

Jeremy Hurewitz

OTTENERE TUTTO. I segreti della negoziazione dal mondo dello spionaggio

APOGEO, 2025. P.p. 151. Euro 22,00

## RECENSIONE



In questo periodo storico può apparire scomodo o molto attrattivo il titolo del libro: il mondo e le alleanze internazionali stanno cambiando velocemente, si stanno affermando leadership non rassicuranti, il futuro è sempre più imprevedibile e, se avete mai tratto ispirazione da Mata Hari o James Bond - per citare solo nomi di spie famose reali o fantastiche - immaginando entrambi ai giorni nostri possiamo pensare che il loro lavoro sarebbe certo più complesso anche per strategie e gestione delle informazioni e innovazioni tecnologiche che pure le producono (es. fake news), senza dimenticare droni e altre tecnologie sofisticate che investono anche la gestione delle relazioni. Il timore allora che si potrebbe provare scegliendo il presente testo in libreria è quello di apparire una persona bieca, manipolatoria...Ma non fatevi prendere troppo da questa preoccupazione! Il sottotitolo *I segreti della negoziazione dal mondo dello spionaggio* vi aiuta a far comprendere che non siete né una spia frustrata né una persona sprovveduta. Anzi, nelle intenzioni dell'Autore, così come descritto in quarta di copertina, il libro è destinato a chi - manager o altro - vuole apprendere abilità d'influenza e strategie di comunicazione per migliorare carriera e vita quotidiana di relazioni non solo professionali. E un adulto che vuole apprendere mostra solitamente una certa curiosità e la consapevolezza dei propri limiti. Il che è fatto positivo.

Veniamo dunque a come *Ottenere tutto* (o comunque almeno un accordo soddisfacente, come i maggiori esperti e studiosi di negotiation - la Scuola Negoziale di Harvard docet - suggeriscono nell'ambito dei processi di gestione delle trattative e dei conflitti). La spia non è più solo quella che venne dal freddo\*, ma un soggetto sempre più capace di empatia, intelligenza emotiva, capacità di ascolto, attenzione alla reputazione, creare un rapporto di fiducia con l'interlocutore, comprensione delle diversità, accortezza di cogliere e gestire gli inganni, e di altro ancora... Tutte queste capacità echeggiano quelle di una leadership positiva, che esercita capacità di influenza mantenendo anche un occhio all'etica. Perché, sì, leggendo il libro scopriamo che esiste l'etica dello spionaggio (p. 65), anche se a immaginarlo si fa un po' fatica pensando a CIA e FBI. Su questo aspetto, come su tutti gli altri temi - racconti del libro, l'Autore narra aneddoti, esempi, processi negoziali, tratti dalla realtà della sua vita e delle persone che ha incontrato e degli ambienti complessi, più o meno velati, in vari scenari militari, aziendali (non solo di vendita), investigativi, compresi quelli connessi a attacchi e rapimenti ad opera di pirati o di terroristi, in cui ha operato o che ha frequentato: la lettura sarà a tratti avvincente, a tratti inquietante! Infatti Hurewitz conosce bene *il mondo dell'intelligence* (cap. 1) dato che prima come giornalista, poi come esperto di sicurezza aziendale in tandem a personaggi dei servizi segreti e del governo USA, e a seguire come consulente politico sulla sicurezza nazionale e come consulente strategico di Interfor International e Responsabile della Interfor Academy che curano servizi di consulenza investigativa di sicurezza globale e di formazione al riguardo, ha - diciamo - una certa esperienza...

Hurewitz è convinto che *"la vita sia una vendita, perché tutti cerchiamo di influenzare gli altri"*. Io sono parecchio lontano da questa sua affermazione come da molte altre, anche se è evidente che qualsiasi relazione interpersonale è frutto e si muove sulla base di influenze reciproche con percezioni e dinamiche consapevoli e inconsapevoli. Basta pensare all'effetto specchio, il mirroring (qui trattato nel cap. 2). Devo dire che in generale mi è risultato antipatico il tono e il contenuto di molte asserzioni dell'Autore ma, andando oltre, il libro si dimostra utile per cogliere metodi e spunti validi e da usare ognuno come crede rispetto allo scenario dove opera, pure per imparare a rapportarsi a personaggi difficili o loschi o normalmente infrequentabili, per imparare a convivere con le proprie vulnerabilità senza che queste arrivino a dominarci, per imparare a non rimanere bloccati da esse, e a mettere invece in moto altre capacità e proficuo uso delle nostre osservazioni e informazioni per negoziare nel quotidiano della vita lavorativa e privata. L'arte della conversazione, come disinnescare gli incontri difficili, praticare realmente l'ascolto attivo, sono solo alcuni dei vari aspetti trattati con ricchezza di esempi di difficoltà, di fallimenti e di situazioni andate a buon fine nei 5 Capitoli, ognuno dei quali si chiude con uno schema di  *cose Da ricordare*, funzionali a perseguire le strade non lineari per *Ottenere tutto*. Ma, consiglio, senza idealizzare questa possibilità. Con questo libro l'Autore ci fa entrare in un mondo estraneo ai più da cui, seppur coinvolgente e affascinante, comunque suggerisco di mantenersi a distanza (almeno per quanto mi riguarda) ma dal quale si può apprendere con visuale più larga come va il mondo attraverso l'accesso a certi ambienti e vicende anche di "nicchia", e come alcuni approcci alla leadership positiva siano trasversali realtà organizzative molto differenti (di ambito civile, militare e comprese quelle *particolari* di intelligence e security).

D'altronde lo stesso Hurewitz nella Postfazione segnala che il suo libro va inteso come un punto di partenza perché i suoi consigli hanno lo scopo di aiutare chi legge a trasformarsi nella migliore versione di sé, dal punto di vista della propria umanità e per la costruzione di relazioni profonde. Se poi avete proprio un intento o un tratto di personalità già manipolatorio, nel libro troverete pane per i vostri denti, sempre a vostro rischio e pericolo.

\*Se non l'avete visto, recuperate il film (1965) con l'omonimo titolo e la spia Alec Leamas (interpretato da Richard Burton), non vi deluderà, ma soprattutto ri-leggete il libro di John le Carré, ex agente dei Servizi segreti britannici durante la Guerra Fredda, che tra i suoi capolavori ha scritto *"La spia che venne dal freddo"*, a cui il film è ispirato.

Luciana d'Ambrosio Marri