

## TVC. Programa Millennium (20.09.2008)

Presentació

**- Vostè això de la política d'on li ve?**

- La comunicació política... perquè la veritat és que jo no faig política en el sentit professional, estricte de la paraula...

**- La comunicació política... d'alguna manera fa política?**

- Ajuda a fer política. La nostra feina consisteix en trobar frases, idees, imatges, estratègies, per tal de que els autèntics protagonistes de la política que són els representats públics, el polítics, o el partits politics, diguem-ne, puguin arribar de la manera més eficient, de manera més directa, als ciutadans. És cert, que hi ha una influència important per part dels assessors. I hi ha certs contextos on tenen una gran importància, visibilitat, però també és cert que hi ha una corrent professional més discreta que està més al costat. Ni al davant, ni al darrera... senzillament al costat ajudant al nostres polítics i a les nostres polítiques simplement a comunicar millor.

**- Hillary Clinton va perdre la nominació per culpa d'aquests assessors, de les baralles internes entre ells, de la falta d'unitat d'estratègia a l'hora de definir...missatges?**

- Crec que això es deu a dos motius: canviar molt d'estratègia. Tenir una estratègia inicial que la va tenir adaptar davant el fenomen de l'Obama, i que en molts casos, va arribar a ser contradictòria... i part d'aquestes dificultats estratègiques tenien que veure també, en que els seus assessors tenien visions diferents i a vegades contradictòries... El segon element: és no entendre quin era l'element central... si era la seguretat i la confiança o era el canvi. Jo crec que es va equivocar en el relat guanyador i en aquest sentit el Barack Obama va aconseguir connectar millor en la que era la demanda de la societat nord-americana, i el que jo considero que és encara la demanda de la societat nord-americana. Vuit anys d'Administració Bush per molts ciutadans nord-americans i segurament per la resta del planeta són massa.

**Context de la situació econòmica avui en dia al món i als EE.UU.**

**- Les campanyes s'han d'anar adaptant... el discurs que pertoca ara és el econòmic?**

- Pertoca concretar molt les mesures i les propostes, i jo crec que els ciutadans nord-americans i els electors estan esperant concreció perquè la vida quotidiana, als EE.UU i a la resta del planeta, és molt concreta i afecta molt a la seva vida diària i és molt visible, llavors fer política i no parlar de la vida quotidiana quasi bé sempre es el camí directe per no connectar amb el públic, per no tindre èxit electoral. És el moment ara de fer propostes que siguin clares i diàfanes i que tinguin que veure amb la vida de les persones. També, és el moment de les idees

**- Això es una qüestió dels EEUU i de tot el món...perquè jo al nostre país sempre he tingut la sensació de que aquí no concreta ni Deu..**

- Jo crec que, cada cop més, avancen cap a una política més contractual, m'explicaré... En el fons els politics estan demandant als ciutadans que li donin al menys un nivell de confiança per 4 anys... encara que estem en un procés on cada cop es retrau contes de manera més continuada i de manera més exigent, les noves tecnologies ajuden molt en aquest sentit. Però sobretot: demanes una confiança, deleguen en ti una sobirania, però en quatre anys has d'interpretar, diguem-ne aquesta delegació. És molt difícil gestionar

aquesta confiança si no és a través de propostes relativament contractuals, és a dir, demanes confiança per fer aquestes coses i crec que cada cop anem més a una política que permetrà clarificar millor què és el que faràs amb el meu vot, amb allò que et delego, amb la sobirania i la confiança que et depositejo, què faràs amb el meu vot? I els polítics i les persones polítiques que entenguin millor aquesta relació contractual, si em permetes l'expressió, menys ideològica però sí més cívica, més ciutadana, crec que avançaran molt.

**-No sé si vostè m'està fent de polític... Tot plegat, els polítics a les campanyes electorals ens anuncien un món que és el que a ells els hi agradaria... a mi ja m'agradaria que fos una espècie de contacte entre l'elector i l'electorat perquè triéssim els nostres polítics, però això ....hi ha de veure també amb el nostre país, en el cas de les llistes obertes, llistes tancades..**

-Sí, té a veure amb un conjunt de reformes per avançar perquè la democràcia sigui cada cop més participativa, més transparent ... elements contractuals. Per exemple, a casa nostra, el Parlament de Catalunya, a través de diferents propostes, està estudiant sobre com augmentar la participació ciutadana. Quins mecanismes, quines modificacions, a reglaments, a lleis, a iniciatives, s'han de fer. Crec que hi ha espai per la millora, i tots van en la mateixa direcció, és a dir, assumir compromisos que siguin verificables, que siguin auditable, i que després siguin contrastables. La política si no avança en aquesta direcció, diguem-ne, continuarà tenim un distanciament important per molts sectors electorals

**-Quan es parla de això sempre es parla de Brasil com a exemple de participació... és veritat que en aquest sentit el Brasil és un paradigma en quant a coses concretes, promeses i després participació ciutadana?**

- Hi ha experiència diguem-ne molt interessants a Brasil, però també a altres països del món. El Brasil és una gran potència, una democràcia molt jove, amb una gran vitalitat política, i amb una gran dinàmica del sector polític, i és un país que està experimentant. Jo crec que és un espai molt interessant, però en altres països també s'està treballant en aquesta direcció. I estic convençut, a més a més, de que les reformes que se han de fer i les millores que s'han de fer, han d'anar en la direcció d'apropar cada cop més aquesta delegació de sobirania... Jo voldria dir, que estem cada cop davant una societat més crítica, perquè té més nivell de informació, més nivell cultural, amb més accessos a altres tipus de informació, que contrasta més la seva informació, i que no es creu qualsevol cosa, qualsevol explicació, diguem-ne, que estem davant una societat més madura, en el sentit profund de la paraula més democràtica... en el sentit de que vol una relació més transparent, més solvent, més creïble,

**-El president Zapatero és una persona que compleix les seves promeses electorals?**

- Això ho han de dir els ciutadans. Jo crec que hi ha...Afortunadament el nostre sistema permet verificar si has complert o no, per això estan els processos electorals; i en aquests processos electorals els ciutadans decideixen si aquest grau de compliment és satisfactori, millorable i aquell nivell permet una renovació de la confiança o un canvi de confiança. Jo crec que són els electors els que decideixen. És cert que hi ha opinadors, que hi han mitjans de comunicació, actors polítics, que parlen sobre la confiança del Presidente Zapatero igual que d'altres Presidents, és a dir... dir el que penses i fer el que dius és molt important en Política i qualsevol fractura, dissonància, qualsevol canvi de simultaneïtat entre pensar i fer és molt sensible entre els electors. Els

electors detecten molt ràpidament quan un polític no diu el que pensa i sobre tot no farà el que diu...

**- Un exemple?**

-Hi han moments en que des dels sectors polítics es veuen en l'obligació de donar una explicació plausible, per entendre'ns, o que entenen que és la que toca en aquell moment... hi han processos de negociació o processos de generació de consensos, etc. I els electors s'adonen de que aquell polític no està dient tota la veritat. No vol dir que digui una mentira, sinó que no ho està dient tot. És detecta molt ràpidament, en el rostre, en la manera de parlar, en l'èmfasi que és fa en determinades coses, la mirada perduda o no a la càmera. Tot això són pistes que a vegades delaten i que donen molta informació i cadascú té els seus propis exemples per saber fins a quin punt hi han moments en el que aquesta equació "S'ha dit – fet" es trenca per alguna de les variables.

**- No m'ha dit l'exemple però deixem-ho .. Un polític pot dir una cosa i a l'endemà la contrària?**

-Pot canviar d'opinió i pot dir-ho. I crec que és bo que és digui "senyors en aquest moment veig la cosa d'una altra manera"... Jo crec que els ciutadans entenen molt clarament la franquesa i desconfien de quan no és franc. I en política la franquesa, la sinceritat, és un element central. Tu pots canviar d'opinió però no pots perdre la confiança dels electors. Canviar d'opinió és legítim, està bé, i a vegades les coses canvien. Expressar que canvies d'opinió no és exactament un problema, el que és un problema és no dir-ho o fer creure que no ha passat res.

**- Tots els polítics tenen principis?**

-Sí. Alguns poden ser èticament discutibles, o ideològicament molt diferencials, però ...

**- Fins i tot el principi de no tenir principis?**

- Sí. Jo treballo molt a prop dels polítics, representats públics, i em sap greu de vegades, l'opinió massa estesa de que treballen poc, o que tenen pocs principis, o de que només els interessa el poder. Nosaltres tenim un nivell de representats públics...amb un nivell de generositat, de lliurament cap els altres, amb una funció de servei públic ... extraordinari. I crec que la societat, en general, no és prou justa en la valoració d'aquest esforç. Segurament que hi ha situacions, fets, que han fet en alguns casos malfiar, i tenir una certa distància davant la política. És cert, però al costat de la quantitat d'esforços i la qualitat de servei públic, no tinc dubte.

**- Qualsevol polític pot ser candidat?**

- No. Tothom té dret a ser candidat però per ser candidat han d'haver unes condicions polítiques externes i internes, però també unes condicions naturals. A les eleccions es necessiten fonamentalment cinc coses: 1- Relat guanyador. 2- Un lideratge, que l'encarni, materialitat, personalitat 3- Una estratègia guanyadora, 4- Unes imatges seductores i persuasives i 5- unes idees diferenciades, que siguin enteses. Si alguna de aquestes cinc coses falla tens molt difícil guanyar unes eleccions... i una d'elles és el lideratge. Si tens idees però no tens capacitat en generar lideratge, simpatia, consensos interns... No podràs ser candidat, podràs ser un gestor polític, etc, això no té cap dificultat... però un procés electoral és també un procés de comunicació i això és fonamental.

**- Les dones ho tenen més fàcil que els homes?**

-Les dones no ho tenen més fàcil. Se les jutge el doble. La majoria de les dones que estan en política, no en el nostre país.... (comentari sobre el llibre) ho fan en contextos masculistes. Fa poc vaig llegir una enquesta del CIS que deia que un 25% del espanyols consideren que no és una bona idea que una dona faci política. És una xifra extraordinària... la resistència encara a que les dones facin política és molt alta entre l'opinió pública però també entre alguns dels seus companys. No ho tenen més fàcil, llavors crec que encara té més mèrit les que ho fan, perquè han tingut que superar moltes dificultats. Se les jutge el doble, i les costa el doble fer les coses. Crec que en aquest sentit és molt meritable.

**- Els partits són misògins?**

- Els partits estan treballant contra la misogínia. I ho estan fent bé, és a dir, estan regulant amb lleis que s'apliquen a totes les forces polítiques i alguns partits van més enllà amb normes pròpies. És reclamen a ells mateixos uns nivells de paritat, perquè si es deixes anar... la pròpia dinàmica no genera situacions d'igualtat. I els partits polítics no deixen de ser institucions on es distribueixen els rols, les autoritats... La igualtat s'ha de lluitar, i han d'haver normes pròpies i de caràcter general per afavorir-la.

**-Quin ha estat el millor candidat, o el candidat més fàcil per un especialista com vostè? I el més difícil?**

- El millor candidat des del punt de vista de l'assessor polític seria aquell que et confia, tu li dones un servei, idees, pistes i diguem-ne les executa, les utilitza com veu convenient. Aquesta és una manera d'interpretar les coses, però això no significa que sigui el millor candidat pels ciutadans ... Jo crec que a Espanya i a Catalunya afortunadament hem tingut líders d'una gran personalitat. A Catalunya no hi ha dubte, el President Pujol i el President Maragall, també amb la seva personalitat el President Montilla, són persones que no deixen indiferent. Persones que tenen una gran capacitat de connexió ciutadana... I això a Espanya també succeeix.

**- Conèixer al candidat és estimar-lo? O hi ha candidats que és millor no conèixer?**

- Depèn de com entenguis l'estimació. Jo crec que als candidats se'ls hi ha de respectar i se'ls hi ha que estimar, però no fins al punt de no poder dir, molt clarament, això sí, això no. Un assessor, en termes de relació política, ha de establir una relació privada, confidencial, quasi bé personal amb el seu candidat o candidata, i això passa de vegades per tenir un punt de fredor, de serenitat, de distància... i el estimar-los... en el seu punt just.

**- La vida privada dels candidats és important a la hora de plantejar una campanya?**

- És un fet, no important, però sí rellevant... en altres contextos encara és més rellevant perquè hi ha una mirada cap a la vida privada... per jutjar més els nivells de coherència. En altres contextos socials i països es valora negativament que tu defensis una cosa en política però que després aquest principis, per exemple, no els apliquis de tot en la teva vida privada. Jo crec que en general, a Europa, el que volem dels candidat no és tant la seva coherència interior, moral, ètica, sinó també les seves idees, la seva capacitat de gestió. I jo crec que hi ha un nivell de permissibilitat ... de vegades s'exigeix als polítics coses que a nosaltres, els ciutadans, no són capaços de fer... Per exemple tu pots ser un gran líder polític i estar a favor de l'escola pública però pot ser amb la teva família, en un determinat context, pots veure les coses de manera diferent.

- **Què li agrada més comunicar o vendre?**

-Comunicar.

-**Però vostè es políticament correcte...?**

- La política no és pot associar al mercat, en el sentit compra- venda.... Els electors necessiten identificar-se amb els polítics i això és un nivell de confiança, de creença, fins i tot d'empatia personal, que va més enllà de la compra – venda.

TVC. Programa Millennium (20.09.2008)