



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra di Relazioni Internazionali

**I VALORI CULTURALI NEGLI APPROCCI ALLA
NEGOZIAZIONE: UN'ANALISI COMPARATIVA
TRA OCCIDENTE E ORIENTE.
IL CASO KIM-TRUMP.**

RELATORE

Prof. Ssa Silvia Menegazzi

CANDIDATO

Claudia Piccoli

Matr. 079122

Anno accademico 2017/2018

*Ai miei genitori, che per amore mi hanno calciata fuori dal rifugio “sicuro”
e dentro la città che per la prima volta mi appartiene.
A mia sorella, che, nonostante tutto, è da sempre l’unica migliore amica.
Alle mie nonne ed ai miei zii, che mi hanno accolta
e supportata nei momenti più difficili di questi tre anni.
Alla mia famiglia. Senza di voi non avrei saputo trovare la forza per crescere.*

INDICE

INTRODUZIONE	4
I. L'IMPORTANZA DI CULTURA E VALORI NEI PROCESSI NEGOZIATIVI	6
1.1 - I valori culturali nelle Relazioni Internazionali.....	6
1.2 - Le quattro dimensioni culturali	7
1.3 - Indici ed aree a confronto: Occidente (Stati Uniti, Europa) e Oriente (Sud-Est asiatico).....	8
1.4 - I due sistemi valoriali: Orientale e Occidentale	12
1.5 - L'importanza della conoscenza di cultura e valori.....	15
II. APPROCCI E TECNICHE DIPLOMATICHE TRA OCCIDENTE ED ORIENTE	17
2.1 - La negoziazione nelle Relazioni Internazionali	17
2.2 - L'importanza della pre-negoziazione	18
2.3 - Gli elementi.....	21
2.4 - I paradigmi negoziativi e le diverse tecniche	23
2.5 - L'importanza del mediatore	24
2.6 - Strategie e cultura.....	25
2.7 - Il modello di <i>Western Diplomacy</i> : il <i>low context</i>	26
2.8 - Il modello di <i>Eastern Diplomacy</i> : l' <i>high context</i>	27
2.9 - L'importanza di “ <i>salvare la faccia</i> ” in Occidente e Oriente	29
2.10 - Il modello di <i>cultura globale cosmopolita</i>	30
III. IL CASO KIM-TRUMP (SUMMIT DEL 12 GIUGNO 2018)	31
3.1 - La situazione in Corea: il “gioco del pollo”	32
3.2 - La mutevole geopolitica dell'Asia	33
3.3 - Caratteristiche della Corea del Nord	33
3.3.1 - Questione del nucleare	35
3.3.2 - Prassi nordcoreana nelle relazioni estere.....	35
3.3.3 - La Nord Corea nelle negoziazioni internazionali.....	37
3.4 - <i>Il Summit</i>	37
3.4.1 - La linea cinese di Xi Jinping	38
3.4.2 - La linea Nordcoreana di Kim Jong-Un durante le pre-negoziazioni e a Singapore	40
3.4.3 - La linea americana di Trump durante le prenegoziazioni (la “ <i>massima pressione</i> ”) e a Singapore	43
3.4.4 - La perfetta mediazione di Moon	48
3.5 - Risultato finale: il dialogo tra <i>high</i> e <i>low context</i>	49
CONCLUSIONE	51
FONTI BIBLIOGRAFICHE e sitografia	57

INTRODUZIONE

Dalla nascita del Sistema Internazionale si assiste al fenomeno della *transizione del potere* – il passaggio dello stesso da una potenza ad un'altra – che, con la crisi del 2007 ed il diffondersi della globalizzazione, si è accelerato. Oggi è evidente nel cambiamento dell'influenza di diverse Paesi del mondo, tant'è che si può dire che la supremazia si stia progressivamente trasferendo dall'Atlantico al Pacifico, da Washington a Pechino, insomma, da Occidente a Oriente. Ciò non significa che le potenze Asiatiche sostituiranno del tutto quelle europee o americane, bensì che l'Occidente, specialmente all'interno delle Relazioni Internazionali e dei processi negoziativi, dovrà fare loro sempre più spazio ed imparare a relazionarsi in modo appropriato.

Il seguente elaborato si pone di rispondere ad una questione: qual è il ruolo giocato dai valori culturali all'interno delle negoziazioni per la risoluzione delle attuali controversie internazionali? L'obiettivo è dunque indagare la loro importanza nel determinare i comportamenti degli attori e le decisioni prese.

Esistono diverse scuole di pensiero riguardo ciò che guida l'operato di coloro che sono coinvolti nei vari processi della vita pubblica. Si seguirà la strada indicata dalla teoria costruttivista, che sostiene che la realtà non sia oggettiva, bensì socialmente costruita da ciascuno Stato attraverso le sue interazioni con gli altri nel Sistema Internazionale; dunque, nel comporre il suo agire, sono importanti tanto le questioni materiali (gli interessi statali), quanto le idee e la conoscenza, condivisa intersoggettivamente.¹

Si darà quindi specifica rilevanza alla tesi secondo la quale sono gli assetti culturali a determinare l'agire dei negozianti (i rappresentanti dello Stato nelle sue relazioni con l'estero). Si argomenterà infatti che specifiche predisposizioni di base, derivanti dalla cultura da cui gli attori provengono, determinano il loro *modus operandi* e le risoluzioni che essi adotteranno.

Le motivazioni che mi hanno spinto ad intraprendere l'analisi di queste tematiche sono varie. In primis, il focus dei miei studi universitari per la magistrale saranno le Relazioni Internazionali, dunque nutro un grande interesse per questo campo. Ma l'input per questa tesi mi è stato fornito da un corso, *Negotiation and Peacemaking*, che ho seguito in un'università straniera durante il semestre che ho passato all'estero. Gli approfondimenti sulla negoziazione all'interno dello studio delle Relazioni Internazionali mi hanno fatto riflettere sulla necessità di acquisire conoscenze dei suoi aspetti culturali. Sono inoltre giunta alla conclusione che, se l'obiettivo è arricchire l'ambiente internazionale di diplomatici in grado di condurre negoziazioni efficienti, sarebbe necessario studiare, nello stesso modo

¹ Da Mazzei, Marchetti, Petito, *Manuale di Politica Internazionale*, Milano (2010), p. 172 e ss.

in cui si studia già il mondo Occidentale, anche altre parti del mondo ed il loro modo di relazionarsi. Le peculiarità culturali infatti, spesso trascurate, giocano un ruolo chiave nel Sistema Internazionale odierno: esse sono i fattori essenziali dell'identità politica delle nazioni, dunque determinano le specificità dei comportamenti negoziativi dei paesi nel mondo.

L'Asia è dotata di grande dinamismo e racchiude al suo interno alcuni tra i paesi più popolati del mondo. È una regione molto variegata, ma presenta un nucleo coeso: il mondo "sino-confuciano", composto da tutti i paesi che sono stati profondamente influenzati dal confucianesimo – tra di essi, si considereranno nello specifico la Cina e la Corea. Questi territori, grazie alla radice comune, sono dotati di una spiccata identità geoculturale, e oggi assumono posizioni cruciali nell'assetto mondiale. Occorre dunque imparare dalle tradizioni Orientali in materia di diplomazia e relazioni estere.

Il mondo, già di per sé multipolare, sarà sempre più multicentrico, fino a diventare un *arcipelago geoculturale*², fatto di diverse *isole* (America, Europa, Islam, mondo Ortodosso, Africa, India, mondo sino-confuciano), ognuna dotata di determinate comunanze valoriali, senza un centro specifico, ma unite sotto l'ala della globalizzazione economica. Dunque, il nostro pianeta diventerà sempre più unito da un punto di vista economico; esso sarà però fortemente diversificato negli aspetti politici e, soprattutto, culturali delle diverse aree. Per questo diventa sempre più importante studiare gli schemi valoriali, che più di ogni altra cosa indirizzano gli approcci, i comportamenti e le decisioni degli attori coinvolti nei processi negoziativi di questo nuovo Sistema Internazionale.

Nel corso dei tre capitoli che compongono questo elaborato, si utilizzerà un metodo qualitativo-comparativo al fine di incentrare l'analisi sul confronto fra diversi sistemi. Inizialmente si esamineranno le caratteristiche fondamentali dei processi negoziativi, focalizzandosi sulle loro determinanti culturali e valoriali. Successivamente, si analizzeranno il modello Occidentale e quello Asiatico, osservando le peculiarità di ciascuno. Infine, si prenderà ad esame il caso specifico dei recenti sviluppi nel conflitto coreano, rappresentati dal summit del 12 giugno 2018 tra Kim e Trump; in questo storico evento sono infatti emerse le differenze culturali delineate in precedenza, esemplificate dall'approccio degli attori coinvolti, sia nel periodo di preparazione che durante il vertice stesso.

Dobbiamo dimenticarci del principio della *tabula rasa*: ci spetta al contrario il compito di approfondire le diversità culturali del mondo, di venirne a contatto, esplorarle ed imparare da esse ciò che riteniamo possa beneficiare noi stessi e chi ci circonda. La concezione eurocentrica del mondo risulta oggi anacronistica. Non tutte le società condividono gli stessi processi mentali, e non esistono modi di pensare superiori o inferiori. Nelle negoziazioni per la risoluzione degli attuali conflitti internazionali, senza negare le nostre basi culturali Occidentali, dobbiamo ora imparare a comprendere ed inglobare anche i valori Asiatici.

² Da F. Mazzei, V. Volpi, *Asia al centro* (2014), p.: XII.

I. L'IMPORTANZA DI CULTURA E VALORI NEI PROCESSI NEGOZIATIVI

La questione di fondo che verrà affrontata in questa tesi è: che influenza esercitano i valori culturali nelle moderne pratiche diplomatiche? Si studierà il peso degli assetti e dei preconcetti dati dalla cultura e dalle usanze di ciascun paese nelle sue decisioni in politica estera. Nel corso dell'elaborato, si metterà in evidenza il loro rilevante ruolo nel determinare l'operato degli attori del Sistema Internazionale. Si dimostrerà dunque la diversità di approcci esistente tra il modello di negoziazione Occidentale e quello Asiatico, per evidenziare l'importanza di imparare sia dall'uno che dall'altro.

Questo primo capitolo è scritto con l'intenzione di indicare il metodo che verrà utilizzato per analizzare l'argomento – di tipo qualitativo, analitico, ed infine comparativo dei diversi stili. A tal proposito, vengono ora introdotte alcune variabili tratte da tesi di ricercatori illustri, utili al fine di presentare l'inizialmente ampio confronto tra diverse aree del mondo. Infatti, nei passi che seguono si noterà come, basandosi su caratteristiche specificatamente culturali, sia possibile accomunare e differenziare determinati paesi nelle loro inclinazioni alla negoziazione. Questo condurrà, nei capitoli successivi, ad una tematizzazione più chiara e specifica del modello di *Western Diplomacy* ed *Asian Diplomacy*, ed infine ad una esemplificazione nei recenti sviluppi riguardo la situazione della penisola coreana. Il primo passo è però inserire il discorso all'interno dei dibattiti delle Relazioni Internazionali.

1.1 - I valori culturali nelle Relazioni Internazionali

*«L'analisi [...] dovrebbe partire dalla cultura, per poi arrivare al potere e agli interessi».*³

Nella storia delle Relazioni Internazionali si sono susseguite varie scuole⁴ che hanno cercato di teorizzare ciò che determina le scelte degli attori nelle loro interazioni con altrettanti attori sulla scena globale. Se per Waltz il comportamento degli Stati è determinato esclusivamente dalla diseguale distribuzione del potere all'interno del Sistema Internazionale, per altri studiosi non è così. Secondo l'idealismo, le decisioni di politica estera sono prese in base ai valori morali, alle norme giuridiche ed alle istituzioni, in una naturale armonia degli interessi. Il realismo sostiene che sono i rapporti di forza a determinare la politica internazionale, basata su una lotta incessante per il potere e la supremazia individuale di ciascuno Stato, dunque i valori morali risultano incompatibili con l'interesse nazionale e le decisioni degli attori sono dettate puramente da quest'ultimo. La scuola liberalista stabilisce che ciò che determina le scelte degli attori coinvolti in una cooperazione internazionale è la volontà collettiva ed il comune obiettivo di ottenere guadagni assoluti. Infine, la teoria costruttivista, nata dall'ultimo grande dibattito delle Relazioni Internazionali (tra positivisti e post-positivisti), afferma che la percezione della realtà dei singoli attori è

³ Cit. da A. Wendt, *Social Theory of International Politics*, Cambridge (1999) p.: 263.

⁴ Spunti tratti da Mazzei, Marchetti, Petito, *“Manuale di Politica Internazionale”* (2010).

socialmente costruita, dunque le loro scelte sono dettate sia dal contesto in cui si trovano, sia dal Sistema Internazionale. Ma non solo: Wendt, iniziatore del *costruttivismo sociale*, nel tentativo di collegare l'approccio normativo delle teorie riflettiviste e la ricerca empirica della sintesi neo-neo, nel 1992⁵ precisa che le identità e gli interessi Statali non sono prestabiliti, ma si costruiscono attraverso l'interazione reciproca tra Stati (che così facendo a loro volta costruiscono il Sistema Internazionale). Appare ora chiaro il perché si sia deciso di seguire questa tesi per approfondire la domanda di ricerca di questo elaborato: Wendt afferma che a determinare il comportamento degli Stati non sono tanto i fatti materiali quanto le idee, la *conoscenza condivisa* che si crea nella loro interazione con altri. Così, se le relazioni tra di essi sono sospettose, essi tenderanno a sentirsi minacciati ed a focalizzarsi sulla propria sicurezza; se invece sono basate sulla fiducia e sulla comprensione reciproca, essi vorranno collaborare conciliando le loro differenze grazie alle comuni aspettative. Dunque, sono le norme ed i valori condivisi a determinare le relazioni fra gli Stati. Ecco che entra in gioco il ruolo fondamentale della *cultura* nel guidare la loro percezione condivisa degli altri (basata appunto su comunanze o differenze) e così la loro identità, interessi e comportamento all'interno del Sistema Internazionale.⁶

1.2 - Le quattro dimensioni culturali

Secondo gli studi del ricercatore olandese Hofstede⁷, esistono quattro dimensioni culturali che incidono sulle tecniche di negoziazione: l'indice di distanza di potere, di elusione dell'incertezza, il grado "virilità" e "femminilità" ed il paragone tra collettivismo ed individualismo. Queste quattro sfere mettono in luce la rilevanza dei valori culturali nelle tecniche di intermediazione esterna di un paese.

Innanzitutto, l'*indice di distanza dal potere (PDI, Power distance index)* è il grado con il quale una certa cultura, un certo popolo accetta l'ineguale distribuzione del potere, ovvero l'insindacabilità delle decisioni dei governanti. Nelle culture in cui il PDI è alto, le negoziazioni chiave devono essere tenute dalle massime autorità, in quanto è necessario un controllo ed un decision-making centralizzati.

C'è poi l'*indice di elusione dell'incertezza (UAI, Uncertainty avoidance)*, che misura la suscettibilità di una determinata cultura alle minacce delle situazioni ambigue ed incerte. Le culture con un UAI basso tendono ad avere un'alta tolleranza dell'incertezza e dell'ambiguità, mentre quelle con un UAI alto si sentono più minacciate e preferiscono evitare queste circostanze e stabilire una struttura di controllo più solida, fatta di una serie di regole rigide. Questo è importante, perché nelle negoziazioni la mancanza di fiducia nei confronti degli interlocutori è spesso dovuta a comportamenti non familiari, e per questo molti Stati preferiscono stabilire delle procedure ritualistiche ben strutturate.

⁵ Nel celeberrimo articolo *Anarchy is What States Make of It* in risposta alla provocazione lanciata da Keohane agli studiosi delle nuove teorie riflettiviste del 1988 (la sfida a basarsi sulla metodologia scientifica delle teorie mainstream).

⁶ Da Mazzei, Marchetti, Petito, *Manuale di Politica Internazionale*, Milano (2010), p. 172 e ss.

⁷ Hofstede, *Cultural Dimensions in Management and Planning*, "Asia Pacific Journal of Management" vol. 1(2), pp.: 81-99.

La dimensione della *mascolinità contro femminilità (MAS, masculinity)* segnala specifiche preferenze valoriali delle culture, originate nella vita scolastica dell'individuo e tramandate in quella organizzata della società: da un lato il successo, la fermezza ed il pugno duro, dall'altro l'attenzione, la cura dell'altro ed i supporti sociali. Le culture con un MAS alto tengono molto alle loro ambizioni ed alla performance, e giudicano il successo esclusivamente in base alla vincita o alla perdita; nelle negoziazioni, esse risolvono i conflitti più con lo scontro che con il compromesso. Di contro, le culture con un MAS basso (*“high femininity”*), enfatizzano dei comportamenti meno prestabiliti; esse non credono nei successi esterni e materiali e tendono a costruire relazioni intra-statali più solide e durature, ma attraverso un processo più lungo. I valori dominanti di queste società sono l'altruismo e la qualità di vita, giudicata come reale simbolo di successo. La differenza sostanzialmente è ciò che motiva le persone: voler essere il meglio (società “maschili”), o amare ciò che si fa (società “femminili”).

Infine, c'è la dimensione *individualista contro collettivista (IDV)*, che descrive lo spazio dedicato da una cultura al singolo individuo, oppure al gruppo. Le culture individualiste si focalizzano prima su sé stesse: le decisioni sono basate su cosa è meglio per il singolo cittadino del paese, non l'insieme. Le culture collettiviste, invece, enfatizzano l'importanza dell'insieme di cittadini: il singolo cittadino dimostra lealtà al gruppo, l'unità sociale più importante; di conseguenza, c'è bisogno di una relazione stabile tra i paesi e le culture, lo sviluppo di familiarità tra negoziatori.

1.3 - Indici ed aree a confronto: Occidente (Stati Uniti, Europa) e Oriente (Sud-Est asiatico)

Se, a titolo esemplificativo, si volessero fare delle comparazioni⁸, si noterebbe che le quattro principali dimensioni descritte da Hofstede rispecchiano dei reali atteggiamenti di diversi paesi in campo negoziativo:

Paesi Indici	USA	NLD	FIN	ESP	FRA	ITA	KOR	CHN	JPN	RUS
PDI	40	38	33	57	68	50	60	80	54	90
UAI	46	53	59	86	86	75	85	30	92	95
MAS	62	14	26	42	43	70	39	66	95	36
IDV	91	80	63	51	71	76	18	20	46	39

*Per i codici di Stato*⁹

Per quanto riguarda il *PDI*, notiamo che esso è relativamente basso negli Stati Uniti e nei paesi del Nord Europa, mentre tende a salire nei paesi sudeuropei; è massimo in Russia. Ciò significa che nei primi, le popolazioni accettano distribuzioni di potere più diseguali e nelle negoziazioni giocano ruoli chiave anche

⁸ Mi sono servita di un apposito strumento, il tool di ricerca “Hofstede Insights”, <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> (dati aggiornati al 2017).

⁹ Abbreviazioni basate su <http://www.meltingpot.org/IMG/pdf/codicistato.pdf>.

autorità di grado inferiore (vicepresidenti, ministri, diplomatici, o addirittura tecnici esperti). Di contro, negli altri paesi la distribuzione diseguale di potere si fa più problematica ed è necessario che i rispettivi rappresentanti siano le massime autorità. È interessante notare come, secondo questo indice, alcuni paesi del sud-Est asiatico e soprattutto la Cina, nel loro approccio alle tecniche negozitative, si avvicinino più alla Russia che agli Stati Uniti.

Basandosi sull' *UAI*, si nota ancora una volta come esso sia basso negli Stati Uniti e nel Nord Europa, e tenda a salire nei paesi sudeuropei, con ancora un picco in Russia, accompagnata dal Giappone. Fa eccezione la Cina, che in questo caso si avvicina più agli Stati Uniti: questi paesi generalmente tollerano meglio le ambiguità negozitative ed hanno maggiore fiducia nei rispettivi interlocutori e nell'esito positivo delle negoziazioni. Dall'altro lato, paesi come Giappone e Russia preferiscono una ritualità rigida e l'applicazione delle regole.

Seguendo il *MAS*, si evince che la situazione è meno omogenea: esso è basso nei paesi nordeuropei ed in Russia, sale in quelli sudeuropei e negli Stati Uniti, con picchi in Italia ed in Giappone. Ciò significa che le preferenze valoriali dei paesi non seguono i tradizionali "schieramenti" come gli altri criteri, esse sono soggettive e dipendono esclusivamente dalle culture interne.

Infine, con l'*IDV* vi è un ritorno negli schemi: infatti, esso è massimo nei paesi Occidentali e minimo in quelli Orientali, e questo rispecchia perfettamente la tradizionale impostazione delle diverse società, basate su individualismo o collettivismo - due macro-aree che da sempre differenziano Occidente e Oriente.

Il *PDI* e l'*IDV*: l'Occidente è diviso tra Nord Europa, Stati Uniti e Sud Europa

In generale, paesi nordeuropei come Finlandia e Paesi bassi, con un *PDI* relativamente basso ed un *IDV* alto, enfatizzano caratteristiche come l'indipendenza, l'eguaglianza di diritti, l'utilizzo di tecniche proprie del management come mezzo per facilitare e rafforzare le negoziazioni. Il potere è decentralizzato ed i suoi detentori contano sull'esperienza dei membri del team; c'è una generale avversione al controllo ed atteggiamenti informali nei confronti dei superiori; la comunicazione è diretta e partecipativa. Questi valori sono condivisi anche dagli Stati Uniti. In questi paesi è spesso difficile, specialmente tra uomini, sviluppare profonde amicizie, e si è abituati ad avere a che fare, sia dal punto di vista professionale che personale, con persone con cui non si ha un forte legame. Si tratta di società tipicamente individualiste: gli schemi sociali non sono rigidi, ci si aspetta dal singolo cittadino che provveda esclusivamente a sé stesso ed alla sua famiglia; l'offesa causa perdita di autostima.¹⁰

Di contro, i paesi sudeuropei, come Spagna, Francia ed Italia¹¹, pur essendo, come queste società, individualiste, presentano un *PDI* più alto: i bambini sono cresciuti per essere emotivamente dipendenti dai

¹⁰ Considerazioni da <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/finland,the-netherlands,the-usa/> (2017).

¹¹ Considerazioni da <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/france,italy,spain/> (2017).

genitori, poi dagli insegnanti e più tardi dai superiori. Perciò sono società in cui viene accettato un certo grado di diseguaglianza. Si tende a rispettare maggiormente i numerosi livelli gerarchici; i superiori hanno privilegi e sono spesso inaccessibili; c'è riguardo per gli anziani.

Da notare che, in tali culture - sempre individualiste - spesso la famiglia e gli amici diventano un importante antidoto all'isolamento: il gruppo a cui l'individuo appartiene, specialmente quello familiare, è un importante aspetto sociale, con la propria ritualità, il che rende molti atteggiamenti meno individualisti. Tutto ciò rende questi paesi più portati al contatto con altre culture, molto lontane dai paesi nordeuropei, i quali potrebbero interpretare alcuni atteggiamenti da parte dei negozianti come aggressivi o sfrontati.

IL *PDI* e l'*IDV*: l'Oriente

Queste caratteristiche accomunano i paesi sudeuropei ad i paesi del Sud-Est asiatico, come Corea del Sud, Cina e Giappone.¹² In questo caso si tratta di società tipicamente collettiviste (con un *IDV* basso): l'individuo è permanentemente responsabile nel confronto del gruppo di appartenenza, sia esso la famiglia o le relazioni (anche di lavoro) ed ottiene in cambio la lealtà, valore cardine delle regole sociali. La società enfatizza le relazioni forti, dove ognuno si prende la responsabilità anche delle azioni degli altri membri del gruppo; l'offesa comporta vergogna e la "perdita della faccia"; le relazioni di lavoro sono percepite in termini morali, come un legame familiare, e spesso l'occupazione e le promozioni hanno luogo all'interno del gruppo. Le persone agiscono negli interessi del gruppo, non necessariamente per sé stessi.

Nonostante ciò, queste società, come il sud Europa, presentano un *PDI* alto: le diseguaglianze sono più accettate (in Cina, in particolare, sono considerate la norma); la relazione con i superiori è basata su un rapporto di subordinazione, ed in molti casi c'è scarsa difesa contro l'abuso di potere. Specialmente in Cina, l'aver aspirazioni oltre il proprio rango è sconsigliato. Il caso del Giappone, così come quello della Corea del Sud, è leggermente diverso, in quanto si tratta di società "leggermente" gerarchiche: ogni individuo è sempre conscio del proprio status sociale e si comporta di conseguenza, ma non ai livelli di altri paesi asiatici. Il decision-making è molto lento in quanto ogni decisione richiede l'approvazione di ogni livello gerarchico, ma non c'è nessuno al vertice, come in altre società gerarchiche. In Corea del Sud la gerarchia è tradotta nella comune accettazione di un ordine in cui ognuno ha un posto e che non necessita spiegazioni; ciò spesso riflette ineguaglianze interne. Il Giappone non ha l'esteso sistema familiare alla base di Cina e Corea, società più collettiviste, dove le persone sono leali al gruppo per nascita.

L'*UAI*: l'Occidente è (di nuovo) diviso

I paesi nordeuropei e gli Stati Uniti, con *UAI* nella norma, hanno una preferenza per l'elusione dell'incertezza: mantengono codici di comportamenti e credenze rigidi, e sono intolleranti nei confronti di

¹² Considerazioni da <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/china,japan,south-korea/> (2017).

comportamenti ed idee non ortodosse. In queste culture c'è un bisogno emotivo di regole, il tempo è denaro, la precisione e la puntualità sono la norma, e la sicurezza è un elemento di motivazione individuale importante.

Di contro, molti paesi sudeuropei presentano caratteristiche diverse, a causa del loro *UAI* alto: nonostante il cambiamento causi stress, le persone tendono ad evitare regole e leggi che, di fatto, rendono la vita più complessa. Il confronto è evitato, e si traduce nel piano personale molto facilmente; c'è grande preoccupazione per le situazioni ambigue ed indefinite; le sorprese non sono gradite; è richiesta una certa struttura. Questo significa che, prima di incontri e negoziazioni, è opportuno ricevere tutte le informazioni necessarie.

L'*UAI* in Oriente

La situazione è simile in molti paesi orientali, anch'essi con un alto *UAI*: il Giappone, insieme alla Sud Corea, è uno dei paesi che più punta ad evitare le ambiguità - così, la vita è molto ritualizzata e ci sono diverse cerimonie; tutti i fattori rischio devono essere risolti prima che qualsiasi progetto parta, e questo si traduce ovviamente anche nell'ambito negoziativo.

La differenza la fa la Cina, con un basso punteggio *UAI*: spesso la conformità alle regole può essere flessibile per assecondare la situazione, ed il pragmatismo regna sovrano. I Cinesi sono a loro agio con l'ambiguità, cosa dimostrata dalla loro stessa lingua, in cui sono presenti diversi significati per uno stesso ideogramma, difficili da carpire per una mente occidentale. Perciò, i Cinesi sono molto adattabili, anche nelle situazioni diplomatiche ambigue.

Il *MAS*: società “femminili” e “maschili”

Dal punto di vista del *MAS*, la Finlandia, insieme all'Olanda, alla Francia ed alla Spagna, è considerata una società “femminile”: si lavora per vivere, i manager ritengono importante ottenere il consenso, la popolazione valorizza l'eguaglianza, la solidarietà e la qualità della propria vita lavorativa. Si favoriscono incentivi quali il tempo libero e la flessibilità; il focus è sul benessere, lo status non è messo in mostra. I conflitti sono risolti tramite il compromesso e la negoziazione, raggiunta tramite lunghe discussioni che devono ottenere l'approvazione pressoché unanime. Diversamente dalle “sorelle” sudeuropee, l'Italia è una società “mascolina”, molto orientata verso il successo e la sana competizione. Gli Stati Uniti sono considerati una società “maschile”: i comportamenti sono tutti basati sulla comune credenza nell'*“impegnarsi per essere il meglio che si possa essere”* e ne *“il vincitore si prende tutto”*. Non è tanto importante il successo di per sé, ma il poter dimostrare di aver avuto successo, di aver fatto bene il proprio lavoro. Si vive per lavorare, per ottenere una condizione migliore, cosa che è possibile grazie alla mentalità

“*can-do*”, che crea una società molto dinamica. C’è la diffusa convinzione che un certo grado di conflitto faccia emergere il meglio delle persone.

La Sud Corea è una delle poche società “femminili” dell’Asia. Infatti, la Cina, al pari degli Stati Uniti, è una società “maschile”, in cui il “tempo libero” non è così importante, il risultato ottimale è il principale criterio per ottenere il successo. Infine, il Giappone è una delle società più “maschili” del mondo, ma, dato il suo spiccato collettivismo, ciò si traduce in una minore risolutezza e competitività individuale rispetto ad altre culture maschili: c’è competizione, ma essa è tra gruppi; qualsiasi aspetto della vita è connotato dall’ossessione per l’eccellenza e la perfezione, e c’è diffuso stakanovismo.

1.4 - I due sistemi valoriali: Orientale e Occidentale

Una volta analizzate le macro-aree che differenziano culturalmente le diverse zone del mondo, si può tentare una comparazione più specifica di sei valori cardine, rispettivamente tre Asiatici (cinesi), e tre Occidentali (americani), seguendo le argomentazioni del sociologo statunitense Daniel Bell.¹³ In Cina i tre “leading values” nelle negoziazioni sono *meritocrazia*, *gerarchia*, *armonia*, mentre in Occidente sono *democrazia*, *eguaglianza e libertà*. Ci sono aree in cui i valori si sovrappongono, in particolare quella dei *diritti umani*, insindacabili per tutti (diritto contro il genocidio, la schiavitù, la tortura, l’omicidio, la discriminazione razziale sistematica).

Democrazia vs Meritocrazia

Se in Occidente c’è *Democrazia* (il governo del popolo), in Cina c’è *Meritocrazia* (il governo dei leader con le migliori capacità e virtù).

In Occidente, l’idea che ci siano controlli o requisiti meritocratici sui leader eletti democraticamente non è accettata, c’è la convinzione che l’unico modo moralmente legittimo per selezionare i leader politici sia quello di una persona-un voto, indipendentemente dal contesto. I vantaggi di questa visione sono la legittimità dei leader, che possono essere ritenuti responsabili dai cittadini, e la transizione pacifica tra l’uno e l’altro. Gli svantaggi sono che leader inesperti hanno abilità insufficienti a governare un paese e sono inclini alla corruzione; inoltre, spesso i votanti non sono del tutto razionali, votano per i propri interessi ma non per il bene del paese.

In Cina la selezione dei leader è basata su esaminazioni e la loro promozione è fatta in base alla valutazione della loro performance: questo ha il vantaggio di portare al governo leader altamente qualificati, ma risulta difficile minare la forte legittimazione di un leader inadatto.

¹³ Bell, *Comparing Political Values in China and the West: What Can Be Learned and Why It Matters*, “Annual Review of Political Science” (2017), v. 20, pp.: 93-110.

Un sistema costituzionale ben disegnato dovrebbe riflettere sia il bisogno di eleggere i leader su base democratica, che quello che essi abbiano abilità appropriate al loro ruolo. Il popolo cinese dà molta importanza alla meritocrazia politica, ma altre società Asiatiche (Giappone, Corea del Sud, Taiwan) hanno cominciato ad abbandonare la tradizione paternalistica Confuciana e a supportare la democrazia in tempi relativamente recenti.

Eguaglianza vs Gerarchia

Se in Occidente c'è *Eguaglianza* (il bisogno di eguagliare le relazioni tra sessi, classi e gruppi etnici e religiosi), in Cina c'è *Gerarchia* (basare le relazioni su differenze e classificazioni in base a determinati attributi). C'è da dire che tutte le grandi società, ad un certo punto, sentono il bisogno di organizzarsi in qualche modo sulla base di alcune gerarchie, perché, senza, esse tenderebbero a convergere nel governo arbitrario e tirannico – come gli esempi della Rivoluzione Francese e della Rivoluzione Culturale in Cina dimostrano.

Dato che le moderne società valorizzano molto l'eguaglianza e valutano male la gerarchia (a causa delle recenti esperienze negative), resta da chiedersi quali forme di gerarchia è possibile accettare a livello sociale, e quali no – ad esempio, quelle nelle forme di razzismo, sessismo, sistema di caste. Le “forme buone” di gerarchia infatti esistono e sono compatibili con i principi egualitari (l'eguaglianza dello status morale e l'eguaglianza di fronte alla legge). Le gerarchie militari, ad esempio, servono a garantire efficienza, così come quelle lavorative. Esse minimizzano gli interessi di parte, armonizzano le relazioni, beneficiano i più deboli e non li dominano (perché l'obiettivo è far sì che coloro che stanno in basso crescano e sviluppino i propri poteri). Sostanzialmente, enfatizzano la percezione di comunità e civilizzano le interazioni umane. In questo senso, le “gerarchie buone” evitano del tutto i conflitti, perché l'autorità è creata al fine di servire i governati.

È importante sottolineare che, negli ideali Confuciani, il rispetto per l'autorità, il più anziano o il superiore – l'accettare insomma che altri possano saperne di più di noi –, non implica una rigida sottomissione ma, al contrario, porta ad una maggiore crescita personale tramite l'apprendimento. La gerarchia dunque diventa disfunzionale quando coloro che hanno più potere non sono disposti ad aiutare coloro che ne hanno di meno, o peggio, tentano di sfruttarli ed opprimerli.

Differenti tipi di società possono dunque legittimare differenti tipi di gerarchia: se una forma di governo gerarchica serve il popolo, stabilisce relazioni di fiducia reciproca tra i governanti ed i governati e promuove relazioni armoniose tra le persone stabilendo meccanismi che prevengono l'abuso di potere, allora essa è giustificata dagli standard Confuciani (anche se è in conflitto con le odierne idee di eguaglianza politica). Da un punto di vista normativo, non c'è alcun motivo per rigettare le gerarchie stabilitesi in alcune

società, qualora esse siano generalmente accettate dagli individui a tutti i livelli e i diritti umani fondamentali non vengano violati.

Libertà vs Armonia

Infine, se in Occidente c'è *Libertà* (personale), in Cina c'è *Armonia* (tra le relazioni). La distinzione sta nella risposta alla domanda: cosa garantisce il benessere del popolo?

L'armonia è un tipico ideale confuciano, diffuso in tutta l'Asia dell'Est, secondo cui la prerogativa principale di un governo nei confronti dei suoi cittadini è il raggiungimento di un ordine pacifico. Questo non significa uniformità – in Occidente il termine può evocare l'idea di consenso unanime, mentre esso si avvicina maggiormente alla sua connotazione in ambito musicale –, ma *diversità in armonia*. L'armonia è un processo dinamico in cui diversi elementi convivono, bilanciandosi a vicenda e cooperando all'interno di uno stesso sistema. Ciò implica, come detto in precedenza riguardo agli indici, un forte spirito di adattamento alle nuove situazioni, e il principio fondamentale del rispetto reciproco. Non si tratta dunque della sola assenza di conflitto, ma di un forte sentimento di empatia, impegno, comunità, derivato anche dall'impianto collettivista delle società asiatiche.

Seppur l'armonia sia un valore condiviso largamente anche dalle società esterne al sudest Asiatico, la libertà individuale rimane il principio cardine di più parti del mondo a livello universale, a causa dell'enorme influenza degli Stati Uniti. Essi, infatti, dalla Seconda Guerra Mondiale esercitano un'egemonia politica ed economica in vaste aree del mondo e portano avanti la libertà individuale come sovrano ed universale valore morale. Ma negli ultimi anni stiamo assistendo alla progressiva perdita di *soft power* ideologico statunitense, dunque si può ipotizzare l'emergere dell'armonia come valore universalmente condiviso. Perciò, con l'avvento della globalizzazione, le idee di ordine pacifico e rispetto delle diversità sono enfatizzate in sempre più aree del mondo, a scapito della sovranità della libertà individuale.

Il filosofo cinese contemporaneo Zhao ricollega il concetto di armonia alla teoria costruttivista: secondo la sua tesi, l'armonia nasce dalla consapevolezza che le differenze tendono a condurre al conflitto; non bisogna distruggere tali differenze, in quanto la diversità è necessaria, ma bisogna mantenerle, favorendo la cooperazione. Oltre alle tre culture citate da Wendt, ognuna con norme di comportamento tra gli Stati¹⁴ (*hobbesiana* della violenza e della non-cooperazione tra Stati nemici, *lockeana* della violenza senza eliminazione totale per difendere gli interessi nazionali di Stati rivali, e *kantiana* della democrazia e cooperazione per la sicurezza di Stati amici, l'unico caso in cui la norma viene totalmente interiorizzata e forma l'identità degli Stati), per il filosofo cinese l'*armonia* è la quarta cultura del moderno Sistema

¹⁴ *Manuale di Politica Internazionale*, p.: 176 e ss.

Internazionale. Essa si basa appunto sulla cooperazione universale e sui valori confuciani (l'aver rapporti amichevoli con i nemici, l'evitare le lotte troppo drastiche) e non sulla concezione Occidentale di conflitto.¹⁵

1.5 - L'importanza della conoscenza di cultura e valori

È importante per noi comprendere i valori cinesi ed Orientali, perché, derivando dall'etica Confuciana, essi hanno avuto e continuano ad avere grande influenza nel Sud-Est asiatico. Ovviamente ciò si riflette anche sulle tecniche negoziali di questi paesi che, come abbiamo visto dai recenti sviluppi degli avvenimenti in Corea – la cruciale intermediazione del cinese Xi Jinping e del sudcoreano Moon in preparazione e durante lo storico incontro tra il nordcoreano Kim e l'americano Trump, che più avanti analizzerò – sono destinate ad essere sempre più rilevanti al fine di risolvere gli attuali conflitti mondiali.

Storicamente, data la mancanza di un bisogno oggettivo per l'Occidente di conoscere le tradizioni politiche asiatiche (che non impattavano in modo rilevante il mondo esterno all'Asia), le università hanno trascurato l'analisi e lo studio di questi valori, che ora influenzano non solo la Cina, ma anche il resto del mondo. È dunque fondamentale conoscere le diverse dimensioni culturali che possono influire enormemente sulla nascita, diffusione e rilevanza di suddetti valori in tutti il mondo Occidentale ed Asiatico. Infatti, le diverse vedute riguardo la politica derivano dalle diverse priorità di ciascuna società, dai diversi valori politici ed aspirazioni chiave, i quali a loro volta derivano dai diversi assetti culturali - non solo da interessi militari ed economici in conflitto.

La mancata conoscenza di tutti questi importanti elementi ha prodotto spesso incomprensioni in ambito negoziale; ad oggi, il mondo è diventato multipolare, ed è necessario non basarsi più esclusivamente sulla conoscenza delle prerogative e delle tecniche sviluppatesi negli anni in Occidente, ma ampliare i propri orizzonti. Nonostante esistano numerosi studi empirici che comparano i valori politici delle diverse regioni del mondo (*World Values Survey*¹⁶, *Asian Barometer*¹⁷), manca una riflessione sistematica su ciò che da essi si può imparare. Questo è in contrasto con ciò che da sempre viene fatto in altri luoghi del mondo, come la Cina ed il Sud-Est asiatico, dove gli intellettuali da sempre discutono su come imparare dal “*best of the West*”. Il dibattito in Occidente è sempre stato focalizzato su come estendere (invece che limitare) la democrazia, e su come ridurre le forme di gerarchia (invece che riflettere su quali forme è possibile accettare in determinate circostanze).

Dovremmo imparare a comparare i sistemi invece che escludere quelli che riteniamo “sbagliati”, per poter estrapolare il meglio da tutti, riconciliarsi sulle differenze chiave e riflettere eticamente su quelle che ci paiono inconciliabili, al fine di arricchire di nuove prospettive il nostro pensiero politico e filosofico.

¹⁵ Ivi, T. Zhao, *Tutto-sotto-il-cielo: così i cinesi vedono il mondo*, in “Limes. Il marchio giallo” (4).

¹⁶ <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSCContents.jsp>.

¹⁷ <http://www.asianbarometer.org/data>.

«[...] L'Europa s'è abituata a essere il soggetto pensante della storia degli altri. Oggi, per evitare la definitiva marginalizzazione, L'Europa deve ripensare la stupefacente storia della propria modernità, considerandola un momento circoscritto per quanto splendido e cruciale della storia universale, e [...] cercare di ricostruire una propria identità possibilmente rivalutando i potenziali legami eurasiatici, le cui radici affondano nella storia stessa dell'Ecumene».¹⁸

¹⁸ Cit. da *Asia al centro*, p.: XV.

II. APPROCCI E TECNICHE DIPLOMATICHE TRA OCCIDENTE ED ORIENTE

«Qui c'è un altro mondo, un altro modo di comportarsi; ci sono altri costumi e altre leggi, cosicché molte delle cose che in Europa si ritengono cortesie e onori, qui sono giudicate come grandi affronti e offese, mentre molte cose che sono qui così comuni che senza di esse non si può vivere né trattare con i giapponesi, in Europa sono ritenute basse e indegne». ¹⁹

In questo capitolo verranno analizzate le parti principali in cui la negoziazione si divide, e, più nello specifico, gli specifici stili e pratiche utilizzate in esse dagli Stati di diverse aree del mondo, quella Occidentale e quella Asiatica, sulla base di aspettative culturali e valoriali condivise. È prima però inserire la negoziazione, a sua volta, all'interno delle Relazioni Internazionali.

2.1 - La negoziazione nelle Relazioni Internazionali

La negoziazione è un canale che fornisce ai paesi coinvolti in un qualsiasi tipo di disputa internazionale la possibilità di pervenire ad una risoluzione pacifica del conflitto. Si tratta di un processo comunicativo che prevede il coinvolgimento di interessi individuali (siano essi equivalenti oppure contrastanti), e di un interesse condiviso, riconosciuto da tutte le parti in gioco, a risolvere il comune problema. ²⁰ La definizione generica che ne abbiamo appena dato ci permette di asserire che la negoziazione, nel contesto delle Relazioni internazionali (RI), è spesso ciò che si pone tra guerra e pace, ciò che permette ai paesi di risolvere pacificamente i conflitti in corso.

La diplomazia è infatti centrale per gli Stati moderni, in quanto è fondamentale per il funzionamento del Sistema Internazionale (SI) – inteso, nella concezione costruttivista data da Wendt, come *un insieme di strutture sociali prodotte da pratiche intersoggettive*. Al suo interno è presente intrinsecamente anarchia, ma gli attori non la ricevono passivamente: i loro comportamenti non sono necessariamente determinati dalla percezione delle minacce o dal bisogno di proteggere la propria sicurezza, ma anche dalle loro interazioni. Queste sono caratterizzate da: una conoscenza condivisa, adeguate risorse materiali e pratiche intersoggettive. Ciò significa che, in primis, gli attori che interagiscono tra di loro sono anche portati a comprendersi l'un l'altro, e ad avere obiettivi comuni.

Di conseguenza, le idee giocano un ruolo fondamentale nel costruire le basi condivise sulle quali gli Stati possono basarsi per cooperare. Ad esempio, nel caso in cui un numero di Stati sia accomunato da dubbi reciproci rispetto all'operato delle controparti, queste loro percezioni creerebbero un Sistema nel quale regna sovrano il solo interesse individuale a mantenere la propria sicurezza interna. Ne consegue che il fatto che

¹⁹ Cit. da A. Valignano SJ., *Sumario de las cosas de Japón* (1583), pp.100-101, trovata su *Asia al centro*, p.: 265.

²⁰ Da Starkey, Boyer, Wilkenfeld, *International Negotiation in a Complex World* (2015), p.: 1.

due Stati sovrani provino ostilità reciproca e dunque decidano, ad esempio, di equipaggiarsi di armi nucleari per difendersi dall'altro deriva semplicemente dalla conoscenza condivisa che li accomuna.

Dunque, il Giappone percepisce come un pericolo le bombe nucleari possedute dalla Corea del Nord, ma non si sente minacciato da quelle statunitensi, perché ha diversa comprensione dei due Stati sovrani.²¹ Dunque, norme e valori condivisi, in poche parole comunanze culturali, garantiscono relazioni positive tra i componenti del Sistema Internazionale. Diventa allora possibile realizzare il progetto, che si esaminerà alle battute finali di questo elaborato, di costruire la politica internazionale in un modo del tutto nuovo, che non parta da conoscenze condivise ostili ma da comunanze culturali.

La configurazione dell'ambiente internazionali negli anni si è evoluta. Questo perché le identità e gli interessi degli Stati possono trasformarsi: l'idea che alcuni hanno di determinate strutture sociali può cambiare, e, con essa, le loro interazioni con altri Stati e l'intero Sistema Internazionale. Wendt sostiene che il mondo politico attuale si stia dirigendo verso una nuova cultura condivisa che favorisce la massima cooperazione per risolvere i conflitti, e non più il ricorso alla violenza. Gli Stati, inizialmente egoisti, decidono quindi di collaborare per proteggere la propria sicurezza ed ottenere vantaggi reciproci, e si vedono reciprocamente come amici.²²

Nell'era della Globalizzazione, i paesi si devono confrontare sia con un numero elevato di altri Stati, sia con la presenza sempre più importante di altri attori (transnazionali, internazionali e non-statali). In un ambiente globale sempre più variegato e multipolare, fatto di diversi interessi, nuove tematiche e dominato da vecchie e nuove fonti di potere, in costante competizione tra loro, la negoziazione ricopre dunque un ruolo sempre più centrale. La conoscenza e la comprensione (non ostile) delle culture negoziate specifiche dei diversi paesi è dunque determinante al fine di stabilire migliori rapporti tra di essi e ciò incide anche sull'interno assetto del moderno SI.

2.2 - L'importanza della pre-negoziazione

Si è detto che la negoziazione internazionale è un processo, una sequenza di tappe regolate da vari meccanismi, talvolta ben articolati, altre volte confusi. Si compone di una prima fase preparativa, preliminare, in cui una o più parti considerano l'opzione della negoziazione per risolvere una determinata questione: la *pre-negoziazione*.^{23, 24, 25}

²¹ Definizione da Mazzei, Marchetti, Petito, *Manuale di Politica Internazionale*, p.: 173 e ss..

²² Da Mazzei, Marchetti, Petito, *Manuale di Politica Internazionale*, Milano (2010), p.: 172 e ss.

²³ Riflessioni da Druckman, *Intuition or Counterintuition? The Science behind the Art of Negotiation*, "Negotiation Journal" (2009) v 25(4), pp.: 431-448.

²⁴ Riflessioni da Dupont, Faure, *The Negotiation Process*, "International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues" (2002), pp.: 39-63.

²⁵ Zartman, *Pre-negotiation: Phases and Functions*, "International Journal" (1989), v. 44(2), pp.: 237-253.

Essa risponde all'esigenza di definire il problema e stabilire l'impegno comune a risolverlo; le parti si scambiano le informazioni necessarie ed iniziano a fare le prime concessioni. È forse la fase più importante, dove vengono rimossi in anticipo tutti i possibili ostacoli, si esaminano i pro e i contro del lavoro congiunto, si abbassano i rischi, le incertezze e gli eventuali costi della negoziazione.

Inoltre, si iniziano a costruire rapporti di fiducia reciproca, si prepara il pubblico sia domestico che internazionale, si selezionano i protagonisti e si individuano i possibili *spoilers* – parti che si oppongono al raggiungimento di un accordo, o che non intendono considerare la negoziazione come opzione. Gli incontri tra i negoziatori in questa fase possono essere sia formali (*track I negotiation*), sia informali (*track II negotiation*).

Un esempio recente dell'importanza di questa tappa preliminare è dato dalla preparazione allo storico summit Kim-Trump ad opera di Moon Jae-In e di Xi Jinping – i quali, come si dirà nell'ultimo capitolo, hanno avuto un ruolo chiave nel porre le basi per ottenere delle risposte positive da parte delle parti in causa, da tempo intrappolate in un ciclo continuo di contese ed insulti.

In sostanza, la pre-negoziazione è il lasso di tempo in cui le parti modificano le proprie intenzioni: dalla mera volontà di ricercare soluzioni unilaterali (e conflittuali), esse giungono a voler attuare una strategia cooperativa multilaterale, al fine di ricercare soluzioni comuni (e concilianti). Questo solitamente avviene nel momento di *ripeness*²⁶ di un conflitto, quando si è raggiunta la “maturità” necessaria per poter percorrere la strada della diplomazia. Infatti, nel momento in cui qualsiasi tipo di soluzione unilaterale sembra bloccata o eccessivamente costosa, gli Stati si chiedono quale sia la via più promettente e/o meno dispendiosa per uscire vincenti.

Nella maggior parte dei casi, le parti percepiscono la presenza sia di una situazione di stallo mutualmente nociva, sia di una “via d'uscita”; questa può essere anche indotta da un mediatore tramite persuasione o, in alcuni casi, manipolazione. Successivamente, vengono stabilite l'agenda, il luogo d'incontro ed i possibili mediatori. Segue poi una ridefinizione delle relazioni ed una rivalutazione dei mezzi a disposizione, che, se ad esito positivo, permettono di “abbassare” il conflitto, di ridimensionarlo. La pre-negoziazione giunge infine alla sua conclusione con la stipulazione e la firma di un accordo con cui le parti si impegnano a negoziare rispettando ciò che è stato stabilito – come è avvenuto, appunto, il 12 giugno 2018 a Singapore.

I conflitti non negoziabili

La più grande minaccia al sistema di equilibri internazionale sono i conflitti cosiddetti “intrattabili”²⁷, apparentemente non negoziabili perché non risolvibili, ma non senza speranza; si tratta di conflitti come per

²⁶ Zartman, *Timing of Peace Initiatives: Hurting Stalemate and Ripe Moments*, “Global Review of Ethnopolitics” (2001), v 1(1), pp.: 8-18.

²⁷ H. Burgess e G.M. Burgess, *What are Intractable Conflicts*, in “Beyond Intractability Project” (2003).

l'appunto quello della guerra in Corea, che, come si è visto, richiedono un approccio negoziativo più complesso, che prevede il contributo di più parti (Trump, Xi-Jinping) e solitamente un mediatore terzo (Moon).

Infatti, presentano diverse caratteristiche²⁸: vengono protratti da molto tempo in un processo continuo e quasi “abituale”, sono resistenti al *conflict management*, le parti coinvolte hanno sviluppato interessi a rimanere nel conflitto più che ad uscirne risolvendolo, e spesso hanno comportamenti distruttivi ed estremi che rendono qualsiasi tentativo di riappacificazione inefficace.

Riguardano sempre problematiche ben radicate negli strati sociali delle società coinvolte, questioni di identità minacciata che portano le popolazioni a schierarsi fortemente sulla difensiva o sull'offensiva per proteggersi, diffamando l'altro. Le identità così si polarizzano, ed il conflitto si istituzionalizza.²⁹ Si sviluppano spesso sentimenti complottisti e vittimisti, talvolta incoraggiati dallo stesso governo, con l'idea che comunità esterne e più grandi in numero si stiano alleando per soggiogare la propria comunità di appartenenza.

Così è avvenuto nel Nord dell'Irlanda, e sta attualmente avvenendo in Israele e Palestina ed in Nord Corea – chiari esempi di come i conflitti di identità culturale e valoriale interni contribuiscano alla perpetuazione del conflitto esterno, che coinvolge molte più parti. Leader come Kim Jong-Un si sentono così in dovere di protrarre la lotta per l'affermazione del proprio paese e di non risolverla, al fine di preservare l'identità del popolo e la loro stessa posizione; nel caso di Kim, questa linea di pensiero non si è interrotta con i suoi passi in avanti nella collaborazione con Moon e Trump, anzi si è riaffermata, per logiche che spiegherò più avanti.

Le parti dunque si trovano spesso ad essere intrappolate in dinamiche conflittuali protratte quasi per routine, non percepiscono la gravità imminente di trovarsi in un conflitto, sono incapaci di trovare una strada per la cooperazione. In tali casi un ruolo fondamentale è ricoperto dalle parti terze (i mediatori)³⁰, che intervengono con tentativi di riconciliazione esterna.

Ben pochi conflitti sono intrattabili sin dall'inizio: la maggior parte, se non tutti, lo diventa con il tempo, l'abitudine e l'escalation progressiva dovuta ad una loro cattiva gestione e spesso e ad un disinteresse da parte dell'ambiente internazionale. I conflitti che vengono gestiti adeguatamente, in modo da limitarne l'inevitabile peggioramento, si risolvono più facilmente – questo può essere il caso del conflitto in Corea, se si proseguirà sulla strada che si è aperta nel 2018.

²⁸ Bercovitch, *Characteristics of Intractable Conflicts*, “Beyond Intractability Project” (2003).

²⁹ Kriesberg, L., *Nature, Dynamics and Phases of Intractability*, in “Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflicts” (2005), pp.: 65-97.

³⁰ Kriesberg, L. *Factors Shaping the Course of Intractable Conflict*, in “Beyond Intractability project” (2003).

Il potere

In qualsiasi tipo di incontro sociale, il potere³¹ è cruciale, perché è alla base di qualsiasi relazione tra le parti. L'esercizio del potere è un'azione di una parte fatta con l'intenzione di produrre del movimento in un'altra, al fine di raggiungere un fine desiderato.

Nel caso specifico della negoziazione³², il potere, o meglio, la percezione dello stesso, è alla base delle dinamiche che si instaurano tra i negoziatori. Infatti, percezioni di potere eguale tendono a risultare in una negoziazione più soddisfacente, mentre, se è presente una forte asimmetria di potere, percepita da tutti allo stesso modo, il partito più forte tenderà a sfruttare quello più debole, e il risultato non sarà parimenti positivo – ci sarà bisogno dell'intervento di un mediatore terzo. C'è da notare però che, in un conflitto, la percezione di un certo grado di asimmetria risulta “sana” per produrre risultati più efficaci. Ciò che è importante al fine di raggiungere un risultato equo (e soprattutto stabile) per tutti, è che si presentino relazioni di potere simmetriche verso la fine del processo negoziativo, che consentano a tutti di essere soddisfatti. Il potere è presente in tutte le fasi della negoziazione – la quale, in sé, si può definire un “test” del potere stesso dei negozianti.

Ci sono essenzialmente tre tipi di esercizio del potere nella negoziazione: l' *hard power* (*coercive diplomacy*) – la minaccia o l'uso della forza, i mezzi di induzione economica come sanzioni ed aiuti –, che mira a cambiare l'atteggiamento altrui in modo coercitivo, il *soft power* (*public diplomacy*) – l'uso della propria influenza e risorse, o l'appello ad importanti elementi come valori, immagine, cultura –, che mira a persuadere la controparte a cambiare lei stessa il proprio atteggiamento, manipolando le sue preferenze in proprio favore, (infatti dipende molto dalla disponibilità della controparte ad internalizzare questi elementi), ed infine lo *smart power*, una combinazione dei due precedenti. Come vedremo, Trump, Kim, Moon e Xi Jinping hanno utilizzato ciascuno diversi tipi di potere: se i primi due inizialmente hanno puntato tutto sull'*hard power*, gli altri sono poi intervenuti con efficaci tattiche di *soft power*. La Nord Corea ha infine fatto leva su un grosso vantaggio delle parti svantaggiate per ottenere più rilevanza: la minaccia di ritirarsi dalle negoziazioni e provocare una *escalation* del conflitto, poi seguita anche da Trump.

2.3 - Gli elementi

Si ripercorreranno ora brevemente le quattro parti che compongono il processo negoziativo: il *contesto*, gli *attori* coinvolti, le *tematiche* trattate o da risolvere e, soprattutto, le *strategie* adottate³³. Ciascuna di esse possiede delle caratteristiche che strutturano diversi tipi di negoziazione. È importante

³¹ Zartman, W.I., *The Structuralist Dilemma in Negotiation*, in “Research on Negotiations in Organizations” (1997), v.6, pp.: 227-245.

³² Pfetsch, F.R. e A. Landau. 2000., *Symmetry and Asymmetry in International Negotiations*, in “International Negotiation” (2000), v. 5(1), pp.: 21-42.

³³ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 6 e ss.

analizzarle, per poi potersi focalizzare sulla diversità delle tattiche ed approcci da sempre di usanza in Occidente ed Estremo Oriente.

Il primo concetto chiave è il *contesto*, il clima in cui una negoziazione si svolge. Comprende sia il SI che le caratteristiche chiave della specifica negoziazione. Tra queste ultime si evidenziano: il numero di parti coinvolte ed il loro livello di coinvolgimento, le eventuali coalizioni o schieramenti, le capacità e le debolezze, le tematiche trattate, il tempo a disposizione e le scadenze. Da esse dipende l'efficacia ed il successo delle posizioni strategiche assunte dagli attori internazionali.³⁴ È opportuno sottolineare che il comportamento dei negozianti dipende strettamente dalle norme e le usanze relative alla negoziazione in atto nei rispettivi paesi d'origine: ad esempio, come si spiegherà più avanti, se alcune culture – individualiste ed occidentali – insistono sull'ottenere una vittoria il più possibile immediata e netta, altre – collettiviste ed orientali – enfatizzano il raggiungimento del consenso e di un risultato vantaggioso per tutti.³⁵

Gli *attori* coinvolti in una negoziazione, possono essere sono diversi: corpi diplomatici ufficiali, leader politici, gruppi di Stati, Organizzazioni Non-Governative (ONG), regionali, intra-statali, etc. Il focus è che non ci sono standard universali di comportamento nelle negoziazioni internazionali: sono infatti frequenti le divergenze sulle pratiche adottate tra attori con impostazioni diverse.³⁶ Inoltre, le negoziazioni si svolgono su due livelli: uno internazionale – il processo negoziativo stesso –, ed uno domestico – il raggiungimento del consenso prima e dopo la negoziazione, al fine di ratificare le soluzioni adottate. Gli attori sono chiamati ad agire strategicamente in entrambi, e, a maggior ragione, a livello interno è importante che l'assetto culturale del paese coinvolto consenta di affrontare un dialogo internazionale, e, nel caso non lo fosse, è importante che il negoziatore ponga basi idonee.³⁷

Occorre inoltre prestare attenzione a non ricadere nella pratica di "*othering*"³⁸, la politicizzazione strumentale delle differenze culturali e delle incomprensioni, utilizzando elementi come l'identità di gruppo (etnia, lingua, religione, usanze culturali), qualora gli interessi delle parti coinvolte siano fortemente contrastanti. Questo dimostra quanto cultura ed identità siano legate fra loro, come forze interattive: quando esse non sono messe in gioco e non si attuano strategie di *othering*, la relazione tra i negoziatori è più salda e basata sulla questione in atto.

Le *tematiche* trattate³⁹ possono avere diversa natura, e dipendono dagli interessi e dai bisogni degli attori coinvolti, che influenzando la loro percezione delle questioni da trattare. Esistono sostanzialmente di due categorie di *issue*: questioni di *high politics* (sicurezza militare, interessi economici, sovranità di un paese, autodeterminazione), e questioni di *low politics* (ambiente, diritti umani, sviluppo, salute – tutti quegli

³⁴ Ivi, p.: 41 e ss.

³⁵ Ivi, p.: 55 e ss.

³⁶ Ivi, p.: 69 e ss.

³⁷ R.D. Putnam, *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games*, in "International Organization" (1988), v. 42(3), pp.: 427-460.

³⁸ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 87 e ss.

³⁹ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 97 e ss.

ambiti che non minacciano direttamente la sopravvivenza o l'integrità territoriale di uno Stato, dunque non hanno lo stesso peso e non richiedono la partecipazione delle massime cariche governative). Al giorno d'oggi, le questioni trattate spesso appartengono a più ambiti, sempre più interconnessi; dunque, la loro percezione a livello domestico, la cosiddetta “*issue salience*”, gioca un ruolo di non poco conto nel portare queste questioni all'attenzione dei negoziatori, e nel determinare il loro agire. Essa è spesso data dal background culturale delle parti coinvolte, e dipende da fattori interni come il senso di urgenza ed il livello di attenzione mediatica – cosa evidente nel caso della Nord Corea, un conflitto molto più “discusso” di altri sulla scena globale.

Le decisioni prese, infine, dipendono strettamente dalle *azioni strategiche* intraprese dagli attori durante tutto il processo, dal loro modo di agire. Le negoziazioni più complesse spesso richiedono un insieme di tutte le diverse strategie in campo, e questo è ciò che è avvenuto a Singapore. In alcune negoziazioni⁴⁰, le parti sentono il bisogno di evitare di venire sfruttate, di proteggersi, per cui, ad un certo punto, sono quasi costrette a negoziare competitivamente. In genere, dopo l'impegno nella negoziazione e le offerte iniziali, vengono fatte promesse di concessioni oppure minacce di sanzioni per indurle, e progressivamente le parti si avvicinano tra di loro concedendo le suddette (nel caso non lo facciano, si allontanano), fino a convergere ad un accordo. Questo è un classico approccio seguito in molte negoziazioni, anche nel caso coreano.

2.4 - I paradigmi negoziativi e le diverse tecniche

Quello sopra citato è il classico caso del *Distributive (Hard) Bargaining*⁴¹, in cui gli interessi delle parti sono in conflitto, e ciascuna prova ad ottenere per sé stessa la “fetta di torta” più grande possibile. Gli Stati tentano di vincere secondo i propri interessi nazionali, fissi e unitari, di massimizzare le proprie preferenze tramite lo strumento negoziativo. Sono dunque più interessati ai guadagni relativi, e a pervenire ad un accordo che rientri giusto nel punto di minima accettabilità della controparte. Le tecniche più utilizzate sono dunque le concessioni reciproche, spesso interpretate come segno di debolezza, le promesse estreme, l'occultamento delle reali preferenze ed interessi, gli ultimatum, il provare a far vacillare l'avversario, gli insulti personali, i bluff, le omissioni o le bugie, ed infine le minacce.

Questa linea è stata seguita sia da Trump che da Kim prima ancora che l'ipotesi di un incontro si fosse anche lontanamente concretizzata: entrambi, tramite canali ufficiali o ufficiosi (es. Twitter), hanno continuato a commentare l'operato dell'altro o ad insultarlo personalmente, come a dimostrare di essere ben fermi sulle proprie posizioni. Questo tipo di approccio comporta un alto rischio di deterioramento delle relazioni tra i

⁴⁰ P.T. Hopmann, *Bargaining and Problem Solving: Two Perspectives on International Negotiation*, in C.A. Crocker, F.O. Hampson, e P. Aall (a cura di), “Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict” (2001), pp.: 445-456.

⁴¹ Ibidem.

negozianti e di stalli diplomatici, ma sono effettive nel difendere gli interessi vitali ed i principi fondamentali.

C'è poi il paradigma del *problem-solving (collaborative) bargaining*⁴², in cui il problema da trattare non è concepito come conflitto di interessi tra le parti, ma questione comune, costosa, che richiede che tutti collaborino al fine di risolverla in modo che apporti benefici a tutti. La negoziazione diventa dunque un dibattito, una ricerca comune di una soluzione tra individui con diversi interessi, ma lo stesso obiettivo: ottenere un guadagno assoluto, “win-win”. L'aspetto chiave su cui si focalizza questo paradigma è il *framing the issue*, ovvero l'inquadrare il problema in modo da trovare un terreno comune su cui poter lavorare. Così, le parti si convincono che la questione colpisca tutti, e dunque possa essere risolta quando tutti convengono a lavorare insieme per produrre una soluzione comune. Tra le tattiche utilizzate c'è lo scambio estensivo di informazioni per chiarire i fraintendimenti, la creazione di valore ed il focus sui guadagni comuni, l'attenzione ai bisogni ed agli interessi altrui, anche divergenti, per poterli comprendere, la pazienza. Questo paradigma comporta il grande rischio di creare aspettative troppo alte, non realistiche, e spesso richiede molto tempo, ma può contribuire enormemente a migliorare relazioni già deteriorate ed aprire nuove prospettive. Le sue tecniche sono spesso utilizzate per persuadere le parti più resistenti ad entrare nella negoziazione, ed infatti è stato l'approccio seguito da Moon Jae-In e Xi Jinping per avvicinare Trump e Kim.

Ad oggi, il processo negoziativo è impostato su linee tradizionali, e sta diventando sempre meno consono a risolvere sia i nuovi conflitti – caratterizzati da una perdita di valore del potere militare ed economico e dall'ascesa del *soft power*, con la crescente interdipendenza tra le nazioni in più dimensioni e l'attenzione mondiale alla dimensione umanitaria – sia quelli – spesso non negoziabili – che si protraggono da tempo. Occorre utilizzare sempre più approcci di *problem-solving* collettivi, coinvolgendo anche i nuovi attori internazionali, per far fronte ai conflitti ed alle sfide nate con la globalizzazione. Questo comporta l'innovazione del processo negoziativo tramite la creazione di un sistema comune di valori, tra cui, appunto, l'attenzione ai background culturali, all'approccio e le strategie di tutte le parti, al fine di porre le basi per una comprensione di tutte le istanze e di pervenire a soluzioni più efficaci e durature.

2.5 - L'importanza del mediatore

In un conflitto, ci possono essere diversi “punti di entrata”⁴³, nei quali la violenza non è troppo forte, e si può pensare di lavorare sulle negoziazioni: un cambiamento geopolitico nell'ambiente esterno, un drammatico sviluppo nelle dinamiche interne (come un peggioramento nei combattimenti), un mutamento

⁴² P.T. Hopmann, *Bargaining and Problem Solving: Two Perspectives on International Negotiation*, in C.A. Crocker, F.O. Hampson e P. Aall (a cura di), “Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict” (2001), pp.: 445-456.

⁴³ C.A. Crocker, F.O. Hampson, P. Aall. *Building a Negotiating Strategy*, in C.A. Crocker, F.O. Hampson, e P. Aall. (a cura di) “Taming Intractable Conflicts: Mediation in the Hardest Cases” (2004), pp.: 93-118.

nelle leadership. Oppure, soprattutto, l'arrivo sulla scena di un nuovo mediatore con sufficienti abilità, idee, connessioni e risorse, in grado di carpire l'attenzione delle parti in lotta e creare le condizioni necessarie per un'agevole negoziazione. Questo è esattamente ciò che è accaduto con l'intervento sudcoreano, cruciale per l'evolversi delle negoziazioni tra Stati Uniti e Nord Corea. Il suo approccio fresco, l'utilizzo delle leve di influenza sugli interessi di entrambi i paesi, l'imparzialità, il supporto e l'alleanza con altri Stati (la Cina) con considerevoli sfere di influenza, l'astensione da minacce o azioni militari e la capacità di mantenere la credibilità di relazioni bilaterali instabili con il suo stesso paese hanno reso Moon Jae-In, protagonista lui stesso della contesa, un perfetto mediatore.

2.6 - Strategie e cultura

Molte tattiche negoziative sono facilmente riconoscibili dal loro ambiente sociale di provenienza, così come i principi ritenuti indicatori di successo nelle negoziazioni – potere, fiducia, eguaglianza, status sociale.⁴⁴ Le strategie sono tra i pochi fattori della negoziazione ad essere esclusivamente in mano al negoziante, e possono comprendere le tipologie di mosse (strategie accomodanti o aggressive), e le variabili culturali e comunicative/linguistiche (che spesso interagiscono tra di loro). Come già detto, esistono numerose connessioni tra la cultura del negoziante ed il suo comportamento diplomatico; questo perché la cultura di un paese consiste in un piccolo numero di valori di riferimento, norme ed ideologie fondamentali, le quali si traducono, consciamente o meno, nel linguaggio comunicativo e negoziativo⁴⁵.

La cultura⁴⁶ è, innanzitutto, un complesso unico di attributi che circondano qualsiasi aspetto della vita sociale di un paese. Di fatto, è la somma di credenze (convinzioni, opinioni sul mondo e come esso funzioni), valori (ciò che è giusto e sbagliato), norme (ciò che ci si aspetta dall'uomo in società) e comportamenti umani che distinguono un gruppo – piccolo o grande – di esseri umani da un altro. È dunque una qualità della società acquisita sin dall'infanzia e che si trasmette⁴⁷, cambia durante il tempo, si espande attraverso l'interazione di quella specifica società con altre. Inoltre, come si è detto, ha un forte impatto su tutti gli aspetti della negoziazione: sugli attori (determina il loro stile personale, la propensione al rischio e l'attitudine a gestire i problemi), sulle relazioni (influenza la comunicazione e la fiducia), sulla struttura (definisce la distribuzione dei centri di potere, la concezione delle gerarchie, le leaderships) ed il processo in sé (regole, tempistiche, trasparenza), sulle strategie (*hard bargaining* o *problem-solving*) ed infine sul risultato.

⁴⁴ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 3.

⁴⁵ C. Dupont e G.F. Faure., *The Negotiation Process* in V.A. Kremenyuk (a cura di) "International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues" (2002), pp.: 45-63.

⁴⁶ R. Cohen, *Negotiating Across Cultures.*, in C.A Crocker, F.O. Hampson e P. Aall (a cura di), "Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict" (2001), pp.: 469-481.

⁴⁷ G. Faure, *International Negotiation: The Cultural Dimension*, in "International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues" (2002), V.A. Kremenyuk (a cura di), pp.: 392-415.

Nello specifico, si può dire che esiste una distinzione tra due grandi macro-aree del mondo, caratterizzate da usanze culturali e ed approcci peculiari che ne influenzano largamente lo stile e le strategie negoziative: l'Occidente, con il modello di *Western Diplomacy*, e l'Estremo Oriente, *Eastern Diplomacy*. Chiaramente esistono diverse altre regioni e sotto-regioni nel mondo, ciascuna con le proprie peculiarità negoziative, ma si analizzeranno esclusivamente le due citate per enfatizzare la tesi sostenuta, e supportare le argomentazioni empiriche fornite dalla successiva analisi del summit. Gli strumenti analizzati nel primo capitolo – le quattro dimensioni culturali di Hofstede (Indice di distanza dal potere, indice di elusione dell'incertezza, enfasi della “mascolinità” o “femminilità” ed individualismo o collettivismo) ed i due sistemi valoriali di Bell (democrazia, eguaglianza e libertà da una parte, meritocrazia, gerarchia ed armonia dall'altra) aiuteranno a collegare meglio l'analisi di aspetti culturali già citati con aspetti strategici più specifici di queste macro aree, che si andranno ora ad analizzare.

2.7 - Il modello di *Western Diplomacy*: il *low context*

Le culture occidentali, dalla metà del secolo scorso, sono state largamente influenzate dalla cultura americana. Questo ha comportato cambiamenti dal punto di vista degli approcci negoziativi – anche se, come visto nel primo capitolo, in Europa ci sono paesi molto diversificati tra di loro, in base ai diversi indici. In generale, come già accennato, si può dire che le culture occidentali siano individualiste, dedicano cioè più attenzione al singolo individuo che al gruppo. Nella negoziazione, ciò significa che le decisioni prese si basano, più che sull'insieme, sulle singole preferenze dei negozianti. Si è inoltre già notato che moltissime culture occidentali, in primis Stati Uniti e paesi de Nord Europa, posseggono un indice di distanza dal potere – l'accettazione di una sua distribuzione ineguale - piuttosto basso, dunque scelgono dei rappresentanti non necessariamente delle più alte cariche, spesso di grado inferiore. I paesi Occidentali presentano anche un indice di elusione dell'incertezza basso, dunque tollerano meglio le ambiguità negoziative e sviluppano maggiore fiducia senza ricorrere ad una ritualità rigida. Infine, l'indice di mascolinità o femminilità (le preferenze valoriali), come detto, dipende strettamente dalle peculiarità delle singole culture, dunque, per quanto riguarda l'Occidente, non è possibile generalizzare. Può essere però affermato che, tendenzialmente, gli Stati Uniti e la Cina presentano alti livelli di “mascolinità”, dunque valorizzano il successo, la fermezza ed il pugno duro ed ambiscono a perfezionare la propria performance in vista di una auspicabile vincita – per questo, ed esempio, preferiranno il confronto diretto al compromesso.

Nella negoziazione, queste caratteristiche culturali e valoriali si traducono in specifiche attitudini e strategie, tipiche delle cosiddette *low context*⁴⁸ *cultures*, proprie appunto della *Western Diplomacy*: una concezione lineare e limitata del tempo (il tempo non è infinito, è bene trovare una soluzione il più tempestivamente possibile, anche a costo di tralasciare i dettagli), una comunicazione il più diretta possibile

⁴⁸ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 55.

(tutte le informazioni sono comunicate tramite conversazioni, fatte di parole precise senza mezzi termini, anche con linguaggi forti). Il tempo non si può sprecare inutilmente per rafforzare le relazioni tra i negozianti; non esistono pause se si è in ritardo, gli orari sono sacri, le interruzioni non sono positive per il lavoro. Ciò significa che le relazioni sono puramente diplomatiche, i negozianti non si impegnano a costruirle o migliorarle, e la vaghezza non è apprezzata, o meglio, non è giudicata segno di rispetto, quanto più di mancanza di responsabilità; è talvolta apprezzata la sfrontataggine ed il saper prendere dei rischi.

Tutto ciò si traduce inoltre in una concezione precisa delle fasi della negoziazione: la pre-negoziazione è fatta esclusivamente per concentrarsi sul problema da trattare e non per stabilire delle connessioni; l'apertura delle negoziazioni ha l'obiettivo di far prendere rischi, rivelare i propri interessi individuali, esaminare i fatti e trarre le prime conclusioni; la fase centrale è tutta incentrata sul processo di *bargaining* e sul rispetto delle tempistiche; l'ultima fase è dedicata alla finalizzazione dell'accordo, senza bisogno di eccessivi convenevoli o spiegazioni per "salvare la faccia".

Insomma, nelle *low-context cultures* c'è un largo uso di linguaggi forti senza mezzi termini e relazioni puramente diplomatiche. I significati non sono impliciti, e ciò che va detto viene detto esplicitamente ("get to the point" è la tipica reazione ai convenevoli ed alle conversazioni considerate futili). Per questo, le relazioni che si instaurano sono solamente professionali: gli affari non richiedono che gli interlocutori divengano amici ⁴⁹, perché c'è ampia libertà dell'individuo dal gruppo (dunque il negoziante e le sue relazioni non rappresentano direttamente il paese e le sue alleanze). Infine, c'è poca sensibilità verso tutto ciò che viene detto, e la contraddizione non è reputata offensiva: le società Occidentali stesse si costruiscono sulla democrazia ed il confronto, sulla persuasione e sul dibattito. Nelle società Asiatiche, invece – come accennato quando si è parlato degli sudi di Zhao –, gli individui trovano più agevole l'essere d'accordo che il discutere, e tendono ad evitare le situazioni di confronto diretto. Questo aspetto gioca un ruolo chiave nell'analisi delle dinamiche delle negoziazioni: spesso si tende a giudicare il personaggio che si impone di più come il più forte, quando invece egli utilizza forse un approccio diverso. Così è successo in Corea, quando a Moon sono stati attribuiti meno meriti rispetto a Trump da parte di chi ha applicato agli eventi il loro filtro *low context*.

2.8 - Il modello di *Eastern Diplomacy*: l'*high context*

Come si è già asserito, le culture dell'Estremo Oriente, le cui strutture sociali sono state storicamente definite dal Confucianesimo, sono caratterizzate quasi nella loro interezza da diversi gradi di collettivismo – enfatizzano cioè la centralità del gruppo prima che del singolo individuo, il quale deve dimostrare lealtà. Dunque, nelle negoziazioni, generalmente, è sottolineato il bisogno di sviluppare familiarità tra negozianti.

⁴⁹ R. Cohen., *Negotiating Across Cultures*, in "Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict" (2001), C.A Crocker, F.O. Hampson, e P. Aall. (a cura di), p.: 472.

Inoltre, queste culture tengono ad avere indici di distanza dal potere relativamente alti, dunque le negoziazioni chiave devono essere tenute dalle massime autorità. L'Estremo Oriente, ad esclusione della Cina, presenta indici di eluzione dell'incertezza anche in questo caso alti, dunque queste culture preferiranno inoltre evitare le ambiguità tramite una struttura solida e precisa di *decision-making*, ed enfatizzeranno l'importanza di seguire rigide regole. Tenderanno dunque ad essere, generalmente, meno propense a fidarsi delle controparti con comportamenti poco famigliari.

Le caratteristiche culturali appena ricordate ci consentono di esplorare il loro peso nelle scelte ed approcci negoziativi del modello di *Esatern Diplomacy*, ed il loro significato per i paesi di quest'area, detti, appunto, *high context cultures*.⁵⁰ Innanzitutto, nei paesi Asiatici vengono enfatizzati più valori come la fiducia, il rispetto, la riservatezza, la lealtà e l'armonia; nello stile negoziativo Cinese, ad esempio, un ruolo centrale è giocato dalle *guanxi*, le connessioni personali. In queste culture orientate verso le relazioni, infatti, i contatti informali e la sensibilità ai rispettivi bisogni sono di estrema importanza.⁵¹ È apprezzata l'empatia ed il saper costruire relazioni, almeno all'apparenza, solide tra i negozianti. In tutto il nord e sudest asiatico, l'aperto dissenso e le controversie vengono ripudiate.⁵²

Non a caso, la comunicazione di *high-context* è associata ad elementi chiave delle società collettiviste: il mantenere "la faccia" e l'armonia-⁵³ Dunque, si favorisce l'allusione, non il contenuto esplicito delle dichiarazioni quanto più l'ambiente nelle quali esse avvengono; le informazioni sono dipendenti dal contesto: la maggior parte si trova a cavallo tra le parole dette e quelle pensate, ed occorre interpretarle leggendo tra le righe. La vaghezza è apprezzata, al contrario della franchezza: l'essere schietti è spesso giudicato negativamente, perché le nuance verbali sono ciò che completa il significato delle parole, non la spiegazione chiara e precisa delle stesse. L'immagine è essenziale: le conversazioni faccia a faccia sono rigorosamente caratterizzate da espressioni di cortesia e rituali di rispetto. Il tempo è elastico, si tende a pensare che sia illimitato, esso è fatto per incontrare i bisogni della gente e non viceversa; le interruzioni sono normali. Non si è mai troppo impegnati per mantenere i rapporti con gli amici o la famiglia in queste culture, e ciò si traduce anche nelle negoziazioni, nelle quali c'è un focus più grande sulle persone e sulle relazioni che sulla questione trattata, gli orari o le scadenze – cose che possono essere risolte dopo aver posto basi solide tra coloro che le devono risolvere.

Ovviamente anche queste caratteristiche si traducono in una concezione precisa delle fasi della negoziazione: la pre-negoziazione esiste per consentire di cominciare a costruire relazioni più significative con le controparti; l'apertura inaugura l'inizio del processo di "protezione della reputazione", si cercano di minimizzare i rischi e le incertezze, le parti si alternano a presentare i propri dubbi invece che porre in avanti

⁵⁰ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 55.

⁵¹ R. Cohen, *Negotiating Across Cultures*, in "Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict" (2001), C.A. Crocker, F.O. Hampson, e P. Aall (a cura di), p.: 471.

⁵² Ibidem.

⁵³ Ivi, p.: 472.

i propri interessi, vengono fatte iniziative rispettosamente; nella fase centrale si cerca di raggiungere gli accordi in modo deduttivo più che impositivo, partendo da principi generali, ed il confronto diretto non è sempre appropriato, il tempo non è concepito come limite alla negoziazione; infine, è importante aver mantenuto e continuare a mantenere le apparenze, dunque l'accordo deve essere presentato in modo da lasciare intatte le reputazioni.

2.9 - L'importanza di “*salvare la faccia*” in Occidente e Oriente

Di particolare rilevanza per l'*high context* è l'attenzione al *saving face*, un valore apparentemente universale, ma applicato più dalle culture dell'Estremo Oriente, che lo pongono ai vertici delle priorità da rispettare.

Nelle culture che pongono il gruppo prima dell'individuo, le persone si preoccupano molto di come appariranno agli occhi degli altri. Il principio del *salvare la faccia* rappresenta la propensione a costruirsi una solida immagine fatta di competenze, forza e a rigettarne una debole o instabile. Mantenere le apparenze in questo senso è tutto, dunque occorre pesare le proprie parole, perché esse verranno analizzate e giudicate. Per questo i negozianti provenienti dalle culture Asiatiche spesso si trovano a disagio a dover dire un diretto “no”: essi desiderano soddisfare tutti, e preferiscono l'imprecisione e l'evasione alla dolorosa accuratezza.⁵⁴ Perciò, puntano a stabilire una relazione prima di un dialogo, e le richieste sono sempre precedute da opportuni convenevoli.

Nelle culture Occidentali, *perdere la faccia*, la credibilità, la rispettabilità non è altro che uno dei vari rischi in cui il negoziatore può incorrere, mentre nelle culture Orientali è ciò che lo guida e può diventare un problema “di vita o di morte”.⁵⁵ Infatti, questa è una priorità che può talvolta rallentare le concessioni fatte e la negoziazione stessa – cosa che è problematica per un *low-context*, mentre considerata come caratteristica strutturale delle negoziazioni da una *high-context* culture come quella di molti paesi dell'Estremo Oriente.

A causa del *saving face*, infine, agli occhi di un Occidentale, un negoziatore proveniente da una cultura Asiatica può sembrare falso, sospettoso e subdolo, oppure, talvolta, più debole. Tuttavia, questi comportamenti fanno semplicemente parte di una facciata di cortesia essenziale a preservare l'armonia sociale.⁵⁶ Da notare è che in questi casi, la presenza di un mediatore può facilitare considerevolmente il processo di concessioni, perché, se esse sono fatte in risposta ai suoi suggerimenti, non appaiono come un segno di debolezza.⁵⁷ Così, la presenza di Moon nelle negoziazioni tra Kim e Trump è servita enormemente

⁵⁴ R. Cohen., *Negotiating Across Cultures*, in “Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict” (2001), C.A Crocker, F.O. Hampson, e P. Aall. (a cura di), p.: 472.

⁵⁵ C. Dupont e G.F. Faure., *The Negotiation Process*, in “International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues” (2002), V.A. Kremenyuk (a cura di), pp.: 45-63.

⁵⁶ R. Cohen, *Negotiating Across Cultures*, in “Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict” (2001), C.A Crocker, F.O. Hampson e P. Aall, p.: 472.

⁵⁷ C. Dupont. e G.F. Faure., *The Negotiation Process* in “International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues” (2002), V.A. Kremenyuk (a cura di), p.: 51.

a raggiungere i progressi ottenuti, perché ha contribuito in modo significativo a far avvicinare le posizioni dei due leader. I collettivisti sono molto attenti a cogliere i significati nascosti, ed un approccio troppo diretto o sfrontato, fatto di frasi pesanti dette senza reale cognizione di causa ma semplicemente per intimorire, rischia di mandarli fuori strada.

2.10 - Il modello di *cultura globale cosmopolita*

Dopo queste considerazioni, si può affermare che approcci e fondamenti culturali disparati si traducono in stili negoziativi e tattiche nettamente diverse. Se, ad esempio, per gli americani lo stile negoziativo è fondato sulla credenza che una persona possa liberamente manipolare l'ambiente circostante per i suoi fini – dunque che il risultato è la chiave –, per i giapponesi invece ci si deve adattare alle circostanze, poiché la negoziazione non è un punto di arrivo quanto più la componente di una possibile relazione a lungo termine da costruire tra le parti – dunque la chiave sono i rapporti tra i negozianti.⁵⁸ L'incontro di culture e approcci così diversi in una negoziazione può creare seri problemi di comunicazione e minare la capacità di raggiungere accordi. La situazione attuale in Corea è delicata ed i suoi protagonisti non potrebbero essere più diversi, sia per provenienza culturale, che per approccio, che per tattiche utilizzate; questo rischia di scoraggiare non tanto il raggiungimento di un accordo, quanto il successivo mantenimento della stabilità nell'area – già da tempo vacillante.

Tuttavia, ciò può essere evitato tramite opportune accortezze e precauzioni. Si può raggiungere un risultato ottimale facendo piccoli passi nella stessa direzione; il primo è stato fatto a giugno, ma ora occorre continuare a camminare. Per non inciampare nel percorso verso la pace, è necessario che le parti coinvolte si comprendano a vicenda, lasciandosi alle spalle l'approccio aggressivo ed inconcludente dei mesi precedenti, e diffidando delle emozioni del momento. Occorre cioè affidarsi alla guida di figure che abbiano in mente un disegno complessivo più oggettivo della situazione, e che sappiano perciò comprenderla, analizzarla ed infine, dopo più di cinquant'anni, risolverla.

A livello generale, i professionisti della negoziazione andrebbero educati entro una nuova cultura, più internazionalizzata, per evitare i rischi di affidarsi a meri stereotipi durante il processo negoziativo. Invero, qualora le parti fossero al corrente della situazione, in possesso di adeguate informazioni riguardo i diversi stili negoziativi che incontreranno, esse saranno parimenti in grado di adattarsi e, infine, di raggiungere soluzioni più efficienti in meno tempo. Occorre pertanto creare una vera e propria cultura della negoziazione, globale e cosmopolita, che comprenda e rispetti stili, linguaggi ed approcci delle diverse culture. In questo modo, una volta giunte al tavolo negoziativo, le nazioni condivideranno delle basi comuni ed eviteranno possibili fraintendimenti dovuti alla considerazione esclusiva delle proprie preferenze ed attitudini culturali.

⁵⁸ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.: 55.

III. IL CASO KIM-TRUMP (SUMMIT DEL 12 GIUGNO 2018)

Nel 1999 Wendt pubblica *Teoria Sociale della Politica Internazionale*, in cui sostiene che oggi le interazioni tra gli Stati siano profondamente cambiando e che lo stesso Sistema Internazionale (anarchico) stia attraversando una nuova fase, in cui Stati che erano nemici stanno diventando amici. La possibilità che si verificino conflitti armati dunque scende notevolmente. Questo accade perché sono cambiati i processi di interazione, dunque le proprietà stesse dell'anarchia (che, come detto, è una costruzione sociale che produce vincoli ed incentivi per tutti coloro che ne fanno parte). Le idee che vengono condivise a livello internazionale formano la "cultura del sistema"; la novità del mondo d'oggi sta nel fatto che gli Stati, seppur in competizione, ritengono necessario alla sicurezza collettiva che tutti collaborino, e dunque tendono ad escludere l'uso della forza come mezzo per la risoluzione dei conflitti, formando una cosiddetta "comunità di sicurezza". Non condividono dunque più l'idea che l'eliminazione totale dell'altro o la guerra siano legittime modalità di comportamento⁵⁹. È proprio con questa visione che si analizzerà ora il particolare caso studio di potenze che sono storicamente nemiche, ma che recentemente hanno deciso di avvicinarsi.

Questo capitolo ha l'obiettivo di fornire un'analisi empirica comparativa tra i modelli negoziativi a base culturale che si sono venuti a delineare nei capitoli precedenti. Essi infatti aiutano a comprendere i rapporti geopolitici in Asia, e in particolare i recenti sviluppi avvenuti nel conflitto di Corea a seguito dell'incontro tra Donald Trump e Kim Jong-Un dello scorso giugno. È ora possibile inoltre osservare gli effetti del progressivo declino del *soft power* culturale delle potenze Occidentali, con la contemporanea e progressiva ascesa dell'influenza della Asia (Cina, Giappone, Corea). Le grandi potenze asiatiche, al contrario di ciò che avveniva un tempo, si possono dire ormai pressoché svincolate dalle decisioni prese a Washington, e sono diventate veri e propri attori nelle Relazioni Internazionali. Specialmente in ambito negoziativo, esse risultano oggi più abili nel gestire i conflitti che interessano l'area, che potrebbero anzi risultare peggiorati da eventuali ingerenze esterne.

Nello specifico, l'approccio negoziativo Asiatico si è dimostrato più efficiente di quello Occidentale nella gestione del conflitto in Corea. In vista dello storico vertice del 12 giugno sono stati fatti lunghi preparativi, diretti dal cinese Xi Jinping e dal sudcoreano Moon Jae-In. Le strategie utilizzate dagli attori coinvolti ne rivelano chiaramente le differenze culturali. Essi hanno perciò condotto ad opposti risultati: le tecniche tipicamente *low context* sono risultate inadatte e fintanto obsolete; al contrario, le strategie tipiche delle *high-context cultures*, si sono rivelate ottime per il caso specifico. Al di là di tutto, l'elemento che davvero ha fatto progredire lo stallo in cui si era giunti ed ha reso queste negoziazioni di successo è stato l'intervento di un mediatore terzo, Moon Jae-In.

⁵⁹ L. Zambenardi L., *Alexander Wendt: la costruzione sociale della politica internazionale*, in "Le grandi opere delle Relazioni Internazionali", Bologna (2011).

In ciò che segue, si esamineranno i passi preliminari di un grande evento diplomatico di questo secolo: le negoziazioni per la pace nella penisola coreana.⁶⁰ È prima opportuno, però, fare il punto della situazione geopolitica e dei rapporti in cui si trovano i principali paesi coinvolti. Occorre infatti porre particolare attenzione alla Corea del Nord, fino ad ora non analizzata nello specifico, al fine di inquadrare il contesto e comprendere meglio ciò che è avvenuto.

3.1 - La situazione in Corea: il “gioco del pollo”

Prima di analizzare il caso studio, al fine di inserirlo come completamento del quadro che si è delineato nei capitoli precedenti e che ora si completa, si espongono alcune considerazioni negoziali finali. Alla pari del modello del prigioniero, un altro modello spesso utilizzato per spiegare determinate dinamiche, specialmente relative a situazioni di crisi, è la cosiddetta “logica del pollo”.⁶¹ Due autisti si ritrovano a fare una gara a chi sterza per primo: partendo da due lati opposti, essi partono alla massima velocità l’uno verso l’altro e chi per primo cede alla paura dell’inevitabile scontro è considerato il “pollo” della situazione; dunque l’altro giocatore, che ha resistito, viene considerato il vincitore. Sostanzialmente questo modello stabilisce che, dato che il risultato non è prevedibile, per vincere entrambi i giocatori devono calcolare quanto forte sia la volontà della controparte, quanto essa sia determinata a raggiungere l’obiettivo; dunque essi dovranno cercare di spingere il gioco sempre al limite, oltre il punto dove essi pensano che l’altro resista. A livello pratico, ciò si traduce in una situazione negoziale precisa: gli Stati coinvolti in una crisi internazionale sono parte di una dinamica che potrebbe degenerare in guerra aperta e minacciare la loro stessa sicurezza. Perciò, essi tendono ad alzare la posta in gioco minacciando l’uso di forza militare, imponendo sanzioni economiche, ed in generale mirando a forzare le altre nazioni coinvolte a sterzare via dalla strada che essi hanno scelto per sé, a costringerle ad essere il “pollo” della situazione.

La situazione in Corea è un esempio calzante del modello negoziale appena descritto. La comunità internazionale ha avuto sempre poche certezze riguardo la possibile linea seguita dello “stato canaglia”.⁶² La preoccupazione riguardo il programma nucleare nordcoreano è stata all’origine causata dalla percezione che si aveva di Kim Jong-Il, padre e predecessore di Kim Jong Un, visto a livello internazionale come un leader irrazionale, con il quale era impossibile stringere accordi.

Dunque, la situazione si può dire di crisi, caratterizzata da un alto rischio di imprevedibilità, ed aggravata dal comportamento dei leader nordcoreani, sulle cui previsioni c’è totale incertezza ed un potenzialmente ampio margine di errore.

⁶⁰ Spunti di riflessioni presi dal documentario di National Geographic: *Kim e Trump – negoziati di pace*

⁶¹ Da *International Negotiation in a Complex World*, p.125

⁶² Nominativo dato alla Corea del Nord dall’amministrazione Bush quando l’ha inserita nel cosiddetto “asse del male”.

3.2 - La mutevole geopolitica dell'Asia

Nel Nord e Sudest asiatico sono storicamente presenti gli interessi (politici ed economici) delle potenze straniere. Prima dell'intervento di Moon nelle negoziazioni in Corea, tutti i paesi coinvolti nell'area si preoccupavano esclusivamente dei propri affari: avanzavano secondo le proprie linee politiche, delineate da tempo. Le insicurezze strategiche e le tensioni geopolitiche presenti nella regione, esasperate da storiche questioni irrisolte e dalla sfiducia reciproca, sono alla base degli approcci competitivi e basati sul potere dei paesi asiatici rispetto alla sicurezza internazionale. La Corea del Sud, il Giappone e la Cina –potenze *high context* – condividono la convinzione che la fiducia nei rapporti sia un prerequisito fondamentale per ottenere un ordine regionale stabile, ma hanno posizioni internazionali talvolta ambivalenti. L'ex presidente sudcoreano, Park Geun-Hye, ha definito la situazione in cui esse si trovano “*il paradosso Asiatico*”, ad indicare la crescente interdipendenza economica ma la mancanza di progresso nella cooperazione in materia di politiche di sicurezza –pur nutrendo a riguardo preoccupazioni comuni.⁶³ Questa complicata situazione geopolitica, dopo gli eventi dell'ultimo anno, sta andando incontro a radicali trasformazioni.

Non si tratteranno nello specifico le relazioni tra la Corea del Nord ed il Giappone, in quanto si ritiene che quest'ultimo abbia ricoperto un ruolo marginale nel case study⁶⁴ – Abe, temendo che gli Stati Uniti facessero un accordo con la Corea del Nord negli esclusivi interessi americani, ha incontrato Trump con il solo fine di assicurarsi che il Giappone non fosse in pericolo.⁶⁵ È importante però chiarificare che, prima del 2018, le attitudini di Cina, Giappone e Stati Uniti riguardo all'unificazione coreana erano ambivalenti, a causa della competizione per l'influenza nella penisola. Per questo, la Corea del Sud si è spesso sentita alienata ed ha mantenuto un atteggiamento sospettoso riguardo alle mosse delle potenze straniere. La situazione era ulteriormente complicata dalle insicurezze associate alla traballante stabilità della regione.⁶⁶

3.3 - Caratteristiche della Corea del Nord

Prima di addentrarci nell'analisi del comportamento di Kim Jong-Un nei negoziati di pace, è opportuno studiare i connotati del suo paese – la Repubblica Popolare Democratica di Corea –, non ancora affrontati, che ci permetteranno di poter meglio comprendere le sue azioni ed obiettivi.

Basandone l'organizzazione sul modello comunista stalinista, il fondatore, Kim Il-Sung, segretario del Partito dei Lavoratori di Corea⁶⁷, dopo la sconfitta del Giappone, nel 1945, vi impose la forma di governo di

⁶³ E. Atanassova-Cornelis, *Northeast Asia's Evolving Security Order: Power Politics, Trust Building and the Role of the Eu*, in “*IAI Working Papers*” 17/04 (16 gennaio 2017).

⁶⁴ Informazioni generali da <https://www.ilfoglio.it/esteri/2018/04/18/news/corea-del-nord-ruolo-marginale-giappone-abe-da-trump-190047/>.

⁶⁵ Informazioni generali da https://www.repubblica.it/esteri/2018/06/14/news/nord_coreal_pompeo_kim_trump_summit-198974872/.

⁶⁶ Da E. Atanassova-Cornelis (2017).

⁶⁷ Robert L. Worden, *North Korea: a country study* (2009), pp.: 197-198.

uno Stato totalitario socialista.⁶⁸ Da allora la Corea del Nord è un paese singolare, pieno di contraddizioni: con una cultura di stampo confuciano, esso si considera anche comunista, ereditario, dinastico, e, dalla dissoluzione degli stati dell'Unione Sovietica, mantiene uno stato di assoluto isolamento.

A partire dagli anni 90, anche a causa delle notevoli calamità naturali che hanno colpito il paese, la popolazione nordcoreana, etnicamente omogenea⁶⁹, vive in una situazione di povertà generale, acuita dai lunghi periodi di siccità e carestie.⁷⁰ Il turismo è limitato e controllato strettamente. La cultura nordcoreana ruota attorno al mito ed alla divinizzazione del leader – musica, teatro, cinema e letteratura esaltano e mitizzano le personalità della dinastia Kim, spesso a scopo propagandistico –, ed esiste un “museo delle atrocità di guerra americane”. Nel paese regna l'ateismo di stato⁷¹, il governo opera restrizioni sui diritti religiosi.⁷² Ai cittadini nordcoreani, la cui vita quotidiana è sorvegliata dall'apparato di sicurezza⁷³, viene richiesto inoltre di riferirsi a Kim Il-Sung come il “*Presidente Eterno*”, a Kim Jong-Il come “*Segretario generale eterno*” e a Kim Jong-Un come “*caro leader*”. L'informazione ed i media del paese⁷⁴ sono rigidamente sorvegliati dal regime, che spesso li utilizza per fini propagandistici ed opera una stretta censura sulle notizie trasmissibili.⁷⁵ Tuttavia, nonostante siano presenti queste restrizioni all'universo di conoscenze conoscibili, l'istruzione è pubblica e gratuita fino all'università,⁷⁶ e vi è una percentuale del 100% del tasso di alfabetizzazione –il che colloca la Corea del Nord tra i primi posti al mondo.⁷⁷ Come nella Corea del Sud, è obbligatorio prestare servizio militare, ma, diversamente dal vicino, nel Nord la *naja* (leva militare) dal 2015 sarebbe imposta anche alle donne.⁷⁸ Il Capo di Stato ricopre tutte le cariche istituzionali più alte.⁷⁹ Nel territorio nordcoreano sono di norma esecuzioni pubbliche e torture, ed operano campi di prigionia per prigionieri politici e per coloro che tentano di fuggire (identificati grazie ad immagini satellitari fornite da Amnesty International). Nonostante la testimonianza di alcuni superstiti, Pyongyang rinnega la loro esistenza⁸⁰ – fatto che ha contribuito a degradare ulteriormente la già danneggiata immagine del paese riguardo al rispetto dei diritti umani. A riguardo, i media Occidentali, tra le accuse di diffamazione dei vertici nordcoreani, hanno diffuso storie di testimoni, di rifugiati che sono riusciti a scappare – sebbene

⁶⁸ Costituzione della Corea del Nord, Articolo 1: “*The Democratic People's Republic of Korea is an independent socialist State*”.

⁶⁹ Report sui gruppi etnici in <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2075.html#kn>.

⁷⁰ Report sulla siccità in <http://www.fao.org/news/story/it/item/1025239/icode/>.

⁷¹ E.Raum, *North Korea*, in *Countries Around the World* (2012), p.: 28.

⁷² Report sulla libertà di religione nel mondo dell'*United States Commission on International Religious Freedom* (2004).

⁷³ R. L. Worden (2009), p.: 273

⁷⁴ L. B. Pervis, *North Korea Issues: Nuclear Posturing, Saber Rattling, and International Mischief* (2007).

⁷⁵ I. Liston-Smith, *Meagre media for North Korea*, in BBC News (10 ottobre 2006).

⁷⁶ R.L. Worden, (2009).

⁷⁷ Dati presi da <https://www.indexmundi.com/map/?v=39&l=it> (aggiornati al 1° gennaio 2018).

⁷⁸ Informazioni generali da <https://www.ilfattoquotidiano.it/2015/02/03/corea-nord-pyongyang-introduce-leva-militare-obbligatoria-per-donne/1384788/>.

⁷⁹ Informazioni generali da <https://www.bbc.com/news/world-asia-pacific-15258881>.

⁸⁰ Informazioni generali da <https://edition.cnn.com/2013/12/04/world/asia/north-korea-amnesty-prison-camps-report/index.html?no-st=9999999999>.

talvolta alcune di esse presentino elementi contrastanti.⁸¹ Risulta dunque difficile stabilire dove finisca la verità ed inizi la propaganda politica o ideologica a favore dell'una o dell'altra parte.

3.3.1 - Questione del nucleare

La Corea del Nord è tra i paesi in grado di produrre testate nucleari e che posseggono la bomba atomica; dal 2006, conduce test ad intermittenza. Kim Jong-Un ha detto tra le righe che avrebbe inoltre sviluppato una bomba ad idrogeno termonucleare, molto più potente dell'atomica, dichiarandosi pronto a puntarla contro i suoi nemici, con l'obiettivo di difendere la sovranità del suo Paese – anche se i ricercatori sudcoreani sostengono che alla Corea del Nord manchi la tecnologia necessaria per poter fare ciò.⁸² Tra la preoccupazione generale sollevata nella gran parte dei paesi del sistema internazionale, nell'ONU e nella stessa NATO, i portavoce americani, di prassi, esprimono dubbi riguardo le dichiarazioni dei test nucleari di Kim Jong-Un⁸³, rimanendo scettici sulla loro veridicità.

Questa dinamica di aperte minacce e stoiche resistenze si colloca in perfetto stile *hard bargaining* di un *low context*, nonostante la Corea del Nord faccia parte dell'area dell'Asia dove è presente la gran parte delle culture *high context*. La spiegazione di ciò può essere data seguendo un ragionamento logico: le armi nucleari sono fonte di grande sicurezza per dinastia Kim, per legittimarsi e per mostrare al mondo che la Corea del Nord si trova in una posizione forte nelle trattative con gli Stati Uniti. Grazie ad esse, Kim Jong-Un ha delle ottime carte in mano, e può giocare contro l'americano “ad armi pari”. Con il suo arsenale nucleare ed i suoi missili (a medio e lungo raggio, balistici ed intercontinentali), egli riesce a mettere in allerta il mondo intero ed a rendere la Corea del Nord rilevante sul piano internazionale. È importante infine notare che per i nordcoreani, storicamente, la “denuclearizzazione” è un processo lungo, che, oltre al disarmo totale, comprende anche la cessazione della presenza degli Stati Uniti sul suolo sudcoreano, il ritiro delle truppe che sono lì presenti come deterrente e la fine dell'alleanza militare tra i due paesi.⁸⁴

3.3.2 - Prassi nordcoreana nelle relazioni estere

Per le caratteristiche appena esposte, la Corea del Nord – lo stato più militarizzato al mondo ed anche il più isolazionista – è una nazione unica. Si confronta con le politiche statunitensi da quasi settant'anni – precisamente dal 1953, anno della cessazione delle ostilità e dei combattimenti della Guerra di Corea, formalmente ancora in corso. Storicamente, il regime di Kim Jong-Un mantiene rapporti civili o amichevoli con le vicine Cina (che ha sempre aiutato il paese, e con la quale è stato stretto un patto di soccorso

⁸¹ Informazioni generali da <http://jooparkblog.blogspot.com/2014/12/yeonmi-park-defector-who-fooled-world.html>.

⁸² da https://www.repubblica.it/esteri/2015/12/10/news/corea_del_nord_kim_jong-un_bomba_idrogeno-129153479/?rss.

⁸³ da http://www.adnkronos.com/fatti/esteri/2016/01/06/prim-test-nucleare-corea-del-nord-sisma-del-convocato-consiglio-sicurezza-onu_6RG0G6Q06A0cFaXpvjaW4K.html?refresh_ce.

⁸⁴ L. Mariani, *La diplomazia nucleare sulla Corea del Nord*, presente in “Focus Euroatlantico” (n. VII aprile-giugno 2018).

reciproco in caso di guerra nel 1961, rinnovato ogni venti anni⁸⁵) e Russia.⁸⁶ Le relazioni sono invece tese con Corea del Sud (paese che ha subito diversi attentati terroristici da parte di infiltrati nordcoreani) e Giappone (da sempre minacciato di attacchi missilistici).

Con gli Stati Uniti la Corea del Nord ha dunque da più di mezzo secolo una relazione complicata, determinata permanentemente dalla guerra di Corea (1950-1953), durante la Guerra fredda. Questa scoppiò perché nel 1950 il regime comunista di Kim Il-Sung invase l'alleata statunitense Repubblica Democratica di Corea del nazionalista e anticomunista Syngman Rhee; il Consiglio di sicurezza dell'Onu, dopo avere inutilmente imposto sanzioni, decise dunque di intervenire militarmente. Durante la missione, gli Stati Uniti, che ne facevano parte, riuscirono ad avanzare nella gran parte del territorio nordcoreano. La Corea del Nord ricevette dunque aiuti dalla Cina e dall'Unione Sovietica, e respinse le forze statunitensi. Dopo circa tre anni di battaglie e lunghe trattative, fu firmato l'Armistizio di Panmunjon, che stabilì la divisione delle due Coree all'altezza del 38° parallelo, determinando anche le (scarse) possibilità future di riappacificazione. Dalla cessazione dei combattimenti non è stata firmato ancora un trattato di pace vero e proprio – anche a causa della presenza di truppe ed ordigni nucleari statunitensi in Sud Corea, vista da sempre in modo ostile dai nordcoreani – ma la situazione è considerata di equilibrio, anche se precario. Da allora, il Sud, a seguito di decenni di regime semi-dittatoriale, è andato incontro ad una enorme crescita economica fino a diventare la quarta economia in Asia, ed oggi è una democrazia che si ispira molto ai valori “Occidentali”; all'opposto, il Nord era ed è rimasta una patriottica dittatura di stampo comunista, con le caratteristiche esposte sopra.⁸⁷

Negli ultimi anni le relazioni “diplomatiche” di pacata ostilità tra le due coree, Cina, Giappone e Stati Uniti hanno assunto una connotazione via via sempre più aggressiva. Con l'avvento del tycoon alla Casa Bianca, la situazione è degenerata fino a sconfinare in uno scontro di parole aperto, fatto di minacce ed insulti velati tra i vertici statunitensi e nordcoreani.

Nonostante ciò, ancor prima del summit di giugno 2018 (che si analizzerà a breve), ci sono state occasioni di riavvicinamento tra le due Coree. A seguito della già citata cessazione dei combattimenti del 1953, nel 2000 ci fu la “*Dichiarazione congiunta Nord Sud*”, nella quale Kim Jong-Il e l'allora presidente sudcoreano Kim Dae Jung, durante un summit a Pyongyang che a sua volta fu definito “storico”, si proclamarono propensi ad una “riunificazione pacifica” e ribadirono l'importanza di promuovere una “comprensione reciproca”, stabilendo anche obiettivi di cooperazione economica.⁸⁸ Nel 2007 i leader dei rispettivi paesi (Kim Jong-Il e Roh Moon-hyun) stabilirono, in un accordo di pace, di aprire le negoziazioni

⁸⁵ Da <https://www.vitactiva.it/cina-corea-del-nord-un-rapporto-difficile/>.

⁸⁶ Da <https://it.sputniknews.com/mondo/201804135886270-Corea-Nord-Russia-Cina-sostegno-Trump-kim/>.

⁸⁷ Avvenimenti storici da <http://bella-storia.wixsite.com/bellastoria/single-post/2016/1/9/Guerra-di-Corea-il-conflitto-dimenticato>.

⁸⁸ Dichiarazione da <https://web.archive.org/web/20060103161640/http://www.kcckp.net/en/one/nation.php?1+joint>.

per porre fine alla Guerra di Corea, coinvolgendo anche Cina e Stati Uniti e giurarono di incontrarsi periodicamente in summit che incentivassero progressivamente una pace permanente.⁸⁹

Tutto ciò avveniva mentre le relazioni diplomatiche tra Corea del Nord e Stati Uniti procedevano, come si è detto, molto a rilento: di fatto, ci fu un unico contatto diplomatico ufficiale tra i due paesi tra gli anni 90 ed il 2018, avvenuto nel 2000 con la – di nuovo, “storica” – breve visita del segretario di Stato americano Albright a Pyongyang, durante la quale il governo statunitense cercò solamente di stabilire quale fosse la potenziale tecnologia missilistica del paese, e dunque la reale minaccia agli Stati Uniti.⁹⁰

3.3.3 - La Nord Corea nelle negoziazioni internazionali

Nel campo negoziativo, la Nord Corea è dunque da sempre un enigma; coloro che ci hanno negoziato affermano che l’approccio utilizzato dai leader è sempre stato piuttosto duro. A causare ciò non è solo la cultura del paese e lo stampo totalitario socialista, ma anche le storiche sanzioni e gli embarghi subiti da più parti – amplificati dalle denunce di violazioni dei diritti umani nel territorio da parte di Amnesty International⁹¹ e Human Rights Watch.⁹² Tuttavia, i rappresentanti del paese nelle negoziazioni con l’esterno sono sempre risultati molto preparati.

Solitamente, la strategia da loro adottata (su esempio dello stesso leader) è la seguente: provocazione con lanci di razzi o esercitazioni, sdegno e condanna del mondo, dunque innalzamento della posta in gioco, e rilancio. Tutto questo è mirato a suscitare l’irritazione e la preoccupazione degli altri Stati del Sistema Internazionale, cui necessariamente seguono negoziati di pace e concessioni. Solitamente, i “retro-front” dei vertici nordcoreani riguardo le loro minacce (l’”apertura al dialogo”) avvengono in concomitanza della richiesta del ritiro delle sanzioni e delle truppe e della cessazione della collaborazione militare. Di contro, gli altri paesi usano la carta degli embarghi commerciali e/o della minaccia di ritiro degli aiuti alimentari, o la cessazione temporanea degli stessi⁹³, al fine di costringere la Corea del Nord a riconsiderare le sue posizioni. Questa dinamica strategica può essere definita “*offensiva di pace*”: un ciclo di provocazioni e ricompense.

3.4 - Il Summit

Di prassi, gli incontri ufficiali (summit) tra i negozianti di una determinata causa si tengono al termine dei negoziati, e coinvolgono quasi esclusivamente figure diplomatiche; i presidenti entrano in gioco solamente per posare l’”ultima pietra”, ovvero la firma finale degli accordi durante l’ultimo giorno. Il vetrice

⁸⁹ Fatti da <https://uk.reuters.com/article/uk-korea-summit-agreement/factbox-north-south-korea-pledge-peace-prosperity-idUKSEO16392220071004>.

⁹⁰ Da <https://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/clinton/interviews/albright.html>.

⁹¹ Rapporto di Amnesty da <https://www.amnesty.org/en/countries/asia-and-the-pacific/north-korea/>.

⁹² Rapporto di Human Rights Watch da <https://www.hrw.org/world-report/2018/country-chapters/north-korea>.

⁹³ Informazioni da Faiola, Anthony, *S. Korea Suspends Food Aid to North*, Washington Post (14 luglio 2006).

Kim-Trump avvenuto a Singapore il 12 giugno rappresenta dunque un'eccezione unica alle caratteristiche ora elencate: tutti i leader hanno dato inizio loro stessi ai negoziati, e li hanno proseguiti in prima persona. La macchina preparatoria a questo storico incontro, però, si è mobilitata molto prima, durante la fase di pre-negoziazione. In pochi mesi si è concretizzato un evento di mediazione per organizzare il quale, di norma, ci sarebbero voluti anni.

Si analizzeranno ora gli approcci seguiti ed i comportamenti tenuti dai quattro principali protagonisti dello storico vertice: Xi Jinping (Cina), Kim Jong-Un (Nord Corea), Donald Trump (Stati Uniti) e Moon Jae-In (Corea del Sud), mettendoli in relazione con i rapporti diplomatici esistenti in precedenza tra i rispettivi paesi e la Corea del Nord. Si darà dunque rilievo alla forte componente culturale che ha accompagnato e determinato le rispettive scelte strategiche.

3.4.1 - La linea cinese di Xi Jinping

Il summit tra Kim e Trump ricorda l'incontro di Nixon con Mao Zedong nel 1971 per discutere importanti questioni di apertura economica: come in Corea, non c'era alcuna sicurezza riguardo all'incontro, ma il vertice ha finito poi per segnare profondamente l'intera comunità internazionale.⁹⁴ Questa somiglianza ci ricorda l'importanza del ruolo giocato dalla Cina nelle Relazioni Internazionali, dimostrato ancora una volta nel caso nel summit di Singapore. In precedenza, la politica estera cinese era definita “*diplomazia periferica*”, perché la Cina mirava solamente ad imporsi come potere regionale. Oggi essa è cambiata, ed il paese è diventato un partecipante costruttivo ed attivo nelle Relazioni Internazionali.⁹⁵

La crescita della Repubblica Popolare Cinese di fatto rappresenta una delle maggiori preoccupazioni per i paesi del nordest Asiatico. La sua emergenza come egemonia marittima preoccupa gli Stati Uniti, ma la “minaccia cinese” non viene percepita allo stesso modo dalla Corea del Sud, e dal Giappone, paesi economicamente dipendenti la Cina – sebbene si affidino agli Stati Uniti per la protezione dalla minaccia militare della Corea del Nord. Per questo motivo, i sudcoreani ed i giapponesi incoraggiano rapporti sino-americani amichevoli, al fine di mantenere la stabilità regionale. La Cina nutre però preoccupazioni riguardo al ruolo degli Stati Uniti in Asia: teme infatti di rimanere esclusa dalla regione a seguito del rafforzamento degli accordi multilaterali statunitensi.⁹⁶ Per questo, è da tempo interessata a mantenere una relazione stabile e positiva sia con la Corea del Sud che con la Corea del Nord, il che comporta una serie di regolari vertici ufficiali ed impegni economici.

Pechino, insomma, tenta di mantenere un *balance of power* favorevole attraverso il rafforzamento delle proprie capacità di deterrenza e di mantenere stabili le relazioni; promuove la cooperazione con i vicini

⁹⁴ Paper accademico su <https://www.brookings.edu/opinions/what-can-be-expected-from-a-trump-kim-meeting/>.

⁹⁵ S. Menegazzi, *China's Foreign Policy in Northeast Asia: Implications for the Korean Peninsula*, in “IAI Working Papers” (2016).

⁹⁶ E. Atanassova-Cornelis (2017).

in questo ambito, ed incoraggia approcci multilaterali. Xi Jinping, in carica dal 2012, ha inoltre mirato a rafforzare l'immagine di grande potenza "responsabile" di garantire la denuclearizzazione della Corea del Nord.⁹⁷ La sua strategia è guidata dall'intento di rafforzare i legami politici ed economici con il regime di Kim Jong-Un, mantenendo un approccio cauto, del "non-intervento", adattabile a ciò che accade.⁹⁸

La Cina ha quindi tutte le motivazioni per alimentare rapporti di amicizia anche con l'alleato nordcoreano, che confina settentrionalmente con il suo territorio (posizione strategica), ed ha un legame stretto con questo paese dalla sua nascita – insieme alla Corea del Sud, ne è il maggiore alleato per quanto riguarda gli aiuti alimentari. Si può dire dunque che i due Stati intrattengano relazioni di non aperta ostilità; nonostante ciò, agli occhi della comunità internazionale Pechino gioca un ruolo molto ambiguo nell'area, dato che ha legami sia con Seoul che con Pyeongyang.

I policy-makers cinesi sono anche memori della storia, delle conseguenze all'intervento di potenze occidentali negli affari domestici della Cina durante il diciottesimo secolo; ritengono dunque che il problema coreano sia da risolvere con le loro stesse forze, senza ingerenze esterne. Gli interessi cinesi nella penisola coreana, come dichiarato da Xi Jinping, sono insomma guidati da quattro grandi obiettivi: l'integrazione e lo sviluppo, interessi politici di lungo termine, diplomazia pubblica e, infine, un'unificazione pacifica tra Nord e Sud Corea. La stabilità nella regione tramite l'unificazione della penisola sotto la guida sudcoreana (che nel fare ciò dovrebbe allentare la dipendenza dagli Stati Uniti), beneficerebbe anche gli stessi interessi nazionali cinesi: oltre ad evitare qualsiasi tipo di cambio di regime nella Corea del Nord, escluderebbe infatti un maggiore coinvolgimento degli Stati Uniti.

Di fatto, la divisione delle due coree fornisce l'occasione perfetta alle potenze straniere per poter intervenire negli affari interni di entrambi i paesi, coinvolgendo così anche gli interessi dei paesi circostanti. Agli occhi della politica estera cinese, dunque, la pace e l'unificazione della penisola rimane una questione domestica. Data la percezione della "minaccia americana" e l'intenzione di risolvere il conflitto pacificamente, la Cina vedrebbe un intervento unilaterale degli statunitensi (oppure uno congiunto di Corea del Sud e Stati Uniti) come un affronto diretto alla sua sicurezza del nordest asiatico.⁹⁹

Per evitare ciò, il presidente cinese ha compiuto grandi passi in avanti, diventando, insieme Moon Jae-In, l'iniziatore delle negoziazioni per la pace che hanno condotto al summit. Xi fa infatti parte di una nuova tipologia di leader cinesi, che guardano al nuovo ordine globale in modo diverso dai precedenti: egli è determinato a trasformare la Cina, un paese con oggi un commercio globale molto rilevante, per renderla capace di risolvere grandi sfide irrisolte, sia domestiche che internazionali.¹⁰⁰

⁹⁷ E. Atanassova-Cornelis (2017).

⁹⁸ S. Menegazzi (2016).

⁹⁹ Ibidem.

¹⁰⁰ Paper accademico da <https://www.brookings.edu/research/how-xi-jinping-sees-the-world-and-why/>.

Date queste premesse, non sorprende che il 26 marzo 2018 Kim Jong-Un, durante il suo tour di incontri preparativi al summit, abbia incontrato Xi Jinping a Pechino. Questo è stato il primo viaggio all'estero ufficiale del leader nordcoreano, che non ha mai lasciato il paese da quando ha preso il potere, nel 2012. Nel corso dell'incontro, Kim ha sostenuto la necessità che entrambi i paesi compiano sforzi comuni per risolvere la questione nucleare.¹⁰¹ Per di più, il fatto che Kim sia poi arrivato al summit di Singapore a bordo di un aereo di stato cinese, se contestualizzato in una cultura *high context*, è visto come messaggio velato di Xi, come a dire “la Corea del Nord è sotto l'influenza cinese, perciò che va trattata con cautela”.¹⁰² Dopo anni in cui i rapporti tra i due paesi si erano deteriorati, il riallacciamento del dialogo tra i due presidenti¹⁰³ è stato fondamentale nel determinare il successivo andamento delle negoziazioni per il summit.

3.4.2 - La linea Nordcoreana di Kim Jong-Un durante le pre-negoziazioni:

Kim Jong-Un è “caro presidente” della Corea del Nord da pochi anni, precisamente dalla morte del padre, Kim Jong-Il, avvenuta nel 2011. Quest'ultimo, a differenza del figlio, ha avuto ben trent'anni per poter legittimare e consolidare la sua sfera di potere, dunque si può dire che la Corea del Nord ed il mondo intero si siano ancora adattando a questo nuovo leader. In aggiunta, la direzione del paese è leggermente cambiata da quando Un è salito al potere: dopo un iniziale situazione caotica (l'arresto dello zio e l'esecuzione di figure di spicco, oltre a quella sospetta del fratello), egli ha infatti iniziato ad ammettere i propri errori (come i fallimenti di alcuni test missilistici), ed ha generalmente dato l'idea di essere un leader diverso, in grado di cambiare l'orientamento del paese. Alcuni ipotizzano che voglia ottenere più lealtà e legittimare il suo governo modernizzandolo, altri sostengono che sia un folle, alla pari di ciò che si dice di Trump. Malgrado ciò, in definitiva Un punta a “normalizzare” la sua immagine, a porsi come leader normale di un paese normale, come tutti gli altri – così come Trump si relaziona spesso direttamente all'americano medio nella sua retorica. I due risultano perciò simili sotto molti aspetti. In ogni caso, Un è molto diverso dal padre e più simile al nonno, Kim Il-Sung – caloroso, affabile e non troppo introverso.

A gennaio, durante i difficili preparativi dei giochi Olimpici invernali in Corea del Sud, per la prima volta Un, nel discorso di fine anno, ha espresso la volontà di riaprire il dialogo con il Sud, ottenendo sia un miglioramento della sua immagine, sia la garanzia di un mediatore – Moon non avrebbe potuto rifiutare le sue proposte – nei rapporti successivi con gli Stati Uniti. I rappresentanti delle due coree si sono poi incontrati l'11 gennaio a Panmunjon, luogo dello storico armistizio. Un mese dopo, le rispettive squadre olimpiche hanno sfilato sotto un'unica bandiera alla cerimonia di inaugurazione dei giochi. Tutto questo ha

¹⁰¹ Cit. dall'articolo <https://www.tpi.it/2018/04/17/corea-nord-sud-vertice/>.

¹⁰² Paper accademico da <https://carnegietsinghua.org/2018/06/14/foreign-policy-experts-on-singapore-summit-and-what-comes-next-pub-76612>.

¹⁰³ L. Mariani (2018).

condotto al rinvio delle esercitazioni sudcoreane e statunitensi congiunte – un primo importante successo per la diplomazia nordcoreana.¹⁰⁴

Date queste premesse, non sorprende che l’iniziativa ufficiale, a marzo 2018, di avviare le trattative per un incontro con gli americani, sia stata proprio sia stata proprio di Kim Jong-Un: Trump si è limitato a manifestare la sua disponibilità.^{105, 106} I due non avevano mai interagito direttamente, neanche per telefono, e non davano segni di volerlo fare¹⁰⁷, fino alle inaspettate mosse di Kim. Inoltre, necessitando dell’appoggio cinese, come già detto, egli si è incontrato con Xi Jinping a Pechino.¹⁰⁸ Il nordcoreano in questo periodo si è dimostrato dunque un abile negoziatore, rendendosi protagonista di più azioni strategiche. Nel momento in cui si è incontrato con il presidente degli Esteri russo¹⁰⁹, la Casa Bianca ha iniziato a preoccuparsi. Pompeo (il segretario di Stato americano) si è incontrato in segreto con Kim; Trump ha ammorbidito i toni utilizzati su Twitter, parlando di costruire relazioni – valore prettamente proprio della comunicazione *high context* – e dicendosi fiducioso.¹¹⁰

In aprile, Kim comincia a compiere ulteriori passi avanti: annuncia lo spegnimento di un sito per i test nucleari¹¹¹, poi si incontra con Moon ed i due si accordano per la creazione di un patto di pace che porti, tra le altre cose, alla completa denuclearizzazione.¹¹² In maggio, incontra nuovamente l’alleato cinese con l’obiettivo di rafforzare la storica cooperazione sino-nordcoreana.¹¹³ A seguito della visita di Pompeo a Pyeongyang, decide inoltre di liberare tre ostaggi americani detenuti nel paese¹¹⁴, dopodiché Trump conferma l’incontro tra i due presidenti.¹¹⁵ Annuncia inoltre una cerimonia per lo smantellamento di un sito nucleare, a cui potranno partecipare anche giornalisti stranieri.¹¹⁶

Questi sforzi di pace, però, subiscono una brusca frenata a seguito della ripresa delle esercitazioni congiunte tra americani e sudcoreani: la Corea del Nord allora cancella un incontro con la Corea del Sud, e minaccia di annullare anche il summit con Trump come gesto di protesta.¹¹⁷ I successivi passi falsi del

¹⁰⁴ L. Mariani (2018).

¹⁰⁵ Fatti da https://www.repubblica.it/esteri/2018/03/06/news/corea_4_ore_di_incontro_tra_kim_jong-un_e_delegazione_di_seul_accordo_soddisfacente_-190563293/.

¹⁰⁶ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/03/trump-accepts-invitation-meet-north-korea-kim-jong-180309050306499.html>.

¹⁰⁷ Fatti da <https://www.tpi.it/2018/04/17/corea-nord-sud-vertice/>.

¹⁰⁸ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/03/china-north-korea-confirm-kim-jong-visit-beijing-180328054508572.html>.

¹⁰⁹ Fatti da https://www.repubblica.it/esteri/2018/05/31/news/coree_inviato_nord_corea_a_washington_e_ministro_russo_a_pyeongang-197797573/.

¹¹⁰ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/04/cia-chief-pompeo-held-secret-meeting-kim-jong-reports-180418045812700.html>.

¹¹¹ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/04/north-korea-suspend-nuclear-missile-tests-180420221035354.html>.

¹¹² Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/04/koreas-sign-peace-deal-pursue-complete-denuclearisation-180427105506660.html>.

¹¹³ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/05/north-korea-kim-jong-met-xi-china-nuclear-talks-180508121436631.html>.

¹¹⁴ Fatti da <https://www.ilfattoquotidiano.it/premium/articoli/kim-incontra-pompeo-e-libera-tre-ostaggi-statunitensi/>.

¹¹⁵ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/05/donald-trump-singapore-host-summit-kim-jong-180510144527473.html>.

¹¹⁶ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/05/north-korea-nuclear-test-site-dismantled-weeks-180512153522432.html>.

¹¹⁷ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/05/nkorea-suspends-talks-south-threatens-cancel-summit-180515193856760.html>.

vicepresidente americano Pence e la “definitiva” cancellazione del vertice da parte del presidente (che si analizzeranno a breve), fanno precipitare la situazione; Moon dunque è costretto ad intervenire per salvare i negoziati. Grazie alla sua importante mediazione, a fine maggio Kim annuncia di essere ancora disposto ad incontrarsi di persona con Trump.¹¹⁸

Si può dire insomma che la fase di pre-negoziazione sia stata gestita principalmente dalle potenze asiatiche. Consce della precarietà della situazione e dell’importanza di determinati valori negoziativi propri della loro cultura condivisa – l’incontrarsi di persona, il costruire relazioni amichevoli, il mantenere una facciata di diplomazia benevola senza utilizzare toni troppo netti e violenti –, esse hanno deciso di agire come meglio credevano. Sono così riuscite ad ottenere un notevole miglioramento nelle condizioni dell’ambiente negoziativo, che ha poi permesso di arrivare ad un summit. A prescindere da tutto ciò che è successo in seguito, l’impegno congiunto di Cina e Corea del Sud, sorretto dalla comunanza culturale negli stili diplomatici, ha reso questa prima fase della negoziazione efficace e di successo. L’utilizzo di diverse strategie *low context*, di toni minatori e sentenze fraintendibili o dalla pericolosa interpretazione avrebbe solamente aggravato la situazione facendola, come si è visto, precipitare. Anche per questo, Moon Jae-In ha fornito un prezioso e brillante contributo, fungendo da “collante” tra le diverse fazioni; ma questo si analizzerà più avanti.

Kim Jong-Un a Singapore

A favorire l’apertura di Kim non sono state tanto le sanzioni internazionali e tantomeno le minacce ricevute da Trump. Il dittatore nordcoreano è giunto al tavolo negoziativo con delle sicurezze in più, dovute ai grandi passi in avanti fatti in campo militare e nucleare durante il 2017. Egli è dunque partito da una posizione più alta, che gli conferiva maggiore potere negoziale. Inoltre, la visione “imprenditoriale” della diplomazia e l’inusuale approccio narcisistico di Trump sono state grandi leve che lo hanno spinto a partecipare. Un era infatti conscio del fatto che il presidente americano sarebbe stato capace di fare grandi concessioni, se avesse ottenuto in cambio un accordo da poter presentare al suo popolo come grande successo della sua direzione. Infine, l’avvento di Moon alla presidenza sudcoreana rappresentava la fine della politica conservatrice e l’inizio di quella progressista per il paese, dunque Kim ha giustamente previsto di poter dialogare con la Sud Corea in modo più pacifico. Il suo ammorbidimento, insomma, non è stato, come molti sostengono, dovuto alla sua follia o alle ingerenze statunitensi: al contrario, come mostrato durante il summit, Kim si è comportato da perfetto stratega.¹¹⁹

¹¹⁸ Fatti da <https://www.aljazeera.com/news/2018/05/north-korea-open-talks-trump-cancellation-summit-180525122455245.html>

¹¹⁹ L. Mariani (2018).

Durante la sua visita a Singapore, Kim è stato trattato da star.¹²⁰ Da reietto internazionale, egli è ora visto come abile statista che può risolvere un'importante questione internazionale, e riportare la pace in una regione altamente instabile. I suoi atteggiamenti contrastano molto con quelli di Trump: se il presidente americano dopo cena si ritira per tutta la notte in hotel, il leader nordcoreano gira per la città, crogiolandosi di attenzione mediatica. La macchina della propaganda nordcoreana diffonde le immagini della città Singapore, mostrando al popolo lo stile di vita che uno sviluppo economico potrebbe comportare.¹²¹

Come si dirà per Trump, solo il tempo potrà confermare o smentire l'attendibilità delle promesse fatte da Kim a Singapore. La normalizzazione dei rapporti tra e due potenze è solo all'inizio del suo percorso, e solo le dichiarazioni e decisioni future dei leader potranno determinarne l'andatura. Tuttavia, al momento Kim può dirsi soddisfatto: il 12 giugno è riuscito ad ottenere molto da Trump, da Moon e dall'intera comunità internazionale, senza dover fare particolari concessioni. Non ha dovuto abbandonare i propositi di sviluppo nucleare, e punta ora a realizzare quelli di sviluppo economico parallelo, grazie alla diminuzione delle sanzioni. Dunque, almeno nell'immediato futuro, è improbabile che faccia marcia indietro.¹²²

3.4.3 - La linea americana di Trump durante le prenegoziations: la “massima pressione”

Si può dire che per gli americani, dato il loro spiccato *low context*, la chiave della diplomazia sta nel convincere gli avversari a fare ciò che non vorrebbero. Per questo, la retorica pre-summit di Trump, utilizzata per rispondere alle numerose provocazioni di Kim, è risultata in linea con il gioco della macchina di propaganda nordcoreana. Questa infatti brama occasioni per poter presentare al suo popolo gli Stati Uniti come “i cattivi” della situazione, la grande potenza che vuole soggiogare la piccola Corea del Nord e renderla una sua schiava. Dall'inizio del suo mandato, il tycoon era solito pronunciare discorsi minatori diretti contro l'operato della Corea del Nord, dicendo spesso di volerla annientare; con queste parole, aveva l'obiettivo di incoraggiare il regime a sedersi al tavolo negoziale, ma la sua non era la strategia adatta.¹²³

Per tutto il 2017 e parte del 2018, la tensione diplomatica tra Kim e Trump è esplosa a suon di frasi e dichiarazioni ufficiali, in un vero botta e risposta tra il minaccioso ed il dissacrante. Se inizialmente Kim ha annunciato “*pronti al dialogo*”, dopo test missilistici Trump ha dichiarato: “*è paranoico*”. In luglio 2017, Trump ha esordito con “*è una vergogna che la Corea del Nord si comporti così*”, e Kim ha risposto con “*ci sarà un attacco nucleare con il cambio di regime*” – al che Trump si è detto pronto a “*gestire*” la crisi. In agosto, Kim ha commentato il divieto USA sui viaggi in Nord Corea con “*disgustosi*”, e Trump ha avanzato l'ipotesi di una “*guerra preventiva*”. Dopo le sanzioni delle Nazioni Unite, Kim ha minacciato “*la*

¹²⁰ Paper accademico da <https://carnegietsinghua.org/2018/06/14/foreign-policy-experts-on-singapore-summit-and-what-comes-next-pub-76612>.

¹²¹ https://www.ecfr.eu/article/commentary_the_kim_trump_summit_gamblers_diplomacy.

¹²² L. Mariani (2018).

¹²³ Ibidem.

pagherete cara” – al che Trump, usando gli stessi toni, ha ribattuto “*duri e decisi!*” e “*faremo fuoco e furia se provocati*”.¹²⁴ Tra le altre frasi altisonanti pronunciate da Kim: “*il bottone nucleare è sulla mia scrivania in ogni momento*”, “[Trump è] *vecchio*”; tra quelle pronunciate da Trump: “[Kim è] *basso e grasso*”, “*il mio bottone [nucleare] è più grande del tuo*”.¹²⁵ L’ambigua tensione verbale è stata esibita persino a Singapore, quando il presidente americano ha chiesto ai fotografi di rendere i due capi di stato “*belli e magri*” – un tentativo, forse, di riavvicinamento, ma Kim non ha colto il sarcasmo americano e non ha riso.¹²⁶

Durante quei mesi, Bolton, ex rappresentante permanente della Nazioni unite, fu nominato Consigliere per la sicurezza nazionale, ed ha commesso alcuni errori, specialmente nelle sue dichiarazioni ai media americani. Ha paragonato la situazione in Corea alla crisi svoltasi in Libia, che ha condotto all’uccisione di Mu‘ammar Gheddafi¹²⁷; da un punto di vista occidentale, *low context*, che valuta le dichiarazioni per come sono e non le interpreta, questo potrebbe risultare come un innocuo commento. Ma per una mentalità asiatica, *high context*, abituata a cogliere sfaccettature, doppi sensi ed allusioni, Bolton ha velatamente comparato il destino del dittatore libico a quella che potrebbe essere la fine di Kim. Questo ha ovviamente avuto ripercussioni: oltre ad esasperare la paranoia del leader coreano, ha incoraggiato anche un possibile inasprimento delle sue posizioni. Inoltre, bisogna considerare che i nordcoreani da sempre utilizzano l’esempio libico per giustificare la necessità di possedere armi nucleari, argomentando che la rinuncia di Gheddafi ad esse abbia contribuito alla caduta del suo regime. Pertanto, le dichiarazioni di Bolton, a patto che non fossero volutamente provocatorie, non hanno tenuto in conto dell’assetto culturale e della possibile reazione della Corea del Nord – da sempre impaurita di fatali attacchi esterni e gelosa delle sue armi – e di fatto hanno avuto effetti tutt’altro che distensivi sulle relazioni con questo paese. Come conseguenza, con una dichiarazione ufficiale, il governo di Pyeongyang ha comunicato che non sarebbe stato più possibile procedere ad una completa de-nuclearizzazione, condannando duramente le affermazioni di Bolton.¹²⁸

Giunti a questo punto, Trump forse capisce che la diplomazia non si può svolgere su Twitter o nelle conferenze stampa, ma, specialmente nelle relazioni con i paesi Asiatici, è importante costruire relazioni basate sul reciproco rispetto e sul “*saving face*” menzionato nei capitoli precedenti. Per salvare l’accordo con Kim, egli è costretto a fare marcia indietro sulle dichiarazioni di Bolton: annuncia pubblicamente che il modello libico non è quello che l’intelligence americana ha in mente, e che il suo consigliere stava solo considerando l’ipotesi in cui la Corea del Nord avesse deciso di rompere gli accordi.¹²⁹

¹²⁴ Citazioni riportate da: http://www.adnkronos.com/fatti/esteri/2017/08/09/tutto-trump-kim-frasi_aHLIY5xLjonloOx14vC3qN.html?refresh_ce.

¹²⁵ Cit da <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/948355557022420992>.

¹²⁶ Informazioni da <https://mashable.com/2018/06/12/trump-us-north-korea-summit/?europe=true#xm3e0OYxLsqD>.

¹²⁷ <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/bolton-bargain-libya-deal-north-korea>.

¹²⁸ Informazioni da https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/05/17/this-is-why-north-korea-reacted-so-strongly-to-boltons-mention-of-the-libya-model/?utm_term=.cdbfc1ded386.

¹²⁹ https://www.washingtonpost.com/news/world/wp/2018/05/16/whats-this-libya-model-north-korea-is-so-angry-about/?utm_term=.9c73744105d2.

Come ormai di prassi in questa negoziazione, Moon interviene a salvare la situazione: vola a Washington e fa dichiarazioni che rassicurano i nordcoreani e la loro preoccupazione riguardo la sicurezza interna. Dopo l'incontro con il sudcoreano, Trump dichiara di poter accettare una de-nuclearizzazione graduale, non immediata.¹³⁰

Tuttavia, Pence fa nuovamente vacillare la prospettiva di un'intesa: riafferma che la situazione si risolverà come in Libia, nel caso ci fosse un'aggressione da parte di Kim. I nordcoreani reagiscono severamente, definendolo "fantoccio politico". Il mattino seguente Trump, con un contrattacco senza fini diplomatici, decide di sospendere bruscamente i negoziati, puntando il dito contro la "tremenda rabbia" dei nordcoreani.¹³¹ Lo storico summit, fissato per maggio 2018, viene rimandato ed è considerato ora a seriamente rischio.¹³² Ancora una volta, è Moon a riparare il danno: si incontra più volte privatamente con Kim, e la tensione, almeno tra le due Coree, progressivamente si distende.¹³³

Gli Stati Uniti da sempre cercano di modellare il comportamento della controparte. In questo caso, l'hanno fatto preannunciando azioni militari; si sono poi resi conto della gravità della situazione, dunque hanno deciso di affidarsi alla diplomazia. Gli americani si aspettavano un infiacchimento delle posizioni nordcoreane tramite l'uso dei loro storici mezzi di *low context*: volevano intimidirle con la retorica del "fuoco e fiamme"; si sono però scontrati con altrettante minacce ed insulti da parte di Kim.

Relazioni di questo tipo, seppur di strategia negoziativa, non possono essere considerate diplomatiche per un caso a rischio come quello nordcoreano; di fatto, i veri canali diplomatici sono stati attivati dalla Cina e dalla Corea del Sud. Durante le Olimpiadi in territorio sudcoreano, considerate da molti come evento conciliatorio e ciò che ha fatto progredire la situazione di stallo diplomatico, il vicepresidente americano Pence ha continuato a fare di tutto per porre distanza tra la Corea del Nord e gli Stati Uniti. Alla cerimonia di apertura è risultato stoico, di pietra, non si è alzato e non ha applaudito neppure al passaggio dell'alleato sudcoreano; successivamente si è rifiutato di cenare con la delegazione nordcoreana. Dal punto di vista dell'immagine e del *saving face* tipico delle culture *high context* con cui egli aveva a che fare, questo atteggiamento è apparso come un vero passo falso della diplomazia americana.

Trump a Singapore

Trump si è più volte detto pronto a condurre il summit senza grande preparazione, basandosi solo sul suo "istinto"; questo va contro molte tradizionali regole diplomatiche. Durante il suo colloquio privato di quarantacinque minuti con Un il mattino del dodici giugno – svoltosi con la sola presenza degli interpreti, in quanto l'americano non era molto preparato e, a quanto pare, temeva di venire raggirato pubblicamente dal

¹³⁰ <https://www.theguardian.com/world/2018/may/21/trump-south-korean-president-moon-jae-in-nuclear-summit>.

¹³¹ <https://www.wsj.com/articles/north-korea-threatens-to-call-off-summit-calls-pence-a-political-dummy-1527122683>.

¹³² <https://www.haaretz.com/us-news/the-mike-pence-north-korea-exchange-that-killed-the-summit-1.6115194>.

¹³³ <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/05/26/south-korean-president-meets-north-koreas-kim-jong-un-surprise/>.

nordcoreano – e negli incontri pubblici seguenti, Trump ha drasticamente cambiato direzione, modificando il suo usuale approccio duro. Ha speso molto tempo ad elogiare Kim, e si è sforzato di porlo sul suo stesso livello, agli occhi degli spettatori. Con sorpresa generale, al termine del summit ha dichiarato la sospensione delle esercitazioni militari coreane – anche se si tratta solo di impegni e promesse, e non c'è nulla di vincolante nelle sue parole. La rettifica di tutto ciò che è stato detto può essere fatta solo tramite l'attività diplomatica del Segretario di Stato.¹³⁴

L'accordo raggiunto a Singapore rinnega la maggior parte delle posizioni prese dall'amministrazione Trump riguardo la Corea del Nord nei mesi precedenti. Le mosse del tycoon e le sue dichiarazioni durante il summit si rivelano talvolta controproducenti: annuncia che Kim lo visiterà a Washington e che gli Stati Uniti cesseranno gli esercizi militari con la Corea del Sud, ma questo non viene reciprocato con gesti e dichiarazioni simili da parte di Kim. Neppure il governo sudcoreano aveva mai parlato di abbandono delle truppe, al massimo solo di sospensione delle esercitazioni. Se ora Trump dovesse fare marcia indietro sulle sue dichiarazioni, la cosa gli risulterebbe molto difficile: dovrebbe infatti ammettere che il suo "istinto" ha sbagliato, pur mantenendo l'impressione di aver ottenuto una vittoria diplomatica. La mancanza di affidabilità riguardo le promesse fatte potrebbe, in questo caso, giocare a suo vantaggio¹³⁵, ma egli non otterrebbe un rientro d'immagine agli occhi scrupolosi ed attenti alla fiducia di una cultura negoziativa Asiatica.

L'elemento più rilevante fuoriuscito dal vertice di giugno è dunque una decisione storica del presidente americano, non contenuta nella dichiarazione ma annunciata in conferenza stampa: sospenderà le "costose" e "provocatorie" (a parole sue) azioni militari congiunte con la Corea del Sud. Indubbiamente questo è solo il primo, importante passo di un lungo percorso verso la pace; tuttavia, saranno solo le successive mosse del tycoon a svelare se egli abbia davvero l'intento di rendere queste parole realtà.¹³⁶

Gli eventi successivi al summit di Singapore hanno fatto nascere dubbi in molti osservatori: Trump, tornato negli Stati Uniti, ha infatti pronunciato un discorso dai vaghi toni elettorali. Ha espresso immensa gratitudine a Moon, ma, sostanzialmente, si è preso quasi tutto il merito del successo delle negoziazioni. Il suo atteggiamento ha inevitabilmente irritato le alte sfere del regime nordcoreano, che hanno reclamato anche il merito di Kim.

Dunque, a summit concluso, Trump ne ha reclamato il successo, twittando inoltre che ora "tutti si possono sentire più sicuri" che "non c'è più una minaccia nucleare dalla Corea del Nord". Nonostante ciò, le basi poste dal presidente americano sono instabili, e saranno i suoi diplomatici a doverle definire, rassicurando inoltre gli alleati. Ad oggi, non ci sono ancora stati reali progressi, e si può dire che Kim abbia

¹³⁴ <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2018/06/12/what-kim-jong-un-and-trump-each-achieved-in-singapore/>

¹³⁵ https://www.ecfr.eu/article/commentary_the_kim_trump_summit_gamblers_diplomacy

¹³⁶ L. Mariani (2018).

vinto più di Trump nella dichiarazione. Con tutte le probabilità, sarà nuovamente l'amministrazione sudcoreana di Moon a favorire ulteriori sviluppi.¹³⁷

Il presidente americano, decantando la sua impresa politica, ha sperato forse di avere guadagnato punti per le elezioni congressuali di novembre; eppure, sono in molti ad aver criticato il suo approccio alla negoziazione a Singapore: se da un lato egli si è dimostrato volenteroso di concludere con Kim il “miglior accordo possibile” sul nucleare, dall'altro ha contemporaneamente deciso di ritirarsi dall'accordo con l'Iran, considerato il più completo ed attendibile sul tema. Inoltre, con le recenti mosse contro le tratte commerciali cinesi, è aumentato il rischio che Pechino si ritiri dal suo impegno a mediare con la Corea del Nord a favore degli Stati Uniti. Quello che succederà, è, dunque, imprevedibile.¹³⁸

Oltretutto, le promesse verbali fatte da Trump durante la conferenza stampa riguardo le esercitazioni militari riguardano ampiamente anche i suoi alleati. Per la Corea del Sud ed il Giappone, infatti, se queste concessioni si realizzeranno, ci saranno importanti conseguenze. Questi paesi non sono stati consultati riguardo a ciò prima del summit, e potrebbero ora nutrire seri dubbi sulla prevedibilità e affidabilità del loro alleato, nonostante le dichiarazioni di *saving face*.¹³⁹ Tuttavia, anche se le strategie negoziative di Trump non sono state guidate dalla coerenza o da un obiettivo preciso, egli è riuscito a prendere alcune decisioni giuste: si è dimostrato aperto alla possibilità di trasformare gradualmente le relazioni tra gli Stati Uniti e la Corea del Nord, al fine di migliorarne il vicendevole coinvolgimento politico, che da ostile potrebbe diventare amichevole. Per fare ciò, è stato necessario fare molte concessioni ed adattarsi al linguaggio di un negoziatore spiccatamente *high context* come Kim Jong-Un, mirando ad eradicare la profonda paranoia e la sfiducia dei nordcoreani nei confronti dei paesi Occidentali. Forse se ne è accorto, forse no, ma sta di fatto che Trump ha reso possibile affrontare questo problema di base.¹⁴⁰

Gli americani, insomma, hanno interpretato l'”apertura al dialogo” della Nord Corea come mera reazione del regime alle strategie di isolamento economico ed agli embarghi della comunità internazionale, congiunti alle minacce di diretto intervento militare statunitensi. Ma non è stato questo a condurre all'attuale clima di distensione. La Corea del Nord è infatti diventata negli anni abile ad evadere le sanzioni ed a confrontarsi con un sistema internazionale ostile, e, come detto in precedenza, Kim Jong-Un si è rivelato essere ben distante dall'immagine di dittatore incosciente rappresentata dai media americani e dalla retorica di Trump.¹⁴¹ In realtà, il summit è stato dunque reso possibile dall'opera di mediazione congiunta portata avanti da Xi Jinping e da Moon Jae-In.

¹³⁷ <https://carnegietsinghua.org/2018/06/14/foreign-policy-experts-on-singapore-summit-and-what-comes-next-pub-76612> - Jung H. Pak, senior fellow and SK-Korea Foundation Chair in Korea Studies, Center for East Asia Policy Studies, Brookings Institution.

¹³⁸ L. Mariani (2018).

¹³⁹ <https://carnegietsinghua.org/2018/06/14/foreign-policy-experts-on-singapore-summit-and-what-comes-next-pub-76612> - Paul Haenle, director, Carnegie-Tsinghua Center for Global Policy.

¹⁴⁰ Ivi, Tong Zhao, fellow, Carnegie-Tsinghua Center for Global Policy

¹⁴¹ L. Mariani (2018).

3.4.4- La perfetta mediazione di Moon

Come premessa, oltre ad i già citati rapporti della Corea del Sud con le altre potenze (tra cui la storica diffidenza rispetto alle loro mosse strategiche nella penisola coreana), va ricordato il grande contributo per la pace fornito dalla *sunshine policy* di Kim Dae-Jung. Inoltre, si menziona l'impegno dell'ex presidente Park nel rafforzare i rapporti di interdipendenza economica con i paesi del Nordest asiatico (*Trustpolitik*), con l'obiettivo di promuovere un nuovo ordine per una pace durevole nell'area, garantita da cooperazioni costruite sulla fiducia reciproca.¹⁴² Durante il suo mandato, ella ha puntato a migliorare le relazioni economiche con la Cina di Xi Jinping in modo da favorire un colloquio più aperto con le potenze dell'area.

Con l'imminenza della data di inizio delle Olimpiadi invernali in Corea del Sud, le tensioni crebbero, e con esse le paure date dai precedenti gravi atti terroristici compiuti dal regime di Kim Jon-Il al fine di boicottare le precedenti Olimpiadi ospitate dal paese. Ma, al contrario dei grandi timori, i giochi si sono svolti con un successo straordinario; è stata la svolta per la Corea del Sud, e l'occasione per condividere un ramoscello d'ulivo. Inoltre, la presenza di Kim Yo-Jong, la sorella di Kim Jong-Un, diventata subito molto popolare con la sua sicurezza e affabilità, ha fatto vincere la gara d'immagine al Nord. La delegazione nordcoreana di cui lei faceva parte ha incontrato Moon Jae-In, fornendo l'occasione per definire i giochi "*le Olimpiadi della distensione*".¹⁴³ Concluse le Olimpiadi, il primo aprile avviene il primo di una serie di riavvicinamenti progressivi tra le due coree: Kim e la moglie assistono ad un concerto di cantanti sudcoreani durante una manifestazione musicale a Pyongyang.¹⁴⁴

Moon è il vero protagonista delle negoziazioni, nel ruolo di mediatore incaricato di salvare il dialogo tra Kim e Trump. Non ha fatto concessioni affrettate a nessuna delle parti coinvolte, eppure ha saputo farle riavvicinare ed ha evitato i probabili incidenti diplomatici. La sua opera magistrale è stata però riuscire a fare ciò senza dare l'impressione a nessun attore coinvolto di avere meno peso. Nel suo incontro del ventisette aprile con Kim a Panmunjon, lungo il confine demilitarizzato, l'atmosfera era carica di richiami simbolici alla pace tra i due paesi. La dichiarazione prodotta non è specifica e non parla di denuclearizzazione, ma contiene l'impegno a cooperare e negoziare in diverse aree (economica, militare, umanitaria, sociale, culturale e politica) ed a stendere, in futuro, un trattato di pace che si sostituisca all'armistizio, nel nome della non-aggressione reciproca.¹⁴⁵

Moon Jae-In è visto come un liberale: è stato lui a lanciare l'ideale di avere più cooperazione – nonostante in molti sostengano anche per lui la teoria del "folle". Senza fare rumore, si è fatto portavoce di una vera e propria opera di mediazione "dietro le quinte": ha inviato una delegazione al Nord, poi ci è andato lui stesso (e questo ha fatto rilassare le relazioni), ed ha fatto più viaggi a Washington. Nel mentre, gli Stati

¹⁴² E. Atanassova (2017).

¹⁴³ <https://www.tpi.it/2018/04/17/corea-nord-sud-vertice/>.

¹⁴⁴ Ibidem.

¹⁴⁵ L. Mariani (2018).

Uniti vivevano un momento di scandali in politica interna e rimanevano scettici, asserendo di voler prima una denuclearizzazione. Nonostante ciò, Moon ha continuato incessantemente ad esortarli al negoziato; non a caso, è stato proprio tramite i funzionari sudcoreani in America che la Nord Corea si è detta “pronta a discutere di denuclearizzazione”.¹⁴⁶

Il vertice del 12 giugno corona gli sforzi di Moon per riavvicinare le due potenze. Dura poco più di un giorno; al termine, viene prodotta una dichiarazione congiunta, molto vaga sebbene altamente simbolica. Non viene aggiunto nulla sullo scottante tema del nucleare – il documento rimanda solo agli impegni presi a Panmunjon. In poche parole, gli Stati Uniti e la Corea del Nord si impegnano a costruire relazioni più stabili e a lavorare per giungere alla pace. Kim Jong-Un, incontrando e diventando l’oggetto dei complimenti del presidente americano, ottiene la legittimazione internazionale del suo regime, un congelamento inaspettato delle esercitazioni militari di statunitensi e sudcoreani (a detta dello stesso presidente, “provocatorie”) – nella speranza che finisca anche l’alleanza tra Stati Uniti, Sud Corea e Giappone –, la dichiarazione di Trump che non condurrà esercizi militari sul suolo coreano dalla base dell’Isola di Guam ed un invito dello stesso alla Casa Bianca, la probabilità di vedere diminuite le sanzioni da parte di Cina, Russia, Sud Corea ed altri, l’impegno americano a garantire la sicurezza alla Corea del Nord. Dall’altro lato, Trump ottiene una significativa diminuzione dell’atmosfera ostile che ha circondato la questione coreana nell’ultimo anno (dunque punti a favore per la rielezione della sua amministrazione), lo stop ai test nucleari e missilistici dei nordcoreani, il permesso a proseguire la ricerca dei dispersi americani in Corea del Nord, una riaffermazione dell’obiettivo di completa denuclearizzazione della penisola (senza dettagli) e, infine, il rilascio (prima del summit) di tre prigionieri americani.¹⁴⁷

A seguito del summit, a Moon, che è all’inizio del suo mandato e gode di grande consenso, spetta un difficile compito: entro la fine del 2018, deve sottoscrivere un accordo di pace vero e proprio con Kim, al fine di continuare sulla strada della fiducia reciproca.¹⁴⁸

3.5 - Risultato finale: il dialogo tra high e low context

La questione centrale di questo importante avvenimento è che, in mezzo alle criticità di cui sopra, la situazione non si sarebbe sboccata diplomaticamente se fosse andata avanti sulla linea dei toni minatori utilizzati dagli americani e dai nordcoreani, delle sanzioni o degli embarghi. Moon, cogliendo alla perfezione la possibile dinamica negoziativa e prevedendo il comportamento delle parti coinvolte, ha agito con una strategia magistrale. Ha puntato ad osannare l’ego di Kim e anche quello di Trump, a gonfiarlo per dirigerlo sulla strada della pace – a fine negoziati, ha persino dichiarato che a quest’ultimo sarebbe spettato un premio

¹⁴⁶ <https://www.tpi.it/2018/04/17/corea-nord-sud-vertice/>.

¹⁴⁷ <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2018/06/12/what-kim-jong-un-and-trump-each-achieved-in-singapore/>.

¹⁴⁸ L. Mariani (2018).

Nobel per la Pace. Ha intuito perfettamente che la chiave di tutto era far credere ai due di voler perseguire loro stessi le negoziazioni. Il fatto che in realtà non sia così, e che, di contro, il summit sia stato architettato ad arte e condotto da altri attori non è importante; adulare è una strategia, diretta a raggiungere un fine più ampio, la pace in Corea.

Moon non si è curato di risultare come il mero “aiutante” del caso, e, insieme a Xi Jinping, ha agito compiendo le giuste mosse ed evitando troppo rumore mediatico e personalismo. Ha colto infatti che questo sarebbe risultato inopportuno nel contesto Asiatico, e fintanto deleterio, se si considera che sia Trump che Kim fanno del “mito di sé” parte della propria politica –arrivando, come si è detto, a “gareggiare” per verificare chi primeggia. In conclusione, dunque, si può dire che Moon, utilizzando tattiche persuasive, poco “evidenti” e per nulla sfacciate tipiche di un *high context*, è riuscito ad ottenere ciò che voleva anche da attori fortemente *low context*: per la prima volta nella storia, un presidente americano in carica ha incontrato in prima persona un leader nordcoreano.

CONCLUSIONE

In questa dissertazione si è parlato dell'importanza dei valori all'interno delle dinamiche negoziative, evidenziando il loro ruolo determinante nel guidare gli approcci e le scelte strategiche degli attori. In vista dell'emergere delle nuove e rilevanti potenze Asiatiche, è importante infatti essere in grado di confrontare il modello Occidentale con quello Orientale, esplorarne i principi fondamentali, e sapersi muovere tra i due a seconda della situazione e dell'interlocutore.

Nella gestione di conflitti internazionali come quello in Corea, si è evinta l'importanza per le parti di saper comunicare applicando il filtro della cultura dell'altro. Senza le dovute facoltà di mediazione messe in pratica da Moon e da Xi Jinping, Kim e Trump non sarebbero giunti ad incontrarsi al tavolo negoziativo di Singapore il 12 giugno 2018. Si è dispiegato dunque l'indispensabile ed ambivalente ruolo – comunicativo e strategico – che i valori culturali assumono nella risoluzione delle attuali situazioni di grave instabilità.

Una delle grandi sfide odierne è infatti la gestione della diversità culturale: al mondo d'oggi, insieme alla globalizzazione economica, non si sta assistendo ad una *universalizzazione dei valori occidentali*, quanto più ad una *radicalizzazione dei processi identitari di tipo culturale, etnico, religioso* delle diverse parti che compongono la comunità internazionale.¹⁴⁹ Il mondo è sempre più frammentato, sia politicamente che culturalmente.

Nelle relazioni interculturali al tavolo negoziativo, dunque, non si tratta più solamente di *tollerare*, ma di *rispettare* l'altro, il diverso, per instaurare un dialogo in cui tutti le parti siano poste sullo stesso piano e su piani diversi allo stesso tempo. Tutti gli attori coinvolti hanno infatti assetti culturali e valoriali che influenzeranno il loro comportamento e le decisioni prese, ma, contemporaneamente, è importante che essi dispongano di una base condivisa, di valori comuni che guidino il loro operato.

Questa può essere costruita solo attraverso la conoscenza delle premesse, del punto di vista di tutti e delle diverse interpretazioni che le controparti possono dare a determinate questioni. In questo modo, si potranno prevedere le loro mosse, ed agire rispettandole. Solo così si verrà a creare un ambiente negoziativo in cui tutti possano esprimere liberamente il proprio parere, e non giungere a stalli dovuti ad inutili incomprensioni culturali, a passi falsi dettati dall'ignoranza o a provocazioni senza un reale riscontro pratico.

La cultura è il più importante fattore interpretativo dei popoli e delle società, specialmente di quelle più lontane dalla nostra. È pertanto necessario, dati i grandi cambiamenti in corso e quelli in vista per i prossimi anni, che i futuri negoziatori siano in possesso di un'educazione più profonda delle civiltà Asiatiche, di una consapevolezza dei loro valori e di una dimestichezza nell'approccio ai loro diversi

¹⁴⁹ Da "*Asia al centro*", p.: XIX.

comportamenti. Solo con questo tipo di padronanza un negoziatore potrà condurre adeguate trattative e giungere a risultati soddisfacenti, in vista delle nuove sfide poste dalla scena globale.

Per alcuni, nel “villaggio globale”¹⁵⁰ c’è troppo universalismo e manca un’adeguata distinzione tra le diverse culture; per altri, alcune civiltà sono inconciliabili e non potranno mai trovare punti di comunanza. In questo elaborato si è sostenuta la tesi secondo la quale è opportuno creare una cultura condivisa basata su alcuni principi comuni – il rispetto, la comprensione e l’adattamento alle mentalità estranee alla nostra –, pur mantenendo le proprie specificità. Non occorre rinunciare ai propri valori fondamentali per fare questo: basta acquisire una mentalità flessibile ed aperta alla capacità di adattamento.

L’Occidentale sarà solitamente pragmatico: agirà seguendo le sue convinzioni fondamentali, il più razionalmente possibile; l’Orientale sarà più confuciano: vorrà adattarsi alle circostanze, e peserà tutte le particolarità di quella specifica situazione, più che agire per principio.¹⁵¹ Se per l’Occidentale saranno importanti la performance individuale, l’azione, la libertà e l’eguaglianza, per l’Orientale saranno rilevanti la performance collettiva, il conformismo, l’armonia e la gerarchia.¹⁵² Il fatto che questi valori culturali siano divergenti non implica che essi siano mutualmente escludibili: è possibile seguirne alcuni ritenendoli propri, e allo stesso tempo rispettare tutti gli altri, avvicinandoli ai nostri.

Solo imparando a non provare ad omologare l’altro a noi, bensì a confrontare e a comparare le diverse culture, si giungerà alla migliore opzione possibile per le negoziazioni internazionali: l’arricchimento reciproco.

«Il Grand’uomo si armonizza ma non si confonde con gli altri.

Il Piccol’uomo si confonde con gli altri ma non crea armonia»

- Confucio.¹⁵³

¹⁵⁰ Da “Asia al centro”, di Mazzei, Franco; Volpi, Vittorio Frontiere, 2014, Seconda edizione, p.: 268.

¹⁵¹ Ibidem, p.: 58.

¹⁵² Ibidem, p.: 215.

¹⁵³ Cit. da Confucio, *Anacleto*, 13.

RIASSUNTO

This dissertation revolves around the theme of cultural values in a negotiation context. It studies how they affect actors' behaviour while they are looking for a solution to modern global conflicts. Given the ongoing transformations of the international arena, conflicts are indeed changing, and so are actors' strategies and approaches. While they are starting to be equal economically speaking, they are also growing apart in both political and cultural terms. Thus, it is crucial to find a common cultural approach in negotiation, and, to do so, we must explore and compare the different methods and systems of the many countries of the world. If we compare the Asian and the Western models specifically, we can easily see how and why they differ. Nevertheless, as the Kim-Trump summit demonstrated, finding a common ground is not impossible, if the right mediators step in and help the opponents with their cultural communication.

I got the inspiration to expand my knowledge about this topic while following a *Negotiation and Peacemaking* course at Radboud Universiteit, Nijmegen (NL), during my semester studying abroad. This specific subject attracted my interest not only because I was already thinking of studying International Relations for my master's degree, but also because it gave me the opportunity to think about things that never crossed my mind once before.

I studied the processes of international diplomacy and negotiations for the resolution of global conflicts eagerly, but, as we approached the topic of cultural techniques used by representatives, I also started to question something. I was concerned about the fact that, as for my still little academic experience, we tend to focus on Western values (democracy, rule of law) more than exploring the Asian part of the world. It seemed to me that we need to consider more foreign values, in order to understand today's problems, to adapt to them and to conduct successful negotiations. Therefore, I took the opportunity of having to write a final dissertation to inform myself better about this topic and to look for answers to my questions.

The research question indeed is: **negotiation approaches in the West and in the East. What is the fundamental role of cultural values in modern geopolitical assets and crisis?** In the thesis I attempted to investigate how they affect modern diplomacy and the resolution of ongoing conflicts. After a theoretical discourse of the many different components of the core models (the Western and the Asian), I based my hypotheses on a specific case study: the historic summit between president Donald Trump and Kim Jong-Un that took place at the beginning of this past summer.

I followed a **comparative method**, as it offers a unique opportunity: it allows those who apply it to have a global view of the situation. By using it, we could see the differences between the Eastern and the

Western negotiation models and find the weaknesses and strengths of each, with the aim of equally learning the best from both.

Today's society is complex, and more multi-faced than it has ever been since man started to organize it. Globalization has speeded up the process of pluri-sectorial interdependence between the developed countries, which find themselves trapped in an ever-changing and evolving International System. These developments entail new challenges for mankind: new crises are born, and old **conflicts** may worsen and become deeply intractable. Peoples and States are now urged to adapt to new circumstances, and negotiators must find new ways to deal with these new issues as well.

On one hand, these actors of International Relations are all moving closer to one another in terms of economic development, as their living conditions are improving; on the other, as societies become more and more fragmented, they are drifting apart in terms of culture. Therefore, more than ever, we need to take into account the importance of the **principles that underlie the actors' behaviours**, which are now becoming increasingly moral and less rational.

In the **first chapter**, I analysed the **relationship between a general country's culture and its negotiating behaviour**. I started out explaining Hofstede's studies and his theory on the *four main cultural dimensions* that weight upon negotiation techniques. The Power Distance Index (*PDI*) indicates a certain people's behaviour towards the unequal distribution of power; Eastern countries generally have a high PDI, thus they prefer to have top authorities to lead negotiations. The Uncertainty Avoidance Index (*UAI*) exposes the propensity of a certain culture to accept uncertainty; Eastern countries have a higher UAI than Western countries, thus they feel more threatened by ambiguous situations and prefer a solid negotiation structure and precise rituals; they dislike confrontation and changes and value trust in relationships. *MAS* indicates the percentage of "masculine" or "feminine" traits within a certain culture, meaning the importance given to ambition and success or to attention and the care of others. More masculine societies (like most Western countries) strongly support direct confrontation and do not tend to compromise, whereas feminine ones value relationships and good quality of life as a signal of success. Finally, *IDV* reflects the major differences between individualistic and collectivistic societies, and the importance they give to loyalty to the group.

I then explored Bell's argumentations on the correlation between the three main Asian (Confucian, Chinese) *values* and their counterparts in the Western world. On one side, there are *meritocracy* (the rule of the best leader), *hierarchy* (the need to organize society into different positions based on certain attributes, like age or status) and *harmony* (the stability and rightfulness in relations). On the other side, there are *democracy* (the rule of the legitimate govern), *equality* (the need to even the positions and the rules in any society) and *freedom* (the inviolability of personal rights). The only overlapping areas between these very opposed values are human rights, which all members of the international system want to be respected.

The point made in this chapter is to give disclosure on **how cultural assets and values impact society and, more generally, countries' views of the world**, thus opening the discourse on negotiation.

In the **second chapter**, I proceeded to deepen the subject talking about the **specific context of negotiation**. I stated that there's a specific way that negotiators follow when making their strategic choices, and that is the way of the cultural assets of the country they represent.

I presented the main *characteristics of negotiation*: power (at the basis of every relationship, including diplomacy), the elements (context, actors, strategies, issues), pre-negotiation (to explain *how* actors enter negotiations, by first eliminating uncertainty and lowering the costs) and intractable conflicts (to explain *why* actors decide to enter negotiation).

I then proceeded explaining the *main paradigms* for negotiations: hard bargaining, versus problem-solving – stating we need more of the latter, as showed later by the case study.

Finally, my comparative qualitative analysis focused on how the values sketched in the previous chapter translate into **two specific main models** of negotiation: the *Western model* and the *Asian Model*, with different styles and peculiar techniques. If one is based on the use of a strong, clear language, without double or underlying and hidden meanings, and aims at diplomatic relations only, the other favours the building of trustworthy and amical bonds, valuing strongly the “saving face”, the attention to the rituals and the sense of belonging.

We could then call the societies that apply them with two different terms: **low context cultures** – based upon individualism, a linear and limited perception of time, a very direct form of communication and a strong attention to deadlines and tasks more than relationships with other actors involved in the same cause – , and **high context cultures** – strictly collectivist, with and potentially unlimited polycentric conception of time, often a non-verbal and ambiguous communication and a deep focus on maintaining a trustworthy image (the so-called “*saving face*”) and on respect.

The point of this chapter was to **define** these **important characteristics of the two main models** (later exposed in the case study). Moreover, my intent was to **argue the hypothesis of having a global, common approach** that comprehends every model: it wouldn't try to assimilate them into one single model for all, but rather to respect and follow both at the same time, unifying all the countries involved into these shared principles.

Asia has progressively emerged in the field of global governance, and this was demonstrated by the successful negotiations some Asian countries have conducted in very recent times. In the **third** and last **chapter**, I first explained the complex **dynamics that underlie the changing Geopolitics of East Asia** – specifically, the relationships that tie China, North Korea and South Korea together.

I then examined the **case of the summit that the United States and North Korea held in June in Singapore**, which helps to support the thesis, as it is **a perfect example of the application of the divergent**

strategies mentioned before. The methods that American president Donald Trump opted for ended up being obsolete in this specific occasion, if compared to South Korean president Moon Jae-In's ways. Their different approaches also reveal the characteristics of the, respectively, standard Western and Asian models, treated in the chapters above.

Therefore, I inspected **how the different models translate into an empirical context, leading to different actors' perspectives of the same problem and tactics, which may produce very different outcomes.**

Indeed, **Moon** has revealed himself to be **the perfect mediator**, by simply acknowledging the different values involved and the context, and then applying a perfect problem-solving method. He was helped by China's **Xi Jinping** during the crucial months of the pre-negotiation – when the preparation for this event was undermined several times by the egos of its two main participants. With his help, Moon succeeded in maintaining the reins of this historic event solid. He applied *high context* values when the *low context* tactics used by Trump (and Kim) were failing, and created a relaxed environment, perfect for a fruitful and prolonged negotiation. Thus, he achieved what the whole international community wanted.

In the end, this explained why Western powers can no longer ignore the relevance of Asian values in conducting international negotiations. As we are now experiencing a great *transition of power*, the influence of different countries in the world is evolving, in the form of growing *soft power* of certain areas of the world. This applies also to negotiations, where dynamics are changing, as the Western countries are no longer the hegemons in the global arena. Thus, when dealing with matters that involve Asia, they will have to try to understand others' behaviour in order to learn how to approach those countries.

Especially when dealing with conflicts that involve Asian countries, to have successful outcomes negotiators should learn from them and adapt to the circumstances, to better their strategy. That is what a comparative method offers: it does not exclude particular approaches, and lets negotiators have a global view of the events.

Cultural backgrounds are the key factors of the current identity of nations and peoples, that often feel a sense of detachment to everything apart from their cultural belongings. They have to be comprehended in any negotiator's approach to the resolution of a current conflict, as they underlie most of the problems, the events and the possible solutions of today's world.

FONTI BIBLIOGRAFICHE

Atanassova-Cornelis E., *Northeast Asia's Evolving Security Order: Power Politics, Trust Building and the Role of the Eu*, Roma, in "IAI Working Papers" 17/04 (16 gennaio 2017), 11 p., DOI 978-88-9368-022-6.

Bader J.A., *How Xi Jinping sees the world...and why*, in "Order from Chaos. Foreign Policy in a Troubled World. A how-to-guide for managing the end of the post-Cold War era" Asia Working Group paper 2 (aggiornato all'11 febbraio 2016), The Brookings Institution, 21 p.; idem, *What Kim Jong-un and Trump each achieved in Singapore*" (aggiornato al 12 giugno 2018).

Bell, D. A., *Comparing Political Values in China and the West: What Can Be Learned and Why It Matters*, in "Annual Review of Political Science" (Maggio 2017), vol 20, pp.: 93-110.

Bercovitch, J., *Characteristics of Intractable Conflicts*, in Burgess G.M. e Burgess H. (a cura di) "Beyond Intractability project", Conflict Information Consortium University of Colorado, Boulder (Ottobre 2003).

Boyer M.A., Starkey, B., Wilkenfeld J., *International Negotiation in a Complex World*, New York, Rowman & Littlefield (2015), quarta edizione, 218 p., pp.: 1-149.

Burgess, G.M. e Burgess H., *What are Intractable Conflicts*, in Burgess G.M. e Burgess H. (a cura di) "Beyond Intractability project", Conflict Information Consortium University of Colorado, Boulder (Novembre 2003).

Bury C., *Interview to Madeleine Albright*, in "Frontline" (<https://www.pbs.org/wgbh/frontline>), (Novembre 2000).

Castelli E., *Samuel P. Huntington: alle radici dello scontro di civiltà*, in "Le grandi opere delle Relazioni Internazionali", Andreatta F. (a cura di), Bologna, Il Mulino (2011), pp.: 207-222.

Cohen. R. 2001. *Negotiating Across Cultures*, in Aall P., Crocker C.A., Hampson F.O. (a cura di), "Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict", Washington D.C., United States Institute of Peace (2001), pp.: 469-481.

Crocker C.A., Hampson F.O., Aall P., *Building a Negotiating Strategy*, in Aall P., Crocker C.A., Hampson F.O. (a cura di), *Taming Intractable Conflicts: Mediation in the Hardest Cases*, Washington D.C., United States Institute of Peace (2004), pp.: 93-118.

Druckman D., *Intuition or Counterintuition? The Science behind the Art of Negotiation*, in *Negotiation Journal* (2009), vol 25(4), pp.: 431-448, DOI: 10.1111/j.1571-9979.2009.00237.x.

Dupont C. e Faure G.F., *The Negotiation Process*, in Kremenyuk V.A. (a cura di), *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, San Francisco, Jossey Bass (2002).

Faure G.F., *International Negotiation: The Cultural Dimension*, in Kremenyuk V.A. (a cura di), *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, San Francisco, Jossey Bass (2002), pp.:392-415.

Godement F., *Trump-Kim summit: Gambler's diplomacy*, in *European Council on Foreign Relations (ECFR)*, (commentary del 13 giugno 2018), URL:

https://www.ecfr.eu/article/commentary_the_kim_trump_summit_gamblers_diplomacy.

Haenle P., Pak J.H., Zhao T., et al., *Foreign Policy Experts on the Singapore Summit and What Comes Next*, in *Carnegie-Tsinghua center for global policy*, Pechino, Tsinghua University (14 giugno 2018), URL:

<https://carnegietsinghua.org/2018/06/14/foreign-policy-experts-on-singapore-summit-and-what-comes-next-pub-76612>.

Hofstede, G., *Cultural Dimensions in Management and Planning*, in Lu J. (a cura di), *Asia Pacific Journal of Management* (1984), vol. 1(2), pp.: 81-99, doi:10.1007/BF01733682.

Hopmann, P.T., *Bargaining and Problem Solving: Two Perspectives on International Negotiation*, in Aall P., Crocker C.A., Hampson F.O. (a cura di), *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict*, Washington D.C., United States Institute of Peace (2001), pp.: 445-456.

Kim Dae Jung e Kim Jong Il, *North-South joint declaration* (15 giugno 2000), in *Naenara, Democratic People's Republic of Korea, 2003 - 2006 Korea Computer Center in D.P.R.of Korea*, URL:

<https://web.archive.org/web/20060103161640/http://www.kcckp.net/en/one/nation.php?1+joint>.

Kriesberg, L. 2003. *Factors Shaping the Course of Intractable Conflict* in Burgess G.M. e Burgess H. (a cura di) “*Beyond Intractability project*”, Conflict Information Consortium University of Colorado, Boulder (Ottobre 2003). Idem, *Nature, Dynamics and Phases of Intractability*. In Aall P., Crocker C.A., Hampson F.O. (a cura di) “*Grasping the Nettle: Analyzing Cases of Intractable Conflicts*”, Washington D.C., United States Institute of Peace (2005), pp.: 65-97.

Landau A., Pfetsch, F.R., *Symmetry and Asymmetry in International Negotiations*, in “*International Negotiation*” (2000), vol. 5(1), pp.: 21-42, DOI: 10.1163/15718060020848631.

Marchetti R., Mazzei F., Petito F., “*Manuale di Politica Internazionale*”, Milano., Egea (2010), pp.: 172-180.

Mariani L., *La diplomazia nucleare sulla Corea del Nord*, in Alcaro R. (a cura di), “*Focus Euroatlantico*”, Osservatorio di Politica Internazionale dell’Istituto Affari Internazionali, n. VII (aprile-giugno 2018), pp.: 32-40, URL: http://www.iai.it/sites/default/files/pi_fe_08.pdf.

Mazzei F., Volpi V., *Asia al centro*, Milano, Università Bocconi Editore (2014), seconda edizione, 334 pp.

Menegazzi S., *China’s Foreign Policy in Northeast Asia: Implications for the Korean Peninsula*, in “*IAI Working Papers*”, 17|03, Roma, Istituto Affari Internazionali (16 gennaio 2017), DOI: 978-88-9368-021-9.

Pervis L.B., *North Korea Issues: Nuclear Posturing, Saber Rattling, and International Mischief*, New York, Nova Science Publishers (2007), 134 p.

Putnam, R.D., *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games*, in “*International Organization*” (1988) vol. 42(3), pp.: 427-460.

Raum E., “*Countries Around the World - North Korea*”, Portsmouth, Heinemann (2012), 48 p.

Sidhu W.P.S., *What can be expected from a Trump-Kim meeting?* (26 marzo 2018), in “*The Brookings Institution*”, Washington DC. (29 dicembre 2017), URL: <https://www.brookings.edu/opinions/what-can-be-expected-from-a-trump-kim-meeting/>.

Valignano A., S.I, *Sumario de las cosas de Japon* (1583), Tokyo, Sophia University (1954), cit. a pp.: 100-101.

Wendt, A., *Social Theory of International Politics*, Cambridge, Cambridge University Press (1999).

Worden R.L., *North Korea: a country study*, Washington D.C., Federal Research Division Library of Congress (2009), p.: 197-273.

Wuite C., *Bolton's bargain: a Libya deal for North Korea?*, in "The Lowy Institute", Sidney (16 maggio 2018), URL: <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/bolton-bargain-libya-deal-north-korea>.

Zambernardi L., *Alexander Wendt: la costruzione sociale della politica internazionale*, in "Le grandi opere delle Relazioni Internazionali" Andreatta F. (a cura di), Bologna, Il Mulino (2011), pp.: 223-238.

Zartman, W.I., *Prenegotiation: Phases and Functions*, in "International Journal" (1989), vol. 44(2), pp.: 237-253, DOI: 10.1177/002070208904400202.

Idem, *The Structuralist Dilemma in Negotiation*, in Bies R.J., Blair H.S., Lewicki R.J. (a cura di), "Research on Negotiations in Organizations" (1997), Volume 6, Bingley, Emerald Group Publishing Limited, pp.: 227-245, URL: http://id.cdint.org/content/documents/The_Structuralist_Dilemma_in_Negotiation.pdf.

Idem, 2001, *Timing of Peace Initiatives: Hurting Stalemate and Ripe Moments*, in "Global Review of Ethnopolitics" (2001), vol. 1(1), pp.: 8-18, DOI: 10.1057/9780230584556.

Zhao T., *Tutto-sotto-il-cielo: così i cinesi vedono il mondo*, in "Limes. Il marchio giallo", Gruppo editoriale l'Espresso, 4 (11/07/2008), URL: <http://www.limesonline.com/cartaceo/tutto-sotto-il-cielo-cosi-i-cinesi-vedono-il-mondo?prv=true>.

Sitografia (in ordine di consultazione)

<https://www.hofstede-insights.com> (ultimo accesso: maggio 2018).

<http://www.meltingpot.org/IMG/pdf/codicistato.pdf>.

<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp>.

<http://www.asianbarometer.org/data>.

<http://www.limesonline.com>.

<http://estrattiweb.com>.

<https://www.ilfoglio.it/esteri>.

<https://www.repubblica.it/esteri>.

Ethnic groups report in <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2075.html#kn>

Annual Report of the United States Commission on International Religious Freedom in

<https://www.uscirf.gov/reports-briefs/annual-report>.

Rapporto FAO sulla siccità in Corea del Nord in <http://www.fao.org/news/story/it/item/1025239/icode/>.

<https://www.ilfattoquotidiano.it>.

<https://www.bbc.com/news>.

<https://edition.cnn.com/asia>.

<http://jooparkblog.blogspot.com>.

<http://www.adnkronos.com/fatti/esteri>.

<https://www.vitactiva.it>.

<https://it.sputniknews.com/mondo>.

Guerra di Corea: il conflitto dimenticato in <http://bella-storia.wixsite.com>.

<https://uk.reuters.com>.

North Korea country profile in <https://www.amnesty.org>.

World Report 2018, North Korea in <https://www.hrw.org/world-report/2018>.

Quoziente di fecondità nel mondo in <https://www.indexmundi.com>.

<https://www.brookings.edu>.

<https://www.tpi.it>.

<https://carnegietsinghua.org>.

<https://www.aljazeera.com/news> (ultimo accesso: 30 agosto 2018).

<https://sea.mashable.com/>.

<https://www.ecfr.eu>.

Citazioni da <https://twitter.com/realdonaldtrump>.

<https://www.lowyinstitute.org>.

<https://www.washingtonpost.com>.

<https://www.theguardian.com/world>.

<https://www.wsj.com/news/world>.

<https://www.haaretz.com>.

<https://www.telegraph.co.uk>.