

Il "re pazzo" dell'Occidente

L'Occidente dovrebbe concentrarsi sulla sopravvivenza del proprio "re pazzo" invece di preoccuparsi della Cina o della Russia.



Ronald Trump ha cambiato idea più e più volte.

Lunedì 13 luglio, ha annunciato un dazio del 20% su tutte le navi che transitano nello Stretto di Hormuz. Martedì 14 luglio, ha ritirato la decisione, scrive [Hua Bin](#) .

Il mercato petrolifero ha subito forti oscillazioni durante la giornata e, ancora una volta, alcuni "furbi" hanno fatto fortuna con i contratti future sul petrolio.

Ormai la gente è abituata a questi repentini cambi di rotta. Wall Street ha coniato l'indice TACO, che monitora come il panico del mercato costringa Trump a fare marcia indietro sulle sue politiche.

Tra i più notevoli ripensamenti della sua presidenza si annoverano:

- Il ritiro globale dei dazi all'importazione dopo il "Giorno della Liberazione", quando annunciò l'introduzione di dazi all'importazione generalizzati, compresi dazi superiori al 100% sui prodotti cinesi, salvo poi cambiare idea pochi giorni dopo con un rinvio di 90 giorni.

Trump ha pubblicato un messaggio su Truth Social in cui diceva al pubblico e agli investitori di "stare tranquilli" ("BE COOL"), come a dire: "di cosa vi preoccupate, ingenui?".

- Il divieto sui chip Nvidia, quando Trump ha proibito a Nvidia di vendere GPU H2O ad acquirenti cinesi nell'aprile 2025, per proteggere la "supremazia tecnologica" americana.

A luglio, ha fatto una svolta a 180 gradi: ha revocato la restrizione e ha invece richiesto il 15% dei ricavi di Nvidia derivanti dai chip prodotti in Cina.

Finora, quella quota del 15% vale praticamente ZERO, dato che la Cina stessa ha bandito Nvidia. Per proteggere l'“indipendenza tecnologica” cinese.

- L'annessione della Groenlandia e la minaccia di dazi doganali da parte dell'UE. Trump ha chiesto con insistenza l'annessione o l'acquisto della Groenlandia dalla Danimarca. Quando l'UE si è

opposta, Trump ha minacciato un dazio di ritorsione del 10% su tutte le importazioni dall'UE.

Successivamente, l'intera vicenda è più o meno scomparsa nel ciclo di notizie di 15 minuti, e Trump e l'UE/NATO hanno fatto di nuovo pace come due innamorati.

– “Un’intera civiltà perirà stanotte, per non tornare mai più.” Le minacce genocidarie di Trump di aprile, tra cui “li riporteremo all’età della pietra, dove appartengono”, sono state sospese all’ultimo minuto a causa degli avvertimenti sull’economia interna e dell’impennata dei prezzi del petrolio.

Poco dopo, Trump ha firmato il memorandum d'intesa relativo al cessate il fuoco, popolarmente noto come "Nuovo Trattato di Versailles".

In Cina esiste un proverbio millenario che recita:

"L'imperatore non pronuncia parole vuote" (君无戏言).

Naturalmente, questo non si riferisce letteralmente solo alle parole dell'imperatore. Chiunque voglia essere preso sul serio è vincolato dalle sue parole. Soprattutto gli alti funzionari e coloro che detengono il potere.

Anche l'Occidente, almeno in passato, conosceva concetti simili, come "la parola di un re è un impegno". Più in generale: "le parole di un signore".

Esisteva persino un concetto giuridico di "onore della corona" o "diritto divino dei re", che stabiliva che la parola pronunciata da un monarca fosse un decreto assoluto e immutabile.

Infrangere una promessa reale equivaleva a insultare Dio e a minare la credibilità dello Stato.

Naturalmente, questo concetto antiquato è crollato nella politica occidentale moderna.

In alcune parti d'Europa esistono ancora le monarchie, ma la "democrazia costituzionale" è il principio di governo nominale. Gli Stati Uniti sono stati addirittura pionieri in questo senso.

Il potere appartiene alla carica, non alla persona. Come si insegna nelle lezioni di scienze sociali.

I politici moderni sono vincolati da un diverso insieme di "regole", implicite ed esplicite, come l'utilizzo impunemente dei media per lanciare idee estreme, note anche come "palloni sonda" ed "esagerazioni retoriche".

Come ha giustamente osservato la giornalista Salena Zito, i sostenitori di Trump lo prendono "sul serio ma non alla lettera", mentre i suoi critici lo prendono "alla lettera ma non sul serio".

Poiché la sua base elettorale non si aspetta che egli consideri ogni sua parola come un decreto vincolante, Trump non subisce svantaggi politici quando ritratta le sue affermazioni.

I difensori sostengono inoltre che le parole pronunciate da un re antico avevano lo scopo di creare ordine e stabilità, mentre le parole di Trump sono strumenti per ottenere influenza in un "accordo".

L'onore non è un concetto con cui Trump abbia mai avuto a che fare.

Per il "leader transazionale", pronunciare una minaccia vuota o estrema è un vantaggio, non uno svantaggio.

Sconvolge lo status quo e conferisce a chi pronuncia la minaccia una "posizione di potere", almeno nella propria mente.

Un'argomentazione del genere, tuttavia, non coglie affatto il significato etico fondamentale del proverbio. **"Cesare non pronuncia parole vuote" si riferisce essenzialmente all'integrità, alla fiducia e al peso morale della leadership.**

Non si tratta solo di potere assoluto. Quando le parole di un leader perdono significato o diventano "sproloqui insensati", il contratto sociale non scritto tra il governo e il popolo si infrange.

Nella filosofia politica occidentale classica, questa preoccupazione viene affrontata proprio attraverso i concetti di **"virtù pubblica"** e fiducia nelle istituzioni.

Filosofi come John Locke avvertirono che quando gli alti funzionari considerano la verità come qualcosa di sacrificabile, si innesca un ciclo prevedibile di decadenza istituzionale.

La filosofia illuminista considera il governo come un "ente fiduciario", un rapporto basato interamente sulla fiducia e sulla buona fede. La parola di un alto funzionario è la moneta di scambio di tale fiducia.

La scienza politica occidentale ha ampiamente documentato come le "parole vuote" e gli inganni occasionali dei leader – la "causa del successo" – possano provocare una cascata di danni sistemici: a dire il vero, Trump non è uno studioso di storia o filosofia. Probabilmente pensa che John Locke o Thomas Hobbes siano oscuri giocatori di baseball del Midwest.

- Erosione della legittimità istituzionale: i cittadini non credono più alle statistiche ufficiali del governo, ai rapporti dell'intelligence o alle decisioni legali, perché presumono che tutto sia solo un gioco politico.
- La "trappola del cinismo": quando mentire ai vertici diventa la norma, il pubblico diventa profondamente cinico. Le persone non partecipano più alla vita sociale perché credono che l'intero sistema sia corrotto.
- Svantaggio strategico: quando il leader di un paese è noto per bluffare o cambiare continuamente rotta, gli alleati e gli avversari stranieri considerano le sue dichiarazioni intrinsecamente inaffidabili.

Mi sono sempre chiesto come il sistema americano, che si presume sia il più "democratico" e "avanzato", abbia potuto mettere una persona come Trump alla più alta carica dello Stato.

SE la carica più alta deve essere presa sul serio.

Trump è, in poche parole, l'incarnazione del proverbiale idiota del villaggio .

Trump non è uno sconosciuto. Era sotto i riflettori da decenni prima di entrare in politica.

Biografi e analisti economici, persino i suoi ghostwriter dei cosiddetti "bestseller di business", hanno esaminato attentamente le sue tattiche, i suoi affari e il suo rapporto con la verità in numerose inchieste e libri.

Tra queste opere figurano Trump: the Greatest Show on Earth di Wayne Barrett del 1992, The Truth About Trump di Michael D'Antonio del 2015 e The Deal and the Myth di Donald Trump e Tony Schwartz del 1987: Trump – the Art of the Deal .

Erano tutti presenti prima del suo insediamento come presidente.

Il verdetto su Trump è unanime. Trump è un narcisista immorale, manipolatore e impulsivo che vede ogni cosa nella vita come una rigida "dicotomia vittoria-sconfitta".

Per lui, le relazioni sono sostituibili e il dominio è l'obiettivo finale.

Le sue principali tattiche imprenditoriali, che ha chiaramente trasferito nella sua vita politica, si basano su una serie di specifiche manovre psicologiche e strategiche:

1. La tattica della "porta in faccia"

La mossa iniziale di Trump è sempre quella di "pensare in grande", ponendo una prima richiesta assurdamamente elevata, scioccante o completamente irrealistica.

Partendo da una posizione estrema, sposta completamente il punto di partenza della negoziazione. Anche se in seguito

ridimensiona le sue richieste, il compromesso finale è molto più vicino a ciò che desiderava inizialmente rispetto a quanto sarebbe stato se avesse negoziato in modo ragionevole fin dall'inizio.

Questo è almeno ciò che pensano Trump e i suoi sostenitori. La realtà, tuttavia, si discosta considerevolmente dalla "teoria", a seconda di chi si ha di fronte.

Trump non ha mai ottenuto alcun successo significativo con il suo approccio "a porta in faccia" nei confronti del presidente Xi o di Kim Jong-un.

2. Il "passo in due di Trump"

Trump adora le crisi orchestrate. Inizia le trattative pronunciando feroci insulti personali, creando un'urgenza artificiale o minacciando conseguenze estreme (come abbandonare completamente le trattative o intentare una causa) per disorientare e intimidire la controparte.

Non appena la controparte va nel panico e si affretta a stabilizzare la situazione, Trump si ritira, fa un piccolo passo indietro e annuncia un "accordo" in cui si ritrae come il benevolo risolutore di problemi.

Sembra che gli europei siano caduti ripetutamente in questo tranello. Forse sanno semplicemente chi è il loro padrone...

3. Insicurezza psicologica e bisogno di gratificazione dell'ego

I biografi hanno evidenziato una singolare vulnerabilità nella sua corazza di negoziatore inflessibile: la sua profonda dipendenza dall'approvazione e dalla venerazione del pubblico.

Spesso accetta un accordo meno vantaggioso se può vantare una vittoria totale e assoluta davanti alle telecamere.

Secondo alcune fonti, i leader degli "alleati" americani starebbero applicando questa lezione per "gestire" Trump, sebbene le prove empiriche suggeriscano che Trump abbia ribaltato la situazione.

4. Bluff schiaccianti con leva

Nel suo libro "L'arte del negoziato", Trump scrisse la famosa frase secondo cui la cosa peggiore che un negoziatore possa fare è apparire disperato, perché in tal caso l'avversario "sente odore di sangue".

I suoi biografi, al contrario, sottolineano come egli esageri notevolmente la sua posizione per creare una falsa illusione di pieno potere contrattuale.

Trump non ama l'analisi dei dati tradizionale né assumere "maniaci dei numeri", e preferisce affidarsi completamente al suo intuito.

Utilizza un'intensa messa in scena pubblica, fughe di notizie ai media e minacce di azioni legali per convincere l'altra parte che la sua posizione è inattaccabile, nascondendo qualsiasi debolezza nella sua reale posizione dietro un muro di rumore e teatralità.

La sua condotta durante la guerra con l'Iran è un chiaro esempio di questa strategia di bluff, ma gli iraniani non ci sono cascati. Non appena scoprono che Trump sta bluffando, si ritrova senza più alcuna carta vincente.

5. Disprezzo totale per le relazioni a lungo termine

Nei corsi standard di gestione aziendale o di etica, si insegna che le negoziazioni di successo preservano il valore a lungo termine, la fiducia e la cooperazione futura.

La carriera di Trump, tuttavia, si fonda esplicitamente su una filosofia diametralmente opposta.

Poiché considera le negoziazioni esclusivamente da una prospettiva di dominio, in passato non si è fatto scrupoli a bruciare i ponti, insultare i partner o non rispettare i propri impegni.

Per lui, equità significa semplicemente che il giocatore dominante ottiene la parte più grande, punto e basta.

Con una mentalità del genere, non c'è la minima possibilità che riesca a costruire un rapporto duraturo con grandi potenze come la Cina e la Russia, dove le parole dei loro leader vengono prese sul serio.

Nonostante la cortesia di facciata che il presidente Xi e Putin ostentano presumibilmente nei confronti di Trump, a porte chiuse quest'ultimo è considerato spregevole. E completamente inaffidabile.

Trump è il re pazzo?

L'analisi dello stato psicologico di un leader politico, soprattutto se dallo stile altamente anticonvenzionale come quello di Donald Trump, è oggetto di un acceso dibattito tra psicologi, politologi e biografi.

Non potendo diagnosticare personalmente Trump, i clinici analizzano il suo comportamento pubblico dal punto di vista della strategia negoziale, dei tratti della personalità e dello stile decisionale.

Sembra esserci un ampio consenso sui seguenti punti:

- “Transazionalismo” e “imprevedibilità prevedibile”

Molti non considerano questo comportamento come un segno di instabilità cognitiva, bensì come uno schema comportamentale intenzionale e profondamente radicato, basato su transazioni e intrattenimento.

In questo quadro psicologico, una richiesta iniziale estrema (come un pedaggio del 20% o un dazio all'importazione del 100%) non rappresenta un obiettivo politico letterale, bensì un'ancora psicologica volta a scioccare, disorientare e indebolire l'avversario prima di raggiungere un compromesso.

Dal punto di vista psicologico, Trump sembra trovare conforto nel caos e nell'imprevedibilità, considerando la coerenza delle sue politiche come una vulnerabilità che altri possono sfruttare.

- Elevata sensibilità ai feedback e agli elogi

Trump reagisce inoltre in modo molto sensibile ai feedback esterni immediati.

Indicatori come l'"indice TACO" suggeriscono che il senso di autostima e di successo di Trump siano strettamente legati a indicatori visibili come il mercato azionario, gli indici di ascolto televisivo e le statistiche dei social media.

Quando una minaccia provoca un crollo del mercato azionario o una grave reazione negativa a livello nazionale, il suo desiderio di essere visto come un "vincitore" o un salvatore lo spinge a cambiare rapidamente rotta per evitare di essere incolpato della crisi.

– Necessità del "grande gesto"

Le sue correzioni di rotta vengono quasi sempre presentate come una vittoria in cui impone una concessione (ad esempio, accordi di investimento "enormi" con l'Europa, il Giappone e gli Stati del Golfo).

Dal punto di vista psicologico, l'esito specifico della politica è meno importante della percezione pubblica che egli abbia personalmente costretto un'entità potente alla capitolazione.

– Poca adesione ideologica e molta intuizione

Trump agisce principalmente sulla base dell'istinto e dell'intuizione, piuttosto che di dottrine ideologiche fisse o piani strategici a lungo termine.

Ciò significa che non è gravato dal bisogno psicologico di coerenza ideologica.

Se la situazione cambia, può abbandonare una posizione precedente senza sperimentare dissonanza cognitiva.

La sua principale spinta psicologica è spesso vista come un desiderio di dominio.

Lanciare una minaccia di vasta portata sottolinea il suo dominio; ritirarla in cambio di un accordo gli consente di assumere il ruolo del negoziatore magnanimo.

L'interpretazione del comportamento di Trump si divide in definitiva in due schieramenti principali: è chiaro che i sostenitori di Trump o non capiscono o non si curano del fatto che il suo comportamento mini la fiducia e la credibilità della carica a lungo termine.

- I critici sostengono che questi rapidi cambiamenti indichino uno stato psicologico impulsivo e vulnerabile, caratterizzato da giudizi capricciosi, incapacità di prevedere le conseguenze e tendenza a cedere non appena incontra una vera resistenza.
- I sostenitori di Trump vedono in questo la psicologia di un pragmatico magistrale. Vedono un leader che non si lascia corrompere dai dogmi politici e che è psicologicamente abbastanza flessibile da adattarsi quando una tattica ha raggiunto il suo scopo.

Per loro, così come per lui, la gratificazione immediata prevale su qualsiasi potenziale danno duraturo.

La regola Goldwater è stata istituita nel 1973 dall'American Psychiatric Association e stabilisce che è contrario all'etica professionale per gli psichiatri esprimere un giudizio o una diagnosi su una figura pubblica senza aver prima condotto un esame personale.

Fu una reazione alle speculazioni sullo stato mentale di Nixon a portare al suo impeachment.

Nonostante questa regola, centinaia di professionisti indipendenti della salute mentale hanno pubblicamente avvertito che Trump presenta i classici sintomi comportamentali del " **narcisismo maligno** ".

Hanno infranto i tradizionali tabù professionali per analizzare pubblicamente il comportamento di Trump, spinti dal "dovere di avvertire".

Nel 2017, un gruppo di 27 psichiatri ha pubblicato un libro in cui sostenevano di avere l'obbligo etico di avvertire il pubblico che il comportamento pubblico di Trump dimostrava che era "pericolosamente instabile mentalmente".

Nel 2020, diversi psicologi hanno collaborato a un documentario intitolato **Unfit** , in cui Trump veniva esplicitamente etichettato come un narcisista maligno e i suoi schemi retorici e comportamentali venivano paragonati a quelli di figure autoritarie storiche.

Nel 2024, oltre 200 professionisti della salute mentale hanno firmato una lettera in cui affermavano che Trump presentava sintomi di narcisismo maligno – una combinazione di narcisismo, disturbo antisociale di personalità, paranoia e

sadismo – il che lo rendeva una "minaccia esistenziale per la democrazia".

Lascio ai lettori il compito di giudicare se Trump sia un "re pazzo". Per me, è chiaramente un individuo instabile, intellettualmente inferiore e profondamente imperfetto, che non farà altro che avvelenare e degradare la carica che ricopre.

Perché l'argomentazione dei difensori di Trump, secondo cui si tratterebbe di "mettere il rossetto a un maiale", non funziona.

Coloro che offrono la rassicurante spiegazione dell'"arte della negoziazione" per i repentini cambi di rotta di Trump sono l'esempio perfetto di chi "mette il rossetto a un maiale".

Le raffinate strutture concettuali utilizzate dagli scienziati politici occidentali – termini come "palloni di prova", "imprevedibilità strategica" ed "esagerazione retorica" – sono essenzialmente eufemismi accademici.

Descrivono i meccanismi con cui un leader sopravvive a dichiarazioni contraddittorie, ma non cancellano la realtà etica.

Possono spalmare il rossetto sul maiale, ma non possono togliere la puzza.

Presentando i rapidi cambiamenti di rotta come "pragmatismo magistrale" o "tattiche di negoziazione", la mancanza di coerenza viene ridefinita come una virtù.

Ciò sposta le aspettative del pubblico da "Questo leader sta dicendo la verità?" a "Questo leader vincerà l'attuale ciclo di notizie?"

In definitiva, sebbene questi stratagemmi possano consentire a un leader di superare crisi a breve termine e di mantenere un seguito fedele, ciò ha un costo elevato nel lungo periodo. Abbassano il livello della carica e del sistema politico.

L'inevitabile effetto collaterale del trattare le parole di un alto funzionario come oggetti usa e getta è il progressivo deterioramento delle istituzioni pubbliche e un profondo crollo della fiducia dei cittadini.

Le conseguenze si estendono oltre i confini nazionali.

Gli "alleati" degli Stati Uniti, tra cui la NATO, l'Unione Europea, il Giappone e la Corea del Sud, sono costretti a convivere con questo stile di "leadership" imprevedibile che si ritrova in ogni film sulla mafia.

Finora, questi "alleati" hanno risposto raddoppiando **la** loro sottomissione e le loro viscide adulazioni.

Il loro ragionamento è: "se il re è pazzo e stupido, inginocchiamoci, adulandolo e speriamo per il meglio", e "è troppo stupido per capire l'ipocrisia, e forse possiamo guadagnare qualche punto cedendo".

Purtroppo, questa è la trappola del vassallaggio.

Da un punto di vista strutturale, questi paesi sono intrappolati in una dipendenza storica e profondamente radicata che limita le loro opzioni.

A causa di decenni di dipendenza dall'“ombrello di sicurezza” americano, si è creato un enorme divario tra i paesi vassalli, ovvero tra il loro atteggiamento ostile nei confronti degli “avversari” americani e la loro effettiva capacità di agire contro tali ostilità.

Dipendono inoltre dal mercato americano, dalla tecnologia e dal sistema del dollaro per il funzionamento delle loro economie.

In geopolitica, il partner più debole si adatta sempre a quello più forte.

I vassalli ingoiano il loro orgoglio e sopportano capricciosi cambiamenti di politica perché l'alternativa – essere completamente abbandonati dal padrone – è considerata di gran lunga più catastrofica dell'umiliazione.

In definitiva, tale sottomissione e riconciliazione funzionano come un "gelato che si lecca da solo".

Per i vassalli, le pubbliche manifestazioni di adulazione e sottomissione funzionano come uno "scudo". Offrono a Trump lo spettacolo pubblico del dominio in cambio di un continuo sfruttamento a proprio vantaggio.

Tale sottomissione, tuttavia, non fa altro che rafforzare i peggiori istinti di Trump in un ciclo infinito di sottomissione e dominio.

In psicologia e nella strategia politica, questo fenomeno è noto come **circolo vizioso dell'aggressività** .

Mette inoltre in luce una profonda mancanza di coraggio, sovranità e autonomia strategica tra le élite occidentali.

Ingoiando costantemente insulti, minacce improvvise di dazi doganali e imprevedibili cambi di rotta senza opporre resistenza, questi governi alienano i propri cittadini e si espongono al giudizio del resto del mondo.

Chiunque può considerare questi leader occidentali come semplici appendici di una corte caotica a Washington.

Dove finisce la storia dell'"imperatore dalle parole vuote"?

Quando le parole di un leader non hanno alcun significato duraturo, trattare i suoi sfoghi erratici come argomenti di negoziazione razionali non è più una "strategia intelligente".

Al contrario, si trasforma in una scommessa pericolosa che accelera attivamente il crollo dell'ordine internazionale.

Nel corso della storia, quando cortigiani, ministri e stati stranieri si sono trovati a dover gestire un sovrano assoluto imprevedibile, impulsivo o emotivamente instabile – il "re pazzo" – non hanno potuto fare affidamento sulla diplomazia tradizionale o sui contratti legali.

Al contrario, svilupparono strategie rischiose per sopravvivere, per deviare gli impulsi del sovrano o per neutralizzarli silenziosamente.

Queste strategie rientrano in diverse categorie:

1. Il 'reggente dietro il trono'

La strategia storica più comune consisteva nel costruire uno strato burocratico protettivo attorno al re.

L'obiettivo era garantire che i suoi decreti capricciosi non uscissero mai dalle mura del palazzo. I ministri fedeli annuivano in segno di assenso agli ordini più stravaganti del re, ma poi si assicuravano discretamente che i documenti venissero ritardati, smarriti o riscritti.

Durante il regno di re Giorgio III di Gran Bretagna, che soffriva di gravi attacchi di malattia mentale, il Parlamento e i suoi primi ministri privarono gradualmente il monarca del suo effettivo potere esecutivo.

La Washington odierna è caratterizzata da burocrazie profondamente radicate, il cosiddetto "stato profondo", che ha funzionato come "reggente dietro il trono" sin dai tempi di JFK.

Trump, tuttavia, è riuscito a circondarsi di yes-men e adulatori che non sono nessuno senza la sua protezione.

Di conseguenza, il "sistema frenante" istituzionale è stato in gran parte disattivato.

2. Coprirsi le spalle

Quando gli altri paesi si resero conto che la superpotenza era governata da un re capriccioso, rinunciarono ai trattati bilaterali e optarono per l'assoluta autosufficienza e la difesa collettiva.

Nel V secolo a.C., il capriccioso e imprevedibile imperatore persiano Serse I pretese "terra e acqua" dalle città-stato greche.

Quando città rivali come Atene e Sparta si resero conto che la sottomissione ai suoi capricci non offriva alcuna vera sicurezza, formarono una storica alleanza militare unitaria per scoraggiarlo e respingerlo completamente a Maratona e Salamina.

Non che io creda che l'Europa di oggi sia capace di un'impresa simile per difendere la Groenlandia, ad esempio, ma il punto è che storicamente è successo.

È curioso come si opponessero a un re persiano, ma scelgano di inchinarsi a un re americano.

3. Manipolazione tramite adulazione e notizie false

I cortigiani che riuscivano a sopravvivere a lungo nelle vicinanze di sovrani volubili imparavano a considerare la psicologia del re come un rischio da controllare, piuttosto che come una mente razionale con cui ragionare.

Non contraddicevano mai apertamente il sovrano, perché ciò provocava reazioni violente e mortali. Piuttosto, ricorrevano a un'intensa adulazione pubblica per soddisfare l'ego del re, manipolandolo al contempo per fargli eseguire i propri ordini.

Durante il regno dell'imperatore Chongzhen (1627-1644), ultimo sovrano della dinastia Ming, l'imperatore divenne sempre più paranoico e incline a giustiziare i suoi consiglieri più fidati.

I suoi funzionari di corte sopravvissero sfruttando i suoi sbalzi d'umore e alimentandolo esclusivamente con "buone notizie" sulla carestia e le guerre civili che imperversavano nel paese. Si trattava, ovviamente, di notizie false. La sua dinastia fu rovesciata ed egli si suicidò.

Nella storia cinese, la tragica eredità di Chongzhen è considerata l'esempio per eccellenza di un leader intelligente, estremamente laborioso e benintenzionato, che tuttavia distrusse completamente il suo impero a causa di insicurezza personale, paranoia e decisioni erratiche.

Quando l'imperatore salì al trono all'età di soli 16 anni, ereditò una dinastia sull'orlo del collasso strutturale totale.

La corte era governata da eunuchi notoriamente corrotti e il regno dell'imperatore fu funestato da una mini era glaciale che causò siccità catastrofiche, carestie ed epidemie di peste in tutto il paese.

Si trovò ad affrontare minacce esistenziali derivanti da rivolte contadine interne su larga scala guidate da Li Zicheng e da invasioni esterne da parte delle crescenti forze manciù nel nord, che in seguito fondarono la dinastia Qing.

A differenza di molti imperatori Ming notoriamente pigri o edonisti che lo avevano preceduto, Chongzhen era un instancabile lavoratore che dormiva poco, viveva modestamente e desiderava sinceramente salvare il suo popolo.

Tuttavia, le sue profonde carenze psicologiche paralizzarono la sua amministrazione.

Nutrivava una profonda sfiducia nei confronti dei suoi ministri e dei generali dell'esercito.

Durante i suoi 17 anni di regno, si avvalse di non meno di 50 Gran Segretari (大学士), i più alti funzionari civili, e fece giustiziare o imprigionare decine dei suoi comandanti di alto rango, tra cui il suo generale più brillante, Yuan Chonghuan.

Cadde vittima di una semplice campagna di disinformazione orchestrata dai Mancù, che avevano perso ogni battaglia contro la dinastia Yuan. I Mancù sfruttarono la paranoia di Chongzhen per eliminare il suo più importante protettore.

Nel 1644, il capo ribelle Li Zicheng marciò con il suo esercito direttamente alle porte di Pechino.

Imprigionato nella Città Proibita, Chongzhen suonò le campane imperiali per convocare i suoi ministri e generali per un'ultima riunione di difesa.

Non si presentò nemmeno un funzionario ; erano tutti fuggiti dalla città o si stavano preparando a disertare.

Quando si rese conto che tutto era perduto, Chongzhen costrinse l'imperatrice a suicidarsi e ferì gravemente le proprie figlie con una spada per salvarle dalla cattura da parte dei ribelli.

Successivamente, uscì dal palazzo, si recò sulla collina di Jingshan (Collina del Carbone) e si impiccò a un albero all'età di 33 anni.

Prima di morire, Chongzhen si morse un dito e scrisse con il proprio sangue un famoso e amaro biglietto d'addio sulla sua veste di seta, nel quale esprime in modo impeccabile il suo rifiuto di assumersi la responsabilità personale:

«Io, uomo di umile virtù, ho attirato su di me l'ira del Cielo... Tutti i miei ministri mi hanno ingannato. Muoio senza poter incontrare i miei antenati nell'aldilà... Che i ribelli facciano a pezzi il mio cadavere, ma non rechino danno a nessuno dei miei cittadini.»

4. Colpi di palazzo e abdicazione forzata

Quando il comportamento imprevedibile di un re oltrepassa il limite del semplice fastidio e si trasforma in una minaccia esistenziale per la sopravvivenza dello Stato, l'élite al potere, l'esercito o persino la famiglia reale intervengono talvolta per eliminarlo una volta per tutte.

Nel 1762, il capriccioso zar Pietro III di Russia si alienò le simpatie del suo esercito, della sua chiesa e dei suoi alleati stravolgendo improvvisamente la politica estera russa a favore della Prussia nel pieno della guerra.

Quando si rese conto che i suoi capricci imprevedibili stavano distruggendo l'impero, sua moglie, Caterina la Grande, guidò un rapido colpo di stato a palazzo insieme all'esercito.

Peter fu costretto a dimettersi e venne eliminato silenziosamente.

La storia dell'Impero Romano, il primo impero occidentale, offre alcuni dei migliori esempi di tiranni sopravvissuti, come Caligola o Nerone, estremamente impulsivi e capricciosi, che nutrivano una profonda sfiducia nei confronti dell'élite politica.

Storici romani come Tacito, Svetonio e Cassio Dione hanno tramandato la storia in opere classiche quali gli Annali e le Storie , Le dodici vite dei Cesari e La storia romana .

Visto lo spazio limitato di questo saggio, non approfondiremo ulteriormente la questione. Il punto è che gli annali occidentali sono pieni di esempi di come si possa sopravvivere a "re folli".

La lezione è semplice: **Roma non cadde preda dei suoi nemici; marciva dall'interno.**

La domanda che si pone oggi all'Occidente è cosa farà con il re folle regnante .