

COMUNICACIÓ POLÍTICA

El primer 'spin doctor' de la història

El germà de Ciceró va escriure l'estratègia de campanya ideada per fer-lo arribar al consolat romà

Reportatge

ORIOI MARCH

Ara és fàcil detectar-los. Sempre a la vora del líder, amb el seu vestit impecable i un gruix de carpetes sota el braç. Acostumen a ser uns desconeguts per al gran públic, però la seva figura té més rellevància que no pas el ressò que se'n fa. Guia els passos del líder polític, en construeix el relat i l'assessora en matèria de mitjans de comunicació. Són els *spin doctors*, una espècie ja imprescindible en la nostra democràcia hipermediàtica per la seva capacitat de menar el discurs dels grans líders polítics.

Però els *spins* no sempre han anat amb vestit i corbata i proveïts d'un *smartphone*. Algun d'ells passava amb toga pel senat romà, fins i tot. És el cas de Quint Tul·li Ciceró, germà petit de Marc Tul·li Ciceró, un dels millors oradors de la Roma clàssica, que va recollir per escrit al seu *Breviari de campanya electoral* consells destinats a fer cònsol, primer, i senador, després, el seu germà.

1 **Primer pas: conèixer l'entorn al qual et dirigeixes**

El germà de Ciceró no està per romanços i assegura ja al primer capítol: "Considera quina ciutat és Ro-

ma, a què aspirem, qui ets". El fet de posar per escrit aquests consells, d'altra banda tan elementals, és el que diferencia Quint Tul·li Ciceró de la figura dels assessors d'altres líders clàssics, que, segons assegura el periodista i expert en comunicació política Toni Aira, han existit sempre. En el món prepolític, com és el cas de Roma, la campanya era molt més "explícita i reduïda", diu Aira, i per això es feia imprescindible tenir un assessor. Sèneca, per exemple, va ser el gran *spin doctor* de l'emperador Neró, recorda l'expert en comunicació política.

Amb el punt de partida de conèixer el context, el germà de Ciceró li diu que ja es pot llançar a la conquesta de la ciutat. Tenint en compte la gran importància de l'oratoría per donar-se a conèixer als debats del fòrum, l'autor del llibre li recomana que sobresurti en aquest art. "Hauràs de presentar-te sempre tan ben preparat per parlar com si en cada una de les causes s'hagués de sotmetre a judici tot el teu talent", escriu Quint Tul·li Ciceró, bon coneixedor de les elits romanes.

2 **El candidat i les seves qualitats: si no les tens, dissimula**

Són set condicions, les bàsiques per estar a l'altura: "Les qualitats naturals, l'estudi, la capacitat per estar a l'altura de les circumstàncies, l'enginy, l'esforç, la dedicació i el do d'estar alerta". Com que el germà de



Experiència Ciceró, que no era un noble, va traçar fa 2.000 anys un esquelet de campanya

Ciceró creu que les reuneix totes, l'adverteix que, com a candidat, li poden pesar deutes pendents del passat: "Les teves condicions han portat alguns homes a simular que són els teus amics, al mateix temps que a tenir-te enveja". Així doncs, cal anar prevenint.

Yuri Morejón, consultor de comunicació política i corporativa, considera que ara caldria afegir una vuitena variable: la naturalitat. "Sense naturalitat no hi ha convicció, sense convicció no hi ha credibilitat i sense credibilitat no es genera confiança", assegura Morejón. Pel que fa a totes aquelles qualitats en què no sobresurt el polític, diu el germà de Ciceró: "Has de dissimular aquelles que no tinguis per naturalesa de tal manera que sembli que actues amb tota espontaneïtat". Res que no facin avui en dia.

3

Captar els indecisos, una obsessió que s'arrossega des de fa segles

"Si aconseguies que desitgin donar-te suport els indecisos, t'ajudarà molt". Una frase que, ara, es pot escoltar en qualsevol comitè de campanya en la preparació d'unes eleccions. És evident, però, que en època de Ciceró només votaven uns quants escollits mentre que ara el sufragi és universal. Però ja era importantíssim que aquells que no tenien clar el seu vot fossin captats per la causa del futur cònsol.

En les campanyes actuals, assegura Morejón en la línia del que ja apunta Quint Tul·li, cal diferenciar tres estrats: els convençuts, els indecisos i els contraris. Ara bé, el consultor adverteix que el primer que cal fer és mobilitzar els teus i, després, ja serà hora d'activar els indecisos de manera que, en la mesura del possible, s'inoculi certa dosi d'incertesa als contraris radicals.

4

Anàlisi acurada dels rivals: els seus defectes són les teves virtuts

Talment com si es tractés d'una anàlisi DAFO –debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats– dels que es fan en publicitat, Quint Tul·li desgrana els rivals que competiran pel consolat amb Ciceró, que són nobles romans de llinatge important. Però l'*spin* adverteix que al candidat no li serà difícil imposar-s'hi: "La fama dels vicis dels teus contrincants és superior a la distinció del seu nom".

En aquest sentit, Ciceró té un avantatge i al mateix temps un inconvenient: és un *homo novus*. És a dir, no ha accedit mai a cap magistratura ja que no prové de cap família distingida. Una situació que es podria comparar amb la de Barack Obama el 2008 –només feia tres anys que era senador–, en què tenia com a punt a favor el seu discurs i imatge frescos, malgrat que no tenia gaire experiència. En tots dos casos, va triomfar l'*homo novus*. Yuri Mo-



UN LÍDER ROMÀ

En aquest quadre de Martin Knoller, del 1775, es recrea l'episodi en què Ciceró descobreix la tomba del pensador grec Arquímedes.