

DONALD J. TRUMP

mit Meredith McIver

**DER
KLASSIKER
VON 2004**

**erstmalig auf
Deutsch**

TRUMP

THINK LIKE A BILLIONAIRE

*Das sollten Sie über das Leben, Erfolg
und Immobilien wissen*

PLASSEN
VERLAG

DONALD J. TRUMP

mit Meredith McIver

TRUMP
THINK LIKE A
BILLIONAIRE

*Das sollten Sie über das Leben, Erfolg
und Immobilien wissen*

PLASSEN
VERLAG

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Think Like a Billionaire: Everything You Need
to Know About Success, Real Estate, and Life
ISBN 978-0-345-48140-5

© Copyright der Originalausgabe 2004:
Copyright © 2004 by Donald J. Trump
All rights reserved.

Published in the United States by Ballantine Books,
an imprint of The Random House Publishing Group,
a division of Random House, Inc., New York.
This translation is published by arrangement with Random House,
a division of Random House LLC.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2018:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Philipp Seedorf
Gestaltung Cover: Johanna Wack
Gestaltung und Satz: Andreas Schubert
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-536-6

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: 0 92 21-90 51-0 • Fax: 0 92 21-90 51-44 44
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.boersenbuchverlag.de

*Gewidmet meinen Eltern,
Mary und Fred Trump.*

Die wichtigsten Ratschläge zuerst

„Man sollte alles über das wissen, was man tut.“

– MEIN VATER, FRED TRUMP

*„Im Geschäftsleben hat es jeder darauf angelegt,
sich etwas zu schnappen, zu kämpfen, zu gewinnen.*

*Man ist entweder der Underdog oder obenauf.
Es liegt an Ihnen, bis an die Spitze zu kommen.“*

– ALICE FOOTE MACDOUGALL

*„Gut im Business zu sein ist die faszinierendste Art
von Kunst ...*

*Geld zu machen ist Kunst und Arbeiten ist Kunst
und ein gutes Geschäft ist die größte Kunst.“*

– ANDY WARHOL

Inhalt

Einleitung	
Denken wie ein Milliardär	6
TEIL 1	
Immobilien	19
TEIL 2	
Geld	65
TEIL 3	
Das Business des Lebens	99
TEIL 4	
Momentaufnahmen aus dem Leben eines Milliardärs	149
TEIL 5	
Innenansichten von <i>The Apprentice</i>	223
Danksagungen	263

Einleitung

Denken wie ein Milliardär

Bei einer Weltbevölkerung von sechs Milliarden Menschen gibt es nur 587 Milliardäre. Es ist ein exklusiver Klub. Wollen Sie sich uns anschließen?

Natürlich stehen die Chancen etwa zehn Millionen zu eins gegen Sie. Aber wenn Sie denken wie ein Milliardär, dann wird Sie das kein bisschen entmutigen.

Milliardäre scheren sich nicht darum, wie die Chancen stehen. Wir hören nicht auf den gesunden Menschenverstand oder tun, was konventionell ist oder erwartet wird. Wir verfolgen unsere Vision, egal für wie verrückt oder idiotisch andere Menschen sie halten. Darum geht es in diesem Buch – zu lernen, wie ein Milliardär zu denken. Selbst wenn Sie nur zehn Prozent der Weisheiten in diesem Buch beherzigen, stehen Ihre Chancen, Milliardär zu werden, nicht schlecht.

In meinem vorherigen Buch „Wie man reich wird“ habe ich einige meiner Lieblingstechniken verraten, wie man ein profitables

Unternehmen führt und ein Fernseh-Megastar wird. Betrachten Sie dieses neue Buch als den zweiten Teil einer andauernden Unterhaltung zwischen Ihnen und mir – wie die Milliardärversion der inspirierenden Bestseller „Gespräche mit Gott“ und „Gespräche mit Gott – Band 2“.

Sicher wird irgendein Schlaumeier in den Medien behaupten, ich hätte mich mit Gott verglichen, also nur fürs Protokoll: Ich halte mich nicht für Gott. Ich glaube an Gott. Sollte Gott jemals ein Apartment im Trump Tower haben wollen, würde ich ihm sofort die beste Luxussuite anbieten, und das zum Sonderpreis. Ich glaube, Gott ist überall und in uns allen, und ich will, dass jede meiner Entscheidungen ein gutes Licht auf mich wirft, wenn es Zeit ist, die große Chefetage im Himmel aufzusuchen. Wenn ich meine letzte Kündigung vom großen Boss erhalte, dann will ich, dass der Fahrstuhl zum Himmel nach oben und nicht nach unten fährt.

Manche von Ihnen denken vielleicht, es wäre falsch, über Gott und Geschäfte im selben Atemzug zu sprechen, aber Gott war schon immer zentral für unsere Ansichten über den Kapitalismus. Die protestantische Arbeitsethik floriert seit Jahrhunderten. Das Streben nach Wohlstand ist in unserer religiösen Kultur verwurzelt. Je mehr man hat, desto mehr kann man geben.

Und noch etwas anderes über Gott, das jeder Milliardär weiß: Er steckt im Detail und Sie müssen sich ebenso um diese Details kümmern. Anders könnte ich gar kein Geschäft leiten. Wenn ich mit einem Subunternehmer spreche, einen Baugrund begehe oder eine neue Erschließung plane, dann ist kein Detail zu klein, um nicht beachtet zu werden. Ich versuche auch, die meisten Schecks persönlich zu unterschreiben. Für mich gibt es nichts Schlimmeres als einen Computer, der Schecks unterschreibt. Wenn Sie einen Scheck selbst unterschreiben, bekommen Sie mit, was wirklich in Ihrem Unternehmen vorgeht, und wenn die Leute Ihre Unterschrift auf dem Scheck sehen, wissen sie, dass Sie ein Auge auf sie haben. Man wird Sie weniger häufig übers Ohr hauen, denn man sieht, Sie kümmern sich auch um die Details.

Ich habe wie ein Milliardär zu denken gelernt, indem ich meinen Vater, Fred Trump, beobachtete. Er war der tollste Mann, der mir je begegnet ist, und der wichtigste Einfluss auf mein Leben.

Über meine Familie wurde schon viel geschrieben. Eine Schriftstellerin namens Gwenda Blair hat zwölf Jahre für die Familienchronik „The Trumps: Three Generations That Built an Empire“ recherchiert. Sie hat sogar unsere Ahnenreihe bis 1608 zurückverfolgt, als ein deutscher Anwalt namens Hanns Drumpf sich in der Stadt Kallstadt niederließ, etwas über 60 Kilometer westlich des Rheins. Laut Blair hat einer meiner Vorfahren, ein Weinbauer, den Familiennamen Ende des 17. Jahrhunderts in Trump geändert – eine gute Entscheidung meiner Meinung nach, denn Drumpf Tower klingt längst nicht so eingängig.

Mein Großvater Friedrich war der erste Trump, der nach Amerika kam. Wie viele Entrepreneurere verließ er sein Zuhause, weil er nicht im Familiengeschäft, dem Weinbau, arbeiten wollte. Ein anderer Milliardär, John R. Simplot, verließ die elterliche Farm, weil er nicht den Rest seines Lebens mit dem Melken von Kühen verbringen wollte. Stattdessen wurde er Kartoffelbauer und einer der größten Zulieferer von McDonald's. Er verdiente seine Milliarden mit Pommes frites. Wie ein Milliardär zu denken heißt unter anderem, seine Umgebung infrage zu stellen: Geben Sie sich nicht mit dem Blatt zufrieden, das Sie als erstes auf die Hand bekommen.

Mein Großvater war Barbier und ihm gehörten mehrere Unternehmen, unter anderem ein Hotel und ein Restaurant. Er zog von New York City nach Seattle und schließlich während des Goldrausches nach Alaska, wo er im größten Laden der Stadt, dem Arctic Restaurant, die Goldschürfer bewirtete. Leider erkrankte er an Lungenentzündung und starb, als mein Vater noch ein kleiner Junge war. Mein Vater hat nie viel von ihm oder anderen Teilen der Familiengeschichte erzählt.

Fred C. Trump war nicht die Sorte Vater, der uns ins Kino mitnahm oder mit uns im Central Park Fangen spielte. Er war besser als diese Sorte Väter. Stattdessen nahm er mich mit zu seinen Baugrundstücken nach Brooklyn oder Queens. Er sagte: „Lass uns mal

die Runde machen“, und schon waren wir unterwegs. Er schrie mich nie an oder musste mich bestrafen, aber er war immer stark und ein wenig distanziert, bis ich mit in sein Geschäft einstieg. Dann lernte ich ihn erst richtig kennen.

Ich sah, wie er mit seinen Subunternehmern und den Gewerkschaften umging und wie er das Beste aus jedem Fleckchen Land herausholte. Mein Vater versuchte immer, seinen Immobilien etwas „ganz Besonderes“ hinzuzufügen – er war einer der Ersten, der Häuser in Brooklyn mit Garagen ausstattete. Er war außerdem ein echter Showman. Seine Deals schafften es oft auf die Titelseiten der Zeitungen in Brooklyn. Er schaltete regelmäßig Werbung und veranstaltete große Eröffnungspartys für seine Bauprojekte. Sein Talent für Werbung färbte auf mich ab, aber darüber sprachen wir eigentlich nie und bis heute glaube ich nicht, dass Werbung viel mit seinem und meinem Erfolg zu tun hatte. Wir hatten Erfolg, weil wir lernten, die besten Gebäude an den besten Orten mit der besten Flächennutzung zu bauen. Mein Vater zeigte mir, wie man die Gewerkschaften und die Politiker bekämpft, um das Gebäude für weniger als das angepeilte Budget und noch vor der Deadline fertigzustellen. Und wenn dann das Gebäude steht und es ein großer Erfolg ist, sagt jeder: „Junge, Donald, du hast ja ganz schön die Werbetrommel gerührt“, obwohl das eigentlich nichts damit zu tun hatte.

Mein Vater hat mir immer vertraut. Er war 50 Jahre im Geschäft und hat nie jemand anderen in der Firma seine Schecks unterschreiben lassen, bis ich bei ihm einstieg. Er hatte absolut keine Zweifel an meinen Fähigkeiten.

Sein Glaube an mich gab mir unerschütterliches Selbstvertrauen. Selbst auf meinem Tiefpunkt in den frühen 1990er-Jahren, als der Immobilienmarkt einbrach, ich Milliarden an Schulden hatte und Ivana und ihre Anwälte und Hunderte Banken bereit waren, mir das letzte Hemd vom Leib zu klagen, meinte mein Vater, er zweifle keinen Moment daran, dass es mit meinem Business wieder aufwärts gehen würde. Er sagte: „Du bist ein Killer. Du bist ein König.“

Mein Vater wollte nie in Manhattan bauen. Er war der Meinung, das sei zu teuer. Er sagte: „Wenn ich ein Stück Land für zehn Dollar pro Quadratmeter in Brooklyn kaufen kann, wieso sollte ich dann 10.000 für den Quadratmeter in Manhattan zahlen?“ Das war eine andere Philosophie als meine, aber sie bewährte sich für ihn.

Ich hatte fünf Jahre im Familiengeschäft gearbeitet, bevor ich Manhattan in Angriff nahm. Einige meiner Kritiker haben gesagt, mein Erfolg beruhe nur auf dem Geld meiner Familie, aber meine ersten Projekte in Manhattan wurden nicht vom Geld meiner Familie finanziert. Ich musste selbst zig Millionen Dollar bei Investoren einsammeln, um diese Aufträge zu finanzieren. Mein Vater hatte mir nicht Geld gegeben, sondern Wissen – Wissen, das mir in Fleisch und Blut überging.

Als ich auf dem College war, wollte ich Filmproduzent werden, aber immer wenn ich mich mit Freunden über den Immobilienmarkt unterhielt, sagten sie: „Wieso willst du denn Filme machen, wenn du schon so viel über Immobilien weißt?“ Ja, mein Vater war mehrfacher Millionär, aber wenn er mir nicht seinen Geschäftssinn vermittelt hätte, wäre ich nie ein Mitglied im Klub der Milliardäre geworden.

Ich wünschte, ich könnte sagen, dass der Klub der Milliardäre sich regelmäßig im Mar-a-Lago trifft, wo wir zusammen unsere Portfolios analysieren, unglaublich erfolgreiche Deals abschließen, Kaviar essen und erlesene Weine trinken, aber die Wahrheit ist: Ich trinke nicht, ich mag Steak lieber als Kaviar und ich habe bisher in all den Jahren nur etwa 20 Mitglieder des Klubs getroffen, oft auf dem Golfplatz, wo wir uns eher über das Spiel als über unseren Kontostand unterhalten. Trotzdem hab ich meine Milliardär-Kollegen aus der Ferne studiert und ich habe gelesen, was andere über uns geschrieben haben.

In einem Artikel von Matthew Herper für *Forbes* sagte Robert Baron, Psychologe am Rensselaer Polytechnic Institute, wir könnten sehr überzeugend sein und hätten enorme soziale Fertigkeiten – dass wir uns auf unser Charisma verlassen würden, um einen

Verkauf zu tätigen. Im selben Artikel behauptete Kelly Shaver, Psychologieprofessorin am College of William & Mary, uns interessiere nicht, was andere Menschen über uns denken. Sie sagte: „Sie sind zufrieden, wenn sie einfach losziehen können und das tun, was sie eben tun.“

Dem stimme ich zu. Mein Vater hielt mich für verrückt, weil ich in Manhattan baute, aber ich hörte nicht auf ihn, weil ich meine eigene Vision hatte. Einer meiner Lieblings-Milliardäre ist Warren Buffett, der ebenfalls seine ganz eigene Vision verfolgt. Er ist nicht der voranstürmenden Masse in den Dotcom-Goldrausch gefolgt, auch wenn er von vielen dafür kritisiert worden war, dass er weiter traditionell investierte. Jetzt sieht es wieder so aus, als sei er ein Genie. Zu den vielen Dingen, die ich an Warren bewundere, gehört, dass er in all den Jahren als CEO von Berkshire Hathaway nie eine einzige Aktie verkauft hat.

Michael Maccoby, Psychoanalytiker und Berater, hat ebenfalls erfolgreiche Entrepreneure studiert und glaubt, dass Milliardäre wie Jeff Bezos, Steve Jobs und Ted Turner zum Teil deswegen Erfolg haben, weil sie Narzissten sind, die ihr Talent mit nie nachlassendem Fokus dem Erreichen ihrer Träume widmen, selbst wenn das manchmal auf Kosten der Menschen um sie herum geschieht. Maccobys Buch „The Productive Narcissist“ legt überzeugend dar, dass Narzissmus nützlich sein kann, wenn man versucht, ein Business auf die Beine zu stellen. Ein Narzisst hört nicht auf die Neinsager. In der Trump Organization höre ich zwar auf andere, aber ich halte an meiner Vision fest.

In „The Natural History of the Rich“ drückt Autor Richard Conniff es folgendermaßen aus: „Fast alle erfolgreichen Alpha-Persönlichkeiten versuchen zielstrebig, der Welt ihre Vision aufzudrängen, und legen einen irrationalen Glauben an unvernünftige Ziele, zum Teil an Wahnsinn grenzend, an den Tag.“ Er zitiert eine Passage von Michael Lewis aus „The New New Thing“ über den Entrepreneur Jim Clark: „Er hat jede Auseinandersetzung deswegen gewonnen, weil andere klein beigaben, denn er wirkte, als würde er es tatsächlich genießen, sich eine blutige Nase zu holen.“ Ich bezweifle

zwar, dass Jim Clark es tatsächlich genossen hätte, eine blutige Nase zu haben, aber die Tatsache, dass er die Menschen davon überzeugen konnte, hat eine Menge mit seinem Erfolg zu tun.

Hier kommen meine Top Ten, wenn es darum geht, wie ein Milliardär zu denken:

1. Machen Sie keinen Urlaub. Wozu soll der gut sein? Wenn Sie Ihre Arbeit nicht genießen, haben Sie den falschen Job. Selbst beim Golfspielen beschäftige ich mich mit dem Business. Ich höre nie damit auf und normalerweise macht es Spaß. Jetzt wo meine Kinder ins Familiengeschäft mit einsteigen, stehe ich ihnen näher als jemals zuvor und ich stelle fest, dass ich es liebe, auf dieselbe Art mit ihnen in Beziehung zu treten, wie es mein Vater mit mir getan hat – durch die gemeinsame Leidenschaft für gut erledigte Arbeit.

Ich bin übrigens nicht der Einzige, der keinen Urlaub nimmt. Mein Kollege bei der *NBC*, Jay Leno, arbeitet genauso viel wie ich und das ist vielleicht der Grund, wieso er im Quotenkrieg der Late-Night-Talkshows die Nase vorne hat.

2. Sie sollten eine kurze Aufmerksamkeitsspanne haben. Die meisten erfolgreichen Menschen haben eine sehr kurze Aufmerksamkeitsspanne. Das hat eine Menge mit der Vorstellungskraft zu tun. Oft kommt es vor, dass ich mich mit jemandem unterhalte und ich schon weiß, was derjenige sagen wird, bevor er es sagt. Nachdem sie die ersten drei Worte von sich gegeben haben, ist mir schon klar, was die nächsten 40 sein werden, also versuche ich, das Tempo ein wenig zu erhöhen und zum nächsten Punkt zu kommen. Auf die Art bekommt man mehr erledigt.

3. Schlafen Sie nicht mehr als unbedingt nötig. Ich schlafe normalerweise vier Stunden pro Nacht. Ich gehe um ein Uhr nachts ins Bett und stehe um fünf Uhr auf, um Zeitung zu lesen. Mehr brauche ich nicht und das verschafft mir einen Vorteil gegenüber anderen. Ich habe erfolgreiche Freunde, die zehn Stunden pro Nacht schlafen, und ich frage sie gerne: „Wie wollt ihr mit Menschen wie

mir konkurrieren, die nur vier Stunden schlafen?“ Das gelingt selten. Egal wie brillant jemand ist, der Tag ist dann einfach nicht lang genug.

Sie fragen sich vielleicht: Wieso brauche ich einen Wettbewerbsvorteil? Den brauchen Sie nicht, wenn Sie damit zufrieden sind, im Leben unter „ferner liefen“ aufgelistet zu werden. In „The Natural History of the Rich“ bemerkt Richard Conniff, dass es unter Moguln allgemein üblich ist, Dominanz zu zeigen. Selbst Dinge wie am häufigsten Augenkontakt in einer Unterhaltung herzustellen, können ein Hinweis darauf sein, wer nach Dominanz strebt. Conniff führt mich als Beispiel für jemanden auf, der Dominanz durch sein Erscheinungsbild erreicht, indem ich meine Augenbrauen wild wuchern lasse, um Verhandlungspartner einzuschüchtern. Ich bin froh, dass er nichts über meine Haare gesagt hat.

4. Machen Sie sich nicht von Technologie abhängig. Vieles davon ist unnötig und teuer. Ich habe keinen Computer auf meinem Schreibtisch. Ich benutze keine Gegensprechanlage. Wenn ich jemanden in mein Büro rufen will, dann schreie ich. Funktioniert um einiges besser als eine Gegensprechanlage und ist viel schneller.

Ich habe keine Bankkarte – ich habe in meinem ganzen Leben noch keine benutzt. Das ist das Lustige, wenn man reich ist: Wenn ich ins Restaurant gehe, muss ich selten zahlen. Meistens geht es aufs Haus. Das Traurige daran: Bräuchte ich das Geld, würden sie mich zahlen lassen!

Ich kann verstehen, wieso einige Menschen die Bequemlichkeit einer Bankkarte schätzen, aber viele andere technische Hilfsmittel sind völlig unnötig und stehen menschlichem Kontakt im Weg. Wenn Sie etwas Wichtiges zu sagen haben, sehen Sie der Person in die Augen und sagen Sie es. Und wenn Sie nicht hinfahren können, nehmen Sie das Telefon und gehen Sie sicher, dass Ihr Gegenüber die Ernsthaftigkeit in Ihrer Stimme hört. E-Mails sind was für Weicheier.

5. Stellen Sie sich vor, Sie wären eine Ein-Mann-Armee. Sie sind nicht nur der oberste Befehlshaber, sondern auch der Soldat. Ihren

Plan müssen Sie nicht nur alleine entwickeln, sondern auch alleine durchführen.

Business wird immer gerne mit Krieg oder mit Sport verglichen. Das liegt daran, dass wir diese Analogien sofort verstehen, und geschieht nicht deshalb, weil es beim Business um Härte geht. Das ist nämlich nicht der Fall. Es ist viel wichtiger, schlau zu sein als hart. Ich kenne ein paar sehr schlechte Geschäftsmänner, die absolut tough sind, aber nicht besonders schlau. Sie benehmen sich gerne wie Vince Lombardi, aber sie haben keine Ahnung, worauf es ankommt, um zu gewinnen. Lombardi hat seine Spieler geschlagen, ihnen sogar ins Gesicht gespuckt. Er hat 120 Kilo schwere Muskelberge tatsächlich zum Heulen gebracht. Das konnte er tun, weil er Spiele gewann, und Sie können das nur tun, wenn Sie gewinnen.

Milliardäre gewinnen gerne. In „The Natural History of the Rich“ stehen jede Menge Beispiele von extrem wettbewerbsfreudigen Plutokraten: Larry Ellison, der mit seiner Jacht an einem Rennen von Australien nach Tasmanien teilnimmt, Steve Fossett, der mit einem Ballon um die Welt fliegt, und Dennis Tito, der 20 Millionen Dollar für einen Ausflug ins Weltall an Bord einer russischen Rakete zahlt. „Jeder von ihnen hat auf die eine oder andere Weise angegeben“, schreibt Conniff. „Im biologischen Kontext würde man von Imponiergehabe sprechen. Tiere tun das ständig und ihr Imponieren lässt sich, genau wie unseres, lose in zwei Kategorien einteilen: angeben mit tollem Federkleid oder mit riskantem Verhalten.“

Ich habe meine eigene Theorie, aber die ist nicht wissenschaftlich: Wir tun es, weil es Spaß macht. „Work hard, play hard.“ („Arbeiten Sie hart und feiern Sie heftig.“) Führen Sie Ihr Leben am Anschlag.

6. Oft ist es von Vorteil, wenn man unterschätzt wird. Die Leute sollen natürlich nicht glauben, dass Sie ein Verlierer oder Hochstapler sind, aber es ist auch nicht optimal, wenn jeder Sie für die schlaueste Person im Raum hält. Weil ich „Die Kunst des Erfolges“ geschrieben habe, ist jeder stets auf der Hut, wenn er mit mir

verhandelt. Ronald Reagan war deshalb ein so erfolgreicher Präsidentschaftskandidat, weil ihn die rivalisierenden Politiker ständig unterschätzt haben. Ein Schauspieler, dachten sie, was kann der schon. Auch nachdem er jahrelang beleidigt wurde, wegen angeblich fehlender Intelligenz und politischer Erfahrung, lächelte er nur und blieb freundlich und am Ende übertraf er stets die Erwartungen.

Weil ich zu berühmt bin, um unterschätzt zu werden – ich weiß, das klingt eingebildet, aber es stimmt –, bin ich immer beeindruckt von Menschen, die sehr erfolgreich sind und ein tolles Leben führen, ohne besonders aufzufallen. Einer meiner Nachbarn im Trump Tower ist beispielsweise ein Mann namens Joel Anderson. Jahrelang habe ich ihn im Aufzug getroffen und begrüßt. Ich wusste aber absolut nichts über ihn. Eines Tages hat er bei mir im Büro angerufen und gefragt: „Ob Mister Trump es wohl einrichten könnte, zu meiner Party zu kommen?“ Er wirkte wie ein netter Kerl und hatte eine wunderbare Frau, also dachte ich, ich könnte ja mal für ein paar Minuten vorbeischaun. Als ich zur Party kam, war ich verblüfft, einige der einflussreichsten Leute New Yorks zu treffen, unter anderem S. I. Newhouse und Anna Wintour. Ich fand schnell heraus, dass der umgängliche Joel Anderson Chairman und CEO von Anderson News war, einer der größten Vertriebshändler von Zeitungen und Magazinen des Landes. Er ist einer der mächtigsten und großzügigsten Menschen, die ich kenne. Jahrelang bin ich mit ihm Aufzug gefahren und hatte keine Ahnung, wer er war.

In „Wie man reich wird“ habe ich davon gesprochen, wie wichtig es ist, die Menschen wissen zu lassen, was man geleistet hat. Davon bin ich immer noch überzeugt – noch beeindruckender ist es allerdings, wenn man die Leute selbst herausfinden lässt, was man erreicht hat, ohne es ihnen gleich zu verraten. Ein paar Wochen nach Joel Andersons Party entdeckte ich im Wirtschaftsteil der *New York Times* ein langes, sehr positives Porträt über ihn. Meinen Ratschlag aus dem vorherigen Buch würde ich also gerne ein wenig abwandeln: Es ist oft erforderlich, zu prahlen, aber noch besser ist es, wenn andere das für Sie tun.

7. Erfolg zieht weiteren Erfolg nach sich. Die beste Methode, Menschen zu beeindrucken, besteht darin, Resultate zu erzielen. Heute ist es für mich einfacher, Deals abzuschließen, denn ich konnte schon so viele Triumphe feiern. Um die Menschen in der Welt des Business zu beeindrucken, muss man Erfolge vorweisen können. Wenn man jung ist und noch keine Erfolge hatte, sollte man zumindest den Eindruck von Erfolg vermitteln. Ob großer oder kleiner Erfolg – mit irgendetwas muss man anfangen und dann darauf aufbauen.

8. Freunde sind gut, aber Familie ist besser. Es ist besser, seiner Familie zu vertrauen als seinen Freunden. Als ich jung war, fragte ich jemanden, der ein ziemlich großes Geschäft hatte: „Sehen Sie Ihre Brüder und Schwestern noch?“ Die Person sah mich an und sagte: „Ja, Donald, ich sehe sie vor Gericht.“ Das hat mich zum Nachdenken gebracht und ich habe seither immer versucht, ein gutes Verhältnis zu meinen Brüdern und Schwestern, meinen Kindern und meinen Exfrauen zu haben.

9. Behandeln Sie jede Entscheidung wie eine Geliebte. Große Vermögen werden durch Dutzende Entscheidungen am Tag, Tausende im Monat und Hunderttausende während einer Karriere gemacht. Aber jede Entscheidung ist anders und auf ihre ganz eigene Weise besonders. Manchmal entscheidet man sofort – Liebe auf den ersten Blick. Dann wieder geht es langsam – eine lange Verlobungsphase. Manchmal versammelt man Menschen in einem Raum und geht verschiedene Optionen durch – so ähnlich, als würde man seine Freunde fragen, was sie von der Person halten, mit der man einige Dates hatte. Wenn man jede Entscheidung wie eine Geliebte oder einen Liebhaber behandelt – vertrauensvoll, respektvoll, anständig –, dann ist man nicht an ein starres Regelwerk gebunden. Man passt sich den Anforderungen dieser besonderen Entscheidung an. Manchmal denkt man mit seinem Kopf, gelegentlich auch mit anderen Körperteilen – und das ist auch in

Ordnung. Einige der besten Geschäftsentscheidungen wurden aus Leidenschaft getroffen.

Die Leute sind manchmal überrascht, wie schnell ich große Entscheidungen treffe, aber ich habe gelernt, meinen Instinkten zu vertrauen und nicht zu lange über etwas nachzudenken. Ich vergleiche deshalb gerne eine Entscheidung mit einer Geliebten, weil es mich daran erinnert, mit meinen grundlegenden Instinkten in Kontakt zu bleiben, Antriebskräfte, die uns anregen, anziehen, inspirieren und Energie geben. Wir werden alle von Schönheit angezogen, ob es nun der Zauber einer Person ist oder die Eleganz eines Heims. Immer wenn ich eine kreative Entscheidung treffe, versuche ich, einen Schritt zurückzutreten und mich an meine erste oberflächliche Reaktion zu erinnern. Es war für mich eine tiefgehende Erfahrung, festzustellen, dass Oberflächlichkeit clever sein kann.

10. Seien Sie neugierig. Eine erfolgreiche Person ist immer neugierig. Ich weiß nicht, warum das so ist, aber es ist definitiv wahr. Man muss auf seine Umgebung achten und begierig darauf sein, die unmittelbare Umgebung zu verstehen. Sonst fehlt einem die Perspektive dafür, über den Tellerrand hinauszublicken. Einer der großartigen Aspekte der Arbeit an *The Apprentice* war, dass ich lernte, wie Fernsehsender funktionieren. Ich fand kürzlich heraus, dass unter anderem der Donnerstagabend deswegen so wichtig für die Fernsehsender ist, weil dann die lukrativen Werbespots für Filme ausgestrahlt werden, die am Wochenende starten. Je höher die Einschaltquoten am Donnerstag, desto mehr können die Sender von ihren Werbekunden verlangen. Und je mehr sie von den Werbekunden verlangen, desto mehr können sie mir zahlen, um ihren Sender zu retten! Sehen Sie? Neugier zahlt sich aus!

Ich werde Ihnen auf den folgenden Seiten noch eine Menge weiterer Ratschläge geben, wie ein Milliardär zu denken. Zum ersten Mal werde ich praktische Ratschläge erteilen, wie man in Immobilien investiert – kaufen, verkaufen, eine Hypothek bekommen, mit einem Makler zusammenarbeiten, Immobilien instand setzen und

ausstatten. Ich habe auch einen Konsumentenleitfaden zusammengestellt für die besten Dinge des täglichen Lebens. Und man muss kein Milliardär sein, um sie sich leisten zu können.

Immer wenn ich Reden halte oder in der Öffentlichkeit auftrete, wollen die Menschen etwas über *The Apprentice* hören, also werde ich Sie mit hinter die Kulissen der ersten beiden Staffeln nehmen und beschreiben, wie es ist, von den besten Bauplätzen zur besten Sendezeit zu wechseln.

Ich werde nie vergessen, wie aufregend das Livefinale der ersten Staffel war. Wir waren kurz davor, vom aufgezeichneten Teil der Show zur Liveschaltung für die Auflösung zu wechseln, in der ich, ohne Script, spontan verkünden würde, ob ich Kwame oder Bill anstelle. Kurz bevor ich auf Sendung ging, sagte mir der brillante Chef von *NBC*, Jeff Zucker, er habe bereits unmittelbare Rückmeldungen erhalten, dass die Zuschauerzahlen unserer Sendung gigantisch sein würden. Das war nicht gerade das, was ich hören wollte, bevor ich im landesweiten Fernsehen live auftrat, aber es erwies sich als wirklich atemberaubende Erfahrung.

The Apprentice wurde sogar als mein „Comeback“ bezeichnet, aber ich war nie weg. Ich war immer groß im Geschäft. Und meine Gebäude werden noch größer – und besser!

Wenn Sie irgendwann selbst Überlebensgröße erreicht haben, gibt es extra für Sie ein neues Kapitel in diesem Buch: „Die Mar-a-Lago-Diät“, eine kurze Einführung in die Essgewohnheiten von Milliardären und den Menschen, mit denen sie zum Lunch gehen. Ich befolge regelmäßig die Mar-a-Lago-Diät und auch wenn ich nicht gerade dünn bin, würde ich ohne diese Diät völlig katastrophal aussehen und mich auch so fühlen.

Also blättern Sie um und lesen Sie das einzige Buch, das ich je schreiben werde, mit dessen Hilfe Sie reich *und* dünn werden. Vielleicht werden Sie eines Tages ein Mitglied des Klubs der Milliardäre. Ich bin sicher, Ich werde Ihre Gesellschaft genießen.

TEIL 1
Immobilien

Wenn die Leute den Namen Trump hören, dann denken sie an zwei Dinge: Reichtum und Immobilien. Auch wenn das gesamte Buch dem Schaffen und dem Genuss des Reichtums gewidmet ist, muss ich mit den Grundlagen anfangen. Für mich drehen sich die Grundlagen größtenteils um Grundbesitz. Immobilien gehören zum Kernbereich in jedem Business und mit Sicherheit zum Kernbereich des Reichtums der meisten Menschen. Um Ihren Reichtum zu mehren und Ihre Geschäftsfertigkeiten zu verbessern, müssen Sie etwas über Immobilien wissen.

Es folgen einige tolle Ratschläge. Es gibt ein paar hilfreiche Tipps sowohl für denjenigen, der zum ersten Mal ein Apartment mietet, als auch für jemanden, der mehrere Eigenheime besitzt. Lesen Sie also weiter.

Wie man den richtigen Ort wählt

Ich hasse die Phrase „Lage, Lage, Lage“, denn ich habe eine Menge Idioten gesehen, die eine gute Lage ruiniert haben, und eine Menge Genies, die unglaublich lukrative Investments aus furchtbaren Lagen gemacht haben. Nehmen wir nur mal den Standort des Trump Towers (wohl eine der besten Lagen in New York City): Ein Trottel könnte ihn komplett ruinieren. Das garantiere ich.

Aber wenn es um Ihr Heim geht, sollten Sie immer einen guten Ort wählen. Etwas mehr für eine gute Lage zu bezahlen ist weitaus schlauer, als ein Schnäppchen in einer schlechten Gegend zu machen. Ist es in der Nähe der Arbeitsstelle? Ist das Viertel sicher oder müssen Sie um Ihr Leben fürchten, wenn Sie es betreten oder verlassen? Liegt es in der Nähe von Annehmlichkeiten wie Restaurants, Lebensmittelläden, Geschäften und Banken? Fühlen Sie sich, als würden Sie in diese Gegend gehören, oder kommen Sie sich fehl am Platz vor? Über die Lage sollte man sich meiner Meinung nach tatsächlich einige Gedanken machen, wenn man in Immobilien