

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** | VERLAG

© des Titels »Gib niemals auf« (ISBN 978-3-86881-612-9) 2016 by Redline Verlag,  
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

---

---

# 1

## Der tiefste Punkt in meinem Leben und wie ich ihn überwand

1 Milliarde Dollar in den Miesen

---

---

**W**as 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*<sup>1</sup>, 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-

---

<sup>1</sup> 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 Welpresse 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!



---

---

# 2

## Misserfolg währt nicht ewig

### Ganzheitlichkeit und die Kunst des Comebacks

---

---

Die Bedeutung von *Ganzheitlichkeit* ist mir sehr wichtig. Sie ist die Verbindung aller Bestandteile, die unser Leben gesund, glücklich und produktiv machen. Das Gegenteil von Ganzheitlichkeit ist für mich Misserfolg. Wenn er eintritt, und das passiert manchmal, ist es am wirkungsvollsten, einfach weiterzumachen, zu erkennen, dass Misserfolg nicht *dauerhaft* ist, und sich sofort auf die richtige Richtung zu konzentrieren. Denn letztendlich wird immer eine Lösung auftauchen.

Ich möchte nicht wie ein Wunderheiler klingen, aber es hat eine tiefgehende und zugleich einfache Bedeutung, Misserfolg als einen Mangel an Ganzheitlichkeit zu betrachten. Zudem ist es *wirkungsvoll*. Das Wissen, dass eine negative Situation vorübergehend und falsch ist, gibt Ihnen den Antrieb, etwas dagegen zu unternehmen, und zugleich die Berechtigung und die Energie, das auch zu tun. Es gehört einfach nicht zu meiner Strategie, unglücklich und unproduktiv zu sein, und es sollte auch nicht zu Ih-

rer gehören. Betrachten Sie eine missliche Lage als inakzeptabel, machen Sie sich klar, dass diese Lage Sie Ihrer Ganzheitlichkeit beraubt – das motiviert Sie, sich so schnell wie möglich daraus zu befreien.

Als ich in den frühen 1990er-Jahren einen finanziellen Rückschlag erlitt, sah ich das eher als eine Abweichung von der Norm an, nicht als Besiegelung meines Schicksals. Ich wusste, wie es sich anfühlt, wenn alles stimmt, und alles, was ich tun musste, war, diesen Zustand wieder zu erreichen. Ich spürte, dass man von mir ein Comeback erwartete, und auch ich erwartete das von mir. Ich musste nur den nächsten Schritt machen und meine Tatkraft wieder in Gang setzen – und das tat ich auch. Es geschah nicht über Nacht, aber letztendlich entwickelten sich die Dinge in die richtige Richtung.

Ich habe Menschen gesehen, die von Misserfolgen vollkommen aufgeessen wurden. Das Schlimmste, was Sie sich selbst antun können, ist, daran zu glauben, dass Sie vom Pech verfolgt sind. So etwas gibt es nicht! Nicht nur Intelligenz und Glück, sondern auch Hartnäckigkeit gegenüber Widrigkeiten bringen uns im Leben weiter. Manche Menschen sehen Probleme als Pech an, aber das tue ich nicht. Probleme sind ein Teil des Lebens und ein großer Teil des Geschäfts. Je größer Ihre unternehmerischen Projekte sind und je großartiger Ihr Leben ist, desto größer werden wahrscheinlich auch Ihre Probleme sein. Wenn Sie darauf vorbereitet sind, wird Ihnen das eine Menge emotionaler Turbulenzen, unnötiger Grübeleien und sogar Krankheiten ersparen.

Ich habe Menschen kennengelernt, die nicht nur Widrigkeiten, sondern wirkliche Tragödien überstanden haben. Es gibt Widrigkeiten und es gibt Tragödien. Über den Unterschied zwischen diesen beiden nachzudenken hilft bei der objektiven Beurteilung dessen, was Ihre eigenen Probleme in Wirklichkeit sind. Ihre Situation mag kritisch sein, aber Sie können wetten, dass an-

dere schon mit viel Schlimmerem fertig werden mussten. Lesen Sie über Menschen, die den Mut hatten, gegen lang anhaltende Schwierigkeiten und Widrigkeiten anzukämpfen – das ist eine gute Methode, sich den Weg zu Ihrem Comeback (oder zu Ihrem ersten Sieg) zu bahnen. Ich glaube, dass diese Menschen die Verpflichtung empfunden haben, erfolgreich zu sein – und in manchen Fällen auch die Verpflichtung zu überleben. Genauso empfinde ich es auch. Ich hatte das Privileg, in einer großartigen Familie aufzuwachsen und eine großartige Erziehung zu genießen, und es ist mir ernst damit, diese Privilegien zu würdigen – was bedeutet, von mir selbst das Beste zu erwarten.

Sie können sich dieselbe Einstellung zu eigen machen, unabhängig von Ihrer Situation und Ihrem persönlichen Hintergrund. Wenn Ihnen Misserfolge begegnen, müssen Sie daran glauben, dass es auf Sie selbst ankommt, dass Sie sie überwinden können und – vor allem anderen – dass man von Ihnen Erfolg erwartet. Sie werden erstaunt sein, was Sie mit dieser Einstellung alles erreichen können. Es geht nicht nur ums Überleben, es geht nicht nur um Erfolg, es geht um Ihre Verpflichtung. Ein Verantwortungsgefühl gegenüber der Ganzheitlichkeit führt Sie langfristig zu persönlichem und beruflichem Erfolg.

In den Zeiten meiner schlimmsten finanziellen Probleme habe ich gemerkt, dass ich äußerst widerstandsfähig bin und dass ich einen unbezähmbaren Erfolgswillen habe, den mir keiner nehmen kann – egal, was die Zeitungen schreiben. Das führt mich zu einem anderen Gedanken – und das ist der Glaube. Glaube hat in gewisser Weise Ähnlichkeit mit Weisheit. Die Leute können einen darin eine Zeit lang unterstützen, aber letztendlich muss man ihn selbst entwickeln. Der Glaube an sich selbst kann sich als sehr mächtige Kraft erweisen. Arbeiten Sie täglich daran. Wenn Sie mitunter einsame Kämpfe zu bestreiten haben, dann müssen Sie sich mit

positiven Gedanken und Ihrem Glauben an sich selbst bestärken, denn genau darin kann die unsichtbare Kraft liegen, die den Gewinner vom Verlierer unterscheidet. Verlierer geben auf.

Kurz zusammengefasst: Streben Sie nach Ganzheitlichkeit, glauben Sie an sich selbst, legen Sie sich voll ins Zeug und seien Sie stark, zäh und widerstandsfähig. Das ist das Mindeste, was Sie von sich selbst erwarten sollten, und wenn Sie dies tun, kann ich Ihnen versichern, dass der Erfolg zu Ihrem ständigen Begleiter wird, auch wenn Ihre äußeren Umstände dies nicht erkennen lassen.

*Geben Sie niemals auf!*

---

---

# 3

## War „The Apprentice“ ein großer Fehler?

Holen Sie sich den besten Rat, den Sie kriegen  
können – und verlassen Sie sich dann  
auf Ihr Bauchgefühl

---

---

**A**ls Reality-Shows vor ein paar Jahren in Mode kamen, fand ich das Format interessant, aber ich hatte definitiv kein Interesse, an einer solchen Sendung mitzuwirken. Auch nachdem man mich mehrfach darauf angesprochen hatte, ob ich nicht an einer Show teilnehmen wollte, fand ich diese Vorstellung langweilig und dumm. Es erschien mir als unnötige Störung meines Tagesablaufs, mich von Kameras beim Zähneputzen, beim Haarkämmen, in Geschäftsmeetings und beim Mittagessen an meinem Schreibtisch beobachten zu lassen. Ich lehnte alle Angebote ab, ohne weiter darüber nachzudenken.

Ein paar Jahre später bat mich Les Moonves, der Chef von CBS Entertainment, um die Genehmigung, das Live-Finale von *Sur-*

*vivor* auf dem Wollman Rink<sup>2</sup> im Central Park drehen zu dürfen. (Nachdem ich den Wollman Rink renoviert hatte, übernahm ich durch einen langfristigen Leasingvertrag auch den Betrieb der Anlage.) Die Idee klang für mich interessant, also sagte ich zu. Als ich dorthin kam und sah, wie man die Eisbahn in einen Dschungel umgestaltet hatte, war ich zugegebenermaßen überrascht. Dann erschien plötzlich ein junger Mann und stellte sich mir vor. Es war Mark Burnett. Ich sagte ihm, dass ich wisse, wer er sei, und dass er sich nicht vorstellen müsse. Mark bat mich kurz um ein Treffen, da er eine seiner neuen Ideen mit mir besprechen wollte. Ich war einverstanden.

Etwa eine Woche später kam er in mein Büro und erzählte mir nach kurzem Plaudern, dass er eine Idee für eine neue Dschungel-Reality-Show hätte. Diese würde aber nicht im Urwald, sondern im Großstadtdschungel, nämlich in den Straßenschluchten von New York City und in der Welt des Big Business spielen. Es würde ein dreizehnwöchiges Bewerbungsverfahren geben und der Gewinner sollte Auszubildender bei mir werden – er sollte also eine Anstellung bei der Trump Organization erhalten. Die Sache hatte auch einen pädagogischen Hintergrund, der mir sofort gefiel. Eine Reality-Show mit Substanz konnte ein neues Konzept für alle sein. Ich sagte Mark, dass ich interessiert wäre.

Als Nächstes mussten wir den großen Sendern das Projekt schmackhaft machen. Alle wollten es haben, denn allen gefiel das Konzept. Wir einigten uns mit NBC, der auch meine Schönheitswettbewerbe *Miss Universe*, *Miss USA* und *Miss Teen USA* sendet. Wir hatten also schon gute Geschäftsbeziehungen und so waren wir uns schnell einig.

---

<sup>2</sup> Eislaufplatz in New York.

Und dann kamen die Herausforderungen. Zunächst war absolut niemand, außer Mark Burnett und dem NBC, begeistert davon, dass ich mich an *The Apprentice* beteiligen wollte. Alle meine Berater hielten es für ein Risiko; sie glaubten, dass die Sendung floppen könnte, dass ich meine Glaubwürdigkeit als Geschäftsmann aufs Spiel setzte, dass ich das Wesentliche aus den Augen verlieren würde und dass ich dabei wäre, einen riesigen und dabei sehr öffentlichen Fehler zu begehen. Im Rückblick ist es ziemlich erstaunlich, wie groß ihr Widerstand war. „Der größte Fehler, den du je machen wirst“ – das war ein Satz, den ich häufig zu hören bekam. Ich erhielt nicht viel Unterstützung. Ich dachte über ihre Bedenken und Einwände nach und hoffte, dass sie nicht Recht behalten würden, weil ich Mark Burnett bereits zugesagt hatte. Mein Bauchgefühl sagte mir, dass ich das Richtige tat, ohne dass ich mich mit irgendjemandem beraten hätte.

Das nächste Problem war Mark Burnetts Aussage, dass sie mich höchstens für drei Stunden pro Woche brauchen würden, um die Show zu drehen. Drei Stunden für eine Show zur besten Sendezeit! Erstaunlicherweise glaubte ich ihm. Als sich herausstellte, dass es sich eher um etwa 30 Stunden handelte, hatte ich einige Bedenken, denn ich leitete eine riesige Organisation und ich arbeitete sowieso schon mindestens zwölf Stunden pro Tag. Wie sollte ich das hinbekommen? Ich hatte den Eindruck, dass ich mich diesmal wahrscheinlich überschätzt hatte, und zwar gründlich.

Ich beschloss also, die Sache von Woche zu Woche anzugehen, weil ich davon ausging, dass sie nur zu Beginn so viel Zeit beanspruchen würde und dass ich eine Zeit lang damit leben könnte. Tatsächlich wurde sie nach und nach Teil meiner täglichen Routine, aber meine Arbeitstage waren definitiv länger. Ich arrangierte mich, jeder arrangierte sich – und ich schöpfte daraus auch eine

neue Form der Energie. Wenn Sie mit einer Situation konfrontiert werden, die Ihre Zeit in Anspruch nimmt, dann gönnen Sie sich eine Eingewöhnungszeit. Sie werden erstaunt sein, wie viel Sie an einem Tag schaffen können.

## Der Tiefpunkt

Ich erinnere mich daran, dass ich mich in der Woche vor der ersten Ausstrahlung von *The Apprentice* im Januar 2004 fragte, ob dies die letzte Woche meines Lebens als angesehener Bürger wäre. In Anbetracht all der negativen Kommentare, die ich gehört hatte, konnte ich nicht umhin, so zu denken, obwohl die positive Energie, die sich bei den Dreharbeiten zu entwickeln schien, so stark war. War das nur, weil es etwas Neues für mich war? Würde es wirklich eine gute Sendung werden? Und wenn sie nun eine Katastrophe würde? Wie lange würde es dauern, sich davon zu erholen? Der Medienrummel war bereits riesig. Es würde nicht einfach sein, unter diesen Umständen mit einem Reifall fertig zu werden. Diese Gedanken im Vorfeld waren für mich der Tiefpunkt, denn es waren berechtigte Bedenken, nicht nur Nervosität oder Pessimismus. Was mich durchhalten ließ, war die Erinnerung an mein Bauchgefühl, das mir gesagt hatte: „Das ist eine tolle Idee – mach es einfach!“

Glücklicherweise war die Show ein voller Erfolg. Sehr schnell wurde sie zur Nummer eins. Jeder war begeistert davon. Und das war ich auch – aber ich war auch erleichtert. Ich war ein großes Risiko eingegangen. Es ist eine Sache, wenn du noch unbekannt bist und deine Show floppt, aber wenn du schon berühmt bist, dann sitzt der Stachel tiefer. Wenn ich nicht beschlossen hätte, das Risiko einzugehen, gegen den Rat meiner Berater zu handeln und die Sendung trotz allem zu machen, dann wäre das alles nicht pas-

siert. Es gab auch einen erfreulichen Nebeneffekt dabei, nämlich dass der Name Trump auf der ganzen Welt sehr viel bekannter wurde und dass alles, was ich tat, ein erstaunliches Medieninteresse weckte – eine weitere Form kostenloser Werbung. Es hat sich also auch für mich als Geschäftsmann positiv ausgewirkt. Sie sehen, dass ich gute Gründe habe, wenn ich Ihnen rate, Risiken einzugehen.

## COACH TRUMP

### NEHMEN SIE IHREN ERFOLG SELBST IN DIE HAND

Ich sage den Menschen oft, dass ich jedem zuhöre, dass ich aber meine Entscheidungen letztendlich selbst treffe. Auf diese Art kommt man im Privaten und im Geschäftsleben gut zurecht. Hören Sie auf andere, aber ignorieren Sie nie Ihre eigenen Instinkte. Wenn ich auf jeden gehört hätte, wäre es nie zu *The Apprentice* gekommen. Wir hatten sechs großartige Staffeln und wir bereiten gerade die siebte vor. Es ist immer noch eine ungeheure Erfahrung für mich und alle Beteiligten. Nicht schlecht für einen großen Fehler! Trotzdem: Wenn Sie Risiken eingehen, sollten Sie sicherstellen, dass der Einsatz sich lohnt, denn die Rechnung geht nicht immer auf.