



# Riunione del 04 giugno 2018

Annata Rotariana 2017-2018

Presidente Internazionale: **Ian H.S. Riseley**  
Distretto 2050 Governatore: **Lorenza Dordoni**  
Assistente Governatore Gr. Ticino: **Walter Casali**

[www.rotary.org/it](http://www.rotary.org/it)

[www.rotary2050.org](http://www.rotary2050.org)

Presidente: **Loretta Bersani**

Vice Presidente: **Cesare Repossi** - Presidente Eletto: **Franco Corbella** - Past President: **Giuseppina Majani**  
Segretario: **Claudio Pasquarelli** - Tesoriere: **Sergio Gennaccari** - Prefetto: **Aldo Trabatti**  
Consiglieri: **Maria Carla Calzarossa** – **Leonarda Vergine** – **Gabriele Rossetti**

Riunioni rotariane: presso il **Collegio Castiglioni Brugnattelli** in Pavia, via S. Martino, 18  
- Conviviali: il 1° e 3° lunedì, ore 20,00  
- Non conviviali: il 2° e 4° lunedì, ore 21,00

**CAMINETTO – Prof.ssa Arianna Arisi Rota:**

“Parlare col nemico. Il negoziato diplomatico tra passato e presente”.

## PRESENZE

**Soci presenti:** Adinolfi, Bersani, Borlotti, Broglia, Conti, Corbella, Diani, Gaietta, Galati, Garrisi, Gatti, Gennaccari, Magnanelli, Majani, Pasquarelli, Repossi, Trabatti, Trespi, Vergine, Zampetti.

**Hanno preannunciato l'assenza:** Bencich, Calzarossa, Evangelisti, Madonna, Mocchi, Angelo Rognoni, Annalisa Rognoni, Rossetti, Spadetta.

**Hanno compensato l'assenza:** -

**Ospiti della serata:** Prof.ssa Arianna Arisi Rota, relatrice della serata, Stefano Farné, socio del R.C. Monza nord-Lissone.

TOTALE PRESENZE: 20

PERCENTUALE:  $20/39 = 51\%$

Care amiche e cari amici,

nel Caminetto del 4 giugno la prof.ssa Arianna Arisi Rota ci ha intrattenuto con una relazione su un argomento molto interessante e di grande attualità: “Parlare col nemico. Storia e attualità del negoziato diplomatico”.

La prof.ssa ha iniziato precisando che, contrariamente a quanto si potrebbe essere tentati di pensare, la diplomazia è antichissima. Come efficacemente affermano gli studiosi, «Gli inizi della diplomazia risalgono a quando le prime società umane decisero che era meglio ascoltare un messaggio piuttosto che mangiare il messaggero» (Keith Hamilton-Richard Langhorne, *The practice of diplomacy*, 1995, 2011). Oggi la guerra è tra noi, ed

ovunque in molti scenari sul pianeta. Parlare con il nemico, cioè con chi sta dall'altra parte, non è un ossimoro, ma una reale possibilità che si configura anche nelle situazioni più critiche, quando si rompe l'equilibrio tra due Stati.

La storia della diplomazia è caratterizzata da diversi momenti evolutivi. Nell'antica Roma durante la fase repubblicana era il Senato a scegliere i propri inviati, come pure a ricevere quelli stranieri. Durante l'Impero, l'imperatore spesso negoziava in prima persona, nonostante i rischi a cui questa pratica lo esponeva. Tuttavia a Roma la diplomazia non rivestiva grande importanza: capitale di un impero, essa non riconosceva eguali ma solo popoli sottoposti. Al collegio dei feziali spettava il compito di informare il nemico di turno dei motivi di scontento di Roma.



Nell'Europa cristiana medievale i sovrani negoziavano spesso in prima persona accordi di pace e alleanze: una pratica che metteva spesso a repentaglio la loro vita e il loro potere durante lunghi viaggi e prolungate assenze dalle loro corti. Prese così forma l'idea di affidare ad una figura ad hoc la responsabilità delle trattative con le potenze straniere.

La figura dell'ambasciatore residente nasce nella penisola italiana del '400: è un'invenzione che rivoluziona i rapporti tra entità sovrane e affida ad un nobile di fiducia del principe (o del Senato nel caso delle repubbliche) compiti di informazione e di mediazione prolungati nel tempo. L'ambasciatore rappresenta in tutto e per tutto la sovranità del suo dominus: un'offesa recata a lui equivale ad un'offesa al suo sovrano.

La definizione di una figura preposta a negoziare si è via via dimostrata sempre più necessaria alla risoluzione di conflitti o di trattative troppo lunghe. Fu ad esempio un attento lavoro diplomatico a sbloccare la situazione dei negoziati che chiusero la Guerra dei Trent'anni (1618-48) e che duravano da ben sei anni: le due delegazioni, cattolica e protestante lavoravano in località diverse e non riuscivano a raggiungere un accordo. La situazione fu sbloccata grazie alla paziente mediazione svolta da due esperti dell'epoca, due «facilitatori»: il diplomatico veneziano Alvisio Contarini e il nunzio pontificio Fabio Chigi.

Ieri come oggi un buon negoziato diplomatico richiede talento e mestiere: il buon negoziatore deve mettere alla prova soprattutto pazienza, autocontrollo, conoscenza psicologica dell'interlocutore, credibilità e prudenza, competenze che vanno affinate ad alti livelli e applicate in rapporto alle specifiche situazioni.

Ieri come oggi il fattore tempo è la variabile cruciale di un negoziato. Anche se la velocità della comunicazione diplomatica ha subito una incredibile accelerazione, passando dal corriere a cavallo all' e-mail, nei colloqui e nelle trattative la gestione del tempo resta la chiave di un fallimento o di un successo. Essa consiste nel cogliere quello che in gergo si chiama il *diplomatic momentum*: il momento in cui chiudere la trattativa massimizzando il

risultato per la propria parte.

Una delle più antiche e ricorrenti critiche al mondo della diplomazia è l'eccesso di segretezza. In realtà, una certa dose di segretezza è necessaria per consentire ai negoziati di svolgersi senza pressioni esterne, tutelando le parti e i mediatori. Il canale protetto nel quale si svolge la delicata mediazione al riparo dai mass media viene definito *Back channel*.



La metafora del viaggio e della mappa stradale viene oggi usata per descrivere processi di pace particolarmente complessi e lunghi. L'accordo è l'obiettivo finale da raggiungere attraverso un percorso di fasi e scadenze fissate nella cosiddetta *agenda*. In gergo tecnico le fasi si chiamano *round* e possono durare anche settimane, durante le quali obiettivi e scadenze possono essere modificati alla luce di nuove acquisizioni e strategie.

Il negoziato può avere diversi format, il più classico è quello *around-the-table* nel quale tutte le parti e gli eventuali mediatori siedono assieme per discutere i dettagli dell'accordo. A volte capita invece che le controparti siano a tal punto ancora nemiche da non accettare il confronto diretto. La diplomazia ha allora escogitato lo stratagemma dei *proximity talks*: le delegazioni sono alloggiate nello stesso edificio ma in ali separate, non si incontrano, e lavorano con i negoziatori che fanno la spola fra di esse, come ad esempio avvenne presso il Castello di Rambouillet in Francia, che ospitò il negoziato per la soluzione della crisi del Kosovo nel 1999.



Castello di Rambouillet (Francia), sede del negoziato per la soluzione della crisi del Kosovo

Dalla guerra fredda in avanti le crisi internazionali sono state spesso gestite facendo la spola tra diverse capitali e/o continenti grazie alla rapidità degli spostamenti in aereo. Prolungare una permanenza o accelerare una partenza diventano così forme di pressione psicologica sugli interlocutori: fu questa la strategia di Henry Kissinger (Segretario di Stato degli USA) nella difficile crisi in Medio Oriente dell'ottobre 1973.

Accanto all'aereo, nel '900 il telefono ha consentito la gestione in diretta di negoziati

durante le numerose crisi internazionali. Tra le più gravi, quella che fu probabilmente il punto più vicino allo scoppio della terza guerra mondiale: la crisi tra Stati Uniti e Unione Sovietica per i missili a Cuba. Durante i drammatici tredici giorni dell'ottobre 1962 il



Presidente Kennedy ebbe numerosi colloqui telefonici con il «nemico» Kruscev. La diplomazia telefonica della linea diretta Washington-Mosca riuscì a produrre un accordo accettabile per entrambe le parti e a scongiurare lo scoppio di un conflitto nucleare.

Negli anni della presidenza Kennedy gli Stati Uniti ruppero le relazioni diplomatiche con la Cuba

di Fidel Castro. Nell'agosto 2015, dopo 54 anni, le rispettive ambasciate sono state riaperte. Ciò è il risultato di un negoziato lungo e complesso, più volte arenatosi e per il quale è stato fondamentale poter negoziare in Canada, lontano da occhi indiscreti.

Migliorare i rapporti con i «nemici», ristabilire la comunicazione diplomatica e raggiungere obiettivi condivisi sono risultati per i quali il lavoro sotterraneo della diplomazia non conosce sosta. E' questo il caso del recente accordo stabilito tra l'Iran e la comunità internazionale, un lungo testo di circa 260 pagine, che, pur discusso, chiude la lunga crisi nucleare.

Steffan De Mistura, diplomatico classe 1947, è stato nominato dal Segretario Generale delle Nazioni Unite inviato speciale per la Siria. È un negoziatore dei nostri giorni impegnato in colloqui personali e tavoli multilaterali che mettono alla prova classiche doti di mediazione. Nel 2015 The Huffington Post lo ha definito «L'uomo che fa il lavoro più difficile del mondo».



L'assenza di guerra non significa necessariamente pace: molte volte i conflitti sono latenti e richiedono una diplomazia preventiva, così come dopo la fine di una guerra la diplomazia è chiamata a proseguire il proprio lavoro nella stabilizzazione di una pace durevole. Molta della nostra serenità e della stabilità dei rapporti tra i Paesi dipende quindi



*are no miracles... what is needed is to find ways to turn what is presently unacceptable to you into a situation with which you can live».*

Un caro saluto.

**Loretta**

### ***Comunicazioni rotariane***

Come certamente ricorderete, abbiamo realizzato un service con Anfass denominato ***Progetto piccoli***, con la partecipazione del nostro Club, che ha coinvolto il Rotaract e le ragazze del Collegio Castiglioni Brugnatelli; il service è andato bene; si tratta ora di organizzare la giornata conclusiva, la cosiddetta festa d'estate, che avrà luogo a Pavia il 23 giugno. Per consolidare ancora di più la nostra partecipazione e la condivisione con Rotaract e le ragazze del Collegio vi chiedo, e chiedo in particolare alle care amiche socie e compagne dei soci, se siete disponibili a partecipare e a cucinare qualcosa, in modo da offrire un nostro contributo concreto all'iniziativa. Se non fosse possibile la presenza, peraltro molto gradita, vi chiedo comunque la disponibilità a cucinare qualcosa. L'idea sarebbe quella di organizzare il pranzo e lasciare poi il pomeriggio per qualche gioco, preparato dal Rotaract e dalle ragazze del Collegio. Alla festa parteciperanno i bambini con le famiglie e gli educatori (circa 25 persone), il gruppo dei giovani Anfass (circa 20 persone) qualche giovane Rotaract e del Collegio e noi rotariani. Penso che potremo essere al massimo 70 persone. Opterei per cose semplici, concordando la suddivisione dei compiti tra noi donne (ad esempio un'insalata di pasta, che potremmo cucinare in quattro o cinque, in modo da farne per tutti).

## PROSSIMI APPUNTAMENTI

### *LUNEDI' 11 GIUGNO 2018: CAMINETTO - ORE 21,00*

Assemblea di fine anno con resoconti e bilancio. I Presidenti di Commissione di Club relazioneranno sull'attività svolta nell'annata.

### *LUNEDI' 18 GIUGNO 2018: CONVIVIALE - ORE 20,00*

La tradizionale serata del **Passaggio delle Consegne** si terrà presso il Castello di Giovenzano. La serata è aperta a familiari e amici dei soci.

### *LUNEDI' 25 GIUGNO 2018: CONVIVIALE - ORE 20,00*

Sarà nostro illustre ospite della serata il **Dott. Cristian Greco**, direttore del Museo Egizio di Torino. Il Dott. Greco ci intratterrà sulle ricerche archeologiche in corso. La serata è aperta a familiari e amici dei soci.