

7. LE BARRIERE INTERCULTURALI

1. Sviluppo storico degli studi sulla negoziazione

Il primo ad elevare le tecniche negoziali dai rapporti privati a quelli pubblici fu il fiorentino Niccolò Machiavelli a proposito del quale vanno sfatate due credenze popolari:

⇒ non è a lui attribuibile il detto *il fine giustifica i mezzi* con quella immoralità che deve essere applicata anche alle tecniche negoziali;

⇒ egli non ha mai sostenuto che la politica (*punto d'incontro fra volontà del principe ed istanze del popolo*) fosse l'arte del compromesso; al contrario il negoziato doveva avvenire soltanto secondo criteri *oggettivi*.

La nostra analisi tiene conto soltanto del punto di vista negoziale e non di quello politico, secondo il quale il Principe doveva far prevalere la propria opinione in quanto in quanto era a conoscenza degli interessi del popolo.

2

Del concetto di negoziato si comincia a parlare in forma specifica nel '700 con l'attività dei diplomatici francesi De Callieres e De Felice, che considerano il negoziato come vera e propria *arte*.

Questi parlano soprattutto delle caratteristiche che deve avere un *bravo* negoziatore impegnato nell'attività diplomatica sottolineando l'importanza di essere *pazienti, misurati nei comportamenti, abili manipolatori (ma non "imbroglianti") e capaci di stimolare l'altrui simpatia*.

Dopo l'attività dei pionieri, lo studio della negoziazione riprende nel nostro secolo traendo vantaggi dagli studi provenienti da discipline differenti (*sociologia, psicologia sociale, teoria delle utilità, analisi del processo, osservazione dei fattori che intervengono in un negoziato...*): anche come specifico oggetto di studio la negoziazione nasce *interdisciplinare*.