

## Hoe je verkiezingen wint. Romeins handboek voor een effectieve verkiezingscampagne. Quintus Tullius Cicero

Robert Duthoy<sup>1</sup>

In 64 v.Chr. stelde de befaamde Romeinse redenaar Marcus Tullius Cicero (106 - 43 v.Chr.) zich kandidaat voor de verkiezingen voor de consuls van het jaar 63 v.Chr.. Naar aanleiding hiervan schreef zijn vier jaar jongere broer Quintus een memo (in de vorm van een brief) dat bekend is als het *Commentariolum petitionis*. Het is, zoals de ondertitel van dit boekje luidt, een Romeins handboek voor een effectieve verkiezingscampagne. Toen Cicero zich kandidaat stelde was hij een *homo novus*, wat betekende dat hij de eerste in zijn familie was die dit ambt ambieerde. Dit was een ernstige handicap want het politiek leven te Rome werd beheerst door de *nobilitas*, de families die onder hun voorouders reeds een consul telden. Tussen 366 en 66 v.Chr. kent men slechts 15 consuls die niet tot *denobilitas* behoorden en in de periode 78-49 v.Chr. waren 89 % van de consuls *nobiles*. Dit was een gevolg van het feit dat de *nobiles* dankzij een uitgebreid netwerk van sociale relaties de verkiezingen naar hun hand konden zetten. Bij de meeste consulaatsverkiezingen ging het er dus om welke van de verschillende kandidaten uit de *nobilitas* het zouden halen. Alleen een bijzonder verdienstelijke of uitermate populaire *homo novus* die bovendien ook nog de gunst van minstens een deel van *denobilitas* had weten te winnen maakte enige kans om verkozen te worden.

Cicero beschikte wel over enige troeven. Om te beginnen was hij nooit ingegaan tegen de groepsbelangen van de *nobilitas*. Bovendien had hij als befaamde pleiter al herhaaldelijk mensen uit de *nobilitas* in processen verdedigd en in die kringen een kapitaal aan goodwill verzameld en zo een netwerk van sociale relaties kunnen opbouwen. Tenslotte was hij, weer dankzij zijn redenaarskunst, ook in ruimere kring bekend. Daarbij kwam dan nog als bijkomende gelukkige omstandigheid dat zijn tegenkandidaten uit de *nobilitas* een kwalijke reputatie hadden. Maar al was verwerven van de steun van de *nobilitas* een *conditio sine qua non* om de verkiezingen te kunnen winnen, het was geen voldoende voorwaarde. Men moest ook der volksgunst winnen. En het is aan de manier waarop men devolksgunst kan winnen dat de adviezen van broer Quintus voornamelijk gewijd zijn. Hij wijst eerst op de gunstige uitgangspositie van zijn broer om vervolgens aan te geven hoe hij nu verder te werk moet gaan. Waar het op aan komt is de steun van vrienden te verwerven en zich de sympathie van het kiezersvolk te verzekeren. Hoe hij dit praktisch en in concreto moet doen beschrijft Quintus vervolgens in detail. Kort samengevat komt het hierop neer:

1. Verzeker je van de steun van je familie en vrienden.
2. Omring jezelf met de juiste mensen.
3. Verzilver alle uitstaande wederdiensten.
4. Bouw een brede basis van steun.
5. Beloof iedereen alles.
6. Communicatieve vaardigheden zijn essentieel.
7. Ga de stad (Rome) niet uit.
8. Ken de zwaktes van je opponenten- en buit ze uit.
9. Vlei kiezers schaamteloos.

---

<sup>1</sup> Robert Duthoy is ereprof (emeritus professor) oude geschiedenis aan de universiteit van Gent.

## 10. Geef mensen hoop.

Zoals de lezer kan vaststellen en vertaler van der Wal opmerkt kan deze handzame lijst nog altijd fungeren als checklist voor hedendaagse kandidaat-politici. Bij wijze van voorbeeld dit fragment:

*Nu moet ik het over dat andere onderdeel van het campagnevoeren hebben: hoe je om moet gaan met het kiezersvolk . Dat vereist namenkennis, vleierij, doorzettingsvermogen, vrijgevigheid, publiciteit, een mooie show en een visie voor de staat. Zorg om te beginnen dat je de mensen kent en laat dat merken zodat het opvalt. En vergroot deze vaardigheid zodat ze dagelijks beter wordt. Niets is in mijn ogen zo populair en valt zo goed.*

*Wees vervolgens vastbesloten om wat je van nature niet hebt zo goed te simuleren dat het er als een natuurlijke handeling uitziet. Hoewel je karakter het meeste gewicht in de schaal legt, kan toch simulatie bij een zaak die een paar maanden duurt de natuurlijke aanleg overstemmen.*

*Want je hebt de goede manieren die bij een prettig mens horen. Maar wat je dringend nodig hebt is vleierij. Ook al is dit in het gewone leven kwalijk en verwerpelijk, bij een campagne is die essentieel ..... Voor een kandidaat is dat noodzakelijk. Die moet zijn gelaatsuitdrukking en conversatie afstemmen op de gevoelens en de stemming van degene met wie hij een ontmoeting heeft en aan diegene aanpassen.....*

*Vrijgevigheid is een wijs begrip. Eén aspect ervan is het inzetten van je privévermogen. ....Het speelt ook bij banketten: zorg dus dat die door jou en je vrienden georganiseerd worden, zowel open voor iedereen als per kiesdistrict. Het heeft ook te maken met dienstverlening, maak die wijd en zijd bekend en zorg dat ze dag en nacht bij je terecht kunnen, niet alleen via de deur van je huis, maar ook door je gelaatsuitdrukking, de deur naar je hart. ....*

*Het volgende is lastiger en past beter bij de omstandigheden dan bij jouw karakter: datgene wat je niet kunt doen, op een innemende manier weigeren of zelfs helemaal niet weigeren. Een goed mens zou het eerste doen, een goede kandidaat het tweede.*

*Tot slot: zorg ervoor dat je hele campagne één grote show is, opvallend, prachtig en populair, dat die een onuitwisbare indruk maakt en het hoogst bereikbare prestige oplevert en ook, als dat op een of andere manier te realiseren valt, dat je concurrenten in opspraak zijn door geruchten van misdaad, begeerte of omkoping, passend bij hun karakter.*

*In deze campagne moet je voor alles laten zien dat men van jou voor de staat veel goeds verwacht en dat men een positieve indruk van je heeft.*

Behalve de vertaling (blz. 27-55) bevat het boek een Voorwoord door P. 't Hart (blz. 5-11), een inleiding door R. van der Wal (blz. 12-26), de Latijnse tekst, een dankwoord (blz. 76) en de eindnoten. In zijn voorwoord wijst P. 't Hart, hoogleraar Bestuurskunde aan de universiteit van Utrecht, er op dat deze ruim tweeduizend jaar oude tekst nog verrassend actueel is omdat de huidige politieke omstandigheden een aantal gelijkenissen vertoont met deze ten tijde van Cicero: 1. Er is een politieke elite en er zijn politieke outsiders die tot de gevestigde orde doordringen; 2. Politici zijn handelaren in hoop en beloften; 3. Politiek is een spektakel; 4. Politiek is strijd en in die strijd is alles geoorloofd. Ieder van deze gelijkenissen wordt geïllustreerd met concrete voorbeelden uit beide periodes.

In de inleiding biedt vertaler van der Wal de lezer de nodige informatie om een inzicht te krijgen in de historische context, de levensloop van de beide Cicero's en de verkiezingsprocedures in het republikeinse Rome. Verder gaat hij nader in op de vraag naar de authenticiteit van de tekst, het nut van een vertaling en de actualiteit van de tekst. In de beknopte bibliografie (blz. 24-26) ontbreekt een eerdere Nederlandse vertaling door J.A. van Rossum en H.C. Teitler uit 1994 (Ambo uitgeverij).

De vertaling is accuraat en in vlot Nederlands. Tussenkopjes verduidelijken de structuur van het betoog. Het was wel handiger geweest voor de lezer indien Latijnse tekst en Nederlandse vertaling parallel (dus respectievelijk op de linker- en de rechterbladzijde afgedrukt waren geweest).

Quintus Tullius Cicero. *Hoe je verkiezingen wint. Romeins handboek voor een effectieve verkiezingscampagne*. Leusden, ISVW uitgevers 2017. 79 blz. 12,50 €.