

# ESCALATION DEL CONFLITTO

---

## Escalation

È inevitabile?



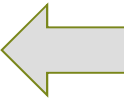
- Aumento parallelo di intensità e violenza → Dahrendorf
- Concorrenza → competizione → aggressione
- Ha una natura ricorsiva
- Aumentano:
  - Livello di aggressività
  - Energie e risorse investite nel conflitto
  - Issues → questioni diventano sempre più generali → relazione con l'altro → altro
  - Persone coinvolte nel conflitto

## Escalation

- Overcommitment = investimento di risorse sempre maggiori nel conflitto
- Intrappolamento = per perseguire un obiettivo l'attore impiega un numero di risorse sempre maggiore
- Glasl: escalation è un processo di caduta che trascina gli attori → progressiva perdita della capacità di controllare gli eventi
- Soglie = punti di non ritorno → una volta oltrepassata la soglia il conflitto mostra nuove caratteristiche

## Comunicazione

- Comunicazione verbale → può costituire un attacco a:
  1. Oggetto dell'argomentazione (*ad rem*)
  2. Contraddizioni dell'altro attore (*ad hominem*)
  3. Persona (*ad personam*)
  4. Alla persona per il tramite dell'uditorio (*ad uditores*)
- Vaghezza e ambiguità sono forme di attacco
- Principio di cooperazione di Grice → la comunicazione deve essere:
  - Semplice
  - Chiara
  - Pertinente



Attenzione non solo a quello che si dice, ma a **come** lo si dice

## Il modello a nove stadi di Glasl

1. Irrigidimento = dibattito si polarizza su posizioni contrapposte
2. Polarizzazione = si moltiplicano gli aspetti di contrapposizione → comunicazione verbale ha un ruolo dominante
3. Tattica del fatto compiuto = azione unilaterale tendente a raggiungere il proprio scopo
4. Preoccupazione per l'immagine e ricerca di alleati → si forma l'idea del nemico
5. Perdita della faccia → si attaccano i bisogni di identità e riconoscimento → il conflitto viene totalizzato = la controparte è il problema
6. Strategia della minaccia: inizialmente atteggiamento minaccioso → minaccia → ultimatum
7. Distruzione limitata = sabotaggio → violenza aperta
8. Disintegrazione → attacco all'avversario
9. Distruzione reciproca

Conflitto  
di tipo I

ostacolo

## De-escalation

- Escalation e de-escalation non sono processi simmetrici
- Entrambi riguardano:
  - Relazioni tra le parti
  - Processi decisionali
  - Relazioni interne alle parti (in caso di gruppo)
- Ripeness = situazione in cui le parti appaiono più propense ad avviare una de-escalation

## De-escalation

- Condizioni:
  - Abbandono di obiettivi massimalisti
  - Depolarizzazione → approccio pragmatico al tema della controversia
  - Ricostruzione di relazioni esterne
  - Esaurimento della spirale delle emozioni dell'escalation

## Quando un conflitto finisce?

- Azioni osservabili → resa di una parte
- Trasformazione degli atteggiamenti (cessa l'immagine del nemico)
- Superamento della contraddizione che stava alla base del conflitto
- Nei conflitti istituzionalizzati (es. processo) ci sono dei punti chiari che segnano la fine del conflitto (es. sentenza)
- Le soglie di non ritorno del modello di Glasl possono essere considerate punti di arrivo se le parti decidono di non oltrepassarle → incapsulamento del conflitto

## Quando un conflitto finisce?

**Sviluppo:** il conflitto non si risolve, ma termina una fase dell'escalation

- Nuova fase di escalation
- Fase di de-escalation
- Incapsulamento

**Trasformazione:** il conflitto finisce, ma non si risolve

- Introduzione di intra-azioni positive
- Interazione con altri attori
- Instaurazione di un rapporto di dominio

**Termine del conflitto:** il conflitto finisce e si risolve

- Risoluzione delle incompatibilità
- Compromesso
- Scambio
- Intervento di una terza parte
- Multilateralizzazione
- Integrazione
- Separazione
- Distruzione di una parte