

NEGOCIANDO CON PRÍNCIPES.

De Callières, François, Madrid, La Esfera de los libros,
2001, 206 págs.

François de Callières –el autor– nació en 1645 en el castillo de Cherburgo, integrando una de las múltiples familias de la pequeña nobleza provincial francesa del siglo XVII, que logró hacer carrera en el siglo de Luis XIV.

Ya su padre había alcanzado, con su esfuerzo y habilidad, el cargo de mariscal de “los nacientes” ejércitos del Rey en tiempos de Richelieu.

Los datos biográficos del autor, necesarios para la comprensión de este libro, nos muestran claramente a un hombre que fue lentamente “escalando” posiciones en la estructura burocrática –y diplomática– de la corte del Rey Sol, convirtiéndose en un típico ejemplo del cortesano.

Así le encontramos en la década de los setenta, a los treinta y cinco años de edad, negociando con éxito la candidatura del Jan Sobieski al trono de Polonia y luego, al servicio del conde Mortin, trasladado a París se convirtió en un “hombre de moda” y evidentemente culto y relacionado, hay que en 1689 Richelieu le incorpora a su selecta creación intelectual: la Academia Francesa. En ella debutó dando a conocer un léxico para cortesanos, en la línea iniciada por el recordado Baltasar de Castiglione un siglo antes.

De allí en más lo encontramos repartiendo su tiempo entre los escritos de “modelos de cortesía”, heredados de su padre y la significativa actividad diplomática que le lleva a negociar la coronación del nieto de Luis XIV como rey de España (Felipe V), firmando el renombrado tratado de Ryswick en los Países Bajos. Su éxito le valió ser designado secretario de gabinete y en función de tal redactó *De l'utilité des Négociations, du choix des Ambassadeurs et des Envoyés, et des qualités nécessaires pour réussir dans ces, emplois*, ahora publicado por vez primera en castellano bajo el nombre de *Negociando con príncipes. Reglas de la diplomacia y el arte de la negociación*.

La obra, en la que se nota la influencia de Maquiavelo –y también del español Gracián– es un claro resultado de la experiencia de haber compartido veinticinco años al lado de Luis XIV, uno de los monarcas más renombrados de la historia, aun por el cáustico Voltaire. Callières pretende, por un lado defender la importancia de una elite dirigente –y culta– en la Corte, como por otro lado aconsejarle cómo deben actuar para lograr los objetivos necesarios a “la razón de Estado”: la mayor gloria del Rey.

Si para muestra basta un botón, transcribamos, casi al azar, este párrafo: “Una de las cualidades esenciales de un buen negociador es saber escuchar con atención todo lo que se le dice y responder exactamente a lo que se le pregunta, sin manifestar todo lo que sabe o lo que desearía decir. Hay que comenzar hablando del tema hasta sentar las bases del mismo, eligiendo cuidadosamente las palabras y regulando la conducta acorde a lo que se fuere sabiendo mediadas las respuestas del interlocutor, por sus gestos, tono, modales o demás aspectos que pudiesen ayudar a descubrir los pensamientos o los planes del mismo. Tras haber esbozado claramente la situación y haber captado el alcance de la inteligencia, las pasiones y los intereses de su interlocutor, el negociador empleará estos conocimientos en llevar paso a paso las negociaciones hasta el fin que se hubiere propuesto. Uno de los secretos mayores del arte de negociar es saber destilar gota a gota –por decirlo de esta manera– en la inteligencia de las personas con las que se negocia, aquello de lo que se estuviese interesado en persuadirlas. Infinidad son los hombres que jamás se decidirían a participar en una empresa, por ventajosa que ésta resultase para ellos, si se les presentaran todos los pormenores de la misma con todas sus implicaciones; y que en cambio colaborarían gustosos en igual hecho si se les fuera convenciendo poco a poco, porque el primer paso les llevaría a aceptar el segundo, y así sucesivamente” (págs. 132/3).

La lectura de esta obra –amena y meticulosa– resulta altamente aconsejable a quien desee incursionar en el campo de la diplomacia, pero es también un claro reflejo de la costumbres cortesananas y del “espíritu” del siglo de oro francés.

FLORENCIO HUBENÁK

RUSSIA ADDIO. COME SE COLONIZZA UN IMPERO.
Chiesa, Giuletto. Roma, Riuniti 2000, 279 págs.

El autor es indudablemente uno de los periodistas más entendidos en la temática rusa contemporánea, a la que ha dedicado casi dos décadas. Ha sido corresponsal de *Stampa* en Moscú desde 1999 en su carácter de *fellow* del *Wilson Center* y agregado del *Kennan Institute*, habiendo presenciado personalmente –y desde un lugar privilegiado– “la caída de la Unión Soviética”, narrada en obras suyas como *Cronaca del golpe rosso* (1992), *Da Mosca* (1993) y *Roulette russa* (1999).