



ЕСЕ

**ПО ЕВОЛЮЦИЯ НА
УПРАВЛЕНСКОТО МИСЛЕНЕ И ПРАКТИКИ**

НА ТЕМА:

КАЗУСЪТ ТРЪМП

Изготвил:

Проверил:

София, 2018

"Моят стил на сключване на сделки е съвсем прост и ясен. Целта ми е много висока, а след това просто продължавам да бутам, бутам и бутам, за да получа това, което преследвам", пише Тръмп в "Изкуството на сделката".

Неговата представа, че определянето цел, която не може да бъде постигната и след това постигане на по-малко, вероятно е това, което един търговец иска непрестанно. Но това, от друга страна, не може да бъде подход на дипломацията, отчитайки настоящата длъжност на Тръмп на президент.

Определянето на цел, която не е постижима прави лидера да изглежда слаб, зле информиран и аматьор и само убеждава противници / конкуренти / отсрещна страна или съюзници, че той не знае какво прави.

От гледна точка на кампанията за президент на Тръмп, подобен е случаят с неговото обещание да построи стена, която Мексико ще плати, и разговора му с президента на Мексико Енрике Пена Нието, в който г-н Тръмп почти го моли да не го обвинява публично по този въпрос.

Дори обещанието на Тръмп да изпълни "крайната сделка" - споразумение между израелци и палестинци – може да се разглежда като аматьорски подход. Много хора, особено израелци и палестинци, и неговите съветници трябва да са били наясно, че подобна сделка не е възможна.

1. Мислене на едро

Първият и може би най-важен ключов елемент е призивът на Тръмп за действие: Think Big! Той настоява: "Ако ще мислите така или иначе, бихте могли да мислите и по-на едро големите". Всяко договаряне в крайна сметка води до даване и вземане; рядко се затварят преговорите при първо предложение. Всъщност, ако човек е близко до приключване на преговорите след първото предложение, то може би е използвано убеждение, а не техника на преговорите.

Но при нормални преговори, за да се максимизира резултата, предложението на Тръмп е да се започне с по-едри предложение, защото неотменно ще трябва да се намалят в хода на преговорите. Това, което Тръмп пропуска, е, че ако започнете толкова агресивно, че първоначалната оферта е толкова неоспорима, то може да се загуби доверие. Така че трябва да се мисли на едро, но трябва да бъдем сигурни, че можете да направите съществено, реалистично първо предложение.

"Повечето хора мислят, че са малки, защото повечето хора се страхуват от успех, страхуват се да вземат решения, страхуват се да спечелят."