

# Tecniche di lobbying

*Fabio Bistoncini, Fondatore e partner FB & Associati*

# Il lobbying



Un processo realizzato da un **soggetto** rappresentativo di un **interesse socialmente legittimato** finalizzato ad **influenzare** gli orientamenti e le scelte del **decisore pubblico** e dei suoi **influenti**

# Nel nostro paese

- Per anni il modello classico di rappresentanza è stato quello neo corporativo: pochi e qualificati gruppi d'interesse - forte membership – fiducia nelle leadership dei gruppi che mantenevano un ampio grado di autonomia
- Metodo della concertazione per l'approvazione di policy

# Approccio classico

## **Lobbying diretto:**

contatti diretti con esponenti del processo decisionale

incontri

consegna documenti

Utilizzato dai gruppi d'interesse "insider" con consolidati legami e una solida membership

# Approccio classico

Lobbying indiretto: impiego dei media e dell'attività della propria membership per sensibilizzare indirettamente il processo decisionale.

Residuale e utilizzato quasi esclusivamente dai gruppi d'interesse "outsider" (minoritari o poco riconosciuti)

# 5

dinamiche nell'ultimo ventennio hanno profondamente modificato lo scenario politico e sociale delle economie a capitalismo avanzato

Secolarizzazione

Mediatizzazione

Globalizzazione

Disintermediazione

Interconnessione

# Effetto moltiplicatore

Strumenti tecnologici



# La situazione attuale

Contraddistinta tra 5 caratteri tipici con cui  
bisogna **rassegnarci** a convivere

# La situazione attuale

V

Volatilità

I

Incertezza

C

Complessità

A

Ambiguità

C

Conflitto

# I. Volatilità

- Le cose cambiano molto più velocemente rispetto al passato. I punti fermi sfumano rapidamente sostituiti da altri.

# 2. Incertezza

- Le previsioni diventano sempre più difficili. Nel campo del processo decisionale vi è una crescente incapacità di prevedere gli esiti di una decisione pubblica

# 3. Complessità

- Effetto Farfalla (Edward Lorenz, 1972)
- Moltiplicazione dei centri decisionali e delle arene di policies - (Multilevel governance)
- Aumento dell'influenza degli stakeholder nella decisione

# 4. Ambiguità

- Aumentano le possibilità interpretative delle cose e dei fatti
- L'importanza della ricostruzione del contesto
- Fine del bianco e del nero...

# 5. Conflitto

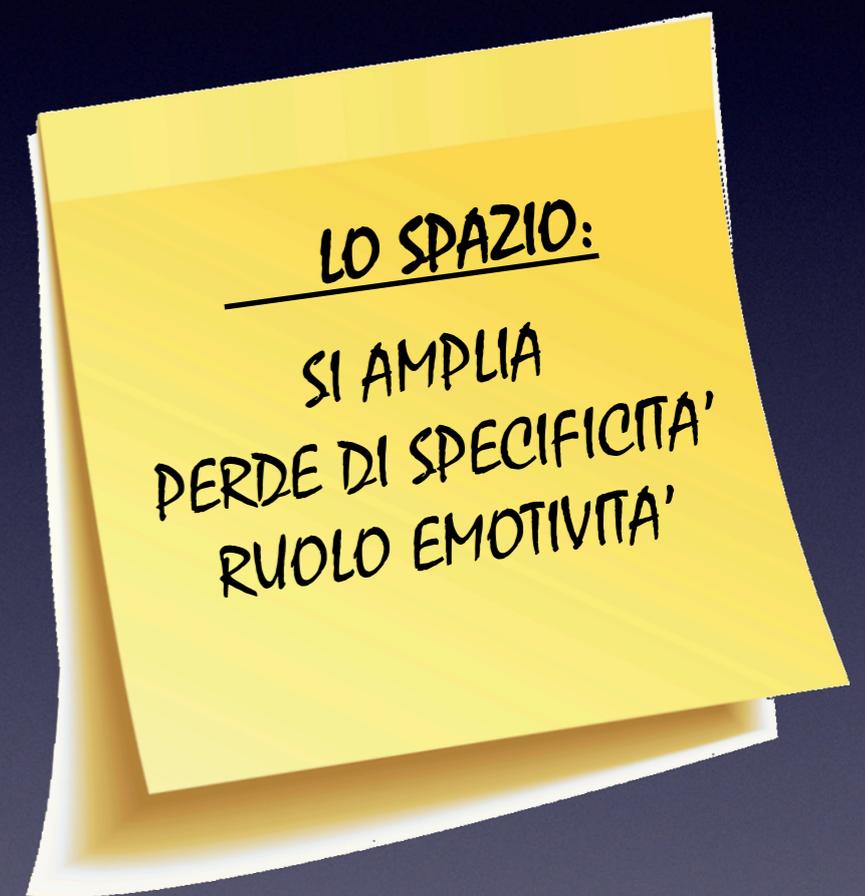
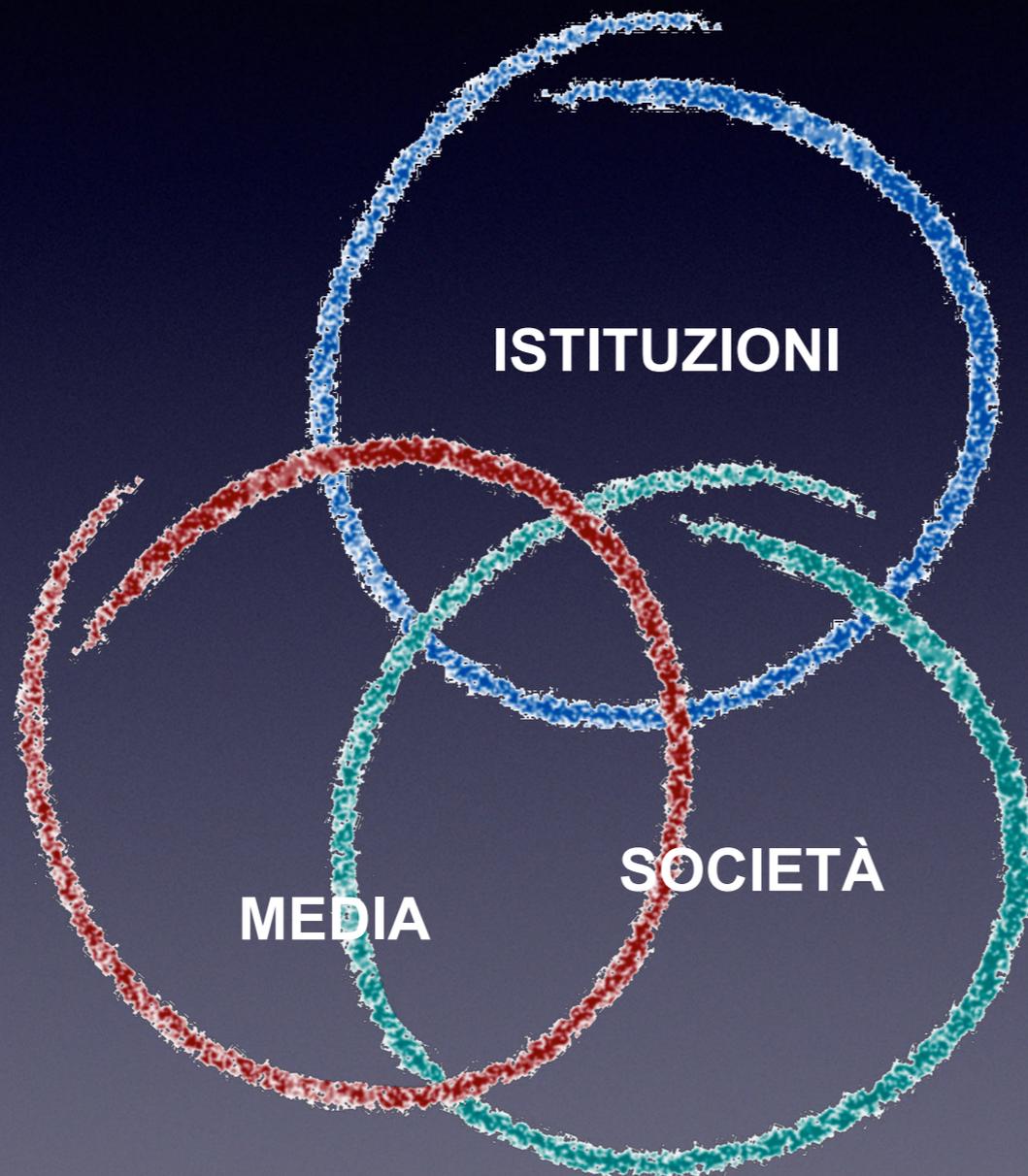
- Frammentazione bisogni individuali rispetto a quelli collettivi (micro versus macro)
- Aumento del pluralismo degli interessi (non solo economici ma anche sociali);
- Aumento dei conflitti tra i vari corpi sociali, (meno deleghe più partecipazione diretta).

# La crisi della rappresentanza

Trasformazione della società rende più  
difficile la rappresentanza degli interessi

Oggi e domani

# Il dibattito pubblico



# Gli effetti

- Declino del metodo della concertazione
- Meno fiducia nelle leadership
- Aumento della competizione tra interessi

# Il paradigma della complessità

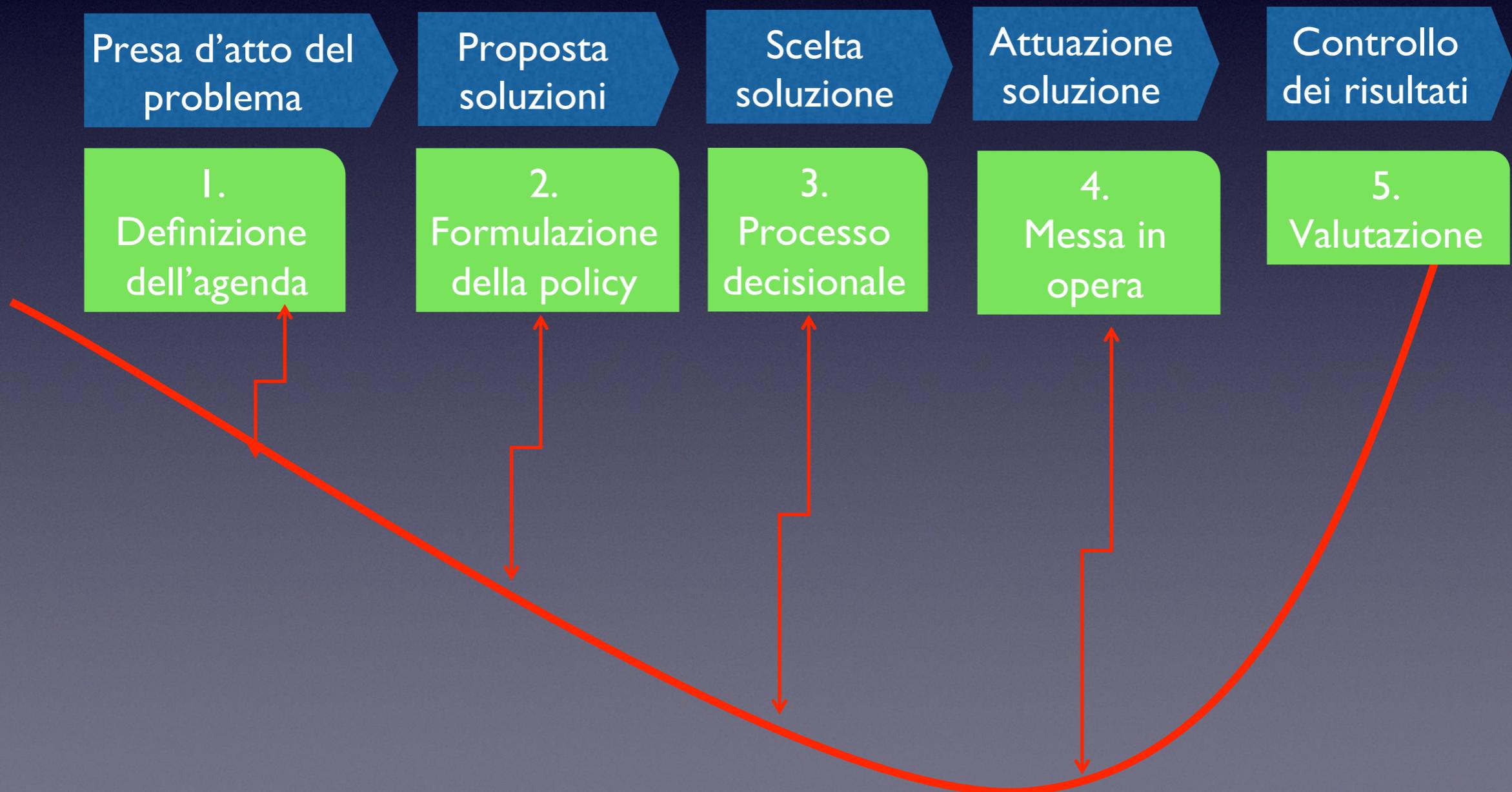
E' la **complessità**, dunque il paradigma degli ultimi anni e dei prossimi

E' all'interno di questo contesto che i gruppi d'interesse devono ridisegnare le funzioni e le attività

Cambiamento di mentalità

Collateralismo è finito

# La linearità è morta



# Il futuro degli interessi organizzati

Definizione dell'agenda condivisa

Lobbying e advocacy

è fondamentale prevedere, intercettare e monitorare l'evoluzione delle issue critiche che possono aggregare stakeholder diversi e diventare così agenda politica

# Strategia adattativa

- Mike Tyson

duval union  
reaulting

**"EVERYONE HAS A PLAN TILL THEY  
GET PUNCHED IN THE FACE"**

# Il futuro degli interessi organizzati

definizione di policies prima che di micro  
interventi

preferenza sui contenuti, sui modelli rispetto  
alla semplice relazione

servono strumenti che permettano di  
**monitorare efficacia ed efficienza del  
proprio sistema di relazione verso  
decisori e stakeholder**



## Gen. Stanley Mchrystal

*It became clear to me and to many others that to defeat a networked enemy we had to become a network a network ourseleves*

# Il futuro degli interessi organizzati

Modello organizzativo

- semplificazione interna
- struttura a rete

Velocità

Glocale

Capacità di stringere alleanze con altri

Capacità di ascolto, dialogo, di fare sintesi e di decidere