

XLVII ottobre 2025

Il senno di prima
Appunti di Fulvio Scaparro



Teoria del pazzo e necessità di ritorno all'arte diplomatica

È tornata d'attualità nelle relazioni internazionali la *Madman Theory* (Teoria del pazzo). La mattina dell'11 ottobre 2025, sul *Corriere della Sera*, ne leggo una sintetica descrizione in un articolo di Alessandra Muglia. L'espressione indica "una strategia politica e diplomatica che punta a far credere agli interlocutori che un leader è imprevedibile, persino irrazionale, disposto a tutto, in modo da intimidirli e farli cedere senza bisogno di ricorrere alle maniere forti. Nixon fece della «teoria del matto» uno dei principi fondamentali della sua politica estera, proprio negli anni in cui gli Stati Uniti erano impegnati nel sanguinoso fronte del Vietnam, in piena Guerra Fredda. Frustrato dall'incapacità di ottenere rapidi risultati sul campo, per forzare il governo nordvietnamita a negoziare la pace, Nixon decise di cambiare le regole del gioco. La sua strategia prevedeva di intimidire il nemico comunista facendogli credere che lo si poteva attaccare in modo spropositato. «A un certo punto Nixon disse al suo consigliere per la Sicurezza nazionale Henry Kissinger: "Dovresti dire ai negoziatori nordvietnamiti che Nixon è pazzo e non sai cosa farà, quindi è meglio che troviate un accordo prima che la situazione diventi davvero folle"», ha raccontato Michael Desch, professore di Relazioni internazionali alla Notre Dame University.

Fai credere all'interlocutore che potresti scatenare l'inferno contro di lui, e vincerai senza combattere. Un gioco d'azzardo ad alto rischio messo a fuoco secoli fa già da Niccolò Machiavelli: il politologo fiorentino ne Il

Principe (1513) teorizza che un sovrano può trarre vantaggio dal simulare la follia per confondere e intimidire i nemici.[...]"

A parte il fatto che spesso la teoria del pazzo non funziona non fosse altro per la possibilità che un altro 'pazzo' venga a vedere il bluff, faccio fatica a inquadrare queste pesanti tecniche intimidatorie sotto la voce 'diplomazia'. Ho sempre saputo e sperimentato che non si negozia sotto le bombe o con la pistola puntata alla tempia. Non parte alcun negoziato se non si stabilisce una tregua e uno spazio e un luogo neutrale, protetto e riservato e non ci si avvale di mediatori esperti e accettati da entrambe le parti.

Fedele al titolo di questa mia rubrica (*il senno di prima*), vi riporto un sintetico articolo che avevo trascritto diciassette anni fa. Il titolo è "Arte del negoziato in diplomazia" ed era stato redatto dall'ADR Center di Roma, se non sbaglio nell'agosto del 2008. Mi prendo la responsabilità di eventuali errori da me compiuti nella trascrizione. Ecco i suggerimenti per mantenere viva una buona relazione diplomatica senza ricorrere a forzature, minacce, esibizioni muscolari che in realtà di diplomatico hanno ben poco.

1. Tenere sempre aperta la negoziazione favorendo una comunicazione continua. Le rappresentanze diplomatiche permanenti all'estero perché l'accordo su carta non sostituisce la relazione negoziale che va mantenuta viva, precisata e rafforzata. La comunicazione deve proseguire perché le interruzioni e la mancanza di incontri periodici di verifica e aggiornamento possono aumentare le probabilità di controversie e di crisi.
2. Armonizzare gli interessi delle parti, sforzandosi di comprendere le priorità e le preoccupazioni della controparte, essere capaci di mettersi nei panni della controparte.
3. Avere pazienza. Un negoziato efficace richiede tempo per la costruzione di un rapporto solido. Affrettare i tempi implica la necessità di incontrarsi nuovamente per chiarire incomprensioni e affrontare un eventuale contenzioso.
4. Prepararsi scrupolosamente al negoziato raccogliendo informazioni sulle caratteristiche del nostro interlocutore in modo da non decidere le proprie strategie in base alle mosse dell'avversario ma anticipandole per quanto possibile.
5. Sapere ascoltare. Per un negoziatore più che sapere parlare è importante ascoltare innanzi tutto se stessi, esaminare criticamente l'efficacia delle nostre parole e, ovviamente, ascoltare con la massima attenzione la

controparte. Tutto questo serve a fare emergere gli interessi delle parti e ad armonizzarli.

6. Mostrare rispetto verso l'interlocutore, verso le usanze sue e della sua gente. Ritualità e formalità hanno questo scopo esprimere reciproco rispetto e riconoscimento dello status e della sovranità della controparte. La nostra percezione dell'equità di un negoziato dipendono in buona misura da come veniamo trattati e dal rispetto che ci viene dimostrato a prescindere dal contenuto delle proposte.

Leggendo questa sintesi dei presupposti di un buon lavoro diplomatico viene da sorridere amaramente quando si definiscono gli ultimi – e non sappiamo quanto durevoli – accordi per porre fine alla tragedia di Gaza “un successo della diplomazia”. Lo ha sottolineato con chiarezza Maurizio Caprara il 12 ottobre sul *Corriere della Sera*: “[...] Attribuire a una vittoria della diplomazia il «cessate il fuoco» raggiunto a Gaza a 733 giorni dal massacro compiuto il 7 ottobre 2023 in Israele è un abbaglio che può impedire di capire come è cambiato il mondo negli ultimi anni. [...] Altro che successo della diplomazia. Gran parte delle trattative per il cessate il fuoco è stata condotta dagli Stati mediatori attraverso i rispettivi servizi segreti. È valso per l'Egitto rappresentato da Hassan Rashad che dirige il Mukhabarat, per la Turchia che all'incontro di Sharm el Sheikh ha mandato il direttore dell'Intelligence nazionale Ibrahim Kalin. Oltre a un ministro dalla forte caratura politica, Ron Dermer, Israele aveva nella delegazione due funzionari dello Shin Bet coperti da anonimato, «Agente D» e «Agente M». Per gli Usa, i negoziati sono stati affidati da Donald Trump a Steve Witkoff, immobiliare, e Jared Kushner, genero del presidente che inventò gli «Accordi di Abramo» tra Stati arabi e Israele. Irrilevante è risultata l'Onu, organizzazione che dovrebbe salvaguardare la pace e della quale nessun emissario a Gaza, nel corso del tempo, aveva denunciato la costruzione di centinaia di chilometri di gallerie per custodia di arsenali. Per colpa dei suoi Stati membri, che non si sono sforzati di raggiungere posizioni comuni capaci di incidere sulla realtà, neppure ornamentale è stato il ruolo dell'Ue [...] “

Ma se volete approfondire i presupposti e i limiti dell'arte diplomatica e confrontarli con quello che avviene oggi nelle relazioni internazionali, vi suggerisco di leggere una nota che l'ex Ambasciatore Michele Valensise ha scritto il 16 gennaio 2025 in <https://lisandermag.substack.com/p/presupposti-e-limiti-dellarte-diplomatica> .

Puntate precedenti:

- I) 1 novembre 2021 Tutti in fila per tre. La falsa e pericolosa armonia del conformismo
- II) 20 dicembre 2021 A proposito di Babbo Natale e degli adulti che non mentono mai
- III) 6 gennaio 2022 Bambini bislacchi esseri di confine
- IV) 4 febbraio 2022 L'appuntamento
- V) 2 marzo 2022 Un lusso dei tempi di pace: la ninna nanna
- VI) 2 aprile 2022 Elogio delle madri scudo.
- VII) 4 maggio 2022 Come ti erudisco il pupo
- VIII) 2 giugno 2022 Amici d'infanzia
- IX) 2 luglio 2022 Soli, davanti allo specchio
- X) 2 agosto 2022 Giocare per giocare (e altro ancora)
- XI) 2 settembre 2022 Elezioni e metodo Godwin
- [XII) 2 ottobre 2022 Intervallo pubblicitario]
- XIII) 2 novembre 2022 Siamo di passaggio ma non distraiamoci
- XIV) 2 dicembre 2022 Un passato molto prossimo
- XV) 2 gennaio 2023 Com'è difficile stare in bolla
- XVI) 4 febbraio 2023 Bello in natura, un po' meno allo specchio
- [XVII) marzo 2023 [auguri per la Pasqua]
- XVIII) aprile 2023 Basterebbe un minimo di umiltà per non umiliare il prossimo
- XIX) maggio 2023 Contro la sigaretta in bocca a dieci anni...e per sempre
- XX) giugno 2023 Cronache di Captagonia
- XXI) luglio 2023 Chi dice donna dice donna. E basta.
- XXII) agosto 2023 Tempi duri
- XXIII) settembre 2023 Se qualcuno ti avesse educato..
- XXIV) ottobre 2023 Cicatrici
- XXV) novembre 2023 La clessidra impazzita
- XXVI) dicembre 2023 Per noi adulti che la sappiamo lunga
- XXVII) gennaio 2024 bisogno di verde, diritto al verde
- XXVIII) febbraio 2024 se un bambino mi vedesse

XXIX) marzo 2024 Gentilezza, il vero miracolo dell'ultimo dei "Santi Subito"

XXX) aprile maggio 2024 Effetto Florida

XXXI) maggio 2024 aiutate GeA Genitori Ancora ETS

XXXII) giugno 2024 Tutti in volo sullo Stadio Olimpico

XXXIII) luglio 2024 Si stava meglio quando si stava peggio?

XXXIV) agosto 2024 Breve e fuori sacco

XXXV) agosto 2024 Un'alleanza naturale

XXXVI) settembre 2024 Deus vult?

XXXVII) ottobre 2024 Toccata e fuga?

XXXVIII) novembre 2024 Amore

XXXIX) dicembre 2024 Io lo ricordo anche così

XL) Pro memoria

XLI) Medico di famiglia

XLIII) Quando la terra si muove sotto i nostri piedi

XLIV) Dress code per la visita alla tomba di Gramsci

XLV) Gina

XLVI) In memoriam

*La riproduzione è consentita purché la fonte venga citata e non modificata in alcun modo.
/ You can share provided that the source is acknowledged and not modified in any way.
Se preferite non ricevere Il senno di prima, si prega di scrivermi via mail "Cancellami" / If
you would prefer not to receive Il senno di prima, please send an e-mail to me indicating
"Unsubscribe".*