

El primer manual de campaña electoral

Alba Gómez Grobas / Eva Castro

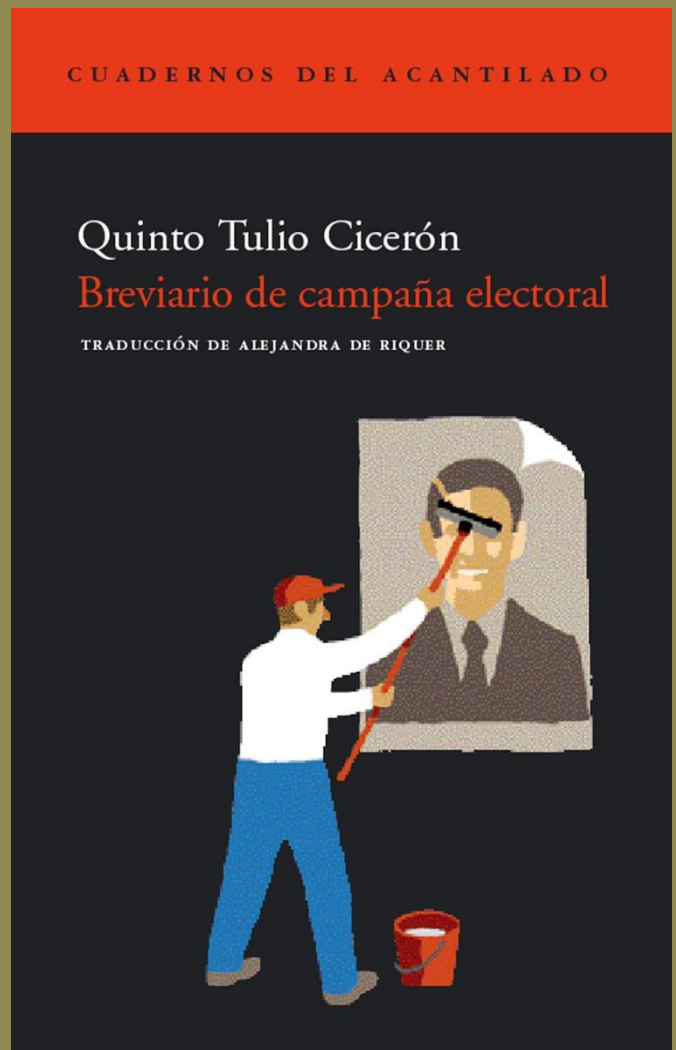
El *Commentariolum petitionis* o 'Manual de campaña electoral', es un tratadito atribuido a Quinto, hermano del famoso orador, político y escritor Marco Tulio Cicerón. El opúsculo plantea cómo un ciudadano romano de pleno derecho, un *ciuis*, ha de diseñar su campaña para ser elegido por votación para ocupar un cargo en la carrera política del *cursus honorum*.

Se trata de la estrategia ideada para que un hombre de cualidades excepcionales, pero un *homo novus* de la clase de los caballeros, sin antecedentes familiares, accediera a la más alta magistratura del Estado, el consulado, reservada tradicionalmente para los patricios.

El análisis de Quinto se centra en el candidato, sus oponentes, la propia campaña electoral, la consecución de votos y, por último, la popularidad.

El candidato Marco ha de tener bien claro que es un advenedizo, que está en Roma y que su objetivo es ser cónsul. Asimismo ha de valorar quiénes son los otros candidatos.

En este caso, la suerte le favorecía, puesto que sus oponentes, Antonio y Catilina, eran patricios de abolengo, pero con mala reputación. Así, frente a la nobleza de origen de sus oponentes, Cicerón podía hacer valer sus muchas cualidades, ya demostradas en su actuación como abogado y orador.



La campaña electoral estará orientada primero a cimentar el apoyo decidido de los suyos, 'porque los rumores que salen de la propia casa son la base de cualquier reputación', y después a ganarse la voluntad de los demás. El candidato habrá de tener amigos de toda clase y condición, por prestigio, por influencia y para ganarse nuevos votos. Es esencial que se granjee el

apoyo de hábiles muñidores de votos y de los que le deban algún favor, insinuando que en el futuro será él el que esté en deuda con ellos; ahora bien, el apoyo de los supuestos amigos está lleno de simulación, falsedad y traición.

El análisis de los posibles enemigos es tan importante como el de los amigos, ya que el principio de la sabiduría de Epicarmo es 'no confiar demasiado'. Tres son los tipos de enemigos: los que ha ofendido, ante los que se excusará; los que sienten antipatía por él, a los que se ganará con favores y promesas; y los amigos de sus rivales a los que deberá convencer.

La popularidad está ligada al modo de conducirse ante las masas e implica cualidades como memoria para los nombres, amabilidad y presencia en la calle, publicidad y buena imagen política. La norma del candidato será que, si accede a lo que se le pide, debe dar la impresión de que se empeñará en ello con todas sus fuerzas; pero si debe decir que no, un político avezado nunca se negará de manera rotunda. Así nunca quedará mal con nadie y podrá centrar su campaña en demostrar que es la esperanza del Estado: los patricios estarán convencidos de que será el adalid de sus privilegios, los caballeros de que el futuro será tranquilo y el pueblo de que es el mejor abogado de su causa.

En las circunstancias actuales, merece la pena leer esta obrita, porque se podrán todavía reconocer muchos de los consejos dados hace más de dos mil años.

Alba Gómez Grobas es historiadora en la Universidad de Santiago de Compostela.

Eva Castro es historiadora en la Universidad de Santiago de Compostela.

“Tendrás que presentarte siempre tan bien preparado para hablar como si en cada una de las causas se tuviera que someter a juicio todo tu talento”.

“Si consigues que deseen darte apoyo los indecisos, te ayudará mucho”.

“Las ventajas de la insistencia a asistir a Roma y al foro consiste en poder hacer campaña asiduamente”.

“Si de alguna manera fuera posible, haría falta que se levantaran contra tus rivales rumores de crímenes y sobornos”.

“Dejar claramente asignadas y distribuidas entre todos tus adeptos las funciones que cada uno de ellos tiene que llevar a cabo”.

“Procura ser accesible día y noche, y que esté abierto no sólo el pórtico de casa tuya, sino también las puertas de tu alma”.