

ENTREVISTA AMB JOHN DEL CECATO, consultor de campanya d'Obama

«L'autenticitat d'Obama no es pot fabricar»

MONTSE MARTÍNEZ

EL PERIÓDICO DE CATALUNYA, 13.05.10

Recorda que gelava a Chicago. Era el 2004 i feia tant fred com fred va ser el seu primer contacte amb Obama. El seu cap, David M. Axelrod, guru de la campanya de l'actual president, el va enviar a acompanyar un senador de nom estranyíssim i sense cap suport econòmic per a les primàries demòcrates del Senat. Va lamentar el marró que li acabava de caure a sobre. John del Cecato, de 35 anys, va delectar amb aquest i altres detalls a la Facultat de Dret d'Esade.

-Vostè dona per fet que la gent està fastiguejada de la política. És tan realista com demolidor.

-La gent als Estats Units estava cansada del comportament cínic dels polítics. Durant dècades els han vist enfrontar-se els uns amb els altres, cedir a potents grups econòmics i dir el que pensen que els votants volen sentir en lloc de dir la veritat. El cinisme va ultrapassar els límits i va ser contra el que Obama va lluitar el 2008.

-¿A Europa detecta el mateix?

-No conec amb detall les particularitats del seu sistema polític, però hi ha molt cinisme a tot arreu, sobretot quan l'economia està debilitada i falta feina. Els governs no escolten la gent. De frustració n'hi ha, sobretot per la influència que exerceixen en ells els diners. Anteposen l'interès del partit per aconseguir el poder per sobre del que és bo per a les generacions futures. Tots aquests comportaments infecten el sistema polític no només als Estats Units, sinó a tot el món.

-¿Quina és la solució?

-No és fàcil. El president Obama ho va dir en la seva campanya. El canvi no és mai fàcil. Amb això volia dir que no només és difícil guanyar unes eleccions, sinó que quan les guanyes comença la feina dura. És difícil prendre decisions a llarg termini amb les quals potser ni el teu propi partit està d'acord, però tindran un gran impacte en la gent. El principal exemple és la reforma de la sanitat. Mira de ser molt directe amb els ciutadans, molt sincer i comprensiu amb els problemes que afronten. Diu que la seva feina no és mirar les enquestes cada dia per fer allò que repercutirà en interès seu, sinó polítiques a llarg termini idònies per a l'economia i la ciutadania. La reforma sanitària en torna a ser l'exemple.

-¿Com és Obama?

-És una de les persones més intel·ligents i considerades que he conegut. Tracta tothom igual. Té un gran sentit de l'humor. A més, i pot sonar massa personal, està molt enamorat de la seva dona, Michelle. Tenen una relació molt especial, tots dos són molt intel·ligents, es fan bromes i riuen junts. Estan molt compromesos amb la família. Aquesta autenticitat que perceben els votants no es pot fabricar. Es té o no es té. L'autenticitat d'Obama no es pot fabricar. Quan entra en una habitació, tot i ser qui és, no et sents mai intimidat. No mira ningú per sobre de l'espatlla i és molt respectuós encara que estigui cansat. No està molt molt eufòric o molt molt deprimit. Quan guanya, no llança les campanes al vol, i quan perd, continua. Té una gran confiança, però no és arrogant.

–¿Si hagués d’escollir una paraula per definir Obama quina seria?

–Autenticitat. Aquesta sempre ha sigut la nostra força. Vam tornar a això una vegada i una altra. La gent parla de canvi, esperança, inspiració i tot això... Però la gent es va inspirar com a conseqüència de la seva autenticitat. Va poder atraure joves i gent que no havien votat mai perquè sabien que era genuí, real.

–¿Considera que Obama hauria pogut carregar contra una simpatitzant desencantada si s’hagués oblidat de tancar el micròfon com li va passar al candidat laborista britànic Gordon Brown?

–No. No me l’imagino fent una cosa així. Òbviament, el president Obama diu coses en privat que no diria en públic, però mai res de descoratjador dirigit als ciutadans.

–¿Una falta de consideració així pot fer perdre unes eleccions?

–Podria portar-te a perdre. Els polítics també són humans, cometen errors, diuen coses estúpides... Un comportament com aquest es podria arribar a entendre, sobretot quan hi ha hagut una petició de disculpes. Però queda emmagatzemat a la memòria dels votants i ajuda a conformar la percepció d’un candidat. A vegades són decisius aquests petits gestos per sobre de les grans qüestions. Determinats moments queden gravats.

–¿Obama hauria guanyat igualment sense els estrategs?

–Encara que hauria de dir que no, la veritat és que sí. La realitat és que la gent sentia que Obama és sincer. He treballat amb altres candidats que no eren tan genuïns i, per més que preparis a l’estudi, la gent percep que no és real.

-Els responsables de campanya dels partits catalans estaven convidats a sentir-lo, però només n'ha vingut un. ¿Què els aconsellaria?

-Entendre per què es presenten i, si no ho saben, no fer-ho per inèrcia. Tenir clara la motivació, que és el que transmetran als votants. I a aquests, dir-los que, tot i el desencant, hi ha polítics honestos.