

Rassegna del 22/02/2026

ARTICOLI A FIRMA

Tempo	Da Berlusconi a Meloni Il potere oltre i Palazzi - Da Berlusconi a Meloni il potere oltre i Palazzi	Bisignani Luigi	1
-------	---	--------------------	---

Data Stampa 2000-01-01 10:00:00

Data Stampa 2000-01-01 10:00:00



LEZIONI DI POLITICA ESTERA

La ricostruzione di un metodo nel libro sul Cavaliere di Castellaneta e Carnelos

Da Berlusconi a Meloni il potere oltre i Palazzi

Relazioni personali: così il premier si trasforma nel primo ambasciatore

DI **LUIGI BISIGNANI**

Caro Direttore

Potere formale e potere sostanziale. Henry Kissinger osservava: «Le relazioni personali tra leader sono spesso il fattore decisivo negli affari internazionali». Riletta oggi, la frase suona meno come citazione accademica e più come un *modus operandi*. Ed è questa la lente più utile per leggere un libro nato per raccontare Silvio Berlusconi ma che finisce, inevitabilmente, per «spiegare» Giorgia Meloni e il presente politico. Non per spirito di emulazione - operazione impossibile - ma per assorbirne l'in-

tuizione essenziale: il peso reale di un leader non si misura solo nelle prerogative formali, ma nella qualità dei rapporti personali che riesce a costruire. Un esempio: la decisione dei centri di accoglienza in Albania difficilmente ci sarebbe stata senza la sintonia tra Edi Rama e la presidente del Consiglio.

Il libro «Berlusconi, il mondo secondo lui - Una lezione di politica estera nell'attuale disordine globale» di Giovanni Castellaneta e Marco Carnelos non è una narrazione biografica ma la ricostruzione di un metodo. Dalla loro esperienza accanto all'ex presidente del Consiglio, i due autori ricavano una lezione chiara: la politica estera non vive soltanto nei comunicati ufficiali, ma nella fiducia, nell'accesso diretto, nella capacità di interlocuzione personale. Una dimensione di intelligenza emotiva discreta, ma decisiva, che attraversa l'intero volume e trova nella prefazione di Gianni Letta, un gigante delle relazioni istituzionali, la sua cifra più nitida: un metodo fatto di rispetto e memoria; mai una giornata senza richiamare chi lo aveva cercato,

mai un ritardo, mai una cerimonia senza arrivare preparati, puntuali, consapevoli del valore umano, prima ancora che formale, di ogni incontro.

La conclusione implicita è lineare: i governi passano, le istituzioni restano, ma sono le relazioni personali a determinare, nei momenti critici, la reale influenza di un Paese. In questa prospettiva, la politica estera cessa di essere soltanto sicurezza o equilibrio strategico e diventa anche leva economica. Il capo di governo si trasforma nel primo ambasciatore del sistema produttivo e ogni relazione personale, gestita accuratamente, può tradursi in opportunità concreta per il Paese.

È su questo terreno che Berlusconi rovescia la gerarchia tradiziona-



le della diplomazia sbalordendo per primi proprio gli ambasciatori: non sono più solo le strutture a costruire le relazioni per il leader, ma è il leader a costruirle direttamente. Le telefonate contano più delle note di servizio, la fiducia più delle procedure. La nota insofferenza di Berlusconi per i rituali diplomatici e le liturgie del protocollo risponde ad una convinzione precisa: la relazione personale tra leaders produce risultati spesso più solidi di qualsiasi architettura formale.

L'episodio delle dimissioni di Renato Ruggiero, rassegnate in polemica con la Lega di Umberto Bossi allora partner di governo, è rivelatore. Quando Berlusconi assunse l'interim degli Esteri, non mostrò alcuna urgenza di lasciarlo. Fu necessario l'intervento del presidente della Repubblica Carlo Azeglio Ciampi, tramite Gianni Letta, con l'ingrato compito di convincere il Cavaliere a «restituire» la Farnesina. In realtà, il confronto fu ancora più diretto e rivelatore. Quando Letta riferì al Cavaliere il messaggio perentorio di Ciampi, Berlusconi reagì con la frase: «Dite al Presidente Ciampi che, se insiste, lascio Palazzo Chigi e resto alla Farnesina». Non era una battuta. Era la confessione di una convinzione profonda: il centro di gravità del potere non stava a Palazzo Chigi, ma lì dove si costruivano le relazioni internazionali. Non era un'anomalia, dunque, ma la conseguenza di una visione precisa: il baricentro del potere non coincide necessariamente con la sede formale del governo, ma con il luogo in cui si costruisce credibilità internazionale.

Di questo equilibrio, Gianni Letta fu una preziosa cerniera: garantiva continuità istituzionale e rendeva compatibile la dimensione relazionale con la struttura dello Stato. Senza questa mediazione,

quel sistema sarebbe apparso personalistico e precario. Con lui, invece, risultava funzionale.

I rapporti del Cavaliere con George W. Bush e Vladimir Putin rappresentano esempi emblematici di tale impostazione. Berlusconi privilegiava il dialogo diretto, senza mediazioni, accrescendo il peso internazionale dell'Italia rispetto alla sua forza oggettiva. Mauro Masi, allora segretario generale a Palazzo Chigi (e oggi Presidente di Banca Fucino) e apripista del mondo digitale, ricorda come durante la visita di Stato in Italia nel 2008, il presidente Usa disse: «Il mio amico Silvio è un grandissimo e leale amico degli Stati Uniti, ma non dimentica mai di essere anche un grande e convinto europeo». Meloni e Tajani non dimentichino.

Già nel 2002, il vertice di Pratica di Mare, come ricordano con dovizia di particolari gli autori, aveva segnato il punto più alto del successo del metodo berlusconiano. L'avvicinamento tra Russia e Occidente - la fine simbolica della Guerra Fredda - fu anche il frutto di questa capacità: trasformare la relazione personale in risultato politico.

L'attualità del libro emerge più che mai oggi, in un contesto europeo segnato da conflitti, riarmo e ridefinizione degli equilibri internazionali, mentre Giorgia Meloni si trova al centro di un passaggio delicato: il suo rapporto diretto prima con Biden e ora con Donald Trump, destinato ad incidere sugli equilibri dell'alleanza atlantica, la colloca in una posizione che eccede il mero ruolo formale. Non è solo la guida di un governo, ma è un interlocutore riconosciuto.

Ed è qui che la lezione berlusconiana riemerge, più come metodo che come eredità politica: l'influenza non deriva solo dalla forza economica o militare, ma dalla

credibilità personale e dalla capacità di accesso diretto.

Gli autori si interrogano su come Silvio si comporterebbe oggi, in un mondo dominato da una nuova competizione tra grandi potenze e da una leadership americana imprevedibile. Donald Trump, in effetti, Berlusconi non lo volle mai incontrare davvero. Non perché non potesse, ma perché non lo ritenne necessario. Il tycoon, in un certo senso, era un erede naturale e insieme un concorrente simbolico. Sappiamo bene che lo aveva fatto studiare da esperti di comunicazione perché considerava l'ascesa del Cavaliere come un capolavoro mediatico e sostanziale. Il parallelismo è inevitabile: entrambi imprenditori prestati alla politica, entrambi convinti del primato della relazione personale sulle dinamiche multilaterali. Con una differenza imprescindibile: Berlusconi privilegiava la mediazione, Trump la rottura.

Allora la domanda degli autori diventa inevitabile, ed è questo che rende questo libro intellettualmente utile: cosa avrebbe fatto Berlusconi di fronte allo scenario delle «due rette», quella atlantica e quella euroasiatica? La risposta si trova tra le righe. Non avrebbe scelto rigidamente una sola direzione. Avrebbe percorso entrambe. Avrebbe tentato di trasformare la contrapposizione in negoziazione. Perché il suo talento non era scegliere da che parte stare, ma farsi accettare da tutte le parti. Il saggio propone una riflessione sul funzionamento reale del potere in un sistema internazionale formalmente istituzionalizzato ma sostanzialmente relazionale. Perché, in un'epoca che moltiplica vertici, protocolli e architetture multilaterali, resta una costante meno visibile ma decisiva: le istituzioni definiscono il ruolo, ma sono le relazioni personali, spesso quelle silenziose e informali, a determinarne il peso reale.

©RIPRODUZIONE RISERVATA



