

ALLEATI, AVVERSARI E SEGNALI: UNA CASISTICA STORICO-COMPARATA

di **Davide Fiammenghi**

Da oltre vent'anni, l'analisi dei «segnali costosi» e delle *audience* domestiche è uno dei più fecondi campi di studio dei conflitti internazionali. Questa letteratura riprende motivi presenti sin dalle prime, pionieristiche applicazioni della teoria dei giochi allo studio delle relazioni internazionali (anni 1940), e li aggiorna alla luce dell'evoluzione della teoria economica e di un più solido apparato formale. In questo contributo, argomento che questa letteratura potrebbe essere ulteriormente estesa in due direzioni.

In primo luogo, la teoria della quale disponiamo sembra assumere che vi sia un principale modello per lo studio del conflitto fra gli stati, e che esso abbia validità, se non universale, molto generale. Secondo questo modello, gli stati hanno incentivi a rappresentare in maniera distorta l'informazione privata relativa alla loro forza e determinazione; per superare tali «barriere informative», essi devono inviare segnali costosi, i quali, tuttavia, comportano un concreto rischio di guerra. Tenendo conto delle elaborazioni di questo modello e aggiungendo ulteriori fattispecie, presento una casistica storico-comparata che è volta a ordinare la letteratura a nostra disposizione e, in parte, a estenderla. In secondo luogo, la teoria corrente si concentra sullo studio dei conflitti tra avversari e (anche se in misura molto minore) sul ruolo delle promesse tra alleati, con particolare riferimento alle promesse fra stati democratici. Meno attenzione è stata dedicata ai casi di: i) interazioni cooperative fra avversari; e ii) interazioni conflittuali tra alleati. Essi sono invece i casi su cui mi concentro in questo studio.

L'articolo è organizzato come segue. Nella prima sezione, presenterò una rassegna della letteratura su conflitti e segnali costosi nelle relazioni internazionali. Nella seconda sezione, presenterò una tipologia delle relazioni conflittuali fra stati e illustrerò ciascun tipo mediante brevi studi del caso. Nella terza sezione, estenderò l'argomento alle relazioni cooperative tra avversari e alle relazioni conflittuali tra alleati. In particolare, descriverò alcune dinamiche di interazione altamente stilizzate e

le illustrerò, di nuovo, con studi del caso di taglio storico. Nelle conclusioni, sintetizzerò i risultati raggiunti.

Letteratura su conflitti e segnali

La letteratura che tratteremo prende le mosse da un articolo che è giusto definire, con espressione talvolta abusata, classico⁽¹⁾. Converterà dunque soffermarsi su questo lavoro con una certa ampiezza, per poi passare in più rapida rassegna gli sviluppi che esso ha generato.

Seguendo Harsanyi⁽²⁾, Fearon osserva che attori razionali con le stesse informazioni dovrebbero giungere alla stessa stima della probabilità che un evento incerto generi un esito⁽³⁾. Ne segue che due stati razionali che abbiano le stesse informazioni dovrebbero giungere alla stessa stima delle rispettive probabilità di vittoria in guerra. Ora, poiché la guerra è costosa, esiste sempre un insieme di accordi negoziali che entrambi gli stati preferiscono alla guerra, e tale insieme sarà tanto più ampio quanto maggiori sono i costi della guerra. Si supponga che la guerra distrugga il 10% del territorio conteso. Fatto 100 il territorio e fatte 40% e 60% le rispettive probabilità di vittoria, due stati avranno una utilità attesa dalla guerra pari, rispettivamente, a 36 (cioè, il 40% di 90) e di 54 (il 60% di 90)⁽⁴⁾. Questo significa che uno stato andrà alla guerra solo per offerte inferiori a 36, mentre l'altro andrà alla guerra solo per offerte inferiori a 54. Poiché prima di combattere il territorio ammonta a 100, vi è un *range* di accordi che entrambi gli stati preferiscono alla guerra. Se la guerra distruggesse il 20% del territorio, i prezzi di riserva dei due stati diventerebbero, rispettivamente, 32 e 48: dunque, al crescere del costo della guerra si amplia il *range* di accordi che, *ex ante*, entrambi gli stati preferiscono alla guerra stessa⁽⁵⁾.

Se questo è vero, due stati razionali aventi le medesime informazioni non dovrebbero mai entrare in guerra. Di qui, il «puzzle della guerra»: il fatto che essa, pur costosa, è ricorrente. Se gli stati giungono a conclu-

⁽¹⁾ James D. FEARON, *Rationalist Explanations for War*, in «International Organization», XLIX, 1995, pp. 379-414.

⁽²⁾ John HARSANYI, *Games with Incomplete Information Played by "Bayesian" Players, Part. III*, in «Management Science», XIV, 1968, pp. 486-502.

⁽³⁾ James D. FEARON, *op. cit.*, p. 392.

⁽⁴⁾ Sotto l'ipotesi che entrambi gli stati siano neutrali rispetto al rischio.

⁽⁵⁾ Ho qui semplificato, ma non adulterato, la già elementare analisi matematica di Fearon.

sioni diverse circa le probabilità di vittoria ciò può essere dovuto al fatto che non sono razionali; oppure, restando entro una prospettiva razionalistica, la spiegazione andrà cercata nel fatto che essi non dispongono delle medesime informazioni circa la rispettiva forza e determinazione (*resolve*). Gli stati non possono comunicare credibilmente tali informazioni tramite i canali diplomatici, poiché hanno incentivi a bluffare (a presentare, cioè, stime esagerate della propria forza e/o determinazione nel tentativo di indurre gli avversari a cedere)⁽⁶⁾. Questi «incentivi a rappresentare in maniera distorta l'informazione privata»⁽⁷⁾ rendono la comunicazione diplomatica un «segnale non costoso» (*cheap talk*), quasi privo di valore informativo nel caso di forza/resolutezza. Per inviare comunicazioni credibili relativamente alla propria forza/resolutezza, gli stati devono inviare segnali costosi *ex ante* (mobilitazione delle truppe, esercitazioni presso un confine conteso, invio di truppe all'estero), o costosi *ex post* (un forte impegno pubblico davanti ai propri elettori, cui seguirebbe la mancata rielezione in caso l'impegno fosse disatteso)⁽⁸⁾. Il primo tipo di segnali, tuttavia, genera un concreto rischio di guerra⁽⁹⁾.

⁽⁶⁾ Naturalmente, non ogni informazione su forza/resolutezza è informazione privata. Quelli che Jervis chiama «indici» sono affermazioni o azioni che recano con sé una intrinseca evidenza che l'immagine da esse proiettata è corretta. Si veda Robert JERVIS, *The Logic of Images in International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 1970, pp. 18-19, 26. Secondo Jervis, gli indici possono essere manipolati solo quando il mittente è capace di controllarli all'insaputa del destinatario; e la maggior parte delle azioni internazionali è costituita da indici non manipolabili: *op. cit.*, pp. 65-66.

⁽⁷⁾ È, questa, la prima «spiegazione razionalistica della guerra» avanzata da Fearon. Le altre fanno riferimento a una variante del problema del *commitment* applicato al caso delle transazioni di potere e al caso in cui le *issue* contese siano indivisibili.

⁽⁸⁾ James D. FEARON, *Signaling Foreign Policy Interests: Tying Hands versus Sinking Costs*, in «Journal of Conflict Resolution», XLI, 1997, pp. 68-90.

⁽⁹⁾ L'analisi era già stata formulata nei suoi tratti essenziali da Thomas C. SCHELLING, *The Strategy of Conflict*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1960: trad. it., *La strategia del conflitto*, Milano, Bruno Mondadori, 2006, pp. 134-37: «[...]erti elementi di un gioco di contrattazione sono, tranne che in condizioni molto speciali, *intrinsecamente impenetrabili* per alcuni dei partecipanti. Come possiamo sapere fino a che punto i russi sarebbero contrari a una guerra a oltranza [...]? Non possiamo; e la ragione non è soltanto che i russi non vogliono che questo si sappia. Al contrario, possono nascere circostanze in cui essi desidererebbero disperatamente che noi sapessimo la verità. Ma [...]ome possono farci credere che quello che ci dicono sia vero? [...]Parlare non rappresenta un sostituto delle mosse. Le mosse possono in qualche modo alterare il gioco introducendo costi, rischi o riducendo la gamma di scelte; esse hanno un contenuto informativo, o un contenuto dimostrativo, di un carattere diverso da quello del discorso. Parlare può essere economico, ma l'azione ha sempre un costo [...]». Fearon, naturalmente, conosce e cita Schelling, ma non sembra avvertito di questo passaggio (peraltro, poco noto). Egli riprende il tema del *cheap talk* vs. segnali costosi dall'economista Michael Spence, studente di Schelling (e, come lui, premio Nobel per l'economia) che applicò l'analisi dei segnali costosi al caso dell'istruzione

Le implicazioni dell'analisi di Fearon sono profonde. I liberali classici ritenevano che statisti ragionevoli dovrebbero risolvere le controversie tramite il negoziato; presupposto implicito di questa concezione è che la ragione possa giungere a stime relativamente accurate dei rapporti di forza, rendendo superfluo il confronto armato⁽¹⁰⁾. Anche i realisti politici assecondarono questa concezione. L'esito della guerra, pensava Herbert Butterfield, è altamente incerto; rispetto alla guerra, quindi, la diplomazia è una maniera più logica di calcolare il potere relativo⁽¹¹⁾. La nozione che la guerra deriverebbe da un disaccordo sulla forza relativa si trova anche nella sociologia di Simmel, e da essa, per tramite dello storico Blayney, arriva al padre del realismo strutturale americano, Kenneth Waltz⁽¹²⁾. Essa ricorre nella pubblicistica e nelle analisi giornalistiche di affari esteri, e se ne trova traccia perfino nella più vasta produzione culturale⁽¹³⁾.

Secondo questa prospettiva, la guerra è frutto di un errore di calcolo circa la forza relativa; una diplomazia accorta potrebbe porvi rimedio.

ne. Così, per via degli strani rivoli in cui a volte si dipana la storia delle idee, il problema della «informazione soggettiva», discusso da Schelling proprio in riferimento alle relazioni internazionali sin dai primi anni '60, non ha avuto, paradossalmente, alcun impatto sulla disciplina; esso troverà applicazione solo 35 anni dopo grazie a Fearon, il quale lo riprenderà da uno studente di Schelling che si era occupato di tutt'altro.

- ⁽¹⁰⁾ Per esempio, Richard Cobden, il grande campione del libero-scambismo, riteneva che i contrasti austro-italiani si potessero risolvere senza ricorrere alla guerra, ma a mezzo di compensazioni. Similmente, James D. FEARON, *Rationalist Explanations for War*, cit., p. 382, dubita che la indivisibilità di una *issue* possa portare alla guerra fra stati razionali; se sono razionali, argomenta, aggireranno il problema della indivisibilità tramite compensazioni. Fu Filippo Andreotta a farmi notare come i liberali classici avessero anticipato (naturalmente, in forma meno sofisticata) l'analisi di Fearon.
- ⁽¹¹⁾ Herbert BUTTERFIELD, *Christianity, Diplomacy, and War*, New York-Nashville, Abingdon-Cokesbury Press, 1953, p. 73.
- ⁽¹²⁾ Si veda Geoffrey BLAINEY, *The Causes of War*, New York, Free Press, 1973 (3^a ed. 1988), pp. 117-18: «Georg Simmel [...] argued that the most effective way of preventing a war was to possess exact knowledge of the comparative strength of the two rival nations or alliances. And this exact knowledge, he wrote, 'is very often attainable only by the actual fighting out of the conflict'». Cf. Kenneth N. WALTZ, *Theory of International Politics*, Reading, Addison-Wesley, 1979: trad. it., *Teoria della politica internazionale*, Bologna, Il Mulino, 1987, p. 309: «Gli stati hanno meno probabilità di valutare in modo errato la loro forza relativa di quante ne abbiano nel caso della valutazione della forza e della capacità di tenuta di coalizioni contrapposte». Di qui, Waltz procede ad argomentare (citando Blainey) che incertezza ed errori di calcolo causano le guerre, e conclude che le incertezze sono minori nel caso di un sistema bipolare. Dunque, la cruciale tesi waltziana sulla stabilità bipolare è indebitata alla linea di pensiero Simmel-Blainey, la quale, però, è imprecisa nel punto cruciale chiarito da Fearon. Se questo mini l'argomento waltziano non è del tutto chiaro.
- ⁽¹³⁾ Si pensi alla battuta di V. De Sica ne «I gioielli di Madame de...» (del 1953), di Ophüls: «Se i diplomatici facessero meglio il proprio lavoro, non ci sarebbe bisogno di tanti militari».

Fearon ribalta questa concezione: l'esito della guerra sarebbe un evento certo, se solo gli stati avessero le medesime informazioni; la diplomazia è relativamente poco utile, almeno in certi casi, poiché le informazioni più importanti, quelle su forza e determinazione, sono precisamente quelle non possono essere trasmesse in maniera credibile tramite la conversazione diplomatica. La *brinkmanship*, concetto già noto e polarizzato da Schelling negli anni '60, assume qui nuovo significato: andare sull'orlo della guerra (lanciando segnali costosi) è necessario per superare barriere informative che non possono essere superate tramite la mera comunicazione verbale.

È Fearon stesso a proporre una prima, importante elaborazione dell'analisi precedente⁽¹⁴⁾. Se i segnali costosi *ex ante* generano un concreto rischio di guerra, i segnali costosi *ex post* potrebbero ridurre tale rischio. Un forte impegno pubblico del governo del paese A segnala ai leader del paese B che A è determinato ad andare sino in fondo. Se il governo di A cedesse dopo aver preso un impegno pubblico, infatti, esso sarebbe sanzionato dalla propria *audience* domestica: comprendendo questa dinamica, B deduce che A sia molto determinato (non avrebbe, altrimenti, formulato una minaccia pubblica). Fearon descrive come «plausibile ipotesi di lavoro» la tesi che le democrazie siano maggiormente capaci di generare questi «audience costs»⁽¹⁵⁾: ne seguirebbe che esse sono avvantaggiate nelle crisi con i regimi autoritari, e che una crisi tra due democrazie potrebbe essere risolta con meno «step di escalation»⁽¹⁶⁾. Quest'ultimo punto, poi, spiegherebbe perché le democrazie mai o molto raramente scendano in guerra le une contro le altre – quella che va sotto il nome di «pace democratica», da molti considerata la più importante regolarità empirica finora riscontrata nello studio delle relazioni internazionali.

Le elaborazioni che si inseriscono nel solco tracciato da Fearon si sono susseguite a rapido passo dalla metà degli anni '90 a oggi: qui mi limiterò a citare alcune delle più significative. In una serie di studi, Andrew Kydd ha argomentato che uno stato può usare i segnali costosi (come il ritiro di truppe dall'estero, la politica verso le minoranze, la moderazione ideologica, il disarmo) per convincere i propri avversari delle

⁽¹⁴⁾ James D. FEARON, *Domestic Audience Costs and the Escalation of International Disputes*, in «American Political Science Review», LXXXVIII, 1994, pp. 577-92. L'articolo fu però dato alle stampe poco prima del fondamentale contributo del 1995.

⁽¹⁵⁾ *Ivi*, p. 582.

⁽¹⁶⁾ *Ivi*, pp. 585-86.

sue intenzioni benevole, così mitigando l'incertezza sulle intenzioni altrui che caratterizza gli stati in condizioni anarchiche⁽¹⁷⁾. Sartori ipotizza che gli stati inviino segnali credibili tramite la diplomazia, per evitare di farsi una reputazione da «bluffatori», che comprometterebbe la loro successiva capacità di comunicare credibilmente le proprie preferenze⁽¹⁸⁾. Clare e Danilovic testano e confermano l'ipotesi che uno stato con più rivali strategici, e che abbia fallito in precedenti dispute, ha incentivi a iniziare nuove dispute e a portarle all'*escalation*, nel tentativo di crearsi una reputazione di risolutezza⁽¹⁹⁾.

Secondo Schultz, le opposizioni giocano un ruolo nell'inviare segnali costosi durante una crisi: anticipando che le opposizioni saranno contrarie all'uso della forza quando esso è politicamente indesiderabile, i governi democratici si auto-selezioneranno nelle dispute che sono in grado di vincere; al contrario, sostenendo i governi per cercare di capitalizzare il consenso derivante da facili vittorie diplomatiche, le opposizioni contribuiranno a segnalare ai *target* autoritari la determinazione dello stato democratico⁽²⁰⁾. Potter e Baum mostrano che solo regimi multipartitici e con accesso dei partiti di opposizione a media indipendenti sono in grado di generare grandi *audience costs*⁽²¹⁾. Concentrandosi sulle democrazie con forma di governo presidenziale, Haynes osserva che l'aver raggiunto l'ultimo mandato non toglie forza alle minacce dei governanti democratici⁽²²⁾.

Secondo Weeks anche i regimi autoritari sono in grado di generare *audience costs*, e questo incide sulla loro propensione a ini-

⁽¹⁷⁾ Andrew H. KYDD, *Sheep in Sheep's Clothing: Why Security Seekers Do Not Fight Each Other*, in «Security Studies», VII, 1997, pp. 114-55; ID., *Trust, Reassurance, and Cooperation*, in «International Organization», LIV, 2000 pp. 325-57; ID., *Trust and Mistrust in International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

⁽¹⁸⁾ Anne E. SARTORI, *The Might of the Pen: A Reputational Theory of Communication in International Disputes*, in «International Organization», LVI, 2002, pp. 121-49, p. 122. Il punto era già stato notato da Robert JERVIS, *The Logic of Images*, cit., pp. 70 ss.

⁽¹⁹⁾ Joe CLARE e Vesna DANILOVIC, *Multiple Audiences and Reputation Building in International Conflicts*, in «Journal of Conflict Resolution», LIV, 2010, pp. 860-82.

⁽²⁰⁾ Kenneth A. SCHULTZ, *Democracy and Coercive Diplomacy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001, pp. 3-6.

⁽²¹⁾ Philip B.K. POTTER e Matthew A. BAUM, *Looking for Audience Costs in All the Wrong Places: Electoral Institutions, Media Access, and Domestic Constraint*, in «Journal of Politics», LXXVI, 2014, pp. 1-15.

⁽²²⁾ Kyle HAYNES, *Lame Ducks and Coercive Diplomacy: Do Executive Term Limits Reduce the Effectiveness of Democratic Threats?*, in «Journal of Conflict Resolution», LVI, 2012, pp. 771-98.

ziare conflitti armati⁽²³⁾. I regimi di tipo «macchina» (regimi non personalistici in cui il leader o la *audience* domestica sono civili) sono meno propensi a iniziare i conflitti armati rispetto ai regimi democratici, mentre i regimi di tipo «strongman» (regimi personalistici in cui il leader o la *audience* domestica sono militari) risultano in assoluto i più propensi a iniziare conflitti militari⁽²⁴⁾.

Altri autori si sono concentrati sull'alternativa: minaccia pubblica/minaccia privata. Baum osserva che gli stati democratici spesso evitano di ricorrere a minacce pubbliche, in parte per evitare i maggiori costi che sarebbero associati alla sconfitta in una crisi, in parte perché le reazioni delle opinioni pubbliche domestiche non sono interamente prevedibili⁽²⁵⁾. Kurizaki osserva che una minaccia pubblica potrebbe sottoporre il difensore al rischio di una umiliante sconfitta, inducendolo, così, a non cedere: di qui la conclusione, *contra* Fearon, che i negoziati privati non sono mero *cheap talk*, ma possono avere valore informativo⁽²⁶⁾. Tarar e Leventoglu argomentano che i *commitment* pubblici possono servire a creare costi domestici in caso di accettazione di piccole frazioni del bene conteso; così, esse diventano uno strumento di pressione al tavolo negoziale, volto a ottenere un accordo più favorevole⁽²⁷⁾.

Slantchev osserva che l'invio di segnali costosi può indurre l'avversario a prendere contro-misure; essi, quindi, possono garantire migliori termini negoziali, ma anche diminuire le *chance* di vittoria in caso si vada alla guerra⁽²⁸⁾. Di conseguenza, uno stato potrebbe non inviare segnali costosi e fingersi debole col proposito di sferrare un attacco a sorpresa. Questo, secondo Slantchev, spiega le misure di camuffamento impiegate dai cinesi per lanciare

⁽²³⁾ Jessica L. WEEKS, *Autocratic Audience Costs: Regime Type and Signaling Resolve*, in «International Organization», LXII, 2008, pp. 35-64.

⁽²⁴⁾ Jessica L. WEEKS, *Strongmen and Straw Men: Authoritarian Regimes and the Initiation of International Conflict*, in «American Political Science Review», CVI, 2012, pp. 326-47.

⁽²⁵⁾ Matthew A. BAUM, *Going Private: Public Opinion, Presidential Rhetoric, and the Domestic Politics of Audience Costs in U.S. Foreign Policy Crises*, in «Journal of Conflict Resolution», XLVIII, 2004, pp. 603-31.

⁽²⁶⁾ Shuhei KURIZAKI, *Efficient Secrecy: Public versus Private Threats in Crisis Diplomacy*, in «American Political Science Review», CI, 2007, pp. 543-58.

⁽²⁷⁾ Ahmer TARAR e Bahar LEVENTOĞLU, *Public Commitment in Crisis Bargaining*, in «International Studies Quarterly», LIII, 2009, pp. 817-39.

⁽²⁸⁾ Branislav L. SLANTCHEV, *Feigning Weakness*, in «International Organization», LXIV, 2010, pp. 357-88.

il contrattacco alle forze delle Nazioni Unite alla fine del 1950⁽²⁹⁾. Secondo Debs e Monteiro la crescita del potere nazionale è determinata dalla decisione di investire in armamenti, i quali richiedono tempo per dare ritorni militari: questo implica che una nazione possa prevenire un mutamento nei rapporti di forza minacciando una guerra preventiva ai danni del rivale che investe in armamenti. Il rivale, anticipando questo rischio, si asterrà dall'intraprendere investimenti facilmente monitorabili. Le guerre preventive verranno sferrate, allora, solo quando una nazione non è certa se una nazione rivale stia armandosi o meno, e quando la decisione di armare avrebbe l'effetto di provocare un ampio mutamento nei rapporti di potere⁽³⁰⁾.

Vi è, infine, una minoritaria ma crescente opinione che nega il legame tra *audience* democratiche, minacce pubbliche e capacità di trasmettere informazioni credibili in scenari di crisi. Snyder e Borghard muovono quattro obiezioni alla tesi di Fearon: i leader evitano di assumere *commitment* pubblici fortemente vincolanti, giudicandoli imprudenti; le *audience* domestiche sono più interessate alle conseguenze politiche dell'azione di un leader che alla congruenza (*consistency*) fra le parole e le azioni del leader; le *audience* domestiche tengono alla reputazione e all'onore del proprio paese indipendentemente dal fatto che un leader abbia o meno formulato una minaccia pubblica; i leader autoritari non percepiscono la dinamica degli *audience costs*: il *commitment* pubblico davanti ai propri elettori non ha dunque l'effetto postulato da Fearon e da altri studiosi⁽³¹⁾. Lo storico Marc Trachtenberg passa al vaglio tutte le crisi in cui almeno una delle due parti sia una democrazia e in cui la crisi non sia terminata con una guerra. Egli conclude che: «Gli audience costs [...] non furono un fattore di rilievo in nessuna delle crisi esaminate

⁽²⁹⁾ Il punto era già stato formulato da Robert JERVIS, *The Logic of Images*, cit., pp. 55-56: «States planning to launch an attack against another unless certain concessions are made may [face] a [...] tradeoff. By ostentatiously preparing their forces and creating minor incidents they can manipulate indices and thus make their message more credible. However, this alerts the other side and sacrifices the advantage of a surprise attack. For example, the Chinese may have decided in the Fall of 1950 that the increased chance of convincing the United Nations to withdraw from North Korea [...] was outweighed by the military advantages of surprise».

⁽³⁰⁾ Alexandre DEBS e Nuno MONTEIRO, *Know Unknowns: Power Shift, Uncertainty, and War*, in «International Organization», LXVIII, 2014, pp. 1-31.

⁽³¹⁾ Jack L. SNYDER ed Erica D. BORGHARD, *The Cost of Empty Threats: A Penny, Not a Pound*, in «American Political Science Review», CV, 3, 2011, pp. 437-56.

qui»⁽³²⁾. Downes e Sechser rianalizzano i *dataset* usati per dimostrare che le minacce democratiche sono più credibili di quelle degli stati non democratici; essi mostrano che vi sono pochi casi di minacce (compellenti e deterrenti) da parte di stati democratici che si siano rivelate efficaci⁽³³⁾.

Un tentativo di estendere la letteratura (I): modelli di conflitto

In questa sezione, presento una casistica preliminare che comprende modelli di conflitto fra stati che non necessariamente comportano l'invio di segnali costosi e il rischio di guerra.

Come abbiamo visto, Debs e Monteiro e Slantchev⁽³⁴⁾ osservano che uno stato potrebbe fingersi debole. In questi casi uno stato desidera essere sottovalutato e non invierà segnali costosi per comunicare credibilmente la propria forza; esso tenderà, piuttosto, di occultare i segnali che potrebbero rivelarla. Nel caso tradizionale di Fearon⁽³⁵⁾, invece, uno stato invia segnali per comunicare credibilmente l'informazione privata circa forza/risoluetezza. Infine, alcuni stati inviano segnali costosi non per comunicare credibilmente l'informazione privata, ma per fuorviare gli avversari suggerendo loro di essere, in effetti, più forti/determinati di quanto sono realtà. Infine, occorre tener conto del fatto che le stime circa la forza e/o la determinazione di un paese, per quanto accurate, potrebbero essere ignorate a causa di fattori storici e psicologici che non rientrano in una prospettiva razionalistica⁽³⁶⁾.

Prendendo le mosse dalle osservazioni precedenti, aggiungendo alcuni casi non menzionati in letteratura e senza pretesa di esaustività, cito qui sette casi ideali, o modelli di interazione conflittuale fra stati:

- I. due o più stati sono incerti circa la rispettiva forza e/o determinazione a causa del problema della informazione privata e delle barriere informative (crisi del luglio 1914);

⁽³²⁾ Marc TRACHTENBERG, *Audience Costs: An Historical Analysis*, in «Security Studies», XXI, 2012, pp. 3-42, p. 32.

⁽³³⁾ Alexander B. DOWNES, e Todd S. SECHSER, *The Illusion of Democratic Credibility*, in «International Organization», LXVI, 2012, pp. 457-89.

⁽³⁴⁾ Alexandre DEBS e Nuno MONTEIRO, *op. cit.*; Branislav L. SLANTCHEV, *op. cit.*

⁽³⁵⁾ James D. FEARON, *Rationalist Explanations for War*, *cit.*

⁽³⁶⁾ Si vedano Philip STREICH e Jack S. LEVY, *Information, Commitment, and the Russo-Japanese War of 1904-1905*, in «Foreign Policy Analysis», XII, 2016, pp. 489-511.

- II. due o più stati fanno, con buona approssimazione, quanto sono rispettivamente forti e determinati, ma vanno comunque alla crisi a causa di «errori» (crisi bosniaca, 1908);
- III. uno stato vuole apparire più debole e/o irresoluto di quanto è in realtà; esso «occulta i segnali» per fuorviare gli avversari (Cina all'inizio della guerra di Corea; programmi nucleari segreti);
- IV. per ragioni storiche e psicologiche, uno stato appare più debole e/o irresoluto di quanto è in realtà (Prussia nel 1740; Giappone ai primi del 1900; Unione Sovietica nel 1941);
- V. uno stato vuole apparire più forte e/o determinato di quanto è in realtà; esso «manipola i segnali» per fuorviare gli avversari (Italia fascista);
- VI. per ragioni storiche e psicologiche, uno stato appare più forte e/o determinato di quanto è in realtà (Prussia all'inizio del periodo napoleonico; Germania nel 1941);
- VII. uno stato vuole apparire forte e determinato, in generale, ma non vuole allarmare il diretto bersaglio dei suoi preparativi; esso «manipola i segnali» per far credere di avere un altro avversario (Bismarck, 1886-1887).

Il primo caso è quello, classico, discusso da Fearon, in cui due o più stati sono incerti riguardo alla rispettiva forza e determinazione a causa della informazione privata e dell'incentivo che essi hanno a rappresentarla in maniera distorta. L'invio di segnali costosi dovrebbe ovviare al problema, ma, purtroppo, tali segnali comportano un rischio di guerra. La crisi di Fashoda, le due crisi marocchine, la crisi del luglio 1914 che portò alla guerra mondiale sono tipiche illustrazioni di questo caso. Poiché si tratta di un caso e di esempi molto noti in letteratura, non mi soffermerò su di essi.

Consideriamo il secondo caso, quello di paesi che conoscono con buona approssimazione la rispettiva forza e determinazione. Quando forza e determinazione degli stati sono conoscenza comune⁽³⁷⁾, non vi dovrebbe essere necessità (per due stati razionali) di cominciare una cri-

⁽³⁷⁾ Uso qui il termine nel significato di Lewis e di Schelling: tra due attori, A e B, un evento è conoscenza comune se sia A sia B conoscono l'evento, e A sa che B sa, B sa che A sa che B sa, A sa che B sa che A sa che B sa... e così via all'infinito.

si: essi dovrebbero essere in grado di individuare un accordo entro il *bargaining range* e di accordarsi pacificamente. Uscendo da una stretta prospettiva razionalistica (p. es., introducendo elementi di realismo quali la razionalità limitata e la possibilità di errori nelle trattative), è possibile ipotizzare che si vada a comunque allo scontro. La crisi bosniaca del 1908 originò da un fraintendimento nelle trattative fra Aehrenthal e Isvolski (agli esteri, rispettivamente, austro-ungheresi e russi) a causa del quale gli austriaci occuparono la Bosnia e l'Erzegovina senza che i russi ottenessero le compensazioni concordate.

I tedeschi sapevano bene che la Russia non era in condizione di combattere. Il paese era stato sconfitto dai giapponesi nella guerra del 1904-'05, ed era in condizioni finanziarie precarie. Sebbene austriaci e serbi abbiano mobilitato, i russi non inviarono alcun segnale costoso. Essi si dissero pronti alla guerra, ammettendo però che avrebbero preferito una mediazione tedesca. Né i tedeschi inviarono segnali costosi ai russi per dimostrare la propria determinazione: intimarono loro (privatamente) di accettare o di rifiutare l'annessione, minacciando la guerra in caso di rifiuto o di risposta evasiva. La Russia non inviò alcun segnale costoso di rimando⁽³⁸⁾: essa non poté far altro che cedere. È probabile che esista un numero limitato di casi di crisi internazionali in cui le tensioni si risolvono senza *escalation* semplicemente perché le informazioni rilevanti sono note e la crisi è cominciata a causa di fraintendimenti, come errori nelle trattative.

Per quel che riguarda il terzo caso, quello di un paese che si finge debole, la letteratura ha suggerito due possibili cause (ma non è escluso che ve ne siano altre): un paese adotta estese misure di camuffamento per sferrare un attacco a sorpresa (è, questo, il caso discusso da Slantchev in riferimento all'attacco cinese nella guerra di Corea); un paese intraprende programmi nucleari segreti perché teme che programmi trasparenti sarebbero oggetto di attacchi preventivi (è questo il caso discusso da Debs e Monteiro)⁽³⁹⁾. Questi sono esempi di quello che potremmo definire «occultamento dei segnali»: invece di cercare di trasmettere l'informazione privata in modo credibile, i paesi si impegnano a fuorviare gli avversari, celando informazioni che altrimenti trapelerebbero.

Talvolta – e questo è il quarto caso che ci accingiamo a discute-

⁽³⁸⁾ Isvolski formulò, è vero, una blanda e ambigua minaccia verbale, inviata però privatamente.

⁽³⁹⁾ In questo caso, l'incertezza riguarda solo i programmi nucleari segreti; non si estende, ad esempio, allo stato generale di avanzamento delle forze armate iraniane, che è generalmente noto e oggetto di attenta indagine da parte degli analisti occidentali.

re – un paese appare più debole di quanto è in realtà, ma ciò deriva da circostanze storiche e psicologiche, e non da una precisa strategia di occultamento dei segnali. Il caso della guerra russo-giapponese, discusso da Fearon quale esempio di come le «barriere informative» potrebbero causare la guerra⁽⁴⁰⁾, si presta a una interpretazione diversa da quella che egli avanza. Fonti non disponibili al tempo in cui Fearon scriveva suggeriscono che gli *attaché* militari e navali russi in Giappone fecero, complessivamente, un buon lavoro di analisi circa lo stato delle forze armate giapponesi⁽⁴¹⁾. Questo rende il caso della guerra russo-giapponese forse poco appropriato a illustrare la tesi, altrimenti molto persuasiva, di Fearon: se i russi sapevano con ragionevole precisione che il Giappone era una nazione militarmente potente, non è il problema dell'informazione privata a spiegare perché essi, nondimeno, sottovalutarono i giapponesi.

Piuttosto, mi sembra che altre circostanze, che non rientrano propriamente in una prospettiva razionalistica, concorsero a far sì che i rapporti degli *attaché* fossero trascurati, e che il Giappone fosse molto sottovalutato: i) il Giappone aveva sperimentato un brusco processo di modernizzazione solo nella seconda metà del XIX secolo e veniva allora considerato una «piccola potenza»⁽⁴²⁾; ii) successivamente alla modernizzazione, il Giappone non aveva combattuto molte guerre che potessero aumentare la sua reputazione, salvo una guerra vittoriosa contro la Cina, paese allora molto arretrato militarmente; iii) a quell'epoca, nessuna nazione europea aveva mai subito gravi tracolli militari a opera di una nazione dell'Estremo Oriente; in particolare, il razzismo e la retorica sul «pericolo giallo», allora molto diffusa, rendevano arduo credere che una nazione «bianca» potesse essere sconfitta da una nazione asiatica. Lo stesso argomento sembra applicarsi alla determinazione del Giappone a combattere, anch'essa sottovalutata dai russi a causa della prospettiva etnocentrica che essi adottarono⁽⁴³⁾.

⁽⁴⁰⁾ James D. FEARON, *Rationalist Explanations for War*, cit., pp. 398-400.

⁽⁴¹⁾ Wada HARUKI, *Study Your Enemy: Russian Military and Naval Attachés in Japan*, in David WOLFF et al. (a cura di), *The Russo-Japanese War in Global Perspective*, Leiden-Boston, Brill, 2007, vol. II, pp. 13-44.

⁽⁴²⁾ David JONES, *Military Observers, Eurocentrism, and World War Zero*, *ivi*, pp. 135-77, p. 142.

⁽⁴³⁾ Secondo Frankel, lo zar Nicola II: «assured all and sundry in the latter half of 1903 that peace would certainly be maintained because he, the Russian tsar, had decided against war». L'autore connette il punto agli stereotipi sul «pericolo giallo». Si veda Jonathan FRANKEL, *The War and the Fate of the Tsarist Autocracy*, in Rotem KOWNER (a cura di), *The Impact of the Russo-Japanese War*, London-New York, Routledge, 2007, pp. 54-77, pp. 58-59. Cfr. Philip STREICH e Jack S. LEVY, *op. cit.*

Nel caso della Prussia di Federico il Grande, mi pare che siano all'opera entrambi i fattori: la difficoltà di raggiungere stime attendibili della forza della Prussia unita a fattori di ordine storico e psicologico che rendono il caso affine a quello del Giappone. Grazie a una serie di incisive riforme, il padre di Federico, Federico Guglielmo I, aveva trasformato l'esercito prussiano in una macchina militare efficiente. Tuttavia, diverse circostanze rendevano difficile stimare accuratamente la forza militare prussiana: a quell'epoca era più arduo ottenere stime accurate dello stato delle forze armate di un paese; solo in una occasione la Prussia aveva battuto una grande potenza (la Svezia, nel 1675), ma non aveva dato molte altre prove significative dello stato del suo esercito; la Prussia non rientrava allora nel novero delle tradizionali grandi potenze europee⁽⁴⁴⁾; il genio militare (e di politica delle alleanze) di Federico, quale poi si sarebbe rivelato, fu decisivo nelle campagne dal 1740 in avanti, ma non era stimabile, *ex ante*, senza che egli ne desse prova sul campo.

Queste circostanze potrebbero spiegare perché Federico si sia impegnato, senza successo, a contrattare per ottenere la regione della Slesia per vie pacifiche⁽⁴⁵⁾ e abbia cercato di nuovo, e di nuovo senza successo, di mediare e di moderare le proprie richieste nei confronti degli austriaci una volta che ebbe occupata la regione. La Prussia, che stava entrando, proprio allora, nel novero delle grandi potenze, si trovava nella stessa situazione in cui si troveranno, più tardi, i giapponesi, i quali, non diversamente da Federico con gli austriaci, fecero ogni sforzo per negoziare coi russi. La nazione non era ancora considerata un'eguale dell'Austria nel mondo tedesco e aveva poche *chance* di essere stimata per quanto valeva al tavolo negoziale. Questo rendeva più divergenti le stime circa l'esito di un conflitto armato in cui fossero coinvolti austriaci e prussiani.

L'«occultamento dei segnali» riguarda uno stato forte che si finga debole. Chiamo «manipolazione dei segnali»⁽⁴⁶⁾ il caso di uno stato che

⁽⁴⁴⁾ Heinz SCHILLING, *Höfe und Allianzen. Deutschland 1648-1763*, Berlin, Siedler, 1989; trad. it., *Corti e alleanze. La Germania dal 1648 al 1763*, Bologna, Il Mulino, 1999, p. 344: «[...] a Prussia con le riforme di Federico Guglielmo I era divenuta un colosso militare e amministrativo dai piedi d'argilla in quanto a territorio»; p. 441: «[...]nel 1740 dal punto di vista delle sue risorse di popolazione il Brandeburgo-Prussia non poteva assolutamente ancora essere considerato uno stato in grado di entrare nella cerchia delle grandi potenze europee. Questa situazione mutò solamente nell'ulteriore corso del XVIII secolo».

⁽⁴⁵⁾ Matthew Smith ANDERSON, *The War of the Austrian Succession, 1740-1748*, London, Longman, 1995, pp. 69-72.

⁽⁴⁶⁾ Secondo Jervis, gli indici possono essere manipolati, mentre egli definisce la manipolazione dei segnali semplicemente quale menzogna. Si veda Robert JERVIS, *The Logic of Images*, cit., p. 41 e segg.; p. 66 e segg.

usi i segnali col tentativo di fuorviare, in vario modo, gli avversari, ad esempio fingendosi forte, mentre è debole. Questo caso, il quinto trattato qui, è ben illustrato dall'Italia fascista. Negli anni tra le due guerre mondiali le nazioni europee sovrastimarono la forza militare e la determinazione italiane, e la causa fu verosimilmente dovuta alla «politica del bluff» intrapresa dal governo fascista⁽⁴⁷⁾. La parziale «militarizzazione» della vita pubblica, le ampie esercitazioni e manovre, unite a un effettivo e ampio aumento delle spese militari, lasciarono l'impressione che le forze armate italiane fossero più forti, e il governo italiano molto più risoluto, di quanto non fossero in realtà.

In effetti, molti di questi segnali erano *cheap talk* (sebbene particolarmente elaborato e meticoloso) più che veri segnali costosi. L'Italia non si avventurò mai in una politica di *brinkmanship* con un'altra grande potenza: un fatto di per sé rivelatore. Quando essa fu coinvolta in crisi internazionali provocate dalla Germania, cercò di mediare, non di andare allo scontro inviando segnali costosi volti a mostrare quanto fosse forte e determinata: il caso della conferenza di Monaco è rappresentativo di questa politica⁽⁴⁸⁾. L'Italia fascista aggredì paesi già sconfitti (la Francia) o che riteneva deboli (Albania, Etiopia, Grecia); aggredì la Jugoslavia, ma di concerto con gli alleati dell'Asse. Spesso, gli italiani cercarono di mediare per evitare conflitti con le potenze. L'invasione dell'Etiopia fu preceduta, nel 1935, da uno scambio di note tra Laval e Mussolini e da un incontro fra Eden e Mussolini, che indussero gli italiani a credere di poter procedere ad aggredire l'Etiopia con l'assenso di francesi e inglesi.

Quando la guerra mondiale si avvicinava, gli italiani tentarono di procrastinare nei confronti degli alleati tedeschi:

«Dopo la comunicazione di Mussolini sulle intenzioni italiane [la non belligeranza], Hitler aveva risposto chiedendo agli Italiani di elencare le materie prime delle quali essi avevano bisogno per la preparazione bellica. A Roma, complici gli avversari della partecipazione alla guerra, venne redatto un elenco così lungo di richieste, da dissuadere i Tedeschi dal prenderlo in considerazione seriamente. L'elenco venne chiamato allora «lista del molibdeno» poiché esso conteneva una richiesta così elevata di tale materiale da superare

⁽⁴⁷⁾ La definizione è di Hans J. MORGENTHAU, *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace*, New York, Knopf, 1948; trad. it. *Politica tra le nazioni: La lotta per il potere e la pace*, Bologna, Il Mulino, 1997, a cura di Luigi Bonanate, p. 141.

⁽⁴⁸⁾ Renzo DE FELICE, *Mussolini, il Duce, II: Lo stato totalitario, 1936-1940*, Torino, Einaudi, 1981, pp. 507 in fine-536.

la produzione mondiale e da apparire chiaramente pretestuosa»⁽⁴⁹⁾.

In questi casi e in altri casi, gli statisti italiani non inviarono segnali costosi per comunicare credibilmente la propria informazione privata circa la propria forza/determinazione. A dispetto della retorica ufficiale, essi dovevano essere confusamente consapevoli che la forza e determinazione italiane erano all'epoca sovrastimate. Una grande guerra europea sarebbe equivalsa (ed equivalse) a un bluff visto, una situazione che gli italiani intesero evitare cercando una mediazione che permettesse loro di *non* trasmettere l'informazione privata (il contrario del caso tipico studiato da Fearon)⁽⁵⁰⁾.

Uno stato può essere considerato più forte di quanto è in realtà per motivi di ordine storico e psicologico e non per una deliberata politica di manipolazione dei segnali. Questo caso, il sesto della nostra casistica, è illustrato dalla Prussia agli inizi del XIX secolo. Ai primi del 1800, l'esercito prussiano godeva di una notevole reputazione risalente ai tempi di Federico il Grande. Tanto la Francia napoleonica che gli stati coalizzati contro di essa cercarono l'alleanza della Prussia, ma i prussiani intesero per anni seguire una ambigua politica di neutralità. Alcuni stati giunsero a formulare velate minacce alla Prussia, senza che questa vi rispondesse tramite l'invio di segnali. La Francia napoleonica adombrò l'ipotesi di cedere lo Hannover ai prussiani in cambio di una alleanza contro inglesi e russi, ma minacciò anche di proseguire l'occupazione in tempo di pace se i prussiani avessero rifiutato. Inglesi e russi adottarono uno stile di negoziato intimidatorio e inviarono segnali costosi, quali il dispiegamento di truppe russe al confine con la Prussia, nell'agosto del

⁽⁴⁹⁾ Ennio Di NOLFO, *Storia delle relazioni internazionali, 1918-1999*, Bari, Laterza, 1994 (nuova ed. riveduta e ampliata, 2000), pp. 315-16.

⁽⁵⁰⁾ Qui, mi sono rifatto all'interpretazione tradizionale e prevalente della politica estera fascista, appellandomi a De Felice (che del fascismo fu forse il maggiore studioso) e a Di Nolfo (forse, il nostro maggiore storico della diplomazia). Secondo questa interpretazione, la politica estera fascista è in continuità con quella dell'Italia liberale: consapevole dei limiti di potenza del paese, essa oscilla tra i raggruppamenti delle potenze, nella speranza di esercitare un «peso determinante», e quindi godere di una rendita di posizione nonostante la relativa debolezza; è quindi opportunista, ma non volta a guerre contro le maggiori potenze. Avverto il lettore che esiste una interpretazione alternativa. Sul ruolo italiano nella crisi di Monaco, in alternativa a De Felice, si veda: G. Bruce STRANG, *War and Peace: Mussolini's Road to Munich*, in Igor LUKES e Erik GOLDSTEIN (a cura di), *The Munich Crisis, 1938: Prelude to World War II*, London-Portland, Frank Cass, 1999, pp. 161-90. Più in generale, in alternativa all'interpretazione tradizionale della politica estera fascista, si veda MacGregor KNOX, *Il fascismo e la politica estera italiana*, in Richard J. BOSWORTH e Sergio ROMANO (a cura di), *La politica estera italiana, 1860-1985*, Bologna, Il Mulino, 1991, pp. 287-330.

1805⁽⁵¹⁾. I prussiani non cercarono di segnalare credibilmente la propria informazione privata tramite manovre, movimenti di truppe e/o minacce pubbliche.

Quando Haugwitz si recò da Bonaparte con un ultimatum, egli aveva mandato di mediare strenuamente e di cercare la pace. Raggiunto l'imperatore con un mandato superato dai fatti, egli cedette e dovette prender parte a un'alleanza coi francesi alle condizioni imposte da Bonaparte, inclusa l'occupazione immediata dello Hannover (Trattato di Schönbrunn, 15 dicembre 1805)⁽⁵²⁾. La Prussia, è vero, decise da ultimo di scendere in guerra contro i francesi, ma la decisione sembra dettata da fattori psicologici e di prestigio che non rientrano nel quadro razionalistico: senza consultarsi con Berlino, Bonaparte adombrò la possibilità di rendere lo Hannover agli inglesi; e la notizia giunse ai prussiani, i quali avevano dovuto occupare lo Hannover stesso proprio su pressione francese. Questo smacco li indusse alla decisione avventata di andare alla guerra contro la Francia da soli, dopo che avevano per anni rifiutato di farlo anche in coalizione con altri stati.

Il settimo e ultimo caso riguarda non un paese che si finga debole (come nel caso iii), ma un paese che, non potendosi fingere debole, cerchi di almeno di fuorviare il bersaglio delle sue operazioni di riarmo. Un paese non potrà facilmente convincere gli altri stati che un vasto programma di riarmo non altera i rapporti di forza in maniera significativa. Esso potrebbe sostenere che il proprio programma non è così ingente, ma tale argomento verrebbe considerato *cheap talk* (a differenza del caso trattato da Fearon, in questo caso lo stato in questione non sarebbe credibile poiché avrebbe incentivi a *sottostimare* la propria forza). Ora, se le misure di camuffamento (Slantchev) e la segretezza (Debs e Monteiro) rappresentano un tentativo di «occultare il segnale», una misura alternativa è costituita dall'invio di altri segnali (inclusi segnali costosi) con lo scopo di fuorviare (quel che abbiamo già chiamato, sopra, «manipolazione dei segnali»).

Si consideri la seguente dinamica: lo stato A teme che, varando un piano di riarmo, finirà con l'allarmare lo stato B. A monta una campagna

⁽⁵¹⁾ Brendan SIMMS, *The Impact of Napoleon: Prussian High Politics, Foreign Policy, and the Crisis of the Executive, 1797-1806*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997, pp. 176-90.

⁽⁵²⁾ I prussiani avrebbero preferito occupare lo Hannover previo accordo con gli inglesi e nel quadro di una generale pace Europea. Si ricordi che a séguito della crisi costituzionale britannica del XVII secolo, l'elettore di Hannover era divenuto re di Inghilterra e di Scozia. L'occupazione aveva dunque un significato anti-inglese.

contro lo stato C, e mobilita la propria opinione pubblica, giustificando la necessità di riarmo in relazione a C. Lo stato B, concludendo che l'obiettivo di A è C, non si sente minacciato. In questo caso, un segnale costoso (mobilitare la propria opinione pubblica nei confronti di C) viene usato per dissimulare un altro segnale costoso (il riarmo diretto contro B). Se quest'ultimo segnale non è occultabile, esso è però manipolabile tramite l'invio di altri segnali che ne snaturino il significato agli occhi del destinatario.

Le relazioni tra Francia, Germania e Impero russo negli anni 1886-1888 illustrano questa dinamica. L'ascesa politica di Boulanger, in Francia, fu accompagnata da un esasperato nazionalismo e da una politica di revisione. In Germania, Bismarck sfruttò sapientemente la cosa, e nel 1886 presentò al Reichstag la legge militare giustificandola con la minaccia francese. Come osserva Taylor con uno dei suoi caratteristici incisi: «Sarebbe insensato voler indagare se Bismarck credesse seriamente al pericolo francese; probabilmente, egli prendeva sempre in seria considerazione un pericolo ogniqualvolta ciò serviva alle esigenze della sua politica». Egli prosegue:

«[Bismarck] diede istruzioni al suo ambasciatore a Parigi perché inviasse delle relazioni allarmistiche fino a quando le elezioni non si fossero svolte, e non lesinò i rimproveri quando questi venne meno all'ordine. Inoltre, benché dichiarasse in pubblico che in caso di guerra «avrebbe dissanguato completamente la Francia», in privato confessava che la Germania aveva bisogno della Francia per il futuro equilibrio navale con l'Inghilterra e che, subito dopo la prima vittoria, avrebbe offerto ai francesi condizioni generose. I piani bellici tedeschi a quel tempo prevedevano un atteggiamento difensivo verso la Francia, e invece un'offensiva contro la Russia; Bismarck insisteva sul pericolo francese per dissimulare il fatto che i veri preparativi tedeschi erano diretti contro la Russia»⁽⁵³⁾.

Tre punti meritano di essere enfatizzati. In primo luogo, l'uso strumentale del «pericolo francese» (molto inflazionato rispetto alle reali forze della Francia) aveva fini elettorali interni; anche il pericolo russo, tuttavia, avrebbe potuto servire a tale scopo. In secondo luogo, una chiara posizione anti-russa avrebbe, naturalmente, allarmato i russi. Era, quello, il periodo in cui montavano le tensioni fra Austria-Ungheria e

⁽⁵³⁾ Alan John Percival TAYLOR, *The Struggle for Mastery in Europe*, Oxford, Clarendon Press, 1954; trad. it., *L'Europa delle grandi potenze*, Bari, Laterza, 1961, p. 447.

Russia nei Balcani; tensioni che avrebbero portato, di lì a un anno, alla fine del patto degli imperatori⁽⁵⁴⁾ e alla firma del trattato di contro-assicurazione⁽⁵⁵⁾. In un simile frangente, una forte presa di posizione pubblica contro la Russia non sarebbe stata conveniente per Bismarck, il quale sperava ancora di poter tenere legati a sé sia i russi che gli austriaci. Infine, è chiaro che se le tensioni fra russi e austriaci fossero confligate nei Balcani, e si fosse arrivati a una rottura, come parve assai probabile per qualche tempo, i tedeschi avrebbero dovuto esser pronti a intervenire contro i russi. Bisognava quindi esser pronti ad agire contro di loro, se necessario, ma senza che essi ne avessero sentore e si allarmassero, ciò che avrebbe compromesso le relazioni fra i due paesi.

Sempre Taylor suggerisce alcune naturali estensioni dell'analisi. La prima riguarda il disimpegno tedesco nei confronti dei russi che minacciavano l'Impero ottomano e Costantinopoli. Bismarck non aveva intenzione di impegnare la Germania per frenare i russi nella Porta: questo non era un interesse vitale per i tedeschi⁽⁵⁶⁾ e il cancelliere riteneva che essi sarebbero divenuti più vulnerabili, non più forti, prendendo gli Stretti. Nel negoziato con gli inglesi, egli poteva accampare l'argomento che le forze tedesche erano impegnate in caso di aggressione da parte dei francesi, e questo gli offriva un utile strumento retorico per scaricare sugli inglesi stessi l'onere di contenere i russi nel Vicino Oriente⁽⁵⁷⁾.

La seconda estensione dell'analisi riguarda l'Italia. Dopo la occupazione francese della Tunisia, nel 1881, i rapporti fra italiani e francesi s'erano guastati. L'Italia, a quell'epoca, era legata ad austriaci e tedeschi attraverso la Triplice Alleanza del 1881, ma ne era insoddisfatta. Gli italiani e Crispi in particolare poterono sfruttare la retorica anti-francese di Bismarck per i loro fini, chiedendo una nuova Triplice più decisamente

⁽⁵⁴⁾ Con esso Austria-Ungheria, Germania e Russia si impegnavano alla neutralità in caso una delle tre potenze si fosse trovata in guerra.

⁽⁵⁵⁾ Legava russi e tedeschi a non intervenire gli uni contro gli altri se si fossero trovati in guerra con una terza potenza, ma lasciava loro la possibilità di intervenire a favore, rispettivamente, di Francia e Austria-Ungheria se attaccate da una parte contraente. In altri termini, se i tedeschi avessero attaccato la Francia, o i russi l'Austria-Ungheria, l'altra parte sarebbe intervenuta.

⁽⁵⁶⁾ A quel tempo, almeno; ma lo sarebbe diventato a mano a mano che i tedeschi penetravano a Oriente, e nel 1914 l'incidente Liman von Sanders ebbe un ruolo importante nel guastare i rapporti fra russi e tedeschi.

⁽⁵⁷⁾ Si veda Alan John Percival TAYLOR, *op. cit.*, p. 452: «Il movente profondo di Bismarck era, come sempre, la volontà di non compromettersi con la Russia. La Francia era il suo parafulmine; quanto più egli era impegnato contro di essa, tanto più poteva sostenere che il compito di opporsi alla Russia toccava ad altri».

orientata in senso anti-francese. Questo poterono ottenere⁽⁵⁸⁾ in parte perché Bismarck non aveva modo di ridimensionare i loro argomenti senza che gli mancasse il terreno sotto i piedi: sostenere che gli argomenti italiani contro i francesi erano esagerati sarebbe equivalso ad ammettere che la sua stessa retorica anti-francese era strumentale⁽⁵⁹⁾.

Detto in altri termini, nel caso esaminato la manipolazione dei segnali costosi comporta un vantaggio immediato, poiché permette di fuorviare un attore (in questo caso, la Russia), ma ha anche ricadute nei rapporti con terzi stati. Per Bismarck, il voler esagerare il pericolo francese tornò utile strumento retorico per la politica di disimpegno nei confronti degli inglesi, ma generò anche rischi di «intrappolamento retorico» nei confronti degli italiani.

Un tentativo di estendere la letteratura (II): quattro arene di interazione

Nella precedente sezione, abbiamo isolato sei casi di interazione conflittuale e cercato di mostrare che la situazione descritta da Fearon (una nazione non riesce a comunicare credibilmente l'informazione privata sul proprio potere/risolutezza tramite la diplomazia e deve, dunque, ricorrere all'invio di segnali costosi), per quanto rilevante e forse «paradigmatica» nel caso delle crisi internazionali fra grandi potenze, rappresenta in effetti un caso particolare, e andrebbe pensata entro una più vasta casistica. Alle interazioni conflittuali tra avversari aggiungeremo ora quelle cooperative tra avversari e quelle conflittuali cooperative tra alleati.

Qui non riprenderò per intero il modello elaborato da Glenn H. Snyder. Mi limiterò a considerare quattro tipi di interazione: interazione conflittuale o cooperativa, da una parte; e interazione fra alleati e fra avversari, dall'altra. Ne risulta una semplice tipologia a quattro celle:

⁽⁵⁸⁾ Più propriamente, il testo della Triplice fu rinnovato senza variazioni, ma austriaci e tedeschi firmarono due ulteriori trattati con gli italiani, noti come Accordi del Mediterraneo. Per una ricostruzione dei negoziati, messi in relazione al più vasto contesto internazionale, si veda Luigi SALVATORELLI, *La Triplice alleanza. Storia diplomatica 1877-1912*, Milano, Istituto per gli Affari Internazionali, 1939, pp. 103-17. È rivolto agli aspetti interni, più che internazionali, ma si veda anche: Fulvio CAMMARANO *Storia politica dell'Italia liberale. L'età del liberalismo classico, 1861-1901*, Bari, Laterza, 1999, pp. 208-11.

⁽⁵⁹⁾ Alan John Percival TAYLOR, *op. cit.*, pp. 449-550.

Fig. 1 – Quattro arene di interazione

		Tipo di interazione	
		conflittuale	cooperativa
Interazione: fra	avversari	E.g., minaccia di guerra e crisi internazionale; audience costs	E.g., promessa di accomodamento, tentativi di distensione
	alleati	E.g., minaccia di abbandono; tentativo di intrappolamento	E.g., promessa di sostegno in caso di crisi

Dobbiamo sempre a Snyder⁽⁶⁰⁾ la fondamentale intuizione che esista delle analogie tra le relazioni inter-alleate, da una parte, e le relazioni tra avversari, dall'altra: «Queste analogie implicano che gran parte della teoria a nostra disposizione relativa all'interazione strategica fra avversari può essere adattata alle relazioni fra alleati»⁽⁶¹⁾. All'epoca in cui Snyder scriveva la «teoria a nostra disposizione» l'analisi dei segnali costosi era ben sviluppata in ambito economico, ma muoveva appena i primi passi nello studio delle relazioni internazionali. Questo implica che la letteratura sui segnali possa esser applicata con profitto per elaborare la intuizione di Snyder sull'analogia fra relazioni inter-alleate e relazioni fra avversari.

La maggior parte degli studi su *audience* domestiche e segnali nelle relazioni internazionali si concentra su interazioni conflittuali tra avversari (cella in alto a sinistra) e, in particolare, sulle crisi internazionali. Esiste, inoltre, un filone di studi che riprende l'analisi di Fearon e argomenta come le democrazie siano alleati più affidabili (questo filone, quindi, è inquadrabile nei termini della cella in basso a destra). Andrew Kydd ha argomentato che uno stato può usare i segnali costosi (assenza

⁽⁶⁰⁾ Glenn H. SNYDER, *The Security Dilemma in Alliance Politics*, cit., p. 471, nota 7.

⁽⁶¹⁾ Glenn H. SNYDER, *Process Variables in Neorealist Theory*, in «Security Studies», V, 1996, pp. 167-92; trad. it., *Le variabili di processo nella teoria neorealista*, in Marco CESA (a cura di), *Le relazioni internazionali*, Bologna, Il Mulino, 2004, p. 243.

di politiche discriminatorie ai danni delle minoranze, disarmo, moderazione ideologica, ritiro di truppe dall'estero) per comunicare credibilmente agli avversari la propria volontà di cooperare. Egli, tuttavia, si è concentrato prevalentemente su «storie di successo» culminate in una riappacificazione (come la fine pacifica della guerra fredda) e non ha dedicato attenzione al ruolo delle *audience* domestiche⁽⁶²⁾. Ora, io vorrei applicare l'analisi basata su segnali costosi al caso del conflitto tra alleati (cella in basso a sinistra); e vorrei mostrare che *audience* domestiche e segnali costosi agiscono sulla cooperazione tra avversari (cella in alto a destra) in una maniera che non è stata adeguatamente trattata da Kydd e da altri realisti difensivi. Le due sezioni che seguono tentano questa operazione.

a) *Interazione cooperativa tra avversari*

Per inquadrare la materia, è utile fare un passo indietro e tornare sulle interazioni conflittuali tra avversari. Sappiamo da Kurizaki⁽⁶³⁾, che abbiamo citato e brevemente riassunto nella rassegna della letteratura, che la segretezza può talvolta essere efficiente, mentre un forte *commitment* pubblico può esacerbare lo scontro; ciò deriva dal fatto che durante una crisi i negoziati segreti permettono all'avversario di cedere «salvando la faccia», mentre forti prese di posizione pubbliche possono mobilitare la *audience* domestica dell'avversario, irrigidendolo. Ora, si può rielaborare l'argomento di Kurizaki nei termini di una semplice tipologia a quattro celle; e, di qui, si può anche mostrare come esso sia estendibile al caso delle interazioni cooperative tra avversari. La Fig. 2 illustra costi e benefici associati a trattative sia pubbliche che private.

⁽⁶²⁾ Andrew H. KYDD, *Sheep in Sheep's Clothing*, cit.; ID., *Trust, Reassurance, and Cooperation*, cit.; ID., *Trust and Mistrust in International Relations*, cit.

⁽⁶³⁾ Shuhei KURIZAKI, *Efficient Secrecy*, cit.

**Fig. 2 – Contrattazione pubblica nel caso di conflitto tra avversari
(rielaborato sulla base di Kurizaki, 2007)**

Esiti in termini di:

		benefici	costi
Contrattazione	pubblica	mobilitaz. della propria <i>audience</i> domestica; e, quindi, maggiore <i>leverage</i> nella contrattazione	mobilitaz. della <i>audience</i> domestica dell'avversario; e, quindi, rischio che esso si irrigidisca
	privata	si permette all'avversario di cedere senza perdere la faccia	si ha minor <i>leverage</i> durante la contrattazione

Seguendo il già citato Snyder,⁽⁶⁴⁾ ipotizziamo che questa prima rielaborazione dell'argomento di Kurizaki possa essere a propria volta estesa al caso delle relazioni cooperative tra avversari. La Fig. 3 è modellata sulla Fig. 2, di cui illustra il corrispettivo nel caso della cooperazione tra avversari.

Si consideri la cella in alto a sinistra. Se lo stato A promette pubblicamente di venire a patti con lo stato B, esso invia un segnale costoso, poiché «sfida» la propria *audience* domestica, la quale vede B come un nemico, e cerca di imporre a essa una riconciliazione sgradita. Se lo stato A è disposto a sfidare la ostilità della propria *audience* domestica, questo ha l'effetto di segnalare credibilmente allo stato B che lo stato A è seriamente determinato a cooperare. Si corre anche il rischio, tuttavia, di minare la cooperazione, nel caso in cui la ostilità espressa dalle *audience* domestiche di A e/o B induca gli statisti dei rispettivi paesi a interrompere i negoziati (cella in alto a destra). Una contrattazione privata (cella in basso a sinistra), permette allo stato A di aggirare l'ostilità della propria *audience* domestica e di accordarsi col nemico, B, mantenendo in essere la propaganda contro B, col potenziale beneficio aggiuntivo che essa

⁽⁶⁴⁾ Glenn H. SNYDER, *The Security Dilemma in Alliance Politics*, cit.

genera in termini di coesione interna. Infine, consideriamo il caso della cella in basso a destra. Se lo stato A fa una promessa privata di cooperazione allo stato B, suo nemico, quest'ultimo potrebbe osservare la *audience* domestica dello stato A; e, su questa base, valutare la congruenza tra la promessa di A e la propaganda domestica di A. Se B conclude che esistono forti incentivi a rinnegare la promessa, una mera dichiarazione di intenti cooperativi da parte di A sarà derubricabile a «cheap talk».

Fig. 3 - Contrattazione pubblica e privata nel caso della cooperazione tra avversari

		Esiti in termini di:	
		benefici	costi
Contrattazione	pubblica	mobilitaz. della propria <i>audience</i> domestica; e, quindi, maggiore <i>leverage</i> nella contrattazione	mobilitaz. della <i>audience</i> domestica dell'avversario; e quindi, rischio che esso si irrigidisca
	privata	si permette all'avversario di cedere senza perdere la faccia	si ha minore <i>leverage</i> durante la contrattazione

Il caso della cooperazione tra Germania e Unione Sovietica dopo l'ascesa al potere di Adolf Hitler illustra il caso della cella in basso a destra, appena descritto. Non avendo molte sponde diplomatiche, i due stati paria si avvicinarono dopo la prima guerra mondiale: fin dal 1919, von Seeckt prese segretamente contatti coi tedeschi, che poi si tradussero in collaborazione militare segreta⁽⁶⁵⁾ Le due nazioni siglarono il Trattato di Rapallo, nel 1922; conclusero accordi commerciali nel '25; e firmarono

⁽⁶⁵⁾ Il ruolo di von Seeckt e l'autonomia dei militari rispetto agli organismi politici sono stati particolarmente sottolineati dal classico studio di John W. WHEELER-BENNET, *The Nemesis of Power: The German Army in Politics, 1918-1945*, London, Macmillan, 1954; trad. it., *La nemesis del potere: Storia dello Stato Maggiore tedesco dal 1918 al 1945*, Milano, Feltrinelli, 1957 (terza ed. 1963), pp. 141-68.

un trattato di neutralità e non aggressione, nel '26, comprendente clausole che permisero alla Germania di aggirare i limiti che Versailles aveva posto al riarmo tedesco⁽⁶⁶⁾.

Ora, naturalmente, l'ascesa al potere di Hitler e la sua fervente retorica anti-comunista e anti-sovietica non sfuggirono ai sovietici; Litvinov, agli esteri, ne fu particolarmente allarmato. Di origine ebraica, egli era a maggior ragione sensibile ai rischi connessi all'affermazione del nazionalsocialismo in Germania. Alcuni passaggi tratti da un lavoro di Carley gettano luce sulle discussioni fra diplomatici tedeschi e sovietici. Vale la pena di citarli per esteso:

«[...Nadolny] made his best arguments, again dismissing *Mein Kampf* as a meaningless relic of the past, but he could not convince his Soviet interlocutors.[...]

One German diplomat asked incredulously if the Soviet Union was moving into the anti-German camp based on *Mein Kampf* and the hostile speeches of Nazi ideologue Alfred Rosenberg. "Repudiation of *Mein Kampf* might help to dispel our misgivings," suggested the Soviet side. "Speaking unofficially" Nadolny admitted that it was "a big mistake" not to disavow *Mein Kampf*. But not from Hitler's point of view, and Nadolny eventually resigned his post. Denial in spite of everything remained the German line. Neurath told Litvinov that Germany had no expansionist ambitions in the east, though "some blockheads might be thinking about it".

Litvinov was incredulous: "Not only 'some blockheads' were writing about eastward expansion, so was the 'boss' of the country". The German people were being brought up on *Mein Kampf*!»⁽⁶⁷⁾.

Come abbiamo visto passando in rassegna la letteratura, Snyder e Borghard investigano diversi casi di crisi e trovano poca evidenza che gli elettori siano interessati alla congruenza (*consistency*) tra le affermazioni pubbliche di un leader e il suo comportamento durante una crisi⁽⁶⁸⁾. Nel caso che stiamo esaminando, relativo alle promesse di cooperazione tra avversari, appare invece che i diplomatici sovietici fossero estremamente

⁽⁶⁶⁾ Erich EYCK, *Geschichte der Weimarer Republik*, Erlenbach (Zurigo), Eugen Rentsch, 1954: trad. it., *Storia della repubblica di Weimar, 1918-1933*, Torino, Einaudi, 1966, pp. 214-17; 220-21; 233-34; 378-81; 412-14.

⁽⁶⁷⁾ Michael Jabara CARLEY, *Caught in a Cleft Stick: Soviet Diplomacy and the Spanish Civil War*, in Gaynor JOHNSON (a cura di), *The International Context of the Spanish Civil War*, Newcastle upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing, pp. 151-81, pp. 152-53.

⁽⁶⁸⁾ Jack SNYDER e Erica D. BORGHARD, *op. cit.*, p. 440 (sotto la rubrica «Assumption 4»); p. 447; pp. 451-52.

allarmati dall'incongruenza fra le dichiarazioni pubbliche di Hitler (dal tenore anti-comunista e anti-sovietico) e le rassicurazioni verbali private che la Germania avrebbe proseguito a cooperare coi sovietici. Come emerge dai passaggi citati, particolarmente importante agli occhi di Litvinov fu la diffusione di massa del *Mein Kampf* presso il popolo tedesco.

Non credo che sarebbe fecondo ipotizzare un meccanismo causale simile o identico a quello degli *audience costs* elaborato da Fearon in relazione alle crisi. Secondo quella tesi, uno statista pagherebbe un costo domestico per aver formulato una minaccia pubblica a cui, poi, non abbia dato séguito. Ora, la tesi degli *audience costs* ha già diversi critici quando applicata al caso delle minacce tra avversari; non è a mio avviso utile provare a estenderla meccanicamente al caso delle promesse tra avversari⁽⁶⁹⁾. Non sembra che Hitler abbia pagato grandi costi per l'incongruenza fra la sua retorica anti-sovietica e il patto Molotov-Ribbentrop. Questo punto, del resto, era già stato evidenziato da Aron⁽⁷⁰⁾.

L'argomento è estendibile ad altri casi, come le relazioni fra Stato di Israele e paesi del Vicino e Medio Oriente. Si pensi, ad esempio, alla controversia sui libri di testo palestinesi, accusati di rappresentare gli ebrei secondo stereotipi antisemiti⁽⁷¹⁾ e di presentare in maniera fuorviante

⁽⁶⁹⁾ Ma proverò, più avanti, ad applicarla alle crisi tra alleati.

⁽⁷⁰⁾ Raymond ARON, *Paix et guerre entre les nations*, Paris, Claman-Lévy, 1962; trad. it., *Pace e guerra tra le nazioni*, Milano, Comunità, 1970 (II ed. 1983): «L'atto in cui gli osservatori ufficiali vedono la prova del fatto che la diplomazia stalinista o quella hitleriana non erano ideologiche – il patto russo-tedesco del 1939 – è, se lo si interpreta correttamente, la prova se non proprio del contrario, per lo meno dell'influenza che i regimi esercitano, nella nostra epoca, sul corso degli avvenimenti. [...]el secolo XX la diplomazia di tutti i regimi non rivoluzionari non è più capace di praticare il cinismo di cui diedero prova nel 1939 Stalin e Hitler. Obbligata a persuadere l'opinione pubblica, [...] la diplomazia degli stati europei, conservatori o parlamentari, è modesta quanto ai suoi obiettivi lontani, con un limitato margine di manovra ad ogni istante. Soltanto i regimi i cui governanti godono, a breve scadenza, di una libertà quasi totale nei confronti dell'opinione pubblica possono, da un momento all'altro, bruciare ciò che adoravano, adorare ciò che bruciavano senza che i governati ne siano profondamente turbati».

⁽⁷¹⁾ La rappresentazione dell'ebreo quale demone o potente mago, capace di organizzare vaste cospirazioni a danno dei popoli, è un retaggio della cultura politica europea a cavallo fra otto- e novecento, la quale, a propria volta, riprende questi temi dalla tradizione cristiano-medievale. Di qui, essa giunge al Vicino e Medio Oriente, dove viene riletta alla luce della tradizione islamica e attualizzata per adattarla al conflitto che oppone Israele ai suoi vicini. Si veda: Norman COHN, *Warrant for Genocide: The Myth of the Jewish world-conspiracy and the Protocols of the Elders of Zion*, Londra, Eyre & Spottiswoode, 1967; trad. it., *Licenza per un genocidio. I «Protocolli degli Anziani di Sion»: storia di un falso*, Torino, Einaudi, 1969, pp. 3-6. Non è sorprendente che Cohn sottolinei le origini medievali dell'antisemitismo europeo: egli stesso è principalmente famoso per i suoi studi sulle sette chiliaristiche medievali, nelle quali ha creduto di rinvenire tratti comuni al totalitarismo del XX

il conflitto israelo-palestinese e in particolare la questione dei confini. Oppure si considerino la vasta diffusione del *Mein Kampf* nel Vicino e Medio Oriente, e il culto del martirio. Fintantoché simili pratiche persistono, gli israeliani avranno motivo di credere che un dialogo volto all'accomodamento fra le parti non sia realizzabile. Se, tuttavia, queste pratiche venissero dismesse tramite forti prese di posizione pubbliche, è presumibile che ciò costituirebbe un «segnale costoso» agli occhi degli analisti e dei politici israeliani, il quale rafforzerebbe chi chiede loro contropartite come la cessazione di nuovi insediamenti (in questo caso, ci troveremmo nella cella in alto a sinistra della tipologia esposta in fig. 3). La stessa linea di argomento si può applicare a India e Pakistan, in relazione alla controversia sui libri di testo pakistani.

Torniamo alla Fig. 2. Sappiamo da Kurizaki che una minaccia pubblica può mobilitare la *audience* domestica dello stato a cui è rivolta, rendendo così più probabile un irrigidimento di quest'ultimo⁽⁷²⁾. Un esempio, su cui non mi soffermerò a lungo qui, ma che riprenderò in seguito, servirà a illustrare la dinamica: dopo la provocatoria decisione tedesca di inviare l'incrociatore Panther presso Agadir, e il successivo discorso di Lloyd George alla Mansion House (21 luglio 1911), i rapporti franco-tedeschi si guastarono, e Caillaux dovette proseguire i negoziati coi tedeschi per la spartizione del Marocco in forma segreta, in modo da aggirare l'opposizione dell'opinione pubblica francese.

Anche questo argomento può essere trasposto dal caso delle interazioni conflittuali tra avversari (illustrato in Fig. 2) al caso delle relazioni cooperative fra avversari (Fig. 3). La diplomazia della Germania guglielmina, vera e propria miniera di errori in politica estera, offre un ulteriore esempio in proposito: l'intervista dell'imperatore al quotidiano londinese «Daily Telegraph», del 28 ottobre 1908, volta a ritessere buone relazioni con gli inglesi. Essa non valse a guadagnare l'amicizia di Londra e anzi, per più di un aspetto irritò gli inglesi. In Germania, l'imperatore fu criticato «per non condividere l'infatuazione per i boeri e per fare insistentemente pubblicità a favore degli inglesi» e di qui si passò a una critica più generale al «regime personale» del *kaiser*, con richieste di revisione costituzionale⁽⁷³⁾. Qui si può apprezzare l'analogia tra relazioni conflit-

secolo.

⁽⁷²⁾ Shuhei KURIZAKI, *Efficient Secrecy*, cit.

⁽⁷³⁾ Michael STÜRMER, *Das ruhelose Reich. Deutschland 1866-1918*, Berlin, Severin und Siedler, 1983: trad. it., *L'impero inquieto. La Germania dal 1866 al 1918*, Bologna, Il Mulino, 1996, pp. 452-56.

tuali e cooperative fra avversari. Una minaccia pubblica porta vantaggi al tavolo negoziale (poiché rende più credibile la minaccia stessa), ma anche svantaggi (poiché, mobilitando la *audience* domestica del nemico, essa può irrigidire quest'ultimo). Similmente, un tentativo di accomodamento è più credibile se pubblico, ma per ciò stesso esso rischia anche di suscitare l'opposizione delle *audience* domestiche non favorevoli a trattare con il nemico (cella in basso a destra della Fig. 3).

Nel caso più drammatico, l'opposizione delle *audience* domestiche ad aperture e trattative con il nemico può portare all'assassinio degli statisti responsabili della politica di cooperazione. Il riappacificamento tra Egitto e Israele, auspice l'amministrazione Carter, esacerbò i Fratelli Musulmani, i quali assassinarono il presidente egiziano Sadat. Similmente, il leader del governo laburista israeliano, Rabin, fu assassinato da un estremista contrario agli accordi di Oslo del 1993. I casi di Rabin e di Sadat possono essere contrastati con quello dell'Arabia Saudita, che non ha mai ufficialmente condotto una politica di pacificazione con Israele, ma che, senza dare risalto alla cosa, ha talvolta intrapreso una limitata cooperazione con gli israeliani in funzione anti-iraniana.

b) *Interazione conflittuale tra alleati*

Nella precedente sezione, ho argomentato che oltre ai casi di interazione conflittuale fra avversari (come le crisi internazionali), l'analisi di audience domestiche e segnali può essere applicata alla interazione cooperativa fra avversari. Qui svolgo il punto in relazione al conflitto fra alleati: esiste una letteratura sulla credibilità degli alleati democratici (un caso di cooperazione fra alleati); ma la letteratura sulle alleanze mostra come esse non siano sempre (né, forse, spesso) blocchi coesi, ma piuttosto strumenti di controllo inter-alleato⁽⁷⁴⁾. Qui cercherò di rielaborare questo tema alla luce degli studi più recenti sui segnali. Senza pretesa di esaustività, possiamo distinguere quattro casi tipici di controllo inter-alleato:

⁽⁷⁴⁾ Il caposcuola è Paul W. SCHROEDER, *Alliances, 1815-1945: Weapons of Power and Tools of Management*, in Klaus KNORR (a cura di), *Historical Dimensions of National Security Problems*, Lawrence, University Press of Kansas, 1976, pp. 227-62. Nella stessa vena: Marco CESA, *Alleati ma rivali: teoria delle alleanze e politica estera settecentesca*, Bologna, Il Mulino, 2007; Jeremy PRESSMAN, *Warring Friends: Alliance Restraint in International Politics*, Ithaca, Cornell University Press, 2008; Patricia A. WEITSMAN, *Dangerous Alliances: Proponents of Peace, Weapons of War*, Stanford, Stanford University Press, 2004.

- I. uno stato cerca di indurre l'alleato a opporsi più duramente a un avversario;
- II. uno stato cerca di indurre l'alleato a non opporsi troppo duramente a un avversario, perché non vuole essere trascinato in un conflitto non voluto;
- III. uno stato esercita il restraint sul suo alleato;
sub specie iii. nel tentativo di esercitare il *restraint*, uno stato segue in guerra l'alleato;
- IV. due alleati hanno conflitti distributivi, di potere, o relativi ad altre questioni all'interno dell'alleanza.

Consideriamo il primo caso. Uno stato, A, è minacciato dallo stato C. Lo stato B, alleato di A, potrebbe decidere di intervenire per proteggere il proprio *partner*. Esiste, tuttavia, la possibilità che A intenda negoziare con C, e che i negoziati siano potenzialmente dannosi per gli interessi di B. Poiché sono alleati, una minaccia di B nei confronti di A sarebbe sconveniente; altre forme di pressione, più indirette, sono tuttavia ipotizzabili. Se gli statisti dello stato B prendessero un forte impegno pubblico a favore di A durante la crisi, questo indebolirebbe le fazioni, presso lo stato A, più desiderose di raggiungere un compromesso, e darebbe forza e nuovi argomenti a quelle favorevoli a una politica di fermezza. Così, il segnale inviato da A servirebbe un duplice proposito: esercitare un'efficace deterrenza estesa nei confronti di C e un efficace controllo nei confronti dell'alleato B.

La crisi di Agadir del 1911, e in particolare il famoso discorso di Lloyd George alla Mansion House del 21 luglio 1911, potrebbero illustrare la dinamica ipotizzata. Il caso è assieme a pochi altri citato da Fearon⁽⁷⁵⁾ per portare sostegno alla sua «plausibile ipotesi di lavoro» secondo cui le democrazie sarebbero più capaci, rispetto ai regimi autoritari, di generare *audience costs*. Appare strano che né Fearon né Trachtenberg, che ritorna sul medesimo caso per criticare la tesi di Fearon⁽⁷⁶⁾, abbiano fatto riferimento al vivace (anche se non affollato) dibattito storiografico che riguarda questo episodio. Taylor, per primo, sostenne che l'intervento di Lloyd George fosse inteso non ad ammonire i tedeschi (sebbene si potesse leggere in tal modo, superficialmente), quanto piuttosto gli al-

⁽⁷⁵⁾ James D. FEARON, *Domestic Audience Costs and the Escalation of International Disputes*, cit., p. 582.

⁽⁷⁶⁾ Marc TRACHTENBERG, *Audience Costs: A Historical Analysis*, cit., pp. 20-22.

leati francesi, i quali allora stavano appunto negoziando coi tedeschi per giungere a un accomodamento sulla questione del Marocco (accomodamento dal quale, va inteso, la Gran Bretagna sarebbe stata esclusa)⁽⁷⁷⁾. La tesi di Taylor ha suscitato alcune repliche critiche⁽⁷⁸⁾.

Per ragioni di spazio, qui non posso seguire queste controversie altamente specialistiche; mi limiterò a poche osservazioni. In primo luogo, la ricostruzione di Taylor è plausibile, poiché il discorso di Lloyd George si presta, in effetti, alla lettura che egli ne dà⁽⁷⁹⁾. In secondo luogo, non è certo se gli inglesi sapessero che Caillaux stava negoziando coi tedeschi una spartizione del Marocco, ma è certo che essi lo temevano. Come disse Nicolson a Hardinge in una lettera datata 2 agosto 1911: «I suppose we can trust the French, but it will be a very difficult position for us if France and Germany come to some agreement together unbeknown to us which, in our opinion, is disadvantageous to our interests»⁽⁸⁰⁾. In terzo luogo, quale che fosse il bersaglio del discorso della Mansion House, esso influenzò le *audience* domestiche sia francese che tedesca, ed ebbe l'effetto pratico di costringere i francesi a interrompere i negoziati. Concludendo, si potrebbe forse propendere per una tesi moderata, secondo cui lo scopo degli inglesi era sia di ammonire i tedeschi sia di trattenerne i propri alleati francesi. Taylor potrebbe aver esagerato sostenendo che il discorso di Lloyd George fosse diretto contro i soli francesi, ma la sua tesi conterrebbe una parte di verità.

Se si accetta la tesi di Taylor (o una variante moderata secondo cui gli inglesi intendevano influenzare sia francesi che tedeschi), ne segue che l'analisi delle *audience* multiple, trattata passando in rassegna la letteratura, può essere estesa. Tipicamente, il problema delle *audience* multiple viene discusso in relazione a molteplici avversari. È anche noto

⁽⁷⁷⁾ Alan John Percival TAYLOR, *op. cit.*, pp. 677-78. Il principale timore inglese, secondo Taylor, riguardava la possibilità che i tedeschi stabilissero una base navale a Gibilterra.

⁽⁷⁸⁾ Richard A. COSGROVE, *A Note on Lloyd George's Speech at the Mansion House, 21 July 1911*, in «Historical Journal», XII, 1969, pp. 698-701; Michael L. DOCKRILL, *David Lloyd George and Foreign Policy before 1914*, in Alan John Percival TAYLOR (a cura di), *Lloyd George: Twelve Essays*, New York, Atheneum, 1971, pp. 3-31; Keith WILSON, *The Agadir Crisis: The Mansion House Speech and the Double-Edgedness of Agreements*, in «Historical Journal», XV, 1972, pp. 513-32.

⁽⁷⁹⁾ «[...]If a situation is forced upon us in which peace could only be preserved [...] by allowing Britain to be treated, where her interests were vitally affected, as if she were of no account in the Cabinet of Nations, then I say emphatically that peace at that price would be a humiliation intolerable for a great country like ours to endure». Questi passaggi non sembrano suggerire che gli inglesi fossero solleciti per l'alleato francese, minacciato dai tedeschi; ma, piuttosto, che temessero un accordo che non avrebbe tenuto conto degli interessi inglesi.

⁽⁸⁰⁾ Citato in Keith WILSON, *op. cit.*, p. 531.

(il punto pare ovvio) che nella deterrenza estesa un segnale costoso serve sia a dissuadere l'avversario sia a rassicurare l'alleato minacciato. Ma esiste la possibilità che un segnale costoso venga inviato sia per dissuadere l'avversario, sia per controllare il proprio alleato. L'obiettivo, in questo caso, è di mobilitare la propria *audience* domestica per segnalare credibilmente la propria determinazione all'avversario, ma anche mobilitare la *audience* domestica del paese alleato, così da indebolire coloro, al suo interno, che vorrebbero mediare con il nemico. Quali che ne fossero gli obiettivi, uno degli effetti del discorso della Mansion House fu di eccitare l'opinione pubblica francese, costringendo Caillaux a proseguire i negoziati coi tedeschi segretamente in attesa che il clima fra i due paesi fosse migliorato. Questo episodio sembra comprendere sia *audience* multiple alleati-avversari che la manipolazione dei segnali (uso fuorviante di un segnale costoso).

Nel secondo caso che abbiamo menzionato, uno stato cerca di impedire al suo alleato di praticare una politica di eccessiva fermezza, o addirittura di andare allo scontro con un terzo paese, perché teme di essere trascinato in un conflitto non voluto. Di nuovo, la politica europea nei due decenni che precedettero la guerra mondiale (cioè, dalla formalizzazione dell'alleanza franco-russa, nel 1894, sino al 1914) è l'esempio tipico e spesso citato di questa dinamica. Prima del 1899⁽⁸¹⁾, la Francia non aveva interessi decisivi nei Balcani che potessero giustificare un suo coinvolgimento in una contesa fra austro-ungheresi e russi; similmente, i russi non avevano interessi in Africa che potessero giustificare una guerra a difesa degli interessi coloniali francesi. Lo stesso si può dire per austro-ungheresi e tedeschi. L'Austria-Ungheria non aveva interessi africani; e i tedeschi ebbero per un lungo periodo limitati interessi nei Balcani (anche se presero a penetrare il Vicino Oriente e questo, da ultimo, li mise in rotta coi russi). Tutto ciò faceva sì che quando c'era una crisi l'alleato si tirasse indietro per evitare di scendere in guerra per questioni che non lo riguardavano; e, tirandosi indietro, esso induceva il proprio partner, privo di sostegno militare, a optare per l'accomodamento con il nemico.

Poiché i francesi non potevano affrontare gli inglesi (dapprima) e i tedeschi (poi), da soli, essi cercarono il sostegno dei russi, i quali, non avendo interessi africani, lo negarono. Durante la crisi di Fashoda, Mu-

⁽⁸¹⁾ In quella data, Déclassé rinegoziò l'alleanza, dandole una portata più generale. Egli temeva allora un collasso dell'Austria-Ungheria e che una conseguente espansione tedesca a Trieste e nell'Adriatico minasse gli interessi francesi nel Mediterraneo.

rav'ëv, Witte e Kuropatin visitarono Parigi; fu un segno di benevolenza che dimostrava la vicinanza dei due paesi dinnanzi all'Europa. Tuttavia, i russi non portarono alcun concreto soccorso ai francesi e anzi consigliarono loro di mediare con gli inglesi⁽⁸²⁾: ciò che i francesi, senza alternative, dovettero fare. Quando occorre un nuovo massacro di armeni, nel 1896, i russi pensarono di procedere a occupare gli Stretti, ma Hanotaux, da Parigi, frenò la Russia e propose un piano in tre punti che i russi dovettero accettare⁽⁸³⁾. Durante la prima crisi marocchina, l'appoggio austriaco ai tedeschi fu circoscritto al sostegno diplomatico alla conferenza di Algeçiras. Durante la crisi bosniaca, i francesi temevano la guerra europea per una questione nella quale non avevano interessi in gioco, e comunicarono il proprio disimpegno agli alleati russi (26 febbraio del 1909). I tedeschi, è vero, sostennero gli austriaci nella crisi bosniaca, ma solo perché erano certi che la Russia non fosse in condizione di combattere⁽⁸⁴⁾.

A differenza del caso precedente (in cui uno stato cercava di indurre il partner alla fermezza), in tutti questi e in altri casi la negazione del sostegno fu sufficiente a impedire all'alleato di proseguire con una politica di fermezza senza bisogno di inviare segnali costosi, né di scrutare la *audience* domestica dell'alleato. La ragione sembra risiedere nel fatto che in questo caso non esiste incentivo a mentire; e, quindi, si deve ritenere che anche un segnale meramente verbale sia onesto. Se Lloyd George (nel caso che abbiamo discusso in precedenza) avesse chiesto ai francesi, in via privata, di essere più fermi coi tedeschi, essi avrebbero ben potuto sospettare che gli inglesi intendessero porre la Francia a rischio di guerra per salvaguardare le rotte marittime inglesi: di qui, la necessità per gli inglesi di inviare un segnale costoso (e ambiguo) che mobilitasse

⁽⁸²⁾ Morrison B. GIFFEN, *Fashoda: The Incident and Its Diplomatic Setting*, Chicago, University of Chicago Press, 1930, pp. 160-61.

⁽⁸³⁾ William L. LANGER, *The Diplomacy of Imperialism, 1890-1902*, New York, Knopf, 1935 (2° ed. 1951), pp. 343-44.

⁽⁸⁴⁾ Questa dinamica, è vero, cambiò negli anni attorno al 1912. I tedeschi da tempo penetravano nel Vicino Oriente e questo li mise in rotta coi russi (si pensi all'*affaire* Liman von Sanders). Questo li dispose a sostenere gli austriaci e a dar loro l'«assegno in bianco» che fu poi fatale nella crisi del 1914. Una simile dinamica occorre nell'alleanza franco-russa. Quando Poincaré venne a conoscenza dei termini del trattato serbo-bulgario (29 febbraio 1912), egli negò sostegno per una guerra balcanica, ma affermò che la Francia avrebbe preso parte alla guerra se anche la Germania vi fosse stata coinvolta. In questo modo, l'alleanza coi russi cessava di avere carattere difensivo e impegnava la Francia anche in caso di aggressione russa alla Germania (sia pure un'aggressione che avesse avuto origine da una disputa balcanica).

la *audience* domestica francese. Era tuttavia facilmente osservabile che la Russia non aveva interesse a scendere in guerra per l'Africa. Così, quando i russi lo dichiararono, i francesi non ebbero ragione di dubitare del messaggio; né, quindi, fu necessario per il mittente ricorrere all'invio di segnali costosi (lo stesso vale per gli altri esempi discussi).

Se questo è vero, dobbiamo ipotizzare che esista una relazione fra la struttura delle relazioni che lega diversi stati e l'uso dei segnali costosi. Se A e B sono alleati, e A è il nemico principale di C, mentre B è un nemico secondario di C⁽⁸⁵⁾, A non può semplicemente dire a B: «devi opposti più duramente a C! È anche nel tuo interesse farlo!». A dovrà ricorrere all'invio di segnali costosi – ad esempio, tramite una manovra à la Lloyd George, volta a eccitare la *audience* domestica di B. Di converso, B può ben dire: «se ti opponi troppo duramente a C, io non ti seguirò», e questo messaggio è credibile senza bisogno di segnali costosi, poiché sia A sa che B sanno che B non ha interesse a rimanere invischiato in una contesa con C. Insomma, il tipo di struttura relazionale nel quale si trovano gli stati permette di formulare ipotesi preliminari sull'uso o non uso dei segnali costosi, e anche sul tipo di segnali inviati (un tema che, per ragioni di spazio, non posso discutere dettagliatamente qui).

Il terzo caso che ci apprestiamo a trattare riguarda il *restraint* inter-alleato. L'unico studio interamente dedicato all'argomento è quello di Pressman⁽⁸⁶⁾, che però non impiega i concetti della letteratura sui segnali. Qui cercherò invece di utilizzarli. Si supponga che lo stato A abbia delle mire sullo stato C e che lo stato B, alleato di A, sia in apprensione a causa della possibile espansione di A. Ora, in questo caso, B non potrà usare la normale conversazione diplomatica per accertare le intenzioni dell'alleato. «Potresti dirmi quali sono i tuoi obiettivi su C?» è una domanda che presuppone una risposta interessata e quindi la risposta («ho obiettivi moderati e compatibili coi nostri accordi») non sarà credibile. Dunque, come fra avversari non si possono accertare le intenzioni di un potenziale revisionista semplicemente domandandogliele, così fra alleati non si possono accertare le intenzioni del *partner* expansionista solo domandandogliele.

A differenza di quanto accade nelle relazioni tra avversari, però, in questo caso non si fa ricorso né a minacce (private e/o pubbliche) né all'invio di segnali costosi. Due alleati che facessero questo cessereb-

⁽⁸⁵⁾ La Francia non fu, in generale, un nemico secondario della Germania, ma lo fu sotto il governo Caillaux, il quale caldeggiava una politica di riappacificazione coi tedeschi.

⁽⁸⁶⁾ Jeremy PRESSMAN, *Warring Friends*, cit.

bero di essere tali; se essi non vogliono rompere il rapporto di alleanza, dovranno trovare altri modi per accertare le rispettive intenzioni. Il primo consiste nel lavoro diplomatico e giuridico. Durante i negoziati, gli alleati non interventisti cercheranno di delimitare attentamente obiettivi e condizioni dell'intervento: in questo modo, l'alleato più interventista dovrà pur rivelare le proprie intenzioni. Infatti, se esso rifiutasse di sottoporsi a certi vincoli e limiti, nel far ciò denuncerebbe anche la vera portata dei suoi obiettivi. Il secondo consiste nell'intervento congiunto. Tramite esso, uno stato va in guerra con il partner, ma con lo scopo, standogli vicino sul campo, di attestare le sue vere intenzioni e di frenarlo (questo caso può esser visto come una variante particolare del più generale fenomeno del *restraint*).

Il concerto d'Europa (1815-1856) illustra il caso del lavoro diplomatico e delle continue trattative per decidere chi e come debba intervenire, per limitare gli interventi altrui, circoscriverli. Alla conferenza di Troppau (ottobre-dicembre 1820), Metternich invocava un intervento austriaco per reprimere i moti nel napoletano. Il nuovo regime francese di casa Borbone, tuttavia, non voleva che l'influenza austriaca (già preponderante in Italia) si estendesse ai Borbone del napoletano: i francesi chiesero il rispetto dei trattati e che l'intervento austriaco si limitasse alla sola repressione dei moti⁽⁸⁷⁾. I russi, invece, chiesero un intervento congiunto e moderate riforme liberali⁽⁸⁸⁾. Metternich riuscì abilmente a vincere le obiezioni dei russi e a ottenere che l'Austria intervenisse a nome delle tre potenze orientali firmatarie del protocollo di Trouppau (19 novembre). Quando i moti iniziarono in Piemonte, Parigi, che vedeva in Torino il primo centro dell'influenza francese sulla penisola, non prese posizione né per gli insorti né per l'intervento austriaco. La Francia cercò, vanamente, il sostegno inglese per frenare l'Austria, che poté procedere a reprimere anche il moto piemontese e ulteriormente estendere la propria influenza sulla penisola.

Se la Francia aveva subito uno scacco a causa degli interventi austriaci in Italia, essa si adoperò alla conferenza di Verona (ottobre-novembre 1822) per reprimere il moto spagnolo. Montmorency⁽⁸⁹⁾ adombrò

⁽⁸⁷⁾ Charles K. WEBSTER, *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822: Britain and the European Alliance*, London, G. Bell & Sons, 1925, p. 266; Guillaume DE BERTIER DE SAUVIGNY, *Metternich et la France après le Congrès de Vienne*, Parigi, Hachette, 1968-1971, 3 voll., vol. I, p. 311.

⁽⁸⁸⁾ Paul W. SCHROEDER, *Metternich's Diplomacy at Its Zenith, 1820-1823*, Austin, University of Texas Press, 1962, p. 65.

⁽⁸⁹⁾ Mathieu de Montmorency-Laval (1766-1826), statista francese, allora ministro degli esteri

la minaccia del contagio rivoluzionario e la possibilità di un attacco spagnolo per giustificare l'intervento francese⁽⁹⁰⁾. Questi argomenti avevano un qualche fondamento, visto che il giovane regime di Luigi XVIII era lungi dall'essere consolidato. Ma da una parte c'era il rischio che le truppe francesi solidarizzassero con gli insorti e così estendessero la minaccia rivoluzionaria⁽⁹¹⁾; dall'altra, se pure le truppe regie fossero state fedeli, l'intervento avrebbe pur sempre esteso l'influenza francese. I russi proposero nuovamente un piano di intervento congiunto e offrono le proprie truppe a sostegno di quelle francesi. L'invio di truppe russe in Spagna era tuttavia temibile: esso avrebbe significato estendere l'influenza di Pietroburgo non solo alla penisola iberica, ma anche ai territori austriaci, che erano di transito per raggiungere i Pirenei⁽⁹²⁾. Gli austriaci, e con loro i prussiani, acconsentirono al principio di intervento (in questo caso non utile come per l'intervento austriaco nella penisola italiana) e si dichiararono non belligeranti in caso di guerra franco-spagnola⁽⁹³⁾.

Villèle e Luigi sconfessarono la politica di Montmorency a Verona. Egli aveva trasformato la Francia in un vicario della alleanza, la cui azione era vincolata alle azioni degli alleati. Ora la corona e il gabinetto francesi, insieme al nuovo ministro degli esteri Chateaubriand, volevano recuperare alla nazione un margine di manovra indipendente. Le esitazioni nel rompere i rapporti con gli spagnoli furono un tentativo di smarcarsi dalla tutela delle altre potenze: da una parte, si seguiva un corso indipendente da quello degli alleati, che già avevano ritirato i propri ambasciatori⁽⁹⁴⁾; dall'altra, si poteva rifiutare la proposta di mediazione inglese, visto che i rapporti con la Spagna non erano ancora ufficialmente interrotti. Si voleva la rottura con Madrid, dunque, ma solo quando le truppe francesi fossero già schierate, senza dar tempo e modo alle altre potenze europee di entrare nella crisi⁽⁹⁵⁾.

nella Francia restaurata di Luigi XVIII.

⁽⁹⁰⁾ Irby C. NICHOLS, *The European Pentarchy and the Congress of Verona, 1822*, L'Aia, Martinus Nijhoff, 1971, p. 85.

⁽⁹¹⁾ Richard HOLROYD, *The Bourbon Army, 1815-1830*, in «Historical Journal», XIV, 1971, pp. 529-52, p. 534.

⁽⁹²⁾ Roger BULLEN, *The Great Powers and the Iberian Peninsula, 1815-1848*, in Alan SKED (a cura di), *Europe's Balance of Power, 1815-1848*, London, Macmillan, 1979, pp. 54-78, p. 57.

⁽⁹³⁾ Irby C. NICHOLS, *op. cit.*, p. 105.

⁽⁹⁴⁾ Roger BULLEN, *op. cit.*, p. 64; Guillaume DE BERTIER DE SAUVIGNY, *op. cit.*, p. 689.

⁽⁹⁵⁾ Harold W.V. TEMPERLEY, *The Foreign Policy of Canning, 1822-'27: England, The Neo-Holy Alliance, and the New World*, London, G. Bell & Sons, 1925; ristampa, London, Frank Cass, 1966, p. 71.

In alcune circostanze, il *restraint* a mezzo di negoziati giuridici fallisce. Allora, può accadere che uno stato, nel tentativo di esercitare il *restraint* sul suo alleato, arrivi al punto di seguirlo nella guerra contro un terzo paese con il proposito principale, o esclusivo, di frenare l'alleato. Ciò è ben illustrato dalla guerra austro-russa contro gli ottomani, del 1735-1739. Il trattato del 1726 impegnava austriaci e russi a sostenersi a vicenda in caso di attacco; i russi lo usarono per domandare sostegno austriaco contro i turchi, prendendo a pretesto alcuni attacchi dei tatarì nel Daghestan russo. Poiché erano stati aiutati dai russi durante la guerra di successione polacca, gli austriaci non volevano scontentarli negando loro sostegno; essi ritenevano preziosa l'alleanza coi russi e temevano il rischio di isolamento diplomatico. Tuttavia, temevano anche l'espansione dell'influenza russa verso il Danubio.

I dispacci dall'ambasciatore russo a Pietroburgo non bastarono a chiarire a Bartenstein⁽⁹⁶⁾ quali fossero le portate delle mire russe; egli temeva la penetrazione russa nei Balcani e vedeva (correttamente, come oggi sappiamo) il rischio di frizioni tra i due paesi in caso si fosse giunti a un confine austro-russo nei Balcani⁽⁹⁷⁾. Come nel caso delle crisi del concerto d'Europa, Bartenstein tentò di usare stratagemmi legali per accertare le intenzioni dei russi: egli offrì, ad esempio, la mediazione dell'Austria (la quale, se accolta dai russi, avrebbe richiesto, secondo la prassi diplomatica, che questi ultimi sottoponessero agli austriaci i loro obiettivi di guerra). Successivamente, egli propose un intervento congiunto austro-russo (il quale, pure, avrebbe richiesto che i russi rivelassero le proprie mire). In entrambi i casi, i russi furono evasivi⁽⁹⁸⁾.

Basandosi sul falso presupposto che i turchi fossero molto deboli, e nella speranza di un breve conflitto vittorioso, nel '37 gli austriaci risolsero di muovere guerra alla Porta assieme ai russi. Come osserva Roeder: «What seems so remarkable about this episode is that Austria would commit itself to war as a diplomatic device to discover Russia's intentions»⁽⁹⁹⁾. L'offensiva austriaca nei Balcani fu respinta; l'unico successo austriaco fu la presa di Niš (nella odierna Serbia), che fu poi ripresa dai turchi⁽¹⁰⁰⁾. Gli austriaci decisero di negoziare, ma lo scopo delle trattative

⁽⁹⁶⁾ Johan Cristoph von Bartenstein (1689-1767), principale consigliere di politica estera di Carlo VI di Asburgo.

⁽⁹⁷⁾ Karl A. ROIDER, *Austria's Eastern Question, 1700-1790*, Princeton, Princeton University Press, 1982, p. 74.

⁽⁹⁸⁾ *Ivi*, p. 75.

⁽⁹⁹⁾ *Ivi*, p. 76.

⁽¹⁰⁰⁾ *Ivi*, p. 79.

non era tanto di giungere a un compromesso coi nemici, quanto di capire le intenzioni degli alleati. Alla conferenza di Nemirov, gli austriaci videro confermati i loro sospetti: i russi miravano alla espansione nel Mar Nero e a un protettorato su Moldavia e Valacchia. I delegati austriaci rigettarono le richieste dei russi prima ancora che i delegati della Porta potessero rispondere⁽¹⁰¹⁾. La conferenza si risolse con un nulla di fatto e gli austriaci dovettero proseguire a combattere per tre lunghi anni, nonostante bramassero la pace e nonostante fossero entrati in guerra principalmente per controllare l'alleato russo.

Se la precedente analisi è corretta, essa ha implicazioni per la letteratura sulla fine dei conflitti (*war termination*). Il principio di convergenza di Slantchev postula che il *warfare* cessi di essere utile quando perde il proprio contenuto informativo, il che accade quando le rivelazioni di informazioni strategiche e non strategiche rendono le credenze «irreversibili», nel senso che entrambe le parti sono d'accordo sulle probabilità relative di diversi *outcomes*⁽¹⁰²⁾. Il caso della guerra russo-austriaca contro i turchi suggerisce che modelli come quello di Slantchev non siano estendibili a casi di guerre che coinvolgono più di due attori, a meno che le coalizioni siano fortemente coese (nel qual caso la situazione diverrebbe molto simile a quella di una guerra a due attori). Gli austriaci desideravano che fosse soprattutto l'alleato a rivelare loro informazioni strategiche: essi accettarono di negoziare per scoprire quale fosse la reale portata delle mire del partner e rifiutarono le richieste russe prima ancora che potessero farlo i turchi. Essi proseguirono a combattere non perché le loro aspettative sull'esito della vittoria fossero incongruenti rispetto a quelle turche, ma perché le loro mire erano incongruenti rispetto a quelle russe. Casi simili suggeriscono linee di sviluppo per i futuri studi di *war termination*, i quali potrebbero arricchire i modelli a nostra disposizione introducendo la contrattazione inter-alleata nell'analisi.

Il quarto e ultimo caso riguarda conflitti distributivi, di potere o di altra natura relativi all'alleanza. La crisi degli Skybolt che per qualche tempo sembrò poter incrinare la «special relationship» anglo-americana illustra il caso. Fedele ai suoi principi efficientistici, ma sordo alle esigenze più strettamente politiche, McNamara giunse alla conclusione

⁽¹⁰¹⁾ *Ivi*, p. 80.

⁽¹⁰²⁾ Branislav L. SLANTCHEV, *The Principle of Convergence in Wartime Negotiations*, in «American Political Science Review», XCVII, 2003, pp. 621-32, p. 627. Le informazioni strategiche derivano da offerte e contro-offerte al tavolo negoziale; le informazioni non strategiche derivano dalle battaglie sul campo.

che missili come gli Skybolt «avevano seri difetti in termini di costi-ef-ficacia», e, nel novembre del 1962, egli decise di dismetterli. Gli faceva difetto, tuttavia «l'acume politico» necessario a comprendere ciò che la sua decisione tecnica implicava⁽¹⁰³⁾. La decisione di ritirare gli Skybolt giungeva in un momento in cui il governo conservatore di Macmillan era debole e offrì nuovi motivi di critica ai suoi avversari. Diversi fattori indussero Kennedy a concedere a Macmillan i missili Polaris come sostituto degli Skybolt, nonostante la notevole pressione sfavorevole a questa scelta presso l'*entourage* del presidente americano:

«[...T]he President was deeply troubled by what might happen if Britain didn't get a deal. He was aware of the growing press criticism at home claiming that America was betraying her closest ally. Kennedy also now knew that little consultation had actually taken place and recognized that being seen to renege on a deal could have serious implications for present and future relations with the other European countries. Moreover, if a solution was not found, Britain might turn for comfort to the arms of General de Gaulle or even West Germany If this happened (or the survival of the Conservative government came to depend on Macmillan adopting an anti-American stance), his administration's whole European policy would probably suffer a debilitating blow. [Kennedy] had a high regard for Macmillan and the close relationship they had built up. If this crisis was allowed to get out of hand the President risked losing possibly the one leader he felt he could really talk to»⁽¹⁰⁴⁾.

Il primo punto che merita di essere sottolineato è che la *audience* domestica di Kennedy si era mobilitata a favore della Gran Bretagna, anche se è difficile comprendere fino a che punto questo influenzò la decisione del presidente (né la consultazione di altre fonti dirime la questione). Questo sembra confermare il ruolo causale delle *audience* domestiche nel rendere le promesse degli stati democratici credibili. Il secondo punto riguarda l'impatto della reputazione statunitense rispetto a una promessa fatta a un alleato. Questo suggerisce una analogia con l'analisi sulla reputazione applicata ai conflitti. Secondo alcuni studiosi, gli stati sarebbero sensibili al rischio di perdere la reputazione se non danno seguito a una minaccia. In maniera simile, gli alleati potrebbero

⁽¹⁰³⁾ John BAYLIS, *Anglo-American Defence Relations, 1939-1984*, London, Macmillan, 1981 (2° ed. 1984), pp. 99-100.

⁽¹⁰⁴⁾ Donette MURRAY, *Macmillan and Nuclear Weapons: The SKYBOLT Affair*, in Richard ALDOUS e Sabine LEE (a cura di), *Harold Macmillan: Aspects of a Political Life*, New York, St. Martin's Press, 1999, pp. 217-41, pp. 234-35.

temere di perdere la propria reputazione di affidabilità in caso non diano séguito a una promessa. Ciò conferma e approfondisce l'intuizione di Snyder secondo cui: «Le promesse fra alleati sono analoghe alle minacce fra avversari»⁽¹⁰⁵⁾.

Il terzo punto riguarda i cordiali rapporti personali tra Kennedy e Macmillan, un aspetto di significato trasparente e che non richiede particolari elaborazioni qui. Il quarto punto riguarda il rischio che Macmillan, se costretto a spostarsi su posizioni ostili agli Stati Uniti, o a cercare sponde presso la Francia e/o la Germania Ovest, lasciasse gli Stati Uniti isolati all'interno della alleanza. Questo rischio era tanto più acuto perché De Gaulle stesso cercava il sostegno inglese in ambito nucleare⁽¹⁰⁶⁾ e adombrava (strumentalmente) la possibilità di cooperazione nucleare con la Germania Ovest nel tentativo di ottenere migliori condizioni all'interno dell'alleanza⁽¹⁰⁷⁾. Come nei negoziati fra avversari uno stato deve tener conto del fatto che gli avversari con cui tratta per trovare un accomodamento potrebbero rivolgersi altrove, lasciandolo isolato, così nel conflitto fra alleati uno stato deve considerare che i *partner* con cui tratta potrebbero rivolgersi ad altri alleati, lasciandolo isolato all'interno della alleanza.

Di qui, si potrebbe raffinare ulteriormente l'analisi. Alcuni dei consiglieri di Kennedy temevano che, se si fosse estesa la cooperazione nucleare alla Francia, ciò avrebbe alimentato analoghe richieste della Germania Ovest⁽¹⁰⁸⁾. Come si è riluttanti a far concessioni a un avversario, per timore che altri avversari possano chiedere anch'essi concessioni, così, nelle alleanze, si può essere riluttanti a fare concessioni a un alleato, per timore che esse alimentino le richieste di altri alleati. Gli avversari che negoziano un avvicinamento non mancano mai di rammentarsi l'un l'altro che essi hanno alternative e sponde diplomatiche, in modo da giocare al rialzo sul prezzo del loro riavvicinamento; così, gli alleati che negoziano o rinegoziano i termini di un'alleanza, non mancano mai di rammentare che essi hanno alternative (interne o esterne all'alleanza), nel tentativo di giocare al rialzo sul prezzo della loro alleanza.

Murray ritiene che Macmillan fu costretto a una forte presa di posi-

⁽¹⁰⁵⁾ Glenn H. SNYDER, *Le variabili di processo nella teoria neorealista*, cit., p. 241.

⁽¹⁰⁶⁾ Peter MANGOLD, *The Almost Impossible Ally: Harold Macmillan and Charles De Gaulle*, London-New York, Tauris, 2006, pp. 101, 207-10.

⁽¹⁰⁷⁾ Erin R. MAHAN, *Kennedy, De Gaulle, and Western Europe*, Houndmills, Basingstoke, Macmillan, 2002, pp. 25, 36-37; 71-73.

⁽¹⁰⁸⁾ *Ivi*, pp. 76-77.

zione circa gli Skybolt a causa della sua precaria posizione domestica⁽¹⁰⁹⁾. Sia Baylis che Mangold negano che la decisione di cancellare gli Skybolt fu presa senza preavviso⁽¹¹⁰⁾. Baylis suggerisce che i britannici montarono la crisi per esigenze di politica domestica e per rafforzare la loro posizione contrattuale nei confronti degli americani. Egli riporta l'opinione di alcuni funzionari del dipartimento di stato americano, secondo cui Macmillan e Thorneycroft⁽¹¹¹⁾ avrebbero deliberatamente provocato la crisi. Sebbene non ci siano prove definitive a favore di questo argomento, esso è certamente plausibile, e come tale è giudicato da Baylis⁽¹¹²⁾. Quando, durante una conferenza a West Point, l'ex segretario di stato americano Dean Acheson osservò che la Gran Bretagna aveva perso un impero e non aveva ancora trovato un nuovo ruolo, il suo commento infiammò l'opinione pubblica inglese⁽¹¹³⁾.

Se questa ricostruzione del caso è corretta, gli sfuggenti *audience costs* che molti studiosi hanno cercato invano analizzando le crisi tra avversari potrebbero caratterizzare, in forma modificata, le crisi fra alleati. Alla conferenza di Nassau (dicembre 1962), è vero, Macmillan usò toni concilianti e una retorica che evocava la storica amicizia tra i due paesi. Era una conversazione diplomatica privata, non uno scambio pubblico, e non c'era bisogno di toni aggressivi dopo che il caso era già montato presso la pubblica opinione inglese. Tuttavia, come abbiamo visto, è plausibile che Macmillan avesse precedentemente montato la crisi per rafforzare la propria posizione contrattuale nei confronti degli Stati Uniti. Il forte impatto domestico della crisi in Gran Bretagna fece capire agli americani che Macmillan non avrebbe facilmente potuto recedere dalle sue posizioni, e che frustrare l'alleato avrebbe significato o la caduta del governo Macmillan, o portare Macmillan stesso su posizioni ostili agli Stati Uniti; ciò avrebbe isolato gli americani nella NATO. Queste considerazioni, assieme ad altre la cui importanza non nego (come i cordiali rapporti umani fra Kennedy e Macmillan), indussero Kennedy a soddisfare l'alleato, offrendo i missili Polaris come contropartita degli Skybolt. La dinamica sembra essere molto simile alla tesi degli *audience costs* ipotizzata da Fearon in relazione alle crisi fra avversari.

⁽¹⁰⁹⁾ Donette MURRAY, *op. cit.*, p. 232.

⁽¹¹⁰⁾ John BAYLIS, *op. cit.*, pp. 100-101; Peter MANGOLD, *op. cit.*, p. 188.

⁽¹¹¹⁾ Peter Thorneycroft (1909-1994), politico conservatore britannico, allora alla difesa.

⁽¹¹²⁾ John BAYLIS, *op. cit.*, pp. 101-102.

⁽¹¹³⁾ *Ivi*, pp. 102-103.

Conclusioni

I risultati di questo articolo possono essere riassunti in maniera sintetica come segue. Ho cercato di classificare i modelli di interazione conflittuale tra stati e di estendere il novero dei casi studiati in letteratura. Al caso classico di stati che vengono sottovalutati e che usano i segnali costosi per comunicare credibilmente la propria informazione privata, vanno affiancati altri casi ideali o tipici. Alcuni stati che abbiano stime della propria forza sufficientemente congruenti da non cancellare lo spazio della contrattazione possono, nonostante ciò, andare a una crisi a causa di errori nelle trattative. Alcuni stati possono fingersi deboli. Altri stati, tuttavia, possono essere ritenuti deboli nonostante stime relativamente accurate della loro forza a causa di fattori psicologici e storici.

Vi sono casi di stati che cercano di fuorviare i propri avversari per indurli a credere di essere molto più forti e determinati di quanto siano in realtà. È ipotizzabile, e confermato dal caso dell'Italia fascista, che tali stati non si auto-selezionano nelle crisi fra grandi di potenze e, se vi rimangono coinvolti, non fanno ricorso all'invio di segnali costosi. Vi sono, altresì, stati che vengono sovrastimati a causa di fattori storici e psicologici; anch'essi, ipotizzo preliminarmente sulla base dei casi discussi, non faranno ricorso all'invio di segnali costosi. Infine, è possibile che uno stato tenti una manovra diplomatica molto arditata ed ecciti l'opinione pubblica contro un paese per nascondere il fatto che i propri piani di riarmo sono in effetti diretti a contrastare un altro paese. Se cercare di apparire più deboli rappresenta un caso di «occultamento dei segnali», potremmo dire che tentare di apparire più forti di quanto si è, oppure tentare di fuorviare il bersaglio dei propri piani di riarmo, inducendolo a un falso senso di sicurezza, rappresentano casi di «manipolazione dei segnali».

Per ciò che riguarda la cooperazione tra avversari, ho proposto una tipologia a quattro celle che mostra costi e benefici associati alla contrattazione sia pubblica che privata. Gli statisti valutano la congruenza fra le promesse private dei nemici e la loro propaganda politica interna. Così, analizzando la *audience* domestica della Germania nazionalsocialista i diplomatici sovietici più avvertiti compresero che le promesse private di cooperazione provenienti dai tedeschi non erano credibili – una sorta di corrispettivo di ciò che accade nel caso del conflitto tra avversari, quando la *audience* domestica rivela se una minaccia è o meno credibile. Un

tentativo di accomodamento è più credibile se pubblico, ma per ciò stesso esso potrebbe suscitare l'opposizione delle *audience* domestiche non favorevoli a trattare con il nemico, col rischio di vanificare le prospettive di cooperazione. Di nuovo, questa situazione è analoga a ciò che accade nel caso del conflitto tra avversari.

Infine, per ciò che riguarda il conflitto tra alleati, ho descritto quattro situazioni ideali. Nella prima, uno stato cerca di indurre l'alleato a opporsi più duramente a un avversario. In questo caso, è possibile che lo stato invii segnali obliqui che hanno per destinatario apparente la *audience* domestica dell'avversario, ma che sono in parte, o principalmente, rivolti a eccitare la *audience* domestica dell'alleato riluttante. La crisi di Agadir, spesso discussa in letteratura, ma senza tener conto di questo aspetto, si presta a illustrare questa dinamica. Nella seconda situazione ideale, uno stato cerca di indurre l'alleato a non opporsi troppo duramente a un avversario che esso (lo stato in questione) considera un rivale secondario, perché teme di essere trascinato in un conflitto non desiderato. In questo caso, lo stato non ha incentivo a mentire e non ha quindi bisogno di inviare segnali costosi per frenare l'alleato. Nella terza situazione ideale, uno stato cerca di esercitare il controllo sul proprio partner. Non si possono ricavare informazioni accurate sulle intenzioni del *partner* semplicemente domandandogliele, esattamente come, nel caso dei conflitti tra avversari, non si possono ricavare informazione sulla forza/risolutezza di un avversario semplicemente domandandogliele. Le conferenze inter-alleate al tempo del concerto d'Europa suggeriscono che gli stati aggirino il problema a mezzo di complesse trattative giuridiche volte a frenare l'alleato o, se impossibile, volte a chiarire la reale portata delle sue mire. Nella guerra Russo-austriaca contro i turchi, del 1735-'39, i russi evitarono abilmente le manovre austriache volte ad accertare la portata delle mire russe. Come conseguenza, gli austriaci si recarono in guerra contro i turchi, ma principalmente per scoprire la reale portata delle mire russe. Questo caso-limite mostra la necessità di sviluppare modelli della fine della guerra (*war termination*) che tengano conto della contrattazione inter-alleata.

Nella quarta situazione ideale di conflitto inter-alleato, due alleati hanno conflitti distributivi, di potere, o relativi ad altre questioni all'interno dell'alleanza. Ho cercato di mostrare che uno stato potrebbe mobilitare la propria *audience* domestica per rafforzare la propria posizione contrattuale nei confronti del partner. Il partner, a propria volta, constatando la difficile situazione domestica dell'alleato, comprenderà che

un diniego potrebbe avere serie conseguenze; così, esso potrebbe essere indotto a fare concessioni che altrimenti non farebbe. Durante la crisi dei missili Skybolt, Macmillan sembra aver usato questa strategia per segnalare agli americani che non aveva intenzione di cedere, o per segnalare loro che se avesse dovuto cedere, vi sarebbero state serie conseguenze per i rapporti fra i due paesi. La dinamica degli *audience costs* ipotizzata da Fearon nel caso del conflitto tra avversari (uno statista formula una minaccia pubblica per segnalare all'avversario che pagherà notevoli costi in caso non dia seguito alla minaccia. Così, segnala all'avversario che non ha intenzione di cedere) potrebbe avere un corrispettivo nel conflitto inter-alleato: uno statista monta la propria opinione politica domestica per far capire all'alleato che esso (lo statista) pagherà grandi costi in caso le sue richieste non siano soddisfatte. Così, segnala all'alleato che non intende cedere. Insomma, è possibile che gli *audience costs*, così a lungo cercati e tanto spesso sfuggenti nel caso delle crisi fra avversari, giochino un ruolo causale nelle crisi inter-alleate.