

Trechos tirados do livro “Como Ganhar uma Eleição”

“Em 64 a.C., Cícero, notável orador e político romano, embora não pertencesse à aristocracia de onde saíam os que iriam dirigir os destinos de Roma, apresentou-se como candidato ao posto de cônsul, o cargo mais importante na cena política de Roma. Seu irmão, Quintus Tullius, general e político, produziu um memorando que denominou Pequeno Manual Sobre Eleições, com o objetivo de ajudar o candidato na campanha que se aproximava.”

“Os conselhos nele contidos podem surpreender pelo cinismo e pelo pragmatismo, mas mostram que os costumes e as práticas políticas não se modificaram substancialmente desde esses remotos tempos romanos. Em mais de dois mil anos, nada ou quase nada parece ter mudado. Os políticos mais experientes pouco terão a ganhar com o manual.(...)” - Rubens Barbosa, Presidente do Conselho de Comércio Exterior da Fiesp.

Alguns dos conselhos de Quintus Tullius:

“Onde quer que você ande, haverá de encontrar arrogância, teimosia, malevolência e ódio. Não se deixe desencorajar pela conversa de corrupção. Mesmo nas eleições mais corruptas há muitos eleitores que apoiam os candidatos em quem eles acreditam, sem receber em troca nenhum pagamento.” (p.16)

“É preciso cultivar com diligência as relações com tais homens privilegiados (a nobreza). Tanto você como seus amigos devem trabalhar para convencê-los de sua característica tradicionalista. Nunca os deixe pensar que você é um populista. Diga a eles que, se você parece tomar o partido do comum do povo numa questão qualquer, é porque urge ganhar a adesão de Pompeu para que ele use sua grande influência a seu favor, ou pelo menos não contra você”. (p.39)

“Você precisa trabalhar com afinco para obter partidários de um amplo espectro de origens sociais. Os mais importantes são os homens de reputação ilibada, pois mesmo que não o apoiem ativamente eles lhe emprestarão dignidade por mera associação. Trabalhe para cativar ex-magistrados, incluindo os que foram cônsules, mas também tribunos do povo, pois isso fará com que você pareça digno de ocupar um alto cargo.” (p.60)

“Depois disso, volte sua atenção para os grupos de interesse especial, as organizações de bairro e os distritos periféricos. Se você fizer amizade com as lideranças de cada um desses lugares, o resto seguirá.” (p.79)

“Em cada vizinhança existem determinados cidadãos que exercem poder e podem ser pessoas-chave para a campanha. É necessário distinguir esses homens daqueles que parecem importantes, mas que não tem poder real. Reconhecer a diferença entre as pessoas úteis e as inúteis em qualquer organização evitará que você invista o seu tempo e recursos em pessoas que serão de pouca ajuda a você.” (p.13)

“Você precisa dar atenção especial às centúrias que representam os homens de negócios e os cidadãos moderadamente prósperos. Conheça os principais membros desses grupos, o que não deve ser difícil porque não são muito numerosos. (...) Faça isso e você terá a fina flor de Roma do seu lado. Esse esforço será grandemente auxiliado pelo fato de que você é um deles, contanto que trabalhe para garantir esse bloco de eleitores fazendo amizade com seus líderes e servindo os interesses do grupo como um todo.” (p.83)

“A parte mais importante da sua campanha é levar esperança às pessoas e um sentimento de boa vontade com relação a você. Por outro lado, você não deve fazer juramentos específicos nem ao

Senado nem ao povo. Atenha-se a generalidades vagas. Diga ao Senado que você manterá seu poder e privilégios tradicionais. Faça a comunidade de negócios e os cidadãos abastados saberem que você é a favor da estabilidade e da paz. Assegure à população que você sempre esteve do lado dela, tanto ao discursar quanto ao defender os interesses dela em juízo.” (p.114)

“Ajudará imensamente a sua campanha ter o entusiasmo e a energia dos jovens do seu lado para angariar eleitores, conquistar partidários, espalhar notícias e lhe dar uma boa imagem.” (p.84)

“Faça promessas de todo tipo. As pessoas preferem uma mentira de conveniência a uma recusa direta. Prometa qualquer coisa a qualquer um, a menos que uma clara obrigação ética o impeça de fazê-lo” (p. 14).

“Afim, se um político só fizesse promessas que estivesse certo de poder cumprir, ele não teria muitos amigos. Sempre acontecem fatos que você não esperava, ou não acontecem os que você esperava. As promessas não cumpridas perdem-se muitas vezes numa nuvem de circunstâncias cambiantes, de modo que o ressentimento contra você será mínimo.” (p.104)

“Finalmente, no que tange às massas romanas, certifique-se de montar um bom espetáculo. Solene, sim, mas cheio de colorido e do espalhamento que tanto agrada às multidões. Tampouco seria ruim fazê-las recordar que tipo de pilantras são seus inimigos e difamar esses homens em toda oportunidade por meio dos crimes, escândalos sexuais e corrupção que atraíram sobre si.” (p.113)

“Portanto, precisa desesperadamente aprender a arte da bajulação – um negócio detestável na vida normal, mas essencial quando se é candidato a um cargo político. Usar a bajulação para corromper um homem é indesculpável, mas usar a insinuação como forma de fazer amizades políticas é aceitável, pois um candidato deve ser um camaleão, que se adapta a cada pessoa que encontra, mudando sua expressão e discurso conforme necessário.” (p. 95)

“Quantos homens conseguem manter sua integridade ao mesmo tempo em que se adaptam a tantas formas diversas de comportamento, fala e sentimento?” (p.117)