

Глава 3

Мои истоки

Мой отец, Фред Трамп, оказал огромное влияние на формирование моей личности. Я многое узнал от него, многому научился. Я узнал, что такое быть жестким в самом жестком бизнесе, я научился мотивировать и вдохновлять людей, я узнал, что такое быть компетентным и эффективным: влезь в дело, сделай его, позаботься, чтобы оно было выполнено хорошо, и немедленно переходи к следующему.

И все же я очень рано понял, что не хочу заниматься тем же, чем мой отец. Он успешно занимался строительством жилья под аренду в Бруклине и Куинсе, и это был непростой способ зарабатывать деньги. Мне же хотелось делать что-то более значительное и впечатляющее. Вдобавок к этому я понял, что, если хочу добиться известности, стать большим, чем просто сын Фреда Трампа, я должен выйти за рамки отцовского бизнеса и действовать на свой страх и риск, создавая собственное имя. Мне повезло, что отец был доволен своим делом и предпочитал оставаться в том бизнесе, который знал досконально. Это фактически развязывало мне руки и позволяло устремлять взор к Манхэттену. И все равно я никогда не забуду того, чему научился у отца.

Его история — это классика в стиле Горацио Алджера*. Итак, Фред Трамп родился в 1905 г. в Нью-Джерси. Его отец был выходцем из Швеции, попавшим в Америку еще ребенком. Ему принадлежал ресторан, приносящий скромную прибыль, но мой дед был пьяницей и гулякой, мало уделявшим внимания делу и своей семье. Он умер, когда отцу едва сравнялось 11 лет. Овдовев, моя бабушка, Элизабет Трамп, чтобы как-то заработать на жизнь себе и своим троим детям, стала работать швеей. Ее старшей дочери Элизабет

* Горацио Алджер — классик американской литературы, в романах которого герой, выходец из бедной семьи, своим упорством и трудолюбием завоевывает место в жизни и становится богатым. *Прим. пер.*

в то время было 16, младшему сыну Джону — 9. Фред был средним ребенком, но старшим из сыновей. Поэтому после смерти отца ему пришлось стать главой семьи. И почти сразу же он начал подрабатывать, не гнушаясь никаким трудом. Он занимался доставкой на дом покупок из местной фруктовой лавки, был чистильщиком обуви, таскал бревна на соседней стройке.

Стройка, строительное дело всегда привлекали его. Еще в средней школе он записался на вечерние профессиональные курсы, где изучал плотницкое дело, учился читать чертежи и делать строительные расчеты. Фред считал, что, имея профессию строителя, он всегда сможет заработать на жизнь. Свое первое здание он построил, когда ему едва исполнилось 16 лет, это был каркасный гараж на две машины для соседа. В ту пору представители среднего класса только начинали обзаводиться личными автомобилями, поэтому мой отец с большим успехом влился в этот новый вид строительного бизнеса, начав ставить соседям сборные гаражи за 50 долл. каждый.

В 1922 г. он окончил среднюю школу, но, поскольку надо было обеспечивать семью, отец не мог позволить себе продолжить образование и устроился помощником плотника к подрядчику, строившему жилые дома в Куинсе. У отца всегда были умелые руки, а кроме того, для новичка в строительстве он был весьма смысленным парнем. Даже сейчас он способен складывать в уме до пяти колонок чисел, никогда не ошибаясь и легко запоминая все результаты. Вечерние строительные курсы и врожденный здравый смысл выделяли его среди других строительных рабочих, многие из которых вообще не имели образования. Очень скоро он уже показывал им некоторые строительные приемы, например учил их, как проще всего скреплять стропила стальными угольниками.

Мой отец всегда был человеком целеустремленным и честолюбивым. Многие парни со стройки были довольны тем, что имели работу, но отцу этого было мало, он всегда хотел не просто работать, а преуспевать и двигаться вверх. А кроме того, он любил работать. С самых ранних лет, сколько себя помню, он говорил мне: «Запомни, сын, самое главное в жизни — любить то, что ты делаешь. Только так можно добиться успеха в своем деле».

Отец построил свой первый дом всего через год после окончания школы — это был небольшой дом на одну семью в Вудхейвене, в Куинсе. Строительство дома обошлось ему чуть меньше 5 тыс. долл., а продал он его за 7,5 тыс. долл. Ему пришлось назвать свою компанию Elizabeth Trump & Son, потому что в ту пору он был еще несовершеннолетним, и все документы и чеки подписывала Элизабет. Продав свой первый дом, он тут же вложил полученные деньги в новое строительство, а затем еще, еще и еще. Он строил жилые дома

в рабочих районах Куинса — в Вудхейвене, Холлисе, Куинс Виллидж. Для рабочих, привыкших ютиться большими семьями в маленьких тесных квартирах, построенные моим отцом небольшие домики из красного кирпича, рассчитанные на одну семью, открывали новый мир. Их расхватывали как горячие пирожки.

Обладая недюжинным деловым чутьем, мой отец со временем стал мыслить более масштабно: к 1929 г. он уже ориентировался на более состоятельных клиентов и строил более крупные дома. На смену маленьким домикам из красного кирпича пришли трехэтажные особняки в колониальном, викторианском или тюдоровском стиле, расположенные в более богатом районе Куинса, который теперь получил название Джамайка Эстейтс. Здесь же он построил дом и для своей семьи. В годы Великой депрессии, когда рынок жилья рухнул, отец не растерялся и обратил свой взор к другим видам бизнеса. Сначала он купил обанкротившуюся компанию по обслуживанию ипотечных кредитов и через год продал ее с неплохой прибылью. Затем он построил в Вудхейвене магазин самообслуживания — это был один из первых магазинов подобного типа. Местные мастеровые очень быстро поняли преимущество расположения под одной крышей, и вскоре все свободные площади в новом магазине были арендованы под мясную лавку, сапожную мастерскую, швейное ателье. Все это обеспечило начинанию отца немедленный успех. Однако через год, желая вернуться в строительный бизнес, отец очень выгодно продал супермаркет Кингу Каллену.

К 1934 г. депрессия пошла, наконец, на убыль, однако с деньгами все еще было туго, и отец решил вновь обратиться к строительству дешевого жилья. На этот раз он выбрал недорогой земельный участок в унылом районе Бруклина — Флэтбуше. Он предвидел там неплохие возможности для развития. Чутье не подвело отца и на этот раз — всего за три недели ему удалось продать 78 квартир. В течение последующего десятка лет отец построил еще 2,5 тыс. квартир в Бруклине и Куинсе, становясь все более преуспевающим застройщиком.

В 1936 г. он женился на удивительной женщине, моей матери Мэри Маклед. Так родилась наша семья. Упрочившееся положение отца позволило ему дать своему младшему брату Джону то, чего он был лишен сам, — образование. Так с помощью отца мой дядя Джон Трамп окончил колледж, затем получил степень доктора философии в Массачусетском технологическом институте, и наконец стал профессором с докторской степенью по физике и одним из выдающихся ученых страны.

Из-за того, что ему не удалось окончить в свое время колледж, отец всегда относился к образованным людям с большим уважением, граничившим с благоговением. По-моему, многие из них не заслуживали этого — мой отец мог бы дать сто очков вперед всем этим академикам, и, думаю, если бы ему довелось посещать колледж, он был бы очень способным учеником.

В нашей семье всегда царил традиционный уклад. Мой отец был главой семьи и добытчиком, мама — превосходной домохозяйкой. Она не тратила свой досуг на игру в бридж и болтовню по телефону. Она заботилась о своих пятерых детях, воспитывала их, целыми днями готовила, убирала, стирала, штопала носки и еще находила время для благотворительной работы в местной больнице. У нас был большой дом, но мы никогда не считали себя детьми из богатой семьи. С детства нас учили знать цену заработанного доллара и много работать. Семья была сплоченной, мы всегда были очень близки, и сейчас мои братья и сестры остаются лучшими моими друзьями.

Мои родители никогда не заносились, они всегда были скромны. Отец до сих пор работает в маленьком скромном офисе в задней комнате построенного им еще в 1948 г. дома на авеню Зет в Шипсхед Бэй, что в Бруклине, и не помышляет о переносе конторы в более престижное место.

Моя старшая сестра Мэриан (в замужестве Мэриан Бэрри) после окончания колледжа Маунт-Холиоук сначала было пошла по стопам матери — вышла замуж, вела хозяйство, растила сына Дэвида. Но после того как он подрос, Мэриан продолжила образование в школе права, доказав тем самым, что она унаследовала целеустремленность и честолюбие отца. Мэриан получила диплом с отличием. Вначале она работала в частной юридической фирме, затем в течение пяти лет была федеральным обвинителем, а четыре года назад стала федеральным судьей. Мэриан — это нечто, мы гордимся ею. Моя младшая сестренка Элизабет очень славная и добрая, но не столь амбициозная, как Мэриан. Она работает в Chase Manhattan Bank в Нью-Йорке.

Моему старшему брату Фредди пришлось труднее всех. Притом что мой отец — человек во многом замечательный, он очень деловой, сильный и твердый как сталь, брат родился совсем не таким. Он был чертовски привлекателен и мил, любил компании, вечеринки, где неизменно пользовался успехом, чему способствовали огромное врожденное обаяние и жизнелюбие. Никогда в жизни у него не было врагов или недоброжелателей.

Отец, естественно, хотел, чтобы старший сын пошел по его стопам, но, к сожалению, Фредди не был рожден для бизнеса. Он очень неохотно согласился работать с отцом и не испытывал ни малейшего интереса к операциям

с недвижимостью или к строительству, это было «не его». Он был совершенно лишен делового чутья, никогда не мог жестко поговорить с грубым поставщиком или перехватить уплывающий строительный контракт. Поэтому у него постоянно возникали конфликты с отцом, причем Фредди почти никогда не выходил из них победителем.

В конце концов отцу, да и нам тоже, стало понятно, что бизнесмена-строителя из брата не получится. И тогда, наконец, он занялся тем, что ему было по душе. Переехав во Флориду и закончив там школу авиопилотов, Фредди стал профессиональным летчиком и одно время даже работал в авиакомпании TWA. Живя во Флориде, он предавался и другим своим увлечениям — рыбной ловле и гребному спорту. Это, наверное, было самое счастливое время в его жизни. Но даже тогда я, хотя и был на восемь лет моложе, часто говорил ему: «Послушай, Фредди, чем ты занимаешься? Не кажется ли тебе, что ты попусту разбазариваешь свою жизнь?» Сейчас я горько сожалею о своих словах.

Возможно, тогда я был слишком молод, чтобы понять, насколько неправы были я и отец, когда нападали на Фредди, называя его бездельником. Главное заключалось в том, что ему самому нравилось то, чем он занимался. В конце концов, мы, наверное, слишком сильно упрекали его, и он потерял уверенность в себе, вкус к жизни. Фредди начал пить, опустил. Он умер в 43 года. Мне очень жаль брата, это был прекрасный парень, просто он не сумел найти себя в жизни. Ему многое было дано, но та жизнь, к которой его толкала наша семья, была не для него. Как я жалею, что не понял этого раньше!

Я же, к счастью для себя, очень рано заинтересовался бизнесом и, в отличие от многих подростков, никогда не испытывал давления со стороны отца. Я интересовался тем же, чем он, и отец уважал меня за это. Наши отношения всегда были сродни деловым. Иногда я думаю, что не смог бы так преуспеть, если бы с детства не был настолько увлечен бизнесом.

Еще в начальной школе я был довольно самоуверенным и агрессивным парнишкой. Во втором классе я, можно сказать, подрался с учителем музыки, поставив ему синяк под глазом, поскольку считал, что он совершенно не разбирается в музыке. Меня чуть не исключили из школы. Я вовсе не горжусь этим поступком, но это лишний раз доказывает, что еще с детства я привык отстаивать свое мнение. Сейчас я все тот же, хотя уже научился действовать умом, а не кулаками.

С детства я был лидером в своем окружении. И тогда, так же, как и сейчас, меня или очень любили, или ненавидели. В своей компании я был заводилой,

всегда пользовался симпатией, многие мне подражали. В подростковом возрасте я был чуть ли не настоящим хулиганом. По каким-то причинам мне нравилось делать все не так, как другие, всегда хотелось испытывать людей на прочность, терпение, силу. Я кидал водяные «бомбы» (наполненные водой воздушные шары), стрелял шариками из жеваной бумаги, безобразничал на школьном дворе и в гостях на днях рождения сверстников. Я действовал не столько под влиянием злых намерений, сколько просто давал выход своей энергии, агрессивности. Мой младший брат Роберт любит рассказывать одну историю из нашего детства, уверяя, что еще тогда понял, к чему я стремлюсь.

Роберт всегда был более тихим и спокойным, чем я, проще сходиллся с людьми. Как-то раз дома мы с ним играли в кубики. Мне захотелось построить самый высокий дом, но оказалось, что моих кубиков для этого не хватает. Я решил занять кубики у Роберта. Он был не против, только просил, чтобы потом я вернул их ему. В итоге я начал строить дом из своих кубиков, потом использовал все кубики Роберта, и у меня получился прекрасный высокий дом. Он так мне нравился, что рука не поднялась разрушить его. Тогда я смазал его клеем, чтобы сохранить. Так Роберт лишился своих кубиков.

Когда мне исполнилось 13 лет, отец определил меня в военное училище. Он решил, что мне не помешает немного военной дисциплины. Эта идея не слишком вдохновила меня, но оказалось, что отец полностью прав. С восьмого класса я был переведен в Нью-Йоркскую военную академию. Проведя несколько лет в стенах этого учебного заведения, я понял, что такое дисциплина, научился направлять свою энергию на достижение целей, возмужал. На последнем курсе меня даже избрали капитаном курсантской бейсбольной команды.

В академии на формирование моей личности сильное влияние оказал один из преподавателей — Теодор Добиас, бывший сержант морской пехоты, в свое время обучавший новобранцев строевой подготовке. Это был физически очень сильный человек, жесткий и резкий, один из тех парней, которые, со всего маху врезавшись в стойку ворот, скорее проломают ее, нежели разобьют башку. Он не спускал никому, особенно сынкам из привилегированных семей. Если вы хоть на дюйм заступали за линию строя, он мог треснуть вас, и притом довольно чувствительно. Очень скоро я понял, что не сумею сладить с ним силой. Некоторые из моих менее дальновидных сокурсников пытались сделать это, но он быстро обламывал их. Большинство же ребят придерживались иного подхода, предпочитая стать тихонями. Они никогда не пытались бросить вызов Добиасу.

Я же выбрал третий путь, я хотел заставить Добиаса считаться со мной, но при помощи ума, а не силы. Я стал думать, как завоевать его уважение, и в конце концов нашел способ. Мне помогло то, что я с детства был неплохим легкоатлетом, а он — нашим тренером по бейсболу, кроме того, я был капитаном нашей команды. И я придумал, какой линии поведения держаться с ним.

Мне хотелось показать Добиасу, что я уважаю его авторитет, но ничуть не боюсь его. Тут требовался очень тонкий баланс. Как все сильные люди, если он чувствовал в человеке малейшую слабость, то шел до конца, чтобы победить его. С другой стороны, ощущая силу противника и понимая, что он не претендует на его авторитет, Добиас начинал уважать его. С тех пор как я понял это — скорее по наитию, нежели при помощи умозаключений, — мы с ним прекрасно ладили.

В академии я учился достаточно хорошо, но никогда сильно не напрягался. Учеба давалась мне легко, хотя изучаемые предметы не слишком-то интересовали меня. Я очень рано понял, что все эти уроки и задания, вся эта учеба — только прелюдия перед главными событиями жизни, которые наступят после окончания академии.

Почти все свободное от учебы время я сопровождал отца на стройки. Мы с Робертом бродили по улицам, собирая бутылки из-под газировки, которые сдавали в магазин, чтобы накопить карманных денег. Возвращаясь домой на каникулы, я частенько сопровождал отца, присутствовал при встречах с подрядчиками, прорабами на стройках, слушал, как он ведет переговоры о покупке очередного участка, — так я с юности постигал азы бизнеса, столь привлекавшего меня.

Чтобы преуспеть в том бизнесе, который избрал для себя мой отец, необходимо быть жестким и безжалостным, нужно уметь считать деньги и контролировать расходы. Мой отец прекрасно справлялся с этой задачей. Он так же жестко вел переговоры с поставщиками швабр и воска для натирки полов, как и с генеральным подрядчиком о крупных элементах всего проекта. В любом споре у отца всегда было преимущество — он точно знал, что сколько стоит. Никто не мог обмануть его. Если вы, например, точно знаете, что прокладка труб обойдется подрядчику в 400 тыс. долл., то представляете себе, до какого предела можно давить на него. Понятно, что в этом случае вы не можете заставить его снизить цену до 300 тыс. долл., иначе он обанкротится. Но вы также не позволите ему содрать с вас за эту работу 600 тыс. долл.

Другой причиной, по которой отец всегда умел добиться от подрядчиков хорошей цены, была его надежность. Он мастерски продавал этот продукт. Он предлагал за работу низкую цену, но при этом говорил: «Смотри, работая на меня, ты получишь оплату точно в срок, причем именно ту сумму, о которой мы договариваемся сейчас. Я не обману тебя. Работая на других, ты рискуешь вообще никогда не увидеть своих денег».

Еще одним достоинством было то, что у него подрядчик мог быстро выполнить работы, получить деньги и приступить к новой работе. Наконец, все знали, что отец много строит, поэтому он всегда мог пообещать работу и в будущем. Как правило, эти доводы были убедительны, они действовали даже на самых несговорчивых подрядчиков.

Отец всегда был очень требовательным и строгим начальником. Каждое утро, в 6 часов, его можно было видеть на стройплощадке, где он надзирал, давил, подгонял, учил и показывал. Это было настоящее представление одного актера. Если рабочий делал что-то не так, как нужно, или не так, как хотел отец, — а он знал и умел делать все, — он тут же принимался показывать, как следует выполнить эту работу.

Всегда было занятно наблюдать за развитием одного и того же сценария. Мой отец приступает к строительству нового жилого комплекса где-нибудь, скажем, во Флэтбуше. Одновременно с ним на участках неподалеку начинают строиться два его конкурента. Мой отец неизменно заканчивает строительство на три-четыре месяца раньше их. Построенное им здание всегда смотрится лучше, чем соседние, в нем более просторные холлы и комнаты, выглядит оно чуть более нарядным и чистым. Поэтому квартиры проще сдать в аренду. В конце концов один из конкурентов или оба сразу становятся банкротами, так и не завершив строительство. Их участки продаются с молотка, и мой отец прикупает их. Так повторялось не раз и не два, у этого кино всегда был один и тот же конец.

В 1949 г., когда мне было всего три года, отец начал строить первый крупный жилой многоквартирный комплекс «Шу Хэйвен Эпартментс», за которым последовало несколько подобных проектов, и это в итоге сделало отца одним из крупных землевладельцев в дальних пригородах Нью-Йорка.

Благодаря высокой эффективности строительства отец завоевал репутацию исключительно надежного застройщика. В то время муниципальные власти еще финансировали проекты строительства социального жилья средней и низкой стоимости. Так, на возведение «Шу Хэйвен» отец получил от Федерального управления жилищного строительства кредит в размере

10,3 млн долл. Его удалось получить потому, что, по мнению управления, представленный отцом проект основывался на разумных справедливых затратах, включая прибыль застройщика в размере 7,5%.

Умея жестко вести дела как с подрядчиками, так и с поставщиками строительных материалов, отец успевал завершать проекты раньше сроков, да еще и с экономией, доходившей подчас до 1 млн долл. против расчетных затрат. Он получал прибыль, которую стали называть «внезапной» — термин, специально придуманный для обозначения того, чего мой отец и некоторые другие застройщики умудрялись добиваться тяжелым трудом и умелой организацией. В конце концов на подобный род прибыли был введен запрет.

Отец продолжал заниматься любимым делом. Строил качественные квартиры для людей со средними и низкими доходами. Сейчас таких уже не строят, поскольку это неприбыльно, да и муниципальное финансирование строительства уже кануло в Лету. И на сегодняшний день дома Трампа в Бруклине и Куинсе остаются в Нью-Йорке самым удобным жильем, которое можно получить за умеренную цену.

После окончания военного училища в 1964 г. я некоторое время подумывал о поступлении в школу кино Университета Южной Калифорнии. Меня привлекал блеск киноиндустрии, я восхищался Сэмом Голдвином, Дэррилом Зануком, а больше всех — Луисом Б. Майером, которого считал величайшим шоуменом в мире. Но все же я решил, что строительство — гораздо более привлекательный бизнес.

Я стал посещать занятия в Фордхэмском университете в Бронксе, который был выбран мною в основном из-за его близости к нашему дому. Я неплохо учился и ладил с отцами иезуитами, которым принадлежало учебное заведение, но через два года понял, что мне необходимо более солидное образование. Я обратился в школу Уортона при Пенсильванском университете и был принят.

Уже в то время считалось, что, если ты хочешь сделать карьеру в бизнесе, нужно идти в Уортон. В Гарвардской школе бизнеса могли подготовить отличных управляющих — ребят, которые руководили государственными организациями, но настоящих предпринимателей выпускал только Уортон: среди его питомцев — и Сол Стейнберг, и Леонард Лаудер, и Рон Перельман. Этот список можно продолжать до бесконечности.

В Уортоне я понял одну важную вещь: не стоит преувеличивать значение диплома и академических степеней. Но многие из тех, с кем я сталкиваюсь в бизнесе, относятся к ним с большим пиететом. Считается, что окончить Уортон — это престижно. Так что я не прогадал, пойдя учиться именно туда.

После окончания учебы я сразу же вернулся домой и начал работать с отцом. Я продолжал постигать тонкости бизнеса, но именно в это время стал подумывать о собственном пути.

С моей точки зрения новичка, бизнес отца был слишком жесток, то есть в прямом смысле связан с физическим насилием. Например, я вспоминаю, как вместе со сборщиками арендной платы ходил по квартирам. Для этого занятия вы должны иметь впечатляющие физические данные, потому что, когда речь заходит о получении арендной платы с тех, кто платить не хочет, мускулы куда важнее, чем мозги.

Одна из первых тонкостей этого дела, которую я узнал, состояла в том, что никогда не следует стоять прямо перед дверью. Напротив, вы должны стоять поодаль у стены и просто протянуть руку к звонку. Когда сборщик платы в первый раз объяснял мне эту премудрость, я ничего не понял. «Зачем?» — спросил я. Он посмотрел на меня как на умалишенного. «Да затем, что когда ты стоишь сбоку от двери, то опасности подвергается только рука, которая звонит в звонок, а не голова», — разъяснил он. Но я все еще не до конца понимал, что он имеет в виду, и тогда он пояснил: «В этом бизнесе, если ты в недобрый час позвонишь не в ту дверь и не тем людям, ты рискуешь получить пулю».

Отец никогда не пытался оградить меня от этих сторон своего бизнеса, и, может быть, поэтому я быстро понял, что это совсем не тот мир, о котором я мечтал. Для меня, выпускника Уортона, этот бизнес в лучшем случае был малопривлекателен, а в худшем — опасен, чреват самыми неприятными последствиями. Например, среди квартиросъемщиков были такие, кто выбрасывал мешки с мусором в окно, не удосуживаясь относить их в мусоросжигательную печь. Мне пришлось организовать программу обучения жильцов пользованию мусоросжигателем. С большинством из них проблем не было, но все же оставались те, кому требовалось повышенное внимание, а они, на мой взгляд, вовсе не заслуживали его.

Вторым малопривлекательным аспектом бизнеса был крайне низкий размер прибыли. Приходилось собирать ее буквально по крохам, экономя и изворачиваясь. Не могло быть и речи о введении в проект жилого дома каких-либо дополнительных удобств, не говоря уже о роскоши. Нечего было думать и об изменении проекта фактически с заданными начальными условиями: все дома должны были быть похожи, везде одни и те же стены, одинаковые фасады, самая простая планировка. Для строительства следовало использовать красный кирпич, причем совсем не потому, что вы находили его особенно

красивым, просто желтый обожженный кирпич обходился на пару центов дороже.

До сих пор не могу забыть один курьезный момент, когда отец в самый разгар строительства посетил строительную площадку «Трамп Тауэр». Фасад здания был облицован сплошным листовым стеклом, гораздо более дорогостоящим, нежели кирпич. Кроме того, мы использовали самый дорогой вид стекла, какой только можно было найти, — с отражающим бронзовым покрытием. Отец, едва взглянув на эту красоту, заметил: «Да забудь ты про это треклятое стекло! Если тебе так уж хочется, облицуй им несколько этажей, а все остальное клади из кирпича. Кто там будет задирать голову и высматривать, из чего сложен верхний этаж!» Это было классно: стоя на перекрестке Пятой авеню и 57-й улицы, в самом фешенебельном месте Нью-Йорка, Фред Трамп советовал мне, как сэкономить пару баксов! Я был очень тронут. Я знал, откуда это у него, но также знал и то, почему сам ушел из его бизнеса.

И все же главной причиной, по которой я решил оставить бизнес отца и открыть собственное дело, было то, что у меня имелись более грандиозные и честолюбивые замыслы, которые невозможно было реализовать в тесных рамках жилищного строительства в пригородах.

Оглядываясь назад, я понимаю, что унаследовал от матери стремление к театральным эффектам. Она всегда тянулась ко всему яркому, впечатляющему. Будучи обычной домохозяйкой, она никогда не забывала, каким волнующим и прекрасным был мир за пределами домашних стен. До сих пор помню, как мама, шотландка по происхождению, затаив дыхание, смотрела по телевизору трансляцию церемонии коронации королевы Елизаветы. Она не могла оторваться от этого захватывающего помпезного действия. Ее восхищали грандиозность события, блеск и величие королевской власти. Помню, что в тот день отец несколько раз пытался привлечь ее внимание: «Господи боже мой, Мэри, ну хватит пялиться на них, это всего лишь кучка лицедеев, спектакль для простаков». Но мама даже не повернула головы. В этом они были совершенно разными людьми. Мама всегда любила чарующий блеск роскоши, пышность и великолепие, а отец, напротив, был очень приземленным и практичным, он больше всего ценил компетентность и деловитость.