

6 Vorwort

8 Einführung: Aus klein mach groß

20 Haben Sie alles Nötige?

44 Leidenschaft, Leidenschaft, Leidenschaft!

78 Urinstinkte

102 Glück schaffen

132 Der Angstfaktor

168 Rache

188 Der große Schwung

210 Immer am Ball bleiben

232 Ich liebe dich. Und jetzt unterschreib das!

246 Nicht kleckern, klotzen

Inhalts- verzeichnis

ANHANG

Häufig gestellte Fragen – Das Beste aus Donalds Frage- und-Antwort-Stunden auf den Wealth Expos **280**

Zeugnisse – Wahre Geschichten, zusammengestellt aus Emails und Briefen von Studenten, die Donalds „Nicht kleckern, klotzen“-Strategien praktizieren **298**

Pflichtlektüre **318**

Danksagungen von Donald J. Trump **322**

Danksagungen von Bill Zanker **324**

Vorwort

von Donald J. Trump



Gewisse Menschen, die ich in den Jahren meiner Laufbahn kennen gelernt habe, haben einen unauslöschlichen Eindruck hinterlassen. Bill Zanker ist einer dieser Menschen. Als ich ihn zum ersten Mal traf, war mir klar, dass er nicht nur sehr intelligent und dynamisch war, sondern ein Dynamo in allen Bedeutungen des Wortes. Seine Ideen und seine Begeisterung machten mir Spaß.

Kreativität ist ein wichtiges Element des Erfolges, egal in welchem Geschäft man tätig ist. Bill besitzt diese Kreativität und er weiß sie in Taten umzusetzen. Wer einmal mit Bill zu tun hatte, vergisst ihn nie. Er ist ein begnadeter Promoter und seine positive Lebensauffassung hat tausende von Menschen äußerst produktiv beeinflusst. Er ist ein Lehrer, der sein Fach vollständig kennt und beherrscht.

Außerdem liebt er seinen Beruf, was für mich eine Grundvoraussetzung ist, wenn von Erfolg die Rede ist. Seine Leidenschaft für seine Arbeit hält unvermindert an und The Learning Annex gedeiht ganz bemerkenswert.

„Nicht kleckern, klotzen“ ist ein Credo, das ich seit meiner Jugend einhalte, und es hat sich als effektiver Weg zum Erfolg erwiesen. Bill verwendet diese Haltung auch, und die Resultate sind offensichtlich. Die gemeinsame Arbeit an diesem Buch war für uns beide ein „klotzen“-Erlebnis – und wir hoffen, dass Ihnen das Ergebnis nicht nur gut gefällt, sondern dass Sie dabei auch etwas lernen. Hoffentlich erleben wir, dass Sie alle Ihre größten Träume verwirklichen – wenn Sie hart arbeiten, schaffen Sie das auch!

Einführung

Aus klein

mach

groß

The Learning Annex war ein kleines Unternehmen, bis ich Donald Trump kennen lernte. Jetzt ist es ein großes Unternehmen, weil ich Donald Trumps „Nicht kleckern, klotzen“-Methode beherrsche. Vor ungefähr 28 Jahren, als ich an der New School in New York City Film studierte, musste ich mir Geld für den Lebensunterhalt beschaffen. Also nahm ich im Jahre 1979 im Alter von 26 Jahren die 5.000 Dollar, die ich zur Bar Mitzwa bekommen hatte, und gründete damit The Learning Annex. Zuerst war es als informelle Schule gedacht, in der experimentelle Filmemacher ihr Wissen mit angehenden Filmemachern teilen sollten. Aber meine damalige Freundin, die Töpfern unterrichtete, überredete mich dazu, den Lehrplan zu erweitern und aus dem Unternehmen eine Schule zu machen, in der man eine andere Art des Lernens lernt – die Möglichkeit, eine schnelle Ausbildung in Dingen zu bekommen, die man anderswo nicht lernen konnte. The Learning Annex war geboren.

In der Anfangszeit stellte ich mich in einem Clownskostüm an die Straßen Manhattans und verteilte Veranstaltungsprogramme. Ich sagte den Menschen, sie sollten unter der Telefonnummer anrufen, die im Programm stand. Sie sollten sagen, der Clown habe gemeint, sie sollten sich anmelden – dann würde sie der Kurs fünf Dollar weniger kosten. Dann rannte ich ins Büro und nahm die Anrufe entgegen. Zu meiner Begeisterung riefen zahlreiche Menschen an, die sagten, ein netter Clown habe ihnen etwas von einem Preisnachlass erzählt. Ich trug die Teilnehmer ein und schickte ihnen Anmeldebestätigungen. Wenn niemand

anrief, suchte ich neue Lehrer. Ich betrieb mein Ein-Mann-Unternehmen von meinem 325-Dollar-Studio-Appartement an der Upper West Side in Manhattan aus.

Meine Filmkarriere kam nicht aus den Startlöchern, aber The Learning Annex schon, und mir gefiel das sehr gut. Mir wurde klar, dass ich der geborene Organisator war und dass ich meine Leidenschaft gefunden hatte.

Ich wandelte das Konzept des fortgesetzten Unterrichts in Richtung „Edutainment“ ab. Heutzutage muss alles schnell gehen. Für Bildung hat niemand Zeit. MTV und das Internet haben eine Generation von Menschen geschaffen, die alles flott und unterhaltsam haben wollen. Ich beschloss, bekannte Persönlichkeiten und Prominente als Lehrer für die Kurse zu gewinnen. Ich wollte, dass die Lehrer große Persönlichkeiten waren und dass man zu ihnen aufblicken konnte.

Als wir berühmte Namen in unser Programm aufnahmen, schossen die Teilnehmerzahlen in die Höhe, und immer mehr Koryphäen sagten zu, wenn ich sie fragte, ob sie bei mir unterrichten würden. Sarah Jessica Parker, Harrison Ford, Richard Simmons, Henry Kissinger, P. Diddy, Suze Orman, Barbara Bush, Larry King, Desmond Tutu, Renee Zellweger, Deepak Chopra und Rudi Giuliani beehrten das Podium von The Learning Annex, und hundert andere dazu.

Und wie angelte ich mir diese Stars? Da ich nicht viel Geld hatte, lockte ich die Prominenten mit etwas anderem: Schuldgefühle. Ich sagte etwa: „Sie haben es geschafft. Warum geben Sie der Gesellschaft nicht etwas zurück?“ Ich erinnere mich noch an den Filmstar Harvey Weinstein. Er war eine äußerst harte Nuss. Ich quengelte und quengelte und quengelte an ihn hin: „Sie könnten den Studenten von Learning Annex doch aus Wohltätigkeit eine Stunde Ihrer Zeit schenken.“ Schließlich tat er es auch, und es war einfach erstaunlich, wie er

faszinierende Erkenntnisse darüber vermittelt, wie man in Hollywood einen Fuß in die Tür bekommt. Er sprach dann doch mehrere Stunden lang. Genauso war es mit dem Plattenproduzenten Clive Davis; er hörte sich nicht nur Demos von Studenten an, sondern nahm einige Studenten direkt in dem Kurs unter Vertrag. Geld spielte für die meisten dieser hellen Köpfe sowieso keine Rolle.

Außer für Donald Trump. Er sprach nicht einmal am Telefon mit mir. Eines Tages rief ich in Trumps Büro an und wurde zu seiner persönlichen Sekretärin Norma durchgestellt. Ich wusste, dass ich mit meiner üblichen Masche Trumps Aufmerksamkeit nicht wecken konnte. Er wollte ja gar nicht erst mit mir sprechen. Deshalb musste ich seine Aufmerksamkeit auf andere Art bekommen. Ich beschloss, sein Interesse an Geld anzusprechen, was sonst überhaupt nicht meine Art ist. Aber ich wollte ihn unbedingt haben, und deshalb beschloss ich, es so zu machen. Ich bot ihm die für mich ungeheure Summe von 10.000 Dollar an. Seine Sekretärin sagte: „Das ist alles?“ Sie tat mein Angebot ab wie eine Flasche billigen Chianti. Dann sagte sie noch knapp: „Ich glaube kaum“, und legte auf.

Ich nahm meinen ganzen Mut zusammen, und rief Norma unbeirrt ein paar Tage später wieder an. Ich sagte: „Ich biete Herrn Trump 25.000 Dollar.“ Norma sagte: „Nein, er ist nicht interessiert.“ Ich war wie vor den Kopf geschlagen. Danach wurde mir klar, dass ich eigentlich auf Sicherheit gespielt hatte. In der Woche darauf ging ich ein enormes Risiko ein; ich bot ihm 100.000 Dollar an. So viel Geld hatte ich einem Redner noch nie angeboten, aber auf Norma hatte das keinerlei Wirkung und sie sagte ohne zu zögern: „Nichts zu machen. Donald macht das trotzdem nicht.“

Ich lehnte mich zurück und überlegte wirklich angestrengt, was ich jetzt tun sollte. Sollte ich den Gedanken, Donald Trump zu

bekommen, einfach aufgeben, oder sollte ich es weiter versuchen? Ich wusste nicht, was ich machen sollte. Dann erinnerte ich mich an etwas, was der Erfolgsguru Tony Robbins mir beigebracht hatte: „Wenn du etwas Großes schaffen willst, musst du über deine Grenzen hinausgehen. Du musst dich aufraffen und dich in einen hypergeistigen Zustand versetzen. Und das musst du alleine machen. Das kann dir niemand abnehmen.“ Ich beschloss, dass ich groß sein wollte. Donald Trump war der ultimative Mr. Big. Wir haben alle unsere Helden, und meiner war Donald Trump. Wenn ich in der gleichen Liga wie er spielen wollte, musste ich mich auf eine neue Ebene hochschieben. Ich drückte die Brust raus, atmete tief ein und sammelte alle Energie, die ich aufbringen konnte. Dann rief ich Norma in Donald Trumps Büro an und bot eine Million Dollar dafür, dass Trump einen einstündigen Vortrag bei The Learning Annex hielt. Zu dieser Zeit lag der höchste Jahresumsatz von The Learning Annex bei 5,5 Millionen Dollar. Überlegen Sie sich das einmal; ich bot ihm eine Million Dollar, obwohl ich im Jahr nur 5,5 Millionen einnahm. Und ich hatte selten einen Kurs, an dem mehr als ein paar hundert Studenten teilnahmen. Wie ich das Geld wieder hereinholen sollte, wusste ich in diesem Augenblick nicht. Aber ich wusste, dass ich das tun musste. Ich wusste es einfach. Also hörte ich auf meinen Bauch und rief an. Und Norma sagte: „Das ist sehr interessant. Ich werde mit Donald darüber sprechen.“

Ich legte auf, ging aufs Klo und erbrach mich. Wirklich! Mein Verstand raste und mein Herz pochte. Was hatte ich getan? Wenn das nicht funktionierte, konnte ich alles verlieren! In einer Minute hatte ich eine ganz neue Ebene betreten und fühlte mich dabei sehr unwohl. Aber ich war auch total begeistert! Was ich getan hatte, war einfach Irrsinn, aber ich fühlte mich großartig.

Nach nicht einmal einer Stunde rief mich Donald selbst zurück. Als ich den Hörer nahm, konnte ich es kaum glauben, dass ich mit Donald Trump sprach. Ich dachte, vielleicht will mich ein Freund veräppeln. Aber es war Donald. Er sagte: „Bill, The Learning Annex gefällt mir, und Sie haben mir ein sehr schönes Angebot gemacht. Darf ich fragen, wie viele Menschen Sie für diese Veranstaltung zusammenbekommen?“ Bis dahin waren bei den meisten Vorträgen 500 bis 700 Menschen gewesen, und die größte Veranstaltung hatte jemand mit übernatürlichen Kräften gehalten. Mehr als ein paar hundert Menschen hatten wir noch nie gehabt. Also sagte ich ihm: „Ich bekomme 1.000 Menschen zusammen.“ Für mich waren 1.000 Menschen enorm viel. Trump entgegnete: „Ich mache es nur, wenn Sie mir versprechen, dass 10.000 Menschen kommen.“

10.000 Menschen! Dass ich 10.000 Menschen versammeln könnte, hatte ich mir in den wildesten Träumen nicht vorgestellt. Aber ich sagte frech: „Gut. Ich kriege 10.000 Menschen. Kein Problem.“ Trump sagte: „Sehr gut. Mein Anwalt schickt Ihnen die Unterlagen.“ Das war alles. Das Geschäft war abgeschlossen. Durch mein „Ja“ hatte ich mich dazu verpflichtet, im großen Stil vorzugehen, größer als je zuvor. Dieser Augenblick veränderte mein Leben. Donald Trump hob mich auf eine ganz neue Ebene empor. Ich tat Dinge, die ich noch nie zuvor getan hatte. Ich dachte jetzt in viel größeren Maßstäben. Ich musste 10.000 Menschen zusammenbringen, die Donald Trump sehen wollten. Und wissen Sie was? Jeder wollte von Donald etwas lernen, und die Buchungen begannen hereinzuströmen.

So ist The Learning Annex Wealth Expo entstanden. Ich bekam am Ende mehr als die 10.000 Menschen zusammen, die ich Trump versprochen hatte. Mehr als 31.500 Menschen besuchten im Jahre 2004 unsere erste Learning Annex World Expo.

Das war ein riesiges Publikum. Und das hatte zur Folge, dass ich Donald Trump das Honorar problemlos bezahlen konnte. Trump hatte die ganze Zeit gewusst, dass ich das schaffen konnte. Ich bin ihm dankbar, dass er mich vor die Herausforderung gestellt hat, meine Denkweise zu ändern. Diese Erfahrung hat mir zweifelsfrei bewiesen, dass große Dinge zu einem kommen, wenn man groß denkt. Seit ich Donald Trump kennen gelernt habe, ist mein Unternehmen jedes Jahr um 400 Prozent gewachsen; ein Kleinunternehmen mit 5,5 Millionen Jahresumsatz hat sich auf ein großes Unternehmen mit 102 Millionen Umsatz hochgezoomt. The Learning Annex wurde von der Zeitschrift *Inc.* zwei Jahre hintereinander unter die am schnellsten wachsenden Unternehmen gewählt. Und das alles nur, weil ich die Prinzipien „Nicht kleckern, klotzen“ gelernt habe, von denen Sie in diesem Buch lesen werden.

Die Zusammenarbeit mit Donald Trump hat meine Art zu denken völlig verändert. Ich hatte den Ausdruck „Nicht kleckern, klotzen“ schon gehört, aber nie wirklich verstanden. Für Donald Trump ist genau diese Aussage eine Lebensauffassung. Ich habe von ihm gelernt, dass man seine Unsicherheiten ablegen muss, wenn man wirklich „klotzen“ will. Ich habe gelernt, dass man nie aufgeben darf, wenn man erfolgreich sein will. Jeder Fehlschlag ist ein Schritt auf dem Weg zum Erfolg. Donald Trumps Einstellung ist die eines Machers, der keine Gefangenen macht.

Stehen Sie zu Ihrer Persönlichkeit. Verlangen Sie, was Sie vom Leben wollen. Lassen Sie Ihr Leben nicht von anderen Menschen führen. Lassen Sie sich nicht von Menschen herumschubsen. Wenn Ihnen jemand in die Quere kommt, geben Sie nicht nach und nehmen es hin; schlagen Sie zurück – aber richtig! – und werden Sie quitt. Machen Sie sich Ihre eigenen Regeln und kümmern Sie sich nicht darum, was andere denken.

Das ist Donald Trump. Durch seine Einstellung und sein Vorbild hat mich Donald Trump gelehrt, wie man wahrhaft „klotzt“. Und jetzt lebe ich mein Leben mit größerer Energie, größeren Zielen und einem viel größeren Einkommen.

Meine neue Haltung gab meinem Selbstbewusstsein einen enormen Schub. Ich habe kein Problem damit, große Pläne zu machen und Spitzen-Prominente anzusprechen, sei es Warren Buffett, Rupert Murdoch oder gar Präsident Clinton. Nichts macht mir mehr Angst. Die Freundschaft mit Donald Trump hat mein Berufsleben und mein Privatleben verwandelt. Ich bin jetzt ein viel besserer Mensch und glaube an mich selbst. Ich bin zum Multimillionär geworden. Ich bin mir selbst mehr wert, und das wirkt sich auch auf mein Privatleben aus. Ich bin meiner Frau ein besserer Ehemann und meinen Kindern ein besserer Vater. Meine Frau liebt meine neue Einstellung und meine Kinder respektieren mein neues Ich. Ihr Leben hat sich auch verwandelt. Seit mein Sohn 50.000-köpfige Menschenmengen gesehen hat, interessiert er sich mehr für das Geschäft. Meine Töchter Ediva und Vera haben viel mehr Lebensfreude, seit sie Donald Trump gehört haben. Meine Frau Debbie bewundert mich für die Risiken, die ich eingehe, und unterstützt mich bei meinen geschäftlichen Wagnissen. Wenn man ein kleines Unternehmen betreibt, ist die Unterstützung des Ehepartners sehr wichtig. Allein schon das Wissen, dass meine Frau hinter mir steht, hilft mir, wenn ich Angst bekomme. Der Betrieb eines Kleinunternehmens hat so seine Risiken; das ist ein Kampf, und es ist wichtig, dass der Ehepartner und die Kinder in diesem Kampf auf der gleichen Seite stehen.

Vor der ersten Wealth Expo, die im Jahre 2004 in New York City stattfand, habe ich sieben Tage rund um die Uhr gearbeitet. Am Tag der Expo ging ich um vier Uhr morgens an einen 24-Stunden-Kiosk in der Nähe des Jacob K. Javits Convention

Center, weil ich für ein Mitglied des Teams einen Geburtstagskuchen kaufen wollte. Er ließ für die Expo seinen Geburtstag sausen, also war das das Mindeste, was ich tun konnte. Da rief mich Harry Javer, der Leiter der Expo, an. Er sagte: „Beweg sofort deinen Hintern hierher. Wir haben ein großes Problem. Die Menschenschlangen blockieren die Eingänge. Das Javits Center dreht durch. Die haben so etwas noch nie erlebt, und das um vier Uhr früh!“

Als wir im Jahre 2004 die erste Mega-Expo machten, hatten wir keine Ahnung, worauf wir uns einließen. Wenn wir jemandem gesagt hätten, dass wir bei der ersten Veranstaltung 30.000 Menschen anlocken wollten, hätte man uns für verrückt erklärt. Tatsächlich sagten die meisten „Experten“, wir würden nicht einmal 5.000 Menschen bekommen. Da wir keine Erfahrung mit Großveranstaltungen hatten, wussten wir es auch nicht besser. An diesem ersten Morgen standen die Menschen acht Häuserblocks weit vor dem Javits Center an. Wir hatten für die Werbung ungeheuer viel Geld ausgegeben. Jeder wollte Donald sehen und seine Geheimnisse erfahren. Der Werbeaufwand zahlte sich aus: Die Massen strömten. Ein Unternehmertraum wurde wahr. Ich hatte einen großen Einsatz gewagt und gewonnen. Ich wurde zum großen Anhänger von Donalds „Nicht kleckern, klotzen“-Strategien.

Nach der ersten Expo machte The Learning Annex noch mehr Wealth Expos mit Donald Trump, und die liefen erstaunlich gut. In San Francisco kamen über 70.000 Menschen und in Los Angeles kamen zwei Wochen später 62.500 Menschen. Das war eine außerordentliche Erfolgsserie. Alles lief großartig. Also rief ich Trump an und sagte, ich wollte ihn für das nächste Jahr für bis zu 20 Veranstaltungen unter Vertrag nehmen. „Großartig. Aber die ganzen Menschen kommen ja nur wegen mir. Ich möchte mehr Geld.“ Ich sagte: „Nein, Herr Trump, ich habe

hart gearbeitet und die ganze Werbung gemacht. Deshalb hat das geklappt.“ Er sagte: „Unsinn. Das war wegen mir. Ich will jetzt anderthalb Millionen.“ Und wissen Sie was? Ich stimmte zu, weil er es verdient hatte. Er veränderte mein Leben und das Leben meiner Studenten.

Das ist ein Beispiel für die Trump-Haltung. Trump kennt seinen Wert und er bringt Menschen dazu, ihn dafür zu bezahlen. Aber dabei geht es nicht nur um Geld. Bei Trump geht es nie nur um Geld. Er ist bei allem, was er tut, mit Leidenschaft bei der Sache. Er liebt es, mit Menschen zu tun zu haben, ihnen zu helfen und ihnen Wissen zu vermitteln. Wenn man die Werbung, die Organisation und alles berücksichtigt, was The Learning Annex im In- und Ausland tut, um den Markennamen Trump zu fördern, bekommt Donald eigentlich viel mehr als anderthalb Millionen Dollar pro Rede – aber er spendet einen großen Teil des Geldes für gute Zwecke.

Donald Trump ist knallhart. Donald Trump ist anspruchsvoll. Und Donald Trump ist Spitzenverdiener. Aber überraschenderweise kann man mit fast niemandem so problemlos zusammenarbeiten wie mit ihm. Und ich arbeite mit vielen berühmten Menschen zusammen. Er ist immer professionell und immer gut vorbereitet. Und er schießt insofern immer über das Ziel hinaus, als er meinen Studenten und mir mehr gibt als erwartet und mehr, als verlangt wird. Und er ist einer der loyalsten Menschen der Welt. Loyalität ist für Donald Trump wichtig und das ist im Geschäftsleben eine wunderbare Sache.

Donald Trump will seine erfolgreiche Einstellung mit mehr Menschen teilen. Er weiß, wie man etwas zurückgibt. Er lehrt auf die Art, wie die Menschen seit Jahrhunderten lehren, nämlich mithilfe von Geschichten. In seinem Buch geht es darum, was wirklich wichtig ist: Die Einstellung von jemandem, der nicht „kleckert“, sondern „klotzt“ – und zwar in Form von

Anekdoten, die aus dem Leben gegriffen sind. Nehmen Sie sich beim Lesen einen Moment Zeit und denken Sie über die Geschichten nach. Ich garantiere Ihnen, dass es Ihnen geht wie hunderten meiner Studenten, die mir geschrieben haben: Wenn Sie in Ihrem Leben in eine bestimmte Situation geraten, erinnern Sie sich an eine Trump-Story und daran, wie er mit der Situation umgegangen ist. Dann gehen Sie mit Ihrer Situation anders um. Darin liegt die Bedeutung dieses Buches. Lesen Sie es. Genießen Sie es. Dann wird dieses Buch Ihre Einstellung und Ihr Leben verändern, ohne dass Sie es merken. Das garantiere ich Ihnen.

Lesen Sie immer ein Kapitel, dann lassen Sie die Trump-Haltung auf sich wirken und Ihnen eine Lektion beibringen. Passen Sie Trumps dreiste „Nicht kleckern, klotzen“-Haltung an Ihr Leben an. Lassen Sie sich von der Trump-Einstellung dazu anregen, die Grenzen zu durchbrechen, die Sie sich selbst gesteckt haben.

Man hat im Leben immer zwei Möglichkeiten: Man kann „kleckern“ oder man kann „klotzen“. Wie Donald sagt: „If you're thinking already, you might as well think big. It is your choice“.

– „Unabhängig von den persönlichen Umständen kann einen niemand davon abhalten, zu klotzen.“ Und wenn man erst einmal auf den Geschmack gekommen ist, zu klotzen, und wenn man die „Nicht kleckern, klotzen“-Methode gelernt hat, will man gar nicht mehr damit aufhören und man bekommt reichen Lohn. Das ist Donalds Geheimnis: „Nicht kleckern, klotzen“. Praktizieren Sie es, dann wird es Ihnen gut gehen, privat und im Beruf.

Ich liebe und achte Donald Trump. Er hat mein Leben in beruflicher, privater und finanzieller Hinsicht verändert. Ich habe ihm viel zu verdanken und ich bin froh, dass ich seine Lehren mit Ihnen teilen kann. Ich garantiere Ihnen, dass dies in Ihrem Leben genauso wie in meinem und in dem meiner Studenten eine Wandlung bewirkt.

Danke, Donald, dass du mir das Geheimnis beigebracht hast:
„Nicht kleckern, klotzen“.

– *Bill Zanker, Präsident und Gründer
von The Learning Annex*