơn những tay mới vào nghề, đàn ông dùng gậy khác với nữ giới...

Nếu bạn chơi giỏi, hãy sử dụng những cây gậy sản xuất theo công nghệ hiện đại. Hãy tận dụng mọi lợi thế bạn có được. Nói chung, những vật dụng mới được làm tốt hơn những vật dụng cũ. Tôi thích Callaway, trong khi Lee

Rinker, tay chơi golf hàng đầu ở câu lạc bộ Trump International ở Palm Beach, thì lại thích TaylorMade. Người chơi giỏi có thể dùng những cây gậy đúc bằng sắt, nhưng người chơi trung bình thì nên dùng gậy sắt rỗng ruột. Bạn cũng cần chú ý đến độ dẻo của gậy sao cho phù hợp với tốc độ xoay mình của bạn.

Về banh golf, những trái mới nhất, đặc biệt là của Titleist và Callaway, rất tốt. Chúng có thể mắc gấp đôi banh thường.

Hàng nội thất: Không có nhãn hiệu nào là tốt nhất cho những vật dụng thuộc loại này. Chúng rất đa dạng. Tôi không thích tất cả bàn ghế đều thuộc về một nhà thiết kế nào đó. Đôi khi trong một bộ sưu tập, bạn thích món hàng này nhưng lại không ưa món hàng kia. Đó cũng là lý do tại sao tôi thường mất rất nhiều thời gian để lựa chọn một món đồ nào đó. Một vật dụng kém chọn lọc có thể làm giảm giá trị của cả căn phòng. Đồ nội thất cũng quan trọng như đèn chiếu sáng trong phòng.

Tôi rất thích hàng của Mies van der Rohe, ngoại trừ những chiếc ghế của họ. Hàng nội thất phải vừa thanh tao vừa tiện lợi. Tôi chọn bất kỳ vật dụng nào phù hợp với công việc kinh doanh của tôi.

Đồ cổ: Sưu tầm đồ cổ là sưu tầm những tác phẩm nghệ thuật. Bạn nên tìm đến những nhà buôn đồ cổ cao cấp. Họ sẽ giúp bạn tiết kiệm nhiều thời gian tìm kiếm và tránh bị lừa đảo vì chúng ta rất khó phân biệt hàng giả với hàng thật.

Thẻ tín dụng: Visa và American Express là những loại thẻ tín dụng tốt nhất. Tôi thậm chí còn quảng cáo trên tivi cho thẻ Visa, và American Express cũng thuê văn phòng tại tòa nhà của tôi ở số 40 Phố Wall.

Dầu gội đầu: Tốt nhất là hiệu Head & Shoulders.

Sách: Tôi có hai cuốn sách do chính tôi viết là *The Art of the Deal* (Nghệ thuật thương lượng) và *How to Get Rich* (Tôi đã làm giàu như thế).

Phim: Tôi thích nhất là phim *Citizen Kane*.

Âm nhạc: Có nhiều bản nhạc rất hay. Tôi phải công nhận rằng khó mà so sánh xem ai hơn ai giữa Krank Sinatra, Tony Bennett và Elton John. Nghe họ hát rất là thú vị. Ca sĩ yêu thích nhất của Frank là Tony Bennett; thế nên giữa hai người có nhiều điểm tương đồng. Những album nhạc của họ rất độc đáo. Tony cũng đang sống trong một tòa nhà của tôi.

Ở Trump Tower, chúng tôi chơi nhiều thể loại nhạc, từ *Moon River* đến những bản concerto nổi tiếng của Rachmaninoff. Một số người chê loại nhạc này nhưng cũng có nhiều người khác thích chúng, và tôi cũng thế. Nếu bạn thích một loại nhạc nào đó, đừng để cho sở thích của người khác ảnh hưởng đến sở thích của mình. Đừng quên rằng bất cứ cái gì tốt nhất đối với bạn cũng đều là thứ tốt nhất. Và vì vậy, tôi cũng thích cả ca sĩ nhạc rap Eminem.

Nhạc kịch: Tôi thích nhất là vở nhạc kịch *Evita* của Andrew Lloyd Webber, do Patti LuPone thủ vai chính.

Tôi đã xem nó sáu lần, hầu hết là với Ivana. Evita hiện không còn diễn ở Broadway nữa, nhưng tôi hy vọng một ngày nào đó người ta sẽ diễn lại vở nhạc kịch này ở đây. Ngoài ra, cũng còn một số vở nhạc kịch hay như *The Phantom of the Opera*.

Hội họa: Bức họa đẹp nhất là tác phẩm mà con gái tôi, Tiffany, đã dùng ngón tay để vẽ một ngôi nhà.

Kem: Món kem Cherry Vanilla của Hãng Haagen-Dazs là món ưa thích nhất của tôi. Ngày xưa, tôi là một người hâm mộ kem và tôi ăn rất nhiều. Khi tôi mở một cửa hiệu kem ở Trump Tower, có lẽ tôi sẽ chọn Haagen-Dazs để điều hành nó.

Hamburger: Tôi thích hamburger của McDonald's và của DT Burger được phục vụ trong cửa hàng Trump Grill ở Trump Tower. DT Burger thì rất ngon và chất lượng, nhưng tôi là một khách hàng trung thành của McDonald's, thậm chí còn làm quảng cáo cho họ nữa.

Du lịch

Những nhà tỷ phú thường thích đi du lịch để mở mang đầu óc. Chẳng có lý do nào để ở mãi trong nhà cả. Thế giới này rất là tuyệt vời nên bạn không thể hờ qua mà không ngắm nhìn những cảnh đẹp của nó. Khi quyết định đi du lịch, bạn nên luôn nhớ đến từ “elite” (sang trọng). Nếu bạn muốn suy nghĩ như một nhà tỷ phú, từ ngữ này sẽ chẳng có gì xa lạ. Nhưng đừng lẫn lộn “sang trọng” với “đắt tiền”. “Sang trọng” thiên về tư duy, về tính hiếu kỳ, kinh nghiệm và sự khao khát. Hãy chuẩn bị sẵn cho bản thân mình, dù hiện tại bạn chưa có thật nhiều tiền.

Bạn không cần phải có một chiếc du thuyền hoặc máy bay phản lực của riêng mình mới có thể đi du ngoạn một cách thanh lịch. Du lịch theo cách này thường mất nhiều tiền, và đòi hỏi phải có một quan điểm mà bạn có thể phát triển một cách tự do.

Điểm đầu tiên cần chú ý khi đi du lịch là bạn phải chọn nơi nào đó mang lại cho mình sự thoải mái, dễ chịu, ăn uống ngon miệng; nếu không, bạn sẽ dễ bị bệnh. Nếu so

sánh với việc đi du lịch suốt cả mùa hè ở một nơi dơ dáy, bẩn thỉu thì một ngày ở miền Nam nước Pháp sẽ thú vị và xứng đáng hơn gấp nhiều lần. Hãy hoạch định cẩn thận cho chuyến du lịch. Bạn có thể tự đi hoặc theo một tour nào đó.

Tôi có thói quen chỉ du lịch ở những nơi có nước chảy róc rách và đầy đủ tiện nghi. Không giống như hai đứa con trai của mình, tôi không đòi hỏi phải có những hoạt động ngoài trời thú vị. Tôi chưa bao giờ cảm thấy mình cần phải leo núi hoặc đi xuống qua những thác ghềnh. Tại sao phải leo lên đỉnh Everest khi bạn có thể nhìn nó một cách hoàn hảo trên ti vi hoặc trong một cuốn sách? Tôi luôn nói: “Đừng bao giờ thách thức thiên nhiên, vì cuối cùng thiên nhiên sẽ thắng.”

Dưới đây là một số hướng dẫn khi bạn đi du lịch:

1. Đừng bao giờ gửi hành lý vì chúng có thể bị mất. Bạn sẽ không có đủ thời gian để mua một bộ đồ khác nếu bạn có một cuộc hẹn quan trọng.

2. Chọn một khách sạn tốt. Điều này có nhiều ảnh hưởng đến cảm nhận của người khác về bạn. Trong trường hợp bạn muốn tự giới thiệu bản thân hoặc công ty của mình, bạn sẽ không được đánh giá cao nếu thuê phòng ở một khách tồi tàn, rẻ tiền.

3. Ủi quần áo. Đây là một trong những điều đầu tiên bạn phải làm khi mới đến một khách sạn. Hầu hết các khách sạn đều cung cấp bàn ủi miễn phí. Vì vậy, chẳng có lý do nào biện hộ cho việc bạn ra khỏi khách sạn với một bộ đồ nhàu nát.

4. Mang theo quần áo và giày chơi golf. Bạn không thể biết được khi nào bạn sẽ được mời tham dự một trận golf đột xuất. Bạn có thể mượn gậy chơi golf nhưng khó có thể kiếm được một bộ đồ và giày vừa vặn với mình.

5. Xếp đặt trước phương tiện di chuyển từ phi trường về khách sạn. Bạn có thể bị mất nhiều thời gian cũng như lãng phí tiền bạc khi phải chờ đợi ở phi trường.

6. Dặn trợ lý của bạn gọi điện thoại trước cho viên quản lý khách sạn để báo rằng bạn đang tới. Những người quản lý giỏi của những khách sạn tốt đều biết giờ đi và đến của khách, và nếu họ biết trước rằng bạn sắp tới, bạn sẽ được phục vụ một cách chu đáo hơn.



Cách để được tiếp đón ân cần ở khách sạn

Cách tốt nhất để được tiếp đón một cách ân cần và chu đáo ở khách sạn là bạn nên chi chút đỉnh tiền thù lao (tiền “boa”) cho những người phục vụ như người trực tầng xách hành lý cho bạn, người trực khách sạn khi họ đặt bữa cho bạn ở nhà hàng, người bồi phòng khi họ dọn dẹp và mang đồ cho phòng của bạn. Nếu bạn cho tiền *boa* rộng rãi, nhân viên khách sạn sẽ hết lòng chăm sóc bạn một cách chu đáo khi bạn cần gấp một chiếc xe để đi công việc hoặc muốn đặt trước bữa ăn tại một nhà hàng ngon nhất để gây ấn tượng với khách hàng.


Sạch sẽ là tiêu chuẩn cao nhất để đánh giá khách sạn đó tốt hay không. Phòng ốc phải ngăn nắp, gọn gàng. Trả nhiều tiền cho một khách sạn hàng đầu thì bạn phải có được sự phục vụ tốt nhất. Vì thế, đừng bao giờ nhân nhượng cho sự dơ dáy, bẩn thỉu.

Những người thường ở khách sạn luôn biết cách yêu cầu người quản lý nâng cao chất lượng phục vụ và thương lượng giá thuê phòng. Đừng ngưng ngưng khi làm điều

này. Nếu ở nhiều đêm hoặc trên một tuần lễ, cơ hội để bạn yêu cầu nâng cao chất lượng hoặc giảm giá sẽ còn nhiều hơn nữa.

Khi nhận phòng, nếu bạn thấy có cái gì không ưng ý trong phòng, hãy mạnh dạn nói thẳng với người quản lý (nhưng đừng nói với người mang hành lý). Tôi đoán chắc với bạn là người quản lý ấy sẽ giúp bạn. Bạn có thể sẽ được đổi sang một phòng mới hoặc có vật dụng khác chất lượng hơn. Nếu khách sạn được đặt trước, bạn vẫn có thể yêu cầu giảm giá. Rất nhiều người vì quá rụt rè nên không dám than phiền. Cả bạn lẫn nhân viên khách sạn đều không muốn gặp những điều khó chịu trong suốt thời gian bạn lưu trú ở đó.

Cuối cùng, nhân viên khách sạn phải hòa nhã, tươi cười và hiếu khách. Bạn có thể mệt mỏi, cần nghỉ sau một chuyến bay đêm mất ngủ hoặc sau một cuộc họp dài, nhưng nhân viên khách sạn phải sẵn lòng giúp đỡ và lịch sự với khách thuê phòng. Nếu không được như thế thì bạn đã chọn lầm khách sạn.




Cách để được phục vụ tốt ở nhà hàng

Hãy tìm hiểu người chủ nhà hàng cũng như người quản lý, hầu bàn và bất kỳ người nào khác làm việc ở nhà hàng đó. Một số trong những nhân vật tôi thích ở New York là những ông chủ nhà hàng: Jean-Georges Vongerichten, Sirio Maccioni, và Giuseppe Cipriani. Họ là những người luôn đòi hỏi bản thân phải đổi mới và phục vụ chất lượng hơn. Họ là những nghệ nhân trong nghệ thuật nấu ăn và tiếp khách. Họ chưa bao giờ khiến khách hàng phải thất vọng. Có rất nhiều thương gia ở New York có thể học hỏi thêm về kinh doanh khi quan sát Sirio, Jean-Georges, và Giuseppe.

Lời khuyên nói trên của tôi có hiệu quả ở khắp mọi nơi, chứ không hẳn chỉ ở những nhà hàng sang trọng. Tôi đang xây dựng một sân golf ở Bedminster, bang New Jersey. Bất kỳ lúc nào đến đó, tôi cũng cố gắng ghé vào cửa hàng Bedminster Pizza. Nó chỉ cách công trường khoảng ba phút chạy xe, và là cửa hàng bán pizza ngon nhất tôi từng biết. Những người phục vụ ở đó, vài người trong số họ hầu

như không nói được tiếng Anh, tiếp đãi tôi rất long trọng. Sự phục vụ tốt có thể thấy được ở mọi cửa hàng ăn uống; điều cốt yếu là bạn biết cách tìm ra những cửa hàng ấy.

Một lời khuyên nữa cho bạn là hãy cư xử với bồi bàn cũng như chủ nhà hàng như là những người tổ chức một bữa ăn tối hoặc một buổi tiệc. Luôn nhớ rằng bạn chỉ là khách của nhà hàng, dù cho bạn là người trả tiền. Nếu bạn hành động như một người khách, bạn sẽ được phục vụ như một người khách, thậm chí có thể là một người khách danh dự.



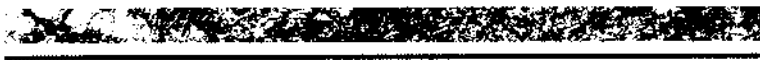
Cách cải thiện lối chơi golf

Nếu bạn thực hành nhiều, trình độ chơi golf của bạn sẽ thăng tiến. Theo Cary Stephan, một tay chơi golf chuyên nghiệp tại câu lạc bộ Trump National Golf ở Briarcliff Manor, New York, muốn chơi golf giỏi, cần phải thực hành hai đến ba tiếng đồng hồ một tuần - trên một khoảng cỏ ngắn và mềm, sân chơi, hoặc sân tập. Người chơi golf nghiêm túc muốn nâng cao kỹ thuật của mình nên bỏ ra một tiếng một tuần thực tập theo lời hướng dẫn. Giống như mọi thứ khác trong cuộc sống, chơi golf đòi hỏi sự siêng năng và nỗ lực luyện tập.

Bên cạnh đó, tài năng cũng góp phần quan trọng cho sự tiến bộ trong lối chơi của bạn. Gần đây, tôi có chơi golf với Annika Sorenstam, nữ vô địch của Thụy Điển tại câu lạc bộ Trump National Golf ở Briarcliff Manor. Dù đã cố gắng rất nhiều nhưng tôi vẫn thua. Sau cuộc chơi, tôi hỏi Annika rằng cô ấy đã làm như thế nào để chơi hay như thế. Câu trả lời của cô ấy khiến tôi nhớ lại câu nói của nhà cựu vô địch bóng chày nổi tiếng người Mỹ, Babe Ruth: “Tôi

chỉ chơi nó thôi.” Về cơ bản, Annika luyện tập chăm chỉ, nhưng cô ấy là một tài năng vĩ đại.

Gần đây, nhiều người hỏi rằng tôi xem golf như là một công việc kinh doanh hay là một thú vui giải trí. Phải nói rằng tôi thấy hài lòng trong việc xây dựng những sân golf vĩ đại hơn là chơi môn thể thao này. Tôi cảm thấy mình sẽ có lỗi nếu như tôi chơi tại Winged Foot, một sân golf vĩ đại, chỉ để giải trí chứ không kinh doanh. Trên những sân golf của chính mình, tôi có thể vừa chơi vừa làm việc; tôi có thể phát hiện những vấn đề về sân chơi cũng như thực hiện những cải thiện ở đó.



Cách tìm ra những khu nghỉ mát tuyệt vời

Hãy hỏi bạn bè thân quen xem gần đây họ đã đi nghỉ ở đâu và nghe họ kể về những nơi ấy. Joe Cinque thường xuyên đi du lịch. Anh ấy luôn cho tôi biết nơi nào và cái gì là tốt nhất. Nếu anh ấy ca ngợi một nơi nào đó, tôi sẽ đưa nơi ấy vào danh sách những điểm đến của tôi. Thỉnh thoảng tôi cũng xem những tạp chí về du lịch, đặc biệt là *Elite Traveler*. Tôi biết Douglas Gollan, Chủ tịch kiêm Tổng biên tập của tạp chí này, cũng phải nghiên cứu rất nhiều. Thị hiếu của ông rất là sành điệu và tinh tế. Cũng giống như cuốn tạp chí của mình, ông ta luôn có thể cho bạn một danh sách những điểm “nóng” nhất.

Tuy vậy, tôi thấy mình khá may mắn khi không phải đi đâu xa để tìm một trong những nơi đẹp nhất trên thế giới. Đó là câu lạc bộ Mar-a-Lago ở Palm Beach, bang Florida. Melania đã đi nhiều nơi như miền Nam nước Pháp, Portofino, hồ Como, và nhiều nơi khác ở châu Âu, nhưng cô ấy vẫn thích Mar-a-Lago hơn. Và tôi cũng thế.



Những nghi thức xã giao

CÁCH CHO TIỀN BOA

Cho tiền **boa** thường mang tính bắt buộc, ngoại trừ những nơi cấm người phục vụ nhận tiền **boa**. Bạn nên cho bồi bàn tiền **boa** là 15-20 phần trăm giá trị hóa đơn tính tiền. Nếu thường đi một vài nhà hàng nào đó mà không cho bồi bàn tiền **boa**, bạn sẽ không được tiếp đón nồng hậu.

Tuy nhiên, ở những lĩnh vực khác trong cuộc sống, việc cho tiền **boa** có thể khiến người ta phải lúng túng. Tôi là một người ủng hộ sự hà tiện. Nhưng bạn phải xem nhân viên phục vụ như đồng nghiệp trong những công việc trong cuộc sống. Công việc phục vụ chưa bao giờ dễ dàng, và những công nhân phục vụ có thể là những người làm việc có tính khoan dung, chuyên nghiệp và lịch sự. Hãy học hỏi từ họ.

Bạn nên cho người hầu phòng hoặc lao công, người mang hành lý xách tay ở phi trường, người trực phòng vệ sinh, trực cửa, trực tầng ở khách sạn, phu khuân vác, người quản gia ít nhất hai đôla. Bạn có thể cho nhiều hơn

đối với những người đã tận tụy giúp bạn. Tôi nghĩ người thất bại là người không cho tiền **boa** đầy đủ.

CÁCH DỰ MỘT BUỔI TIỆC

Khi tôi còn trẻ và ít người biết đến, tôi thường tránh những buổi tiệc mà tôi cảm thấy rằng mình chỉ là khách mời cho có lệ. Thật chẳng hay chút nào khi bạn không được chào đón ở một buổi tiệc. Và nếu được mời, bạn không nên đến quá sớm hoặc quá trễ. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy có những người chẳng muốn đứng dậy ra về khi mà hầu hết quan khách đã rời buổi tiệc. Bạn cũng đừng nên uống quá nhiều hoặc có những cử chỉ không phù hợp.

Nếu bạn nói về một đề tài nào đó trong buổi tiệc, phải chắc rằng bạn hiểu rõ nó. Trong một buổi tiệc gần đây, tôi đã phải chịu đựng lắng nghe một quý bà thao thao nói về du thuyền nhưng thực chất bà ta chẳng biết gì về nó cả. Nếu bà ta biết mình đang nói gì thì ắt hẳn bà cũng biết ngày mà một người mua được một chiếc du thuyền là một ngày trọng đại, nhưng ngày mà họ bán nó đi lại còn trọng đại hơn thế nữa! Vì lịch sự, chúng tôi để cho bà ta nói cho hết, và chẳng có chút ấn tượng gì về con người đang tỏ ra am hiểu việc đời này.

CÁCH MỞ ĐẦU VÀ KẾT THÚC CUỘC ĐỐI THOẠI

Chăm chú là thấy thú vị. Quy luật này đơn giản, nhưng nếu nhớ nó, bạn sẽ không gặp khó khăn trong đối thoại. Tỏ ra tò mò là một bí quyết đơn giản cho những ai hay rụt

rè. Hãy đặt những câu hỏi khiến cho những người còn lại nói chuyện. Nói chung, đa số mọi người thường thích nghe bản thân họ nói, vì thế, nếu bạn nhút nhát thì hãy để những người khác nói.

Hầu hết mọi người đều tỏ ra thích thú nếu bạn đặt những câu hỏi đúng. Và những câu chuyện phiếm có thể là một trong những cách tốt nhất cho việc giáo dục bản thân. Bản chất của tôi là thích giao du, và hiếm có ngày nào mà tôi không có từ năm đến mười câu chuyện làm thay đổi cách nhìn của mình đối với vạn vật xung quanh.

Nếu không quan tâm rằng mình có bị xem là người lỗ mãng hay không, bạn có thể nhanh chóng chấm dứt một cuộc đàm thoại. Có nhiều cách để bạn có thể chấm dứt câu chuyện, chẳng hạn như ngừng nói, giả vờ thấy một người quen ở đằng xa, hoặc nói “Chúc bạn một buổi tối vui vẻ. Rất vui được nói chuyện với bạn.” Nói chuyện điện thoại thì bạn có thể chấm dứt dễ dàng hơn bằng cách gác máy.

Không ai thích tỏ vẻ khiếm nhã, nhưng đôi lúc bạn cũng cần tỏ ra như thế - nếu không, cả đời bạn sẽ bị vây bọc bởi những câu chuyện phiếm và những cuộc đàm thoại bất tận.

CÁCH TẶNG QUÀ

Đừng bao giờ chọn những món quà có đầy rẫy ở các cửa hiệu. Điều đó chỉ làm bạn mất thời gian, và việc tặng quà của bạn sẽ nhanh chóng bị quên lãng. Tặng quà một cách có chiến lược là phải suy nghĩ và chọn thời điểm thích hợp.

Món quà phải phản ánh được sự quan tâm của người nhận hoặc mối quan hệ giữa bạn với người đó. Bạn phải có thời gian và hoạch định cẩn thận. Đừng nghĩ rằng mình sẽ mua quà trên đường đến gặp người được tặng. Nếu bạn không biết nên mua vào lúc nào, hãy hỏi bạn bè hoặc những người bạn tin tưởng, đặc biệt là khi bạn mua quà cho bạn khác phái.

Tôi có catalog của các cửa hiệu tốt như Bergdorf, Tiffany, Louis Vuitton..., vì vậy tôi sẽ biết được ở những cửa hiệu đó món quà nào mới và món nào đã hết hàng. Đôi khi bất chợt thấy một món quà bắt mắt, tôi sẽ mua nó ngay.

CÁCH SỬA LỖI CHO NGƯỜI NÀO ĐÓ

Tôi là một người New York, nên theo cách nghĩ của tôi, nếu bạn sòng phẳng và thẳng thắn với mọi người thì họ sẽ quý mến bạn. Nhưng đôi khi, trong những tình huống xã giao nhạy cảm, bạn nên xem xét kỹ trước khi để cho mọi việc tự nó trôi qua.

Trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống, tôi đã nghe nhiều người nói những lời lẽ xúc phạm nhưng tôi chẳng tốn công sức để đáp trả hoặc nhận xét. Đôi khi chúng ta chỉ cần nói thật đơn giản: “Có lẽ bạn nên kiểm tra lại điều đó, tôi nghe nó hoàn toàn khác,” và bỏ đi.

Nếu bạn có thể né tránh một cuộc tranh cãi thì hãy cố gắng làm điều đó, vì nó không đáng để bạn phải phí công tốn sức cho chuyện đó. Tôi phải ấn định nhiều điều thẳng thắn trong mọi ngày làm việc, và thực hiện việc ấy thì

hoàn toàn chẳng thú vị gì cả. Tôi thích bỏ đi hơn và để cho những người khác phung phí thời gian của họ. Hy vọng rằng cuối cùng thì người ta cũng sẽ tự sửa đổi bản thân.

CÁCH PHÊ BÌNH NGƯỜI NÀO ĐÓ

Tốt nhất là nên tránh phê phán người khác. Những lời khen tặng thường có tác dụng hơn, và đôi khi sự im lặng là hình thức bình phẩm tốt nhất. Tôi đã nghe người ta nói xấu về tôi dù tôi không chỉ trích họ. Đa số mọi người chỉ có một con đường để tiến tới. Vì vậy, tốt nhất là đừng mất thời gian cho việc né tránh những cuộc đối đầu. Nếu bạn giữ im lặng, người ta cuối cùng sẽ xử sự như những thằng ngốc. Đó là một cách trả thù dễ dàng.

CÁCH TỪ CHỐI

Biết từ chối là một bài học quan trọng trong cách suy nghĩ như là nhà tỷ phú. Mỗi ngày, chúng ta phải đối mặt với những lời yêu cầu - xin thời gian, tiền bạc và cả những ơn huệ. Chúng ta phải học cách từ chối, đôi khi với cả những lý lẽ có giá trị cũng như những cơ hội lớn.


Đối với các hợp đồng, tôi học được một bài học quý giá từ các luật sư: Nghiên ngẫm những thông tin trong hợp đồng. Luật sư là những chuyên gia diễn dịch những thông tin phức tạp. Đó là một kỹ năng cần được trau dồi thường xuyên. Khi đọc những điều khoản của hợp đồng, bạn hãy diễn giải chúng bằng cụm từ "Nói khác đi,...".

Theo cách đó, bạn sẽ bắt đầu thấy được những quý quyết trong ngôn từ được sử dụng. Nếu có thể diễn giải ngôn ngữ này thành những thuật ngữ đơn giản hơn, bạn sẽ có khả năng xem những hợp đồng này sẽ mang lại ích lợi cho mình như thế nào, cũng như đòi hỏi những gì ở bạn. Một khi bạn nghĩ ra những điểm lợi và hại, việc từ chối (nếu cần thiết) sẽ dễ dàng hơn nhiều.

Thành thực mà nói thì lời khuyên này dường như là kỳ lạ, mới mẻ đối với bạn. Hãy chấp nhận sự từ chối khi người ta không tốt đối với bạn. Thật là khó khi phải thô lỗ với một người tốt. Nhưng với những người xấu xa, từ chối là một điều chắc chắn.

PHẦN IV

Cuộc sống nhà tỷ phú



Tôi có thể cho bạn lời khuyên về cách nghĩ như một tỷ phú, nhưng tôi vẫn luôn cảm thấy rằng cách tốt nhất để dạy một người nào đó là qua những ví dụ thực tế. Tiếp theo là những ví dụ tuyệt vời về suy nghĩ của một tỷ phú tại nơi làm việc.

Đại học Columbia

Là một nhà phát triển địa ốc tận tụy ở New York, tôi cảm thấy mình có trách nhiệm phải để ý đến những cơ sở văn hóa trong thành phố, và Đại học Columbia là một trong những tài sản lớn nhất của New York. Vì vậy, năm ngoái, khi nghe vị Hiệu trưởng Đại học Columbia, Lee Bollinger, có ý muốn mua khu đất ở Harlem để mở rộng khuôn viên của trường, tôi hoàn toàn không đồng ý và đã phải gửi một lá thư đến Bollinger để bày tỏ suy nghĩ của mình.

Mở rộng trường là nhiệm vụ của ông nhưng đúng ra ông không nên chọn khu đất rộng gần bảy héc-ta ấy dù nó nằm cạnh trường và khi đó, ông đang nắm giữ khoảng 40% diện tích khu đất. Sai lầm của Bollinger là ông đã bày tỏ ý muốn mua khu đất. Đây là một điều không nên làm trước khi bạn thực hiện một thương vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực địa ốc, vì như thế bạn sẽ phải trả rất nhiều tiền vì đối tác đã biết rõ ý đồ của bạn. Nếu tôi là một thành viên trong ban quản trị của trường, tôi sẽ sa thải ông ấy ngay.

Sự kiện này cho thấy Bollinger không chỉ dở về mặt


chiến lược mà còn sai trong việc chọn địa điểm nữa. Bạn thân của tôi, Al Lerner, đã từng là một thành viên trong ban quản trị trường. Chẳng may, anh đã qua đời vì ung thư. Nhưng anh có một tầm nhìn tuyệt vời. Anh đã nghĩ rằng Đại học Columbia đáng lẽ đã phải tọa lạc trên khu đất rộng sáu héc-ta với quang cảnh thoáng đãng, nằm giữa hai đường số 59 và 62, đối diện với đại lộ West End và sông Hudson. Nó ắt hẳn đã đưa một phần khuôn viên đại học trở thành trung tâm của khu Manhattan và lối vào trường cũng sẽ dễ dàng hơn. Bây giờ thì vị trí của trường chẳng còn tốt đẹp nữa! Bằng cách nào đó, tôi sẽ làm chủ khu đất mà trường đại học sắp sửa mua.



Sự hỗn độn ở Liên Hiệp Quốc

Cách đây không lâu, tôi đã gặp gỡ một viên chức cao cấp của Liên Hiệp Quốc để bàn về việc đại tu tòa nhà trụ sở của tổ chức này ở New York. Sau khi nghiên cứu chi tiết các yêu cầu cải tạo tòa nhà, với điều kiện không di dời chỗ làm việc của các nhân viên trong suốt quá trình thi công, tôi đưa ra giá 400 triệu đôla và sẽ hoàn tất công việc trong vòng hai năm. Họ tiếp xúc với tôi vì không thể tin rằng tôi đã xây tòa tháp Trump World Tower ở United Nations Plaza với chi phí chỉ có 300 triệu đôla. Nhưng đó là sự thật. Nếu biết mình đang làm cái gì, bạn có thể thực hiện nó đúng cách, đúng giá.

Sau đó, tôi được biết họ đã thuê một người khác làm đúng những gì tôi đã đề nghị với họ. Thế nhưng chi phí bây giờ lên tới 1,5 tỷ đôla và công việc phải kéo dài trong bảy năm (!?) Một khoảng chênh lệch quá lớn so với những gì tôi đã đưa ra cho họ. Điều này gây nên nhiều nghi vấn trong tôi. Và có lẽ, đã đến lúc chúng ta phải lo lắng về vấn đề tài chính của Liên Hiệp Quốc.



Tượng Nữ thần Tự do

Paris có tháp Eiffel, Rome có đấu trường Coliseum, và nước Mỹ có tượng Nữ thần Tự do. Với tôi, đó là biểu tượng của New York. Tôi đã quan sát nó cận cảnh, thậm chí xem cả ảnh chụp, và suy nghĩ về ý nghĩa của nó. Tôi thường tưởng tượng rằng có những chiếc tàu đầy ắp di dân đang tiến vào cảng New York trong sự đón chào của vị thần này. Bức tượng vẫn đứng đấy ngày này qua ngày khác, một cách kiêu hãnh.

Dù đôi khi có những căng thẳng trong quan hệ chính trị với Pháp, chúng ta không thể quên rằng hức tượng ấy là tặng phẩm của quốc gia này - một nước Pháp tự do, công bằng và thân ái. Người Pháp hiểu chân lý mà chúng ta tìm kiếm, và đã cho chúng ta biểu tượng này như một sự cảm ơn cho những gì chúng ta đại diện. Tôi nghĩ những căng thẳng hiện nay giữa hai quốc gia là một bi kịch cho cả hai. Chúng ta ắt hẳn sẽ cảm thấy xót xa cho họ nếu như tháp Eiffel hay quận La Défense (*một khu có nhiều tòa nhà cao tầng nằm phía Tây Paris - ND*) bị phá hủy. Và họ đã cảm

thấy như thế khi tòa tháp đôi của Trung tâm Thương mại Thế giới đổ sập vì khủng bố ngày 11-9-2001.

Trong một cảnh quay của chương trình *The Apprentice*, nhà sản xuất chương trình truyền hình Mark Burnett và đoàn quay phim đưa tôi đến tượng đài này. Khi ấy, tôi như thấy lại thời trai trẻ của mình. Người ta đã bảo với tôi rằng tôi may mắn được sinh ra ở nước Mỹ, rằng tôi có những cơ hội mà nhiều người khác trên thế giới chỉ có thể mơ ước thôi. Bây giờ, tôi đứng đây, kinh doanh trong thành phố lớn nhất nước Mỹ này, và một lần nữa, tôi nhận thấy mình may mắn biết chừng nào!

Tôi có thể làm được mọi việc vì có sự hậu thuẫn của bố mẹ và của đất nước. Và giờ đây, tôi đang nói về “giấc mơ Mỹ”, một lý tưởng đã ăn sâu trong tâm trí của nhiều thế hệ người Mỹ: Con người có thể đạt được giàu sang, thịnh vượng nhờ vào sự chăm chỉ làm việc, quyết tâm và lòng can đảm. Với tôi, “giấc mơ Mỹ” không chỉ là một ước mơ; nó là thực tế.



Bữa điểm tâm ở Waldorf

Gần đây, Hiệp hội Truyền thanh - Truyền hình Thế giới đã tổ chức một buổi điểm tâm ở Waldorf với sự hiện diện của nhiều nhân vật tiếng tăm trong ngành truyền thông này. Bob Wright, Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của đài truyền hình NBC, đã bước lên sân khấu và trao phần thưởng cho tôi vì những đóng góp cho đài này.


Thật là một vinh dự để nhận lãnh một phần thưởng như thế. Chúng ta có trách nhiệm tạo ra sự hấp dẫn cho ngành truyền thông này. Khi văn hóa của chúng ta thay đổi, truyền hình cũng phải thay đổi; nếu không, nó sẽ mất tính thích hợp. Bên cạnh việc mang lại nguồn giải trí cho mọi người, truyền thanh - truyền hình đã ngày càng trở thành những công cụ tuyên truyền mạnh mẽ cho sự khai sáng giáo dục. Tôi luôn ghi nhớ điều này trong những chương trình truyền thanh, truyền hình của mình.

Tại buổi điểm tâm ấy, mọi người đều vui vẻ, và ai cũng nhất trí sẽ giữ vững tinh thần làm việc tốt.

Mười phút ngạc nhiên

Mới đây, Steve Wynn điện thoại cho tôi biết anh ấy sẽ tham gia đấu giá bức họa Vermeer do nhà đấu giá Sotheby (Anh) tổ chức ở Luân Đôn. Anh yêu cầu tôi lắng nghe tiến trình đấu giá. Thật là thú vị, đặc biệt đối với những người như tôi, chưa bao giờ mua một bức tranh giá trị như thế.

Giá khởi điểm là 10 triệu đôla và nhanh chóng leo lên mức 24 triệu đôla. Cuối cùng chỉ còn lại Steve và một người khác tranh giành bức họa. Và Steve đã chiến thắng với giá 30 triệu đôla. Tất cả chỉ xảy ra trong vòng mười phút, nhưng nó thật thú vị. Tôi đang mong được chiêm ngưỡng bức danh họa ấy.



Nói chuyện với tạp chí *People*

Ann Moore, Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc Công ty Time, đã mời tôi đến dự buổi họp Ban quản lý tạp chí *People* để chia sẻ bí quyết thành công của người lãnh đạo. Lệ phí cho buổi nói chuyện đó của tôi là 250.000 đôla, nhưng tôi chẳng lấy đồng xu nào cả vì tạp chí *People* luôn tốt đối với tôi.

Tôi bắt đầu bằng việc thảo luận về quyền lực của báo chí. Tôi kể chuyện về nhà hàng Jean Georges ở khách sạn Trump International. Tôi đã nói với đầu bếp chính Jean-Georges Vongerichten hôm nhà hàng khánh thành rằng tôi không thích lối trang trí của nhà hàng, và đây cũng là lý do khiến tôi không thích ăn ở đó. Vongerichten nói: “Ông Trump à, tôi muốn người ta chú ý đến món ăn, chứ không phải cách trang trí.” Khi ấy, tôi nghĩ đó là một trong những chuyện phiếm hay nhất mà tôi đã từng nghe. Sau đó, tờ *New York Times* có bài bình phẩm ca ngợi món ăn của nhà hàng. Và bất ngờ, tôi lại nghĩ căn phòng ăn đó cũng khá đẹp. Sự phân tích và ca tụng nhà hàng của bài

báo đã làm thay đổi hoàn toàn nhận định của tôi. Đó chính là sức mạnh của báo chí.

Tôi luôn cố gắng né tránh những nhân vật báo giới khi có dịp, nhưng nói chung thì tôi thích họ. Tôi biết công việc của họ chẳng dễ dàng chút nào. Giới truyền thông đại diện cho một sức mạnh to lớn. Khi ai đó nhận được sự chú ý của họ, tôi biết rằng sức mạnh của họ khiến cho người đó được chú ý là không thể tin được. Tôi cũng đã tương đối nổi tiếng nhưng chưa bằng bây giờ. Đó là nhờ các phương tiện truyền thông khiến tôi được nhiều người biết đến.

Tôi cũng đưa ra vài lời khuyên về sự thành công. Nhưng khi đó, tôi nhận ra rằng những người ở đó chỉ quan tâm đến chương trình *The Apprentice*. Mức độ quan tâm của họ luôn làm tôi ngạc nhiên.

Tôi cũng đặt ra nhiều câu hỏi cho họ về chương trình này. Họ có thích nó không? Tôi có nên mở rộng ban cố vấn không?... Một người hỏi rằng điều gì khiến tôi ngạc nhiên nhất về *The Apprentice*. Ngạc nhiên lớn nhất đối với tôi là sự thành công của chương trình.

Về các ứng viên của chương trình, tôi nghĩ có một số người không thích hợp cho lắm. Nhưng đây lại là yếu tố giải trí của chương trình. Nếu mười sáu ứng viên của chúng tôi đều là những người thông minh, bảnh bao và hữu dụng thì có lẽ chương trình đã không được thú vị như thế. Đó là công lớn của Mark Burnett và nhóm của ông ta. Ông ấy đã chọn được một nhóm ứng viên có chung đặc tính là thông minh và tham vọng, nhưng họ lại có nhiều đặc điểm khác nhau tạo nên sự thú vị của chương trình.

Những sự kiện xảy ra bất ngờ, mạnh mẽ có thể sẽ thú vị hơn một hoạt động cứ diễn ra đều đều, không biến động. Đó là những gì tôi học được từ *The Apprentice*.

Tôi kết thúc buổi tọa đàm bằng một vấn đề kinh doanh. Tôi lưu ý mọi người rằng người chiến thắng trong *The Apprentice* sẽ luôn là người được chọn cho những công việc kinh doanh nghiêm túc, không phải là một sự giải trí. Tôi không muốn những người thú vị. Tôi muốn những người biết họ đang và sẽ làm cái gì.

Hãy gan dạ và táo bạo

Theo lời mời của Patti Giles, Giám đốc Công ty tổ chức sự kiện CLT Meetings International, tôi đã có buổi nói chuyện trước 700 nhân viên của Tập đoàn Sanofi-Synthelabo ở New York.

Theo kinh nghiệm, tôi biết họ là những người siêng năng, chịu khó. Tôi đã từng mời một vài người trong số họ chơi golf nhưng tất cả đều từ chối. Tuy thất vọng, nhưng tôi biết rằng họ luôn đặt những ưu tiên hàng đầu lên trên hết. Họ yêu công việc, có trách nhiệm với vị trí đang nắm giữ, và hoàn toàn tập trung.

Tôi nói với họ rằng những sản phẩm mới sẽ chẳng bao giờ xuất hiện nếu ta không mơ ước về chúng. Tôi cũng cho họ thấy việc ấn định những tiêu chuẩn của chính họ là quan trọng như thế nào. Điều đó chắc chắn sẽ giúp cho họ luôn là những nhà cải cách trong lĩnh vực của họ. Nhưng tôi nhấn mạnh đến sự sáng tạo của họ, và khuyên họ đừng nên chấp nhận những cái đã có sẵn.

Để là người chiến thắng, bạn phải suy nghĩ như một người chiến thắng. Và chẳng bao lâu, bạn có thể suy nghĩ như một nhà tỷ phú. Sáu điều tóm tắt dưới đây sẽ hữu ích cho bạn nếu bạn muốn thành công lớn:

1. Hướng đến những ý tưởng lớn.
2. Tập trung.
3. Có đôi chút tưởng tượng.
4. Say mê công việc.
5. Đừng bao giờ từ bỏ mục tiêu.
6. Yêu thích những gì mình đang làm.



Những cuộc thi hoa hậu

Để sự đầu tư của mình được đa dạng, tôi đã cộng tác với đài truyền hình NBC để tổ chức và phát sóng ba cuộc thi hoa hậu lớn nhất thế giới: Hoa hậu hoàn vũ (Miss Universe), Hoa hậu nước Mỹ (Miss USA) và Hoa hậu Thiếu niên Mỹ (Miss Teen USA).

Rất ít người biết về tầm quan trọng của các cuộc thi này hay số lượng khán giả đông đảo như thế nào. Chúng có một giá trị rất lớn đối với nền kinh tế của những nước tổ chức cuộc thi. Đầu thầu quyền đăng cai là một công việc kinh doanh nghiêm túc và đầy cạnh tranh.

Khi hàng triệu người trên thế giới náo nức xem ai sẽ đón nhận vương niệm hoa hậu, có rất ít người hiểu được mỗi phụ nữ trẻ này sẽ phải làm gì trong năm đó. Tất cả ba hoa hậu đều trở thành nhân viên toàn thời gian của Tổ chức Hoa hậu Hoàn vũ (Miss Universe Organization), và ngay lập tức họ phải sống suốt một năm ở New York. Cả ba đều dọn đến một căn hộ sang trọng có ba phòng ngủ ở Trump Place.

Ngoài việc vinh danh các phụ nữ trẻ đẹp, những cuộc thi hoa hậu còn có một mục đích khác. Những cuộc thi như thế cho chúng ta một bài học tuyệt vời. Marco de la Cruz, một huấn luyện viên ở Los Angeles, cho biết anh ta rất có ấn tượng với những thí sinh của cuộc thi hoa hậu Miss USA sau khi làm việc vài tuần với họ. Anh cảm thấy cuộc thi là một hình thức tạo quyền lực cho phụ nữ. Họ làm việc thật nhiều để rồi mệt lả sau cuộc thi. Cuộc thi đã hỗ trợ cho tổ chức Make-A-Wish, các trung tâm nghiên cứu AIDS và ung thư vú, và mỗi thí sinh cống hiến nhiều thời gian cho một lý do rõ ràng. Marco cũng nhận thấy sự tự tin của họ tăng dần. Nói chung, đó là một thực tế tốt.

Sau khi được trao vương miện, Miss USA sẽ bay ngay về căn hộ của cô ở trong tòa nhà Trump ở New York. Nơi đây, cô sẽ dành thời gian cho những mục tiêu chuyên nghiệp và xuất hiện trước công chúng nhân danh các nhà hảo tâm. Không có một hệ thống thi hoa hậu nào trên thế giới thực thi theo cách này. Các hoa hậu khác đều ở nhà và chỉ xuất hiện khi có yêu cầu. Hoa hậu của chúng tôi không đi du lịch vòng quanh thế giới. Thay vào đó, họ làm những công việc thiện nguyện và tham dự các sự kiện vào buổi tối.

Shandi Finnessey, Miss USA 2004, là phát ngôn viên chính thức cho những tổ chức về ung thư vú và buồng trứng. Cô gây quỹ hàng trăm triệu đôla cho những tổ chức này. Cô gái tóc vàng tuyệt đẹp này hiện đang theo học tiến sĩ luật. Cô cũng là người ủng hộ cho những trẻ em có vấn đề về tâm thần.

Thế giới của một phụ nữ sẽ bị đảo lộn khi cô ta trở thành hoa hậu hoàn vũ. Trước khi Jennifer Hawkins, Miss Universe 2004, rời nước Úc để dự thi ở Quito, Ecuador, cô có thể sống ở Sydney mà không ai nhận biết cô ta cả. Nhưng nay thì cô đã trở thành một nhân vật nổi tiếng, xuất hiện trên trang bìa của mọi tờ báo và tạp chí, là đề tài của nhiều chương trình truyền hình. Cô cũng là phát ngôn viên cho những tổ chức về HIV/AIDS. Cô còn là người điều khiển Hội nghị Quốc tế về AIDS ở Bangkok, Thái Lan. Cô cũng sẽ gặp gỡ lãnh đạo các nước trên thế giới để thảo luận về nạn dịch này.

Tami Farrell, Miss Teen USA 2004, 19 tuổi, sống ở Phoenix, bang Oregon. Cô đã bỏ cả năm trời hoạt động cho DARE! (*Drugs Abuse Resistance Education* - một tổ chức giáo dục chống lại sự lạm dụng ma túy - ND) và những công việc liên quan đến trẻ vị thành niên. Trước khi trở thành hoa hậu, cô chưa bao giờ rời khỏi Oregon. Nhưng nay cô đi khắp nước Mỹ, thậm chí cả Luân Đôn và Berlin.



Bữa ăn ở Mar-a-Lago

Bạn không thể chỉ suy nghĩ như một nhà tỷ phú mà còn phải giống họ về ăn uống nữa. Cho dù có một đầu bếp giỏi cấp quốc tế chuẩn bị tất cả các bữa ăn cho mình, bạn cũng phải luôn nhớ rằng bạn là cái gì bạn ăn.

Gary Gregson, bếp trưởng điều hành tại câu lạc bộ Mar-a-Lago và sân golf Trump International, là một trong những đầu bếp hàng đầu thế giới. Anh đã làm việc cho tôi được chín năm. Công việc của anh là làm sao cho tất cả các thực khách đều ăn ngon miệng trong suốt quá trình họ lưu trú ở đó. Những thực khách này là những chính trị gia quốc gia hoặc địa phương, nhân vật nổi tiếng trên truyền hình, ngôi sao điện ảnh, nhạc sĩ và những người giàu nhất trong những người giàu. Công việc của Gary đòi hỏi nhiều cố gắng, nhưng anh là một đầu bếp rất chuyên nghiệp.

Gary thường giữ một danh sách những người nổi tiếng đã từng đến câu lạc bộ, danh sách này nay đã quá dài. Cái gì khiến họ quay lại nơi đây? Gary cho tôi biết là do thức ăn của anh ta. Và tôi tin anh ấy.

Tôi luôn cố gắng ăn kiêng theo thực đơn Gary làm cho tôi. Chúng tôi gọi nó là “Thực đơn ăn kiêng Mar-a-Lago” (Mar-a-Lago Diet). Nếu thỉnh thoảng tôi không ăn theo thực đơn này thì có lẽ vòng eo của tôi đã... thật khủng khiếp. Đôi khi tôi cũng dùng bánh mì kẹp thịt DT Burger, kem, hoặc pizza, nhưng phần lớn là tôi phải xem mình ăn cái gì.

Bạn có thể bắt đầu như thế nào với Mar-a-Lago Diet? Hãy đến câu lạc bộ này. Nhưng bạn cũng có thể làm thử ở nhà.

Gary nói rằng nó cũng giống như những thực đơn ăn kiêng phổ biến khác, nhưng Mar-a-Lago Diet có hiệu quả thực tế hơn rất nhiều. Một cựu Hoa hậu hoàn vũ bị lên cân, nhưng chỉ sau hai tuần lễ ở Mar-a-Lago, cô ấy đã lấy lại được vóc dáng thanh lịch của một hoa hậu.

Gary tin rằng sống mà không hấp thu tinh bột và đường là một điều khôi hài. Mọi người bây giờ đều né tránh bánh mì, các món mì, gạo và khoai tây. Tháng tới, họ có thể sẽ từ bỏ rau và trái cây. Bạn phải ăn cho ngon miệng. Đơn giản chỉ có thế thôi.

Mar-a-Lago Diet không phải là bản thực đơn gồm những gì hạn không thể ăn. Nó là những món bạn có thể hoặc nên ăn để giữ một thân hình thanh mảnh. Một phần trong Mar-a-Lago Diet là thỏa mãn những thèm khát của bạn. Khẩu hiệu của Gary là “Bạn muốn trứng cá muối trên đĩa cá bon vùng Dover? Đừng lo lắng! Còn trứng cá trong bọc trứng thì sao? Còn ngon hơn nữa!”

Bữa điểm tâm có thể gồm lòng trắng trứng làm ốp-la với rau dền, cà chua và một ít phô mai Thổ Nhĩ Kỳ, một đĩa trái cây nhiệt đới và một ly nước cây mimosa hòa với cam vắt.

Bữa trưa có thể dùng một ít cá rô phi, rau hấp với thảo mộc tươi trộn dầu ô liu, ăn với nước sốt chua. Bạn có thể dùng trà đá, thêm một chút chanh, và tráng miệng với trái việt quất.

Còn bữa tối thì lại phụ thuộc vào người cùng ăn với bạn. Nếu ăn một mình hoặc với vợ/chồng, bạn có thể ăn ít đi một chút. Nhưng khi có khách và bạn bè, bạn có thể cho phép mình ăn nhiều hơn.

Một trong những món tôi thích nhất ở Mar-a-Lago là cá hồi ướp cỏ tranh và bánh kẹp hành tươi. Tôi cũng thích món xúp cà chua lạnh của Tây Ban Nha có thêm bí và món tráng miệng, cùng nhiều món khác nữa. Nói chung, bạn nên điều chỉnh thực đơn ăn kiêng theo khẩu vị của chính bạn.

Tôi là người không uống rượu. Nhưng nếu bạn biết uống rượu, có thể thưởng thức một ly vang nhưng đừng có quá nhiều chất cồn. Nó có thể cung cấp nhiều năng lượng và là một thói quen nguy hiểm.

Tóm lại, Mar-a-Lago Diet bao gồm:

1. Nó phải được phục vụ một cách khác thường.
2. Thức ăn phải khác thường.
3. Thức ăn phải ngon.
4. Nó không thể khiến bạn lên cân.

Nếu bạn vừa ăn những món ăn ngon vừa chú ý đến vòng eo của mình, bạn sẽ bắt đầu để ý và cảm thấy nó lớn lên rất nhanh.

Saturday Night Live

Một ngày cuối tháng 3-2004, Jeff Zucker, Chủ tịch đài NBC, gọi điện hẹn gặp tôi ở văn phòng. Tôi biết phải có điều gì quan trọng lắm nên anh ấy mới phải đích thân đến gặp tôi. Quả nhiên, anh ấy đề nghị tôi thực hiện chương trình trực tiếp *Saturday Night Live*.

Tôi rất kính trọng Jeff, và chúng tôi đã cùng nhau chia sẻ thành công của chương trình *The Apprentice*. Thế nên, tôi không thể từ chối lời đề nghị chân thành đó.

Tôi có mặt tại trường quay vào thứ Bảy 3-4, vài giờ trước khi chương trình bắt đầu. Thử vài bộ đồ, học vài câu giới thiệu. Những khán giả thường xuyên của *Saturday Night Live* đã giúp tôi rất nhiều trong việc hoàn tất chương trình. Nó không giống như *The Apprentice*. Tôi đã phải mất vài ngày để chuẩn bị cho công việc này nhưng bù lại tôi cũng học hỏi được nhiều kinh nghiệm.

Saturday Night Live là một chương trình rất nổi tiếng trong suốt hai mươi chín năm qua. Vì thế, được yêu cầu làm người dẫn chương trình này là một vinh dự. Và tôi đã

bước vào một thế giới rộng lớn và mới mẻ: Vài đoạn hài kịch ngắn, một màn độc diễn, gặp gỡ người đã bắt chước tôi trong cuộc sống, một trò chơi. Họ đang đùa? Vâng, hoàn toàn đúng như vậy.

Tôi sẽ kể cho các bạn nghe chương trình đó được thực hiện như thế nào.

CHUẨN BỊ

Tôi gặp nhóm mười bảy nhà văn của Lorne Michael vào thứ Ba 30-3. Họ đưa ra những ý tưởng và đặt câu hỏi với tôi. Chúng tôi nói chuyện với nhau trong khoảng một giờ.

Sang thứ Tư, các nhà văn này đã có một loạt các kịch bản phác thảo hoàn chỉnh để tôi đọc lướt qua. Sau đó, họ chọn lọc lại khoảng mười hai kịch bản.

Đến thứ Năm, chúng tôi đọc lại lần nữa những kịch bản được chọn. Và tôi phải phối hợp với các thành viên trong nhóm để có một khái niệm về buổi diễn.

Thứ Sáu, chúng tôi diễn tập với nhau suốt từ 1 giờ 30 chiều cho đến 10 giờ 30 tối, thay quần áo ngay tại sân khấu. Trong vở kịch đầu tiên, tôi đóng vai một chàng hippie (*một thanh niên lập dị chống lại những quy ước của xã hội - ND*). Tôi rất khó chịu với bộ tóc giả dài vàng hoe. Rất may, vở diễn này bị cắt sau đó.

Trước khi vào vở diễn kế tiếp, tôi có trò chuyện với Greg Tull, một người có hai mươi lăm năm kinh nghiệm làm chương trình này. Anh ta khen tôi diễn tốt khiến tôi cảm thấy tự tin hơn.

Tôi còn một màn kịch độc thoại nữa. Đây có lẽ là phần khó nhất trong chương trình. Cùng với tôi còn có một số vai diễn khác. Cứ thế, chúng tôi diễn tập cho đến hết với tất cả cố gắng. Nghỉ giải lao và ăn uống tại chỗ.

CHƯƠNG TRÌNH TRỰC TIẾP

Một giờ trưa thứ Bảy, chúng tôi diễn tập với trang phục biểu diễn. Có một vài thay đổi nên tôi phải hết sức chú ý.

Cách tổ chức của *Saturday Night Live* theo kiểu sân khấu hóa: Nếu chương trình dành cho ba trăm khán giả trực tiếp, nó sẽ là một chương trình truyền hình quốc gia. Khán giả xem lần diễn tập với đầy đủ trang phục biểu diễn là những khán giả trọng tâm. Chỉ có những vở hài kịch ngắn được họ tán thưởng nhiều nhất sẽ được đưa vào chương trình phát sóng. Buổi diễn tập này kéo dài từ tám giờ đến mười giờ tối, và sẽ trực tiếp lúc 11 giờ 30 tối.

Chương trình dài một tiếng rưỡi đồng hồ. Đó là một đêm đáng nhớ. Cả Lorne Michael và Jeff Zucker đều hài lòng với chương trình. Tôi cảm ơn họ vì nhờ họ tôi đã học thêm nhiều kinh nghiệm tuyệt vời.

Chúng tôi dự một buổi tiệc sau khi chương trình kết thúc. Tôi về đến nhà lúc sáu giờ sáng ngày Chủ Nhật. Vừa đúng giờ thức dậy và đọc báo bình thường của tôi. Một ngày mới lại bắt đầu.

Một tuần làm việc

Tôi có truyền thống là thêm vào những cuốn sách của mình một chương về sinh hoạt của tôi trong một tuần lễ tiêu biểu. Nhiều độc giả cho tôi biết là họ thích nhất chương này, và tôi không muốn làm cho ai phải thất vọng cả.

Chương này sẽ điếm qua những hoạt động của tôi trong mùa Xuân 2004, trước khi phần II của *The Apprentice* bắt đầu. Có một số ví dụ liên quan đến suy nghĩ của tôi về thời gian, công việc và những người xung quanh tôi.

THỨ HAI

8:30 sáng. Tôi có cuộc họp với Matthew Calamari, Phó chủ tịch điều hành, và Norma Foerderer, Phó chủ tịch, về loại nước đóng chai mới mang nhãn hiệu Trump Ice, và về loạt áo thun mang dòng chữ “YOU’RE FIRED!”. Chúng tôi không thể giữ mãi trong kho những áo thun này trước nhu cầu cao của thị trường. Và khi thấy

nước đóng chai ngày càng phổ biến, tôi quyết định tham gia cuộc cạnh tranh. Nó chắc chắn là một thị trường thú vị.

Chúng tôi đang họp thì Steve Riggio của công ty sách Barnes & Noble gọi điện. Anh ta đặt một số lượng lớn cuốn sách mới nhất của tôi *How to Get Rich*.

9:00 sáng. Tôi xem một đoạn video trong phòng hội nghị về dự án trường học của Max, con trai của Rich Handler. Tôi hy vọng Max sẽ được điểm cao và sẽ chiến thắng.

9:15 sáng. Chúng tôi có một cuộc họp Ban Giám đốc của Trump Tower. Larry Twill chủ tọa. Những cuộc họp này quan trọng đối với tôi. Tôi chưa bao giờ lơ là nó cả. Đó là bài học đầu tiên trong quản trị hất động sản.

Chúng tôi hàn thảo về rất nhiều vấn đề: hoạt động của các tòa nhà - nhân sự, an ninh, bảo dưỡng, xây dựng - cũng như doanh thu sắp tới và tình trạng thuê mướn văn phòng, căn hộ. Rồi Eric Sacher của phòng kế toán trình bày báo cáo tài chính của tòa nhà. Chúng tôi thảo luận về việc cải thiện và nâng cấp, như sửa lại các hành lang và bắt cứ việc gì mang lại cho khách hàng một môi trường sinh hoạt tốt nhất.

10:00 sáng. Tôi điện cho Paul Spengler của Công ty Pebble Beach để hỏi về những bức tường bằng đá. Paul thường cho tôi những lời tư vấn rất hay.

10:15 sáng. Tôi phỏng vấn Chris Matthews. Mọi việc diễn ra nhanh chóng và có hiệu quả.

10:45 sáng. Tất cả chúng tôi xem Don, Jr., nói chuyện trên mục tài chính của kênh truyền hình CNN. Anh đề cập đến thời mới vào nghề của mình và sự quan tâm đến công việc kinh doanh của chúng tôi. Anh cũng bày tỏ sự thích thú của mình khi được nhìn thấy Trump Park Avenue phát triển trở lại. Tòa nhà này trước đây là khách sạn Delmonico nổi tiếng vì chủ cũ của nó là Ed Sullivan và ban nhạc The Beatles. Nó không chỉ đẹp mà còn mang tính chất lịch sử nữa.

11:00 sáng. Tôi nói chuyện qua điện thoại với Scott Butera và Jon Tutolo thuộc Ban quản lý mô hình Trump (Trump Model Management); và sau đó là với Ashley Cooper của Trump National Golf Club ở Bedminster, bang New Jersey, và một số người khác nữa. Tất cả họ đều cho tôi những thông tin cập nhật tích cực. Công việc đang tiến hành trôi chảy. Tôi thấy hài lòng khi làm việc với những người này.

11:45 sáng. Ban Phát triển của tôi nhóm họp. Russell Flicker, một thành viên của nhóm, vừa có một con gái. Làm bố là một vinh dự lớn, nên chúng tôi cũng dành thời gian để chúc mừng anh. Nhóm chú tâm đến những dự án sắp tới, và hòn đảo Canouan (nằm gần đảo Mustique, trong vùng vịnh Caribbean) chẳng bao lâu nữa sẽ trở thành thiên đường dưới trần thế.

Nhóm này đã khiến tôi chú ý đến đảo Canouan. Nó sẽ cạnh tranh với đảo Bali của Indonesia không chỉ ở vẻ đẹp và sự dễ chịu mà còn có nhiều con đường đi đến nó. Chúng tôi sẽ xây dựng một sân golf mười tám lỗ và khu

biệt thự Trump Island lộng lẫy trên một vùng rừng núi sum xuê nhìn xuống biển cả xanh ngắt. Trên đảo cũng sẽ có một sông bài kiểu Âu châu. Đây là dự án đầu tư đầu tiên của tôi trong vùng vịnh này. Và tất cả chúng tôi đều phấn khích với nó.

12:30 chiều. Paula Shugart điện cho tôi về cuộc thi Hoa hậu Hoàn vũ sắp tới ở Quito, Ecuador. Đây là một cuộc thi lớn nên chúng tôi phải chú ý đến từng chi tiết. Cuộc thi Miss USA 2004 đã phá vỡ nhiều kỷ lục. Và chúng tôi hy vọng cuộc thi ở Ecuador sẽ còn tốt hơn nữa. Người ta không tin rằng tôi thực sự tiến vào lĩnh vực kinh doanh các cuộc thi hoa hậu để kiếm tiền. Nhưng thực tế là như thế, và chúng tôi đã gặt hái được nhiều thành công lớn. Những phụ nữ đẹp có thể là một hấp lực to lớn.

Tôi nói Rhona gọi pizza để ăn trưa, và điện cho Regis Philbin để tán gẫu. Tôi cũng tranh thủ xem lại một số báo cáo về bất động sản của mình. Từ khi màn chót của *The Apprentice* tập I hoàn tất, tôi có nhiều thì giờ hơn cho công việc. Dù thích là một ngôi sao truyền hình, tôi vẫn là con người của bất động sản.

1:00 chiều. Tôi gọi cho Mike van der Goes, Giám đốc sân golf Trump National ở Los Angeles, để cập nhật thông tin ở đó. Nhờ sự tinh thông của Pete Dye và sự chăm sóc hàng ngày của Mike, sân golf này ngày càng đẹp.

Tôi được báo cho biết là tấm bảng *The Apprentice* treo ở phía trước tòa nhà Trump Tower đã được gỡ xuống, chính quyền thành phố đã phạt tôi vì đã gây nên nhiều chú

ý cho giới truyền thông. Lợi ích du lịch và tài chính mà *The Apprentice* mang lại cho thành phố dường như chẳng nghĩa lý gì đối với các quan chức địa phương. Tôi rất lấy làm ngạc nhiên.

Tôi gọi cho Melania để xem tôi phải có mặt mấy giờ trong buổi tiệc tối nay. Chúng tôi phải dự buổi khiêu vũ cải trang ở Bảo tàng Nghệ thuật thành phố. Đây là một sự kiện huyền thoại ở New York. Sau đó, tôi điện cho Anna Wintour của tạp chí thời trang *Vogue* để hỏi về trang phục loại này.

1:30 chiều. Tôi gọi cho Carolyn Kepcher để cập nhật thông tin về những hoạt động tại Trump National Golf Club ở Briarcliff Manor. Dù có nhiều nhiệm vụ liên quan đến chương trình *The Apprentice*, cô vẫn là một phó chủ tịch điều hành có năng lực và hiệu quả. Carolyn đúng là một mẫu phụ nữ tuyệt vời trong công tác lãnh đạo.

Paul Davis, Giám đốc điều hành tòa nhà Trump Palace, gọi cho tôi. Anh là một viên ngọc của tôi. Với tài năng của anh, tôi đoán chắc rằng việc quản lý tòa nhà đã được trao đúng người. Đây không chỉ là tài sản của riêng tôi mà còn là của cộng đồng. Thỉnh thoảng ghé chơi bên cảng trong ánh chiều tà, bạn sẽ tìm thấy những kinh nghiệm đáng nhớ về New York.

Jay Bienstock và Kevin Harris của Hãng phim Mark Burnett Productions trở lại New York để xem lại sự phân vai cho *The Apprentice* phần II. Tôi có mối quan hệ tốt với tất cả những người ở hãng phim này. Chúng tôi sẽ quay cảnh giới thiệu vào tuần tới tại Tượng Nữ thần Tự do.

2:30 chiều. Tôi trả lời những cuộc điện thoại đã gọi đến trong lúc chúng tôi đang họp. Chúng tôi vẫn còn đang thảo luận về thiết kế của ghế dùng trong phòng khiêu vũ ở Palos Verdes, tòa nhà trụ sở câu lạc bộ Trump National Golf Club ở Los Angeles. Nhiều kiểu ghế đã được mang đến văn phòng để chúng tôi xem xét. Phòng này thường dùng cho các buổi tiệc long trọng nên chúng tôi phải quan tâm đến từng chi tiết. Những chiếc ghế không hợp cách sẽ phá vỡ toàn bộ sự lộng lẫy của căn phòng.

Norma bước vào phòng để cập nhật lịch làm việc của tôi. Trước khi có *The Apprentice*, chúng tôi nhận được nhiều thư và điện thoại đề nghị được vào làm ở đây. Nhưng nay thì con số này nhiều hơn cả chục lần. Chúng tôi cố gắng hết sức để hồi đáp tất cả nhưng với số lượng nhiều quá thì có lẽ những người đó phải chờ đợi lâu hơn.

3:00 chiều. Bernie Diamond, cố vấn trưởng của tôi, đến để thảo luận về vấn đề bản quyền. Nhóm phụ trách pháp lý của tôi rất bận rộn, và luôn tận tâm thông báo đầy đủ mọi việc cho tôi nắm rõ. *The Apprentice* đã tạo cho chúng tôi nhiều thách thức mà tất cả đều phải nỗ lực để vượt qua. Nhưng mọi người đều thích thú. Ở đây chẳng có ai than phiền buồn chán cả.

Dan Roth của tờ *Fortune* gọi cho tôi để thảo luận về dư luận tích cực xung quanh bài báo viết về tôi vừa được đăng. Mọi người đều ngạc nhiên khi thấy tôi làm việc cật lực. Nhưng thật ra, đó là vì tôi không xem nó là công việc mà là niềm vui của tôi.

3:30 chiều. Jeff Zucker ở đài NBC và tôi thảo luận qua điện thoại về sự hâm mộ của công chúng đối với phần cuối của *The Apprentice*. Có đến gần bốn mươi một triệu khán giả. Đây là con số ấn tượng cho một chương trình, dù là mới hay cũ. Và tôi tự hào về nó. Đã có gần một triệu đơn xin tham dự phần II của chương trình, gần gấp năm lần của phần I.

Một phóng viên gọi điện xác nhận chương trình *Larry King Live I* đồng ý chi trả chi phí học vấn cho Troy. Troy là một ứng viên của *The Apprentice*. Anh ta thông minh và lanh lợi nhưng lại không có điều kiện để học cho đến nơi đến chốn. Anh là thí dụ cho những người đáng được hưởng những điều tốt đẹp nhất. Những thanh niên giống như Troy sẽ mang lại sự vĩ đại cho nước Mỹ.

3:45 chiều. Một nhà thầu điện thoại cho tôi báo rằng phải một vài ngày nữa mới xong việc. Tôi phải yêu cầu Ron Baron đến công trường này để xem vì sao công việc chậm trễ.

4:00 chiều. Tôi nhận điện thoại của Mike Donovan, phi công của tôi. Điều quan trọng nhất cần phải xem xét khi bạn làm chủ một chiếc Boeing 727 là có một phi công giỏi. Và tôi rất là may mắn khi có Mike.

Costa Kondylis và tôi thảo luận qua điện thoại về kỳ thế vận hội sắp tới ở Hy Lạp. Là người Hy Lạp, thông minh và lịch thiệp, Costa rất rành văn hóa của quốc gia này. Anh cũng là người gây ảnh hưởng khiến tôi thích đọc sách của các triết gia Hy Lạp.

John Spitalny của Công ty Bear Stearns điện thoại. Chúng tôi đã chơi golf và cùng nhau thảo luận nhiều đề tài khác nhau. Anh là mẫu chuyên gia cao cấp thường áp dụng những kiến thức tổng quát vào những tình huống cụ thể. Anh có một cái nhìn phóng khoáng với tất cả mọi việc. Nếu bạn hỏi anh ta một vấn đề nào đó, anh ấy sẽ tìm cách trả lời sao cho sát với thực tế của bạn nhất.

Joe Cinque của Five Star Diamond Hospitality Awards điện thoại cho tôi để thảo luận về khách sạn Beverly Hills, một trong những nơi chúng tôi thích nhất. Chúng tôi cũng bàn về phòng khiêu vũ sắp xong ở Mar-a-Lago.

Tôi nói chuyện với Elaine Diratz về những sự kiện sẽ diễn ra ở Trump World Tower. Tòa nhà này đã xuất hiện trong *The Apprentice*, và từ đó nó trở thành một bất động sản có giá, được nhiều người thêm muốn.

Tom Downing, một thành viên quan trọng trong tổ chức của chúng tôi, gọi điện để thảo luận về việc quay phim phần kế tiếp của *The Apprentice*. Phần này sẽ quay tại nhà hàng Jean Georges ở khách sạn Trump International, nơi anh làm tổng quản lý.

4:30 chiều. Tôi hỏi ý kiến của Allen Weisselberg, Giám đốc tài chính của tôi, và Rhona về những mẫu thảm và ghế ngồi. Tôi thích thu thập nhiều ý kiến trước khi đưa ra một quyết định nào đó.

5:00 chiều. Tôi xem một số ảnh mới về công việc tại các công trường, đọc các bản fax và thư. Tôi rất thích đọc thư các học sinh gửi đến, đa số bình phẩm về *The Appren-*

tice. Dù không thể trả lời tất cả những thư nhận được, tôi cũng cảm ơn họ đã bỏ thời gian để cho tôi những lời phê bình sâu sắc.

5:30 chiều. Alex Rodriguez (vận động viên bóng chày nổi tiếng - ND) đến và tôi đưa anh tham quan tòa nhà của tôi. Anh đang muốn mua một căn hộ ở Trump Park Avenue.

6:00 chiều. Tôi về phòng riêng với một số tài liệu và fax. Thế là chấm dứt một ngày làm việc đầu tuần.

THỨ BA

8:45 sáng. Tôi họp với Steve Kantor của tổ chức tài chính ngân hàng Credit Suisse First Boston, cùng với Brian Harris, Peter Smith và Matthew Kirsch của United Building Society (UBS) về một số vấn đề liên quan đến tài chính. Nhiều người hỏi tôi cách tốt nhất khi làm việc với ngân hàng. Theo tôi, đó là sự tôn trọng của ta đối với họ.

9:30 sáng. Tôi đọc một bài báo bình phẩm tôi như là “một Elvis trong giới doanh nhân” và xem qua một số ảnh chụp đoạn cuối của *The Apprentice* và buổi tiệc tổ chức sau đó ở Trump Tower. Tôi tìm thấy một tấm ảnh rất đẹp chụp chị tôi Maryanne với Norma tại buổi tiệc đó. Và tôi bảo Rhona gửi tấm ảnh đó cho chị ấy.

10:00 sáng. Tôi xem cuộc phỏng vấn trực tiếp của Mike van der Goes trên kênh truyền hình Fox TV. Anh đang trả lời về việc được chọn là một trong hai người bước vào vòng chung kết của *The Apprentice*. Mike là người có

hiều khả năng. Sự uyên bác luôn là một lợi thế cho mọi người.

Tom Barrack, Giám đốc quỹ đầu tư Colony Capital Fund, đến để thảo luận về việc đầu tư vào tòa nhà chín mươi tầng của tôi ở Chicago. Anh là một trong những nhà đầu tư địa ốc thông minh nhất nước Mỹ, và cũng là một người bạn tốt.

10:30 sáng. Một người mạo danh Al Pacino, diễn viên điện ảnh nổi tiếng người Mỹ gốc Ý, gọi điện lần nữa cho tôi để xin làm ứng viên của *The Apprentice*. Tôi thật sự hoài nghi chuyện này và đã gọi đến văn phòng của Al để cho anh ta biết rằng có ai đó đang mạo danh của anh.

11:00 sáng. Norma bàn với tôi về tang lễ của Estée Lauder, nữ chủ nhân công ty nước hoa và mỹ phẩm Estée Lauder nắm giữ 45% thị trường mỹ phẩm ở Mỹ. Bà là một mẫu người tiêu biểu cho giới doanh nhân.

Tôi xem một cảnh trong phim tôi quảng cáo cho thẻ tín dụng Visa. Tất cả nhân viên của tôi đều thích cảnh này, và tôi hy vọng khán giả cũng thế.

Nhà xuất bản Random House gọi điện hỏi tôi về cuốn sách mới tôi sẽ viết cho họ. Tôi thích viết sách, và nếu thích việc gì thì tôi sẽ thu xếp được thời gian để thực hiện việc đó.

11:30 sáng. Một nhà thầu gọi điện thoại. Anh ta làm tôi muốn nổ tung với những điều vớ vẩn. Tôi phải nhìn ra cửa sổ để bình tĩnh lại.

Kevin Harris đến đưa tôi đi xem những sắp đặt cho phần quay kế tiếp của *The Apprentice*. Phòng họp của ban giám đốc vẫn như cũ nhưng được bài trí lại rất đẹp mắt.

12:00 trưa. Tôi cùng Brian Baudreau đến Trump World Tower ở tòa nhà UN Plaza để dự một cuộc họp. Chúng tôi cũng ghé qua phòng kinh doanh và gặp Elaine Diratz. Tôi rất thích tòa nhà này. Đã có lần tôi leo cầu thang suốt chín mươi tầng lầu ở đó chỉ để tìm lấy một cảm giác về những bậc thang đó.

1:00 chiều. Trở về văn phòng, tôi thấy Robin đang ăn một đĩa salad rất ngon. Thế là tôi bảo cô ấy kêu cho tôi một đĩa như vậy.

Tôi nghe lại những cuộc điện thoại đã gọi lúc tôi không có mặt ở đây.

Một sự kiện quan trọng sẽ xảy ra trong tháng tới: Ivanka, con gái tôi, sẽ tốt nghiệp Đại học Wharton. Một người nào đó đã từng bình luận rằng thi vào Wharton không dễ dàng gì, và tốt nghiệp lại càng khó khăn hơn. Vậy mà con gái tôi đã đạt được điểm số cao ở đây. Tôi rất tự hào về Ivanka.

1:30 chiều. Bob Wright mời tôi đi ăn trưa vào tuần tới với vợ chồng anh. Tôi cảm thấy mình may mắn khi nhận được sự nhiệt tình của một đối tác.

Mark Burnett báo cho tôi biết những tiến triển trong việc chuẩn bị cho phần quay tiếp của *The Apprentice*. Vì chúng tôi quay phim tại New York, một thành phố thú vị, nên có vô vàn chi tiết cần phải quan tâm.

2:00 chiều. Laura Cordovano điện cho tôi từ phòng kinh doanh của Trump Park Avenue. Mọi thứ ở đó đều diễn tiến tốt đẹp. Tôi quyết định gọi cho Susan James ở phòng kinh doanh của khách sạn Trump International. Tôi thích tự mình kiểm tra mọi thứ. Những tài sản lớn có thể làm cho cuộc sống của những người kinh doanh bất động sản trở nên thú vị hơn. Những thị trường lớn cũng thế.

Bernd Lembke báo cáo vấn đề cho tôi biết tiến trình trang trí phòng khiêu vũ ở câu lạc bộ Mar-a-Lago. Chúng tôi cùng thảo luận về những đường viền xung quanh những tấm gương. Tôi sẽ kiểm tra chúng vào cuối tuần tới.

2:30 chiều. Tôi nhận hai cú điện thoại của Verne Gay, nhà bình luận chương trình ti vi của tờ *Newsday*, và của Don King, một nhà tổ chức các buổi đấu quyền Anh.

Tôi nói chuyện với Herhert Muschamp của tờ *The New York Times*. Anh đang viết bài phê bình về một trong các tòa nhà của tôi. Chúng tôi quen nhau đã nhiều năm, và Herbert luôn tốt đối với tôi. Anh ấy thực sự là một nhà phê bình kiến trúc tài năng.

3:00 chiều. Bill Rancic, người chiến thắng trong phần đầu của *The Apprentice*, đến thăm tôi. Anh ấy tỏ vẻ thân mật với tất cả mọi nhân viên của tôi. Chúng tôi gặp nhau trong văn phòng của tôi cùng với một số người khác nữa. Bill điều hành mọi thứ rất tốt. Anh ta dường như không bị khuất phục trước áp lực công việc. Tôi phải công nhận rằng sự tập trung của anh rất có ấn tượng, và tôi hy vọng nó sẽ mãi như vậy.

3:45 chiều. Tôi gọi cho John Myers của Công ty General Electric. Anh là một trong những người bạn tốt của tôi, và con trai anh ấy vừa bị thương ở Iraq. Tôi muốn biết về tình trạng sức khỏe của nó.

Sau đó, tôi họp cùng John Burke và Scott Butera. Cả hai đều làm cho một công ty tài chính và phát triển chiến lược: John là phó giám đốc điều hành kiêm thủ quỹ, còn Scott là giám đốc. Scott là một người có tài và sẽ làm chủ một công ty kinh doanh sòng bạc. Chúng tôi thảo luận về những hoạt động kinh doanh và tài trợ cho sòng bạc, đặc biệt là sự đầu tư của Credit Suisse First Boston trong lĩnh vực này. Buổi trò chuyện rất thú vị. Tiếc rằng đôi lúc nó bị ngừng vì một cuộc diễn tập cứu hỏa đang diễn ra. Từ sau biến cố 11 tháng 9, mọi người không còn than phiền về những cuộc diễn tập như thế nữa vì chúng rất quan trọng.

4:30 chiều. Robert Morgenthau gọi điện. Anh ta làm việc rất tận tâm cho Police Athletic League (PAL) trong suốt bốn mươi năm qua. Anh còn là một trong những công tố viên đáng kính nhất trong lịch sử tư pháp Hoa Kỳ. Chúng tôi sẽ vinh danh anh tại buổi tiệc thường niên Superstar Dinner của PAL tổ chức ở khách sạn Pierre vào tháng Sáu này. Và tôi được vinh hạnh làm chủ tịch buổi tiệc ấy với sự có mặt của cựu tổng thống Bill Clinton. Chúng tôi đang vận động gây quỹ cho PAL, khoảng 1,7 triệu đôla.

Bill Carter của tờ *The New York Times* gọi điện để hỏi tôi một vài câu hỏi về *The Apprentice*. Bill là một phóng viên truyền hình tài năng và đáng kính. Anh là người đã

từng khẳng định sự thành công của chương trình này không những trên kênh NBC vào những tối thứ Năm mà còn cả trên kênh CNBC khi phát lại vào những tối thứ Tư hàng tuần.

Rick Reilly của tờ *Sports Illustrated* gọi điện nhưng tôi từ chối nghe. Tôi không thích anh ta vì những gì anh ta đã viết về tôi và về buổi chơi golf giữa anh ta với tôi không được trung thực cho lắm. Tôi cũng đã khuyên anh ta không nên rời bỏ tờ báo này, nhưng cuối cùng anh ta vẫn làm theo ý mình.

Tôi nhận một bài báo của chủ bút Patricia Baldwin, người đã phỏng vấn tôi cho tạp chí *Private Clubs*. Bà đã bỏ cả một ngày cho cuộc phỏng vấn khi tôi đi thăm sân golf ở Palos Verdes, California.

5:15 chiều. Nhìn quanh văn phòng của mình, tôi nhận thấy tôi phải thu dọn đồng giấy tờ ngổn ngang. Norma vào và chúng tôi bắt đầu công việc phân loại và chọn lọc. Cuối cùng thì mọi thứ cũng gọn gàng ngăn nắp. Norma kể với tôi rằng từ khi xuất hiện trên truyền hình, cô ta thường bị mọi người chặn lại trên đường đi hoặc trong nhà hàng, thậm chí cả trên xe buýt, để xin chữ ký. Cuộc sống của chúng tôi đã bắt đầu thay đổi.

Boh Kraft, ông chủ đội bóng bầu dục New England Patriots, gọi điện cho tôi. Sau khi mua Patriots, anh đã đưa đội bóng thoát khỏi tình trạng tụt tệ và trở thành một trong những đội mạnh nhất của giải Super Bowl. Bob là một người phi thường đã làm được một việc phi thường.

Anh có tiền vệ giỏi nhất, Tom Brady, cũng là một người bạn của tôi.

Tôi xem lại những bản fax của buổi chiều để quyết định xem tôi có thời gian dành cho những buổi diễn thuyết hay không. Nếu như việc thu âm cho buổi quay sắp tới của *The Apprentice* bắt đầu trong vòng mười ngày nữa, chúng tôi phải sắp xếp thời gian cho những hoạt động không liên quan đến việc kinh doanh của Trump Organization. Việc này không khó lắm. Tôi chỉ phải thực hiện mọi việc theo thứ tự ưu tiên của chúng. Norma biết cách kiểm soát lịch công tác của tôi để từ chối những lời mời một cách thận trọng. Đó là lý do tại sao cô ta là một thư ký giỏi.

Con trai tôi, Eric, gọi điện báo là sẽ dự huổi lễ tốt nghiệp của Ivanka vào tháng tới cùng với mọi thành viên khác trong gia đình.

6:00 chiều. Jay Bienstock và Kevin Harris ghé qua văn phòng tôi để thảo luận một vài ý tưởng cho *The Apprentice*. Phần tiếp theo của chương trình là quan trọng nên tôi thích chủ động trong việc ra quyết định. Chúng tôi bàn bạc nhiều chi tiết cũng như những khả năng có thể xảy ra suốt gần một giờ.

7:00 chiều. Một ngày làm việc bận rộn đã chấm dứt.

THỨ TƯ

8:00 sáng. Tôi đến văn phòng sớm hơn bình thường để lấy thư. Có một bức thư của một học sinh trung học ở Wichita, bang Kansas. Em viết: “Mặc dù câu chuyện

thành công của ông rất truyền cảm, tôi lại nghĩ khác, có nhiều lý do bất thường khiến tôi xem ông như là thần tượng: cuộc sống của ông rất phong phú. Nhiều người kiếm được nhiều tiền nhưng lại chẳng xài chúng một cách thích đáng." Đúng là một nhận xét hay, nhưng thực ra tôi sống một cuộc đời đơn giản hơn người ta nghĩ.

8:15 sáng. Cú điện thoại đầu tiên của Paul Spengler ở Pebble Beach. Giờ này mới có 5 giờ 15 sáng ở California nhưng anh ta đã dậy rồi. Một người siêng năng chăm chỉ.

Norma thông báo rằng cô phải đi họp với nhà xuất bản Random House về bộ ba cuốn sách mà chúng tôi sẽ in để tặng một số người nhân ngày lễ Giáng sinh sắp tới. Chúng tôi phải hoạch định trước.

Richard LeFrak vào để xem qua việc xây dựng tòa nhà của anh, đối diện với cửa sổ văn phòng tôi. Bức màn chắn [để bảo vệ] anh dựng lên trông rất hoàn hảo. Tôi rất thích làm việc với anh. Chúng tôi nói chuyện rất rôm rả. Richard nhận xét là văn phòng của tôi hơi bề bộn. Tôi phải chỉ cho anh xem những thùng đầy thư từ, giấy tờ chúng tôi chưa thể giải quyết xếp chật cả phòng họp lẫn phòng của Norma. Mỗi ngày có đến hai mươi thùng như thế, và chúng tôi phải thuê sáu người để phân loại chúng. Vì thế, ở đây hầu như mọi người đều phải đi làm sớm hơn một chút.

8:45 sáng. Tôi dẫn Richard xuống xem khu vực sẽ quay *The Apprentice*. Không đầy một tuần nữa, những ứng viên mới của chương trình sẽ có mặt ở đây.

9:15 sáng. Chuông điện thoại bắt đầu reo vang. Jerry Schraeger, Tom Bennison và Lee Rinker gọi đến. Lee là một chuyên gia về golf tại Trump International Golf Club ở Palm Beach. Tôi rất thích nói chuyện về golf với anh. Lee sẽ giải thích cho bạn biết chiến lược của người chiến thắng bao gồm cả sự thất bại như thế nào, và những tay chơi golf tài ba sẽ có ngay lập tức kế hoạch để đối phó với những bất ngờ như thế nào. Đó là lý do tại sao golf lại được coi như là một môn chơi trí tuệ.

9:45 sáng. Rhona nhắc nhở rằng Steve Florio đã mời tôi ăn trưa tại Four Seasons hôm nay. Tôi ít khi nào đi ăn trưa ở nhà hàng, nhưng với Steve thì khác. Anh là cựu chủ tịch kiêm giám đốc điều hành tờ *Condé Nast* và là một người bạn tốt của tôi. Đi ăn trưa cùng Steve luôn thú vị với những hàn luận vui vẻ về nhiều lĩnh vực. Steve giỏi ở mọi việc và đang làm việc với một trong những doanh nhân nổi tiếng đương thời là S. I. Newhouse.

Jim Dowd bên đài NBC gọi điện tán gẫu với tôi. Sau những cuộc vận động ồn ào trên đài trong vài tuần vừa qua, chúng tôi cảm thấy như đang cùng nhau nghỉ hè. Jim là một người rất có năng lực và dễ gần gũi trong công việc. Một mẫu người lý tưởng trong hợp tác kinh doanh.

Matthew Calamari và em trai, Mike, đến họp bàn về một số việc cần làm ở Trump Park Avenue. Tôi cũng gọi Andy Weiss và Don, Jr., cùng tham dự. Chúng tôi nhất trí sẽ dùng cấu trúc thép chịu lực để xây dựng mái che lối vào của tòa nhà.

10:30 sáng. Melania điện thoại cho tôi để hỏi xem chúng tôi vẫn giữ nguyên chương trình đi xem mở màn vở nhạc kịch *Bombay Dreams* ở Broadway vào hai tuần nữa hay không. Tôi đồng ý và quyết định chúng tôi sẽ ăn tối ở nhà hàng Ý Da Silvano sau đó. Chúng tôi cố gắng hoạch định trước thời gian biểu của mình càng nhiều càng tốt.

Kevin Harris thông báo cho tôi lịch làm việc cho phần quay tiếp theo của *The Apprentice*. Theo đó, tôi có thêm một tuần được nghỉ.

11:15 sáng. Jeff McConney cho tôi biết một số vấn đề liên quan về việc cấp phép. Sau đó là Eric Sacher vào cập nhật những thông tin tài chính của quỹ Trump Model Management. Tôi cũng yêu cầu Bernie Diamond cho xem lại danh mục đầu tư, và Nathan Nelson trình bày tình hình thuê mượn văn phòng. Những người này luôn hoàn thành tốt công việc và nhanh chóng cung cấp cho tôi những tin tức khi cần. Allen Weisselberg, Giám đốc tài chính, cho tôi biết tổng quát việc kinh doanh bất động sản. Cuối cùng thì Jason Greenblatt tóm tắt lại chương trình của *The Apprentice*. Sáu cuộc họp chỉ trong vòng hơn mười lăm phút không phải là một kỷ lục. Nhưng nó cũng cho thấy chúng tôi đã làm việc như thế nào.

12:00 trưa. Tôi điện cho Mark Burnett để thảo luận một số việc liên quan đến *The Apprentice*. Chúng tôi đã có một mùa bội thu, nhưng không vì thế mà lơ là trong việc triển khai công việc sắp tới. Chúng tôi bàn về tính năng động trong những cảnh quay ở phòng họp của ban giám đốc. Cho đến giờ chúng là những điểm nhấn trong

phần kết nối chương trình. Chúng tôi tự hỏi có nên kéo dài thời gian hay vẫn duy trì như cũ. Cuối cùng thì chúng tôi quyết định cứ để cho chúng diễn ra một cách tự nhiên.

Mark là một người bạn tốt, nhìn xa trông rộng. Anh nói anh chịu nhiều ảnh hưởng từ cuốn sách đầu tiên của tôi, *The Art of the Deal* xuất bản cách đây mười sáu năm, và cuốn sách tôi hiện đang viết lại nhắc nhở anh về “giấc mơ Mỹ” - con người có thể đạt được sự giàu sang, thịnh vượng nhờ vào sự chăm chỉ làm việc, quyết tâm và lòng can đảm. Mark luôn giữ cho những động lực trong anh không ngừng chuyển động. Tôi cũng thế. Và tôi nghĩ đó là mẫu số chung cho những người thành công.

Trở lại những cảnh quay trong phòng họp: Đôi khi tôi dự trù một cuộc họp sẽ mất đến một giờ nhưng thực tế nó chỉ xảy ra trong vòng mười phút, nhưng cũng có cuộc họp kéo dài hơn hai giờ. Có những thứ mà chúng ta không thể tiên đoán được, và vì chương trình này không có kịch bản nên đó chính là sự hấp dẫn của nó.

Tôi nghe điện thoại từ Đài truyền thanh Clear Channel liên quan đến việc công bố chương trình truyền thanh của tôi trên kênh này. Tôi rất thích những chương trình radio. Chúng có một cái gì đó mới và đầy thách thức. Clear Channel đồng ý thu âm chương trình của tôi ngay tại văn phòng tôi một tuần một lần. Tôi phải đọc nhiều báo và tạp chí mỗi tuần để chọn chủ đề nói về những gì khiến tôi quan tâm trong tuần đó. Nó giống như một buổi nói chuyện trước công chúng. Đây sẽ là một chương trình mới và lớn nhất trong lịch sử truyền thanh. Nó thật sự hấp dẫn.

12:30 trưa. Tôi quyết định ghé thăm tòa nhà Trump Place trên dòng Hudson. Thành phố New York rất đẹp trong mùa Xuân. Tôi không nghĩ sẽ có nơi nào đẹp hơn nơi đây ngày hôm nay. Ngay cả dòng sông cũng sáng lấp lánh. Công việc ở đây tiến triển tốt.

1:45 chiều. Trở về văn phòng, tôi lại phải hồi đáp những cuộc điện thoại. Tôi gọi nhà hàng Trump Grill đưa đến bữa ăn trưa. Dù mới khai trương cách đây không lâu, Trump Grill đã nhanh chóng trở thành một trong những nhà hàng phổ biến nhất ở New York. Norma bước vào phòng để thông báo một số sự kiện sắp diễn ra và những đề nghị hợp tác kinh doanh.

2:15 chiều. Tôi họp với kiến trúc sư Andrew Tesoro và Andy Weiss về trụ sở câu lạc bộ mới đang xây dựng tại Trump National Golf Club ở Briarcliff Manor. Carolyn Kepcher cũng vào thảo luận một vài vấn đề liên quan.

2:45 chiều. Steve Wynn ở Las Vegas gọi cho tôi. Chúng tôi sẽ gặp nhau tại đây vào tuần tới. Anh ta quan tâm đến *The Apprentice* nên tôi sẽ kể cho anh nghe phần quay kế tiếp của nó.

Sau đó, Regis gọi. Tôi sẽ có một cuộc phỏng vấn qua điện thoại vào sáng ngày mai với chương trình *Live with Regis and Kelly* về một số tin tức nổi cộm mà tôi thu thập được.

Tôi nghe điện thoại của Tony Senecal, người quản gia kiêm sử gia của tôi ở Mar-a-Lago. Cuối tuần tới, Melania và tôi sẽ xuống Florida.

Billy Bush của nhật báo giải trí *Access Hollywood* gọi. Cả hai chúng tôi đều nghĩ giới truyền thông sẽ lắng đọng một khoảng thời gian ngắn sau phần cuối của *The Apprentice*. Nhưng chúng tôi đã sai. Sự quan tâm của họ đối với chương trình này làm tôi ngạc nhiên.

Từ khi chương trình được phát sóng, nhiều người gặp tôi trên đường đi hoặc trong nhà hàng thường chào tôi bằng câu “You’re fired!” (“Anh bị sa thải!” - câu Donald Trump thường nói trong chương trình này - ND). Có ai tin rằng câu nói ấy sẽ thay thế câu “Xin chào. Bạn có khỏe không?”?

3:15 chiều. Tôi có cuộc họp với Don, Jr., và Charlie Reiss. Nhưng con gái Ivanka gọi điện cho tôi trong suốt buổi họp. Một ngày nào đó, con tôi cũng sẽ có những buổi họp như vậy.

Sau buổi họp, Norma gặp tôi. Có một số đề nghị diễn thuyết, trong đó có một cái của Patti Giles vào tháng Sáu tới. Tôi sẽ thực hiện một vài buổi diễn thuyết nhưng muốn chúng không kéo dài quá lâu.

4:00 chiều. Don Thomas ghé thăm tôi trong chốc lát. Sau đó, tôi họp với Jill Cremer, Russell Flicker, Don, Jr., và Charlie Reiss. Phòng họp của tôi rất đẹp và được chiếu sáng đầy đủ. Tôi nghĩ người ta làm việc và suy nghĩ tốt như nhau trong mọi không gian làm việc. Nhưng người kinh doanh phải chú ý nhiều đến vấn đề trang trí nội thất khi thiết kế văn phòng của họ. Tôi đã đến những văn phòng được bài trí tề chỉnh đến nỗi suy nghĩ duy nhất của tôi lúc đó là làm sao ra khỏi nơi ấy càng sớm càng tốt. Và tôi

tưởng tượng nhân viên của họ có lẽ cũng cảm thấy như vậy.

4:30 chiều. Tôi gọi cho Melania để xác nhận lại về bữa ăn tối với Regis và Joy ở nhà hàng Jean Georges tối nay.

Tôi xem những bản fax Rhona vừa đưa và gọi trả lời những cuộc điện thoại mà tôi không thể nghe lúc này khi đang họp. Một nhà thầu đã gọi cho tôi nhiều lần, nhưng tôi chưa muốn làm ăn với ông ta. Có sự khác biệt giữa “không thể hợp tác” với “sẽ không hợp tác”. Các nhà thầu chắc chắn sẽ nhận được câu trả lời “sẽ không hợp tác” cho đến khi họ chứng tỏ được cho bạn thấy họ sẽ thành công trong công việc bạn giao cho họ. Đối với những nhà thầu giỏi, tôi quý mến và đối xử tốt với họ.

5:15 chiều. Tôi phải xem lại một số giấy tờ và các báo cáo nên yêu cầu không nhận điện thoại, trừ những cuộc gọi khẩn. George Ross đến và chúng tôi cùng xem xét vài việc.

6:00 chiều. Xong việc. Tôi nói Robin cho tôi xem những ai đã điện thoại tới để tôi gọi lại. Kevin Cook của tạp chí *Golf* gọi đến. Chúng tôi sẽ chơi golf với nhau vào tháng tới ở sân Trump National tại Briandcliff Manor, một nơi tạp chí này rất thích.

6:30 chiều. Tôi chúc Norma và Robin ngủ ngon. Tôi chợt chú ý đến bảy hoặc tám thùng thư mới phân loại xong chiều nay. Ngày mai chúng tôi sẽ phải giải quyết chúng.

THỨ NĂM

8:30 sáng. Tôi họp khoảng nửa giờ với Bernie Diamond, cố vấn trưởng, về trò chơi *Trump: The Game*. Trò chơi này sẽ do các công ty Big Monster Toys và Hasbro phát triển.

Sau đó, tôi điện thoại cho Jean-Pierre Trebot, Giám đốc điều hành Câu lạc bộ Thầy dòng New York. Tôi sẽ là vị khách danh dự trong buổi tiệc lớn của họ vào tháng Mười.

9:00 sáng. Regis phỏng vấn tôi qua điện thoại về việc công bố lễ đính hôn của tôi với Melania Knauss. Chúng tôi quen nhau đã năm năm và rất hạnh phúc, và tôi cảm thấy may mắn khi có nàng trong đời.

9:30 sáng. Tôi thực hiện một đoạn phim video trong phòng họp nhỏ để chiếu ở sòng bạc của tôi ở Indiana.

Tôi gọi lại cho Bob Dowling, Sandy Morehouse, và Vinnie Stellio, những người chịu trách nhiệm nhiều công trình lớn của tôi. Họ đang làm việc rất tốt.

Một vài người đến để thảo luận về những cuốn sách bọc da của tôi. Công việc đang tiến hành. Tôi cũng xem lại kế hoạch du lịch trong vài tuần nữa; nó phải được đối chiếu kỹ lưỡng với lịch thực hiện *The Apprentice*.

Tôi điện thoại đến công trường ở Chicago. Một tòa nhà khách sạn và chung cư đang được xây dựng ở đó, dự kiến sẽ khánh thành vào năm 2007. Hiện nay, 60% căn hộ đã được bán. Đó là sự chào đón nồng nhiệt của thành phố Windy dành cho tôi.

10:30 sáng. Alfons Schmitt ở Palm Beach gọi đến. Và sau đó là Chris Devine, bếp trưởng ở Trump Tower Grill và Trump Tower Food Court. Món bánh mì kẹp thịt của anh rất nổi tiếng trong thành phố.

Mohamed Al Fayed gọi điện chúc mừng lễ đính hôn của tôi và Melania. Stewart Rahr cũng điện cho biết anh đã đặt bữa ăn trưa nay cho toàn bộ nhân viên để chúc mừng lễ đính hôn này vì bây giờ sắp của họ sẽ hạnh phúc hơn. Đúng là như vậy!

11:00 sáng. Tôi đến Briarcliff Manor để kiểm tra sân golf và trụ sở câu lạc bộ. Chúng tôi đã sẵn sàng cho mùa chơi mới nên tôi muốn tự mình kiểm tra mọi việc. Carolyn Kepcher và Vinnie Stellio sẽ gặp chúng tôi. Một ngày mùa Xuân tuyệt vời, và những chuyến đi như thế là một trong những điều mang lại sự thích thú trong công việc của tôi.

11:45 sáng. Vừa chơi golf với John Spitalny, tôi vừa kiểm tra sân bãi thật tỉ mỉ. Tôi ghi chú một vài điểm cần cải thiện, và yêu cầu thực hiện ngay.

4:00 chiều. Trở lại Trump Tower, tôi phải hồi đáp một vài cuộc điện thoại. Tôi nói chuyện với Richard Johnson của tờ *New York Post*, và Shawn McCabe - một người trẻ tuổi đã làm việc với tôi nhiều năm, đang bảo dưỡng và xây dựng thêm các công trình phụ ở Mar-a-Lago.

5:00 chiều. Kevin Harris lại đưa tôi xem một lịch làm việc dài. Thật ngắn ngủm. Nhưng tôi không thể trách Kevin. Rất may là tôi có một người dễ tính như anh ta.

Tôi gọi cho Melania để xem tối nay chúng tôi có tiết mục gì không. Có thể chúng tôi sẽ đến nhà hàng Le Cirque.

Tôi gọi Charlie Reiss vào để xem lại một số ý tưởng phát triển công việc. Charlie chưa bao giờ làm tôi lãng phí thời gian. Tôi đánh giá cao khả năng nắm bắt và hoàn thiện công việc được giao phó của anh ta.

7:00 tối. Tôi chào Matt Calamari và một số người khác vẫn còn đang làm việc, rồi về nhà.

THỨ SÁU

8:15 sáng. Norma và tôi cùng tìm cách giải quyết số thư khổng lồ đã nhận. Giờ thì tôi hiểu cảm giác của những nhà xuất bản và các công ty làm phim đối với những đơn từ gửi đến họ, và tại sao họ phải đặt ra những luật lệ cho việc nhận đơn.

8:45 sáng. Bernd Lembke gọi điện hỏi tôi có thể có mặt ở Palm Beach trong Ngày của mẹ (*Mother's Day* - ngày Chủ nhật thứ hai của tháng Năm - ND) hay không. Ngày đó cũng đánh dấu sự chấm dứt một mùa kinh doanh của chúng tôi ở đây, và nó luôn là một ngày trọng đại. Tôi không phải là người thường hay ưu tư sâu muộn. Nhưng ngày đó khiến tôi hồi tưởng những kỷ ức thật triu mến về mẹ tôi. Chúng ta nên tổ chức những hoạt động để kỷ niệm ngày hội ấy.

Tôi gọi điện hỏi chị tôi, Maryanne, xem chị có còn giữ ý định làm một bữa ăn tại nhà vào tối nay hay không. Chị

Maryanne không những thông minh mà còn là một đầu bếp giỏi.

9:00 sáng. Tôi họp với Tom Kaufman, Allen Weisselberg, và George Ross về nhiều vấn đề trong khoảng ba mươi phút.

9:30 sáng. Tôi nói chuyện với Bill Fioravanti, thợ may của Paul Anka. Paul đã đề nghị sẽ may cho tôi một bộ vét tông thật đẹp.

Tôi hỏi Paula Shugart và Tony Santomauro về cuộc thi Hoa hậu Hoàn vũ sắp tới ở Ecuador. Tôi sẽ bay đến đó trong khoảng thời gian giữa những buổi quay phim của *The Apprentice*.

10:00 sáng. Tôi gọi cho Sean Compton, Phó chủ tịch kiêm điều phối viên chương trình truyền thanh quốc gia Clear Channel, về chương trình phát thanh của tôi.

Rhona nói tôi nên chụp một tấm hình với Scott Duncan. Dù không thích chụp hình, tôi vẫn đồng ý vì tôi rất thích Scott.

Tôi đọc một vài lá thư. Một phụ nữ ở Arizona tán thưởng *The Apprentice* vì sự hấp dẫn của nó. Tôi rất vui khi thấy chương trình được nhiều người ưa thích.

Norma nhắc tôi về buổi điểm tâm với hội ung thư Damon Runyon ở Rainbow Room vào cuối tháng này để vinh danh Chủ tịch Bob Wright của Đài truyền hình NBC, và một số cuộc hẹn khác.

10:30 sáng. Tôi thảo luận với Bernie Diamond, cố vấn trưởng, Costas Kondylis, và Don, Jr., về các nhà

thầu. Tôi điện thoại cho một nhà thầu để thương lượng và cuối cùng ông ta đồng ý giảm 100.000 đôla.

10:45 sáng. Tôi nói chuyện với Lembke về công việc cuối tuần ở Mar-a-Lago. Tôi hài lòng khi công việc ở đây vẫn tiếp diễn tốt. Nơi đó sẽ có một phòng khiêu vũ đẹp nhất nước Mỹ.

Tôi họp với nhóm phát triển dự án tại phòng họp lớn. Một trong những nhân tố để trở thành một nhà xây dựng giỏi là biết hoạch định cho tương lai. Đó là lý do tại sao tôi rất thích những cuộc họp như thế. Một căn phòng với các bản vẽ thiết kế là một căn phòng có nhiều công việc phải làm.

11:45 sáng. Tôi dẫn một nhóm các chủ ngân hàng ở phố Wall đi xem căn phòng giám đốc nơi sẽ quay cảnh phỏng vấn mười tám ứng viên mới của *The Apprentice*. Tôi hy vọng sẽ làm việc tốt với những ứng viên trẻ tuổi năng động này.

Chúng tôi xuống xem các tầng thương mại bên dưới. Nhà nữ trang danh tiếng Asprey chiếm trọn ba tầng mặt trước tòa nhà. Sự bài trí của họ rất đẹp.

Khi đi ngang khu tiếp tân để về văn phòng, tôi thấy Georgette và hỏi thăm cô làm việc như thế nào trong tuần lễ đầu tiên ở đây. Rất tốt. Cô ta là một người trung thành đáng tin cậy.

12:15 chiều. Tôi gọi cho Tiffany ở California để cập nhật tin tức ở đó. Sau đó, tôi họp với George Ross, Andy Weiss, Bernie Diamond, và Allen Weisselberg về phần

tiếp theo của *The Apprentice* và các vấn đề kinh doanh khác.

Tôi nói chuyện với Nhà xuất bản Random House về cuộc họp sắp tới giữa chúng tôi. Trước đây, tôi nói với họ rằng cuốn sách của tôi sẽ không quá ba trăm trang nhưng tôi lại muốn nó chuyển tải đến độc giả tất cả những kinh nghiệm thành công trong cuộc sống của mình. Đó là một thách thức, và tôi thích thử thách với chính bản thân mình càng nhiều càng tốt. Những cuốn sách của tôi không hoàn toàn mang tính giáo dục; chúng có thể ít thú vị hơn nếu chỉ là những mẫu chuyện kể một chiều.

Robin đến nhắc tôi về cuộc họp ban giám đốc của Police Athletic League vào tuần tới. Chúng tôi cũng thảo luận về những lời mời và đề nghị hợp tác.

1:00 chiều. Trường Wagner ở Staten Island điện thoại cho biết tôi sẽ nhận được học vị tiến sĩ danh dự vào tháng Năm tới đây. “Tiến sĩ Trump”, nghe cũng được đấy.

Một nhà thầu gọi tới cho biết ông ta có thể hoàn thành công việc được giao một cách dễ dàng với giá thấp hơn đến 150.000 đôla so với giá ban đầu ông ta nghĩ. Thật đáng ngạc nhiên. Tôi suy nghĩ rất nhiều. Và cuối cùng chấp nhận đề nghị của ông ta vì đó là những lý do chân thật.

Tôi có điện thoại của Vinnie Stellio, nhà thầu đang chịu trách nhiệm xây dựng một sân golf lớn ở Trump National Golf Club ở Los Angeles.

Tôi gọi cho cậu em, Robert, và được biết tuần tới Robert sẽ đi Luân Đôn.

1:45 chiều. Tôi cùng Bobby “Hollywood”, vệ sĩ của tôi, đến Trump Park Avenue. Đại sảnh rất đẹp, nhưng tôi muốn người gác cửa phải mang găng tay trắng. Trong thang máy, tôi chú ý thấy một vài đồ vật bằng gỗ sắp xếp không có thứ tự. Tôi yêu cầu chúng phải được sửa chữa ngay lập tức, và ngưng hoạt động thang máy cho đến khi những thứ lộn xộn này được sửa xong. Tôi chú ý đến từng chi tiết nhỏ; và điều này khiến cho người ta hoặc ngạc nhiên hoặc phát cáu tùy theo hoàn cảnh.

Tôi kiểm tra khắp nơi. Nhìn chung thì tốt nhưng chưa được hoàn hảo cho lắm. Tôi luôn giả vờ là người thuê phòng. Điều gì sẽ khiến tôi khó chịu khi thủ vai ấy? Trước hết, mọi thứ phải sáng sủa nếu không chúng trông sẽ không đẹp. Các phòng và hành lang phải luôn ở trong tình trạng hoàn hảo. Tất cả những đồ vật cố định phải sáng bóng, và thảm trải sàn phải luôn mới tinh. Những đồ vật ọp ẹp, siêu vẹo sẽ làm cho tòa nhà trông tồi tệ. Và điều đó không bao giờ chấp nhận được! Đa số các ông chủ đều không thích những người thuê phòng như tôi, nhưng đó là lý do tại sao đa số những người thuê phòng lại muốn một ông chủ nhà như tôi: Là một người làm việc vì lợi ích của họ.

3:00 chiều. Tôi trở về văn phòng vì có nhiều cuộc điện thoại gọi đến. Sau khi trả lời cả chục cuộc gọi, tôi xem lại biên bản cuộc họp về tòa nhà ở số 40 Phố Wall. Đây là hòn ngọc của tôi ở khu phố tài chính này.

Tôi nói chuyện với Carolyn Kepcher về những ghi chú tôi để lại ngày hôm qua khi đến Trump National Golf Club

ở Briancliff. Khi mùa kinh doanh ở Palm Beach lắng dịu, tôi lại có nhiều việc phải làm ở Westchester. Chúng tôi liên tục điều chỉnh mọi thứ.

3:30 chiều. Tôi cùng Charlie Reiss và Bill Rancic bàn bạc về tòa nhà ở Chicago. Chúng tôi nghiên cứu một số quảng cáo giới thiệu về tòa nhà này. Chúng tôi cũng thảo luận về tòa nhà ở Las Vegas đang được thiết kế. Tôi sẽ hợp tác với Phil Ruffin xây một tòa nhà căn hộ cao cấp hoặc đa năng ở đó, và phải hay đến đó trong hai tuần nữa. Bạn có thể hiểu được rằng tại sao tôi lại cần một chiếc phi cơ phản lực.

Tôi điện thoại cho Katie Couric để chúc mừng cô đã thực hiện được một công việc cao quý. Trên chương trình truyền hình *Queen Mary 2*, Katie đã quyên góp được năm triệu đôla để chữa trị những người mắc bệnh ung thư ruột già. Cô là một phụ nữ tuyệt vời, cho dù chồng cô - Harry Connick, Jr. - chẳng thích tôi sau một thời gian hợp tác với nhau.

4:00 chiều. Norma bước vào phòng. Cô nói đùa rằng tôi dường như co rúm người lại khi thấy cô cầm theo một chồng thư và đề nghị cho tôi duyệt.

Nhà xuất bản Random House gọi điện báo cho tôi biết họ đã bán bản quyền cuốn *How to Get Rich* cho các nhà xuất bản khác ở hai mươi một quốc gia. Một người bạn tôi kể rằng đứa con trai mười sáu tuổi của anh đã đọc cuốn sách này ba lần và sau đó nó nói nó muốn điều hành công ty của anh. Bây giờ thì nó đọc cả các tạp chí về tài chính, và thích nhất là *The Wall Street Journal*.

Tôi gọi điện cho Eric, con trai tôi, để xem nó có kế hoạch gì cho cuối tuần này. Eric nói sẽ học bài, nhưng tôi thì nghĩ khác. Eric không là một học sinh giỏi. Nó thích các hoạt động ngoài trời. Tất cả các con tôi đều sống rất cân bằng, chăm chỉ, siêng năng và có kỷ luật. Vì vậy, tôi không bao giờ phải lo lắng nhiều về chúng.

4:45 chiều. Tôi gọi cho Steve Wynn cho biết tôi sẽ đến thăm anh ấy. Mike van der Goes điện thoại cho tôi từ California. Sau đó là Paula Shugart gọi nói chuyện về cuộc phỏng vấn của một tạp chí ở Ecuador. Một nhà thầu đã nói chuyện với tôi hồi đầu tuần gọi đến cho biết anh đồng ý giảm giá như đã thương lượng. Rất tốt.

5:30 chiều. Tôi ký tặng trên vài cuốn sách sẽ gửi cho bạn bè và đồng nghiệp. Allen Weisselberg tạm qua thăm tôi trên đường về nhà. Một tuần lễ tốt đẹp trôi qua. Thực sự, đó là một tuần quan trọng đối với tôi.

6:30 chiều. Tôi tắt đèn và bước ra cầu thang, nghĩ về vài cuộc chơi golf cuối tuần. Chúng tôi cần thư giãn. Có thể chúng tôi sẽ đến thành phố Atlantic vào tối mai bằng trực thăng, kiểm tra sân golf ở Bedminster, bang New Jersey, vào Chủ nhật, và dùng bữa tối ở Câu lạc bộ "21". Cuối tuần này có vẻ khá yên tĩnh cho chúng tôi. Trump Tower luôn là một căn nhà tuyệt vời.

PHẦN V

**Bên trong
The Apprentice**

Đôi nét về *The Apprentice*

The Apprentice là một chương trình giải trí truyền hình nhằm thử thách tài lãnh đạo của những người dự thi, được phát sóng vào tối thứ Năm hàng tuần trên đài NBC (Mỹ), bắt đầu từ 8-1-2004. Chương trình được Mark Burnett dàn dựng, và Donald Trump là người thực hiện.

Chương trình này nổi tiếng không chỉ vì có nội dung hấp dẫn mà còn vì giải thưởng có giá trị. Người chiến thắng chung cuộc sẽ trở thành giám đốc một trong các công ty của Donald Trump với một hợp đồng thời hạn một năm và mức lương là 250.000 đôla.

The Apprentice có sáu phần:

1. Phần 1: Phát sóng từ 8-1 đến 15-4-2004.
2. Phần 2: Phát sóng từ 9-9 đến 16-12-2004.
3. Phần 3: Phát sóng từ 20-1 đến 19-5-2005.
4. Phần 4: Phát sóng từ 22-9 đến 15-12-2005
5. Phần 5: Phát sóng từ 27-2-2006.
6. Phần 6: Đang nhận đơn của các ứng viên.

Mỗi phần có nhiều đội ứng viên riêng biệt. Các đội sẽ thi thố tài lãnh đạo của mình qua việc thực hiện các dự án được giao và trình bày trong các cuộc phỏng vấn.

Ứng viên đến từ nhiều ngành nghề khác nhau, từ địa ốc, quản lý nhà hàng, tư vấn chính trị đến kinh doanh và tiếp thị. Trong suốt thời gian thi của từng phần, các ứng viên sẽ sống chung trong một căn nhà để tạo mối quan hệ với nhau. Các ứng viên được chia thành từng đội. Mỗi tuần, các đội được giao thực hiện một dự án và sẽ tự chọn một đội trưởng làm người quản lý dự án đó.

Chương trình này đã khiến Donald Trump nổi tiếng với câu nói “You’re fired!” (Bạn bị sa thải!).

Cùng tham dự phỏng vấn các ứng viên còn có hai đồng sự của Donald Trump: Carolyn Kepcher, Giám đốc kiêm tổng quản lý câu lạc bộ Trump National Golf Club, và George Ross, Phó chủ tịch điều hành kiêm tư vấn cao cấp của Trump Organization.

Đài NBC cũng thực hiện một chương trình phụ - *The Apprentice: Martha Stewart* - giống hệt chương trình của Donald Trump nhưng do Martha Stewart đảm trách. Bà là nữ tỷ phú đầu tiên trên thế giới tự tay dựng nên cơ nghiệp của mình. Chương trình này được phát sóng từ 21-9 đến 21-12-2005.

Khi Donald Trump viết cuốn sách này thì phần Một của *The Apprentice* đang được phát sóng. Ông dành phần cuối của cuốn sách để nói về những chuẩn bị cho phần Hai của *The Apprentice*.

Đoạn cuối của *The Apprentice*

Đoạn cuối của phần Một quay trực tiếp tại phòng thu của chương trình *Saturday Night Live* ở đài NBC cho tôi một cảm giác giống như hồi cố hương. Tôi biết hết mọi ngóc ngách ở đó.

Tôi gặp lại những người bạn cũ - Jeff Zucker, vợ chồng Boh và Suzanne Wright, Darrell Hammond, và cả người quản lý sân khấu là Gena và Chris. Tôi cũng thấy ảnh của mình chụp chung với những nhân vật nổi tiếng của *Saturday Night Live* trưng bày trong phòng ảnh lưu niệm. Tôi đã sẵn sàng cho một cuộc mạo hiểm mới.

Lúc ba giờ chiều, tôi có cuộc phỏng vấn với Pat O'Brien, khi đó đang làm việc cho *Access Hollywood*, một chương trình tin tức truyền hình về những sự kiện và các nhân vật nổi danh trong ngành công nghiệp giải trí. Sau đó, tôi họp với Mark Burnett về việc trực tiếp truyền hình. Chúng tôi cùng Carolyn Kepcher và George Ross xem xét lại trường quay: Nó đã được dàn dựng giống hệt một phòng họp của ban giám đốc ở Trump Tower.

Tôi tự hỏi mình sẽ trao cho người chiến thắng lần này công việc ở đâu. Tôi có hai chọn lựa. Trump National Golf Club ở Palos Verdes đang được dẫn dắt bởi Mike van der Goes. Mike là một người xuất sắc, và tôi không muốn chuyển anh ấy sang một vị trí khác. Trong khi đó, tòa nhà ở Chicago có lẽ thích hợp với người mới nhiều hơn vì nó vẫn còn đang phát triển. Vì thế, tôi hy vọng người chiến thắng cuộc thi lần này sẽ chọn Chicago. Tuy nhiên, tôi còn có hai chọn lựa khác nữa dành cho người chiến thắng.

Sau khi xem xét trường quay, tôi trở về phòng thay đồ để họp với Mark Burnett và hai nhà dàn dựng chương trình - Jay Bienstock và Kevin Harris. Chúng tôi xem xét tác động của chương trình và sự cảm nhận của một số người dự thi. Hai trong số họ rất đáng chú ý: Omarosa nổi bật như là một nhân vật phản diện, còn Troy thì như một anh hùng.

Chúng tôi cũng thảo luận cách mà những thí sinh trong một đội có thể làm việc với nhau, cũng như những khó khăn có thể xảy ra trong quá trình quay phim.

George Steinbrenner gọi đến chúc tôi sẽ thực hiện tốt chương trình. Anh nói cả nhà anh sẽ xem *The Apprentice*. Anh là người đầu tiên ủng hộ chương trình này.

Tôi đến thăm đội ngũ nhân viên phòng trang phục. Dale Richards, làm việc ở đây đã mười tám năm, tâm sự với tôi là mọi người trong nhóm anh đều cảm thấy phấn chấn nhưng cũng xen lẫn một ít lo lắng. *Saturday Night Live* dù sao cũng đã có hai mươi chín năm hoạt động; trong khi đó, *The Apprentice* chỉ mới ra đời vài tháng.

Chương trình này là một lĩnh vực mới đối với họ. Tuy vậy, anh nói nhóm của anh đã xem tôi trong một vài chương trình truyền hình trực tiếp nên họ biết tôi có thể kiểm soát được tình huống. Anh ta khiến tôi cảm thấy rất tự tin.

NBC thực hiện công việc rất chuyên nghiệp và lời cuốn. Chỉ nghe, nhìn họ chuẩn bị cho trường quay cũng biết là sắp sửa có một sự kiện lớn xảy ra ở đây.

Tôi trở lại xem xét phòng họp lần nữa. Ở đây đã có mười bốn ứng viên trong số mười tám người dự thi. Chúng tôi đã giới thiệu nhiều người trong số họ với khán giả đài truyền hình.

Tôi không biết số lượng khán giả sẽ là bao nhiêu, nhưng tôi vờ xem chương trình này như là một trong những thương vụ của mình nên chẳng thấy lo lắng thái quá. Nhưng tôi thừa nhận rằng nó kích thích và khiến mình hồi hộp.

Khi việc quay phim của phần Một của chương trình chấm dứt, chúng tôi đã tổ chức một buổi tiệc ở Trump Tower, khoản đãi tất cả những ai đã làm việc cho *The Apprentice*. Hôm ấy, giới truyền thông cũng tề tựu rất đông. Đại lộ số 5 chật cứng với hàng ngàn người. Melania và tôi đã phải mất hơn một giờ mới đi được khoảng ba mươi mét, từ cửa trước đến thang máy. Không khí hôm ấy thật tưng hừng hóm hở.

Đài NBC, Mark Burnett, và tất cả những người khác tham gia *The Apprentice* đều đã làm việc cật lực. Và tôi cũng thu hoạch được một kinh nghiệm lớn chẳng thể nào quên. Tôi đang mong chờ phần tiếp theo của chương trình.

The Apprentice II

Phần Một của chương trình đã thành công vang dội, và được đề cử bốn giải Emmy (*giải thưởng lớn của Mỹ cho các chương trình truyền hình* - ND). Mark Burnett, đài NBC và tôi biết rằng chúng tôi sẽ phải làm phần Hai này tốt hơn nữa.

Tôi muốn kể các bạn nghe chi tiết của việc thực hiện hốn đoạn đầu tiên của phần này.

THỨ HAI, 10-5

Thứ Hai, 10-5-2004, là ngày quay đầu tiên của *The Apprentice II*. Mark Burnett và nhóm của anh đến văn phòng để cho tôi xem cuộn phim giới thiệu tôi với mười tám ứng viên mới của chương trình. Tôi sẽ gặp họ trực tiếp tại phòng họp hạn giám đốc ở tầng dưới.

Tất cả họ đều có vẻ năng động, dồi dào sinh lực và đầy cá tính. Họ đều tốt nghiệp những đại học danh tiếng như West Point, Princeton, Harvard và Wharton.

Lúc 11:00 sáng, tất cả chúng tôi xuống căn phòng sẽ quay phim ở tầng bốn. Kelly Van Patter đã thiết kế lại căn phòng này. Chị đã từng thiết kế căn phòng của phần Một, và lần này còn tốt hơn thế nữa. Nhiều nhân vật cao cấp của NBC đã có mặt ở đó. Mark cũng giới thiệu tôi với cô bạn gái xinh đẹp của anh, ngôi sao truyền hình Rona Downey.

Carolyn Kepcher, George Ross và Robin Himmler cũng đã sẵn sàng cho việc quay phim. Đến giờ gặp mặt các ứng viên rồi.

Ngồi trước các ứng viên, tôi nhận thấy George có dáng vẻ rất bảnh bao, sang trọng. Tôi nghĩ các ngôi sao truyền hình cũng thích anh ta. Tuy nhiên, tôi đọc thấy trong tư tưởng của các ứng viên rằng George và Carolyn có thể là những người khó chịu, cứng rắn, nhất là George.

Tất cả các ứng viên tự giới thiệu về mình. Dĩ nhiên là họ có đôi phần lo lắng, nhưng hoàn toàn tự tin. Điều đó cho tôi một ấn tượng tốt. Tôi nói với họ rằng họ có thể tự chúc mừng khi được quay phim trong chương trình này. Họ có động cơ cho sự cố gắng đó.

Tôi cũng đề cập đến Bill Rancic. Anh đã làm rất tốt phần việc của mình để trở thành người chiến thắng của phần Một, nhưng tất cả ứng viên còn lại chắc chắn cũng làm tốt trên con đường của chính họ. Với tôi, không có ai là người thua cuộc cả.

Carolyn cho biết có đến một triệu đơn đăng ký tham

gia chương trình. Điều đó sẽ cho những ứng viên ngồi ở đây nhiều tự tin hơn để sẵn sàng đối diện với những thử thách đang chờ đón họ ở phía trước. Về phần George, anh nói tất cả ứng viên ở đây đều có phẩm chất cao và anh mong rằng họ sẽ làm tốt công việc của mình.

Tôi cho các ứng viên biết là họ sẽ được chia làm hai đội, nam và nữ. Tôi sẽ là người chấm điểm cuối cùng và ra quyết định. Họ sẽ phải trải qua nhiều thử thách. Và người nổi trội nhất sẽ là người chiến thắng với một cơ hội lớn đang chờ đón họ. Đây có thể là một cuộc đua khó khăn nhưng sẽ rất hấp dẫn và thú vị.

Sau đó, chúng tôi rời khỏi phòng để cùng dự một buổi tiệc nhỏ với rượu champagne và trứng cá muối. Tôi nghĩ rằng mọi người đều vui vẻ.

Tôi tự hỏi là chúng tôi sẽ có một Sam Solovey trong đội này không? Sam là một người kỳ lạ nhưng có tài. Sam lọt vào vòng chung kết của phần Một, anh xách theo một va li xách tay Samsonite đựng 250.000 đôla. Anh nói số tiền sẽ thuộc về tôi nếu tôi chọn anh là người chiến thắng cuộc chơi. Đây là một hành động kỳ lạ. Và chắc chắn chúng tôi sẽ xem xét lại lời đề nghị đó. Sau này, có người tiết lộ rằng Sam làm như vậy để quảng cáo cho hãng Samsonite.

Tôi muốn giới thiệu sơ lược với các bạn về mười tám ứng viên của phần Hai này.

Kevin (*ở Chicago, bang Illinois*), *sinh viên luật.*

Kevin, 29 tuổi, lớn lên ở Silver Spring, bang Maryland, học quản trị kinh doanh tại Đại học Wharton. Anh đã từ bỏ sự nghiệp cầu thủ bóng bầu dục chuyên nghiệp khi em trai của anh mắc bệnh bạch cầu. Anh nhận bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh ngành sáp nhập công ty và tài chính ở Đại học Emory. Kevin hiện đang theo học luật tại Đại học Chicago. Anh và em trai đã thành lập một công ty phần mềm.

Raj (*ở Vail, Colorado/Philadelphia, bang Pennsylvania*), *nhà phát triển địa ốc.*

Raj, 28 tuổi, học trung học tại trường nội trú Hill School, Philadelphia, tốt nghiệp cử nhân kinh tế và lịch sử tại trường Cao đẳng Boston. Năm 23 tuổi, anh nghỉ làm cho Violy & Co. ở thành phố New York để thành lập Công ty Automovia Technology Partners. Công ty của anh quan hệ chặt chẽ với một số hãng lớn và danh tiếng trong ngành công nghiệp xe hơi để phát triển những công nghệ hiện đại theo yêu cầu của khách hàng. Những công nghệ này liên quan đến việc định giá và phân phối xe hơi cũ. Sau đó, Raj chuyển sang lĩnh vực địa ốc và thành lập Công ty Vanquish Enterprises. Công ty này đã mua lại một dự án khách sạn, cửa hàng bán lẻ và chung cư ở Vail, Colorado. Sau khi cải tạo và bố trí lại tòa nhà này, dự án đã hoạt động tốt với doanh thu tăng 300%.

Maria (*ở Virginia Beach, bang Virginia*), *Giám đốc tiếp thị.*

Maria, 31 tuổi, trưởng thành ở Tallahassee, bang Florida. Cô hiện sống ở Virginia Beach cùng chồng là một phi công lái phi cơ FA-18 thuộc Hải quân Mỹ. Maria có bằng cử nhân khoa học về kinh doanh và thạc sĩ quản trị kinh doanh, ngành tiếp thị. Cô hiện là phó chủ tịch tiếp thị của một công ty quản lý vốn đầu tư địa ốc có trụ sở ở Richmond, bang Virginia. Maria có mười năm kinh nghiệm trong ngành tiếp thị, quảng bá thương hiệu, kinh doanh, quản lý và quảng cáo.

Bradford (*ở Fort Lauderdale, bang Florida*), *luật sư.*

Bradford, 32 tuổi, lớn lên ở một thành phố nhỏ ở bang Massachusetts. Sau đó, anh chuyển về sống ở miền Nam Florida, và lấy bằng tiến sĩ luật tại trường luật Nova Southeastern. Không những thành công trong nhiều vụ án lớn, Bradford còn là một nhà đầu tư địa ốc và làm chủ nhiều khu dân cư và thương mại ở miền Nam Florida.

Jennifer C. (*ở New York*), *đại lý địa ốc.*

Jennifer, 31 tuổi, tốt nghiệp cử nhân mỹ thuật hạng danh dự tại Đại học Syracuse, và ngay lập tức trở thành một trong những biên tập ảnh trẻ tuổi nhất của một tạp chí giải trí quốc tế hàng đầu. Cô đã làm việc cho nhiều tờ báo

bán chạy nhất nước Mỹ, và thăng tiến nhanh trong sự nghiệp. Khi chuyển qua làm cho Prudential Douglas Elliman, một trong những công ty địa ốc danh tiếng nhất ở New York, cô đã chinh phục nhiều người kỳ cựu trong ngành bằng hàng loạt hợp đồng chỉ trong sáu tuần làm việc đầu tiên. Cô cũng là một kỹ sư tài ba.

Pamela (*ở San Francisco, bang California*), *nhà đầu tư.*

Pamela, 32 tuổi, là một lãnh đạo dày dặn kinh nghiệm. Cô đã thành lập hai công ty, và cả hai đều rất thành công. Pamela đã học kinh tế ở Đại học Pennsylvania và có học vị thạc sĩ quản trị kinh doanh của Harvard. Trong suốt thập niên 1990, cô làm cho một ngân hàng đầu tư ở phố Wall (New York) và phụ trách tư vấn sáp nhập cho hai ngân hàng đầu tư hàng đầu khác. Năm 2000, cô thành lập Công ty Blazent ở San Francisco, chuyên về phần mềm dùng cho doanh nghiệp. Blazent hiện rất thành công với nhiều chi nhánh văn phòng trên khắp nước Mỹ. Hai năm sau đó, cô rời khỏi Blazent để thành lập công ty đầu tư Crimson Holdings chuyên về địa ốc. Các quỹ đầu tư của Crimson, Crimson Advisors và Crimson BridgePoint Fund hoạt động rất tốt.

Sandy (*ở Rockville, bang Maryland*), *chủ tiệm bán đồ cưới.*

Sandy, 28 tuổi, gốc Bồ Đào Nha, sống ở Thủ đô

Washington. Khi mới 21 tuổi, cô đã trở thành nữ chủ nhân một tiệm bán đồ cưới trẻ nhất nước Mỹ. Cô nhanh chóng trở thành nhà tổ chức hôn lễ duy nhất ở thủ đô. Nhiệt tình kinh doanh cũng đưa cô đến với những dự án đầu tư và địa ốc.

Rob (*ở Frisco, bang Texas*), nhà kinh doanh.

Rob, 32 tuổi, trưởng thành ở Plano, Texas. Sau khi lấy bằng cử nhân khoa học tại Đại học Texas, anh cùng vợ thành lập Flanagan Enterprises Inc., chuyên quảng cáo và tiếp thị, và gặt hái được nhiều thành công. Tháng 11-2003, anh hợp tác với HotLink Inc., một công ty hàng đầu trong ngành tự động hóa, có trụ sở ở Austin, Texas. Rob thích chơi golf, lặn với bình hơi, chơi ghi-ta, và câu cá.

Elizabeth (*ở Marina Del Ray, bang California*), chuyên viên tư vấn tiếp thị.

Elizabeth, 31 tuổi. Cô đã tư vấn thành công cho hơn ba mươi công ty trong 500 công ty hàng đầu thế giới do tạp chí *Fortune* bình chọn hàng năm (danh sách Fortune 500) và hơn bốn mươi thương hiệu trị giá hàng triệu đôla. Elizabeth hiện điều hành Pulse40, một hãng tư vấn hoạt động rất hiệu quả. Cô được xem như là một sinh viên xuất sắc (Angell Scholar) của Đại học Michigan, được nhận giải thưởng Brainstorm, và có tên trong danh sách 1% học sinh giỏi toàn quốc. Elizabeth tốt nghiệp loại giỏi trường kinh doanh của Đại học Michigan. Sự nghiệp của cô bắt đầu từ

Công ty Quản lý Thương hiệu Procter & Gamble, và cô nhanh chóng trở thành một nhà quản lý thương hiệu rất thành công. Một điều thú vị mà ít người biết đến là Elizabeth còn là một nhà thơ, vận động viên bóng rổ vô địch tiểu bang, vũ công của vũ điệu Salsa, nhà diễn thuyết, và đạo diễn một phim truyện ngắn đã từng đoạt giải thưởng.

Stacie J. (*ở New York*), chủ một cửa hiệu bán bánh mì sandwich.

Stacie, 29 tuổi, trưởng thành ở Colorado, tốt nghiệp cử nhân mỹ thuật ở Đại học Emory và thạc sĩ quản trị kinh doanh ở Đại học Mercer. Cô là người mẫu chuyên nghiệp của Ford Model Management và Elite Model Management. Stacie hiện làm chủ một tiệm bán bánh mì sandwich ở khu Harlem, New York.

Andy (*ở Boca Raton, bang Florida*), vừa tốt nghiệp Đại học Harvard.

Andy, 23 tuổi, sinh ra và lớn lên ở miền Nam Florida. Anh sớm nhận biết được những yếu tố cần thiết để thành công trong kinh doanh. Mười ba tuổi, Andy cùng bạn thành lập một công ty phục vụ hòa nhạc với khách hàng là cả cá nhân lẫn doanh nghiệp. Với kỹ năng thuyết trình cao, Andy đã đoạt giải Vô địch quốc gia về tranh luận (US National Debate Championship), phần bình luận, năm 1999. Andy vừa tốt nghiệp Đại học Harvard. Ở đó, anh là thành viên sáng lập một tổ chức phòng chống những bệnh truyền nhiễm ở các quốc gia đang phát triển.

Ivana (*ở Boston, bang Massachussettes*), nhà đầu tư mạo hiểm.

Ivana, 28 tuổi, đậu cử nhân khoa học khoa tài chính tại trường thương mại McIntire của Đại học Virginia. Năm năm qua cô đã dốc thân vào ngành đầu tư mạo hiểm, đầu tư vào các công ty kỹ thuật. Cô thích chạy bộ và đi xe đạp. Gần đây, Ivana đóng góp năm ngàn đôla cho hội những người bị bệnh bạch cầu và bạch huyết nhờ thắng cuộc đua xe đạp dài một trăm dặm quanh hồ Tahoe. Ivana hiện đang sống ở Boston với Brian, vị hôn phu của cô đang theo học trường kinh doanh Harvard.

Jennifer M. (*ở San Francisco, bang California*), luật sư.

Jennifer, 29 tuổi, đang theo học Anh văn tại trường Princeton, và luật tại trường Harvard. Cô tốt nghiệp hạng hai và hạng danh dự ở Princeton, và được đề cử cho giải Pyne, một giải danh dự cao nhất của Princeton. Jennifer hiện đang sống cùng chồng, Aron, ở San Francisco và tham gia tranh tụng cho một hãng luật ở đó.

Wes (*ở Atlanta, bang Georgia*), nhà quản lý tài sản cá nhân.

Wes, 27 tuổi, con trai đầu của một bác sĩ thú y, đang sống với vợ, Lynne, ở Atlanta. Wes tốt nghiệp cử nhân kinh tế tại Đại học North Carolina. Chỉ trong vòng năm

năm ở Atlanta, anh đã trở thành phó chủ tịch của một trong những công ty đầu tư lớn nhất thế giới, lãnh đạo một đội ngũ chuyên viên quản lý đầu tư cho những cá nhân, gia đình giàu có hoặc các công ty lớn. Sau đó, anh làm tư vấn tài chính và trở thành một trong những nhà hoạch định tài chính trẻ nhất nước Mỹ được cấp giấy chứng nhận. Anh cũng giảng dạy tại Viện High Net Worth danh tiếng của Đại học Emory.

Kelly (ở Carlsbad, bang California), Giám đốc điều hành công ty phần mềm.

Kelly, 37 tuổi, cử nhân khoa học về an ninh quốc gia và dịch vụ công của Học viện quân sự Mỹ ở West Point, thạc sĩ quản trị kinh doanh của trường Anderson thuộc UCLA và tiến sĩ luật của trường luật UCLA. Sau khi tốt nghiệp ở West Point, Kelly theo học trường hiệt kích và có hai năm làm sĩ quan tình báo. Anh đã gây dựng được năm triệu đôla cho ba công ty mới khởi nghiệp qua những hoạt động kinh doanh cổ phiếu. Một trong ba công ty này, eteamz.com - cổng điện tử về thể thao nghiệp dư lớn nhất vào thời bấy giờ, đã đạt doanh số hàng chục triệu đôla dưới sự lãnh đạo của anh kể từ khi niêm yết lần đầu tiên trên thị trường chứng khoán. Anh cũng đồng sáng lập và là chủ tịch trang web motopride.com, một cộng đồng những người yêu thích xe mô tô. Ngoài ra, Kelly còn là Chủ tịch của CoreObjects, một công ty phát triển phần mềm ở Los Angeles.

Stacy R. (*ở New York*), luật sư.

Stacy, 26 tuổi, tốt nghiệp cử nhân ngành lịch sử nghệ thuật tại Đại học Columbia, hạng ưu. Ngoài ra, cô còn có bằng tiến sĩ của trường luật Brooklyn. Cô hiện đang làm cho một hãng luật hàng đầu ở New York, phụ trách về luật doanh nghiệp. Stacy đã làm cho phòng pháp lý của công ty bán đấu giá Sotheby's và Viện bảo tàng nghệ thuật của thành phố, và là một thành viên năng động của nhiều hội luật sư và các tổ chức từ thiện ở New York.

Chris (*ở Long Island, New York*), chuyên viên môi giới chứng khoán.

Chris, 30 tuổi, lớn lên ở New York. Anh khởi nghiệp kinh doanh với ngành bánh kẹo khi mới mười một tuổi. Ba năm sau đó, anh chuyển sang ngành thiết kế vườn hoa. Anh đã bán hoa vào mỗi dịp lễ và hán cây thông Giáng sinh vào mùa Đông. Sau bảy năm hành nghề môi giới chứng khoán, anh đứng ra thành lập công ty riêng. Hoạt động chưa đầy năm tháng nhưng anh đã được xếp hạng thứ mười ba trong lĩnh vực có hơn một ngàn người tham gia này, và công ty của anh được xếp thứ tám trong tổng số 171 công ty môi giới. Điều gây ấn tượng nhất có lẽ là Kelly chỉ có bằng tốt nghiệp phổ thông trung học mà thôi.

John (*ở San Francisco, bang California*), Giám đốc địa ốc kiêm tiếp thị.

John, 24 tuổi, tốt nghiệp Đại học California ở Berkeley năm 2003. Khi còn là sinh viên, John đã đạt được ba danh hiệu quốc gia môn bóng bầu dục. Sau khi tốt nghiệp, anh lập một bản kế hoạch kinh doanh nộp cho *The Rodder's Journal*. Và anh đã được tuyển dụng làm giám đốc tiếp thị của tạp chí chuyên về xe hơi này. John cũng là người đồng sáng lập một công ty phát triển bất động sản đang hoạt động tốt ở San Francisco.

Trên đây là những ứng viên của phần Hai, và tôi có thể nói rằng phần này sẽ hoành tráng, thậm chí có thể tốt hơn phần Một.

Sau khi tạm biệt các ứng viên, tôi trở về văn phòng, tiếp tục làm việc. Hai giờ sau, tôi đến Đài NBC để quay phim quảng cáo cho phần Hai của *The Apprentice*. Đây là những quảng cáo cho các chương trình chính vào giờ cao điểm của đài, thường được gọi là *Upfronts*. Phần này sẽ chiếu tại Radio City Music Hall tuần tới. *Upfronts* là một chương trình tiếp thị lớn, một sự kiện quan trọng trong ngành quảng cáo. Dù chỉ dài hai giờ và được thực hiện một lần trong năm, chương trình này cũng đã mang lại cho NBC hai tỷ đôla tiền quảng cáo. Đó là điểm mạnh của Jeff Zucker.

Craig Plestis, Phó chủ tịch của NBC, kể cho tôi nghe phản ứng của Zucker khi xem đoạn đầu của *The Apprentice I*. Khi đó, NBC vẫn xem tôi như là một nhà kinh doanh đang mạo hiểm trên một hướng đi mới. Nhưng khi xem những thước phim thô chưa được lồng nhạc hoặc thêm thắt các chi tiết, Zucker đã bị cuốn hút với những gì

đang diễn ra trên màn hình. Khi thấy quang cảnh phòng họp ban giám đốc, ông đã nhận định rằng *The Apprentice* sẽ thành công.

Phòng họp này là một điểm mạnh của chương trình vì nó trông rất thực. Và vì thế, khán giả không biết, hoặc có thể quên, rằng tôi là một doanh nhân, và kinh doanh là bản năng của tôi. Hành động của tôi trong chương trình cũng giống như ngoài đời thường. Jeff Zucker và Mark Burnett cũng nhận ra điều đó, và đấy là lý do tại sao *The Apprentice* lại thành công lớn như thế.

Upfronts sẽ quảng cáo phần Hai của *The Apprentice*. Chỉ có năm nhân viên của NBC đóng vai các ứng viên, và tôi phải sa thải cả năm người. Tất cả đều diễn rất đạt. Sau đó, chúng tôi đến Rockefeller Plaza để quay một số ngoại cảnh. Mọi người đều làm việc rất nhanh và chuyên nghiệp. Chỉ trong vòng mười phút là mọi việc đều xong.

Ngày đầu tiên cho chương trình đã hoàn tất. Tôi lại quay về với những cuộc điện thoại ở văn phòng.

THỨ BA, 11-5

Chúng tôi quay phân cảnh đầu tiên tại cửa hàng bán đồ chơi Toys “R” Us ở quảng trường Times. Nhiệm vụ đầu tiên bao giờ cũng đánh dấu sự khởi đầu của một câu chuyện và động lực của một chương trình.

Chỉ mới tám giờ sáng. Phố xá thật yên tĩnh. Cửa hàng chỉ mở cửa cho chúng tôi quay phim mà thôi. Tôi không

thể không đoán xem những ứng viên mới đang suy nghĩ gì: Lần trước chúng tôi bắt đầu tại thị trường chứng khoán trên phố Wall, còn lần này thì ở một cửa hàng bán đồ chơi. Chúng tôi xem thường phân cảnh này? Không. Hoàn toàn không phải như vậy nếu bạn biết được rằng đồ chơi là một mặt hàng kinh doanh lớn với doanh số lên đến hai mươi tỷ đôla một năm.

Chúng tôi chia các ứng viên thành hai đội nam và nữ, nhưng đội trưởng lại là người khác phái với những thành viên khác trong đội. Đây có thể là một ý tưởng hay, vì cách chia nhóm ở lần trước khiến cho đội nữ đôi khi thắng đậm đội nam.

Nhiều lãnh đạo của công ty đồ chơi Mattel cũng có mặt cùng với chúng tôi. Họ chịu trách nhiệm trong phân cảnh này. Các ứng viên sẽ phát triển một mẫu đồ chơi mới. Và một nhóm trẻ em từ sáu đến tám tuổi sẽ cho ý kiến về sản phẩm của hai nhóm. Sẽ chẳng dễ dàng chút nào với những khách hàng “nhí”. Hãy tin tôi.

Khi nhóm quay phim bắt đầu làm việc, tôi chúc mừng tất cả mọi người rồi trở về văn phòng với công việc của mình.

THỨ TƯ, 12-5

Lúc sáu giờ sáng, trong sương mù của một cơn bão lớn, chúng tôi lái xe đến tổng hành dinh của Công ty Mattel ở Chelsea để xem xét công việc. Tôi rất muốn được nhìn

thấy kết quả và những gì mà hai đội ứng viên đã thực hiện được.

Chelsea là một thành phố biển thịnh vượng và năng động. Tòa nhà bảy tầng của Mattel rất đẹp.

Khi tôi chuẩn bị vào phòng hội nghị, một bé trai tám tuổi chạy đến, chỉ vào tôi và nói đồng dục: "You're fired!" Richard Devinki trong nhóm của Mark Burnett kể cho tôi nghe rằng anh vừa xem vở nhạc kịch *Candide* của Leonard Bernstein ở Lincoln Center. Vị quan tòa trong vở nhạc kịch cũng nói câu: "You're fired!" với kẻ lưu đày Candide. Tôi không thể tin rằng câu nói ấy được đưa vào nhạc kịch, mà lại là tác phẩm của Bernstein, một nhà soạn nhạc kiêm nhạc trưởng nổi tiếng.

Mười tám ứng viên đã đến. Chúng tôi cùng nhau vào phòng họp. Thật ngạc nhiên là các sản phẩm trò chơi được xếp thành từng loại thật đẹp mắt. Các lãnh đạo của Mattel cho biết cả hai đội đều làm rất tốt công việc của họ. Tuy nhiên, trong cuộc thi bao giờ cũng có người thắng kẻ thua. Đội nữ do Brad làm đội trưởng không vượt qua được đội nam dù ý tưởng của họ cũng phong phú và có khả năng thương mại hóa. Lý do là, theo Richard Weintraub của Mattel, sản phẩm Apex của họ chưa chiếm được sự ưa thích của bọn trẻ. Trẻ con thích những đồ chơi năng động, nhanh nhẹn. Tuy vậy, những nhà điều hành của Mattel cũng nghĩ rằng Apex có thể sẽ được phát triển và tung ra thị trường vào đầu năm tới.

Tôi thông báo cho đội thua cuộc đến gặp tôi ở phòng họp ban giám đốc vào ngày mai. Một trong số họ sẽ bị loại. Và buổi tối nay, đội thắng cuộc sẽ dùng bữa với Melania và tôi tại căn hộ của tôi.

Sau đó, tôi nói chuyện với Megan Left, người phụ trách địa điểm quay phim của nhóm Burnett. Có một số nơi ở New York, chẳng hạn như Tượng Nữ thần Tự do, phải xin phép nhà chức trách trước mới được quay phim. Megan cho tôi biết việc tìm địa điểm không là vấn đề gì cả khi cảnh quay có liên quan đến tôi, vì cô thấy rằng mọi người đều nghĩ tôi đã đóng góp nhiều cho thành phố.

THỨ NĂM, 13-5

Cảnh quay ở phòng họp bắt đầu lúc năm giờ chiều. Việc loại các ứng viên không là một công việc khó khăn nhưng tôi luôn cảm thấy buồn cho người đầu tiên vào phỏng vấn vì họ sẽ bị mất nhiều cơ hội để chiến thắng.

Khi cảnh quay vừa kết thúc, tôi phải đi ngay lập tức để kịp dự một buổi tiệc rượu của Hiệp hội Golf thành phố. Tôi đi với Carolyn Kepcher và gặp Rudy Giuliani, cựu Thị trưởng thành phố New York (1-1-1994 đến 31-12-2001) và hiện là Tổng giám đốc điều hành Công ty Giuliani Partners, ở đó. Bạn sẽ chẳng có lấy một phút giây buồn chán với Giuliani.

THỨ SÁU, 14-5

Chúng tôi gặp nhau lúc chín giờ sáng ở đại sảnh của Trump Tower để quay phần tiếp theo. Nhiệm vụ lần này của hai đội là tạo ra một loại hương vị kem và làm sao tiếp thị nó. Tôi sẽ xây dựng một cửa hiệu kem ở Trump Tower. Từ khi thuê tầng lửng của tòa nhà vào năm ngoái, Công ty Starbucks đã làm ăn khá khá rất nhiều và trở thành một trong những quán cà phê có lời nhất ở New York. Chúng tôi phải suy nghĩ về điều này.

THỨ BẢY, 15-5

Chúng tôi cùng họp giải quyết công việc lúc sáu giờ chiều. Tôi hỏi chuyện Paul Ahern của phòng mỹ thuật về việc che những tấm gương ở nhà hàng Petrossian, nơi sẽ quay cảnh đội chiến thắng dùng bữa tối với trứng cá muối mắc nhất thế giới. Tấm màn che được gọi là Hampshire Frost, một loại plastic mờ hóa giải được tất cả những phản chiếu từ những tấm gương, một điều rất quan trọng cho việc quay phim ở đó.

Cho đến nay, va-ni là hương liệu kem được nhiều người ưa thích. Và đội chiến thắng đã tận dụng sự ưa thích của khách hàng để tạo một hương liệu có mùi va-ni. Chọn lựa ấy, với tôi, là xu hướng chung, và họ chiến thắng vì đã nắm bắt được xu hướng đó.

Khi mọi người rời Petrossian, Melania và tôi cũng đi đến thành phố Atlantic để dự một buổi lễ ở đó.

Hàng trăm người hâm mộ *The Apprentice* đang đứng chờ bên ngoài tòa nhà Trump Tower. Tôi chắc rằng sẽ có rất đông khán giả háo hức chờ đợi phần Hai của chương trình vào mùa thu này.

CHỦ NHẬT, 16-5

Hôm nay là một ngày trọng đại. Con gái lớn của tôi, Ivanka, làm lễ tốt nghiệp Đại học Wharton ở Philadelphia. Ivanka học rất tốt, đúng như mong đợi của mọi người trong gia đình. Tất cả chúng tôi đều tham dự buổi lễ và tiệc trưa tại Wharton.

Trên đường về nhà, chúng tôi ghé qua sân golf ở Bedminster, bang New Jersey. Tôi cùng Ashley Cooper kiểm tra mọi việc ở đây. Câu lạc bộ này thành công lớn cũng nhờ sự quản lý tài ba của Cooper.

Chúng tôi quay trở về New York vừa kịp lúc quay cảnh phòng họp lần thứ hai. Lần này tôi phải sa thải một người nào đó trong đội thua cuộc. Cảnh này sẽ vui nhộn và khá phức tạp nếu như chỉ xét về khía cạnh hai đội đang làm một công việc đơn giản là bán kem. Tôi không thể nhớ có cảnh phòng họp nào hấp dẫn hơn cảnh này hay không; ngay cả cảnh khi tôi sa thải Sam và Omarosa lần trước cũng không hay bằng.

Tôi nêu lý do khiến đội nam chiến thắng lần này là do họ có cái nơ con bướm trên cổ áo. Tôi giải thích cho họ hiểu việc ăn mặc đúng kiểu đúng cách là một yếu tố quan

trọng trong kinh doanh. Nó là một phần của việc kinh doanh dù cho bạn có thích hay không. Đội nữ thua cuộc vì họ không phấn đấu để tạo nên kiểu trang phục giúp cho họ nổi bật hơn người khác. Trang phục chỉ là một yếu tố khiến họ thất bại, nhưng nó cũng là một yếu tố quan trọng.

Chúng tôi cảm thấy ngột ngạt đôi chút sau cuộc thi dài ở phòng họp, nhưng cũng kịp thời gian để đến Radio City Music Hall xem phần diễn tập có trang phục cho chương trình *Upfronts*.

THỨ HAI, 17-5

Chúng tôi dự định quay phần nhiệm vụ thứ ba trên sân thượng của Trump Tower, nhưng sáng đó trời đầy sương mù khiến chúng tôi phải chuyển xuống tiền sảnh. Lợi dụng lúc đoàn phim phải dàn dựng lại đạo cụ, tôi lên văn phòng để nghe Bill Rancic báo cáo về ngày làm việc đầu tiên của anh. Một số nhân viên của tờ *Dateline* cũng đến để phỏng vấn Bill.

Jim Dowd của đài NBC đến. Chúng tôi thảo luận một bài báo đăng trên mục kinh doanh của tờ *The New York Times*. Bài báo nói về những chương trình của đài NBC trong mùa thu sắp tới, việc Jeff Zucker được chỉ định điều hành tất cả chương trình giải trí truyền hình của tập đoàn truyền thông NBC Universal, và thành công của *The Apprentice*. Bài báo rất đầy đủ và viết tốt dưới ngòi bút trứ

danh của Bill Carter. Dù có những bất đồng với tờ báo này, tôi cũng phải công nhận họ có một số nhân viên tài ba.

Tôi để ý thấy Jay Bienstock mới cắt tóc. Anh cho biết anh sẽ kết hôn trong hai tuần nữa nên muốn cắt thử kiểu tóc ấy xem sao. Ai nói đàn ông không hoạch định trước cho những sự kiện quan trọng? Tôi chúc mừng Jay đã có một quyết định trọng đại trong đời. Jay đã đoạt được một giải thưởng Emmy, và tôi hy vọng anh ấy sẽ còn đoạt được nhiều giải nữa. Chúng tôi cùng nhau bàn bạc nhiệm vụ thứ ba sẽ phân cho hai đội.

Nhiệm vụ thứ ba là thực hiện một chiến dịch tiếp thị sản phẩm kem đánh răng Crest mới mang hương vị bạc hà và va-ni ở New York. Diane Dietz và Matt Barresi, tổng quản lý của Công ty Procter & Gamble, sẽ là giám khảo của vòng thi này.

Mỗi đội sẽ phải làm việc với DeVries Public Relations, một trong những công ty hàng đầu của Mỹ về giao tế đối ngoại, về chiến dịch tiếp thị của họ. Đội nào tạo nên một cảm giác thú vị và hiệu quả nhất về loại kem đánh răng này sẽ chiến thắng. Mỗi đội được cấp vốn 50.000 đôla và phải hoàn tất chương trình vào bốn giờ chiều thứ Ba, 18-5.

Sau đó, tôi trở về văn phòng, gọi điện thoại cho Regis Philbin và Phil Riordan của Công ty General Electric. Một đội nhân viên của Công ty Costas Kondylis đến họp bàn với tôi về bàn ghế dùng cho trụ sở câu lạc bộ golf ở Bedminster, New Jersey.

Mọi việc xong xuôi thì cũng đến lúc Melania và tôi phải đến Radio City để dự buổi trình chiếu chương trình *Upfronts* của NBC. Chúng tôi phải mất đến một giờ để len lỏi qua đám đông người xem và giới truyền thông mới vào được tòa nhà. Carolyn, George và Bill Rancic cũng nhận được nhiều sự chú ý của mọi người.

Tôi xuất hiện trên sân khấu không lâu, sau đó là phần của Jeff Zucker. Xem Jeff diễn xuất, tôi mới nhận thấy rằng NBC có nhiều sáng tạo. Tôi thích cộng tác với những người như thế.

Jeff cho biết mười hai trong số hai mươi chương trình hàng đầu loại này không được biên soạn trước, vì thế chúng luôn hấp dẫn người xem. Tuy nhiên, theo anh, trong hai mươi năm qua, các chương trình vào tối thứ Năm hàng tuần chưa bao giờ đạt được sự hâm mộ như với *The Apprentice*. Đó là một hiện tượng. *The Apprentice* không chỉ có số người hâm mộ nhiều nhất mà còn là một chương trình đặc biệt nhất trên tất cả các kênh truyền hình, anh nói.

Upfronts cũng giới thiệu một số chương trình khác sẽ được phát sóng trong thời gian tới. Tôi có ấn tượng tốt với NBC, với sự sắp xếp các chương trình của họ cũng như cách trình bày. Mark Burnett và tôi đều cảm thấy rất hài lòng với kết quả gặt hái được từ chương trình này. Chúng tôi dự đoán là *The Apprentice* sẽ còn được tán thưởng nhiều hơn nữa.

THỨ BA, 18-5

Chiều nay chúng tôi sẽ xét duyệt chương trình tiếp thị của hai đội nên tôi phải cố gắng giải quyết cho hết công việc ở văn phòng trong ngày. Tôi trả lời nhiều cuộc điện thoại đã gọi tới hôm qua; tiếp Sherman Boxer để bàn một số chiến dịch quảng cáo cho những bất động sản của tôi. Sau đó, tôi đến Trump Park Avenue để cùng John Myers, Phil Riordan và Don, Jr., xem xét lịch phỏng vấn và các sự kiện từ thiện, v.v. Đôi khi tôi cảm thấy mình luôn ở trong tình trạng đuổi theo công việc, nhưng tôi không than phiền vì đó là điều thú vị của cuộc sống.

Dùng bữa trưa xong thì cũng đến giờ phải qua Công ty DeVries Public Relations xem kết quả cuộc thi của hai đội. Cả Procter & Gamble lẫn DeVries đều cho biết họ rất ấn tượng với ý tưởng của hai đội. Đội nữ đã mời được Mike Piazza, vận động viên bóng chày nổi tiếng của Mỹ, đánh răng ngay tại quảng trường Union để quảng cáo cho sản phẩm kem Crest mới của họ. Họ vượt trội đội nam. Nhưng thành tích ấy không thể cứu họ khỏi bị loại vì việc thực hiện đã vượt quá ngân sách. Quang cảnh phòng họp ngày mai sẽ không được vui lắm, tôi nghĩ thế.

THỨ TƯ, 19-5

Tôi đến văn phòng và họp với George Ross để thảo luận về những sự kiện trong buổi tối hôm qua. George cho tôi xem bài báo của Ricardo Bellino, đối tác người Brazil của

tôi, trên tờ *New York Times* hôm nay. Trong đó, Ricardo nhắc lại việc anh bán ý tưởng kinh doanh cho tôi chỉ trong vòng ba phút vào tháng Giêng năm 2003. Chúng tôi đã hợp tác với nhau kể từ đó. Sắp tới, có lẽ anh sẽ là người mang *The Apprentice* đến xứ sở của anh. Anh đúng là tấm gương về giá trị thời gian cho những người học việc đầy khát vọng này.

David Hochman của tờ *Playboy* đến phỏng vấn tôi. Vừa khi ấy, Richard Devinki trong nhóm làm phim của Mark Burnett tắt qua văn phòng để báo cho tôi lịch làm việc hôm nay. Anh muốn tôi có sự chuẩn bị sẵn vì cảnh quay có thể kéo dài, theo như những sự kiện đã xảy ra hôm qua. Richard quản lý một đội ngũ nhân viên đến 275 người, nhưng anh luôn điềm tĩnh, không phách lối và rất chuyên nghiệp. Tôi nhận thấy Mark Burnett có sở trường kiếm được những người tài giỏi cùng làm việc với anh.

Sau đó, David bắt đầu cuộc phỏng vấn với một câu chuyện thú vị. Để chuẩn bị cho cuộc phỏng vấn này, anh thật choáng váng khi nhận được một đồng tài liệu gồm các cuộc phỏng vấn và những bài báo liên quan đến tôi. Có quá nhiều thông tin so với bất kỳ người nào mà anh đã phỏng vấn trước đây.

Chúng tôi bị gián đoạn vài lần vì những cuộc điện thoại và nhân viên vào trình giấy tờ. Nhưng David là một người chuyên nghiệp nên anh tận dụng những thời điểm ấy rất hay. Tôi thích nói chuyện với anh, một người am hiểu nhiều việc và dễ gần gũi. Tôi cho anh biết rằng dường như

hình ảnh của tôi trở nên tốt đẹp hơn từ khi *The Apprentice* được chiếu trên ti vi. Cho dù mỗi tuần trong chương trình tôi đều sa thải một ứng viên nhưng người ta chẳng màng để ý. Mọi người nhìn thấy một mặt khác trong con người tôi, có lẽ là tôi đã nỗ lực để tạo sự công bằng. Nhưng ai biết đây? Điều đó vẫn còn là một bí ẩn đối với tôi. Nhưng tôi vẫn luôn là như thế.

Sau buổi phỏng vấn, tôi xuống tầng bốn để cùng Carolyn và George chuẩn bị cho cảnh quay thứ ba ở văn phòng. Mọi người đều sẵn sàng. Nếu bạn chưa bao giờ đứng ở hậu trường của một chương trình ti vi, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy sự chuẩn bị và tất cả các chi tiết mà khán giả có thể cho điều dĩ nhiên.

Tôi quyết định đến kiểm bàn để thức ăn xem nó như thế nào. Nhóm làm phim phải làm việc nhiều giờ nên đồ ăn thức uống hầu như được tiếp tế liên tục. Tôi không biết một chuyên gia về dinh dưỡng sẽ nghĩ gì khi thấy một bàn đầy thức ăn như thế, nhưng với tôi nó đủ chất. Tôi cũng mở cả tủ lạnh và hài lòng khi thấy trong đó chất đầy nước uống Trump Ice.

Tôi hỏi Robin Himmler, nhân viên của tôi, về sự khác biệt giữa các ứng viên của kỳ này với của kỳ rồi. Robin nhận xét rằng các ứng viên lần này ồn ào hơn. Cô có thể nghe thấy nhiều sự rung chuyển phát ra từ phòng họp. Tôi cũng để ý thấy một số ứng viên nam để danh thiếp và số điện thoại của họ lên bàn của cô. Điều đó chẳng có gì là lạ;

lần trước cũng thế. Robin là một người tốt bụng nên kiểm soát những sự chú ý như vậy rất tốt.

Jay Bienstock đến sớm, và tất cả chúng tôi đều đã sẵn sàng. Căn phòng này có thể trở thành lịch sử vì những cảnh quay của nó. Nó vừa giống một vở nhạc kịch vừa giống một phiên tòa. Một sự việc dường như đơn giản có thể trở thành hỗn loạn như thế nào khi một đội bị loại vì vượt quá ngân sách 10% và trễ hạn?

Sau khi công bố đội thua cuộc, tôi chỉ giữ lại ba thành viên của đội này cho vòng thi kế tiếp. Nhưng ngay khi đó tôi thấy rằng một trong ba thành viên ở lại có điều gì đó khiến cho những người kia có thể sẽ không tiếp tục làm việc với cô ta. Tôi chẳng còn sự chọn lựa nào khác là gọi toàn đội trở lại phòng họp ngay lập tức để tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra giữa họ.

Chúng tôi mất nhiều thời gian để nói về những sự việc khiến cho cả đội phiền lòng, và người gây nên sự phiền toái có cần được cho một cơ hội khác hay không. Tất cả các thành viên còn lại của đội nữ đều nhất trí với nhau, và tôi thấy rằng mình phải hành động dứt khoát để chương trình được tiếp tục một cách tốt đẹp. Quyết định này là nghiêm chỉnh và quan trọng. Dù gay go, nhưng cô ta vẫn phải ra đi.

Cuối cùng, Mark Burnett, Craig Plestis và tôi bàn bạc về mức độ và thời gian dành cho hai màn cuối cùng, mỗi màn mất gần hai giờ. Chúng tôi quyết định có thể sẽ có một phần trong chương trình *The Saturday Night* mô tả toàn cảnh

phòng họp ngày hôm nay. Chúng tôi rời phòng họp và thống nhất sẽ phải thảo luận thêm nữa về ý tưởng này.

THỨ NĂM, 20-5

Chín giờ sáng, nhóm làm phim của Mark Burnett đến. Chúng tôi sẽ gặp các ứng viên tại nhà hàng Jean Georges ở khách sạn Trump International để triển khai nhiệm vụ thứ tư. Một ngày mùa xuân đẹp trời. Chúng tôi đến West Side và thấy rằng việc xây dựng ở bùng binh Columbus dường như chẳng bao giờ chấm dứt. Regis Philbin đã thực hiện một hài kịch ngắn về vấn đề này: Toàn bộ khu vực này lúc nào cũng đầy rẫy những giàn giáo xây dựng; tình trạng đó kéo dài và trở nên quen thuộc đến nỗi khi tất cả mọi giàn giáo được dỡ bỏ, người ta không thấy gì khác lạ ngoại trừ việc mất đi những giàn giáo.

Nhiều năm qua, ở đây trông giống như một khu vực bị thiên tai. Tình trạng giao thông thật tồi tệ. Và đó là một thử thách cho tất cả mọi người. Rất may là khách sạn Trump International được tách khỏi sự hỗn độn này nhờ vị trí đẹp của nó. Tôi tự hỏi rằng khách hàng của tôi ở đó có cảm thấy thú vị với tầm nhìn của họ hay không. Vị trí không hẳn là một yếu tố quan trọng nhất cần xem xét trong xây dựng, nhưng ở một khu vực như thế này thì nó cần được quan tâm.

Mọi người đều tè tẹ tại phòng ăn. Căn phòng trông rất giống một bức họa của Milton Avery. Không khí thật

tĩnh lặng, dễ chịu. Hôm nay Bill Rancie cũng có mặt. Anh sẽ thay thế George Ross trong tuần này vì George bận công việc. Từ khi chiến thắng phần Một của *The Apprentice*, Bill nhận được sự chú ý của nhiều người ở đây cũng như ở Chicago, quê hương của anh.

Tôi kể cho các ứng viên nghe một cách khái quát về Tim Zagat, một người bạn tài ba của tôi. Những cuốn sách hướng dẫn nghệ thuật làm nhà hàng của anh được đánh giá như là kim chỉ nam trong việc kinh doanh lĩnh vực này. Anh hướng dẫn từ vấn đề thực phẩm, cung cách phục vụ cho đến cách bài trí làm sao để tạo một không khí hấp dẫn trong nhà hàng. Những hướng dẫn này được cập nhật hằng năm.

Trong nhiệm vụ thứ tư này, chúng tôi có hai khu vực trống được làm thành nhà hàng. Hai đội sẽ tự chọn lấy khu vực nhà hàng mà họ thích. Vào đêm mai, họ sẽ là những người phục vụ trong nhà hàng đó và phải làm sao cho nhà hàng càng đông khách càng tốt. Nhân viên trong công ty của Tim sẽ trà trộn trong những thực khách ở đó để đánh giá công việc của họ.

Cả Carolyn lẫn Bill đều nhận thấy hai đội dường như không chú ý nhiều đến nhiệm vụ này. Bill cho họ biết rằng một thái độ tiếp nhận như vậy chỉ mang lại sự thất bại cho họ, đặc biệt với nhiệm vụ này. Bất kỳ người nào xem việc điều hành nhà hàng như là một công việc để giải khuây sẽ không thể tồn tại trong ngành kinh doanh đó.

Chúng tôi quay trở về văn phòng. Không lâu sau đó, Kevin Harris đến đưa chúng tôi ra phi trường La Guardia

để chụp một số cảnh với chiếc phản lực cơ của tôi. Phi công Mike Donovan đã có mặt dù chúng tôi chẳng bay đi đâu cả.

Trong khi chờ đợi mọi người chuẩn bị đạo cụ, Mike và tôi cùng hồi tưởng lại thời điểm chúng tôi gặp nhau cách đây mười năm. Khi ấy, tôi đang tìm thuê một phi công, và Mike được giới thiệu đến văn phòng tôi. Anh đã mua một bộ vest mới và ghé qua thánh đường St. Patrick để cầu nguyện trước khi đến gặp tôi. Chúng tôi đang nói chuyện vui vẻ thì bất ngờ Mike bị té lộn nhào khỏi ghế. Thế nhưng anh chỉ có một thoáng bối rối trong hoàn cảnh hắt ngờ ấy. Phản ứng của anh hoàn toàn gây một ấn tượng tốt đối với tôi. Và từ đó, anh trở thành phi công của tôi.

Tôi kể câu chuyện này, với sự cho phép của anh, vì nghĩ rằng nó sẽ giúp ích phần nào cho những người hay cảm thấy bồn chồn lo lắng khi được phỏng vấn.

Chúng tôi chỉ chụp một số cảnh nhưng cũng mất khá nhiều thời gian vì thỉnh thoảng phải ngưng chốc lát để tiếng ồn của những chiếc máy bay đang cất cánh hoặc hạ cánh gần đó giảm đi. Thêm một vài cảnh bên ngoài máy bay là mọi việc hoàn tất.

Matthew John, giám đốc phim ảnh, đi cùng tôi về văn phòng. Anh nằm trong danh sách được đề cử nhận giải Emmy vì những tấm ảnh anh chụp ở phần Một của chương trình rất đẹp. Matthew đã làm việc với Mark Burnett được tám năm, và chúng tôi là một thợ ảnh chuyên nghiệp.

Tôi hỏi Matthew, trong cả hai phần của chương trình, anh thấy phần nào dễ dàng hơn. Với anh, phần Một dễ hơn; nhưng mặt khác, chúng tôi lại thực hiện nhiều công việc lớn hơn ở phần Hai này. Bây giờ thì chúng tôi không thể giấu kín một số công việc không cho người ngoài biết, vì mọi người đều chú ý đến *The Apprentice*.

Matthew giải thích rằng hiện có ít nhất mười hỗn tổ quay phim làm việc luân phiên nhau suốt hai mươi bốn giờ một ngày trong bốn mươi sáu ngày để hoàn tất những cảnh quay liên quan đến *The Apprentice*.

Tôi hỏi Matthew về những sản phẩm phụ phải có cho chương trình vì tôi đã xem Richard Branson nói chuyện trên truyền hình về chương trình của anh. Tôi rất thích Richard, và chương trình của anh cũng lạ và hấp dẫn. Rồi chúng tôi nói về Mark Cuban, nhà tỷ phú Mỹ nổi tiếng thẳng thắn, bộc trực, làm chủ câu lạc bộ bóng rổ ngoại hạng Dallas Mavericks.

THỨ SÁU, 21-5

Hôm nay tôi không phải làm việc với *The Apprentice*. Một ngày nghỉ như thế là một dịp hiếm hoi trong thời gian biểu quay phim kéo dài bốn mươi sáu ngày.

Sáng nay tôi phải đọc bài diễn văn khai mạc lễ tốt nghiệp tại trường Wagner trên đảo Staten và nhận bằng tiến sĩ danh dự. Tôi nói với những sinh viên tốt nghiệp rằng họ đã được cung cấp những công cụ cần thiết cho sự

thành công trong cuộc sống. Sự có mặt của họ ở đây ngày hôm nay là thành quả của những nỗ lực họ đã thực hiện trong những năm tháng ở học đường. Đó là một nhân tố mang lại thành công cho họ. Và tất cả họ phải tỏ ra ngoan cường và nỗ lực hết mình, từng ngày trong cuộc sống.

Sau khi xem xét một số việc ở văn phòng, tôi phải chuẩn bị để giới thiệu ngôi sao nhạc pop Jessica Simpson tại quảng trường Madison vào tối nay. Melania sẽ đi cùng tôi.

THỨ BẢY, 22-5

Sáng nay, chúng tôi sẽ được biết kết quả chấm điểm của Tim Zagat. Đội nữ được năm mươi bảy điểm và đội nam sáu mươi một. Điểm được chấm theo ba tiêu chuẩn: Thức ăn, cách bài trí, và phục vụ. Đội nữ đã khá căng thẳng và cứng nhắc trong vai trò phục vụ. Trong khi đó, đội nam là những người phục vụ nhiệt tình và thân thiện. Họ cũng ghi điểm cao hơn ở cách bài trí nhà hàng. Một lần nữa đội nam lại chiến thắng. Tuy vậy, tất cả ứng viên cũng sẽ có một phần lớn thưởng: Gặp gỡ Rudy Giuliani tại văn phòng mới của ông ấy ở quảng trường Times.

Bên ngoài Trump Tower đã có rất nhiều người tụ tập, nhưng chúng tôi đã bắt đầu quen với cảnh tượng đó. Tôi thậm chí còn quay kính xe xuống để vẫy tay chào họ.

Khu vực văn phòng của Giuliani hiện rất thịnh vượng nhờ sự can trọng và lo xa của ông. Tôi giới thiệu tất cả mọi người một cách vắn tắt, rồi nhường lời cho Giuliani.

Ông nói chuyện thân mật với tất cả các ứng viên, trả lời tất cả những câu hỏi của họ. Sau đó, ông dẫn họ đi xem những vật kỷ niệm trong văn phòng, như thanh gươm Wilkinson ông được Nữ hoàng Elizabeth Đệ nhị tặng khi ông được phong tước Hầu ở Anh, và bức họa Nhà nguyện St. Paul, ở gần Trung tâm Thương mại Thế giới. Nhà nguyện này đã từng là nơi nướng nấu của những công nhân cứu hộ, và vẫn tồn tại nguyên vẹn một cách kỳ diệu qua cuộc tấn công khủng bố ngày 11-9-2001.

Sau khi nghe kể về nhiệm vụ làm nhà hàng của các ứng viên, Giuliani đã tâm sự với họ nhiều về bản thân mình. Công việc gay go nhất mà ông đã từng trải qua là làm một bồi bàn. Hồi trẻ, ông muốn trở thành linh mục hay bác sĩ. Vì thế, ông khởi sự bằng những buổi diễn thuyết công cộng. Nhưng chẳng thành công. Cuối cùng ông phải giã từ bục thuyết giảng. Ông đã ghi trên bàn của mình một câu: “Tôi là người chịu trách nhiệm”. Ông nhận thấy sự lãnh đạo trong kinh doanh cũng giống như trong chính trị. Với Giuliani, không phải ai sinh ra cũng trở thành lãnh đạo. Phải nỗ lực trau dồi mọi kỹ năng thì mới trở thành lãnh đạo được; tài năng bẩm sinh chỉ đóng góp một phần nhỏ mà thôi.

Giuliani khuyến các ứng viên nên tìm lấy cho mình một mẫu người điển hình nào đó để mình có thể noi theo trong cuộc sống. Joe DiMaggio, danh thủ bóng chày người Mỹ gốc Ý, là một điển hình của ông về sự lãnh đạo. Khi còn là một sinh viên, và cả khi là Thị trưởng của thành phố

New York, ông đã chọn Thủ tướng Anh Winston Churchill là tấm gương cho sự phấn đấu của bản thân, đơn giản chỉ vì Churchill biết cách tập trung vào những giải pháp của một vấn đề hơn là vào bản thân của vấn đề đó. Giuliani cũng tin rằng con người có thể tự huấn luyện bản thân để trở nên lạc quan trong cuộc sống.

Pamela hỏi ông ngưỡng mộ những lãnh đạo nữ nào. Giuliani cho biết là ông thích Margaret Thatcher, nữ Thủ tướng Anh, và Golda Meir, một trong những người thành lập Nhà nước Israel và là Thủ tướng thứ tư của quốc gia này (từ 17-3-1969 đến 11-4-1974. Bà là nữ thủ tướng đầu tiên của Israel và thứ ba trên thế giới - ND). Giuliani cũng khuyên các ứng viên nên xác định điều gì là thật sự quan trọng nhất đối với họ, lấy đó làm mục tiêu cho sự phấn đấu của bản thân trong từng ngày của cuộc sống. Đó là kinh nghiệm của ông khi làm Thị trưởng New York. Khi tuyết rơi dày đến hai phân, ngài thị trưởng sẽ nhận được nhiều cú điện thoại gọi đến vì người ta chưa thấy xe cào tuyết làm việc. Bạn không thể cào hai phân tuyết, nhưng đừng nên nói cho người dân New York biết điều đó.

Giuliani trả lời mọi câu hỏi của tất cả ứng viên. Khi tiễn mọi người ra về, ông còn ký tên vào những cuốn sách tặng họ. Một buổi sáng đáng nhớ với một trong những người vĩ đại của thời đại chúng ta. Chúng tôi cảm ơn Giuliani rất nhiều.

Chúng tôi được nghỉ cho đến sáu giờ chiều. Vì vậy, tôi quyết định đến Trump National Golf Club ở Briarcliff

Manor để xem xét công việc ở đó. Hôm nay trời ẩm ướt, nhưng sân golf trông rất tươi tốt và hấp dẫn với những người yêu thích môn thể thao này.

Đến sáu giờ chiều, mọi người trở lại phòng họp. Tôi nhắc lại những gì Rudy Giuliani đã nói về đức tính của người lãnh đạo. Với đội nữ, dường như họ đang thiếu đức tính ấy. Đội nữ cũng thừa nhận là đội nam đoàn kết hơn, giữa họ với nhau còn thiếu sự thân thiết. Một người trong đội nữ đã từng bỏ ra 2.000 đôla cho công việc của đội đã rời khỏi phòng họp. Và đội trưởng đội nữ đã không chứng tỏ phẩm chất của người lãnh đạo khi từ chối gọi người kia quay trở lại. Ngay cả Carolyn cũng phải nói rằng đội nữ lần này đã làm cô thật bối rối. Khi ấy, tôi chỉ hy vọng rằng họ sẽ sớm nối lại tình bạn với nhau.

Chúng tôi kết thúc lúc tám giờ tối. Melania đã làm com tối, và chúng tôi lên lầu để tận hưởng một buổi tối thư giãn ở nhà. Ngày mai, sau khi phân bổ nhiệm vụ mới cho các ứng viên, tôi sẽ là người dẫn đầu cuộc điều hành mừng ngày thành lập quốc gia Israel (4-6) trên đại lộ số 5. Một ngày sẽ bận rộn nhưng hứng thú. Tôi sẽ đi điều hành cùng với Howard Lorber, Chủ tịch của Công ty Prudential Douglas Elliman Real Estate, và New York Board of Rabbis, một tổ chức của các giáo sĩ theo Do thái giáo ở New York. Tôi rất thích điều hành, và những cuộc điều hành như thế này rất là đặc biệt.

Có lẽ tôi nên tạm ngừng diễn tả về *The Apprentice*. Tôi sẽ làm hỏng chương trình này nếu cho các bạn biết quá

nhieu thông tin trước khi nó được phát sóng. Tôi hy vọng những thông tin hậu cảnh tôi đề cập đến ở trên sẽ giúp bạn thêm hứng thú khi xem nó trên truyền hình. Và tôi bảo đảm rằng các bạn sẽ học hỏi được những điều mới mẻ, bổ ích.

Mục lục

| | |
|---|-----|
| Lời giới thiệu | 5 |
| Phần 1: Bất động sản | 21 |
| Phần 2: Tài chính | 65 |
| Phần 3: Cuộc sống kinh doanh | 103 |
| Phần 4: Cuộc sống nhà tỷ phú | 155 |
| Phần 5: Bên trong <i>The Apprentice</i> | 213 |

Nghĩ như một tỷ phú
Mọi thứ bạn cần biết về thành công,
bất động sản và cuộc sống

DẶNG THIẾU biên dịch

chịu trách nhiệm xuất bản:

TS. QUÁCH THU NGUYỆT

biên tập:

THÀNH NAM

bìa:

BÙI NAM

sửa bản in:

THANH BÌNH

kỹ thuật vi tính:

XUÂN THẾ

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng - Quận 3 - Thành phố Hồ Chí Minh

ĐT: (08) 9316289 - 9350973 - 9316211; Fax: (08) 8437450

E-mail: nxbtre@hcm.vnn.vn

Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

Chi nhánh NXB TRẺ tại HÀ NỘI

số 20 ngõ 91 Nguyễn Chí Thanh - Q. Đống Đa - Hà Nội

ĐT: (04) 7734544; Fax: (04) 7734544

E-mail: vanphongnxbtre@hn.vnn.vn

Khổ 14 x 20cm, Số 163-2006/CXB/10-21/ĐKKH/Tre Quyết định xuất bản số: 636A/QĐ-Tre, ngày 15 tháng 05 năm 2006. In 3.000 cuốn, tại Công ty cổ phần in Thanh Niên, 62 Trần Huy Liệu - Q. Phú Nhuận - TP. HCM. In xong và nộp lưu chiểu tháng 5 năm 2006.

DONALD J. TRUMP

MEREDITH McIVER

Donald J. Trump nổi tiếng khắp thế giới vì sự nhạy bén trong kinh doanh. Ông là tiêu biểu cho câu chuyện thành công của giới kinh doanh Mỹ, liên tục đặt ra những tiêu chuẩn cao hơn cho sự thành công và mở rộng lĩnh vực kinh doanh từ địa ốc, thể thao... đến các dịch vụ giải trí. Ngoài chương trình *The Apprentice*, Trump và đài truyền hình NBC đang nắm quyền sở hữu và quyền phát sóng ba cuộc thi hoa hậu lớn nhất thế giới.

Ở thành phố New York, cái tên Trump đồng nghĩa với những địa chỉ nổi tiếng như Trump Tower, Trump International Hotel & Tower, Trump World Tower, Trump Park Avenue, và 40 Wall Street. Ông cũng là người mở ra các sân golf ở Briarcliff Manor, New York; West Palm Beach, Florida; Bedminster, New Jersey; và Palos Verdes, California.

Trump Organization là một trong những nơi điều hành khách sạn và sông bạc lớn nhất thế giới. Ông còn sở hữu 3 khách sạn có sông bạc tầm cỡ thế giới ở Atlantic City.

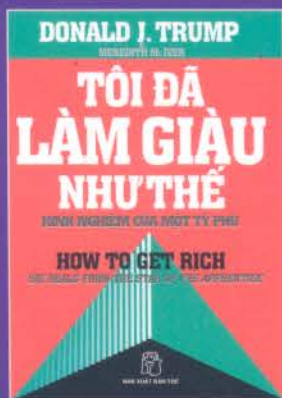
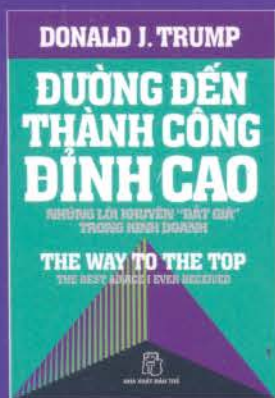
Những dự án gần đây của Donald Trump: Xây dựng Trump Palace, công trình lớn nhất được Ủy ban Kế hoạch Thành phố New York cấp phép; và liên doanh với Chicago Sun-Times xây dựng tòa nhà chọc trời rộng hơn 240.000 m² trên bờ sông Chicago.

Trump còn là tác giả của những cuốn sách bestseller theo bình chọn của tạp chí *New York Times* như *Nghệ thuật thương lượng*, *Tồn tại đỉnh cao*, *Tôi đã làm giàu như thế*, *Đường đến thành công đỉnh cao*, *Nghĩ như một tỷ phú...*

Là một người đầy lòng từ tâm và năng động, Trump cũng tích cực tham gia vào các hoạt động từ thiện và vì cộng đồng. Tháng 6.2000 ông được UJA Federation trao giải thưởng cao quý *Người có tầm nhìn của Thế kỷ trong lĩnh vực Khách sạn và Bất động sản*.

“Quyển sách này viết về học cách suy nghĩ như một nhà **tỷ phú**. Cho dù bạn chỉ hấp thụ được 10% những hướng dẫn trong cuốn sách này, bạn cũng sẽ có cơ hội tốt để trở thành **triệu phú**.”

—DONALD J. TRUMP



THINK LIKE A BILLIONAIRE © 2004 by Donald J. Trump
Bản dịch này được xuất bản theo thỏa thuận với
Random House, thuộc Random House Publishing
Group, một chi nhánh của Random House, Inc.



Nghĩ như một tỷ phú



Giá: 33.000 đ