

La leadership e l'arte di comunicare

di

Valentina Trogu

Il termine leader deriva dall'inglese to lead, cioè dirigere, guidare. L'etimologia lascia intendere come un leader, per essere tale, deve essere a capo di un gruppo di persone che lo seguono, ascoltano le sue parole sulla base delle quali prendono decisioni in relazione all'agire sociale, politico ed economico. Attorno alla figura del leader si crea una realtà complessa nella quale rientrano molteplici variabili che rendono difficile spiegarne il significato in poche righe. La letteratura psico-sociale identifica il leader come una persona in grado di persuadere un pubblico a tal punto da condizionarne le decisioni e mobilitarlo verso il raggiungimento di determinati obiettivi. Al carattere strumentale occorre aggiungere le motivazioni che spingono intere masse a seguire quello che viene visto come un capo carismatico, le tipologie di interazioni che si vengono a creare tra leader e gruppo e le caratteristiche socio-caratteriali che permettono di far emergere un membro della massa rispetto ad altri. Tralasciando le distinzioni che può assumere una leadership a seconda dello stile adottato dal leader (autoritario, democratico o laissez-faire) è possibile riscontrare un punto comune in tutti gli uomini che hanno fatto la storia nel senso più pratico della definizione, il senso connesso al cambiamento, positivo o negativo, artefice della nostra storia di oggi. Questo punto in comune è identificabile con la capacità di costruire ed esporre un discorso che sappia persuadere e condizionare un pubblico. I leader, dunque, si sono dimostrati capaci di destreggiarsi con facilità nell'arte della retorica e dell'oratoria.

La grande oratoria fiorì nella Grecia Antica tra il V ed il VI secolo a.C. come conseguenza di un'ascesa dell'importanza del dibattito politico. Con la fine dell'egemonia delle tradizionali forme di potere aristocratiche e l'affermarsi della

democrazia, infatti, aumentò il desiderio di partecipazione alla vita pubblica e il discorso si spostò dal palazzo del potente alla piazza, l'agorà. Sono nati, così, i dibattiti sulla res pubblica, punti di origine della filosofia politica e della retorica. In ambito politico, la capacità di un bravo oratore di far prevalere la propria posizione tra tante è risultata un efficace metodo per ottenere consenso a tal punto che ogni leader ateniese, democratico convinto, moderato o fervente aristocratico, doveva dimostrare di saper parlare per riuscire ad ottenere un ruolo attivo nella vita politica ateniese. Questa importanza legata all'utilizzo dell'oratoria e della retorica si è rafforzata nel tempo diventando fondamentale in ogni rapporto di potere, indistintamente dall'ambito in cui ci si trova. Il politico, lo stratega, l'esperto di marketing, l'avvocato, il diplomatico, i segretari generali delle Nazioni Unite sono figure professionali di oggi con una predisposizione alla manipolazione delle parole per raggiungere uno scopo, per persuadere ed influenzare un pubblico.

Nella storia è possibile identificare diversi attori diventati leader grazie ad una sovrapposizione del proprio ruolo con la figura dell'oratore in grado, come sottolineato da Aristotele, di docere – informare sull'oggetto del discorso – muovere – commuovere l'auditorio e delectare – esporre gli argomenti con entusiasmo coinvolgendo il pubblico senza annoiarlo. Soprattutto nell'ambito della politica questi concetti sono stati presi e assunti come regole base da seguire per sostenere argomentazioni di varia natura, volte a condannare, convincere, persuadere, giudicare, trasmettere messaggi, raccontare storie, imprimere nella mente valori o paure. In tempi passati, la politica diventava sostanza proprio attraverso le parole e modificava il mondo. Il linguista John Austin ha affermato che le parole fanno le cose, creano la realtà e la disfano generando effetti sul mondo materiale e sulle relazioni umane. Agiscono al pari di una spada e di un fucile, compiono azioni che una volta concluse determinano conseguenze che non possono più essere cambiate.

Con le parole si può dare il via ad una guerra o ad azioni distruttive attraverso un indottrinamento ideologico capace di mobilitare intere masse chiamate a combattere e

difendersi da un'ombra oscura considerata capace di rompere l'equilibrio in cui si vive. La paura e l'aggressività verso quest'ombra oscura, l'altro, il nemico, non sono definibili scientificamente come caratteristiche inscritte nella natura umana. Sembrano altre le motivazioni alla base delle violenze di massa e dei continui conflitti locali che scoppiano in particolari contesti sociali e in presenza di una determinata tipologia di governo. La cultura, i modelli comportamentali acquisiti, le norme e la coesione sociale sono i fattori da considerare per comprendere la reazione di un popolo verso un estraneo, verso il diverso, l'anormale. Spesso è proprio il forte attaccamento alle proprie radici e al proprio gruppo ad alimentare l'odio verso coloro che non vi appartengono mentre altre volte la difesa del noi viene utilizzata come giustificazione da un leader il cui scopo è quello di ottenere sempre maggiore potere. Il pensiero corre veloce a Saddam Hussein, dittatore descritto come un narcisista maligno la cui smisurata ambizione per il potere, il forte nazionalismo, l'assenza di principi etici, la spietatezza e l'intelligenza l'ha portato a continui conflitti con le nazioni vicine all'Iraq per difendere la sopravvivenza personale mentre, all'interno del suo Paese, imponeva obbedienza attraverso minacce. I comportamenti e le azioni di Saddam Hussein non sono state dettate solamente da una predisposizione innata all'aggressività e alla devianza ma anche amplificate dall'interazione con la violenza dei costumi e con l'educazione ricevuta. Un padre mai conosciuto, un fratello di 13 anni morto di cancro mentre la madre era incinta del futuro dittatore, un iniziale allontanamento dalla famiglia ed un ritorno caratterizzato dalla presenza di un patrigno severo e violento delineano, da un punto di vista psicologico e sociologico, un contesto non idoneo per una corretta socializzazione infantile e un adeguato sviluppo dell'empatia verso gli altri. Qualunque sia stata la sua formazione e le motivazioni alla base delle azioni compiute da dittatore, occorre considerare che se ha raggiunto il potere è perché è riuscito ad ottenere, almeno inizialmente, il sostegno di una buona parte della popolazione. Le prime mosse da vice presidente sono state quelle di diffondere il servizio sanitario e il servizio dell'istruzione in tutta la nazione ottenendo risultati come l'abbattimento della percentuale della mortalità infantile e dell'analfabetismo.

Inoltre, ha modernizzato l'agricoltura e ha guidato la nazionalizzazione delle imprese petrolifere, mosse che hanno portato alle stelle la sua popolarità. In una condizione costante di disagio e difficoltà sociale, infatti, è facile cedere psicologicamente al leader che offre segni di speranza. Lo stato mentale di sottomissione è legato alla ricerca della sopravvivenza, all'inevitabile volontà di miglioramento degli essere umani e del mantenimento della propria condizione all'interno di un gruppo. Ciò spiega il bisogno dell'uomo di credere fortemente alle parole dette da chi detiene il potere e la necessità di difendere la realtà conosciuta da ciò che è sconosciuto e differente.

Leadership and the art of communicating

by

Valentina trogu

The term leader comes from the English to lead, that is, to direct, to lead. The etymology suggests that a leader, to be such, must be at the head of a group of people who follow him, listen to his words on the basis of which they make decisions in relation to social, political and economic action.

Around the figure of the leader a complex reality is created in which there are multiple variables that make it difficult to explain its meaning in a few lines. The psycho-social literature identifies the leader as a person able to persuade an audience to such an extent as to condition its decisions and mobilize it towards the achievement of certain objectives. To the instrumental character we must add the motivations that push entire masses to follow what is seen as a charismatic leader, the types of interactions that are created between leader and group and the socio-character characteristics that allow a member of the mass to emerge compared to others. Leaving aside the distinctions that a leadership can assume depending on the style adopted by the leader (authoritarian, democratic or laissez-faire) it is possible to find a common point in all the men who have made history in the most practical sense of the definition, the sense connected to change, positive or negative, creator of our history today. This common point is identifiable with the ability to build and expose a discourse that knows how to persuade and condition an audience. Leaders, therefore, have shown themselves capable of easily juggling the art of rhetoric and oratory.

Great oratory flourished in Ancient Greece between the fifth and sixth centuries BC.C as a result of an increase in the importance of political debate. With the end of the hegemony of traditional aristocratic forms of power and the affirmation of democracy, in fact, the desire for participation in public life increased and the discourse moved from the palace of the powerful to the square, the agora. Thus were born the debates

on the *res publica*, points of origin of political philosophy and rhetoric. In the political sphere, the ability of a good speaker to make his position prevail among many has proved to be an effective method of obtaining consensus to such an extent that every Athenian leader, a convinced democrat, moderate or fervent aristocrat, had to demonstrate that he knew how to speak in order to be able to obtain an active role in Athenian political life. This importance linked to the use of oratory and rhetoric has been strengthened over time, becoming fundamental in every relationship of power, regardless of the area in which we find ourselves. The politician, the strategist, the marketing expert, the lawyer, the diplomat, the secretaries general of the United Nations are professional figures of today with a predisposition to manipulate words to achieve a goal, to persuade and influence an audience.

In the story it is possible to identify different actors who have become leaders thanks to an overlap of their role with the figure of the speaker able, as underlined by Aristotele, to teach – inform about the object of the speech – *movere* – move the auditorium and *delectare* – expose the topics with enthusiasm involving the audience without boring it. Especially in the field of politics these concepts have been taken and assumed as basic rules to be followed to support arguments of various kinds, aimed at condemning, convincing, persuading, judging, transmitting messages, telling stories, imprinting values or fears in the mind. Especially in the field of politics these concepts have been taken and assumed as basic rules to be followed to support arguments of various kinds, aimed at condemning, convincing, persuading, judging, transmitting messages, telling stories, imprinting values or fears in the mind. In times past, politics became substance precisely through words and changed the world. Linguist John Austin has argued that words make things, create reality and unravel it, generating effects on the material world and human relationships. They act like a sword and a rifle, performing actions that once concluded determine consequences that can no longer be changed.

With words you can start a war or destructive actions through an ideological indoctrination capable of mobilizing entire masses called to fight and defend themselves from a dark shadow considered capable of breaking the balance in which we live. Fear and aggression towards this dark shadow, the other, the enemy, cannot be defined scientifically as characteristics inscribed in human nature. There seem to be other motivations behind the mass violence and the continuous local conflicts that break out in particular social contexts and in the presence of a certain type of government. Culture, acquired behavioral patterns, norms and social cohesion are the factors to be considered to understand the reaction of a people towards a stranger, towards the different, the abnormal. Often it is precisely the strong attachment to one's roots and to one's group that feeds the hatred towards those who do not belong to it while at other times the defense is used as a justification by a leader whose purpose is to obtain more and more power.

My thoughts turn fast to Saddam Hussein, a dictator described as an evil narcissist whose boundless ambition for power, strong nationalism, absence of ethical principles, ruthlessness and intelligence has led him to continuous conflicts with the nations close to Iraq to defend personal survival while, within his country, he imposed obedience through threats. Saddam Hussein's behaviors and actions were not only dictated by an innate predisposition to aggression and deviance but also amplified by the interaction with the violence of customs and with the education received. A father never known, a 13-year-old brother who died of cancer while his mother was pregnant with the future dictator, an initial estrangement from the family and a return characterized by the presence of a severe and violent stepfather outline, from a psychological and sociological point of view, an unsuitable context for a correct child socialization and an adequate development of empathy towards others.

Whatever his training and the motivations behind the actions carried out as a dictator, it must be considered that if he reached power it is because he managed to obtain, at least initially, the support of a good part of the population. The first moves as vice

president were to spread the health service and the education service throughout the nation achieving results such as the reduction of the percentage of infant mortality and illiteracy. In addition, he modernized agriculture and led the nationalization of oil enterprises, moves that drove his popularity to the stars. In a constant condition of discomfort and social difficulty, in fact, it is easy to give in psychologically to the leader who offers signs of hope.

The mental state of submission is linked to the search for survival, the inevitable will to improve human beings and the maintenance of one's condition within a group. This explains man's need to strongly believe the words spoken by those in power and the need to defend known reality from what is unknown and different.