



## IL “METODO” CHE HA FATTO OBAMA SENATORE E POI PRESIDENTE DEGLI USA

di Elena Pozzan

Lo spiega Pistolini nel suo saggio “Mr Cool” (ed. Marsilio)



Il suo libro su Barack Obama l'ha intitolato “Mr. Cool”, che, nel gergo americano, significa “uno che la sa lunga”. Non è una biografia del Presidente statunitense, bensì un'indagine sul suo metodo, applicato cinque anni fa per la corsa al Senato e vincente anche alle presidenziali USA. L'autore è Stefano Pistolini, cinquantatquattro anni, sposato, due figli, giornalista esperto di Stati Uniti, dove ha vissuto anche da giovane. Pistolini scrive per “Il foglio”, ma lavora anche per Radio 24. In passato ha lavorato per nove anni a “L'espresso”. Il libro, edito da Marsilio, è stato presentato in palazzo Festari, al “Martini & Drapelli Network”, a Valdagno (VI), la capitale veneta del Conti Marzotto (lanifici, catena Jolly Hotel sparsi in tutta Italia con uso esclusivo dei loro prodotti delle fattorie Zignago di Portogruaro ...). Pistolini rivela: “Obama? L'ho scoperto io: nel 2004, al termine di un reportage televisivo su Chicago (individuata come microcosmo esemplificativo degli USA), sul Foglio scrissi un pezzo con questo titolo: Barack Obama sarà il prossimo presidente USA”. L'ha azzeccata; aveva capito che quell'uomo aveva un “qualcosa in più” che faceva la differenza; e adesso questo qualcosa lo ha raccontato nel libro dedicato appunto al “metodo” di Obama, che Pistolini ha seguito alle primarie del suo partito e poi nella campagna presidenziale. Cosa capì nel 2004 a Chicago? “Che c'era una città affascinata e mobilitata attorno a Obama il quale aveva perso disastrosamente le elezioni al Senato nel 2000, per di più contro un altro di colore, ma vinse con il settanta per cento dopo quattro anni. Iniziai ad intervistare i personaggi più rappresentativi e da tutti mi sentivo chiedere: “Ma lei lo conosce Barack Obama? Perché lui è molto amico mio ...”. Amico di tutti? Questo feeling è scattato anche nelle presidenziali. E in un momento economicamente così difficile gli americani hanno capito che erano conclusi gli anni in cui avevano vissuto al di sopra delle proprie possibilità, e si sono inventati questo passaggio, che non era neanche lontanamente pensabile che si verificasse. Ma è scattata una mania passionale per Obama. E lo tsunami emotivo con cui l'elezione è stata applaudita in tutto il mondo lo conferma. Con Obama non stavano cambiando le carte in tavola, bensì lui cambiava addirittura il gioco. La sua era una “convocazione di responsabilità”: voleva la partecipazione di tutti coloro che si sentivano d'accordo con le sue idee. Questa impostazione ha scatenato l'emozione; è stata la sua mossa vincente. Lui non era il candidato nero: ha smesso di rivendicare la negritudine in attesa di risarcimento. Lui non ha mai detto “io sono”, invece ripete sempre “noi siamo”. Cambia l'orizzonte. “Noi siamo” non rappresenta una parte, ma tutti (altrimenti avrebbe perso come Jesse Jackson). Obama ha offerto a Hillary Clinton la Segreteria di Stato. La riforma sanitaria che Obama ha proposto non è molto diversa da quella di Hillary nel 1994. Trenta milioni di americani (o addirittura quarantacinque) non hanno tutela sanitaria. E' mezzo secolo che i Presidenti USA provano a fare approvare la riforma. Sicuramente alla fine Obama ce la farà.

Pistolini sostiene che il “metodo Obama” sia riproducibile. Certo, è necessario avere il talento che ha lui: è un virtuoso della politica e della comunicazione. Quanto conta la squadra che si è scelto, e da chi è formata? Sono una quarantina di persone; molti giungono da Chicago. Gli “speech writers” che gli scrivono i discorsi sono due giovani di ventisette anni.

Come lavorano? A grappolo. L’ha spiegato a David Letterman, quando è stato ospite al suo show: “Sulla mia scrivania arrivano solo quelle pratiche per le quali non si trova una soluzione prima, per cui qualcuno dice: sentiamo cosa ne pensa il Presidente”.

Giuliano Ferrara sostiene che questo è “il” libro per capire il Presidente.