

Il tesoro e il segreto

Ci sono merci che valgono più del denaro depositato nel caveau di una banca. Sono le informazioni. Ma per impossessarsene non basta una rapina. Servono una tattica e una strategia. O una tattica che sappia dissimulare il vero obiettivo strategico dell'azione. Questo, almeno, ci dice Inside Man, l'ultimo film del regista afro-americano Spike Lee.



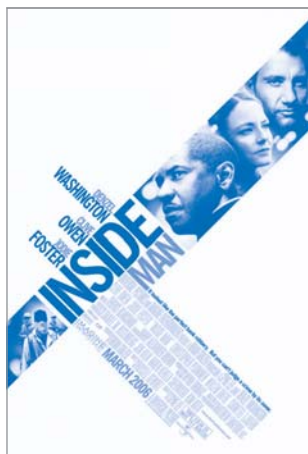
Gianni Canova

INSIDE MAN

Regia: Spike Lee

Interpreti: Clive Owen
Denzel Washington
Jodie Foster

Usa, 2006



In apparenza, il nuovo film di Spike Lee – il primo realizzato su commissione – sembra la versione aggiornata di *Quel pomeriggio di un giorno da cani*. In realtà, dietro l'apparenza di un classico “film di rapina”, *Inside Man* nasconde un intreccio molto raffinato e ricco di intuizioni di portata più generale. Il punto di vista a partire dal quale è raccontata la storia è quello del leader di un piccolo gruppo di rapinatori: chiuso in una “cella” (che non è necessariamente quella di una prigione, anche se lo scopriremo solo alla fine), guarda in macchina, si presenta con nome e cognome, invita lo spettatore a stare molto attento (“Scelgo le mie parole con cura e non mi ripeto mai”), e racconta la grande rapina a una banca di Wall Street che lui stesso ha organizzato, spiegando con sobria e sintetica chiarezza il “chi”, il “dove”, il “quando” e il “perché” (“...perché lo so fare!”, sus-surra ghignando). Poi si congeda con una

frase sibillina: “Ci resta solo il ‘come’ da spiegare. Ed è qui che il Grande Bardo direbbe che c’è un intoppo”. Il *come* – insomma – presenta un problema. O un trucco. Un depistaggio. Per buona parte del film crediamo di assistere alla fenomenologia di una rapina, ma poi – a poco a poco – cominciamo a sospettare che l’obiettivo dei rapinatori sia un altro. Non i dollari contenuti nelle cassette di sicurezza di una delle più ricche banche di Wall Street, ma *informazioni*. Ossia documenti, prove. Cioè le vere merci che oggi contano, e valgono. Ma stiamo ai fatti: *Inside Man* racconta di quattro personaggi mascherati che entrano in banca, sequestrano clienti e impiegati, li fanno spogliare, obbligano tutti a indossare una tuta e un cappuccio identici a quelli che indossano loro, poi negoziano con la polizia – come in ogni rapina che si rispetti – le condizioni per il rilascio degli ostaggi (un pullman che li porti all’aeroporto e quindi un aereo per espatriare). Nella prima parte del film tanto la polizia – incarnata nella figura del detective negoziatore, interpretato da uno strepitoso Denzel Washington – quanto gli spettatori cadono nella trappola e seguono lo sviluppo della vicenda nella convinzione che i rapinatori vogliano davvero svuotare il caveau della banca. Ma poi alcuni indizi cominciano a suggerire altre ipotesi e a disseminare sospetti: il presidente della banca incarica una cinica e glaciale avvocatessa (Jodie Foster) di trattare con i rapinatori per recuperare alcuni documenti segreti; gli stessi rapinatori non toccano il denaro e si limitano a impadronirsi di una busta contenuta in una cassetta di sicurezza “fantasma”. Cos’è in gioco, dunque, in *Inside Man*? Non tanto un *tesoro*, quanto un *segreto*. Scopriremo, infatti, che la ricchezza del magnate proprietario della banca risale ad affari sporchi combinati con i nazisti durante la Seconda guerra mondiale, e che le fortune conservate tra le mura di pietra e di acciaio del presti-

gioso istituto di credito risalgono a speculazioni effettuate sulle vittime dell’Olocausto nazista. Ma non è tanto la riflessione sull’etica degli affari – peraltro abbastanza prevedibile e scontata – che colpisce nel film, quanto la messinscena di una strategia capace di vincere spiazzando l’avversario. Ne discutono, come di consueto, Severino Salvemini e Gianni Canova.

G.C. Mi sembra che il film di Spike Lee contenga prima di tutto una riflessione stimolante sul tema della strategia. Mi spiego: qui siamo di fronte ad alcuni individui – i rapinatori – che assumono determinati atteggiamenti (entrano in banca mascherati, sequestrano dipendenti e clienti, minacciano di uccidere gli ostaggi qualora le loro richieste non vengano esaudite) nella convinzione che i loro interlocutori (le forze dell’ordine, ma anche i proprietari della banca in cui sono asserragliati) ne ricavano la certezza che quei comportamenti non possono che essere legati a determinati obiettivi. In realtà, i rapinatori hanno in mente un obiettivo di altra natura, ma lo dissimulano. Lasciano che siano gli altri a dover presumere o congetturare il loro obiettivo. E lo fanno sapendo che gli altri quasi certamente sbaglieranno, e cadranno nella trappola. Non so se in ambito aziendale si diano casi analoghi; certo è che siamo di fronte a un caso molto interessante di dissimulazione tattica della strategia, o di strategia dissimulata.

S.S. In generale, non mi sembra che le aziende oggi possano permettersi strategie così raffinate e rischiose. Forse accadeva anni fa, quando la gestione aziendale era più razionale e pianificata. Allora si citavano di continuo perfino i manuali di strategia militare – a cominciare da von Clausewitz – e si costruivano veri e propri schemi d’azione che prevedevano a priori i controschemi basati sulla presun-



zione della possibile reazione dell'avversario o del competitor. Oggi, invece, l'azione strategica in ambito aziendale è diventata sempre meno pronosticabile e meno prevedibile. La strategia è quasi sempre strategia emergente. Non segue schemi studiati preventivamente: si muove entro determinati limiti e poi razionalizza a posteriori le scelte concretamente operate...

G.C. Appunto: e ciò rende ancora più rischioso l'eventuale ingresso sul mercato di nuovi attori capaci di dissimulare una nuova strategia dietro l'adozione di comportamenti esteriori apparentemente legati a vecchi obiettivi...

S.S. In questo caso, l'effetto immediato sarebbe quello di far cadere il concorrente in errore: si tratterebbe di un classico "vantaggio cognitivo".

G.C. È proprio quello che accade nel film: solo i rapinatori e il loro leader sanno esattamente quello che vogliono fare.

Tutti gli altri – spettatori compresi – non sanno assolutamente nulla: vedono determinati comportamenti esteriori e per inerzia, per abitudine o per pigrizia leggono quei gesti secondo gli schemi già collaudati.

S.S. Per la verità, la polizia non li vede neppure, i comportamenti dei sequestratori. Li può soltanto immaginare. Tutto avviene nella segretezza e nell'invisibilità. Manca il momento fondamentale della *negoziiazione*, delegato soltanto al personaggio dell'avvocatesa interpretata da Jodie Foster: lei è l'unica che entra in banca, che parla con i rapinatori, che intuisce le loro reali intenzioni. In ambito aziendale – penso, per esempio, al confronto con i sindacati – è proprio nel momento della *negoziiazione* che si può pensare di riconoscere l'obiettivo *reale* della controparte. Per questo si dice spesso che nella *negoziiazione vince chi ti spiazza*.

G.C. Soprattutto se, come accade nel film, tutta la *negoziiazione* avviene su false richieste. Lo spiazzamento sta nel fatto che la stessa *negoziiazione* è finta, è solo simulata...

S.S. In apparenza è così. In realtà la *negoziiazione* vera non avviene tra la polizia e il leader dei rapinatori, ma tra questi e il personaggio di Jodie Foster. Saranno loro due alla fine a spartirsi i benefici dell'azione compiuta. La prima dissimulazione tattica della strategia consiste, in fondo, nel non far capire agli altri con chi stai veramente trattando, e nel far credere a chi non conta nulla in vista del tuo obiettivo che in realtà stai dialogando proprio con lui. ■