



“La natura dell'uomo, così come del principe, è corrotta, depravata, guidata dall'amor proprio e resa cieca dalle passioni. Ed è per questo che de Callières suggerisce un nuovo tipo di negoziazione, basata sul gioco cooperativo. Anche se il negoziatore servirà solo ed esclusivamente l'interesse del proprio principe, sarà vincitore solo se capace di modellare gli interessi dell'altro sui propri, entrando nell'anima e nelle passioni del proprio interlocutore disarmandone l'aggressività, conquistandolo sino a riuscire a guidarne la volontà e dunque la decisione. Gli uomini «non hanno punti fermi e stabili», «agiscono più spesso per passione e temperamento che per ragione».

Euro 12

ISBN 978-88-946417-1-4



9 788894 641714



I NEGOZIATORI, di Michela Catto

2



Nel 1716 François de Callières, autorevole personaggio della corte di Luigi XIV, dedica al nuovo reggente di Francia duca d'Orléans 'Sulla maniera di negoziare con i sovrani', qui nella sua prima traduzione in italiano moderno. Frutto dell'esperienza maturata ai tavoli delle grandi trattative che avrebbero dovuto portare la pace in Europa, l'opera propone un modello laico e civile di negoziazione basato su una profonda conoscenza dello spirito e dell'animo umano. Una moderna teoria dei giochi in cui colui che negozia, il negoziatore, deve dominare le proprie e altrui passioni, essere empatico con l'altro, adattarsi e accomodarsi perché negoziare non è l'esito di una mera simulazione, non è una prova di forza, ma il risultato dell'intelligenza e dell'equilibrio tra i vari interessi in gioco.

I negoziatori



di
Michela
Catto

calamospecchia

Michela Catto, direttrice di questa collana, insegna storia moderna all'Università degli Studi di Torino. I suoi numerosi scritti, tradotti in varie lingue, vertono sulla storia politico-religiosa e in maniera particolare sulla Compagnia di Gesù e la globalizzazione della prima età moderna.

Progetto grafico fcs,
realizzazione Elsa Moro