

Ripasso matematico

*... si sforzava in effetti di sfoggiare una stretta fedeltà
a concetti assolutamente contraddetti dai fatti tangibili...*

*Sembrava colpito da amnesia quando si evocavano, in
tutta*

*obiettività, anche senza commenti, certi episodi del suo
passato...*

ad ogni obiezione seria, ad ogni critica provata, credeva di

*rispondere trattando il contraddittore da
“piccolo-borghese”*

Sono passati diversi anni da quando Boris Souvarine ricordava i metodi impiegati da Trotsky per neutralizzare le critiche che gli venivano rivolte. Certo, oggi che gli

orfani del comunismo di Stato guardano alle «partite iva» come a possibili soggetti da mobilitare ed agitare è difficile che venga loro in mente di tacciare qualcuno d'essere un «piccolo-borghese». O no? Ma ci sono sempre nuovi metodi per zittire i pareri discordanti, in grado di superare qualsiasi steccato ideologico. C'è un argomento che funziona sempre e che per questo viene usato ampiamente sia nei Palazzi che nelle Piazze: piuttosto che affrontare le critiche, si evocano ragioni di ordine superiore, al cui cospetto quelle diventeranno bazzecole. Si sollecita, per esempio, l'altrui senso di responsabilità (anche se manifestamente inesistente) per incitare ad essere coesi, uniti, compatti. Non è il caso di prendere in considerazione la critica, non certo perché non si sappia cosa rispondere – per carità, ci mancherebbe, figuriamoci – ma perché ciò provocherebbe solo divisioni, scoramento, debolezza. Lo spirito di gruppo, di parte e di partito lo esige: se si vuole andare avanti bisogna cliccare «mi piace», bisogna *condividere*.

Pensiamo al Parlamento. Quante risate nel vedere i camerieri dei leader di Stato arrampicarsi sugli specchi per difendere le malefatte dei loro padroni, nevero? Negli ultimi anni si sono sentite cose veramente sbalorditive per palese finzione e becera ipocrisia.

«L'iscrizione alla P2? Ma basta rimestare in storie vecchie!»

«Il conflitto di interessi? Ma se ha lasciato ogni responsabilità amministrativa ai figli!»

«Sfruttamento della prostituzione? Ma no, solo utilizzatore finale di belle donne!»

«Favori personali ad amici? Ma se lo ha fatto per lavoro!».

Quanta malafede in chi solleva simili dubbi! È incomprendibile come ci si possa incaponire a lanciare certi «attacchi personali» proprio ora, proprio in questo momento, proprio quando l'importante è essere tutti coesi, uniti, compatti – il solo modo per affrontare e vincere la crisi che si sta attraversando.

Ma se il Palazzo deve battere la crisi, la Piazza deve battere il Palazzo. Ed il ritornello purtroppo anche qui non cambia. Anche qui abbondano i gregari dei leaderini di Movimento che si arrampicano sugli specchi pur di giustificare le miserie dei loro datori di slogan. Anche qui chi osa formulare qualche critica puntuale viene messo all'indice ed accusato di voler «dividere il movimento». Ora, già è arduo dividere qualcosa che non esiste. Per di più, in questo mondo alla rovescia, a dividere il movimento non è chi fa comunella coi politicanti o chi pratica il più leggiadro opportunismo, cercando in tutti i modi di conciliare lo zolfo con l'acqua santa. È chi critica tutto questo. A dividere il movimento non è chi si dissocia dalle azioni dirette, o chi accoglie perfino delatori nei propri spazi occupati. È ancora chi critica. A dividere il movimento non è chi (si) chiede se l'organizzazione libertaria sia oggi ancora valida, o chi dinanzi ad ogni discussione mette la testa sotto la sabbia per non correre il rischio di esprimere una propria idea. È sempre e soltanto chi critica.

Per riuscire a capire questa ineffabile logica, basta seguire un sillogismo facile facile: il potere *divide et impera*, la critica porta a divisioni, quindi chi critica è al servizio del potere. Chi invece è contro il potere – è un'evidenza – basta che faccia l'esatto contrario: non criticare mai, limitarsi ad annuire. Gran bel ragionamento, fin troppo convincente. È severamente vietato disturbare il conducente.

Dov'è che l'abbiamo già sentito dire?

[25/11/14]

Ripasso matematico