



DOMANI CON IL GIORNALE » In omaggio per tutti i lettori il "Magazine Neve"



# TRENTINO

€ 1,30 ANNO 73 (CXIII) - N° 289

Poste Italiane SpA - spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n°46) art.1, comma 1, Cns BOLZANO

GIOVEDÌ 6 DICEMBRE 2018

QUOTIDIANO FONDATO NEL 1945

TRENTINO + BAZAR NON ACQUISTABILI SEPARATAMENTE  
ABBINAMENTO SOLO IN EDICOLA - CONTIENE I.P.

DIREZIONE REDAZIONE:

VIA SANSEVERINO 29 ■ 38122 TRENTO ■ TEL: 0461/885111

ALTO ADIGE

trento@giornaletrentino.it ■ www.giornaletrentino.it



## MUSI DURI NELLA POLITICA

di Giovanni Pascuzzi

**I**l copione si era già visto circa un annetto fa. Di fronte alla escalation dei test nucleari innescata da Kim Jong-un (il dittatore nordcoreano), Donald Trump aveva risposto a muso duro sottolineando che tra le risposte possibili non era affatto esclusa l'opzione nucleare. Si ricorderà come i primi giorni del 2018 furono caratterizzati dal tweet del Presidente statunitense rivolto al capo nordcoreano che diceva: «Io ce l'ho più grande e potente del tuo e soprattutto funziona». Si riferiva al pulsante nucleare. Poi, dopo mesi di contrapposizione muscolare, a sorpresa, l'annuncio dell'accordo

■ SEGUE A PAGINA 10

SEGUE DALLA PRIMA

## MUSI DURI E «SOFT SKILLS»

di Giovanni Pascuzzi

e addirittura l'incontro a Singapore (nel giugno 2018).

Tale copione, appunto, pare ripetersi in questi giorni. Dopo lunghi mesi di attacchi di Trump alla Cina, costellati da un inasprimento dei dazi sulle importazioni di merci cinesi negli Stati Uniti, ecco delinearsi un possibile accordo tra le due superpotenze: al G20 di Buenos Aires appena concluso, Trump e il leader cinese Xi Jinping hanno detto che un negoziato metterà fine a questa guerra commerciale.

Se ne può ricavare, probabilmente come segno dei tempi, che nelle negoziazioni internazionali regni uno stile aggressivo e una strategia competitiva. A ben vedere anche il governo italiano ha

adottato un approccio di questo tipo nella negoziazione con l'Unione Europea a proposito della prossima manovra di bilancio (con esiti, pare, non molto produttivi).

Le interazioni sociali (da quelle proprie della vita quotidiana, come il decidere se andare al mare o in montagna, fino ai conflitti tra Stati prima richiamati) non possono prescindere dalla negoziazione, ovvero dalle attività utili a far convergere verso un accordo posizioni inizialmente distanti e contrastanti. Non a caso essa è ricompresa tra le cosiddette «soft skills», ovvero le abilità che si chiede facciano parte del bagaglio formativo di ogni persona.

Gli esperti di negoziazione spiegano che la «strategia

competitiva» mira a ottenere il massimo proponendo richieste elevate e non mostrando alcuna propensione a fare concessioni. Porta a vantaggi quando si ha un reale potere intimidatorio sull'altra parte, il che la rende poco realistica e difficile da portare avanti. Il principale aspetto negativo è che non favorisce soluzioni creative utili a soddisfare tutti.

Il punto è proprio quello: essere aggressivi porta davvero a risultati utili?

Al termine di una negoziazione ogni parte (soprattutto quella più aggressiva) si pone sempre un interrogativo: davvero ho raggiunto il miglior risultato possibile?

Nel film "Era mio padre" (film americano del 2002, re-

gia di Sam Mendes) si assiste ad una negoziazione (un po' scherzosa) tra il killer Michael Sullivan (interpretato da Tom Hanks) e il figlioletto che lo aveva aiutato a rapinare alcune banche. Di seguito il breve dialogo (che si può vedere all'indirizzo [www.youtube.com/watch?v=1t6Dc1ii6gw](http://www.youtube.com/watch?v=1t6Dc1ii6gw)). Figlio: «E quando avrò la mia parte del bottino?» Padre: «E quanto vuoi?» Figlio: «200 dollari» (le rapine avevano fruttato molto, molto di più). Padre: «Va bene». Figlio: «Potevo chiedere di più?» Padre: «Non lo saprai mai».

Alla strategia aggressiva è preferibile la «strategia del problem solving». Perché mira a trovare una soluzione creativa che soddisfi gli inte-

ressi di tutti i soggetti coinvolti. Si tratta di capire cosa è realmente importante per ciascuna parte al fine di trovare una soluzione che se ne faccia carico. Ma tale strategia funziona se si hanno tutte le informazioni necessarie (e, quindi, se si gioca a carte scoperte) e se viene adottata da tutti.

Per qualche ragione (anche per gli esempi che ci arrivano) si è fatta strada l'idea che alzando la voce ed adottando un atteggiamento sprezzante e insensibile alle posizioni degli interlocutori si ottengano ottimi risultati. E invece gli accordi migliori e, soprattutto, più duraturi si raggiungono ascoltando, dando fiducia e cercando soluzioni, anche creative, appaganti per tutti.