



ללמוד מהמנהל של העולם

הראשונים להיכנס לשוק חדש או להשיק מוצר חדש. השני היא גישת Think Big - דרך חשיבה שמתמקדת בראייה רחבה, שאפתנית וחדשנית. שלישית: הסגנון. הדמויות הקשורות למעגל של טראמפ, כולל סטיב ויטקוף וחתנו ג'רארד קושנר, הם אנשי נדל"ן שהביאו סגנון עסקי לניהול משא ומתן ולא שום ניסיון דיפלומטי. הסגנון, שטראמפ התייחס אליו בכמה הזדמנויות, משלב הפעלת כוח ושכנוע תוך ניסיון להראות לצדדים המעורבים גם מקל וגם גור: מה יש להם להפסיד ומה יש להם להרוויח מהעסקה שנמצאת על השולחן. לבסוף, היכולת לנוע בין פתרונות שונים לב-עיה מבלי להתאהב באדם או בפתרון מסוים. כאדם שנראה כי הוא משוחרר מתחושות עלבון על האמירה: רק אתמול אמרת אחרת, טראמפ הראה כי הוא יכול לנוע מפתרון אחד לפתרון שני ללא עכבות. באותה מהירות בה התאהב באילון מאסק ואחר כך תיעב אותו, הוא נדד בין פתרונות שונים למצב בעזה תוך שהוא מלהטט בין נאמנויות שונות לגורמים המעורבים ולכאלה שהיו מעורבים פחות, כמו הטורקים.

במעורבות של טראמפ בניסיון לפתור את סיום המלחמה ושהחרור החטופים ראינו כיצד כל הארסנל הזה בא לידי ביטוי. הוא נכנס לוירה עם מהלך גדול ונועו אחר ופורץ דרך: מהלך ההגליה מרצון. למהלך לוו אסוציאציות נדל"ניות רחבות היקף על הריבירה שתקום באטלנטיק סיטי החדשה, עזה שאחרי טראמפ. משוחרר מאשם על תפניות של 180 מעלות הוא כמוזן נטש את התוכנית הזו, אבל טראמפ כבר הרוויח את מקומו כפותר הבעיה. הוא ידע לגייס שותפים לעסקה ולהרחיק משולחן המו"מ את מי שיכול להפריע. והוא ידע לעשות את מה שהוא עושה היטב: למסגר את המציאות בתוכן ובזמן. איכשהו לכולם היה ברור שאין מצב שהחטופים החיים לא כאן, כשהוא נוחת. בקיצור: בית ספר מנהיגותי, מהספר שלו עצמו.

עבור מנהלים, הרבעון האחרון של השנה הוא תקופה בה מתכננים את העתיד. כל שנה ואתגריה. קשה לנבא אם המשיך ימשיך בהתאוששות ובאיוז קצב, ויש הרבה אי ודאות. רבים רוצים לתבל את התוכנית בחשיבה פורצת דרך ובחדשנות, ומתקשים למצוא את הדרך לשם. זה נשמע מוזר לשלוח אותם ללמוד מהנשיא האמריקאי, אבל לטראמפ יש שיטה. ואם מנקים את הרעש והצלצולים והביקורת האוטו-מטית, ניתן לראות אותה. היא מבודלת למדי והיא יודעת להביא להצלחה. ההסכם שטראמפ ואנשיו הגיעו אליו בעזה הוא Case Study ניהולי ועסקי שהנהלות יכולות להשתמש בו לפתיחת הדיונים לקראת 2026.

השבועות האחרונים הביאו עימם לא רק בשורות טובות ותקוות למזרח התיכון אלא גם עניין מחודש בספרו של דונלד טראמפ מ-1987, The Art of the Deal, או "האמנות שלי - איך לעשות עסקים", כפי שהוא נקרא בתרגום לעברית. הספר שנכתב עם העיתונאי טוני שוורץ היה שבועות ארוכים בראש רשימת רבי המכר של ה"ניו יורק טיימס" ובאורח אופייני לעולמו של טראמפ, גרר אחריו גל של השמעות הדדיות בין שוורץ לטראמפ, ובכלל זה שמועות על כך שתרומו של טראמפ לספר היתה דלה. עם בחירתו של טראמפ לנשיא ב-2016, וביתר שאת במהלך קמפיין הבחירות האחרון שלו וכהונתו הנוכחית, עיתונאים ואנליסטים חוזרים אל העקרונות של עשיית העסקים והמשאים ומתנים המפורטים שם ומחפשים בהם עוגנים לאופן בו הוא חושב ופועל. בניסיון לנתח את משנתו הגלובלית הקדיש ה-CNN באפריל השנה מאמר לנושא תחת הכותרת: "כשאומנות העיסקה פוגשת את המציאות הגלובלית". בחלק שבו ניתח את מאמצי טראמפ במזרח התיכון, טען הכתב סטפן קולינג'סון כי המו"מ הזה תקוע והוא מצטרף לשורה של כישלונות מפוראים נוספים. אלא שמאז הגיעה העסקה עם חמאס.

קל יותר לפסול את טראמפ מאשר לחשוב שניתן ללמוד מהאיש כמה דברים על מנהיגות וניהול. אלא שבשורה התחתונה טראמפ חווה הצלחות כמעט בכל תחום שבו עסק. הוא לקח עסק נדל"ן בינוני של אביו ובנה אימפריה. אמנם רעועה ועמוסת חובות כפי שהתפרסם בכמה הזדמנויות, אבל חיה ומתעצמת. כשהחליט, כחלק מבניית המותג האישי - ואין עוררין על יכולותיו בתחום המיתוג העצמי - להיות כוכב טלוויזיה, כך היה. ולבסוף, כמוזן, נבחר פעמיים לנשיא ארצות הברית תוך שהוא כובש את המפלגה הרפובליקאית, מנצח מועמדות מתוך הממסד הפוליטי המבוסס, וצולח שערוריות משפטיות מגוונות שרובן יצירות כפיו. המותג שיצר: Make America Great Again הוא לא פחות מגאוני. משפט שאמריקאים רבים יכולים להתחבר אליו גם בלי שמוכר לאיזה עידן בדיוק הם רוצים לחזור ומה משמעות המילה Great. וכן, ברור: עמדותיו. סגנונו. הקפריזות. הלהג. לא בדיוק כוס התה של הליברלים באשר הם. ועדיין הוא הנשיא, הוא ממשיך להתעשר בענק, והוא מתנהל כמו נהל העולם. ולפחות במקרה שלנו ראינו שהוא יודע לגייס צוות מנצח. נוכחנו בכך שהוא ידע לבנות קואליציה מקבוצת מנהיגים לא פשוטה, בלשון המעטה. וגם לנתניהו שלנו, שחלק מהישראלים תופסים כקוסם, הוא נותן שיעור.

כמה עקרונות ניהוליים חשובים שצוינו בספרו מובילים את מהלכיו של טראמפ. הראשון הוא First Mover Advantage - מהלך החלוץ או מהלך הראשוניות. זהו מונח המתייחס בדרך כלל ליתרון שיש לחברה או לעסק שהם

כאדם שנראה
כמשוחרר
מתחושות
עלבון על
האמירה: רק
אתמול אמרת
אחרת, טראמפ
הראה כי הוא
יכול לנוע
מפתרון אחד
לפתרון שני
ללא עכבות.
באותה מהירות
בה התאהב
באילון מאסק,
הוא תיעב אותו
אחר כך

ד"ר איתי שילוני הוא מייסד ומנכ"ל S2R, חברה לייעוץ ארגוני-אסטרטגי ומרצה יעמית בביה"ס אריסון למינהל עסקים באוניברסיטת רייכמן

page

373