

# Il populismo al tavolo delle trattative

Ho avuto l'opportunità di assistere al recente confronto alla Casa Bianca tra Donald Trump e il Presidente del Sudafrica, trasmesso ieri.

La scena mi ha spinto a scrivere il seguente post – composto ex tempore, in risposta diretta a ciò che ho osservato.

La politica populista non si basa esclusivamente su menzogne o argomentazioni superate.

Più sottilmente, distorce spesso le opinioni contrarie attraverso l'uso degli argomenti fantoccio: versioni semplificate o esagerate della posizione dell'avversario, costruite per essere facilmente attaccate e smontate.

Demolendo una caricatura fragile invece di affrontare il problema reale, il populista trasforma la negoziazione in un gioco a somma zero: una parte può vincere solo se l'altra è costretta a perdere.

L'obiettivo non è l'accordo, ma l'imposizione – tramite forza retorica, leva emotiva o pressione diretta.

Tuttavia, queste vittorie sono di breve durata.

Gli accordi basati su distorsione o coercizione sono intrinsecamente instabili.

Non appena la parte svantaggiata avrà l'occasione di ritirarsi, lo farà.

L'argomento steel man (ossia, "la ricostruzione rafforzata dell'argomento altrui) offre una via alternativa.

Consiste nel presentare la posizione dell'interlocutore nella

sua forma più forte, coerente e ragionata – talvolta perfino migliorandola – prima di proporre una critica.

Questo approccio favorisce la fiducia, riconosce interessi comuni e conduce ad accordi più solidi e duraturi.

Ecco come queste due strategie si manifestano nelle varie fasi di una negoziazione:

## 1. Preparazione e Inquadramento

### Argomento fantoccio

- Tattica: Travisare fin dall'inizio la posizione altrui per giustificare una linea rigida.
- Effetto: Alimenta antagonismo e riduce lo spazio per l'empatia.
- Esempio: "Chiederanno l'impossibile – dobbiamo resistere."

### Argomento steel man

- Tattica: Anticipare il ragionamento dell'altra parte con equità e precisione.
- Effetto: Favorisce lungimiranza e inquadramento costruttivo.
- Esempio: "Probabilmente sono preoccupati per il rischio – possiamo tenerne conto nella nostra offerta."

## 2. Scambio delle Posizioni

### Argomento fantoccio

- Tattica: Riformulare la proposta altrui come estrema o irragionevole.
- Effetto: Accresce la sfiducia e blocca il dialogo.
- Esempio: "Volete tutti i benefici e lasciate a noi tutti i rischi?"

### Argomento steel man

- Tattica: Riformulare la posizione dell'altro in modo chiaro e ragionevole.
- Effetto: Crea spazio per la discussione.
- Esempio: "Se ho capito bene, il vostro obiettivo è la stabilità dei costi. È un punto legittimo."

### 3. Contrattazione e Proposte

#### Argomento fantoccio

- Tattica: Presentare la proposta in modo allarmistico.
- Effetto: Restringe la zona di possibile accordo (ZOPA).
- Esempio: "Accettare questa clausola significa consegnare loro il controllo totale."

#### Argomento steel man

- Tattica: Evidenziare la logica della proposta per creare ponti.
- Effetto: Espande la ZOPA grazie agli interessi condivisi.
- Esempio: "La loro richiesta mostra impegno – possiamo sfruttarla per negoziare condizioni migliori?"

### 4. Chiusura e Accordo

#### Argomento fantoccio

- Tattica: Dipingere le ultime obiezioni come ostinazione.
- Effetto: Può accelerare l'accordo, ma compromette la fiducia.
- Esempio: "State bloccando tutto per dettagli insignificanti."

#### Argomento steel man

- Tattica: Riconoscere con rispetto le ultime perplessità per trovare una chiusura condivisa.
- Effetto: Rafforza la fiducia e la soddisfazione reciproca.
- Esempio: "La vostra osservazione è fondata – aggiungiamo

una clausola di revisione per garantire equilibrio.”

## Conclusione

Le tattiche fantoccio possono conquistare visibilità o concessioni rapide, ma minano la cooperazione duratura.

Le strategie steel man richiedono disciplina e apertura, ma costruiscono fiducia – e la fiducia è il fondamento di ogni accordo stabile.

Nelle negoziazioni serie, la forza non sta nella distorsione, ma nella comprensione.

