

### מיקוח עם השטן – מתי לנהל מו"מ ומתי להילחם – ספר חדש מאת רוברט מנוקין.

בעידן של טרור, מנהיגנו הלאומיים נאלצים להתמודד עם שאלה זו באופן יום-יומי. האם כדאי לנהל מו"מ עם הטליבאן? צפון קוריאה? מה לגבי קבוצות טרור המחזיקות שבויים?

בספרו החדש, רוברט מנוקין, יושב ראש התכנית למשא ומתן בביה"ס למשפט של הרווארד, מציע מסגרת לניתוח המצבים הקשים והמאתגרים ביותר של ניהול משא ומתן.

מנוקין מציין כי ניתן להרחיב את המונח "שטן" גם מעבר לשדה הפוליטי. במושג "שטן" מתכוון מנוקין לאויב אשר פגע בך בכוונה בעבר או מתכוון להזיק לך בעתיד. מישהו שאתה לא בוטח בו. במחלוקות אישיות, כל אחד מאיתנו יכול למצוא עצמו מתמודד עם "שטן" משל עצמו: שותף עסקי שבגד בך. נישואין שהסתיימו ובתהליך הגירושין בן הזוג מעלה דרישות מוגזמות. מתחרה שגנב ממך את קנייך הרוחני. תחושת הבטן אומרת לך להילחם בכל אלה בביהמ"ש. לנהל מולם מו"מ, משמעותו לתת לו את מה שרצה, לתת לו פרס על התנהגותו השלילית.

הספר עוסק בקונפליקטים מהסוג הזה, אשר מציבים אותנו מול שאלות מאתגרות במו"מ. יש להחליט: האם לנהל מו"מ או להתנגד? כלומר, האם לנסות להגיע לעסקה ולפתור את הקונפליקט במו"מ או להילחם בביהמ"ש.

