


## MODELLO DI ESCALAZIONE DEI CONFLITTI (F. GLASL, 1990)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b><i>indurimento</i></b>	<b><i>dibattito</i></b>	<b><i>azioni</i></b>	<b><i>alleanze</i></b>	<b><i>smaschera- mento</i></b>	<b><i>strategie di minaccia</i></b>	<b><i>attacchi distruttivi limitati</i></b>	<b><i>frammenta- zione</i></b>	<b><i>andare alla deriva</i></b>
<p>le posizioni si induriscono di tanto in tanto</p> <p>temporanei scivolamenti e irrigidazioni</p> <p>la consapevolezza della tensione in atto porta ad una irrigidazione</p> <p>convincione che le tensioni possono essere superate attraverso il dialogo</p> <p>non ci sono ancora alleanze rigide</p>	<p>polarizzazione nel pensare, nel sentire e nel volere; pensare in bianco e nero</p> <p>tattiche: quasi-razionali, violenza verbale</p> <p>si parla verso la tribuna, si parla di altri per guadagnare "punti"</p> <p>formazione temporanea di sottogruppi intorno a prese di posizione</p> <p>superiorità verso inferiorità</p>	<p>"Non basta più parlare!"</p> <p>perciò: "Si deve passare ai fatti!"</p> <p>strategia dei fatti compiuti</p> <p>discrepanza tra atteggiamento verbale e non verbale; il comportamento non verbale predomina</p> <p>pericolo: interpretazioni sbagliate</p> <p>"anticipazione pessimistica": sfiducia</p> <p>perdita di empatia</p>	<p>formazioni di stereotipi, campagne per repristinare l'immagine;</p> <p>manovrasi in ruoli negativi ed attaccarsi</p> <p>coalizioni simbiotiche;</p> <p>profizia di auto-compimento attraverso fissazioni percettive</p> <p>doppi messaggi attraverso mandati paradossi</p>	<p>attacchi pubblici e diretti delle persone (membri)</p> <p>azione di smascheramento messa in scena, rituale</p> <p>demascherato: "delusione", "Ah, ecco come sei davvero ..."</p> <p>angelo – diavolo come immagini, sosia</p> <p>escludere, scomunicare</p> <p>isolamento, autismo sociale</p> <p>ideologia, valori, principi</p> <p>riabilitazione!</p>	<p>minaccia e contro-minaccia:</p> <p style="text-align: center;">richiesta</p>  <p>sanzione potenziale di sanzione</p> <p>credibilità: proporzionalità, "Io sono capace di .. perchè ho ..."</p> <p>ingannare gli altri</p> <p>stress</p> <p>accelerazione attraverso ultimati</p>	<p>pensare in categorie delle "cose"</p> <p>non esiste più nessuna qualità umana</p> <p>attacchi distruttivi limitati come "risposta adeguata"</p> <p>convertire i valori nel contrario: un danno relativamente piccolo (sulla nostr parte) è un guadagno</p>	<p>paralizzare e disintegrare il sistema del nemico</p> <p>isolare gli esponenti dal retroterra</p> <p>distruggere fattori vitali del sistema del nemico affinché non sia più governabile e crolli in sé stesso completamente</p>	<p>punto di non ritorno</p> <p>confrontazione totale</p> <p>distruzione del nemico ad ogni costo anche al costo dell'auto-distruzione; piacere di suicidarsi anche se viene distrutto il nemico!</p>
la cooperazione è ancora più forte della competizione	la cooperazione è > più forte = uguale < meno forte della competizione	la cooperazione diminuisce e accresce la competizione						

**Interventi:** 1-3 → dialogo

4-6 → non coinvolgersi e non lasciarsi ...

7-9 → fuggire per proteggersi e salvarsi