

STUDI
E
RICERCHE

Stefano Cera

LE SFIDE
DELLA DIPLOMAZIA
INTERNAZIONALE

IL CONFLITTO NEL DARFUR

L'ESCALATION DELLA QUESTIONE CECENA:
I SEQUESTRI DI OSTAGGI
DEL TEATRO DUBROVKA E DELLA SCUOLA DI BESLAN



LED

Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto

PREFAZIONE

di Mario Quinto*

L'autore mi ha chiesto di scrivere la prefazione del volume e mi ha chiesto di farlo cercando anche di presentare lo spirito e la «cultura» che animano i principi e le tecniche di NEG-MED¹: mentre lo ringraziavo per l'onore concessomi, ho pensato che quando cominciano ad arrivare richieste di questo genere è la riconferma che si sta diventando vecchi!

Ho conosciuto Stefano Cera nel 1993 in quanto partecipante ad uno dei miei primi corsi presso l'Istituto Commercio Estero: ben presto abbiamo costituito insieme a Roma il CESNACOM, cui progressivamente si sono aggregati una dozzina di studenti universitari, molti dei quali hanno trovato lavoro proprio per le ricerche effettuate con noi. La qual cosa si ripete con una certa regolarità per cui il numero dei ricercatori rimane mediamente invariato.

Dal 1993 la cultura e la applicazione della negoziazione e della conciliazione (intesa quale negoziazione facilitata da un terzo imparziale) anche in Italia ha fatto – lentamente – qualche passo in avanti e in tale movimento di pensiero anche Stefano Cera ha dato il suo contributo nel costituire tutti i sistemi pubblici di conciliazione oggi esistenti in Italia (camere di commercio, prefetture attraverso un master presso la Scuola Superiore Amministrazione Interno e Questure).

La sua vocazione tuttavia è sempre stata volta alle relazioni internazionali tanto che ora il CESNACOM, di cui Stefano Cera è il Vice-Presidente e responsabile del settore formazione, sta organizzando, mentre questo libro è in corso di stampa, corsi a Roma e a Malta di 120 ore di taglio teorico e pratico.

* Presidente e responsabile scientifico del «Centro Europeo per lo Studio della Negoziazione Applicata e della Conciliazione Mediata» (CESNACOM). Professore incaricato di negoziazione e mediazione presso la Pontificia Università Gregoriana e Link Campus di Malta e di teorie e tecniche della trasformazione dei conflitti presso Roma Tre.

¹ Principi e tecniche di negoziazione, mediazione e conciliazione.

Ho letto in anteprima il manoscritto che rispecchia la sua impostazione metodologica: infatti, al di là della puntuale ricostruzione delle cause dei conflitti, dell'applicazione della dinamica dell'escalation e delle modalità con le quali sono stati gestiti i conflitti nel Darfur e in Cecenia (da leggere come casi di studio, anche in maniera separata), il tema di fondo del libro è come negoziare in situazioni di crisi, di urgenza o di necessità quando per i non esperti in NEG-MED sembrerebbe che ogni trattativa sia preclusa. Il tema è intrigante poiché nei manuali di negoziazione abitualmente il tema è «come negoziare» negli inevitabili conflitti di tutti i giorni in famiglia, sul lavoro, a scuola, nello sport affinché non si trasformino in conflitti violenti: gli scenari qui evidenziati sono già violenti, anzi violentissimi poiché ciò che viene messo in gioco è la vita di molte persone che si trovano casualmente e loro malgrado dentro vicende molto più grandi delle ragioni per le quali erano entrate nei luoghi dove poi si è scatenata la violenza più efferata.

Per questo il libro può e deve essere letto anche al rovescio, secondo una modalità «tradizionale», partendo cioè dalla parte storica per approfondire la parte negoziale e sulla gestione dei conflitti o viceversa, secondo una modalità «trasversale», partendo da queste ultime per applicarle nel contesto specifico delle due vicende, presentate dal punto di vista storico.

Qualunque sia la modalità di lettura scelta è evidente che, attraverso la trattazione di situazioni conflittuali enormi, riceviamo tre insegnamenti, che ciò piaccia o non piaccia, certamente ineludibili:

- le situazioni conflittuali di natura ideologica sono inevitabili (non solo sui grandi temi della religione, della discriminazione razziale, della povertà, dell'ambiente ... ma anche nella vita normale per il solo fatto che ci rapportiamo con gli altri che normalmente non la pensano come noi);
- le situazioni conflittuali sono di per sé neutre se riusciamo a separare il rapporto personale del problema oggettivo (in Italia siamo abituati in modo quasi automatico a personalizzare il problema andando a ricercare il «colpevole» spesso individuato nel nostro interlocutore: «È colpa tua se si è verificato tutto questo ora ne subisci le conseguenze»; «Chi sbaglia, paga»);
- le situazioni conflittuali diventano positive se affrontate attraverso la negoziazione che genera attraverso il confronto ragionato il cambiamento, l'adeguamento verso la soluzione di nuovi problemi oppure possono diventare un fatto umano negativo se ci si lascia andare all'istinto della violenza, della ritorsione, della sopraffazione.

L'errore comune che la storia continuamente ci evidenzia è che le guerre nascono sempre dall'errato convincimento che, eliminando fisicamente chi la pensa diversamente, si riesca a risolvere contemporaneamente il problema dimenticando che le idee o le ideologie non si uccidono ma semmai ricevono nuova forza dalla memoria dei martiri. Tutti i dittatori

hanno commesso l'errore di personificare il «doro» problema. Oggi è ancora peggio: il tasso di conflittualità tenderà nel futuro ad essere in continua ascesa poiché il modo per effettuare confronti e paragoni è, e sarà, sempre più facile indipendentemente dal tempo e dalla distanza grazie alla comunicazione via telematica e poiché gli effetti dell'eventuale scontro violento saranno sempre più devastanti aumentando la efficacia delle armi palesi o nascoste che siano.

Non si può pensare di ritardare ulteriormente la diffusione della cultura della negoziazione se si vuole evitare che, nel mondo, il Capo Sesto della Carta delle Nazioni Unite (sulla Pacifica risoluzione delle controversie internazionali, 1945 ufficialmente in vigore) continui a rimanere ignorato e non applicato e che, in Italia, l'art. 1 del Testo unico delle leggi di Pubblica Sicurezza (sulla Bonaria composizione dei privati dissidi, 1931 ufficialmente in vigore) continui a rimanere parimenti ignorato per evitare, spesso, l'incriminazione per omissione di atti di ufficio.

I due conflitti riportati nel libro, commentati in modo originale dal punto di vista negoziale, sono una evidente esemplificazione di quanto ci sia bisogno di fare e quanto siano utili libri come questo.

La negoziazione (ossia il dialogo capace di produrre un accordo arricchente per entrambe le parti senza alcuna imposizione né transazione), la mediazione (ossia la negoziazione facilitata da un terzo imparziale) e la conciliazione (ossia la mediazione facilitata da un terzo imparziale attraverso un consiglio e non un ordine come fa il giudice) si basano tutte sull'assunto di separare, come sopra detto, le due componenti del conflitto, quella della relazione personale e quella del problema oggettivo, e sullo sforzo di voler affrontare tali due componenti dal punto di vista delle parti che si presumono giustificate (non giuste) su una base ragionevole. Quindi il mediatore si astiene dall'emettere giudizi e valutazioni di sorta poiché la «consensuologia» evita tutti gli appigli che costituiscono contrapposizione (ivi compresa la distinzione tra chi sbaglia da condannare e chi deve ricevere il risarcimento poiché tale distinzione allontana inevitabilmente le parti tra loro: come funzionerà la assemblea di condominio se questa è stata spaccata in due da una sentenza pur rapida e giusta?) ed utilizza solo gli elementi che possono unire.

Si tratta di abituarsi all'idea di vedere il consenso dal punto di vista del consenso, come se fosse un figlio: entrambi nascono dall'unione di due parti ma poi vanno visti come entità a sé stanti nell'interesse esclusivo del futuro del figlio o dell'accordo e non nell'interesse di una delle due parti che l'hanno originato.

Al CESNACOM, quale centro che studia la negoziazione, spesso ci siamo chiesti come mai tanto ritardo in Italia su questa materia, come mai molte categorie di persone (anche rilevanti per le sorti del nostro Paese) ri-

tengano che siano sufficienti, da sole, qualità personali quali il buon senso, l'istinto, l'esperienza ed il saper percepire ... Noi invece pensiamo che tali qualità siano utili solo dopo aver studiato il «come si fa» a negoziare, al pari di quanto richiesto da qualsiasi altra disciplina.

Questo ci porta a delle conclusioni piuttosto drastiche anche sul concetto di dialogo: non basta comunque dialogare, bisogna negoziare per arrivare ad un accordo «efficiente ed efficace», concetti questi che sono molto lontani da quelli di «formalmente giusto».

Certo è vero che spiegarsi è certamente molto meglio che spararsi, ma è anche vero che parlarsi e non andare da nessuna parte può essere fonte di nuovi conflitti, nuove incomprensioni, nuovi equivoci. Questa è la spiegazione tecnica per cui, come accennato all'inizio, siamo nettamente contrari al concetto che l'accordo «efficiente» (ossia strutturato in modo da soddisfare strutturalmente i veri bisogni sottostanti delle parti, di tutte le parti) possa contenere o forme di compromesso (basato sulle reciproche concessioni, su «inevitabili» rinunzie) o forme di imposizione (es. titolo esecutivo) che possono essere fonte di voglia di rivincita non violenta, se non di vendetta violenta. In entrambi i casi l'accordo (di pace) risulta comunque per motivi opposti di scarsa affidabilità e di breve durata.

Dobbiamo avere tutti il coraggio di ammettere che in conflitto non ci sono solo «gli altri»: tutti siamo sempre in conflitto a cominciare da quello con noi stessi (v. la c.d. «analisi transazionale» che noi più realisticamente chiamiamo «analisi relazionale» tra le tre componenti psicologiche tipiche di ognuno: il «Genitore-io», il «Bambino-io» e l'«Adulto-io»).

Il nostro sogno (all'interno del CESNACOM) è quello di creare un sistema strutturato denominabile «Trialogo politico» basato sulla reciproca comprensione e, soprattutto, sul reciproco vantaggio: applicando le tecniche di negoziazione al dialogo politico si potrà fare in modo che, indipendentemente dal colore politico (poiché la negoziazione «scientifica» prescinde dall'approccio distributivo secondo cui ciò che una parte vince è quello che l'altra parte ha perso) i politici possono veder aumentare il proprio consenso elettorale, i giornalisti possono vedere aumentate le vendite o l'audience, i cittadini possono vedere soddisfatti i propri bisogni e la qualità della propria vita. Insomma solo vincitori e nessun vinto.

I due casi illustrati nel volume sono purtroppo l'esempio concreto di quanto la non applicazione della «consensuologia» possa essere distruttiva con effetti devastanti, in vario modo, per tutte le parti coinvolte.