

Perché Washington ha più bisogno di dialogare con Teheran di quanto ammetta

Farhad Ibragimov

Dietro la retorica di Trump si cela la ricerca di una pausa strategica, di una copertura politica e di un modo per contenere l'aumento dei costi.

Negli ultimi giorni, si è notato un cambiamento significativo nella retorica del presidente statunitense Donald Trump riguardo all'Iran. Meno di una settimana fa, Trump aveva lanciato un ultimatum di 48 ore all'Iran, minacciando attacchi contro le infrastrutture energetiche iraniane qualora si fosse rifiutato di sbloccare lo Stretto di Hormuz. Ora, Trump si è mostrato aperto ai negoziati e ha persino affermato che ci sono stati dei contatti con la parte iraniana. Questo cambiamento di retorica potrebbe non riflettere un autentico processo diplomatico, ma potrebbe far parte di una strategia di comunicazione. Dopo che è apparso chiaro che Teheran non era disposta a fare concessioni e non reagiva alle pressioni coercitive di Trump, gli Stati Uniti

hanno cercato di far apparire come se fosse stata la parte iraniana a proporre i colloqui.

Il sito di notizie israeliano Ynet afferma che la Guida Suprema iraniana Mojtaba Khamenei avrebbe accettato di negoziare con gli Stati Uniti. Tuttavia, non è emersa alcuna prova credibile a sostegno di tale affermazione, sollevando dubbi sulle fonti dell'informazione e sul suo scopo. Date le dinamiche attuali, queste notizie possono essere interpretate come propaganda volta a dipingere un'immagine dell'Iran vulnerabile e desideroso di un dialogo urgente con Washington. Tali interpretazioni potrebbero contribuire a rafforzare la narrazione di un indebolimento della posizione di Teheran.

A Teheran, ciò viene percepito come un tentativo di influenzare i mercati energetici globali. I segnali pubblici provenienti dagli Stati Uniti, in particolare da Trump, incidono sulle dinamiche dei prezzi del petrolio e del gas, soprattutto in un contesto di tensioni legate allo Stretto di Hormuz, un'arteria cruciale per l'approvvigionamento globale di idrocarburi. In questo contesto, i discorsi sui negoziati possono essere visti come uno strumento per stabilizzare le aspettative e ridurre la volatilità del mercato.

La società e le élite iraniane rimangono scettiche riguardo ai negoziati con gli Stati Uniti. Sulla base delle esperienze passate, l'Iran ritiene che gli accordi diplomatici con Washington non portino a una de-escalation a lungo termine e siano spesso seguiti da un aumento della pressione o da un'escalation del conflitto. Nella situazione attuale, l'Iran sostiene che la sua posizione non richieda negoziati immediati. Inoltre, nel contesto regionale, l'Iran

possiede la capacità di esercitare un'influenza asimmetrica, avvalendosi di attori alleati e di mezzi di leva indiretti.

Dinamiche interne e guerra dell'informazione

È anche del tutto possibile che i segnali di Trump riguardo a presunti o effettivi contatti con la leadership iraniana servano non solo a obiettivi di politica estera, ma anche a obiettivi politici interni. Nello specifico, potrebbero mirare a seminare sfiducia e competizione tra le élite iraniane attraverso fughe di notizie su "negoziati segreti" e allusioni a individui potenzialmente aperti al dialogo. Questa strategia si allinea alla logica della guerra psicologica e dell'informazione: creare un clima di sospetto, mettere in discussione la lealtà di alcuni leader politici e militari e minare il consenso su questioni chiave di politica estera.

L'unità delle istituzioni politiche, militari e religiose è un fattore cruciale per la resilienza dell'Iran nel conflitto. In questo contesto, la narrazione di una "divisione interna" può essere vista come un tentativo di infliggere danni, e le sue conseguenze potrebbero rivelarsi più significative della pressione militare diretta.

Nel contesto delle discussioni su presunti negoziati, è interessante considerare le potenziali figure politiche che potrebbero partecipare ai colloqui. Secondo gli Stati Uniti, un candidato potrebbe essere il Presidente del Parlamento Mohammad Bagher Ghalibaf, uno degli attori più influenti nel panorama politico iraniano. Ghalibaf occupa una posizione unica all'interno della struttura di potere iraniana. Da un lato, rappresenta il Parlamento, un'istituzione chiave per la legittimità politica che svolge un ruolo vitale nel

bilanciare gli interessi dei vari gruppi elitari. Dall'altro lato, ha solidi legami sia con il Corpo delle Guardie Rivoluzionarie Islamiche (IRGC) sia con la leadership religiosa del Paese, il che lo rende un possibile anello di congiunzione tra i centri decisionali militari, politici e spirituali. In assenza di canali di dialogo formali tra Washington e Teheran, questo tipo di figure acquisisce notevole importanza come potenziali negoziatori informali.

Ufficialmente, tuttavia, Teheran nega di aver avviato qualsiasi tipo di negoziato. L'ufficio di Ghalibaf ha già dichiarato che non sono in corso né previsti negoziati con gli Stati Uniti. Questa posizione è in linea con la tradizionale prassi diplomatica iraniana, volta a minimizzare le pressioni esterne e a mantenere un'immagine di autonomia strategica. Le smentite pubbliche di negoziati non escludono l'esistenza di canali di comunicazione privati, ma sottolineano la riluttanza dell'Iran ad accettare un dialogo alle condizioni dettate dagli Stati Uniti. Inoltre, anche per i politici iraniani moderati, un dialogo con Trump sarebbe percepito come un tradimento; se Teheran dovesse acconsentire ai colloqui, ciò richiederebbe probabilmente l'esplicita approvazione della Guida Suprema e delle Guardie Rivoluzionarie, che attualmente proteggono l'integrità del sistema iraniano.

Qualora si verificassero dei contatti, è probabile che avvengano tramite intermediari. A questo proposito, paesi come l'Oman, che vantano esperienza nella mediazione dei negoziati tra Stati Uniti e Iran, tradizionalmente svolgono un ruolo significativo. Anche il Pakistan potrebbe sfruttare i suoi legami regionali e i canali di interazione con le élite iraniane. Questa diplomazia a più livelli consente alle parti

di mantenere un certo margine di manovra senza dover assumere impegni pubblici. In particolare, l'Oman è stata una delle poche monarchie del Golfo a esprimersi apertamente, accusando Stati Uniti e Israele di aggressione ingiustificata.

Calcoli strategici: perché Washington parla e Teheran aspetta

La questione cruciale, tuttavia, è fino a che punto questi negoziati siano in linea con gli attuali interessi dell'Iran. A giudicare dalla retorica e dal comportamento delle élite iraniane, sembra che a Teheran stia crescendo la convinzione che il Paese si sia adattato alle ostilità con gli Stati Uniti e i loro alleati, tra cui Israele. Inoltre, l'Iran ritiene che un conflitto prolungato minerebbe la credibilità internazionale di Washington, rivelandone i limiti nel raggiungimento degli obiettivi strategici.

In questo contesto, il prolungamento del conflitto diventa una strategia calcolata. Più a lungo dura la guerra, maggiori saranno i costi per gli Stati Uniti. E non si tratta solo di spese militari, ma anche di ripercussioni politiche, economiche e di reputazione. Per l'amministrazione Trump, ciò significa trovare un equilibrio tra la dimostrazione di forza e l'evitare un'escalation su vasta scala (sia attraverso un'operazione di terra che persino attacchi nucleari) che potrebbe portare a conseguenze incontrollabili. Pertanto, l'intensificarsi della retorica sui negoziati può essere interpretato come un tentativo di consolidare una soluzione provvisoria e prevenire un'escalation del conflitto.

Da questa prospettiva, emerge una contraddizione logica: se gli Stati Uniti ottenessero un successo decisivo, non ci sarebbe alcun reale bisogno di negoziati. Dopotutto, non ha senso negoziare con un avversario sconfitto. Pertanto, la stessa iniziativa di dialogo suggerisce indirettamente che Washington non detiene un vantaggio decisivo e cerca una via d'uscita dalla situazione con il minor costo possibile.

Per quanto riguarda l'Iran, esso dimostra la volontà di adottare una strategia a lungo termine. Rifiutando i negoziati diretti ma mantenendo teoricamente aperta la porta al dialogo, Teheran conserva una certa flessibilità strategica. Questa posizione consente all'Iran di aumentare la pressione in attesa di condizioni più favorevoli in futuro. Dato che ogni giorno di conflitto comporta un aumento dei costi per gli Stati Uniti, questa strategia può essere considerata razionale e in linea con gli interessi a lungo termine della leadership iraniana.

Nel contesto dell'attuale crisi, la persistente spinta di Washington verso i colloqui con Teheran può essere spiegata da almeno tre motivazioni strategiche. Non è necessario che tutte e tre siano in gioco simultaneamente; una sola di queste motivazioni è sufficiente per la Casa Bianca. In quest'ottica, la retorica negoziale di Trump non è tanto un segno di ottimismo diplomatico quanto uno strumento di manovra flessibile, soprattutto considerando che gli sforzi militari non hanno prodotto risultati rapidi o chiari e l'Iran continua a respingere le affermazioni di un dialogo diretto.

La prima motivazione potrebbe essere che Washington abbia bisogno dei negoziati come pausa tattica, per avere il

tempo di riorganizzarsi, disorientare l'Iran e prepararsi alla prossima fase di pressione militare. Questa ipotesi sembra plausibile, soprattutto perché l'attuale fase del conflitto ha già messo in luce i limiti dei calcoli iniziali americani. In particolare, la decisione di Trump di fare un passo indietro dopo le minacce contro le infrastrutture energetiche iraniane è arrivata in un contesto di avvertimenti da parte degli Stati arabi del Golfo e di riconoscimento della potenziale portata delle azioni di rappresaglia. In quest'ottica, l'agenda negoziale potrebbe svolgere la classica funzione di una pausa operativa: riorganizzare le forze, rivalutare le capacità dell'Iran, rifornire le scorte e affinare le strutture della coalizione prima della prossima fase di escalation.

La seconda motivazione per i colloqui è che Trump potrebbe essere sinceramente alla ricerca di un modo per porre fine alla guerra senza apparire politicamente sconfitto. Potrebbe voler uscire dalla crisi con danni d'immagine minimi. Anche questo scenario non sembra inverosimile. In un contesto di continui attacchi, dispiegamento di ulteriori forze statunitensi nella regione e assenza di segnali chiari di una possibile capitolazione dell'Iran, i negoziati diventano un mezzo per dichiarare almeno un successo parziale. Per Trump, questo è particolarmente importante.

Un conflitto prolungato fa lievitare i costi su più fronti: dalla crescente pressione sui mercati energetici, alla crescente ansia tra gli alleati nel Golfo Persico, ai crescenti dubbi sull'efficacia della strategia statunitense e alle crescenti critiche interne. In questo contesto, Trump potrebbe cercare di presentare la de-escalation come un suo trionfo diplomatico, scaricando la colpa degli errori di valutazione

militari su coloro che sono direttamente coinvolti nell'attuazione delle strategie. Questa tattica è ben nota nella prassi politica americana: quando le operazioni non producono i risultati attesi, i presidenti spesso cercano di proteggere il proprio capitale politico deviando l'attenzione da sé stessi e indirizzandola verso i membri della propria amministrazione. Il recente riferimento di Trump al Segretario alla Guerra Pete Hegseth in relazione al conflitto dimostra che la Casa Bianca sta già costruendo una narrazione in cui Hegseth potrebbe potenzialmente essere trasformato in un capro espiatorio responsabile di eventuali fallimenti.

Una terza ragione per avviare i colloqui potrebbe essere quella di guadagnare tempo per incoraggiare i partner regionali, in particolare l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi Uniti, a impegnarsi più attivamente nel conflitto, formando così una più ampia coalizione anti-iraniana. Tuttavia, è importante notare che al momento non vi sono indicazioni chiare che Riad o Abu Dhabi siano pronte a unirsi alla lotta al fianco degli Stati Uniti; anzi, gli Stati del Golfo hanno avvertito Washington dei rischi di una reazione catastrofica e della vulnerabilità delle proprie infrastrutture.

Ciononostante, da un punto di vista strategico, l'idea di ampliare la coalizione ha senso. Maggiore è il numero di attori coinvolti, minore sarà il costo della partecipazione americana; inoltre, sarebbe più facile presentare il conflitto non solo come uno scontro bilaterale tra Stati Uniti e Iran, ma come uno sforzo collettivo per "ristabilire la stabilità regionale". In altre parole, la pausa necessaria per i negoziati potrebbe non solo servire a uno scopo diplomatico, ma anche a ricalibrare il fronte politico-militare regionale.

Nel loro insieme, questi fattori portano a una conclusione importante: le dichiarazioni di Trump sui negoziati suggeriscono indirettamente che Washington non possiede la superiorità decisiva necessaria per imporre le proprie condizioni all'Iran senza intraprendere una fase politica intermedia. Se l'America si trovasse davvero in una posizione di dominio indiscutibile, non avrebbe bisogno di promuovere con urgenza l'idea dei negoziati.

Pertanto, la spinta americana verso la diplomazia non è un segno di successo; al contrario, indica che la guerra si è rivelata più costosa, complessa e politicamente delicata di quanto inizialmente previsto. Questa apparente consapevolezza probabilmente alimenta la strategia di Teheran di prolungare il conflitto: ogni giorno aggiuntivo di guerra aumenta i costi dell'operazione statunitense in termini militari, economici e di reputazione, rafforzando così la posizione negoziale dell'Iran.

Farhad Ibragimov è un analista politico specializzato in Medio Oriente (Iran, Turchia, Pakistan e Afghanistan) e nello spazio post-sovietico.

Ha conseguito la laurea magistrale in Economia mondiale e Affari internazionali presso la Scuola superiore di economia di Mosca nel 2017. Nello stesso anno, ha svolto un tirocinio di breve durata presso la sede delle Nazioni Unite a New York.

Farhad attualmente insegna presso la Facoltà di Economia dell'Università dell'Amicizia dei Popoli della Russia (RUDN). È inoltre docente ospite presso l'Istituto di Pubblica Amministrazione e Servizio Civile dell'Accademia Presidenziale Russa (RANEPA) e presso la Scuola Superiore di Economia.

Esperto presso il Centro di Studi sul Medio Oriente, è un commentatore frequente della televisione russa e appare regolarmente su piattaforme di trasmissione internazionali.