

LA NEGOZIAZIONE

Ho letto e riletto con molta attenzione la bella disamina di Giannino Calcia sull'arte della trattativa, per me molto interessante, e mi è venuta alla mente una trattativa classica del passato.

Bill Clinton riuscì ad Oslo nel '93 a mettere d'accordo Arafat e Rabin per cercare di eliminare la perenne lotta tra Arabi e Israeliani.

I due meritavano il premio Nobel per la pace. Tutto bene?

Non tanto.

Nel 1995 Rabin venne ammazzato da un esaltato.

E Arafat?

Con fortune alterne continuò nella sua opera per cercare vie di pace, sempre guardato con sospetto da entrambe le parti (c'era in ballo il riconoscimento dello stato di Israele).

Anzi tra i due, Arabi e Israeliani, ogni tanto partiva qualche missile (lo fanno tuttora). Ultima trattativa fallita a Camp David USA nel 2000 e poi il declino.

Arafat venne mandato praticamente in esilio a Parigi dove, nel 2004, morì tra spasmi atroci all'ospedale americano dopo aver mangiato, sembra, una minestrina al plutonio la sera prima.

Il nocciolo della questione è il riconoscimento dello stato di Israele di cui non si può parlare. Chi ne parla, muore e su quello ogni trattativa si interrompe .

Mi pare di aver capito che ognuno ha in sé una cassaforte con dentro i suoi principi più segreti e intoccabili e che se qualche esterno si avvicina e minaccia di toccarli reagiamo interrompendo le relazioni o peggio.

Lo sanno bene i coniugi che nelle continue piccole trattative giornaliere (chi porta giù la spazzatura) devono tenersi lontani da certe frasi e da certi comportamenti.

Lo sanno bene i venditori al mercato che hanno in mente il loro prezzo minimo, al di sotto del quale piuttosto buttano via la merce.

Loro lo sanno ma noi no e quindi dobbiamo stare attenti a non tirare troppo sul prezzo esposto, pena scenate disgustose.

Mario Zanetta