

Donald J. Trump
unter Mitarbeit von Meredith McIver

Gib niemals auf!

Wie ich meine größten Herausforderungen in
meine größten Triumphe verwandelte

*Übersetzung aus dem Amerikanischen von
Isabel Lamberty-Klaas*

REDLINE WIRTSCHAFT

© des Titels »Gib niemals auf!« (ISBN 978-3-636-01596-9)
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>

1

Der tiefste Punkt in meinem Leben und wie ich ihn überwand

1 Milliarde Dollar in den Miesen

Was macht man, wenn die ganze Welt einem sagt, dass es gelaufen ist? Ich habe in den frühen 1990er-Jahren derart unglaubliche Verluste erlitten, dass man mich für die größte finanzielle Kehrtwendung der Geschichte ins *Guinness-Buch der Rekorde* aufgenommen hat. Ich empfehle niemandem, dasselbe Ziel anzustreben, aber wenn man je solche finanziellen Drahtseilakte absolviert hat, verfügt man über eine gewisse Perspektive, die für andere Menschen hilfreich sein kann.

Man sagt von mir, dass ich – außer durch die TV-Sendung *The Apprentice*¹, die beschreibt, wie ich in der Geschäftswelt operiere – den Menschen vor allem deshalb so nahe bin, weil ich unglaublich viele Rückschläge erlitten habe. Das kann fast jeder nachempfinden. Der Unterschied liegt vielleicht in der Häufigkeit der Rückschläge, aber worauf es ankommt, ist, dass Menschen die-

¹ Lehrling, Auszubildender.

se Schwierigkeiten nachvollziehen können. Ich glaube kaum, dass irgendjemand durchs Leben kommt, ohne jemals wirklichen Herausforderungen zu begegnen. Ein Schriftsteller hat die Reise des Lebens einmal so beschrieben: „Keiner kommt hier lebendig raus.“ Das ist ein bisschen existenzialistisch ausgedrückt, aber wenn man mit ein paar Milliarden Dollar in den roten Zahlen steht, hilft es einem, in anderen Dimensionen zu denken.

Meine Lage in den frühen 1990er-Jahren sah nicht sonderlich gut aus. Ich hatte Milliarden an Darlehen, die ich nicht bedienen konnte, und ich haftete mit 975 Millionen Dollar an persönlichem Kapital für diese Schulden. Ich hätte wirklich ganz leicht bankrottgehen können. Das sollte niemanden wundern, denn ich habe schon immer alles im großen Stil gemacht und die Konsequenz daraus war, dass auf meine Hochs immer entsprechend tiefe Tiefs folgten. Und diesmal war es ein extremes Tief. Die Banken waren hinter mir her. Die Leute mieden mich. Es herrschte eine Rezession und der Immobilienmarkt war praktisch tot. Das war kein gutes Szenario.

Dann erschienen im März 1991 sowohl im *Wall Street Journal* als auch in der *New York Times* – am selben Tag! – Aufmacher, in denen meine missliche Lage und mein kurz bevorstehender finanzieller Ruin detailliert beschrieben wurden. Die Radiosender übernahmen die Geschichte und die Nachricht über den Verlust meines Imperiums ging um die Welt. Alle waren sicher, ich wäre am Ende. Man hätte eine fantastische Geschichte daraus machen können – wenn man davon absieht, dass ich es war, dem das passierte.

Das war der Tiefpunkt meines bisherigen Lebens. Sogar die Telefone in meinem Büro standen still, was noch nie zuvor passiert war. In der Tat hatte ich plötzlich eine Menge Zeit zum Nachdenken – und ich überdachte meine Lage von einem objektiven

Standpunkt aus. Mir wurde klar, dass ich zum Teil in diese Situation geraten war, weil ich meine eigene Sichtweise verloren und angefangen hatte, an die Geschichten zu glauben, die mir in geschäftlicher Hinsicht eine Art „Midas-Touch“ zuschrieben. Anders ausgedrückt: Ich war selbstgefällig geworden. Meine Energie war nicht dort, wo sie hätte sein sollen.

Allerdings wäre es mir nie in den Sinn gekommen *aufzugeben*. Ich dachte nicht eine Sekunde lang daran. Und das ist einer der Punkte, die meine Kritiker verwirrten. Sie versuchten, mich fertigzumachen, aber das hatte genau den gegenteiligen Effekt – es führte dazu, dass ich mir ein Comeback erkämpfen wollte, und zwar im großen Stil. Ich wusste, dass ich ihnen das Gegenteil beweisen konnte, wenn ich hartnäckig und beharrlich war und weder nach noch aufgab. In dieser Zeit wurde ich sehr schnell zu einer stärkeren Persönlichkeit. Ich rate Ihnen nicht unbedingt, sich demselben Druck auszusetzen, aber ich weiß, dass dies wahrscheinlich die allerbeste Strategie ist, um angesichts von Rückschlägen auf keinen Fall aufzugeben.

Woher nahm ich diese Stärke? Ich weiß es nicht genau, aber es könnte etwas damit zu tun haben, dass man mich in der Weltpresse bereits abgeschrieben hatte. Ich hatte auch schon erkannt, dass Probleme sich in Wirklichkeit oft als Chancen erweisen. Sie können es mir glauben oder nicht, aber ich begann, meine Lage als riesige Gelegenheit anzusehen. Ich hatte sehr gute Chancen, der Presse sowie meinen Kritikern und Feinden zu beweisen, dass ich immer noch eine Größe war, mit der man rechnen musste, dass mein Erfolg kein Strohfeuer war, dass ich Stehvermögen hatte. Diese positive Sichtweise war ein immenser Ansporn für mich.

Dann kam der Wendepunkt und dieser Wendepunkt war meine innere Einstellung. Meine Bilanzbuchhalter erinnern sich noch immer an den Abend, an dem sie bis tief in die Nacht mit die-

ser „Wir sind verloren“-Stimmung im Konferenzraum saßen, als ich plötzlich in den Raum kam, um sie über all die neuen Projekte zu informieren, die ich für uns organisiert hatte. Es waren eine Menge Projekte und es waren große Geschäfte. Ich war in überschwänglicher Stimmung und malte die Zukunft optimistisch und in schillernden Farben. Sie dachten, ich wäre durchgedreht, ich hätte vielleicht aufgrund des Drucks angefangen zu halluzinieren. Aber ich war an einem Punkt angekommen, an dem mir klar geworden war, dass ich einfach weitermachen musste. Ich spielte keine Komödie – ich war wirklich bereit. Ich sagte ihnen, dass der ganze finanzielle Druck in Kürze hinter uns liegen würde. Und das glaubte ich auch.

Es stellte sich heraus, dass dies wirklich der Wendepunkt war. Wir alle beschlossen, uns auf die Lösung statt auf das Problem zu konzentrieren – und zwar sofort. Auch das ist eine sehr wichtige Lektion: *Konzentriere dich auf die Lösung, nicht auf das Problem!*

Es ist seltsam, aber im Nachhinein glaube ich, dass der nahe Ruin mich zu einem besseren Geschäftsmann und ganz sicher zu einem besseren Unternehmer gemacht hat. Ich musste wirklich eine außergewöhnliche Denkweise annehmen, um nicht lebendig begraben zu werden. Ich habe mich auch auf etwas verlassen, das ich hier gern ansprechen möchte: positives Denken. Glauben Sie mir, es funktioniert. Es hat mich dahin gebracht, wo ich heute bin – ich bin heute erheblich vermögender und viel erfolgreicher als vor dieser Kehrtwendung, die ich in den 1990er-Jahren gemacht habe.

Hätte ich je geglaubt, ins *Guinness-Buch der Rekorde* zu kommen? Nein. Bin ich aber, und zwar wegen dieser Kehrtwendung. Auf diese Tatsache bin ich stolz. Manchmal wirken sich Widrigkeiten eben so aus. Lassen Sie sich das zum Vorteil gereichen.

COACH TRUMP

NEHMEN SIE IHREN ERFOLG SELBST IN DIE HAND

Ein Großteil Ihres Erfolgs ist davon abhängig, wie gut Sie mit Druck umgehen können. Das scheint eine der harten Tatsachen des Lebens zu sein und es ist tatsächlich so. Aber Sie können lernen, damit umzugehen. Betrachten Sie sich selbst als Sieger. Konzentrieren Sie sich auf diese Sichtweise statt auf Ihre nagenden Zweifel und Ängste. Konzentrieren Sie sich auf objektive Erkenntnisse und Lösungen. Der Druck wird geringer und verschwindet, wenn Sie ihm mit einer positiven Einstellung begegnen. Selbst wenn Sie sich nicht unerschütterlich fühlen: Handeln Sie eine Zeit lang so, als wären Sie es. Es hilft!