

Chi è il decisionista? Negli spot pubblicitari degli anni '80 il decisionista era un bell'uomo, elegante, tonico, che, dopo aver seguito gli altri che discutevano intorno ad un tavolo ovale, batteva il pugno sul tavolo, scuoteva il ciuffo che gli cadeva sulla fronte e comunicava agli altri quello che si sarebbe dovuto fare. Finita la riunione, andava a giocare a *Squash*.

Un idealtipo ben vivo anche nel nostro modo di fare politica, un sogno che si incarna di volta in volta nel candidato che più sa assumere il cosiddetto "piglio del decisionista". Ci vuole poco, basta scurire un po' il volto e guardare seriamente gli altri. Poi con voce stentorea e un po' sprezzante si dice la propria.

Eppure l'esperienza insegna che il difficile non è arrivare alle decisioni, il problema vero è fare sì che le decisioni prese diventino operative. Pensiamo alle grandi opere: tutti i cantieri danneggiano qualcuno, e per ogni nuova opera nascerà un comitato locale di oppositori, sempre e comunque. La bravura del politico sta nel rendere l'impatto minimo, informare la comunità (locale e nazionale) dei vantaggi che l'opera può dare, negoziare sugli aspetti negoziabili, convincere tutti, far partire il cantiere. La mancanza di consenso, infatti, allunga i tempi, ed il politico bravo è quello che realizza l'opera, non quello che denuncia chi all'opera si oppone.

Non è strano che a favore delle grandi opere siano sempre gli stessi partiti, e che contro le grandi opere siano sempre gli stessi partiti? Possibile che tutte le infrastrutture per alcuni siano da costruire, e per gli altri siano da non costruire? Di quale opera si parli, in quale contesto, con quali finalità venga avviata sembrano essere diventati particolari inutili, di cui la nostra politica ha imparato a fare a meno. Per conquistare consensi basta accaparrarsi uno dei due ruoli in copione: il sì ed il no. "L'opera va fatta!, nonostante le opposizioni dei comitati", oppure "l'opera non va fatta!, nonostante i poteri forti la vogliano realizzare". Una volta conquistata una delle due parti, la recita può iniziare, con tanti saluti alle decisioni prese.

Giovanni Floris