

Marco Mazzoni

Relazioni pubbliche.
Media e politica sotto scacco

Morlacchi Editore

In copertina: H. Daumier, *I giocatori di scacchi* (1863-1867), Musée du Petit Palais, Parigi.

ristampe: 1. 2. 3. 4.

ISBN: 88-89422-59-9

copyright © 2005 by Morlacchi Editore, Perugia.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, non autorizzata.

editore@morlacchilibri.com | www.morlacchilibri.com | redazione@morlacchilibri.com

Progetto grafico del volume: Raffaele Marciano.

Finito di stampare nel mese di giugno 2005 da Digital Print – Service, Segrate, Milano.

Indice-Sommario

Introduzione	vii
--------------------	-----

capitolo primo

Le origini delle relazioni pubbliche	1
1. <i>Origini, pionieri, storia delle relazioni pubbliche negli Stati Uniti</i>	3
2. <i>Le relazioni pubbliche in Italia: un tentativo di ricostruzione storica</i>	29

capitolo secondo

Il nuovo scenario delle relazioni pubbliche	39
1. <i>La teoria della differenziazione sociale</i>	40
2. <i>La globalizzazione e le relazioni pubbliche: uno strano connubio?</i>	49
3. <i>Forme della Governance</i>	64
4. <i>Il partito in discussione: prevale l'ambito relazionale o quello istituzionale?</i>	69
5. <i>Poliarchia e complessità sociale</i>	74
6. <i>Chi protegge l'individuo? L'impresa responsabile</i>	83

capitolo terzo

Relazioni pubbliche, newsmanagement e clima di opinione: qualcosa sta cambiando	93
1. <i>Dalla "realtà" dei fatti alla "realtà" delle notizie</i>	94
2. <i>Il ruolo delle fonti politiche in Italia: il modello dello scambio</i>	101
3. <i>Relatori pubblici e giornalisti: il newsmanagement</i>	107
4. <i>La posta in gioco: il clima di opinione</i>	125
5. <i>Un nuovo accesso alla sfera pubblica</i>	134

capitolo quarto

L'attività di lobbying in Italia: qualcosa sta cambiando	139
1. <i>Dal corridoio alla politica: le lobby</i>	141
2. <i>La configurazione delle istituzioni italiane: permeabilità</i>	150
3. <i>Il lobbista: chi? e come?</i>	163
4. <i>Attività di lobbying: una regolamentazione possibile?</i>	173

Conclusioni 179

Bibliografia 183

Introduzione

Perché occuparsi di relazioni pubbliche (RP)? La risposta al quesito va ricercata in due punti che ci permetteranno di introdurre le finalità e gli oggetti di studio di questo libro.

Primo. Le relazioni pubbliche hanno attraversato nell'ultimo decennio, e stanno tuttora attraversando, un processo di fortissimo sviluppo, non solo nel paese dove si sono originate, gli Stati Uniti, ma anche in tutti quei paesi dove si è sviluppata e radicata quella che Ferdinando Fasce (2000) ha definito la “democrazia degli affari”. Fra questi paesi c'è sicuramente l'Italia. Gli studi più recenti, infatti, hanno attestato che anche nella nostra penisola le istituzioni pubbliche e le organizzazioni private fanno ricorso, in maniera sempre più massiccia, alle relazioni pubbliche per consolidare il loro accesso al processo decisionale ed ai media. Un'ampia gamma di organizzazioni si sono affiancate alle *corporations*, che agiscono nel campo economico, per l'utilizzo di professionisti delle RP: sindacati, gruppi di pressione, organizzazioni religiose, enti di beneficenza, università, ospedali, amministrazioni locali ed altri organismi locali. Quella delle relazioni pubbliche è una attività in continua evoluzione, perché, assai più di altre, si realizza proprio al centro del triangolo relazionale, per sua natura incessantemente dinamico, dove la comunità economica interagisce con quella politica, tutte e due interagiscono con quella dell'informazione e viceversa.

Secondo. Ma se da un lato tale triangolo relazionale ha permesso la crescita del numero dei praticanti e il consolidarsi delle attività svolte dalle agenzie professionali, dall'altro, però, non ci permette di rispondere alla domanda: le relazioni pubbliche sono una disciplina? Si tratta di capire se accanto allo “specialismo dei professionisti” esista anche un interesse, in particolare del mondo accademico, a fare delle RP una materia di studio. Analizzando ciò che sta avvenendo in Italia, sembra-

rebbe che la strada finora percorsa sia proprio quella che porti alla costruzione e all'affermarsi di una disciplina delle RP. Ciò è dimostrato dalla diffusione dei corsi universitari in Comunicazione (ci riferiamo ai circa 45 corsi di laurea in Scienze della Comunicazione o Relazioni Pubbliche), che hanno originato una didattica ed una manualistica delle relazioni pubbliche e alle sempre più numerose ricerche che, in particolare, sono mirate alla necessità di individuare modalità efficaci per la valutazione delle RP.

Alla luce di quanto appena detto, la nostra ricerca cercherà di unirsi ai vari tentativi tesi a dare una base teorica alle relazioni pubbliche, mostrando però un elemento di originalità rispetto a quanto fatto e studiato fino adesso. L'obiettivo finale che ci si propone è, infatti, quello di studiare il ruolo svolto dal professionista delle relazioni pubbliche sia nel processo decisionale sia nel processo di produzione delle notizie alla luce dei cambiamenti politici, economici, culturali determinati dal processo di globalizzazione.

Il punto di partenza sono i numerosi studi che hanno sottolineato come la società postmoderna sia caratterizzata da:

- l'identità e la sovranità dello stato-nazione, insieme alla sua autonomia economica, sono messe in discussione da più parti (crisi della sovranità);
- il sistema decisionale è a più livelli (regime di *governance*) e comprende attori, pubblici e privati, subnazionali, nazionali e supranazionali, che interagiscono nella produzione e implementazione di *policies*;
- lo spazio pubblico è "mediatizzato": i media sono capaci di influenzare le decisioni e le scelte in modo consistente, accogliendo istanze, facendosi portatori di proposte, proteste, interessi.

La dimensione poliarchica appare ancora l'immagine più corretta per capire il ruolo delle relazioni pubbliche. Da una parte, il processo politico si presenta come un'arena, un'area di scambio in cui diversi e nuovi interessi, più o meno condivisi dai membri dei gruppi in cui si articola

la collettività, si confrontano e si armonizzano, si controllano e si accomodano reciprocamente. Si afferma un modello policentrico in cui il potere risulta suddiviso e disperso in una molteplicità di attori e sedi. Dall'altra, l'accesso al sistema dei media diventa un momento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi di una organizzazione.

In relazione a tale scenario, l'indagine intende studiare sistematicamente il rapporto intercorrente, in Italia, tra:

- a. professionista delle relazioni pubbliche e sistema giornalistico (*media relations*);
- b. professionista delle relazioni pubbliche e processo decisionale (attività di *lobbying*).

Più esattamente, le ipotesi oggetto di indagine sono:

- a. Studiosi e professionisti delle RP sostengono come quello delle relazioni con i media sia uno degli argomenti più rilevanti nell'ambito delle relazioni pubbliche. Questo perché buona parte del lavoro di chi si occupa professionalmente delle relazioni pubbliche consiste proprio nell'intrattenere relazioni con i mezzi di comunicazione di massa così da porre in risalto gli interessi, le *issues* degli attori sociali (pubblici o privati) per cui lavorano. Quindi, dopo aver ricostruito le caratteristiche del rapporto tra fonti e sistema giornalistico attraverso una rilettura delle più importanti ricerche e pubblicazioni, si passerà a vagliare l'ipotesi che qui si vuole sostenere: *il professionista delle RP sta diventando una delle principali fonti (non giornaltiche) per i mass media*. Si vogliono indagare i motivi dell'intensificarsi di questo rapporto. Inoltre, si desidera focalizzare l'attenzione sulla natura del rapporto tra professionista delle RP e giornalista. Per l'esattezza, si cercherà di analizzare la capacità del relatore pubblico di produrre azioni comunicative capaci di influenzare l'attività del sistema giornalistico e condizionare, quindi, il processo di selezione e produzione di notizie (analisi del *newsmanagement*).

b. Partendo dai cambiamenti avvenuti nel processo decisionale, di cui si è parlato, e considerando che si è codificata una regola generale secondo cui “il lobbista tende a trasferire la questione che è interessato difendere nella sede più favorevole”, *si vuole indagare come, in Italia, siano mutati, per il lobbista, i canali di accesso al potere politico*. Nel dettaglio, la ricerca, dopo aver ricostruito, attraverso la letteratura esistente, le origini delle RP e la tradizione di pensiero entro cui va collegato il fenomeno del lobbismo, intende determinare in quale fase del processo decisionale il professionista delle relazioni pubbliche (lobbista) interviene per portare a conoscenza dei decisori pubblici e, talvolta, dell’opinione pubblica, le aspettative e le richieste dei gruppi di interesse o dei clienti privati che rappresenta. Ciò significa focalizzare l’attenzione sull’azione del lobbista e mostrare se questa è rivolta verso i partiti politici, il parlamento, il governo, oppure se il lobbista preferisce operare in sedi riservate e influenzare “nascostamente” singoli attori del processo decisionale o intervenire sulla burocrazia e sull’amministrazione per rivolgere a proprio vantaggio l’applicazione delle decisioni. Definire, pertanto, se l’azione del lobbista è rivolta alla fase di formazione delle leggi (verso gli organi legislativi) o alla fase di formazione dei decreti (verso gli organi esecutivi) o alla fase di applicazione delle decisioni (verso l’apparato burocratico, i dirigenti, ecc.). Infine, si desidera indirizzare la ricerca sull’analisi delle *risorse* (conoscere il funzionamento sostanziale, e non solo formale del processo decisionale; conoscere le altre organizzazioni o gruppi di interesse che agiscono sulla stessa questione del proprio cliente, mappatura dei *competitors*; ecc.) e degli *strumenti* (i colloqui *one to one*, cosiddetto lobbying diretto, il *grass-roots lobbying*, cosiddetto *lobbying* indiretto, le coalizioni d’interesse, vale a dire delle alleanze tra soggetti impegnati in convergenti battaglie di influenza, le audizioni, ecc.) cui il lobbista deve attingere ed utilizzare per massimizzare l’efficacia della propria azione.

Ultimo punto analizzato: se i territori dove si muove prevalentemente il relatore pubblico sono quelli appena descritti, il sistema politico, da una parte, e il sistema giornalistico, dall’altro, l’obiettivo fina-

le del lavoro sarà quello di stabilire in quale dei due è maggiormente orientata la sua azione. In estrema sintesi, stabilire se per il professionista delle RP è più proficuo, per garantire il successo degli interessi del soggetto attivo per cui lavora, interagire con i decisori pubblici, e intervenire così nel processo decisionale, oppure influire sull'attività dei giornalisti per costruire un'opinione pubblica favorevole.

Le ipotesi sopra descritte sono state indagate con approccio qualitativo. Infatti, sono state effettuate delle interviste semi-strutturate a professionisti delle relazioni pubbliche, alcuni specializzati in *media relations* ed altri in attività di lobbying. Il direttore della Federazione Italiana Relazioni Pubbliche (FERPI), ha fornito e contattato preventivamente, e per questo lo ringraziamo, alcuni professionisti (distribuiti tra Roma e Milano), iscritti alla Federazione, che si sono resi immediatamente disponibili a partecipare alla ricerca. Le interviste, effettuate tra gennaio e marzo 2005, hanno riguardato le modalità di lavoro abitualmente messe in atto, ma soprattutto si è indagata l'autopercezione del proprio ruolo da parte dei relatori pubblici e la questione delle ideologie e dei modelli professionali che ne sono alla base. Nel libro sono riportati numerosi frammenti di tali interviste.

Riepilogando, il libro è così strutturato. Nel *primo capitolo* sono state analizzate le origini delle RP negli Stati Uniti e in Italia, sottolineando le cause che ne hanno determinato la nascita. Nel *secondo capitolo* si è tentato di descrivere lo scenario all'interno del quale viene svolta la pratica delle relazioni pubbliche. Abbiamo analizzato, da un lato, la crisi degli stati nazionali da ricollegare, principalmente, al processo di globalizzazione, cioè perché economia, politica e cultura non sono più contenute – né contenibili – entro i confini dello stato. Dall'altro, ci siamo soffermati sulla crisi dei partiti politici. Questa, infatti, ha aperto la strada a nuove forme di rappresentanza: gruppi e organizzazioni che provengono dal basso premono, attraverso l'azione del relatore pubblico/lobbista, affinché possano entrare nelle sfere pubbliche istituzionalizzate rendendo così visibili (pubbliche) le loro istanze ai deci-

sori. Nel *terzo capitolo* si è cercato di mostrare la validità della nostra ipotesi: le RP sono le principali fonti per il giornalista. Partendo da un'analisi del *newsmaking* – la notizia è il prodotto di una negoziazione tra diversi soggetti sociali – si è ritenuto fondamentale trattare il concetto di *newsmanagement*, cioè mostrare come si costruisca il rapporto tra relatore pubblico e giornalista e come queste condizioni il processo di selezione, produzione e distribuzione delle notizie. Infine, nel *quarto capitolo* si è analizzata l'attività di lobbying. In particolare, è stato effettuato un tentativo di integrare quello che è noto sulla politica dei gruppi di interesse in Italia con quello che è (o dovrebbe essere) noto sulla natura delle istituzioni politico-governative di questo paese. Si argomenterà la tesi che la debolezza e la permeabilità delle istituzioni italiane aprono ampi spazi all'influenza dei gruppi di interesse. È stato assunto come punto di osservazione privilegiato quello dell'azione messa in atto dal lobbista, che rappresenta gli interessi di un particolare gruppo, per penetrare all'interno del processo decisionale.