



Саскайд Л., Шамликашвили И., Демчук А. Менеджмент трудных решений в XXI в.: Секреты построения консенсуса, или Как сделать так, чтобы довольны были все. М.: Межрегиональный центр управленческого и политического консультирования, 2009

**К**нига посвящена процессу совместного принятия решений и достижения исполнимых соглашений по вопросам, которые затрагивают интересы множества сторон, на самых различных уровнях: от решений по вопросам муниципального значения до встреч «восьмерки» по глобальным проблемам современности. Разумеется, изложенные в ней принципы распространяются и на деловую сферу. Книга адресована широкому кругу читателей, связанных с бизнесом и юридическими услугами, и было бы досадно, если бы большинство российских юристов, как внутренних, так и внешних консультантов, обошли ее своим вниманием.

Российской практике и правосознанию привычна роль правоведа-«гладиатора», который если и помогает процессу принятия решения и достижения согласия, то делает это в рамках привычной силовой состязательной модели, т.е. добиваясь победы «своих» и поражения «противников». Многим хорошо знакомы соглашения, заключаемые в результате того, что кого-то «загнали в угол». Они добровольно не исполняются, саботируются, вызывают явное или скрытое сопротивление, оспариваются всеми возможными способами, вызывают конфликты, которые причиняют ущерб всем сторонам. В данной же книге речь идет совсем о другой, альтернативной модели, а именно: о пути достижения консенсуса. В ее основе лежит выяснение и учет всех мнений, согласование интересов и совместный поиск решения, которое оптимально удовлетворяло бы интересы каждой или почти каждой из заинтересованных сторон.

Рекомендуемая книга показывает, как конструктивно участвовать в выработке условий соглашений, шаг за шагом демонстрирует процедуру и методы обретения консенсуса. При этом благодаря данной публикации юрист может увидеть себя как в роли представителя одной из сторон, так и в роли нейтрального медиатора, который отвечает за целенаправленное движение в сторону выполнимого и общеприемлемого соглашения.

Соавтором книги является один из авторитетных специалистов в сфере разрешения конфликтов Л. Саскайд, один из разработчиков Программы по переговорам в Гарвардском университете, основатель Института построения консенсуса (*Consensus Building Institute*). А благодаря вкладу российских соавторов книги – президента Научно-методического центра медиации и права, юриста-медиатора Ц. А. Шамликашвили и заместителя декана факультета политологии МГУ А. Л. Демчука – в работе на практических примерах показано, как западные технологии прихода к консенсусу могут использоваться на отечественной почве с учетом российских особенностей.

Дмитрий Давыденко

кандидат юридических наук, директор Института международного частного и сравнительного права, юрист коллегии адвокатов «Муранов, Черняков и партнеры»