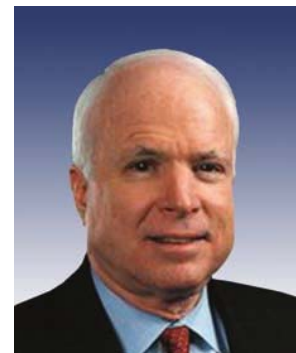


**PRESIDENZIALI USA VISTE DALL'ITALIA**

di Emanuela Medoro

*Viaggio attraverso i siti ufficiali dei candidati: curiosità e annotazioni***John McCain**

Il sito web della campagna elettorale del candidato repubblicano John McCain annota minuziosamente date, appuntamenti, comizi, richieste di collaborazione e danaro. Lo slogan per il candidato è *"Courageous service, experienced leadership, bold solutions"* (servizio coraggioso, guida esperta, soluzioni audaci). Il video sulla sua vita descrive tutte le virtù americane - fede nel futuro dell'umanità, coraggio nell'agire, passione politica - che Egli ha dimostrato di avere a livello sommo. La pagina iniziale del sito di John McCain presenta la sua biografia, la descrizione dell'Arizona, argomenti di legislazione, ufficio stampa, notizie per studenti ed insegnanti, contatti. Nella descrizione dell'Arizona compaiono tutti gli elementi caratteristici del territorio. Pertanto impariamo a conoscere il fiore bianco del cactus saguaro, il turchese blu verde, lo scricciolo del cactus, l'albero chiamato palo verde, il serpente a sonagli, la foresta pietrificata, la trota, la farfalla, l'anfibio dell'Arizona, ed infine anche la cravatta. Il luogo più caratteristico indicato è il Grand Canyon, grandioso scenario naturale formato dal fiume Colorado. Clamoroso il silenzio sulla Monument Valley, mitico, spettacolare sfondo di tanti amatissimi film western a cominciare da *"Ombre Rosse"* di John Ford. La vallata è territorio abitato da tribù di Americani nativi Navajos, popolazione sempre crescente che oggi supera le 250.000 unità, su un totale di 5.629.870 abitanti. Viene spontaneo porsi delle domande: forse i Navajos non esistono perché non vanno a votare? Se è così, perché non lo fanno? Accattivante l'invito ai visitatori dell'Arizona nel messaggio di benvenuto: "Non esitate a fermarvi se siete nella zona. Il mio personale sarà ben lieto di farvi da guida". (... *My staff would love to show you round*). Quanto alla lunga ed intensa attività legislativa svolta dal senatore McCain, è interessante il risalto e l'attenzione rivolti al *Pork-Barrel Spending*, espressione che in slang USA indica la spesa di danaro pubblico per progetti locali con il fine di conquistare voti, o per scopi demagogici. Un'altra colorita espressione di slang americano, riferita al denaro, è quella che si trova nel *Bipartisan Campaign Reform Act of 2002* (BCRA), firmato da John McCain insieme con altri due senatori, che è la proibizione del danaro soft (*ban on soft money*). In base alle norme del provvedimento ai candidati federali e pubblici ufficiali è proibito sollecitare, dirigere, ricevere o spendere questo particolare tipo di danaro. Che cos'è il danaro soft? Alla lettera: morbido, soffice, debole. Ci sono altre espressioni colorite al riguardo, sul sito ufficiale di McCain: "E' ora di porre fine all'inganno/mistificazione del "soft money", via il soft money, abbasso il soft money" (*Time to end the soft money sham, ban the soft money, down with soft money*). Se c'è quello soft ci deve essere pure quello hard, tosto, forte. Ma di quello non se ne parla.



Hillary Clinton

La raccolta dei fondi per Hillary. Parlando di soldi, soft o hard per noi poco importa, vediamo come va la campagna elettorale di Hillary. Per lei un messaggio on line sostiene che durante un dibattito si è visto che tipo di donna è Hillary: forte, brillante e piena di buoni sentimenti verso chi soffre (*strong, compassionate and brilliant*).

Dunque, una presidente di cui essere orgogliosi. In inglese: *a President*. Niente genere femminile, neppure nell'articolo. "Con il vostro aiuto straordinario vincerà. Lo possiamo fare insieme. Continuiamo a lavorare". Firmato Bill Clinton. Ha nostalgia della Casa Bianca, il famoso Bill, dopo esserci stato otto anni? Forse si sta esponendo troppo in questa campagna elettorale, l'illustre marito della candidata. Non si chiederanno gli americani democratici: Ma per chi votiamo, per lei, per lui, per tutti e due? Hillary é senz'altro una donna coraggiosa, determinata, navigata in politica, esperta di tutti gli ingranaggi del complesso sistema America. Ma non sarebbe stato più bello se si fosse presentata con il suo cognome, Hillary Rodham, anziché con quello del marito? La più recente lettera per la raccolta di fondi della sua campagna elettorale, firmata da Terry McAuliffe, presidente (*chairman*) di *Hillary Clinton for President*, sostiene che il suo diretto concorrente per la nomination democratica, Barack Obama, ha fondi virtualmente illimitati. Come può accadere tutto questo? Cerchiamo una risposta!



Barack Obama

Sul sito ufficiale l'ingegnoso sistema di abbinamento di Barack Obama. In coerenza con lo slogan "*Change, yes, we can*", che suggerisce di cambiare radicalmente la politica tradizionale di Washington, la raccolta di fondi per la campagna elettorale di Barack Hussein Obama, avversario di Hillary Clinton per la nomination democratica alla presidenza degli USA, presenta un elemento di novità, almeno per noi non americani. In uno dei messaggi, firmato Barack, si legge che non si accettano donazioni dai lobbisti di Washington o da gruppi che rappresentano interessi particolari. Barack aggiunge poi che la sua campagna elettorale dipende da una rete di sostenitori di base (*grassroots supporters*, *grassroots* sono le radici dell'erba), che danno quello che possono. L'elemento di novità è il "programma di abbinamento" (*matching program*), secondo cui una nuova donazione può essere raddoppiata da un donatore precedente che ha promesso di abbinarsi ad uno successivo (*your donation will be doubled by a previous donor who has promised to match your gift*). Una specie di moltiplicazione dei pani e dei pesci, che può riuscire a collegare i sostenitori, creando una fitta rete di gruppi di sostegno, oltre che ad aumentare, goccia a goccia, i fondi per la campagna elettorale. Infatti, si legge che chi farà una donazione abbinata, saprà il nome e la città della persona a cui è abbinato, e potrà scambiarsi notizie "per mezzo del nostro singolare sistema" (*through our unique system*). Siamo curiosi di conoscere i risultati di questa scaltra invenzione.

