



La negoziazione con Putin ha regole precise. Ecco quali

Descrizione

Riceviamo e volentieri pubblichiamo un intervento di David Lax, professore di statistica a Stanford e scrittore di libri sulla negoziazione per l'Harvard Business School. Il suo socio, James Sebenius, ha intervistato 5 precedenti Segretari di Stato americani per avere "insights" su come negoziare con Putin.

Dear friends and colleagues,

The horrific **Ukraine** war will almost certainly lead to negotiations with [Vladimir Putin](#). To prepare to deal successfully with this challenging Russian leader, many analysts offer useful insights into his background, personality, and motivations. Yet direct advice from officials who themselves have extensively negotiated with Putin should inform any future approach.

My business partner and co-author Professor [James Sebenius of Harvard Business school](#) along with two of our Harvard colleagues has conducted lengthy videotaped interviews with five former U.S. Secretaries of State that provide the basis for exactly this kind of advice. In the video program linked to this email, Jim and [Bob Mnookin](#) present memorable excerpts from these interviews and distill their most important prescriptions.

A negotiating table

By themselves, artful moves "at the negotiating table" won't produce results but will benefit from a 3D Negotiation approach. Beyond at the table tactics, forging a diplomatic end to the war in Ukraine requires determined actions to build sufficient leverage (e.g. via sanctions, military aid to Ukraine, strengthening **NATO**, etc.).

It calls for creatively designed agreements (e.g. whose provisions might include ceasefires, troop withdrawals, Ukraine's relationship to NATO and the EU, the status of the Donbass and Crimea, the ICC role, etc.). Yet transforming such leverage and deal concepts into an actual war-ending accord demands tactical and interpersonal skill. Based on their lengthy personal negotiations with Putin, this video compilation delivers highly relevant insights from **Colin Powell**, **Condoleezza Rice**, **Hillary Clinton**

, **John Kerry**, and **Rex Tillerson**.

You can watch this program by clicking [here](#); a transcript is [here](#). (If you prefer a slightly earlier version of this program with “chapters” linked to the introduction, the segments featuring each secretary, and our summary and takeaways, you’ll find it [here](#).)

David Lax

Cari amici e colleghi,

L’orribile guerra in Ucraina porterÃ quasi sicuramente a negoziati con Vladimir Putin. Per prepararsi ad affrontare con successo il leader russo, molti analisti offrono utili spunti sul suo background, sulla sua personalitÃ e sulle sue motivazioni. Tuttavia, il consiglio dei funzionari che a loro volta nel passato hanno negoziato piÃ¹ volte con Putin, possono fornire utili informazioni e suggerire i comportamenti da mantenere nei prossimi tentativi di dialogo.

Il mio socio in affari e coautore, il professor **James Sebenius** della **Harvard Business School**, insieme a due dei nostri colleghi di Harvard, ha condotto lunghe interviste videoregistrate con cinque ex segretari di Stato statunitensi che forniscono esattamente utili consigli per negoziare. Nel programma video, Jim e [Bob Mnookin](#) presentano estratti di queste interviste e ci offrono alcune loro importanti riflessioni.

Un difficile tavolo di negoziazione

Di per sÃ© le tattiche “al tavolo delle trattative” non produrranno risultati. Portare avanti una trattativa nella guerra in Ucraina richiede azioni decise di supporto come ad esempio sanzioni, aiuti militari all’Ucraina, rafforzamento della NATO, ecc.. Richiede accordi progettati in modo creativo (ad esempio potrebbero includere il cessate il fuoco, il ritiro delle truppe, le relazioni dell’Ucraina con la NATO e l’UE, lo status del Donbass e della Crimea, il ruolo della CPI, ecc.).

Tuttavia, trasformare questi concetti in un vero e proprio accordo per fare terminare la guerra richiede abilitÃ tattiche e interpersonali. Il video offre spunti molto efficaci suggeriti da **Colin Powell**, **Condoleezza Rice**, **Hillary Clinton**, **John Kerry** e **Rex Tillerson**.

Puoi guardare questi video cliccando [qui](#); oppure leggere la trascrizione che trovi [qui](#). Se preferisci una versione precedente di questi video con “temi” collegati all’introduzione puoi visionare il nostro riepilogo [qui](#).

David Lax

CATEGORY

1. AttualitÃ
2. Primo Piano

POST TAG

1. Bob Mnookin
2. Colin Powell

3. Condoleezza Rice
4. Hillary Clinton
5. James Sebenius
6. John Kerry
7. negoziazione
8. Putin
9. Rex Tillerson

Categoria

1. Attualit 
2. Primo Piano

Tag

1. Bob Mnookin
2. Colin Powell
3. Condoleezza Rice
4. Hillary Clinton
5. James Sebenius
6. John Kerry
7. negoziazione
8. Putin
9. Rex Tillerson

Data di creazione

05/04/2022

Autore

redazione

default watermark