

**REDLINE** | VERLAG



# TRUMP

DONALD

**Gib niemals auf!**

Wie ich meine größten Herausforderungen  
in meine größten Triumphe verwandelte

Donald J. Trump  
unter Mitarbeit von Meredith McIver

**Gib niemals auf!**



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

## **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.

Für Fragen und Anregungen:  
[lektorat@redline-verlag.de](mailto:lektorat@redline-verlag.de)

4. Auflage 2017

© 2008 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

© der Originalausgabe 2008 by Trump University. All rights reserved. This translation published under license.

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2008 bei John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey unter dem Titel Never give up.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Isabel Lamberty-Klaas, Utting am Ammersee

Redaktion: Leonie Zimmermann, Landsberg am Lech

Lektorat: Kerstin Weigel, München

Umschlaggestaltung: Jarzina Kommunikations-Design, Holzkirchen

Umschlagabbildung: dpa Picture, Frankfurt

Satz: HJR, Jürgen Echter, Landsberg am Lech

Druck: Konrad Triltsch GmbH, Ochsenfurt

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881-612-9

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-901-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-900-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

[www.redline-verlag.de](http://www.redline-verlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

---

---

# Inhaltsverzeichnis

---

---

<b>Danksagungen .....</b>	<b>11</b>
<b>Vorwort .....</b>	<b>13</b>
Kapitel 1	
Der tiefste Punkt in meinem Leben und wie ich ihn überwand – 1 Milliarde Dollar in den Miesen .....	17
Kapitel 2	
Misserfolg währt nicht ewig – Ganzheitlichkeit und die Kunst des Comebacks .....	23
Kapitel 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 .....	27
Kapitel 4	
Ist das ein Missgeschick oder eine Katastrophe? – Seien Sie auf Dinge gefasst, die in Ihrer Strategie nicht vorgesehen waren .....	33
Kapitel 5	
Nichts geht über einen guten Kampf – Das Trump SoHo Hotel Condominium .....	41

Kapitel 6	
Erinnerung an den 11. September 2001 – Wer nie aufgibt, kann etwas zurückgeben .....	49
Kapitel 7	
Rechnen Sie mit Problemen, dann sind Sie bereit, wenn sie auftreten – Die Entstehungsgeschichte des Trump Tower .....	53
Kapitel 8	
Häufig gestellte Fragen .....	61
Kapitel 9	
Bieten Sie Ihrem Gegner eine Partnerschaft an, wenn er ein Duell erwartet – Trump International Golf Links, Schottland .....	67
Kapitel 10	
Distanzieren Sie sich von den Nörglern – Sie sind selbst für Ihr Glück verantwortlich .....	73
Kapitel 11	
Manchmal müssen Sie über Ihren Schatten springen – Trump International Hotel & Tower, New York .....	77
Kapitel 12	
Mut ist nicht das Fehlen von Angst, sondern ihre Bewältigung .....	85
Kapitel 13	
Seien Sie leidenschaftlich, nur dann können Sie Berge versetzen – Der Bau des Trump International Golf Club ....	89
Kapitel 14	
Große Probleme sind oft große Chancen – Wie man eine heruntergekommene Gegend in ein In-Viertel von Weltformat verwandelt .....	95

Kapitel 15	
Entwickeln Sie Entdeckergeist –	
Ein Brief von meiner Kindergärtnerin .....	103
Kapitel 16	
Sie müssen wissen, wann es an der Zeit ist,	
einen Schaden zu begrenzen .....	107
Kapitel 17	
Im Geschäftsleben geht es darum,	
über die Welt Bescheid zu wissen .....	111
Kapitel 18	
Kann man ein Sechs-Jahres-Projekt in	
sechs Monaten bewältigen? –	
Wollman Rink, Central Park, New York City .....	115
Kapitel 19	
Nur keine Angst, auch nicht vor Millionen	
von Menschen – Selbst wenn Sie beschlossen haben,	
sich auf etwas einzulassen,	
werden immer wieder Zweifel auftauchen .....	121
Kapitel 20	
Nehmen Sie sich selbst nicht zu ernst .....	129
Kapitel 21	
Manchmal muss man von vorn anfangen – Dubai .....	133
Kapitel 22	
Ich habe meinem Freund gesagt, dass er ein totaler	
Versager ist – Die Stärke der Konzentration .....	139
Kapitel 23	
Tun Sie etwas für die Allgemeinheit –	
Trump on the Ocean .....	143

Kapitel 24	
Flagge zeigen .....	147
Kapitel 25	
Sie haben vor zehntausend Leuten ein Problem mit Ihrer Garderobe? Machen Sie es zum Teil der Handlung – Zwei verpatzte öffentliche Auftritte .....	149
Kapitel 26	
Werden Sie nicht selbstgefällig: Wenn man eine Sache für narrensicher hält, kann man leicht einen großen Fehler machen – Wie neue Trump-Projekte entstehen .....	153
Kapitel 27	
Nur in New York! – Diese Stadt tischt Ihnen Probleme und Lösungen auf, die Sie sonst nirgendwo finden .....	161
Kapitel 28	
Wie man Stress abbaut .....	165
Kapitel 29	
Man wird Sie angreifen, wenn Sie versuchen, etwas zu ändern – Mar-a-Lago .....	167
Kapitel 30	
Rücken Sie die Dinge ins rechte Licht .....	177
Kapitel 31	
Geben Sie auf – nämlich Nörgler .....	181
Kapitel 32	
Üben Sie sich in Geduld, es kann zwanzig Jahre dauern, bis sich ein Geschäft auszahlt – Eine West Side Story .....	183
Kapitel 33	
Fred Trumps Vier-Stufen-Formel für Erfolg .....	189

Kapitel 34	
Die Wende beginnt immer mit kreativem, positivem Denken – Zwölfhundert zwangsversteigerte Wohnungen in Cincinnati .....	193
Kapitel 35	
Machen Sie das Beste aus jedem Tag .....	199
Kapitel 36	
Lassen Sie sich von Muhammad Ali und mir eine Lektion erteilen: Prahlen Sie, wenn es sein muss! – Worauf es ankommt .....	203
Kapitel 37	
Wie würde ich mit rasiertem Kopf aussehen? – Wrestlemania .....	207
Kapitel 38	
Schlagen Sie zurück, wenn Sie angegriffen werden – Ein Buch und ein Gerichtsverfahren .....	211
Kapitel 39	
Eine Spitzenimmobilie fällt in den Pazifik: Was nun? – Trump National Golf Course in Palos Verdes, Kalifornien .....	215
Kapitel 40	
Denken Sie international .....	221
Kapitel 41	
Wo andere scheitern, ist Ihre Gelegenheit – Eine Geschichte über die Wall Street.....	225

Anhang A	
Die Trump-Top-10-Liste für Erfolg.....	231
Anhang B	
Die Trump-Regeln für Verhandlungen.....	233
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>237</b>

---

---

## Danksagungen

---

---

Es ist ein Vergnügen, mit meinem Team bei der Trump Organization zusammenzuarbeiten. Zu dieser Mannschaft gehören meine Cheffassistentin Rhona Graff, meine Ko-Autorin Meredith McIver und unser Fotokoordinator Kacey Kennedy. Durch euren Fleiß und eure Tüchtigkeit wird mein Job wesentlich leichter und ich bin euch dankbar für eure Hilfe. Ich möchte auch noch andere Mitglieder der Trump Organization nennen, die mich unterstützt haben, und zwar Allen Weisselberg, Ivanka Trump, Andy Weiss, George Sorial und Jeff McConney. Ich schätze euren Einsatz sehr. Ein besonderer Dank geht an Julius Schwarz von Bayrock und an Jim Fazio.

An das Trump-Universitätsteam: Die Zusammenarbeit war genauso angenehm wie beim ersten Mal (*Trump 101: The Way to Success*) und ich möchte Michael Sexton und seiner tollen Mannschaft für ihre außergewöhnlichen Leistungen danken.

An Richard Narramore, den Senior-Herausgeber von Wiley & Sons, und Miriam Palmer-Sherman, die Herstellungsleiterin, geht mein Dank für ihre beständige und ausgezeichnete Arbeit. Ebenso möchte ich Mike Freeland, dem Cover-Designer, danken.

DONALD J. TRUMP



---

---

## Vorwort

---

---

### Was mir durch den Kopf geht, wenn ich das Wort „Nein“ höre

**D**ieses Buch behandelt ein Thema, das mir sehr am Herzen liegt, nämlich dass man niemals aufgeben soll. Ich brauche wohl gar nicht zu erwähnen, dass ich auf diesem Gebiet jede Menge Erfahrung habe – und damit auch die notwendigen Erkenntnisse. Ich habe schon einige Bücher geschrieben und ich brauche das Geld nicht, aber dieses Thema ist mir so wichtig, dass ich mir die Zeit nehme, darüber zu schreiben.

Das erste große „Nein“ traf mich in den 1970er-Jahren in meiner Anfangszeit in Manhattan, als mir jeder – und ich meine wirklich *jeder* – erklärte, dass es eine verdammt schlechte Zeit für Immobiliengeschäfte sei. Selbst Leute, die fest im Sattel saßen, sagten mir das. Es stimmte, was sie sagten: Der Markt hatte sich definitiv abgekühlt, diese Tatsache war nicht zu leugnen. Schlimmer noch – es gab ernsthafte Gerüchte über einen bevorstehenden Bankrott der Stadt New York. Dann verkündete die Bundesregierung, dass die Subventionen für den Wohnungsbau gestoppt würden. Die Stadt hatte sehr viele solcher Subventionen erhalten und plötzlich war Schluss damit.

Wenn ich von der reinen Faktenlage ausgegangen wäre, die nicht besonders rosig war, wäre ich nie auf die Idee gekommen, mich ins Immobiliengeschäft zu wagen. Ich tat es aber trotzdem. Warum? Ganz einfach: Wenn ich das Wort „Nein“ höre, wird das für mich automatisch zu einer Herausforderung. Ich glaube, dass das sogenannte Unmögliche in Wirklichkeit sehr oft möglich ist, wenn man bereit ist, hart zu arbeiten, und wenn man erkennt, dass aus Problemen oft Chancen erwachsen. Die Stadt New York hatte Probleme, aber vielleicht konnte ich ja etwas gegen diese Probleme unternehmen. Diese Einstellung gibt einem die Kraft, Hindernisse zu überwinden und auch angesichts schlechter Aussichten Erfolg zu haben. Ich möchte, dass dieses Buch Ihnen dabei hilft, genau das zu tun.

Im Lauf der Zeit merkte ich, dass jedes Projekt seine ganz eigenen, großen Herausforderungen mit sich brachte, und ich lernte, darauf gefasst zu sein. Das war in Ordnung, weil ich darauf vorbereitet war. Auch aus diesem Grund schreibe ich *Gib niemals auf* – um Sie wissen zu lassen, dass Sie immer auf alles gefasst sein sollten, und um Ihnen in den schwierigen Situationen, denen Sie vielleicht begegnen werden, weiterzuhelfen. Unsere Erfahrungen werden nicht dieselben sein, aber ich habe eine Menge gelernt, indem ich viel über andere Menschen und geschichtliche Ereignisse gelesen und das Gelesene auf meine eigene Situation übertragen habe. Ich hoffe, dass Sie dasselbe tun werden. Lernen Sie aus meinen Problemen und Erfahrungen, dann wird es Ihnen leichter fallen, Ihre eigenen vorherzusehen und zu lösen. Und denken Sie immer daran, wie ich die Sache sehe: Je größer das Problem ist, desto größer ist auch Ihre Chance, ein großartiges Ergebnis zu erzielen.

Ich habe etwas Wichtiges gelernt: Phasen der Mutlosigkeit sollte man nie längere Zeit dulden. Es ist schon in Ordnung, kurz depri-

miert zu sein und ein, zwei Minuten lang rumzujammern. Ich persönlich gehe gern zum Golfspielen oder mache zumindest in meinem Büro ein paar Schwünge mit einem Golfschläger, wenn ich Stress habe. Aber negatives Denken sollte nur ein vorübergehender Geisteszustand sein. Es ist nicht ganz einfach, aber man kann eine Form von mentalem Mut entwickeln – und ich werde Ihnen in den folgenden Kapiteln ein paar Beispiele dafür geben, wie ich mit ein paar wirklich heftigen Schlappen und Rückschlägen fertig geworden bin. Natürlich sind manche Dinge einfach nur ärgerlich – seien Sie also nicht überrascht und überbewerten Sie diese nicht. Lernen Sie, den Dingen die richtige Bedeutung beizumessen. Sie werden in diesem Buch erfahren, wie ich gelernt habe, genau das zu tun.

Selbstvertrauen ist der Schlüssel, mit dessen Hilfe man Durchhaltevermögen entwickeln und Widrigkeiten trotzen kann. Dieses Buch soll Ihnen die Grundlagen für Selbstvertrauen vermitteln und Ihnen die Fähigkeit – und den Wunsch – verleihen, niemals aufzugeben!

Willkommen im Kreis der Sieger.

DONALD J. TRUMP



---

---

# 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-