

Conflitto e cooperazione

Elisabetta Kolar

Azione sociale

- Sequenza **intenzionale** di **atti** forniti di **senso** che un soggetto individuale o collettivo (definito anche attore o agente) compie **scegliendo** tra varie alternative possibili, sulla base di un progetto definito in precedenza (che può evolvere nel corso dell'azione stessa), al fine di conseguire uno **scopo**, ovvero di trasformare uno stato di cose esistente in altro a esso più gradito, in presenza di una determinata **situazione** composta da **altri soggetti** capaci di azione ... (L. Gallino, *Dizionario di sociologia*, p.68)
- Insieme di **mezzi** utilizzati per raggiungere uno **scopo** e un insieme di **effetti** non sempre prevedibili o predeterminabili (E. Arielli, G. Scotto, p.17)

Elisabetta Kolar

Teoria dell'azione

- Azione conflittuale: azione o situazione (= prodotto di azioni) in cui vi è un contrasto o un'incompatibilità tra le intenzioni o le aspettative o i bisogni dei soggetti agenti
- Sistema conflittuale è formato da:
 1. L'agente
 2. L'azione
 3. Lo scopo

Elisabetta Kolar

Tipi di conflitto

NB 1. ci possono essere due tipi di conflitto combinati nella medesima azione
 2. Un tipo di conflitto può diventare parte di un altro

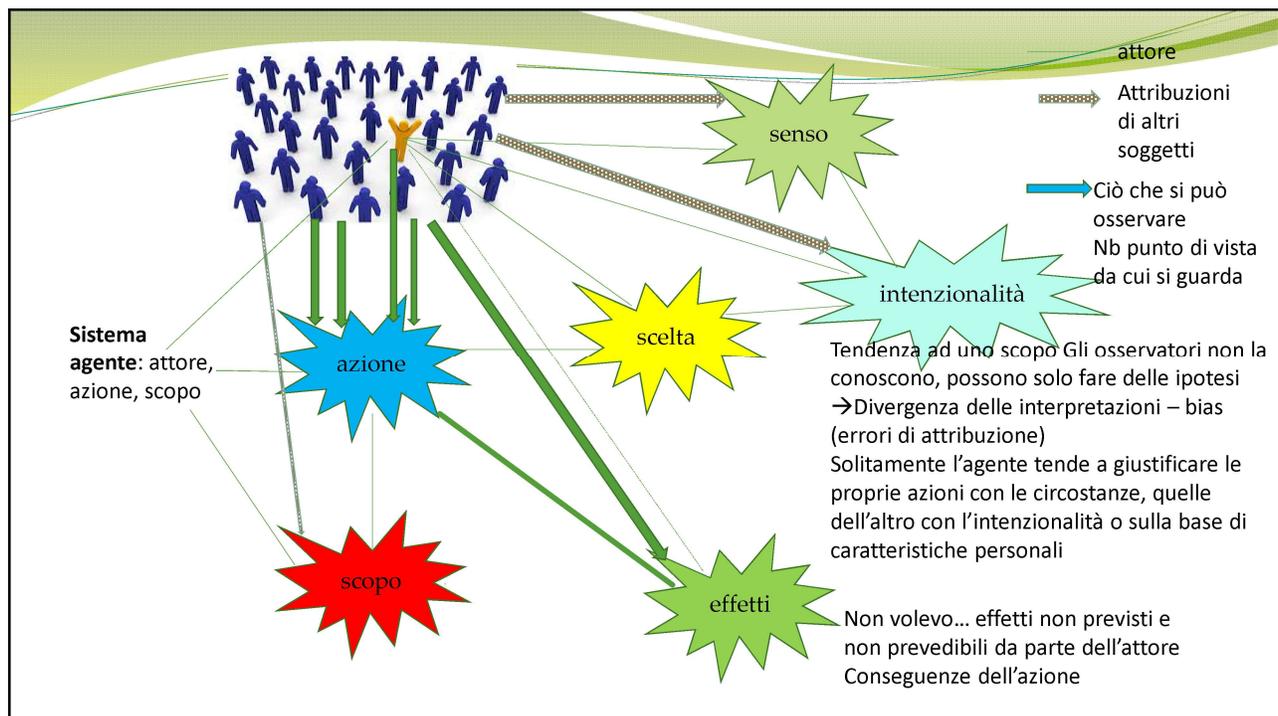
1. Divergenza negli scopi= un'azione che dovrebbe vedere la cooperazione tra più agenti tende a obiettivi differenti → gli agenti sono vincolati da un legame (altrimenti non ci sarebbe conflitto)
2. Concorrenza = simmetria negli scopi = stesso scopo con risorse scarse
3. Ostacolamento = un soggetto dirige la propria azione contro un altro soggetto → cerca di modificarne l'azione. L'ostacolamento può essere reciproco
4. Aggressione = tende a modificare lo stato o alcune caratteristiche dell'altro → ridurre la libertà d'azione, compromettere l'esistenza

Elisabetta Kolar

Competizione o concorrenza

- Strategia competitiva = imitare l'altro nei suoi prodotti → ostacolamento
- Concorrenza = perfezionare le qualità del proprio prodotto → se avviene sabotando il lavoro degli altri = concorrenza sleale

Elisabetta Kolar



Teoria dei giochi

- Teoria della scelta razionale in situazioni di conflitto (Rapaport, 1974)
- Presupposti: scelta razionale; idea univoca di razionalità
- **Strategia** = individuare gli obiettivi generali e i mezzi e modi per raggiungerli → in economia: scelta dei mezzi più adeguati per raggiungere gli obiettivi

Conflitto:
interdipendenza degli
attori

Strategia

- **Strategia pura:** per ogni situazione c'è un'azione migliore da compiere → l'attore sceglie l'azione migliore e scarta le altre
- **Strategia dominante:** un soggetto può compiere una scelta *indipendentemente* dall'altro soggetto → situazione di equilibrio
- **Strategia mista:** in una situazione ci sono diverse possibili azioni → ogni scelta ha una certa probabilità di successo → l'attore deve scegliere tra N possibili azioni in base alla valutazione della probabilità di successo; l'avversario conosce tutte le strategie possibili, ma non sa quale verrà *effettivamente* giocata

Teoria dei giochi

- **Giochi a somma variabile** → le vincite/perdite di ciascuno variano nel corso del gioco → ci sono margini di interesse comune e c'è sia conflitto, sia mutua dipendenza → conflitto/cooperazione
- **Gioco a somma zero** → la somma delle vincite/perdite dei giocatori è zero → *conflittualità pura*
- **Equilibrio di Nash**: migliore strategia di un agente in rapporto alle mosse dell'altro (e viceversa) → NB non è la migliore strategia in assoluto

Elisabetta Kolar

Dilemma del prigioniero

- Due persone accusate di aver commesso un crimine vengono imprigionate dal giudice in due locali separati, senza possibilità di comunicare. A ciascuno viene presentata la seguente situazione:
- Se entrambi confessano, avranno una pena di 6 mesi di reclusione;
- Se entrambi negano, avranno una pena di 3 mesi di reclusione;
- Se uno confessa e l'altro nega → a chi confessa verrà data una pena di 1 mese di reclusione, a chi nega una pena di 12 mesi di reclusione
- I due si sono promessi di non confessare, ma non hanno la certezza che l'altro manterrà la parola...
- Che fare?

Elisabetta Kolar

Dilemma del prigioniero

	Confessa	Non confessa
confessa	6,6	1, 12
Non confessa	12,1	3,3

Quale soluzione?

In assenza di comunicazione ogni giocatore tenderà a scegliere la strategia che non risulta strettamente vincolata alla scelta dell'altro = confessare

La strategia «non confessa» offrirebbe un vantaggio maggiore a entrambi, ma non vi è certezza circa il comportamento dell'altro

Elisabetta Kolar

Equilibrio di Nash
= migliore strategia di un attore in rapporto alla strategia dell'altro (non in assoluto)

Promessa, minaccia, ultimatum

Se confessi, sarò clemente



Se non confessi, comminerò una pena durissima



Se non confessi entro un'ora, ti condannerò all'ergastolo



Elisabetta Kolar

Promessa, minaccia, ultimatum

- Hanno la medesima struttura → autovincolamento del soggetto agente, ma prevedono un esito differente
- Promessa = esito favorevole per il destinatario
- Minaccia = esito sfavorevole per il destinatario
- Ultimatum = esito sfavorevole per il destinatario + dimensione temporale

Elisabetta Kolar

Minaccia e avvertimento

- L'avvertimento è una forma di coercizione meno pervasiva della minaccia → precede la minaccia = evidenzia la *possibilità* di minacciare
- La minaccia è *personale*, l'avvertimento è *generale* (es. un sistema di norme)

Elisabetta Kolar

Minaccia: elementi caratterizzanti

- Autovincolamento: l'agente assume un **impegno** a fare qualcosa
- Autovincolamento condizionato = **se** non fai questo, **allora** io sarò costretto a ... (*fare qualcosa di spiacevole*)
- Avrà successo se:
 - l'agente individua il *punto di pressione* = il punto su cui far leva perché l'altro obbedisca → l'azione reca un **danno** all'altro
 - L'agente è in grado di mettere in atto quel comportamento → **effettiva capacità** è legata a:
 1. **Dimensione** dell'impegno
 2. **Credibilità** di chi minaccia (*reputazione*) e della minaccia stessa
- **La minaccia ha successo se l'agente non deve attuarla**

Elisabetta Kolar

Come costringere l'altro?

1. Aumentare la propria capacità offensiva = *manipolare i messaggi* in modo da accrescere la propria credibilità:
 - Mostrare la propria capacità di offesa
 - Mostrare dei costi ridotti in caso di offesa altrui
2. Aumentare la propria reputazione
 - Mostrare un costo sovrastimato in caso di non raggiungimento dello scopo
 - Investire sempre maggiori energie/risorse
3. Aumentare la propria determinazione senza investire maggiori risorse (es. individuare, quale esecutore della minaccia, qualcuno considerato più determinato)
4. Diminuire la posta in gioco dell'altro
 - Mostrando un valore inferiore delle proprie richieste
 - Confidando nel buon senso dell'altro

Elisabetta Kolar

Dopo la minaccia...

- Minaccia → costringe l'altro a un comportamento forzato → funziona di più quanto maggiore è il livello di *imprevedibilità* = non si sa quando e con quale intensità agirà il minacciante
- Quali reazioni possibili?
 - Autovincolamento reciproco: il soggetto minacciato minaccia a sua volta → situazione di stallo
 - Costringere l'altro ad attuare la minaccia → porta il conflitto a un livello superiore → chi ha dovuto attuare la minaccia vede ridotto il repertorio delle azioni possibili
 - Sfuggire alla comunicazione minacciosa → sottrarsi alla relazione

Elisabetta Kolar

L'anello debole della catena è anche il più forte perché può spezzarla



- **Autoindebolimento** volontario = porta vantaggio
- C'è *vantaggio* in chi possiede, controlla e anche in chi NON possiede e NON controlla
- Dipende da ciò che un attore pensa farà l'altra parte → previsione del comportamento dell'altro, ma...
- Si può rivoltare contro
- Autoindebolimento è una forma di inganno

Elisabetta Kolar

Menzogna o bluff?

MENZOGNA

- Utilizza il linguaggio → far credere all'altro qualcosa di non vero
- Comunica all'altro di avergli fatto credere qualcosa di falso
- Riguardando la comunicazione può essere poco dispendioso in termini di energie

BLUFF

- Riguarda l'azione → induce l'altro a pensare a un fatto
- Non si cura di comunicare all'altro di averlo indotto a pensare a qualcosa di non vero
- Riguardando l'azione può richiedere un enorme dispendio di energie

Elisabetta Kolar

Cooperazione

- Mettere in comune parte delle proprie risorse e dei propri interessi per raggiungere uno **scopo comune** → può portare anche *vantaggi al singolo*
- Scelta irrazionale secondo la razionalità individuale
- Risponde a criteri di razionalità collettiva



Elisabetta Kolar

Cooperazione, azione collettiva, coordinazione

- Atteggiamento cooperativo = soddisfare aspettative e desideri degli altri agenti
- Azione collettiva = più agenti contribuiscono all'azione di gruppo
- Coordinazione = far convergere (*coordinare*) le aspettative reciproche

Elisabetta Kolar

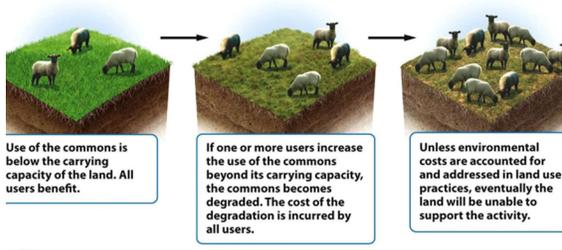
Tipi di cooperazione secondo lo scopo

1. Scopo **collettivo** = scopo di un agente è parte dello scopo più ampio = ciascuno ha uno scopo, ma condivide con gli altri lo scopo collettivo
2. Scopo **comune** = lo scopo di un agente è anche lo scopo dell'altro agente NB in caso di *risorse scarse* può tramutarsi in conflitto
3. Scopo **interdipendente** = lo scopo di un agente può essere più facilmente raggiunto se anche l'altro raggiunge lo scopo (e viceversa)
4. Scopo **indipendente**, ma **convergente** = ogni agente persegue il proprio scopo che è indipendente da quello degli altri, ma il raggiungimento degli obiettivi da parte di tutti consente di realizzare uno scopo collettivo positivo

Elisabetta Kolar

Tragedy of commons

The Tragedy of the Commons



- Analogo al dilemma del prigioniero = più agenti di fronte a una risorsa finita ed esauribile
- Il comportamento non cooperativo porta alla distruzione del bene
- Razionalità individuale (massimizzare il proprio utile) vs razionalità collettiva (sostenibilità della risorsa)

Elisabetta Kolar

Cooperazione spontanea

- Viene favorita da:
 - prossimità tra le persone = gruppo di dimensioni limitate
 - Dipendenza dalla risorsa
 - Consapevolezza della dipendenza
 - Risorsa limitata, ma rigenerabile
 - Risorsa si trova in un'area circoscritta = controllabile dalle persone

Elisabetta Kolar

Il fattore tempo

- Razionalità è legata al gioco che si sta facendo
- La scelta del comportamento è influenzata dalle precedenti esperienze relazionali → sequenza di eventi
- Esperienze precedenti + reputazione dell'agente + aspettative future → scelta dell'agente
- Difezione = nel tempo si rivela perdente perché attacca l'ambiente dal quale trae vantaggio

Elisabetta Kolar

Tit for tat

- Due regole:
 1. Coopera sempre la prima volta
 2. Poi fai quello che ha fatto l'altro l'ultima volta
- Non attacca le altre strategie, ma tende a favorire le circostanze del suo successo a patto che...
- L'informazione sia completa



"I'm not going to Sid's funeral.
He won't be coming to mine."

Elisabetta Kolar