

MANUALE ELETTORALE. PER L'HOMO NOVUS, CON PREFAZIONE DI ANDREOTTI ■ DI GIUSEPPE IANNACCONE

Il decalogo ciceroniano per candidati (dorotei)

Commentariolum petitionis scritto per Marco Tullio Cicerone dal fratello Quinto. Niente puzza sotto il naso, promesse generose, ascoltare tutti, largo ai giovani, non disprezzare il «voto di scambio». Soprattutto puntare sugli ondivaghi, sono loro che decidono il risultato elettorale

■ Il candidato non indossa più la toga (candida, per l'appunto) dell'aspirante al consolato, ma per il resto i tempi non sono cambiati. Le tecniche per catturare il consenso sono rimaste le stesse e le discese in campo, sia pure di personaggi già noti all'opinione pubblica, si preparano sempre con gli stessi accorgimenti. Più di duemila anni fa (era il 63 a.C.) a disporre dei consigli di un vero e proprio vademecum elettorale fu nientemeno che l'homo novus Marco Tullio Cicerone, guidato dalle dritte del fratello Quinto. Che, nel dispensare stratagemmi all'insegna del pragmatismo, sembra uno spregiudicato guru della propaganda di oggi. Si dirà che, col sistema imposto dalla nuova riforma, all'ambito successo politico si giunga per nomina più che per elezione e tuttavia le legioni di parlamentari in pectore, pronte a invadere il territorio nazionale, farebbero bene a dare un'occhiata a questo cinico prontuario. Il «*Commentariolum petitionis*», ovvero il *Manuale di campagna elettorale* è infatti ora riproposto da Salerno editrice (pp. 270, euro 14) con la presentazione di Giulio Andreotti, che sul tema ha poco da invidiare all'autore. Ce n'è abbastanza per ricavarne un decalogo valido (anche se nessuno lo ammetterebbe) oggi come ieri. In primo luogo, il candidato non abbia la puzza sotto il naso: ogni voto, di qualunque provenienza, è utile alla sua causa, ma si metta subito alla caccia itinerante dei grandi elettori, dei notabili di ogni collegio, distretto o quartiere: «Grazie ad essi potrai conquistarti agevolmente la massa», dice Quinto. (2) Che sia generoso e non badi a spese: banchetti, blandizie (di gola o di portafoglio) e

casa aperta giorno e notte. Guai a lesinare facili illusioni: «Gli uomini non desiderano soltanto ricever promesse, soprattutto quando si rivolgono a un candidato; vogliono anche che siano promesse generose». E poi, pur di ottenere un voto in più, mai dire no: «Ciò che non puoi fare rifiutalo in modo cortese o addirittura non rifiutarlo». Nel primo caso, sarai stato «un uomo onesto» (cui prodest?); nel secondo «un buon candidato»: che poi è l'unica qualità che conta.

(3) Poveri o ricchi non importa, ma occhio soprattutto ai giovani, che fanno tendenza. Pure in politica: il loro zelo «nel procurar voti, nel far visita agli elettori, nel recar le notizie, nell'accompagnare il candidato, è grande e straordinariamente onorevole». (4) Sotto elezioni, è il momento di sfruttare i favori elargiti in passato. Del resto, nulla si fa per nulla: si passi all'incasso. Come dire, aver dispensato benefici rende, eccome. Ma non chiamatelo volgarmente «Voto di scambio». (5) Poi (puro stile DC: e in fondo, il buon Cicerone che era se non un democristiano ante litteram?), strette di mano a profusione e amici ovunque. Tutti lo sono, tra pacche sulle spalle e ricordi di qualcosa che fu: amici gli uomini che contano, gli specchietti per le allodole e le figure di «parata»: «Uomini illustri per cariche e per nome, i quali, anche se non si danno premura di raccomandare il candidato, gli conferiscono un certo qual decoro»; ma amici anche le punte di diamante della (immane e cosiddetta) società civile: ciascuno nel proprio ambito può essere d'aiuto, specie nella magistratura, che nega e regala patenti di legittimità. (6) Per vincere, occorre puntare sugli ondivaghi:

sono loro, gli indecisi (come dicono i sondaggi) che vanno corteggiati, poiché decidono le sorti della battaglia elettorale. Si riservi pertanto a loro il massimo dell'attenzione, ma anche dell'adulazione. La simulazione non è disdicevole, quando di mezzo c'è la politica: «Essa è in colpa, quando con l'adulare rende qualcuno peggiore, ma se lo rende più amico non dev'essere altrettanto biasimata».

(7) Parlare, parlare e ancora parlare, ma dire tutto e il suo contrario: vietato essere espliciti, meglio rimanere sul vago. Niente contratti che inchiodano, un po' di fumo persuasivo e molta elasticità (pure stile doroteo). (8) Più si viaggia, meglio è: bisogna setacciare collegi, perlustrare vicoli e tribunali, bassi e palazzi, ma mai da soli, per carità: un buon corredo di accompagnatori enfatizza la popolarità del candidato e funge da claqué rumorosa: gli

scettici e gli incerti si suggestionano con affollati cortei. (9) Spesso si vince, più che per meriti propri, per disgrazie altrui. Per questo, via al gioco sporco: chi l'ha detto che non si può denigrare? I colpi bassi sono tattica elettorale raffinata. La prescrizione di Quinto parla chiaro: «Procura che - se in qualche modo è possibile - sorga nei confronti dei tuoi avversari un sospetto... o di colpa o di lussuria o di sperpero». Mestare e rimestare nel torbido delle vite private: può essere che si dicano bugie, ma l'accusa e l'intimidazione, ripetute mille volte, diventano verità. (10) Perciò: eterno machiavellismo e nessuno scrupolo. La vita politica non coincide con quella etica: «Tu puoi in piena onestà, ciò che non ti sarebbe consentito nel resto della vita, ammettere alla tua amicizia tutti quelli che vuoi, mentre se in altre circostanze cercassi di farti amici, parresti agire disonestamente». ■

■ Le tecniche per catturare il consenso sono invariate