

Prefazione

La politica è una scienza o un'arte? Se lo chiedevano già i due primi filosofi che indagarono da un punto di vista teorico questo ambito della vita umana, Platone e Aristotele. O ci possiamo domandare noi, a quale di queste due sfere la scienza e l'arte può essere maggiormente assimilata? Per i due fondatori della teoria politica occidentale, la politica era certamente sia una scienza sia un'arte, anche se le loro vedute divergevano sul grado di esattezza alla quale essa poteva aspirare. Per il maestro, Platone, era una scienza teorica e pertanto assimilabile alla matematica e all'astronomia; per l'allievo, Aristotele, diversamente da scienze che studiano elementi che sono sempre uguali, come il moto degli astri o la somma degli angoli di un triangolo, la politica si occupa di cose che avvengono "per lo più" e non sono sempre allo stesso modo, e pertanto deve accontentarsi di un grado di esattezza minore. Pretendere che un politico "dimostrasse" un'opinione, invece che cercare di persuadere, gli sembrava assurdo come chiedere a un matematico di essere avvincente e persuasivo nelle sue dimostrazioni.

Se per questi autori classici, e per i loro concittadini, la politica era uno degli ambiti più importanti dell'esistenza umana, oggi la disaffezione per la politica è palpabile in molti Paesi, come è facilmente desumibile dall'elevato livello di astensionismo elettorale. La situazione appare quasi paradossale. Mentre in molti Paesi del mondo nei quali vige un governo autoritario la popolazione reclama una maggiore partecipazione politica, negli Stati democratici si osserva un disinteresse e una presa di distanza dalla politica in tutte le sue forme, come se si avvertisse uno scollamento e una divaricazione tra l'esistenza individuale e la sfera pubblica. Questo è un fenomeno che può essere osservato e valutato da diverse prospettive, teoriche e pratiche. Gli autori di questo volume sono esperti di coaching manageriale e applicano la propria expertise alla sfera politica, osservandola dal punto di vista della pratica, che è a loro maggiormente congeniale. Tuttavia, la loro analisi è arricchita da osservazioni teoriche e generali che costitui-

scono, anzi, la premessa dei consigli pratici che essi dispensano ai lettori e ai candidati e (magari) futuri uomini politici di ogni livello. Così, essi ritengono, per esempio, che qualunque attività politica oggi debba fare i conti con l'accentuato problema dell'identità: con il "tramonto delle ideologie" l'appartenenza politica si è attenuata mentre l'esistenza di organismi sovranazionali (come l'Unione Europea e le sue istituzioni, il Fondo Monetario Europeo, la Banca Centrale Europea), l'immigrazione, le dottrine multiculturaliste, erodono la sovranità statale e minano, nel contempo, il senso di identità. Questo è per loro un fatto, e pertanto non ha senso dare un giudizio positivo o negativo; occorre, invece, prenderne atto e agire di conseguenza nella vita politica effettiva. Per esempio, l'uomo politico serio ed efficace cercherà, tenendo conto di questo fatto, di far emergere il senso di identificazione identitaria dei propri sostenitori.

Di fronte a questi grandi cambiamenti, sia a livello nazionale sia a quello mondiale, gli uomini politici contemporanei faticano a trovare una bussola e una propria dimensione. Le scuole di politica di tipo partitico sono, in generale, ancora orientate in maniera "scolastica": in esse vige la logica dei grandi numeri, lo stile è quello congressuale, mirano a dare una formazione ideologica e trascurano gli aspetti pratici e di gestione delle risorse umane tipici della vita politica: come gestire i propri collaboratori, per esempio. Gli autori si avvalgono, invece, delle nuove tecniche di apprendimento mirate a un pubblico adulto, che ha già un'esperienza e si focalizzano, inoltre, sulla cura individuale o di piccolo gruppo. L'idea è quella di "porre l'individuo al centro della propria formazione" – per usare una loro espressione – e lo scopo è quello di formare un politico di eccellenza, con un richiamo alla maieutica socratica e alla sua contrapposizione con la tecnica sofisticata di insegnamento di una competenza. L'osservazione di partenza è quella che oggi l'uomo politico è privo di originalità, fatica a raccontare la propria persona: difficilmente riesce a trasmettere con chiarezza quali sono le caratteristiche che lo distinguono da tutti gli altri e costituiscono i suoi punti di forza. Ciò che occorre fare, quindi, non è creare una personalità ex novo, che sarebbe fittizia, bensì far emergere quei tratti caratteristici che fanno di ciascun individuo un unicum. E, naturalmente, occorre accentuare gli aspetti positivi e ridurre, tenere a freno quelli negativi. Una volta considerato questo aspetto fondamentale e risolto il problema, si può passare a quello successivo: come ottenere la fiducia degli elettori, come creare il consenso in campagna elettorale. Secondo gli autori del volume, il segreto consiste in un equilibrio tra intelligenza razionale e intelligenza emotiva, in modo che non arrivino solo concetti razionali o programmi elettorali preconfezionati né, d'altra parte, solo messaggi "viscera-

li” e privi di contenuto propositivo. Il vero uomo politico si dimostra, così, capace di emozionare le persone, di trasmettere messaggi emotivamente forti. Riuscirà a risvegliare il senso civico, la responsabilità del voto e, magari, perfino a dissipare la disaffezione dei giovani per la politica. I giovani osservano acutamente gli autori non sono qualunquisti o egoisti e non disposti a dedicare il proprio tempo alla cosa pubblica; sono invece delusi da promesse fatte in campagna elettorale e poi regolarmente dimenticate, con il risultato che la politica e le istituzioni sono avvertite come distanti dai loro problemi (ed egoistiche e inaffidabili, aggiungiamo noi). Questo è un danno gravissimo per il Paese (non solo il nostro) perché i giovani sono un vivaio naturale di talenti. I giovani portano entusiasmo e motivazione nel mondo industriale e possono avere il medesimo effetto in quello politico.

Prima di passare alla parte più tecnica e specialistica, Lanza e Padovan notano preliminarmente l’esistenza di una diffidenza iniziale del politico con esperienza verso il coach, perché va a guastare la sua immagine di “uomo perfetto”; mentre i manager sanno di avere sempre spazio di miglioramento delle proprie prestazioni, i politici tendono a ritenersi perfetti. È fondamentale invece, a loro avviso, avere consapevolezza dell’importanza degli strumenti che l’uomo politico ha a propria disposizione per migliorarsi e per migliorare la capacità di trasmettere efficacemente il proprio messaggio. E, innanzitutto, per aumentare le proprie possibilità di essere eletto. L’approccio dei due autori è quello political lab, che è di tipo professionale. Questo implica innanzitutto che il gruppo di esperti e professionisti che assisterà l’uomo politico non deve essere scelto tra amici e persone vicine. Il coach, sia per la propria formazione sia per il suo ruolo “terzo”, sa, per esempio, gestire professionalmente situazioni conflittuali. Proprio in questo contesto di conflitto potenziale emerge come l’individualismo sia sicuramente l’avversario numero uno della motivazione a fare squadra e sia nemico della compattezza e coesione. L’uomo politico deve saper creare motivazione e deve pertanto sapere che la diminuzione della motivazione è causata innanzitutto dai conflitti. Pertanto è molto importante gestire il conflitto con equilibrio e con intelligenza, per non minare la motivazione del gruppo. In questo contesto, dimenticare il legame di amicizia o, al contrario, il pregiudizio verso alcune persone, sarebbe la carta vincente del leader per mantenere una distanza equilibrata e rimanere centrato sulla propria identità di ruolo che è quella, appunto, di dare le direttive generali. Proprio al fine di poter concentrarsi sul proprio ruolo, il politico deve crearsi uno staff adeguato che gli consenta un’ottimizzazione del proprio tempo, chiarendo fin dall’inizio quale sia l’obiettivo del candidato e dello staff. Lo staff si occuperà di affrontare problemi pratici quali gestire un evento elettorale,

una serata, un comizio (tutti temi sui quali i due autori dispensano consigli utili e interessanti). È poi di grande importanza la formazione dei militanti e sostenitori, che è invece spesso sottovalutata, lasciata al buon senso e all'iniziativa singola. Occorre sempre ricordare, a questo proposito, come i supporter non possono essere trattati come dei meri esecutori. Tra gli altri temi che Lanza e Padovan esaminano vi è quello delicato e fondamentale della ricerca degli sponsor e dei finanziatori. Proprio in questo contesto essi sottolineano l'importanza del tesoriere in campagna elettorale, che sarà in grado sia di far quadrare i conti sia di evitare che vi siano errori sanzionabili nella rendicontazione finale.

Tra le osservazioni più interessanti per coloro maggiormente interessati alla teoria politica vi è la notazione che il contatto con il territorio, la presenza fisica e soprattutto la capacità di saper leggere e ascoltare le difficoltà locali e dei cittadini faccia la differenza tra gli uomini politici. L'attuale legge elettorale italiana, in cui l'elezione del candidato viene decisa dal partito di appartenenza, ha totalmente disinteressato i politici al territorio perché la parte più importante della campagna elettorale si decide con i grandi mass media. Un'osservazione che viene "dal campo di battaglia" ma che è si rivela assai utile a chi ha a cuore l'interesse e il futuro della cosa pubblica: qualcosa deve essere modificato in questo rispetto.

Duemilacinquecento anni dopo Platone ad Aristotele l'immagine dell'uomo come *zoon politikon*, essere essenzialmente politico, è certamente tramontata. Ma il ruolo della politica come attività direttiva, o "architetonica" come dicevano i due grandi filosofi greci, non è certo svanito, come la risoluzione politica, da parte degli stati, dell'attuale crisi economica sta dimostrando. Possiamo non amare la politica contemporanea ma non possiamo evitarla: possiamo invece cercare di cambiarla, impegnandoci con dedizione e ascoltando i consigli che ci vengono dai professionisti.

Giovanni Giorgini