



Dalla torre alla piazza: il nuovo paradigma delle lobby

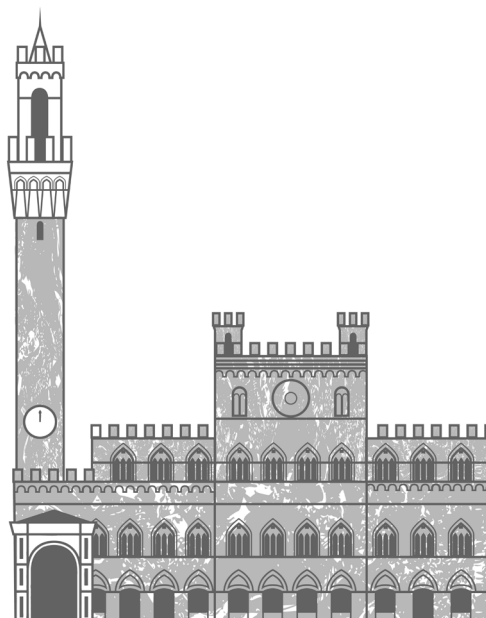
di Alberto Cattaneo

Partner, Cattaneo Zanetto & Co.

Dalla torre alla piazza: il nuovo paradigma delle lobby

Interagire con le istituzioni significa, in sostanza, avere a che fare con il potere; e allora capire quali sono i comportamenti tipici di questo potere diventa il primo obiettivo per il lobbista professionale. In estrema sintesi, infatti, il nostro lavoro consiste nel decifrare i comportamenti del potere per fornirgli le informazioni che ne possono modificare orientamenti e decisioni.

René Girard nel suo libro dedicato a Shakespeare – la cui lettura è consigliata per chiunque voglia capire di più sulla natura del potere – critica coloro i quali ritengono sia impossibile ricostruire le intenzioni di poeti e drammaturghi: “uno scrittore di commedie scrive avendo in mente certi *effetti comici*, e se noi non li comprendiamo non possi-



amo mettere in scena con efficacia la sua opera.”¹ Allo stesso modo, anche il lobbista deve conoscere come un potente scrive le sue trame e quali sono gli effetti che ha in mente se vuole controbatterlo in modo efficace.

Quale è questa natura del potere? Possiamo pensare al potere come ad un ‘gioco strategico’ dove soggetti più o meno numerosi (politica, burocrazia, operatori economici, sociali e per finire con i media e la magistratura) si incrociano in un numero indefinito di punti di incontro, scontro e focolai di instabilità, ognuno di loro mettendo in campo delle forze per affermare le loro visioni, per imporre le loro decisioni e ottenere il consenso necessario per consolidare il proprio dominio.

Il grande filosofo francese Gilles Deleuze ci parla di questo gioco strategico usando l'immagine di un *diagramma* che determina l'esposizione di un determinato rapporto di forze o di un insieme di rapporti di forze e le cui ripartizioni siano in grado di produrre o subire effetti. Deleuze usa un esempio chiarificatore: "sono finiti i tempi in cui si rappresentava un atomo come una struttura con un nucleo e degli elettroni (*Stato-Cittadini*); oggi si considera un atomo come un campo di forze, ossia come un'attività di strutturazione. Un'attività di strutturazione che attraversa tutte le strutture stabili che le corrispondono, con una pluralità di strutture eventuali possibili".² Il potere, in sintesi, si misura non tanto nella sua forza assoluta quanto nell'efficacia con cui si muove all'interno del rapporto con altre forze.

E per questo "il diagramma – sempre utilizzando le parole di Deleuze – è sempre in mutamento. I rapporti di forza sono instabili per definizione, non c'è equilibrio dei rapporti di forza [...] tutti i diagrammi sono instabili e fluidi, mentre le formazioni sociali sono in equilibrio relativo. Non c'è società che non rinvii a una microfisica del potere...pertanto ci sono diagrammi per tutto". Ma la cosa meravigliosa dei diagrammi è che cambiano, mutano. Pensate alla Francia pre-rivoluzione, poi a quella rivoluzionaria, poi a quella Napoleonica. Che mutamenti di diagramma, quali mutazioni nelle relazioni di potere! O all'Italia: prima e dopo il '92. Prima o dopo il marzo 2018 e l'avvento del governo Lega-M5S. Deleuze ricorda le parole di Michel Foucault: "Le mutazioni fanno sì che all'improvviso le cose non siano più percepite, descritte, enunciate, caratterizzate, classificate e sapute allo stesso modo".³ Continua Deleuze: "all'improvviso si vede qualcosa che non si vedeva prima: all'improvviso si dicono cose che non si

dicevano prima. [...] la società detta attuale non è che la congiunzione di quella che è ancora in via di sparizione e quella che sta nascendo".⁴

Anche Gramsci, nei Quaderni⁵, ha detto delle cose estremamente profonde a proposito di questo carattere mutevole della società e sulla natura dei blocchi di potere: l'importanza di sgretolarli con un'azione critica molteplice e tramite la conquista di alleati per la classe operaia (nel caso del Pci di allora si trattava dei contadini e degli intellettuali), insistendo sull'inutilità della preparazione affrettata di un colpo insurrezionale che non avrebbe avuto nessuna possibilità di successo senza una preparazione della società volta a raggiungere, tramite *un'attività molecolare*, una trasformazione indispensabile per far guadagnare alla classe operaia un'egemonia politica.

Non vi è ombra di dubbio che l'era in cui stiamo vivendo, che per semplicità possiamo definire una sorta di mix di populismo e *sovranismo* (potere al popolo/in nome del popolo – *populismo* – e potere di un determinato popolo – *sovranismo*) abbia provocato un cambio forte del diagramma delle relazioni di potere, che oggi appare decisamente diverso da quello a cui è stata abituata una generazione di lobbisti cresciuta tra la fine della prima repubblica e, appunto, l'avvento di questa nuova stagione politica. Nuovi poteri si fronteggiano l'uno contro l'altro e uno di essi, e quello uscito vincitore dalle elezioni del marzo '18, si presenta con nuove narrazioni, toni, strumenti di costruzione del consenso e con essi nuove modalità di formazione delle sue scelte e decisioni. Stiamo certamente vivendo un'era di congiunzione tra un'epoca che scompare e una che nasce. Per noi lobbisti si tratta di prendere una decisione: rimanere ancorati all'epoca che scompare o rip-

ensarsi per rimanere ‘connessi’ all’era che nasce. E per farlo il primo passo è comprendere queste nuove forze e il diagramma di potere che ne deriva.

Ma quali sono le basi da cui prendere le mosse per comprendere questo nuovo diagramma del potere, per mettersi in sintonia con il suo carattere mutevole e precario⁶ e, quindi, gli strumenti con cui trattarlo? Lo storico inglese Niall Ferguson nel recente saggio “La Piazza e la Torre”⁷ ci fornisce un importante strumento di comprensione: il potere si muove come un pendolo da strutture gerarchiche a strutture a rete. Gerarchie e reti interagiscono le une per rimuovere le altre in un continuo gioco dove alcune forze stabilizzano un diagramma gerarchico di potere e le reti ne minano le fondamenta imponendone piano piano uno nuovo, più fluido, meno identificabile ma che, prima o poi, si gerarchizza a sua volta. E così via. All’infinito. Per comprendere il nuovo diagramma dobbiamo riconoscerlo come una nuova struttura a rete che sta soppiattando quella vecchia gerarchica.

Oggi, infatti, viviamo in una fase di passaggio, in una fase in cui il ‘diagramma di potere’ della seconda Repubblica, gerarchizzato e consolidato (di fatto gli ultimi venticinque anni sono stati politicamente dominati da partiti con un Dna simile e con una visione del potere identica), viene improvvisamente spazzato via da un nuovo schema di potere che ha il suo centro proprio nella rete. Dirò di più, almeno per il M5S, prende l’avvio concettuale dal funzionamento tipico di una rete grazie al suo visionario ideologo, Gian Roberto Casaleggio.

Il lobbista, come detto, si trova davanti ad un bivio: da un lato aspettare che questo nuovo potere

si ricomponga in una struttura gerarchica per poi rimettere in campo gli strumenti usuali del suo lavoro, quali l’influenza attraverso l’appartenenza a sistemi relazionali e/o la capacità di informare e influenzare i decisori apicali attraverso informazioni e contenuti. Dall’altro il lobbista può provare a lavorare in sintonia con il nuovo diagramma e cioè, per recuperare Gramsci, strutturare i suoi progetti di influenza attraverso *un’attività molecolare*. Noi pensiamo che per incidere sulle decisioni del potere politico odierno non sia più sufficiente l’interlocuzione con ‘il’ decisore istituzionale ma sia necessario agire con un’azione di ingaggio di più *nodi* del sistema. Non si può più pensare che l’azione di informazione delle lobby si limiti a rendere più informato, consapevole e dunque più intelligente il vertice della gerarchia. Diventa, viceversa, necessario costruire piani di lobby finalizzati a informare tutti i nodi cruciali delle reti di potere, in modo tale che queste reti, sotto l’influenza dei singoli nodi diventino, più o meno velocemente, consapevoli delle decisioni da adottare e dei cambiamenti da implementare. Faccio un esempio concreto. Per investire nuove risorse per l’accesso dei pazienti ai farmaci innovativi – molto costosi per l’erario – non basta più convincere il Ministro della Salute, gli esperti che ne supportano le decisioni, o i tecnici dell’Autorità Italiana del Farmaco (AIFA). Certo un piano di lobby non può prescindere da queste interlocuzioni, ma diventa condizione necessaria anche l’ingaggio degli esperti, dei pazienti, degli operatori sanitari, dell’opinione pubblica, del sistema industriale farmaceutico per rendere l’intera rete di potere chiamata a decidere sulle policy sanitarie maggiormente consapevole delle possibilità, e più solida nelle sue decisioni. L’obiettivo diventa la costruzione di una nuova rete, quello che nel ‘vecchio’ gergo e nell’epoca precedente si chiamava, invece, *coalition building*⁸.

È prassi abituale nell'attività del lobbista partire dalla mappatura degli stakeholder per individuare, su ogni singola issue di policy, quali siano i decisori, quali gli influenzatori e quali i centri di opposizione. Solo per fare un esempio, proporre un emendamento ad una legge prevede l'ingaggio del ministro competente, del suo staff di gabinetto e quindi dei membri influenti della Commissione parlamentare preposta alla votazione del provvedimento. Relativamente pochi punti di contatto. Per lungo tempo, infatti, un'azione di lobby efficace ed efficiente si poteva misurare sul numero degli interlocutori che venivano interessati e informati. Qui non vogliamo sostenere che questa metrica non abbia più un senso - esistono sempre dei centri decisionali 'autonomi' e non influenzati direttamente da una specifica rete - ma che la sua efficacia sia sempre più dubbia.

Dallo stakeholder mapping all'analisi delle reti

La capacità di mappare in modo pertinente gli stakeholder deve allora essere associata ad una nuova competenza: l'abilità di pensare per 'reti' e di vedere come le relazioni tra i vari nodi della rete ne influenzino le decisioni e i comportamenti. Per cambiare il diagramma, si deve lavorare sui nodi, spesso poco visibili, e non più sui vertici sempre più fragili.

Niall Ferguson ci viene in soccorso ricordandoci i tre parametri più significativi con cui condurre un'analisi formale delle reti:

1. *La centralità di grado* - cioè la 'sociabilità' di un determinato nodo (useremo nodo e stakeholder come due parole interscambiabili), cioè il numero di relazioni che un individuo ha con altri individui. L'arrivo di nuovi politici, insieme al ricambio generazionale che ne è derivato, ha fatto sì che si modificassero anche tutte le reti di consulenti, consiglieri, esperti, influenzatori che ne formano la loro 'anticamera'. Rispondere alla domanda 'chi conosce chi' diventa quindi cruciale. La scelta di indicare Giuseppe Conte come premier, cioè una figura totalmente fuori dalle reti del potere a cui eravamo abituati, è forse il caso concreto più eclatante. Conte, però, partecipa ad una rete, per lo più derivante dalla sua professione di giurista all'interno delle quali nasce poi la conoscenza dei vertici del M5S e quindi la sua nomina. Queste reti di appartenenza, così lontane da quelle 'visibili' fino ad oggi, devono essere analizzate per comprendere quali sono quegli esperti, amici, consulenti a cui il premier fa ricorso per prendere le decisioni.
2. *La centralità di intermediazione* - è la misura dell'ampiezza con cui un'informazione passa attraverso un singolo nodo. I membri di una rete spesso si affidano a particolari individui per rimanere connessi ad altri gruppi di individui. I primi non sono necessariamente quelli con il maggior numero di connessioni ma quelli con le connessioni più importanti. A quali individui viene oggi riconosciuto questo ruolo? Sarebbe facile rispondere:

ai due leader dei partiti di maggioranza. D'altronde l'utilizzo proprio dei social da parte di Salvini e Di Maio è anche un modo per continuare a presidiare un canale di informazione a rete che ha proprio in loro i due nodi più importanti. Finché il dibattito rimane nell'ambito della comunicazione e questa sempre più determinata dai social, sono i leader a dettare l'agenda politica, in quanto sono loro i nodi più importanti della rete. Ma è anche una risposta troppo riduttiva perché l'implementazione delle decisioni – che poi è ciò che conta per un lobbista – passano attraverso reti e nodi molteplici che agiscono ad un livello diverso da quello della comunicazione e non necessariamente, anzi quasi mai, hanno i due leader come 'centri di intermediazione'. I casi di crisi, come quello di Autostrade dopo la caduta del ponte Morandi, possono fornire degli esempi di scuola: per il lobbista sarebbe stato difficile influenzare le decisioni politiche dei primi giorni – cioè l'annuncio del ritiro della concessione – in quanto si sarebbero dovuti convincere i nodi più importanti della 'rete comunicazionale' del governo, cioè i due leader. Una volta definita la posizione dei leader su connotati fortemente emotivi finalizzati all'individuazione di un capro espiatorio (il concessionario delle Autostrade), per il lobbista non vi era più alcuna speranza di poter intervenire (da valutare se sarebbe stato possibile, invece, per un professionista della comunicazione; a mio modesto avviso credo che sarebbe stato davvero difficile proprio per la ragione che era impossibile determinare la reazione della rete disponendo di nodi con un grado di intermediazione inferiore a quello dei

leader).¹⁰ Al lobbista, però, spetta ora il compito di ricucitura con tutte le altre reti che devono implementare, non senza la possibilità di cambiarle, le decisioni prese. Dal livello comunicazionale si passa a quello fattuale, dove le reti, i comportamenti, i rapporti di forza, insomma i diagrammi sono diversi.

3. *La centralità di vicinanza* – è la misura del numero medio di passi perché un nodo raggiunga un altro nodo ed è un parametro importante per scoprire chi ha il migliore accesso all'informazione. E siccome l'informazione non è mai distribuita in modo uniforme e il suo accesso diventa un fattore critico per il lobbista, scoprire da quali nodi passa e quindi a quali nodi chiederne pubblicità diventa un obiettivo prioritario.

Se, prima, la mappatura era un'attività decisiva per il lobbista professionale, oggi è determinante diventare anche un esperto di reti, capirne le composizioni, la natura dei vari nodi, la loro socialità, i nodi critici dove le connessioni più importanti si incontrano (o si scontrano) e dove più facilmente possono essere recuperate le informazioni su cui costruire le proprie strategie di contro-informazione. Il lobbista deve entrare in sintonia con il 'pensiero delle reti'. Deve iniziare a ragionare insieme al nuovo diagramma vincente: quello fluido, instabile ma anche così estremamente performante delle reti.

non abbia più un senso - esistono sempre dei centri decisionali 'autonomi' e non influenzati direttamente da una specifica rete - ma che la sua efficacia sia sempre più dubbia.

Le sette intuizioni per capire la teoria della reti

Sempre Niall Ferguson in “La Piazza e la Torre”¹¹ elenca sette intuizioni che ci possono aiutare a entrare meglio in sintonia con la teoria delle reti. Proviamo a riassumerle (*spesso usando le parole dello stesso Ferguson*):

1. *Nessun uomo è un'isola* – per la teoria delle reti ogni individuo non solo è un nodo tra altri nodi ma riveste una particolare posizione di grado, centralità o di intermediazione. Per il nostro lavoro questa è un'intuizione troppo spesso sottovalutata: anche il leader o il decisore più ‘solitario’¹² – pensiamo all'iconoclastia che circonda Matteo Salvini in questo periodo storico – è in realtà un nodo che può essere influenzato da altri nodi all'interno della sua rete.
2. *Gli uccelli della stessa specie volano nello stesso stormo* – le reti sociali tendono ad attrarre i simili. In questa fase storica questo paradigma della vicinanza sembra essere più preponderante che mai. Forse per il medium che viene usato. I vari social devono garantire comunicazioni brevi, emotive e sensazionali che lasciano poco spazio al tempo della comprensione. Si vince e si perde sull'empatia e l'effetto è di escludere tutte le voci non empatiche. Questo ovviamente è un grande problema quando un progetto di lobbying prevede anche una fase di costruzione del consenso e l'appoggio dell'opinione pubblica. Anche perché un effetto secondario di

questa intuizione è il fenomeno del capro espiatorio, cioè dell'individuazione di un nemico contro cui i ‘simili’ trovano ancora maggiore coesione. Ovviamente il capro espiatorio è spesso l'interesse economico e, conseguentemente, le attività di lobby che intrattiene con le istituzioni.

3. *I legami deboli sono forti* – le reti possiedono caratteristiche da “piccolo mondo” con strutture più o meno modulari, dove anche i punti che sembrano esclusi (*network isolates*) non sono mai completamente fuori dal reticolo. Questo vale soprattutto per la rete dei componenti di quell'anticamera del potere di cui abbiamo parlato in precedenza, cioè di quella particolare struttura reticolare che agisce a supporto delle reti governative: mi riferisco alle reti della burocrazia, dei funzionari pubblici e degli esperti (e dei lobbisti). Con il governo giallo-verde abbiamo assistito, per la prima volta dopo 25 anni, ad uno scollamento profondo tra le ‘reti governative’ e ‘reti burocratiche’. Sono cambiati molti dei protagonisti (numerosi sono sopravvissuti a dire il vero) di queste reti ma il cambiamento vero è stato soprattutto a livello governativo. Fino a quando le due reti si manterranno così distanti, quali saranno i nodi che li avvicineranno? La ricerca di una risposta, per noi lobbisti, non può che partire dai nodi che oggi sembrano ‘deboli’ ma che già rivestano un ruolo strategico di intermediari e che sfruttano i vuoti strutturali all'interno delle reti per creare nuovi ‘ponti’ (o ‘archi’ per usare il linguaggio della teoria delle reti) di collegamento.
4. *La struttura determina la viralità* – è un'intuizione che viviamo giornalmente. Non è tanto il contenuto a diventare virale ma alcune idee lo diventano a causa delle

caratteristiche strutturali della rete attraverso la quale si diffondono. Ovviamente in una rete gerarchica la viralità rimane di fatto sotto controllo dei vertici, gli unici a poter informare i vari nodi che tra loro, invece, sono 'obbligati' a non parlarsi ma ad eseguire ordini. L'informazione, che rimane il mezzo principale di ogni piano di lobbying, passa ovviamente dall'alto verso il basso. In un sistema gerarchico il lobbista punta al nodo più alto della gerarchia in modo da informare in un solo istante tutta la gerarchia sottostante. Ma, in un sistema a rete orizzontale – quale oggi viviamo – questo processo presenta seri dubbi di efficacia come abbiamo già detto in precedenza. Quindi non è più sufficiente lavorare sui nodi alti della gerarchia ma è necessaria un'attività di informazione più estesa lungo tutti i nodi strategici della rete.

5. *Le reti non dormano mai* – cioè le reti sono dinamiche, sono inclini a modificarsi ad attraversare fasi diverse. Per un lobbista significa imparare da un lato a gestire la variabile 'tempo', ad esempio ritardando tutte quelle attività di informazione che in un dato momento apparirebbero solo come il capro espiatorio da attaccare con l'effetto di rinsaldare contro di esso le reti. E questo accade soprattutto quando il contesto in cui si muove il progetto di lobbying è fortemente emotivo. Pensiamo al gioco d'azzardo legale. Tutte le reti sono emotivamente contrarie al gioco. Esporsi e spiegare a queste reti come l'attacco al gioco legale sia in realtà un favore al gioco illegale e alla criminalità organizzata è difficile, anzi sbagliato. Oggi il tema è il gioco legale, di quello si parla e se lui prova a raccontare la sua 'storia' non fa altro che scatenare tutte le narrazioni contrarie che già sono fortemente presenti all'interno delle

reti. La sua storia non è supportata da nodi sufficientemente forti nella rete, le contro narrazioni invece conquistano facilmente tutti i nodi principali della rete. Non c'è battaglia. È solo una sconfitta. Bisogna sapere aspettare. Il lobbista deve, seconda strategia possibile, navigare cercando di assecondare il vento. Concedere qualcosa al vento per proseguire nella navigazione. E, spesso, 'concedere' è una strategia che l'interesse economico fatica ad adottare (in quanto non strettamente correlata alla logica lineare del profitto). Infine, per usare le parole di Ferguson, "cambiamenti anche molto piccoli (per esempio l'aggiunta di un esiguo numero di archi) possono trasformare radicalmente il comportamento della rete".¹³ E questo è la terza strategia possibile per il lobbista moderno: aggiungere archi, crearne di nuovi all'interno della rete avendo la pazienza che esso lavori nella rete modificandola. Le reti non si cambiano dall'esterno.

6. *Le reti fanno rete* – le reti interagiscono, incontrandosi o scontrandosi. L'incontro crea innovazione, lo scontro crea vincitori e vinti, reti dominanti e reti dominate. Spesso la vittoria di una rete (o di un modello di rete: gerarchica versus orizzontale) provoca il collasso delle altre. Per fare un esempio: la rete giallo-verde la cui vittoria crea il collasso del PD che, intanto, negli ultimi anni si era fortemente gerarchizzato sotto la figura del leader. In entrambi i casi, dopo l'incontro o lo scontro, avremo nuovi diagrammi di potere. Anche qui c'è una lezione da imparare per il lobbista: quando la propria issue è dominata da una rete contraria agli interessi da difendere, bisogna lavorare alla fecondazione di nuove reti che possano interagire con quella nemica. Possibilmente

in una logica di incontro ma, in estrema ratio, anche di scontro. Certo, bisognerebbe essere sicuri di vincere...

7. *Il ricco si arricchisce* – le reti sono discriminatorie. I nodi con forte potere di intermediazione, ad esempio, acquisiranno nel tempo ancora maggiore potere in quanto le informazioni – a mano a mano che tutti i nodi riconosceranno l'importanza di passare da quello specifico nodo – tenderanno a transitare tutte da lì. Porto sempre l'esempio di Gianni Letta, vero nodo di intermediazione dei governi Berlusconi. Tutti passavano da lui, sapendo che l'informazione sarebbe poi stata mediata verso tutti gli altri nodi della rete. E non solo 'mediata' ma anche rafforzata dal potere specifico di Letta. Banalmente, un conto è se l'informazione passa da un nodo minore ad un altro minore, un conto se passa da un nodo importante verso un nodo minore, questo ultimo sarà naturalmente portato ad accettarla, a farla sua e per compiacenza a trasmetterla ad altri nodi senza metterla in discussione.

Conclusioni

Nella speranza che queste mie parole possano essere un utile momento di riflessione per il lavoro dei lobbisti professionali, provo a rimarcare alcuni passaggi:

- a. Il potere assume la forma di un diagramma che rappresenta il rapporto tra le varie forze in campo, un luogo di incontro e scontro e sempre ricco di focolai di instabilità. Ciò che
- ci sembra 'duraturo' spesso è, invece, molto fragile. Conoscere le dinamiche di questi incontri/scontri permette al lobbista di prevederne gli esiti, con importanti ricadute sull'efficacia del suo lavoro.
 - b. L'attività di lobby è essenzialmente fornire informazioni convincenti, oltreché veritiere e corrette, ai nodi decisionali di una rete. Se la rete è gerarchica più è 'alto' il nodo a cui viene veicolata l'informazione più è efficace il progetto di lobby. In una rete orizzontale l'informazione deve toccare, però, molti più nodi.
 - c. Il lobbista deve diventare un esperto delle reti, deve capirne i funzionamenti, la disposizione dei nodi, il loro mutare nel tempo e gli archi o ponti lungo cui l'informazione si trasmette. La fluidità delle reti che caratterizza la nostra epoca e il ruolo preponderante delle emozioni – proprio a causa di social network che fanno appunto della velocità di trasmissione delle emozioni la ragione del loro successo – rendono la variabile 'tempo' strategica per ogni progetto di lobby. Sbagliare il tempo, significa spesso perdere la propria battaglia.
 - d. Le reti si combattano dall'interno, creando nuovi nodi che più o meno velocemente informano modificandoli gli altri nodi, o costruendo altre reti che possono creare nuovi punti di incontro, di scontro e focolai di instabilità per creare nuovi diagrammi di potere. Ricordiamo le parole di Gramsci citate all'inizio: le 'rivoluzioni' si fanno attraverso un'attività molecolare di trasformazione della società.

Note

1. R. Girard, "Shakespeare, Il teatro dell'invidia", Adelphi, Milano, 2012
2. G. Deleuze, "Il potere. Corso su Michel Foucault (1985-1986): 2", Ombre Corte, Milano, 2018
3. G. Deleuze, op.cit.
4. G. Deleuze, op.cit.
5. A. Gramsci, "Quaderni del carcere", Einaudi, Torino, 1975
6. In molti avrebbero pensato che Obama e l'obamismo sarebbe durato per decenni e invece è bastata una tornata elettorale per spazzarne via visioni e comportamenti. Stesso discorso per Renzi e il renzismo: un consenso ampio diventato minoritario in pochi mesi.
7. N. Ferguson, "La Piazza e la Torre. Le reti, le gerarchie e la lotta per il potere", Mondadori, Milano, 2018
8. Come sarà più chiaro anche in seguito la differenza tra 'costruire una nuova rete' e 'creare una coalizione' è data dal fatto che nella prima si lavora per informare punto a punto i vari nodi della rete fino a che essi trovino uno spontaneo posizionamento su una specifica issue, mentre nella seconda questo posizionamento è frutto di un'attività coordinata e guidata da un soggetto proponente. Nel primo caso si ragiona appunto a rete, dove i vari nodi acquistano una loro importanza e autonoma capacità di incidere, nel secondo caso si ragiona per costruire una struttura gerarchica, con regole e finalità decise dall'alto per l'intera coalizione. Per combattere una rete, serve però una rete. Una struttura gerarchica rischia di essere troppo 'lenta' e quindi inefficace.
9. Il concetto è preso da C. Schmitt, "Dialogo sul potere", Adelphi, Milano 2012. Schmitt sostiene che ogni potere ('Camera') sia informato e influenzato da tutta una serie di soggetti che formano, appunto, la sua 'anticamera'. Questo concetto e, soprattutto, la competizione che si crea all'interno dell'anticamera tra i vari influenzatori – tra cui ci sono anche i lobbisti – è trattato estesamente in A. Cattaneo, "Il Mestiere del Potere", Laterza, Bari, 2018.
10. Questo a mio avviso anche per la disgregazione avvenuta all'interno delle reti di opposizioni, quali quelle politiche del PD e di Forza Italia, ma anche quelle dei media – necessariamente allineate al dibattito che nasce sui social –, quelle degli intellettuali e dei movimenti civici e cattolici (reti che, forse, si stanno ricostruendo per combattere il posizionamento politico sull'immigrazione della 'rete governativa').
11. N. Ferguson, op.cit.
12. Il leader che io chiamo 'solitario' è paragonabile ai dittatori o a quei leader 'dispotici' che comandano in Russia o in Cina. Ovviamente l'assetto costituzionale italiano non può essere paragonato alle forme semi-democratiche di quei paesi e quindi l'utilizzo della parola 'solitario' indica semplicemente un leader che proietta un'immagine di sé simile a quella dei 'dittatori' che decidono da soli, un'immagine da uomo solo al comando. Che, per quello che stiamo dicendo, è appunto solo una proiezione di una realtà diversa, nessuno è mai solo nell'esercizio del potere.
13. N. Ferguson, op.cit.