



Dentro la mente di un negoziatore di ostaggi. Finucci racconta Michael Tsur

## Descrizione

(Adnkronos) ?? Ci sono libri che spiegano un mestiere e libri che raccontano una vita. ?? Il negoziatore?• (Paesi edizioni) appartiene a una categoria piÃ¹ rara: ?? la storia di un uomo che, raccontando sÃ© stesso, finisce per cambiare il modo in cui guardiamo il conflitto, il dialogo e persino le nostre relazioni quotidiane. Frediano Finucci, giornalista, capo degli Esteri a La7 e conduttore di ??Omnibus?•, spiega all??Adnkronos come ?? nato questo volume scritto insieme a Michael Tsur, il profilo umano del protagonista e le implicazioni di un metodo che si muove tra psicologia, comunicazione ed emergenze da far gelare il sangue.

Come nasce il rapporto con Michael Tsur?

??Come spesso accade, per caso. Nel 2009 un??universitÃ americana a Roma mi propose di seguire un corso di mediazione. Non era esattamente nei miei piani: io faccio il giornalista. Ma chi mi telefonÃ² aggiunse un dettaglio che cambiÃ² tutto: tra i docenti câ??era un negoziatore di ostaggi israeliano?•.

Cosa la colpÃ¬ di quell??incontro?

??La scena fu quasi cinematografica. Quando entrÃ² in aula, calÃ² il silenzio. Solo dopo capii che la sua fama lo precedeva. Era carismatico, ma senza ostentazione. Finite le lezioni, gli chiesi un??intervista. Da lÃ¬, negli anni, altri incontri, altre conversazioni, altre interviste nei miei programmi in tv?•.

Lâ??idea di raccontarlo perÃ² nasce molti anni dopo.

??Avevo iniziato a collaborare con una casa editrice e proposi all??editore di scrivere la biografia di Tsur. Abbiamo iniziato il lavoro all??inizio del 2025, nel pieno della crisi di Gaza. Il negoziato, il tema degli ostaggi, il ruolo del dialogo erano improvvisamente diventati centrali. Abbiamo realizzato 25 interviste video, tre ore e mezza ciascuna. Unâ??immersione totale?•.

---

Che libro Ã“ â??Il negoziatoreâ?•?

â??Un libro con tre anime. La prima Ã“ la biografia di Michael Tsur e della sua famiglia, una storia incredibile che attraversa Yemen, Germania, Israele. La seconda riguarda le tecniche di negoziazione che ha sviluppato. Non Ã“ un manuale, ma era impossibile non raccontarle. La terza anima sono le operazioni reali a cui ha partecipatoâ?•.

Uno che Ã“ passato da meccanico di auto ad avvocato e poi a lavorare con lâ??Idf. Chiamato per il dirottamento del Tupolev russo atterrato nel deserto israeliano, e per la lunga crisi della Basilica della NativitÃ a Betlemme, una delle prese di ostaggi piÃ¹ complesse e atipiche della storia recente.

â??Questo Ã“ un punto fondamentale. Tsur non Ã“ un soldato. Dopo una serie di lavori manuali, la laurea in legge e la pratica forense, nel 1999 Ã“ stato invitato a entrare nel team di negoziazione ostaggi dellâ??esercito israeliano. Questa distinzione cambia completamente la prospettivaâ?•.

Quanto pesa la sua storia personale nella costruzione del metodo?

â??Moltissimo. Tsur Ã“ fortemente dislessico. Lui stesso sostiene che questa condizione lo abbia portato a sviluppare una sensibilitÃ particolare. Dice che Dio gli ha tolto alcune capacitÃ â?? lettura, scrittura fluente â?? compensandolo con altre: memoria, comunicazione verbale, capacitÃ di osservazione. Un modo di porsi che a noi puÃ² suonare bizzarro, ma che in lui non ha nulla di retorico. La cosa che mi ha colpito Ã“ la sua umiltÃ . Se io avessi metÃ delle sue capacitÃ , probabilmente me la tirerei molto di piÃ¹â?•.

Fare tante domande Ã“ lâ??elemento distintivo del suo approccio. Insieme alla comunicazione non verbale.

â??Tsur sostiene che la negoziazione non sia convincere qualcuno, ma creare un processo mentale nellâ??interlocutore. Nellâ??era dei social, quando qualcuno cerca di convincerti, la reazione istintiva Ã“ respingere. Bisogna capire la logica dellâ??altro. Non imporre la propria. La negoziazione avviene nella testa di chi hai di fronteâ?•.

Arriviamo allâ??attualitÃ . Cosa ha osservato Tsur nelle negoziazioni post 7 ottobre?

â??Lui ha partecipato ai primi due mesi. Poi, nel dicembre 2023, ha chiesto di essere esonerato. Non era dâ??accordo con alcuni metodi. Una in particolare: non si puÃ² demonizzare lâ??avversario mentre si tenta di negoziare. Puoi pensare tutto il male di Hamas, ma non puoi dirlo pubblicamente se vuoi costruire fiduciaâ?•.

Un conflitto tra linguaggio politico e logica negoziale.

---

â??Se lâ??obiettivo Ã“ sconfiggere Hamas e contemporaneamente liberare ostaggi, le due cose possono entrare in conflitto. Lui fa una distinzione cruciale: Hamas come struttura puÃ² essere combattuta, Hamas come ideologia no. Le ideologie non si eradicanoâ?•.

E sulla convivenza israelo-palestinese?

â??Qui si Ã“ mostrato sorprendentemente ottimista. Dice: non abbiamo altra scelta, siamo due popoli di sopravvissuti. Quando câ??Ã“ da sopravvivere, le persone fanno scelte che in condizioni normali non farebberoâ?•.

Cosa resta, al lettore, oltre alla storia straordinaria?

â??Una rivoluzione silenziosa: la negoziazione non deve essere monopolio degli avvocati. Chiunque, con esperienza di vita e formazione adeguata, puÃ² diventare negoziatore. PuÃ² anche diventare una professione del futuro. In unâ??epoca di longevitÃ crescente, persone che hanno ancora la voglia di lavorare possono mettere a frutto decenni di esperienza relazionale nei settori piÃ¹ disparatiâ?•.

Lei stesso ha sperimentato queste tecniche?

â??SÃ¬. In due situazioni personali che erano perdenti in partenza. Ho semplicemente fatto domande. In entrambi i casi, sorprendentemente, la situazione si Ã“ ribaltataâ?•. (di Giorgio Rutelli)

â??

internazionale/esteri

[webinfo@adnkronos.com](mailto:webinfo@adnkronos.com) (Web Info)

## Categoria

1. Comunicati

## Tag

1. Ultimora

## Data di creazione

Febbraio 20, 2026

## Autore

redazione