

DENK ALS EEN KAMPIOEN

*Een informele les in het
zakendoen en in het leven*

DONALD J. TRUMP

MET MEREDITH McIVER



DENK ALS EEN KAMPIOEN

Donald J. Trump
met Meredith McIver

Oorspronkelijke titel:
Think like a champion

This edition published by arrangement with the original publisher,
Vanguard Press, a member of the Perseus Books Group.
Copyright © 2009 by Donald J. Trump

All rights reserved, including the right of reproduction
in whole or in part in any form.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar
gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm,
internet of op welke andere wijze dan ook,
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © 2009 voor deze uitgave:
Belfra Publishers for Success BV, The Netherlands
www.succesboeken.nl
e-mail: info@succesboeken.nl
Vertaler: G. Hidde
Redactie: Mariska van Daele

Bestelinformatie:

Voor grote aantallen af te nemen door bedrijven bestaat een speciale korting. Uitgaven van Succesboeken.nl zijn in iedere boekhandel te verkrijgen, zowel offline als online. Alle uitgaven kunnen tevens besteld worden op de website van Succesboeken.nl

ISBN: 9789079872114
NUR: 780

Trefw.: economie, bedrijf algemeen
persoonlijke en financiële ontwikkeling, psychologie, succes

Deze uitgave is ontwikkeld om u te voorzien van competente en betrouwbare informatie omtrent het onderwerp dat behandeld wordt.
Echter, de schrijvers en uitgever laten zich niet in met juridische, financiële of andere professionele adviezen.
Wetten en gebruiken verschillen van land tot land.
De schrijvers en uitgever kunnen geen verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik en de toepassing van de inhoud van dit boek.

Aan mijn ouders

Mary en Fred Trump

Inhoud

<i>Voorwoord</i> door Robert Kiyosaki	IX
<i>Dankbetuigingen</i>	XII
<i>Inleiding</i>	XIII
Barack Obama's verkiezing leidt tot een andere wereld	1
Korte verhalen, bezittingen en Stephen King	3
Innovatie	7
Het belang van een teamplayer zijn	11
Een vroege Thanksgiving	15
Leren is een nieuw begin	17
Leer snel te denken en te doen	21
Streef naar volledigheid	25
Geef je hogere ik een kans	29
Wijsheid	33
Hoe meer je leert, des te meer je beseft wat je niet weet	37
Denk als een kampioen	41
Ik zie mijn werk als een kunstvorm	45
Opbouwen van samenhangende gedachten	49
Je angsten confronteren	53
Voorstellingsvermogen: een sleutel tot financieel inzicht	57
Is zakelijk succes een aangeboren talent?	61
Houd het kort, snel en direct	67
Zorg voor het juiste denkpatroon	71
Momentum is iets waaraan je moet werken om het te behouden	75
Leer van tegenslagen en fouten	79
Vertel mensen over jouw succes	83
Voorkennis	87
	VII

De 'shock market'	89
Financiële ontwikkeling	91
Het lot	95
Ieder succes is het begin van het volgende	99
Er zijn tijden dat je verder moet	103
Houd het grote plaatje voor ogen	107
Neem de beste mensen die je kunt krijgen	111
Winnaars zien problemen als gewoon een andere manier om zichzelf te bewijzen	115
Schotland: je bent aangenomen!	119
Ontwikkel tempo wanneer je aan het werk bent	123
Je kunt altijd beter dan je best	127
Ze dachten dat ik het zo goed deed	131
Het is niet persoonlijk – het is zakelijk	135
Denk als een genie	139
Ga tegen de stroom in	143
Denk positief	147
Mensen hebben verschillende manieren om resultaten te bereiken	151
Ontdek en leef je bestemming	155
Zet de standaard	159
Ga op gevoel	163
Ken je publiek	167
The good, the bad en de monstergolf	171
Bouwen aan je reputatie	181
"Hoe harder ik werk, des te meer geluk ik heb"	185
Hoe word je rijk	189
Werk met mensen die je mag	193
In aanvulling op het zakendoen: wat de succesvolle persoon dient te weten	197
 Aanbevolen boeken door Donald J. Trump	 201
Andere boeken van Donald J. Trump	203
Boeken van Trump University	204
Donald J. Trump	205

Voorwoord

door Robert Kiyosaki



Een van de voordelen van het werken met Donald is dat je hem in actie kunt meemaken in het dagelijks leven. Door de jaren heen heb ik zowel de echte Donald als de 'bekende Donald' leren kennen.

Ik heb gemerkt dat hij dezelfde persoon is... In feite is hij in het dagelijks leven zelfs grootser dan zijn bekende persoonlijkheid.

Toen ik met hem samenwerkte, heb ik zijn denken geobserveerd, hoorde vervolgens hoe zijn gedachten woorden werden en hoe zijn gedachten en woorden in actie werden omgezet.

Meestal is wat hij denkt, zegt en doet een en hetzelfde. Dat is misschien de reden dat hij zo direct en kortaf is. Hij kan kortaf zijn, omdat zijn gedachten, woorden en acties geïntegreerd en congruent zijn en een geheel vormen.

De meesten van ons kennen mensen die in werkelijkheid drie mensen zijn. Ze denken het ene, zeggen het andere en doen niet wat ze denken of zeggen. Ik heb gemerkt dat mensen die eigenlijk drie mensen zijn, maar beperkt succesvol zijn en tegenstrijdige levens leiden.

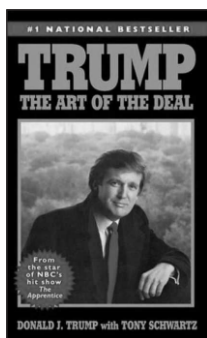
Begin 1980 raakte ik mijn eerste grote bedrijf kwijt. Alles verliezen was net zo verschrikkelijk als je je maar kunt voorstellen. Alles kwijtra- ken gaf de verliezer in mij kracht.

En het ergste van alles was dat ik het vertrouwen in mezelf was kwijt-

geraakt. Ik wist wat me te doen stond, maar om de een of andere reden deed ik niet wat ik wist dat ik zou moeten doen.

Mijn persoonlijk gevecht tussen 1980 en 1990 was weer grip te krijgen op mijn eigen gedachten.

Om weer grip te krijgen op mijn gedachten, begon ik grootse gedachten van grootse mensen te lezen en te beluisteren, en maakte me die gedachten eigen. Langzaam maar zeker veranderde mijn zake-

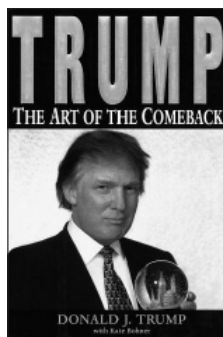


lijk leven en begon ik weer succes te hebben.

Vlak na de crash van de effectenbeurs in 1987 liep ik tegen het boek *The art of the deal** van Donald aan. Kim, mijn vrouw, en ik zetten alles aan de kant en lasen dat boek. Terwijl de wereld ineens stortte, hadden wij de kans en het genoeg om de zakenwereld via de gedachten, woorden en daden van Donald te zien.

In 1994 waren Kim en ik financieel vrij. Op rustige momenten bespreken Kim en ik vaak hoezeer dat boek van Donald ons inspireerde om door te zetten, hoewel de wereld om ons heen in elkaar zakte.

In 1997 bevestigde het lezen van *The Art of the Comeback*** ons dat we het denken van een groot man aan het volgen waren. Er zijn maar weinig mensen die in het openbaar over hun fouten, hun lessen en hun comeback willen praten, laat staan dat ze erover schrijven.



In 2004 hebben Kim en ik Donald voor het eerst ontmoet. Hij wist natuurlijk niet wie we waren, toch was hij heel erg vriendelijk en we bedankten hem voor het feit dat hij zijn gedachten via zijn boeken met anderen wilde delen.

Eind 2006 hebben Donald en ik ons boek *Waarom we willen dat je rijk wordt: twee mannen, een boodschap**** geschreven.

Gevoed door onze gemeenschappelijke zorg

voor mensen en ons verlangen om te onderwijzen hebben Donald en ik samen aan dit boek gewerkt en hebben daarin veel van de financiële chaos van 2008 voorspeld.

Het is mij een eer om het voorwoord te schrijven van zijn boek *Denk als een kampioen*, omdat het leren denken als een kampioen een geschenk was dat Donald aan mijn vrouw en mij heeft gegeven... een geschenk dat hij aan de wereld geeft... een geschenk dat meer waard is dan geld.

Dankbetuigingen



Ik wil mijn hoofdassistent Rhona Graff bedanken voor haar toewijding en focus gedurende het proces van het samenstellen van dit boek en mijn medeauteur Meredith McIver voor haar doordachte werk.

De samenwerking met het team van de Vanguard Press is een enorme ervaring geweest en ik wil met name Roger Cooper bedanken, vicepresident en uitgever, Georgina Levitt, mede-uitgever en Amanda Ferber, Publishing Manager, voor hun enthousiasme en zeer professionele werk.

Een speciaal woord van dank aan Janet Saines van The Perseus Books Group.

Inleiding



Door de jaren heen heb ik veel mensen naar succes zien streven. Ik ben er daar een van, en terwijl ik mijn top nog niet heb bereikt, heb ik toch al veel succes gehad. Mij wordt vaak gevraagd naar mijn ‘geheimen’ voor succes. Ik denk niet dat het geheimen zijn, maar ieder van ons zou een formule moeten hebben die voor hem of haar persoonlijk zou werken.

Deze verzameling van teksten is een indicatie van het denkpatroon waarvan ik geloof dat het mensen naar succes kan leiden. Voor mij heeft het gewerkt.

Het is een andere kant van mijn persoonlijkheid – de meer nadenkende kant – die mijn bronnen onthult en hoe ik die bronnen gebruik in het grote plaatje van het leven.

De persoon die je vaak via de media te zien krijgt, is iemand die extrovert, zelfverzekerd en soms brutaal is – maar die ook eerlijk is.

Een van de redenen waarom mensen mij mogen, is dat ik direct ben. Een van de redenen waarom mensen mij niet mogen, is dat ik direct ben. Maar een reden waarom ik succesvol ben, is dat ik snel door onzin heen kan kijken en naar de kern van de zaak ga.

Denk als een kampioen is een voorbeeld van die benadering van het leven en van het zakendoen. Ik neem een onderwerp, denk erover na, analyseer het en formuleer het tot een gedegen advies.

Ik heb altijd plezier beleefd aan het stoppen van tijd en energie in

het dieper ingaan op een probleem om dan met een uniek en effectief antwoord te komen.

Toen ik op school zat, stuurde mijn vader, Fred C. Trump, mij iedere week inspirerende citaten. Veel daarvan gingen over leiderschap, hoe een kampioen te zijn in het leven. Ik heb daar veel van geleerd, daarom heb ik ze voor jou hier opgenomen.

Ik had het geluk een mentor als mijn vader in mijn leven te hebben en ik hoop dat zal blijken dat het geschrevene je zal helpen.

Ik wil dit boek opdragen aan mijn vader en alles wat hij me heeft geleerd.

Ik hoop dat het delen van deze gedachten met jou, je leiding en inspiratie zal geven.

Met alle respect heb ik de vrijheid genomen je te tutoyeren.

Dit boek is in de mannelijke vorm geschreven. Uiteraard heb ik respect en bewondering voor de vrouwelijke lezer van dit boek.

– *Donald J. Trump*

Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Nederlands.

De uitgever

DENK ALS EEN KAMPIOEN

*De toekomst behoort toe aan hen die geloven
in de schoonheid van hun dromen.*

—ELEANOR ROOSEVELT



Barack Obama's verkiezing leidt tot een andere wereld

Na de verkiezingen van november 2008 werd ik geïnterviewd door Dominic Carter van New York 1, in zijn programma *Inside City Hall*. New York 1 is een nieuwszender die erg populair is in de stad New York en ik heb veel respect voor Dominic Carter. Eigenlijk zou hij een nationaal programma moeten hebben, maar dan zou de stad New York zijn fulltime en dynamische aanwezigheid moeten missen.

Hij beschrijft mij als 'een persoon die niet bekendstaat als iemand die zijn meningen voor zich houdt' en we hebben enkele interessante onderwerpen de revue laten passeren.

Dominic heeft mij vragen gesteld over de verkiezingen en ik heb daar eerlijk antwoord op gegeven.

McCain bevond zich in een bijna onmogelijke situatie. Bush is zo incompetent geweest, dat iedere Republikein het moeilijk gehad zou hebben, behalve als ze Eisenhower weer hadden teruggehaald.

Bush is voor zowel het land als de Republikeinse partij een ramp geweest.

Toen vroeg hij me over Barack Obama. Ik vertelde hem dat Barack

een uitmuntend president zal moeten zijn, omdat we als land ernstig in de problemen zitten.

Sinds 1929 is het niet meer zo erg geweest. Hij heeft dus geen keus – hij zal eenvoudig uitmuntend *moeten* zijn; en hij heeft grote kans dat hij dat wordt.

Het is verbazend wat hij doet. Alleen al wat hij – in een jaar tijd en tegen alle verwachting in – heeft bereikt, is werkelijk fenomenaal. Als iemand mij gevraagd had of een zwarte man of vrouw president zou kunnen worden, dan had ik ‘ja’ gezegd, ‘maar nog niet’.

Barack Obama heeft bewezen dat vastberadenheid in combinatie met mogelijkheden en intelligentie dingen kan laten gebeuren – en dan ook nog op een uitzonderlijke manier.

Hij komt niet terecht in een makkelijke of benijdenswaardige situatie. De regering van de VS meldde in oktober 2008 al een tekort van \$ 237 miljard.

Het goede nieuws is dat Obama zich zeer bewust lijkt van de situatie. Door zijn commentaren ben ik geneigd te geloven dat hij tot op een zeer hoog niveau weet hoe de economie werkt. Ook heeft hij zich omringd met zeer bekwame mensen en dat is het kenmerk van een sterke leider.

Ik heb er vertrouwen in dat hij zijn best zal doen en dat we hier iemand hebben die ernst maakt met het oplossen van de problemen die we hebben en die we nog in de toekomst tegen zullen komen. En voor mij is dat goed nieuws.

Na 11 september 2001 kreeg dit land veel medeleven van andere landen en mensen uit de hele wereld. Binnen korte tijd echter werden we gehaat. Hoe kon dat gebeuren? We hadden geen dialoog met andere landen, omdat ze ons gewoonweg haatten.

Wat er nu anders is, is dat we een nieuwe kans hebben gekregen, een nieuw begin. De wereld is opgetogen over Barack Obama en de nieuwe Verenigde Staten. Laten we dat zo houden.

*Wat er ook voor spelletjes met ons gespeeld worden,
we moeten geen spelletje spelen met onszelf.*

—RALPH WALDO EMERSON



Korte verhalen, bezittingen en Stephen King

In de *New York Times Book Review* van 30 september 2007 staat een essay van Stephen King op de korteverhalenlijst. Zoals je waarschijnlijk wel zult weten, is Stephen King de vruchtbare en zeer succesvolle schrijver van zestig boeken en ongeveer 400 korte verhalen. Een van die korte verhalen heeft in 1996 de O. Henry-prijs (de enige jaarlijks uit te reiken prijs voor bijzondere korte verhalen; genoemd naar de meester op dat gebied: O. Henry - vert.) gewonnen.

Zijn punt in dat essay is dat, als je kijkt naar de huidige staat van het korte verhaal, het lijkt ‘alsof ze uit de tijd zijn en voor uitgevers en onderwijzers worden geschreven, in plaats van voor lezers’.

Dit commentaar getuigt van inzicht en het bracht mij ertoe om na te denken over waarom we schrijven en wie we denken dat ons publiek is.

Ik houd van essays en daarom kan ik het korte verhaal waarderen, hoewel het korte verhaal een verzonnen verhaal is. Het korte verhaal is geen makkelijk medium, zoals iedere schrijver je zal kunnen vertellen, omdat je beknopt moet zijn.

Essays zijn net zoiets, omdat ze bondig en specifiek zijn. Als je een

essay van Stephen King leest, zul je zien dat hij zijn punt heel mooi op een pagina kwijt kan.

Nu ben ik geen Stephen King, maar ik kan wel waarderen wat hij doet. Je bent misschien nog geen grootheid, maar ik denk dat je je wel een voorstelling kunt maken van de ingewikkeldheden waar ik dagelijks mee te maken heb.

Stephen King geeft aan dat er tegenwoordig een beperkte markt voor korte verhalen is. De schrijvers van korte verhalen zijn dus vastberadener dan ooit om hun eigen kenmerk duidelijk te maken. Ze doen dat echter aan de redacteurs, die in staat zijn hun verhalen op papier te krijgen, niet aan de lezer, die geamuseerd wil worden.

Een logische conclusie lijkt me. We hebben allemaal onze doelmarkten en de samenstelling van de bevolking is belangrijk, ongeacht de industrie waarin je werkt.

In het kort komt het erop neer dat Stephen King heel slim vaststelt dat schrijvers van korte verhalen hun schrijven tegenwoordig aanpassen aan de mensen die hun verhalen zouden kunnen afdrukken.

Pas op de tweede plaats komt de lezer, want als ze niet eerst aan de uitgever denken, heeft de lezer geen enkele kans het korte verhaal te zien te krijgen, ongeacht hoe schitterend of saai het ook is.

Het is een slimme benadering, maar ik begrijp het standpunt van King, wanneer hij klaagt over het feit dat de verhalen voorgekookt lijken om bij een bepaald publiek in de smaak te vallen – in dit geval de uitgevers en onderwijzers.

Wanneer ik bijvoorbeeld woningen bouw, bedenk ik eerst wie er zal gaan wonen. Ik bestudeer de bevolkingssamenstelling, zoals iedere zakenman doet, of die nu in de reclame zit of in het beheren van woningen.

Om bekendheid te krijgen, zal ik ook rekening moeten houden met de mensen die ervoor kiezen, of er niet voor kiezen, om de woningen te promoten.

Inmiddels is mijn naam bekend genoeg en wordt die dusdanig vergeleken met de gouden standaard dat ik er niet veel over hoeft te zeggen.

De naam Trump staat garant voor een bepaald niveau van kwaliteit.

Stephen King merkt op dat korte verhalen op de onderste plank in de boekwinkels terecht lijken te komen. Hij zegt dat het Amerikaanse korte verhaal tegenwoordig springlevend is, maar niet gezond.

De belangrijkste reden daarvoor lijkt te zijn dat de doelgroep afneemt.

Ik denk dat hij een terechte analyse van de situatie geeft, wanneer hij opmerkt dat de verhalen geschreven lijken om gepubliceerd te worden en niet om de lezer te vermaken.

Ik weet dat, als ik iets deed om indruk te maken op de zogenaamde critici, ik niet alleen mijzelf, maar ook andere mensen tekort zou doen.

Dat is een reden waarom ik geliefd ben en verafschuwd word. Een criticus van de *New York Times*, Herber Muschamp, zegt in feite dat ik het beter doe wanneer ik mijn critici negeer dan wanneer ik aandacht aan hen schenk.

Ik ben het daarmee eens en Stephen King zou het met betrekking tot het lot van het korte verhaal ook daarmee eens kunnen zijn.

Trouw zijn aan jezelf en aan je werk is een bezit. Bedenk dat bezittingen het waard zijn om beschermd te worden. Niemand zal jou ooit vertellen dat het makkelijk is om aan je eigen overtuigingen vast te houden, maar ik geloof dat dat noodzakelijk is.

Wat ben je anders aan het doen en voor wie doe je het dan? Houd het eerlijk en simpel. Op de lange termijn zul je – op meer dan één manier – rijker zijn.

*Er is een ding sterker dan alle legers van de wereld
en dat is een idee wiens tijd gekomen is.*

—VICTOR HUGO



Innovatie

Mensen noemen iets nieuws vaak ‘innovatief’. Veelal is het het samenvoegen van bestaande onderdelen om iets te creëren wat nieuw lijkt. Ik werd als innovatief beschouwd toen ik met het idee kwam van een toren met gecombineerd gebruik voor een hotel en appartementen.

Ik heb dat gedaan met de Trump International Hotel & Tower in de stad New York. Dat concept is sindsdien gekopieerd (door mij en anderen) en het is enorm succesvol gebleken, nationaal en internationaal.

Ik vond dat concept niet meer dan gezond verstand en ik vond niet dat ik nou bijzonder creatief was geweest. Terugkijkend was ik dat misschien toch wel.

Maar toen ik daarna artikelen over innovatie en bepaalde uitvinders las, begon ik na te denken over hoe je een vernieuwer wordt. Ik denk dat dat voor studenten belangrijk is om over na te denken.

Ik herinner me over een componist gelezen te hebben, Steve Reich genaamd, die met een nieuw idee kwam dat phasing genoemd wordt. Dat is net zoets als ruitenwissers die niet helemaal synchroon lopen.

Het verhaal gaat dat hij op een regenachtige dag in een file terecht kwam en hem het ritme van de ruitenwisserbladen opviel, dat hij vervolgens toepaste op zijn muzikale composities.

Hij heeft een behoorlijke invloed op de hedendaagse muziek gehad en ik denk dat hij een groot voorbeeld is van een vernieuwer.

Soms ontstaan ideeën door zoiets gewoons en bruikbaar als je ruitenwissers. De sleutel is om op te letten en open te staan voor nieuwe impulsen.

Wat ook helpt, is aan twee dingen tegelijk denken – ik noem dat multilevel focussen. Waar meerdere ideeën elkaar raken, ontstaat vernieuwing – bij voorbeeld in muzikale termen denken en tegelijk naar je ruitenwissers luisteren, of tegelijkertijd aan een hoteltoeren en appartementen denken, of een steen zien rollen en aan een wiel denken. Wie weet waar het allemaal toe leidt?

Soms zal de uitkomst schitterend zijn en soms ook niet, maar het zet je geest in nieuwe richtingen aan het werk en dat kan soms zeer vruchtbaar zijn.

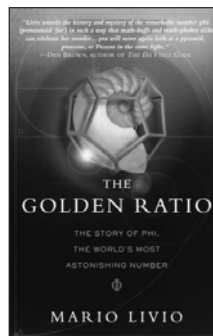
Dit kan ook gebeuren zonder dat je doelbewust probeert om vernieuwend te zijn. Dus de andere techniek die je, bewust of onbewust, moet ontwikkelen, is je geest open te houden.

Dat geldt zowel in het zakenleven als in de kunst. Beperk jezelf niet tot bezadigd denken, omdat je het in het zakenleven wilt gaan maken.

Mijn eerste boek heet *The Art of the Deal*, omdat ik zakendoen als een vorm van kunst zie. Dat is misschien de reden dat ik zo'n succesvol onderhandelaar ben. Ik zet beide kanten van mijn brein aan het werk wanneer ik aan het denken en aan het werken ben.

Je kent misschien het getal phi (uitgesproken als 'fie'), dat een verbazingwekkende geschiedenis kent. Het is gebruikt door mensen van Pythagoras tot Da Vinci, en waarschijnlijk hebben de bouwers van de piramides het ook al gebruikt.

Het bestaat al heel lang en het getal zelf is 1,6180339887. Het wordt de gulden snede genoemd en als je er meer van wilt weten, kun je *The Golden Ratio** van Mario Livio lezen, die daar uitvoerig op ingaat.



Wat ik bedoel, is dat het erop lijkt dat sommige mensen dat getal expres gebruiken en andere mensen het onbewust weten en dat het met of zonder opzet in hun werk kan opduiken. Het kan echter bewust gebruikt worden, en vaak is dat ook zo.

Het is erg mysterieus en die verhouding duikt op in niet met elkaar verband houdende werken en natuurlijke fenomenen, van de kamers in de nautilus (een soort inktvis - vert.) tot melkwegstelsels, tot kunstwerken en architectuur.

Het kan je pogingen tot vernieuwing wat makkelijker maken wanneer je jezelf de inspanning getroost om te begrijpen dat er mysteries in het leven bestaan en dat je je daarvoor openstelt.

Het is niet mijn advies dat je verzandt in mysteries – een succesvol leven vereist gezond verstand en hard werk – maar om je van dingen bewust te zijn die soms onverklaarbaar zijn, omdat ze een grote stap in de richting van vernieuwing kunnen zijn.

We scheppen niet echt, we voegen alleen datgene samen wat voor ons geschapen is. Word een groot samenvoeger – ongeacht wat je interesses zijn – en je bent op weg naar vindingrijkheid.

Een grote geest vereist een variatie aan gedachten en impulsen om hem op een goede manier bezig te houden, dus zorg ervoor dat je je geest op de best mogelijke manieren bezighoudt.

Het zou best wel eens je troefkaart voor succes kunnen zijn.

*Samenkomen is een begin, samen blijven is vooruitgang,
samenwerken is succes.*

—HENRY FORD



Het belang van een teamplayer zijn

Altijd heb ik het belang ingezien van het zijn van een teamplayer, ook al ben ik ondernemer. Goed beschouwd zitten we allemaal in hetzelfde schuitje en daar anders over denken geeft ons niet de resultaten die we willen hebben. Meer dan ooit is samenwerken synoniem voor overleven en voor succes.

Toen ik hierover nadacht, herinnerde ik me een paar goede voorbeelden van teamplayers. De meesten van ons kennen Tom Brokaw, de televisiereporter (bij NBC - vert.) en schrijver. Hij heeft vele prijzen gewonnen en wordt hoog geacht, zowel door zijn vakgenoten als door het publiek.

Ik herinner me nog dat *The Apprentice* voor het eerst uitgezonden werd en het heel goed deed.

Het was die week als de nummer-één-show gewaardeerd en ik was uitgenodigd om bij een wedstrijd van de Yankees aanwezig te zijn in de box van George Steinbrenner (miljardair en voormalig directeur van de New York Yankees - vert.).

Tom was daar samen met zijn aardige vrouw en hij klopte me op

mijn schouder en zei: “Bedankt, Donald, voor wat je voor NBC gedaan hebt. We waarderen dat enorm.”

Wat hij zei, was een perfect voorbeeld van teamgeest. We zaten bij hetzelfde televisiestation en hij vond het belangrijk wat ik voor hen had gedaan.

‘Hen’ werd ‘ons’ en ik begreep meteen wat hij bedoelde. Hij is dan misschien wel beroemd, maar hij weet dat zijn programma’s niet om hem alleen gaan. Mijn programma gaat ook niet over mij alleen.

In feite zul je, naarmate je door de jaren heen meer wijsheid vergaart, tot de ontdekking komen dat de meeste dingen die je doet, slechts zelden om jou alleen gaan.

Tom gaf om het televisiestation en zijn team werd geholpen door het succes van *The Apprentice*. Zijn opmerking gaf me een goede kijk op zijn integriteit als persoon – en dat is misschien wel waarom iedereen bij NBC en bij het publiek van hem houdt en hem respecteert.

Hetzelfde gebeurde toen ik backstage stond bij de uitreiking van de Emmy Awards (prijs voor de beste televisieprogramma’s, te vergelijken met de Oscars voor de film - vert.) in Los Angeles.

The Apprentice was genomineerd en Debra Messing, die onder luid gejuich een Emmy Award had gewonnen voor haar rol in *Will and Grace*, stond vlakbij.

Ik heb Debra altijd gemogen, misschien wel vanwege haar mooie haar. Ze kwam naar me toe en bedankte me heel vriendelijk voor het succes van *The Apprentice*. En weer realiseerde ik me dat dit nog een teamplayer van naam was – ook haar programma liep bij NBC.

Het is een paar jaar geleden, maar het staat me nog helder voor de geest dat Jeff Zucker (directeur van NBC - vert.) naar mijn kantoor kwam om me te vragen of ik *Saturday Night Live* (veelbekeken Amerikaanse comedyshow - vert.) wilde presenteren.

Een van de redenen dat ik ja tegen Jeff wilde zeggen, was dat *Saturday Night Live* een programma van NBC was en ik onderdeel van hun team was. Teamgeest is belangrijk en ik moet zeggen dat het een zeer

goede keus is geweest. Iedereen had plezier en iedereen heeft erbij gewonnen.

Mijn punt is dat het levend houden van de teamgeest zowel in je persoonlijke als in je professionele leven, je enkele goede en soms zelfs verrassende resultaten zal brengen. Daarbij is het een fantastisch gevoel om de beste weg te nemen.

Underschat nooit de kracht van het team en je zult een krachtige teamplayer van naam worden.

*Soms dooft ons eigen licht en wordt het weer aangestoken
door de vonk van een ander. Ieder van ons heeft reden
om met grote dankbaarheid te denken aan hen
die de vlam in ons hebben aangestoken.*

—ALBERT SCHWEITZER



Een vroege Thanksgiving

Op de dag voor de Rosh Hashana-feestdag krijg ik de afgelopen achttien jaar een boodschap van een rabbi in Los Angeles. Ik ben zelf niet joods, maar ik heb veel gelovige joden die voor me werken.

Ik ben me dus zeer bewust van het schema van hun feestdagen en weet dat Rosh Hashana hun Nieuwjaar is – een moment om te vieren.

Hun dankbetuiging heeft voor mij een speciale lading, want hij en zijn vrouw hebben jaren geleden hun zoon verloren. Toch bellen ze me om zichzelf (en mij) te herinneren aan de vele zegeningen die ze in hun leven hebben gehad.

De reden dat de rabbi mij ieder jaar opbelt, is een schitterend voorbeeld van de geest van Thanksgiving (een nationale feestdag op de vierde donderdag in november, waarop bedankt wordt voor de goede dingen in het leven en families elkaar bezoeken - vert.).

In 1988 hadden ze een zoon van drie jaar oud die een ziekte had die de doktoren in Los Angeles voor een raadsel stelde. Op zekere dag belde de vader me om te vragen of ze mijn privéjet mochten lenen.

Hij kende mij niet en ik kende hem niet. Maar hij legde me uit dat geen enkele luchtvaartmaatschappij zijn zoon als passagier wilde, vanwege de dure instrumenten die hem in leven moesten houden. Het werd als een te groot risico beschouwd.

Ik had toentertijd zelf kleine kinderen en zei onmiddellijk ja op zijn verzoek. Hoe had ik nee kunnen zeggen?

Ik stuurde mijn jet en bracht het jongetje en zijn ouders naar New York, in de hoop dat de doktoren daar een therapie zouden kunnen vinden voor de ernstige ademhalingsproblemen waar hij aan leed.

Er was geen genezing voor hem, maar zijn ouders zijn tot op de dag van vandaag dankbaar gebleven. Het raakt me altijd dat ze nog aan me denken.

In deze dagen van verwarring in ons land, vind ik de jaarlijkse boodschap van de rabbi getuigen van inzicht in een goede manier om met moeilijke en zelfs dramatische tijden om te gaan – om zegening te vinden te midden van tegenslagen.

Dit gezin en hun geloof is voor ons allemaal een wonderbaarlijk voorbeeld en ik wil hen bedanken voor hun jaarlijkse herinnering. We zouden ons ervan bewust moeten zijn dat we allemaal heel veel hebben om dankbaar voor te zijn, of het nu Nieuwjaar is, of Thanksgiving of gewoon een of andere woensdag in ons leven.

*Iedere regering is begonnen
met de opvoeding in hun jeugd.*

—PYTHAGORAS



Leren is een nieuw begin

Pythagoras gaf de wereld in getallen weer. Dat heeft mij als zakenman altijd tot de verbeelding gesproken. Dat is te begrijpen. Hij was een filosoof en een wiskundige en hij kende het belang van leren. Pythagoras heeft heel lang geleden geleefd, maar veel dingen zijn hetzelfde gebleven. Bijvoorbeeld het belang van opvoeding voor zowel het individu als voor de samenleving.

Telkens wanneer ik iets nieuws begin, weet ik dat ik veel moet leren. Dit ontmoedigt mij niet – integendeel, het geeft mij energie. Het is net als het gevoel van een nieuw begin, een nieuwe start.

Toen ik begon met het aanleggen van golfbanen moest ik enorm veel leren, maar het was fantastisch om iets geheel nieuws te doen en ik vond het heerlijk om alle details van het ontwerpen van golfbanen te leren.

Als iemand mij dertig jaar geleden verteld had dat ik golfbanen zou gaan ontwerpen, had ik gedacht dat ze een grapje maakten. Maar het is iets wat ik echt leuk vind om te doen.

Het is belangrijk om open te blijven staan voor nieuwe ideeën en nieuwe informatie. Een weetal zijn, is als de deur dicht doen voor grote

ontdekkingen en mogelijkheden. Houd altijd je deur open voor iets nieuws en opwindends.

Soms vraag ik me af wat er zou kunnen gebeuren, hetgeen een schitterende manier is om iedere dag te beginnen. Op andere momenten zal ik misschien zelf een beetje moeten zoeken, daarom zijn boeken en andere onderwijzende media zo fantastisch en zouden die altijd rijkelijk voorhanden moeten zijn.

Misschien heb ik gewoon geluk, maar ik verveel me nooit. Ik denk eigenlijk dat dat een grote factor is in mijn succes.

Stel jezelf af en toe – of vaak is zelfs beter – deze vraag: Waar moet ik meer van afweten? Misschien van de wereldgeschiedenis? Met de feiten zoals ze nu zijn, is het misschien een goed idee om te weten hoe verschillende culturen zich ontwikkeld hebben en hoe ze werken.

Misschien is het iets anders. Ik maak er werk van om iedere dag kranten met uitgebreid wereldnieuws te lezen en de *Financial Times*, omdat het voor mijn zaken belangrijk is om te weten wat er wereldwijd speelt.

Dat alleen al kan iedere dag wat serieuze aandacht vergen. Voor jou is het misschien iets anders.

We hebben tegenwoordig niet veel excuses meer voor het hebben van een blinde vlek. We hebben allemaal toegang tot informatie, met betrekkelijk weinig inspanning.

Even terug naar de oude Grieken. Socrates is beroemd om zijn woorden: “Er is maar één ding dat ik weet en dat is dat ik niets weet.”

Behoorlijk krachtige woorden uit de mond van een gerespecteerd geleerde en filosoof, maar het zorgde ervoor dat hij iedere dag openstond voor meer kennis.

Met andere woorden, start iedere dag met een schone lei. Geef jezelf een nieuw begin door je geest open te stellen.

Als ik mijn bedrijf gestart was met te denken dat ik alles wist, zou ik al onderuit zijn gegaan, voordat ik goed en wel begonnen was. Maak die vergissing niet.

In elke industrie zitten veel verborgen aspecten en je zult erachter

komen hoe ogenschijnlijk simpele dingen heel ingewikkeld kunnen zijn.

Om bijvoorbeeld een gebouw in de stad New York neer te zetten heb je kennis nodig van bestemmingsplannen, aannemers, architecten, luchtrechten, belastingwetten, vakbonden en nog duizenden andere zaken.

Ik moest heel veel leren en niemand anders kon het voor mij leren. Maar iedere dag zou ik iets leren, het toepassen en vooruitgang boeken. Geloof me, projectontwikkelaar word je niet zomaar.

Denk bij leren nooit dat het een last is of dat studeren vervelend is. Er is wat discipline nodig, maar het kan een avontuur zijn.

Het kan je ook voorbereiden op een nieuw begin. Let op het eerste woord in mijn credo van *Denk Groot*: Denk. Dat is de eerste stap. Gebruik alles wat er binnen je macht ligt om dat vermogen te benutten en te ontwikkelen en er staan je grote verrassingen te wachten.

*Een leider heeft het recht om verslagen te worden,
maar hij heeft nooit het recht om verrast te worden.*

—NAPOLEON BONAPARTE



Leer snel te denken en te doen

Over zelfgenoegzaamheid heb ik al gesproken en hoe het je kansen op succes kan verknoeien. Het is hetzelfde als in een sleur zitten en besluiten er te blijven. Daarom adviseer ik mensen om op het scherpst van de snede te leven – het is het tegenovergestelde van zelfgenoegzaamheid en hetzelfde als snel denken en doen.

Heb je ooit gemerkt hoe je zintuigen scherper worden in spannende situaties? Het is net als een adrenalinestoot die je extra energie geeft.

Als je iedere dag als een uitdaging ziet, zul je verbaasd staan hoe efficiënt je kunt worden en hoeveel je gedaan krijgt. Mensen zeggen vaak dat ze ‘een vliegende start’ hadden, wat een andere manier is om aan te geven dat ze zich voorbereid hadden en er klaar voor waren.

Een van de duidelijkste lessen uit *The Apprentice* voor de kandidaten is om te leren snel te denken.

Ze staan onder tijdsdruk om hun opdrachten af te maken en zoals we hebben gezien, is het belangrijk om een plan B klaar te hebben. Als plan A niet werkt, zijn ze daarop voorbereid en verliezen ze niet veel tijd.