

Negoziare coi terroristi?

di Marco Marcovina

Abstract

Si può negoziare con un'organizzazione terroristica? Considerato il continuo aumento degli episodi di terrorismo internazionale, dal secondo dopoguerra a oggi, è lecito pensare che questo tema occupi (e continuerà a occupare) un posto fisso nell'agenda di molti leader politici. Questo articolo, più che una risposta diretta alla domanda, intende fornire una mappa mentale, basata sulla letteratura scientifica disponibile e sull'analisi di casi concreti, per identificare gli elementi utili a valutare l'opportunità di negoziare. Si va dal livello di razionalità che ci si può attendere dai terroristi alle loro motivazioni reali, ai possibili rischi associati al negoziato alle probabilità di successo stimate sulla base di esperienze passate. Tutto ciò per individuare quali siano le organizzazioni terroristiche che possano essere prese in considerazione come candidate potenziali al negoziato e quali no, e quale possa essere l'approccio più proficuo.

Profilo dell'autore

Marco Marcovina è PhD in ingegneria Elettronica e delle Comunicazioni presso il Politecnico di Torino dove si era precedentemente laureato in Ingegneria delle Telecomunicazioni con una tesi sul telerilevamento radar svolta presso Goddard Space Flight Center della NASA. Ha lavorato in Francia, Italia ed Inghilterra specializzandosi nella gestione dello spettro elettromagnetico e nella negoziazione di trattati internazionali relativi al settore TLC e spazio. È stato membro delle delegazioni di Francia, Italia e Regno Unito all'ITU a Ginevra. Conduce ricerche nell'ambito degli studi strategici, occupandosi di metodologia di analisi e in particolare di metodi matematici per l'analisi del terrorismo.

Keyword

negoziazione

1. Introduzione

Il 14 giugno 1985, quando il volo TWA 847 fu dirottato da Hezbollah, il Presidente Reagan dichiarò che «... l'America non farà mai concessioni ai terroristi – farlo attirerebbe soltanto altri atti di terrorismo...»¹. Nonostante ciò, pochi giorni dopo, il governo degli Stati Uniti stava negoziando con Israele il rilascio di prigionieri per venire incontro alle richieste dei dirottatori.

Dai primi anni 2000, il numero degli attacchi terroristici a livello globale è andato aumentando²; gli stati si confronteranno quindi sempre più spesso col dilemma se negoziare o meno. Dopo l'11

Questo articolo è pubblicato nell'ambito delle iniziative della sezione Il mondo dell'intelligence nel sito del Sistema di informazione per la sicurezza della Repubblica all'indirizzo www.sicurezzanazionale.gov.it.

Le opinioni espresse in questo articolo non riflettono necessariamente posizioni ufficiali o analisi, passate o presenti, del Sistema di informazione per la sicurezza della Repubblica.

settembre il terrorismo ha attirato l'attenzione di studiosi provenienti da discipline eterogenee, i quali hanno prodotto una vasta letteratura³. Tuttavia non c'è consenso su aspetti significativi del fenomeno, quali ad esempio le motivazioni fondamentali delle organizzazioni terroristiche e le indicazioni sull'opportunità di negoziare sono anch'esse contraddittorie.

In questo articolo si sostiene che, in alcune specifiche circostanze, negoziare è un'opzione valida. La questione viene prima analizzata alla luce dei principali sistemi etici; successivamente essa viene posta a livello pragmatico, cercando di capire se negoziare possa risultare proficuo, quali risultati ci si possa attendere, in quali circostanze, a quali costi e in rapporto ad altre politiche antiterrorismo.

2. È moralmente giusto negoziare?

Le due teorie etiche più rivelanti nel pensiero occidentale sono quella consequenzialista (o utilitarista) e quella deontologica⁴.

L'utilitarismo postula che la scelta morale debba massimizzare l'utilità delle proprie conseguenze. L'approccio deontico (kantiano) postula invece principi aprioristici di giustizia e svincola la scelta morale dalla considerazione delle sue conseguenze. In una prospettiva utilitaristica per lo stato è moralmente legittimo negoziare quando questo prometta maggiori vantaggi rispetto al non farlo. In una prospettiva deontologica, al contrario, il problema è di più difficile soluzione. Sosteniamo tuttavia che non negoziare con dei terroristi non può costituire un a priori kantiano, come sarebbe il non uccidere persone innocenti. Infatti, un sistema deontico di principi che proibisca di negoziare con individui considerati criminali cadrebbe nell'aporia che nessuna guerra giusta possa essere fermata mediante negoziazioni⁵.

In conclusione, in entrambe le prospettive, deontica e utilitaristica, negoziare con i terroristi può essere moralmente lecito.

La distinzione tra terrorismo domestico e internazionale è rilevante ai fini della disamina della liceità morale dei negoziati. Se da un lato infatti non è in discussione che lo stato debba tutelare i propri interessi e quelli dei suoi cittadini, non c'è consenso sulla misura in cui nel farlo debba tenere in considerazione anche quelli della comunità internazionale. La questione ha notevole rilevanza pratica in quanto, dopo la Seconda Guerra Mondiale, il terrorismo è diventato sempre più transnazionale e pone agli stati il problema dell'azione collettiva⁶. Uno stato può scegliere di trarre beneficio opportunisticamente dalle politiche antiterrorismo di altri stati senza dividerne i costi. Può inoltre negoziare con i terroristi in modo da dirottare i loro attacchi all'estero. A questo proposito, Dershowitz ci fornisce un dettagliato resoconto di come gli stati europei abbiano adottato questa strategia col terrorismo palestinese⁷. Enders e Sanders⁸ offrono una convincente analisi teorica ed empirica di come politiche antiterrorismo possano avere l'effetto inatteso di dirottare gli attacchi verso altri Stati⁹. Un comportamento opportunistico in seno alla comunità internazionale non è in generale giustificabile in una prospettiva liberale, ma può esserlo in una realista.

3. Negoziare con un pazzo? Capire il comportamento di un'organizzazione terroristica

Investigare l'opportunità di negoziare con i terroristi richiede una valutazione preliminare della loro razionalità. Le evidenze mediche su terroristi condannati, appartenenti a diverse organizzazioni, differenti culture ed epoche storiche, sono unanimi nell'indicare che, sebbene in essi si possano

individuare alcuni tratti psicologici maggiormente ricorrenti, si tratta in generale di soggetti clinicamente sani^{10 11 12}. Per quel che riguarda le loro motivazioni e i loro obiettivi, c'è un dibattito aperto tra due scuole di pensiero: il modello della 'interazione strategica' e il modello 'sociodinamico'. Da un confronto critico, si concluderà che il modello strategico costituisce ancora il paradigma dotato di maggiore potere esplicativo.

1.3. Il modello strategico razionale

Il 'modello strategico' deriva probabilmente dal lavoro di Martha Crenshaw negli anni '80¹³ ed è ben sintetizzato per esempio da Kydd e Walter¹⁴. I terroristi sono considerati attori strategicamente razionali, consapevoli che la loro impresa è un modo costoso (e rischioso) ma efficiente di coartare lo stato contro cui agiscono. Esempi di successo spesso citati sono l'Irgun, l'IRA e l'EOKA¹⁵. L'OLP è un caso dibattuto, data l'impossibilità di verificare il controfattuale che un movimento pacifico avrebbe ottenuto gli stessi risultati. Pape¹⁶ sostiene che anche gli attentati suicidi sono atti strategicamente razionali, considerando che il loro grado di successo, misurato come percentuale di campagne di attacchi suicidi che hanno ottenuto concessioni politiche, è di circa il 50%. Secondo questo modello, ad esclusione della semplice eradicazione mediante l'attività di polizia, qualunque politica antiterrorismo (negoziazione, deterrenza mediante il diniego o la punizione, rimozione dei fattori determinanti le rivendicazioni) deve necessariamente alterare il bilancio tra costi e benefici della scelta di darsi al terrorismo e renderla irrazionale sul piano strategico (enfasi su strategico). Non sorprende che, in questa prospettiva, la teoria dei giochi sia stata spesso adottata come strumento analitico¹⁷.

1.4. Il modello 'sociodinamico'

Nel modello 'sociodinamico'¹⁸ i terroristi abbracciano la violenza politica come risultato di un processo di socializzazione progressiva in questa direzione, a seguito di esperienze di protesta sociale frustrate e di un progressivo distacco dalla realtà¹⁹. L'esperienza di adesione ad un'organizzazione clandestina, altamente rischiosa e totalizzante, crea legami sociali molto forti e provoca una sensazione di realizzazione sul piano personale²⁰. Il vero scopo dell'organizzazione non è tanto di estorcere concessioni politiche allo stato (obiettivi primari o strategici), quanto di segnalare la propria esistenza e rilevanza a un pubblico (utilità di processo). In tal modo, l'organizzazione può ricevere supporto morale ed economico, attrarre nuove reclute e soddisfarne il bisogno di socializzazione e realizzazione personale. In un certo senso, la vita di un'organizzazione terroristica è una sorta di processo autocatalitico essenzialmente indipendente dal raggiungimento di risultati politici sostanziali.

Il modello 'sociodinamico' si basa su numerose osservazioni empiriche. In primo luogo, sebbene sia vero che i terroristi in generale non sono psicopatici, essi tendono tuttavia ad essere soggetti alienati, caratterizzati dalla forte necessità di legami sociali e di validazione esterna²¹. In secondo luogo, i sostenitori del modello asseriscono, in netto contrasto con il 'modello strategico', che il terrorismo non è in grado di estorcere concessioni politiche sostanziali, ma solo utilità di processo²².

I sostenitori del modello non negano esplicitamente l'utilità delle negoziazioni, ma mettono in guardia di non trattare con le organizzazioni terroristiche come se esse fossero attori

strategicamente razionali. Per esempio, Abrahms²³ sostiene che i terroristi non possono essere dissuasi. Seguendo la linea del suo ragionamento, si potrebbe concludere che eventuali negoziati sarebbero destinati a fallire, con la sola eccezione di tentativi dissimulati, strumentali alla raccolta di informazioni e alla scissione del gruppo²⁴. Infatti, non solo uno degli attori sarebbe strategicamente irrazionale, ma, ancor più importante, le negoziazioni, riconoscendo i terroristi come interlocutori, fornirebbero loro quell'utilità di processo che alimenta l'organizzazione.

Certamente il modello 'sociodinamico' provvede una descrizione dettagliata e utile del processo di come gli individui arrivino ad adottare la violenza politica; tuttavia le conclusioni dei suoi sostenitori sono troppo estreme.

Un prima obiezione è che le organizzazioni politiche non sono tutte uguali. Cronin²⁵ offre una tassonomia: religiose, di sinistra, di destra ed etnonazionaliste/separatiste. Hoffman²⁶ considera che il terrorismo islamico dagli ultimi anni '90 (che definisce 'nuovo terrorismo') sia fondamentalemente diverso dal precedente, in relazione sia agli obiettivi sia al comportamento. In generale, gruppi diversi tendono a mostrare diversi livelli di razionalità. Le organizzazioni che combattono per rimostranze specifiche e obiettivi circoscritti, come quelle separatiste e gli etno-nazionalisti (o, per altre ragioni, gruppi che operano su mandato di uno stato sponsor), tendono ad essere quelle più strategicamente razionali. Per esempio, la letteratura sull'IRA²⁷ riporta una forte disciplina, un comportamento razionale e la politica di scartare reclute spinte da motivazioni previste 'modello sociodinamico'. La letteratura sul processo di Oslo e gli Accordi di Camp David (così come i resoconti dei partecipanti stessi) non riporta comportamenti fondamentalemente illogici sul piano strategico. Anche le organizzazioni di sinistra, usate come caso di studio nello sviluppo della teoria sociodinamica²⁸, mostrano in ultima analisi un atteggiamento relativamente strategico. Interviste con ex-membri delle Brigate Rosse rivelano che molti di loro abbandonarono l'organizzazione quando conclusero che non c'era speranza di un successo finale²⁹. Inoltre, sebbene il loro obiettivo fosse una rivoluzione marxista-leninista, verso la fine cercarono un compromesso negoziato mediante il sequestro Moro. Organizzazioni nichiliste e religiose sono probabilmente le meno razionali. Tuttavia, osserva Neumann³⁰, anche nel caso del radicalismo islamico una parte dell'irrazionalità si trova probabilmente 'negli occhi di chi osserva', per l'impossibilità della cultura occidentale di concepire l'obiettivo di fondare un regime islamico globale. Inoltre, è necessario distinguere la razionalità e le motivazioni dei capi da quelle dei loro sottoposti, una distinzione raramente fatta in letteratura.

Anche l'affermazione che il terrorismo non paga mai sul piano strategico è troppo categorica.³¹ Uno studio più equilibrato³² stima un rateo di successo di circa il 5%, definito come la percentuale di casi nei quali gli obiettivi strategici sono stati ottenuti esattamente come dichiarati all'inizio della campagna³³. Questo valore è basso, ma probabilmente abbastanza da rendere il terrorismo una scelta sensata per un gruppo privo di altri strumenti di coercizione e verosimilmente propenso a sovrastimare le proprie probabilità di successo³⁴.

In conclusione, il modello razionale strategico rimane un valido quadro teorico per analizzare le interazioni tra uno stato e le organizzazioni terroristiche; essendo queste ultime attori almeno parzialmente razionali sul piano strategico, il negoziato può essere considerato un'opzione.

4. È vantaggioso negoziare?

La principale obiezione alla negoziazione è che, alla lunga, causi una recrudescenza del fenomeno³⁵. Questa asserzione non trova tuttavia conferma in un'analisi approfondita.

In primo luogo, occorre notare che persino analisi formali, basate sulla teoria dei giochi³⁶ indicano che, in un quadro di giochi reiterati, la politica di non negoziare è razionalmente superiore solo assumendo un insieme di precondizioni relativamente difficili da riscontrare nella realtà: entrambe le parti devono possedere informazioni complete, la dedizione dello stato a questa politica deve essere perfettamente credibile e i terroristi non devono ricevere utilità in assenza di trattative. Queste condizioni si presentano molto difficilmente nella realtà; per esempio i terroristi traggono comunque vantaggi dai loro attacchi in quanto essi hanno anche lo scopo di segnalare risolutezza e potere a un pubblico e di diffondere paura tra la popolazione.

In secondo luogo, anche osservazioni empiriche³⁷ escludono una correlazione diretta tra concessioni e una recrudescenza del fenomeno e suggeriscono quindi che la negoziazione non necessariamente alimenta il terrorismo³⁸.

È probabilmente utile operare una distinzione (di rado fatta dalla letteratura, ad eccezione di Cronin) tra negoziazioni di livello tattico e di livello strategico, perché per lo stato il bilancio costi-benefici non è lo stesso nei due casi.

A livello tattico, come per esempio nei negoziati per la liberazione di ostaggi, i potenziali vantaggi per lo stato sono limitati e il rischio di alimentare ulteriore terrorismo è presumibilmente alto. Dopo tutto, l'organizzazione a cui si sono fatte concessioni continua ad operare e interiorizza facilmente che la violenza paga³⁹. La situazione effettivamente assomiglia più da vicino a quella di un gioco reiterato, con informazione completa, in cui negoziare è una scelta razionalmente inferiore. Per queste ragioni, si può pensare che la negoziazione a livello tattico sia in genere uno sbaglio⁴⁰. Tuttavia è altrettanto probabile che sia uno sbaglio di poco peso, a meno che non diventi una scelta frequente. In effetti, sporadiche negoziazioni di questo tipo possono essere condotte beneficiando di 'plausible deniability' e quindi senza comportare conseguenze strategiche di grande momento.

D'altro canto, negoziazioni strategiche che puntino alla demilitarizzazione del conflitto, come quelle che portarono pace in Irlanda e quelle, non altrettanto efficaci, nei paesi Baschi, in Sri Lanka e in Palestina, promettono risultati potenzialmente considerevoli. Il primo e più ovvio è la cessazione della violenza, altri includono la raccolta di informazioni importanti, l'alienazione di sostenitori moderati se il fallimento della trattativa può essere attribuito ai terroristi e la frattura dell'organizzazione terroristica tra chi è aperto alla trattativa e chi sposa una linea più dura⁴¹ (si veda Cronin 2009). Analogamente, anche i rischi sono maggiori. Il primo è che fornire legittimazione politica all'organizzazione può destabilizzare il panorama politico. Per esempio, una significativa obiezione al negoziare con gruppi islamisti è che questo indebolirebbe la posizione dei regimi arabi moderati. In secondo luogo, è generalmente difficile garantire che la violenza cessi dopo la legittimazione delle organizzazioni terroristiche.

In conclusione, le negoziazioni strategiche implicano significativi potenziali rischi e benefici. Se sia il caso di intraprenderle, deve essere valutato caso per caso. Nel paragrafo successivo, la

discussione sul quando negoziare con i terroristi verrà limitata alle negoziazioni strategiche che mirino a porre fine alle violenze.

5. Quando negoziare?

Cronin⁴² (2009), in uno studio che prende in considerazione tutte le organizzazioni terroristiche censite dal Dipartimento di Stato nel dopoguerra, rileva che negoziazioni strategiche avvengono solo nel 17,8% dei casi. In altre parole, nella maggior parte dei casi, almeno una delle due parti le esclude a priori. Inoltre, imbarcarsi in una negoziazione con organizzazioni terroristiche è un'impresa incerta: una volta che una negoziazione strategica è iniziata, avverte Cronin⁴³, essa arresta la violenza solo nel 30% dei casi, mentre la stabilizza in un altro 27%.

I motivi per cui può mancare lo spazio per un accordo possono essere molteplici. Molto spesso i terroristi semplicemente non vogliono negoziare, oppure qualunque concessione che possa potenzialmente interessarli è semplicemente inconcepibile per lo stato. Questo sembra essere il caso della maggioranza se non di tutti i gruppi islamisti attivi oggi o dei gruppi nichilisti come Aum Shinrikyo. Il punto è ben espresso dalla domanda: «Possiamo negoziare la distruzione di solo il 50% delle statue?»⁴⁴. Oppure, lo stato può semplicemente stimare di poter prevalere in altri modi (tecnicamente ha una BATNA migliore), per esempio quando ha a che fare con organizzazioni terroristiche di dimensioni limitate, come l'Armata Rossa Giapponese (e, col senno di poi, tutti i gruppi estremisti di destra e di sinistra attivi nell'Europa occidentale dagli anni '60 fino agli anni '80).

Un altro motivo per escludere le negoziazioni è se i rischi politici sono troppo elevati. A riguardo del rifiuto del Governo Italiano di negoziare con le Brigate Rosse, il Presidente Cossiga⁴⁵ dichiarò che permettere alle Brigate Rosse di intervenire nell'arena politica avrebbe causato una grave crisi politica con il Partito Comunista e infranto un delicato equilibrio trovato dopo la guerra civile. Un altro esempio è dato dall'osservazione che, come detto prima, negoziazioni con gli islamisti del Medio Oriente ne indebolirebbero i governi moderati.

Al contrario, è più probabile che esista lo spazio per un compromesso quando i terroristi combattono per rimostranze circoscritte e ben definite (meglio ancora se confinate in una specifica area geografica) e le speranze di eradicarli militarmente sono dubbie. Esempi possono essere separatisti ed etno-nazionalisti come l'IRA, l'ANC o l'ETA.

L'altra condizione necessaria per la negoziazione, come detto prima, è che ci deve essere un'aspettativa realistica di arrivare a un cessate il fuoco e che gli estremisti non ottengano riconoscimento politico (con l'indebolimento politico dei moderati che questo implica), solo per riprendere gli attacchi poco dopo. A riguardo di questo problema, è opportuno fare due considerazioni.

Primo, lo stato dovrebbe aspettare che il momento sia 'maturo', tipicamente quando si è giunti a una situazione di stallo che danneggia entrambe le parti⁴⁶. In questa situazione, entrambe le parti sono più propense a ritenere i vantaggi di una negoziazione maggiori dei suoi costi, lo stato si sarà convinto empiricamente che altre strategie sono fallimentari e i terroristi saranno più inclini a rispettare i termini dell'accordo. Come osserva Zartmann, concessioni o aperture alle trattative prima di questo momento sono facilmente percepite come segnali di debolezza. Questo concorda

con l'evidenza empirica riferita da Cronin⁴⁷ (2009), secondo cui la probabilità che una organizzazione terroristica sia coinvolta in una negoziazione è correlata alla sua lunghezza di vita.

Secondo, la struttura dell'organizzazione deve essere sufficientemente monolitica e disciplinata da consentire ai capi di imporre i termini dell'accordo ai loro sottoposti. Persino una organizzazione notoriamente disciplinata come l'IRA, quando iniziarono le negoziazioni, vide le fazioni più estremiste staccarsi, come la Real IRA nel 1997. Se l'organizzazione è unica e coesa, il successo di un accordo interromperà la violenza. Piccole frange massimaliste possono essere marginalizzate se un accordo è raggiunto con la fazione principale, ma se diversi gruppi di forza equivalente sono attivi allo stesso tempo, a meno che non siano tutti coinvolti nel processo di pace, le negoziazioni probabilmente risulteranno inutili. Anche ammesso di poter portare tutte le fazioni al tavolo, le probabilità che si possa raggiungere un accordo e che esso tenga sono ridotte dal fatto che esse avranno in genere obiettivi, utilità e costi non coincidenti. La struttura fluida delle organizzazioni islamiste le rende un caso in cui la negoziazione strategica è virtualmente impossibile.

Una volta che la decisione di negoziare è stata presa, numerosi aspetti devono essere considerati.

Il primo è se imporre un cessate il fuoco come preconditione per i negoziati⁴⁸.

L'accettazione da parte dei terroristi di tale condizione dà garanzia di un reale interesse alle negoziazioni e della capacità dei capi di controllare l'uso della violenza. Inoltre, quando il negoziato è reso pubblico, un cessate il fuoco preliminare contribuisce ad ammorbidire la posizione di chi, nel campo dello stato, si oppone al dialogo. D'altro canto, la condizione di un cessate il fuoco può rivelarsi controproducente perché potrebbe fornire potere di veto ai terroristi più estremisti e, incidentalmente, scatenare nuovi attacchi⁴⁹.

Un altro aspetto è decidere cosa debba rientrare nell'agenda delle negoziazioni. Neumann⁵⁰ suggerisce di separare due questioni. Una è la sorte dei terroristi, che può essere discussa direttamente e privatamente con loro, l'altra è l'accordo politico vero e proprio. L'accordo dovrebbe essere raggiunto attraverso il coinvolgimento di un più ampio spettro di soggetti politici, affinché la pace sia percepita come il risultato di un consenso politico generale e non dell'azione di una organizzazione terroristica. In tal modo si dovrebbero minimizzare le conseguenze per la legittimità dello stato.

6. Conclusioni

Per uno stato è possibile negoziare con i terroristi, ma in determinate e limitate circostanze. La prima è che la decisione non dovrebbe essere volta all'ottenimento di obiettivi tattici, generalmente sotto forma di benefici sulla scena politica interna. La seconda è che gli obiettivi dell'organizzazione terroristica in questione devono rimanere nell'alveo di quanto possa essere accettabile per uno stato (questa condizione da sola esclude la possibilità di negoziare con organizzazioni terroristiche religiose, almeno dal punto di vista di uno stato democratico). La terza è che la decisione deve essere presa dopo un attento bilancio di costi e benefici, bilancio che l'esperienza suggerisce essere raramente positivo. Il miglior candidato per una negoziazione è un'organizzazione relativamente coesa e disciplinata, che ha obiettivi politici ben circoscritti, possibilmente radicata in uno specifico territorio, con una dimostrata capacità di subordinare l'ottenimento di utilità di processo al raggiungimento di obiettivi strategici. L'organizzazione dovrebbe trovarsi in una fase di stallo

strategico a seguito di alcune sconfitte significative. Un'altra condizione è che l'organizzazione sia l'unico o di gran lunga il principale gruppo a ricorrere alla violenza politica.

Considerate tutte queste condizioni, è una buona approssimazione dire che la negoziazione può essere valutata come opzione possibile nel caso di terroristi etno-nazionalisti e separatisti, come l'IRA, o terroristi che combattono in relazione a specifiche rimostranze come erano l'ANC o l'IRA. Nel caso di organizzazioni di estrema sinistra o destra l'efficacia della negoziazione è dubbia, mentre nel caso delle organizzazioni religiose, come le organizzazioni islamiche transnazionali, la negoziazione dovrebbe essere di regola evitata.

Note

(ultimo accesso a tutti i link indicati: 8 novembre 2016)

- ¹ J. NELSON, *Reagan Rules Out negotiations With Muslim Hijackers*, in «The Los Angeles Times», June 19, 1985.
- ² G. LAFREE, *The Global Terrorism Database: Accomplishments and Challenges*, in «Perspectives on Terrorism», Vol. 4 n. 1, 2010.
- ³ A. SILKE, *Research on terrorism: Trends, achievements and failures*, Routledge, 2004.
- ⁴ L. POJMAN & J. FIESER, *Cengage Advantage Books: Ethics: Discovering Right and Wrong*, Cengage Learning, 2011.
- ⁵ Al lettore attento non sarà sfuggito che in effetti, alcuni esponenti del pensiero liberale e neocon in tema di relazioni internazionali, che trovano un suo antesignano in Wilson, tende a ritenere che una guerra 'giusta' non possa che concludersi con un regime change, rigettando a priori il negoziato con i capi della parte opposta. Esempi in cui questo approccio sembra aver aver inciso decisore politico sono l'Iraq (2003) e la Libia (2011).
- ⁶ T. SANDLER, *Collective versus unilateral responses to terrorism*, in «Policy Challenges and Political Responses», Springer, 2005, pp. 75-93.
- ⁷ A. M. DERSHOWITZ, *Why Terrorism Works: Understanding the Threat, Responding to the Challenge*, Yale University Press 2002.
- ⁸ W. ENDERS & T. SANDLER, *The Effectiveness of Antiterrorism Policies: A Vector-Autoregression-Intervention Analysis*, in «American Political Science Review», Vol. 87 n. 4, 1993, pp. 829-844.
- ⁹ Enders & Sandler, *The Effectiveness of Antiterrorism Policies*, cit.
- ¹⁰ M. SAGEMAN, *Understanding Terror Networks*, University of Pennsylvania Press, 2004.
- ¹¹ L. RICHARDSON, *What Terrorists Want*, Random House, New York 2006.
- ¹² J. VICTOROFF, *The Mind of the Terrorist: A Review and Critique of Psychological Approaches*, in «Journal of Conflict Resolution», Vol. 49 n. 1, 2005, pp. 3-42.
- ¹³ M. CRENSHAW, *The Causes of Terrorism*, in «Comparative politics», Vol. 13, n. 4, 1981, pp. 379-399.
- ¹⁴ A.H. KYDD & B.F. WALTER, *The Strategies of Terrorism*, in «International Security», Vol. 31 n.1, 2006, pp. 49-80.
- ¹⁵ A.K. CRONIN, *How Terrorism Ends: Understanding the Decline and Demise of Terrorist Campaigns*, Princeton University Press, 2009.
- ¹⁶ R.A. PAPE, *The Strategic Logic of Suicide Terrorism*, in «American Political Science Review», Vol. 97 n. 3, 2003, pp. 343-361.
- ¹⁷ T. SANDLER, *Terrorism & Game Theory*, in «Simulation & Gaming», Vol. 34 n. 3, 2003, pp. 319-337.

- ¹⁸ M. ABRAHMS, *What Terrorists Really Want: Terrorist Motives and Counterterrorism Strategy*, in «International Security», Vol. 32, n. 4, 2008, pp.78-105; M. ABRAHMS, *Does Terrorism Really Work? Evolution in the Conventional Wisdom since 9/11*, in «Defence and Peace Economics», Vol. 22, n. 6, 2011, pp. 583-594; M. ABRAHMS, *The Political Effectiveness of Terrorism Revisited*, in «Comparative Political Studies», Vol. 45, n. 3, 2012, pp. 366-393
- ¹⁹ D. DELLA PORTA, *Recruitment Processes in Clandestine Political Organizations: Italian Left-Wing Terrorism*, in «International Social Movement Research», n. 1, 1988, pp. 155-169.
- ²⁰ Abrahms, *What Terrorists Really Want*, cit.
- ²¹ Victoroff, *The Mind of the Terrorist*, cit.
- ²² M. ABRAHMS, *Why Terrorism Does Not Work*, in «International Security», Vol. 31, n. 2, 2006, p. 42-78; Abrahms, *What Terrorists Really Want*, cit.; Abrahms, *Does Terrorism Really Work?*, cit.; Abrahms, *The Political Effectiveness of Terrorism Revisited*, cit.
- ²³ M. ABRAHMS, *Deterring Terrorism: a New Strategy*, in «Perspectives on Terrorism», Vol. 8, n. 3, 2014.
- ²⁴ Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.
- ²⁵ A. K. CRONIN, *Behind the Curve: Globalization and International Terrorism*, in «International Security», Vol. 27, n. 3, Winter 2002/3, 2006; Cronin, *How Terrorism Ends*, cit..
- ²⁶ I. LESSER, J. ARQUILLA, B. HOFFMAN, D.F. RONFELDT & M. ZANINI, *Countering the New Terrorism*, RAND Corporation, 1999.
- ²⁷ Crenshaw, *The Causes of Terrorism*, cit.
- ²⁸ D. DELLA PORTA, *Recruitment Processes in Clandestine Political Organizations: Italian Left-Wing Terrorism*, in «International Social Movement Research», n. 1, 1988, pp. 155-169.
- ²⁹ A. CENTO BULL, & P. COOKE, *Ending terrorism in Italy*, Routledge, 2013.
- ³⁰ P.R. NEUMANN, *Negotiating with Terrorists*, in «Foreign Affairs-New York», Vol. 86, n. 1, 2007, p. 128.
- ³¹ Per una critica più dettagliata del disegno di ricerca alla base di questa affermazione, si vedano E. CHENOWETH, N. MILLER, E. MCCLELLAN, H. FRISCH, P. STANILAND & M. ABRAHMS, *What Makes Terrorists Tick*, in «International Security», Vol. 33, n. 4, 2009, pp. 180-202.
- ³² Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.
- ³³ Un'operazionalizzazione meno stringente della variabile 'successo', che pare altrettanto legittima, implica una percentuale ancora maggiore.
- ³⁴ Il 'modello sociodinamico' può in effetti essere uno strumento valido per spiegare perchè queste possibilità siano così spesso sovrastimate.
- ³⁵ Per esempio Dershowitz, *Why Terrorism Works*, cit.
- ³⁶ Per esempio Sandler, *Terrorism & Game Theory*, cit., e Lapan & Sandler, *To Bargain or Not to Bargain*, cit.
- ³⁷ Crenshaw, *How Terrorism Declines*, cit.
- ³⁸ Un'analisi aggiornata con dati più recenti sarebbe molto interessante.
- ³⁹ Nel caso di negoziati a livello tattico, l'inferenza, che se fatta dal gruppo terroristico alimenta il fenomeno, è: 'il mio terrorismo contro lo stato X ha pagato all'istante N-1, dunque il mio terrorismo con lo stesso stato e nello stesso contesto, pagherà all'istante N'. A livello strategico, invece, l'inferenza diviene: 'il terrorismo dell'organizzazione Y ha pagato con lo stato X all'istante N, quindi il terrorismo pagherà anche nel mio caso con lo stato Z all'istante M'. Si tratta di una inferenza evidentemente più ardua.
- ⁴⁰ Altri comportamenti opportunistici, che a livello tattico comportano benefici limitati e costi probabilmente elevati sono il 'free-riding' o il 'buck-passing' verso altri stati. L'evidenza empirica sulla scelta degli stati

europei di raggiungere gli accordi con i terroristi palestinesi indica che l'Europa non è diventato un posto più sicuro e gruppi autoctoni come la RAF e le Brigate Rosse hanno beneficiato di sinergie con il terrorismo palestinese.

⁴¹ Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.

⁴² Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.

⁴³ Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.

⁴⁴ A. OBERSCHALL, *Explaining Terrorism: The Contribution of Collective Action Theory*, in «Sociological Theory», Vol. 22, n.1, 2004, pp. 26-37.

⁴⁵ R. ARDITTI, *Aldo Moro e io*, in «Il Tempo», 2008, <https://www.youtube.com/watch?v=SNQuUiwA5mQ>

⁴⁶ I.W. ZARTMAN, *Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond*, in *International Conflict Resolution after the Cold War*, a cura di P. Stern, and D. Druckman, 2000.

⁴⁷ Cronin, *How Terrorism Ends*, cit.

⁴⁸ Neumann, *Negotiating with Terrorists*, cit.

⁴⁹ Neumann, *Negotiating with Terrorists*, cit.

⁵⁰ Neumann, *Negotiating with Terrorists*, cit.

Bibliografia

M. ABRAHMS, *Terrorism Does Not Work*, in «International Security», Vol. 31, n. 2, 2006

M. ABRAHMS, *What Terrorists Really Want: Terrorist Motives and Counterterrorism Strategy*, in «International Security», Vol. 32, n. 4, 2008

M. ABRAHMS, *Does Terrorism Really Work? Evolution in the Conventional Wisdom since 9/11*, in «Defence and Peace Economics», Vol. 22, n. 6, 2011

M. ABRAHMS, *The Political Effectiveness of Terrorism Revisited*, in «Comparative Political Studies», Vol. 45, n. 3, 2012

M. ABRAHMS, *Deterring Terrorism: a New Strategy*, in «Perspectives on Terrorism», Vol. 8, n. 3, 2014.

R. ARDITTI, *Aldo Moro e io*, in «Il Tempo», 2008, <https://www.youtube.com/watch?v=SNQuUiwA5mQ>

A. CENTO BULL, & P. COOKE, *Ending terrorism in Italy*, Routledge, 2013.

E. CHENOWETH, N. MILLER, E. MCCLELLAN, H. FRISCH, P. STANILAND & M. ABRAHMS, *What Makes Terrorists Tick*, in «International Security», Vol. 33, n. 4, 2009

M. CRENSHAW, *The Causes of Terrorism*, in «Comparative Politics», Vol. 13, n. 4, 1981

M. CRENSHAW, *How Terrorism Declines*, in «Terrorism and Political Violence», Vol. 3, n. 1, 1991

- A.K. CRONIN, *Behind the Curve: Globalization and International Terrorism*, in «International Security», Vol. 27, n. 3, Winter 2002/3, 2006
- A. K. CRONIN, *How Terrorism Ends: Understanding the Decline and Demise of Terrorist Campaigns*, Princeton University Press, 2009
- D. DELLA PORTA, *Recruitment Processes in Clandestine Political Organizations: Italian Left-Wing Terrorism*, in «International Social Movement Research», n. 1, 1988
- D. DELLA PORTA, *Clandestine Political Violence*, Cambridge University Press, 2013
- A.M. DERSHOWITZ, *Why Terrorism Works: Understanding the Threat, Responding to the Challenge*, Yale University Press 2002
- W. ENDERS & T. SANDLER, *The Effectiveness of Antiterrorism Policies: A Vector-Autoregression-Intervention Analysis*, in «American Political Science Review», Vol. 87 n. 4, 1993
- A.H. KYDD & B.F. WALTER, *The Strategies of Terrorism*, in «International Security», Vol. 31 n.1, 2006
- G. LAFREE, *The Global Terrorism Database: Accomplishments and Challenges*, in «Perspectives on Terrorism», Vol. 4 n. 1, 2010.
- H.E. LAPAN & T. SANDLER, *To Bargain or Not to Bargain: That Is the Question*, in «The American Economic Review», Vol. 78 n. 2, 1988
- I. LESSER, J. ARQUILLA, B. HOFFMAN, D.F. RONFELDT & M. ZANINI, *Countering the New Terrorism*, RAND Corporation, 1999
- J. NELSON, *Reagan Rules Out negotiations With Muslim Hijackers*, in «The Los Angeles Times», June 19, 1985
- P.R. NEUMANN, *Negotiating with Terrorists*, in «Foreign Affairs-New York», Vol. 86, n. 1, 2007
- A. OBERSCHALL, *Explaining Terrorism: The Contribution of Collective Action Theory*, in «Sociological Theory», Vol. 22, n.1, 2004, pp. 26-37
- R.A. PAPE, *The Strategic Logic of Suicide Terrorism*, in «American Political Science Review», Vol. 97 n. 3, 2003
- L. POJMAN & J. FIESER, *Cengage Advantage Books: Ethics: Discovering Right and Wrong*, Cengage Learning, 2011.
- L. RICHARDSON, *What Terrorists Want*, Random House, New York 2006
- M. SAGEMAN, *Understanding Terror Networks*, University of Pennsylvania Press, 2004
- T. SANDLER, *Terrorism & Game Theory*, in «Simulation & Gaming», Vol. 34 n. 3, 2003

T. SANDLER, *Collective versus Unilateral Responses to Terrorism*, in «Policy Challenges and Political Responses», Springer, 2005

A. SILKE, *Research on Terrorism: Trends, Achievements and Failures*, Routledge, 2004.

J. VICTOROFF, *The Mind of the Terrorist: A Review and Critique of Psychological Approaches*, in «Journal of Conflict Resolution», Vol. 49 n. 1, 2005

I.W. ZARTMAN, *Ripeness: The Hurting Stalemate and Beyond*, in *International Conflict Resolution after the Cold War*, a cura di P. Stern, and D. Druckman, 2000