

Da Mao a Trump, vince chi decide cosa conta come vittoria

Pubblicato: Sabato 28 Marzo 2026



“La guerra del nemico, concepita per una rapida campagna strategica, è destinata a trasformarsi in una guerra prolungata”.

È una frase che oggi potrebbe essere pensata a Teheran. Perché il primo rischio delle potenze superiori non è non saper colpire. È non capire che cosa accade quando il colpo non basta a chiudere la partita. E invece, **è una citazione di Mao Zedong.**

Siamo nel 1938 durante la guerra contro il meglio preparato e attrezzato Giappone.

La Cina non poteva vincere subito, ma poteva impedire al Giappone di vincere presto. È la differenza tra una vittoria tattica e una vittoria strategica. Entra in scena Mao con una delle idee più importanti della strategia moderna: la guerra prolungata. Sostiene che, dato che il nemico è più forte e la Cina più debole, sarebbe suicida cercare una soluzione rapida; bisogna invece accettare una guerra lunga, evitare l’annientamento, logorare l’avversario, mobilitare la popolazione e trasformare il vantaggio iniziale giapponese in un peso crescente. In sostanza: se il forte non riesce a chiudere presto, il tempo smette di essere neutrale e inizia a lavorare contro di lui.

Mao riesce a ridefinire il concetto di cosa rappresenti una vittoria. È una lezione che riguarda tutti noi molto più di quanto vorremmo ammettere. Non riguarda soltanto i missili, i generali, i negoziati, i prezzi del petrolio. Riguarda una cosa molto più quotidiana e potente: il racconto. Chi riesce a far apparire la propria versione dei fatti come quella naturale, ovvia, quasi inevitabile, parte già con un vantaggio enorme.

È quello che si vede oggi nel conflitto tra Stati Uniti e Iran. Gli americani raccontano la guerra come efficacia: precisione, rapidità, controllo, forza che ristabilisce l'ordine. **Gli iraniani la raccontano come resistenza:** dignità, sopravvivenza, capacità di non piegarsi. I primi vendono performance. I secondi vendono permanenza. **I primi promettono di risolvere. I secondi promettono di restare in piedi.**

Nel suo articolo sul Guardian, **Patrick Wintour parla di una vera e propria “guerra regressiva”:** una guerra che, invece di risolvere il problema, **finisce per peggiorare la posizione di chi l'ha avviata.** Il suo ragionamento è semplice e durissimo: Washington voleva costringere Teheran a cedere sul nucleare, ma si ritrova più lontana da un accordo di quanto non fosse prima, e costretta a negoziare perfino sulla riapertura dello stretto di Hormuz.

È un caso quasi scolastico di ciò che accade quando una potenza confonde la capacità di colpire con la capacità di imporre il significato dei fatti: puoi apparire dominante sul piano militare, ma intanto stai arretrando sul piano strategico.

A rafforzare questa lettura, **Wintour cita anche Sir Alex Younger, ex capo dell'MI6,** secondo cui **l'Iran “ha giocato le sue carte deboli molto bene”.** È una formula potentissima, perché spiega che nei conflitti non conta solo chi possiede più forza, ma chi riesce a trasformare la propria fragilità in una narrazione abbastanza robusta da resistere all'urto della realtà. In questo senso, la guerra non decide soltanto rapporti di forza: decide quali fatti potranno essere letti come prova di vittoria, e quali invece come segni di fallimento.

E qui emerge un punto decisivo: **non sempre vince chi racconta meglio in senso estetico. A volte vince chi racconta in modo più resistente alla realtà.** Una narrazione molto brillante può crollare al primo urto dei fatti. Una narrazione più povera, ma più robusta, può sopravvivere più a lungo. Vale in geopolitica. Vale in politica. Vale nelle aziende. Vale nelle famiglie.

Ad esempio, per il contesto narrativo politico attuale in Italia, c'è un precedente interessante. **Fanfani nel 1974 investì molto del proprio peso politico e simbolico nel referendum abrogativo sul divorzio,** promosso dalla Democrazia Cristiana per cancellare la legge Fortuna-Baslini del 1970.

Era una consultazione altamente simbolica: da una parte c'era l'idea di difendere un ordine familiare tradizionale; dall'altra, un vasto fronte laico e di sinistra che presentava il voto come una scelta di libertà civile e modernizzazione del paese. **La contesa, quindi, riguardava il significato stesso dell'Italia che stava nascendo.**

L'esito fu netto: vinse il No all'abrogazione, cioè la scelta di mantenere il divorzio, con circa il 60% dei voti. Politicamente fu letta come una sconfitta personale di Fanfani, che aveva fortemente identificato sé stesso e la DC con quella battaglia. Le conseguenze andarono oltre il referendum: si incrinò l'idea che la DC potesse ancora definire da sola l'orizzonte morale del paese, emerse con più chiarezza la fine dell'unità politica dei cattolici. In altre parole: **la DC non perse solo una campagna. Perse la capacità di imporre la cornice dentro cui quella campagna doveva essere letta.**

Venendo ai nostri giorni, c'è il **referendum sulla giustizia.** Anche qui la partita è soprattutto sul significato del voto.

Giorgia Meloni ha costruito in questi anni una narrazione di forza, direzione, quasi di inevitabilità. Quando perdi una sfida dentro questa cornice, non perdi solo un passaggio: si incrina il personaggio. Per questo, dopo una sconfitta, **il primo compito di un leader non è reagire male o gridare più forte. È ridefinire il campo.** Trasformare una bocciatura in una tappa, non in un giudizio finale su di sé.

Anche il centrosinistra, però, ha il suo rischio speculare. Se interpreta questo risultato come una consacrazione, sbaglia. Una vittoria parziale non è ancora una narrazione maggioritaria. La vera politica, come la guerra, non consiste nel festeggiare un episodio. Consiste nell'imporre il criterio con cui gli episodi verranno letti. È questo il punto: il potere più sottile non è vincere. È decidere che cosa

conta come vittoria.

Anche nel mondo delle aziende vale la stessa logica. Un'impresa in difficoltà che dice "va tutto bene" perde credibilità. Ma anche un'impresa che racconta solo i numeri, senza dare un senso a quei numeri, lascia un vuoto che altri riempiranno. Mercato, corridoi, sfiducia interna. Le organizzazioni più intelligenti non negano il problema: cercano di definire il quadro in cui quel problema va capito.

Non raccontano solo la performance. Raccontano il criterio con cui la performance va giudicata.

Se il criterio è solo il trimestre, ogni inciampo è una sconfitta. Se il criterio è la capacità di proteggere il cliente, mantenere la rotta, costruire futuro anche nella volatilità, allora il racconto regge di più. Non è propaganda. È architettura del senso.

E poi ci siamo noi. Le nostre piccole guerre. Un litigio di coppia. Un frattura tra colleghi. Una delusione tra amici. Anche lì succede la stessa cosa. Quasi mai il conflitto è solo sui fatti. È sulla cornice. "Io sono quello ferito." "Tu sei quella che non capisce." "Io sto mettendo ordine." "Tu mi stai aggredendo." "Io dico la verità." "Tu mi stai umiliando".

Nelle guerre relazionali, spesso perde chi cerca di vincere la scena. Chi vuole l'ultima parola, la dimostrazione definitiva, il momento in cui l'altro finalmente ammette. Perché una narrazione troppo alta si espone troppo. Basta che l'altro non reciti la parte prevista, e quella messa in scena crolla. Per questo, forse, la forma più intelligente di racconto non è quella che ci fa sembrare invincibili. È quella che ci permette di restare veri senza trasformare ogni attrito in apocalisse.

La lezione finale è semplice e spietata. Non vince chi parla di più. **Non vince chi urla meglio. Non vince nemmeno sempre chi colpisce di più. Vince chi sa dare alla ferita una forma abitabile.**

Per uno Stato, una forma politica. Per un'azienda, una forma di senso. Per una persona, una forma di dignità. Perché i fatti contano. Eccome. Ma quasi sempre arrivano al mondo già vestiti da qualcuno. E chi sceglie quei vestiti, spesso, ha già cominciato a vincere.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it