

26.03.2026

Guerra in Iran: l'illusione di una pace lampo

Donald Trump ha rapidamente dichiarato guerra alla Repubblica Islamica e ora vuole uscirne il prima possibile. Ma i mullah, dal canto loro, hanno tutto l'interesse a tenergli testa



Di Lola Ovarlez e Rémy Pigaglio

DALL'ALTEZZA dei suoi 190 centimetri e del suo ego altrettanto imponente, Donald Trump pensa di potersi districare da una guerra regionale con due messaggi su Truth Social e un «accordo di pace». Mentre il conflitto con l'Iran mobilita già 50.000 soldati, 200 aerei da caccia e due portaerei americane, il presidente cerca una via d'uscita. Rischia di trovare solo un buco di topo. Chi altro se non lui potrebbe credersi in grado di concludere un accordo lampo con Teheran? Dopo tre settimane di intensi attacchi, l'uccisione di diversi leader iraniani, tra cui l'ayatollah Khamenei, e uno stretto di Ormuz bloccato che minaccia l'economia mondiale, la situazione sembra tutt'altro che favorevole alla diplomazia. Eppure, questo fine settimana, Donald Trump ha creduto di intravedere una fessura. E s'è buttato a capofitto. Lunedì ha prorogato il suo ultimatum sulle infrastrutture elettriche iraniane. Martedì, la Casa Bianca ha accettato di inviare, giovedì, al vertice in Pakistan J.D. Vance – più isolazionista – piuttosto che il falco filoisraeliano Steve Witkoe.

Sulla scia di ciò, è stato trasmesso un «piano di pace» in 15 punti. Puro Trump: include richieste massimaliste, come lo smantellamento del programma nucleare, la cessazione di ogni arricchimento dell'uranio e una forte limitazione del suo programma balistico, in cambio della revoca totale delle sanzioni.

Sentimento

Donald Trump si ritiene in una posizione di forza. Secondo la NBC, i suoi collaboratori lo sommergono di immagini di attacchi riusciti, alimentando la sua sensazione che il regime sia in ginocchio, mentre i suoi consiglieri indicano Mohammad Ghalibaf, presidente dell'Assemblea iraniana, come un interlocutore

pronto a collaborare. Ma la mano tesa nasconde anche un pugno chiuso. « Si negozia con le bombe », ha avvertito martedì il segretario alla Difesa Pete Hegseth. Mentre si preparano i negoziati, 2.000 marines e un'unità aviotrasportata si stanno dirigendo verso la regione. È tutta una questione di atteggiamento, come il presidente già professava in *The Art of the Deal*: « Se l'altro sente la tua disperazione, sente l'odore del sangue, e sei morto. » Per non sembrare alle strette, minaccia con forza e punta in alto per mettere alla prova la volontà degli iraniani. Anche a costo di dover poi negoziare al ribasso. Lunedì suggeriva già una concessione: una co-gestione dello stretto di Ormuz piuttosto che una riapertura libera e totale.

Perché tanta fretta? Perché in realtà Donald Trump ha un disperato bisogno di un accordo. Negli Stati Uniti, il barile di petrolio sfiora i 100 dollari e i mercati finanziari si agitano ad ogni voce di escalation. Con l'avvicinarsi delle elezioni di medio termine di novembre, l'elettorato brontola e chiede un ritorno alle priorità nazionali. Come sottolinea Stephen Wertheim, ricercatore presso il Carnegie Endowment: « Donald Trump è intrappolato in un vortice di cui è lui stesso responsabile. Ma è anche un uomo che sa adattarsi perfettamente alle circostanze per gridare vittoria ». Di fatto, è pronto a tutto, persino a trasformare una guerra scelta in un compromesso dell'ultimo minuto.

Il controllo iraniano

Ma le fantasie di una pace lampo rischiano di scontrarsi con l'ostinazione e la resilienza del regime iraniano. Nel corso della giornata del 25 marzo, l'Iran ha fatto sapere tramite la televisione ufficiale di respingere il « piano di pace », giudicandone le condizioni « eccessive ». Dopotutto, se Teheran non ha accettato condizioni simili in tempo di pace, è difficile credere che lo farà in tempo di guerra. Il regime iraniano ha risposto con le proprie richieste: la garanzia che Israele e gli Stati Uniti non attaccheranno più e il diritto di controllo sullo stretto di Ormuz. « Per impegnarsi in negoziati, entrambe le parti devono essere convinte che ne trarrebbero maggiori vantaggi rispetto al campo di battaglia. Eppure, gli iraniani continuano a pensare di guadagnare di più prolungando il conflitto », afferma Ross Harrison, ricercatore presso il Middle East Institute. Infatti, nonostante i bombardamenti israelo-americani e il moltiplicarsi degli omicidi dei suoi leader, il regime tiene duro e mantiene il controllo del proprio territorio. Mantiene le sue capacità di risposta, in particolare attraverso i suoi droni e i suoi missili balistici. E continua a utilizzarle contro le basi statunitensi nella regione, Israele, ma anche i paesi del Golfo, alleati di Washington.

Soprattutto, « il regime iraniano non ha fretta di accettare un cessate il fuoco perché cerca di infliggere un costo politico a Donald Trump », ritiene Ali Alfoneh, ricercatore presso l'Istituto degli Stati del Golfo arabo. Teheran ha capito che il controllo dello Stretto di Ormuz, e parallelamente i suoi attacchi contro le infrastrutture energetiche della regione, fanno pesare un rischio sulle economie mondiali, compresa quella americana. E quindi che dispone di un'arma strategica di fronte a un presidente americano preoccupato per l'aumento del prezzo del petrolio e per la sua opinione pubblica.

Guadagno di tempo

Inoltre, anche se l'Iran è consapevole di questo tallone d'Achille di Trump, non si fida delle sue presunte mani tese. Lunedì aveva criticato aspramente la proroga del suo ultimatum sulle infrastrutture elettriche, accusandolo di voler solo dare sollievo ai mercati finanziari. Oggi lo accusa di sbandierare l'idea di un « accordo » per guadagnare tempo e preparare un'operazione militare di terra, mentre i Marines sono in viaggio verso la regione. « Non ci faremo fregare ancora una volta », hanno fatto sapere gli iraniani, secondo una fonte a conoscenza di queste proposte, citata dal media americano Axios. Dopotutto, israeliani e americani erano ufficialmente impegnati in negoziati quando hanno deciso, nel giugno 2025 e poi lo scorso 28 febbraio, di entrare in guerra.