

## 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



Elisabetta Kolar

- **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

## 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