

È necessario imparare a potere essere non buono, et usarlo e non usare secondo la necessità

Benché esistano diversi corsi che cercano di preparare i frequentatori alle sottili insidie del negoziato politico – come quelli di preparazione alla carriera diplomatica e quelli per operatori di ONG, peacekeepers *et similia* – nessuno di questi offre in realtà una vera preparazione a come si organizza e si gestisce una trattativa negoziale (in italiano e in inglese) di tipo politico, utilizzando tutte le tecniche dell'inganno per far prevalere la propria posizione e per difendersi dalle astuzie degli interlocutori. Questo breve corso è indirizzato – genericamente – ai consulenti politici (*political advisors – polad*) che vogliono approfondire, oppure acquisire dal principio, le competenze di un negoziatore astuto, capace di pianificare una strategia e di adattarla alle mutevoli circostanze della trattativa e versato nell'arte dell'inganno. Il corso si sviluppa in quattro giornate piuttosto intense, che richiedono uno studio preliminare di testi e materiali didattici che verranno forniti ai partecipanti, e al termine delle quali si terrà una simulazione, molto competitiva e attentamente monitorata, nella quale questi si sfideranno in una serrata trattativa senza esclusione di colpi bassi, di scorrettezze e di insidiosi stratagemmi.



//