

# “How to win an election”



**SCHELSTRAETE DELACOURT ASSOCIATES**

EXECUTIVE SEARCH



## “Hoe een verkiezing te winnen”

*Quintus Tullius Cicero (102 v.C. – 43 v.C.) – Uit een brief aan zijn oudere broer Marcus (64 v.C.), die campagne voerde om verkozen te worden tot consul, het hoogste ambt in de Romeinse republiek.*

[16.] Kandideren voor het hoogste ambt kan onderverdeeld worden in twee activiteiten: de steun van je vrienden verzekeren en deze van het grote publiek winnen.

[17.] Vergeet je familie niet en de personen die het dichtst bij je staan. Zorg ervoor dat ze allen achter je staan en willen dat je slaagt. Dit geldt ook voor je groep (de zakenlieden), je burens, je cliënten, je vroegere slaven en zelfs je huidige slaven. Want bijna elk vernietigend gerucht dat onder het publiek verspreid wordt, begint tussen familie en vrienden.

[21.] Drie dingen leveren gegarandeerd stemmen op in een verkiezing: diensten, hoop en persoonlijke binding. Je kunt onbesliste kiezers aan je zijde krijgen door hen zelfs maar kleine diensten te bewijzen. Dit is nog meer het geval bij degenen die je werkelijk hebt geholpen. Deze moeten begrijpen dat ze alle respect zullen verliezen als ze je niet steunen. Maar ga naar hen persoonlijk en laat hen weten dat als ze je steunen, jij je verplicht zult voelen.

[22.] Degenen die je hoop hebt gegeven – een ijverige en toegewijde groep – moeten geloven dat je er altijd zult zijn om hen te helpen. Laat hen merken dat je dankbaar bent voor hun trouw en je heel goed bewust bent van wat elk van hen voor je doet.

[23.] De derde klasse van medestanders zijn degenen die tegemoetkomendheid tonen omwille van een persoonlijke band die ze met jou menen te hebben. Moedig dit aan door je boodschap aan te passen aan de particuliere omstandigheden van elk van hen en toon ook van jouw kant een overvloedige tegemoetkomendheid naar hen toe. Laat hen verstaan dat hoe meer zij werken voor je verkiezing, des te nauwer de band tussen jullie zal zijn.

[47.] Beloof alles aan iedereen.

[48.] Als je een belofte maakt, is het onzeker of je ze moet houden. Als je een belofte breekt, is er slechts een kleine groep mensen ontevreden. Maar als je weigert een belofte te maken, is het zeker dat er onmiddellijke woede zal bestaan bij vele kiezers. De meesten die om je hulp vragen, zullen deze feitelijk nooit nodig hebben. Het is dus beter later een aantal mensen in het Forum te ontgoochelen, dan een woedende menigte voor je deur te krijgen wanneer je een belofte weigert.

[53.] Het belangrijkste deel van de campagne is hoop te brengen voor de kiezer en een indruk te maken van tegemoetkomendheid.

[58.] Dit is alles wat ik te zeggen heb, broer. Niet dat ik meer van verkiezingen en politiek weet dan jij, maar ik besef hoe druk je het hebt en ik dacht dat ik deze eenvoudige regels voor je kon neerschrijven. Deze voorschriften zijn natuurlijk niet op iedereen van toepassing. Ze zijn enkel voor jou bestemd.



## “Le petit manuel de la campagne électorale”

*Quintus Tullius Cicero (102 av.J.-C. – 43 av.J.-C.) – Dans une lettre adressée à son frère aîné Marcus (64 av. J.-C.), qui menait une campagne à l’élection de Consul, la plus haute fonction de la république romaine.*

[16.] La candidature aux magistratures se subdivise en application à deux démarches méthodiques : l’application à apporter relativement au soutien de ses amis, et l’application à apporter relativement à la faveur populaire.

[17.] Ensuite, il faut travailler avec énergie à ce que plus on est proche de toi et introduit dans ta maison, plus on ait d’amitié pour toi et plus on désire que tu acquières le plus d’importance politique ; puis, faire de même avec les membres de ta tribu, tes voisins, tes clients, jusqu’à tes affranchis et enfin même tes esclaves : car tout ce qui se dit et alimente les réputations publiques émane de sources domestiques.

[21.] Mais puisque trois choses amènent les hommes à nous témoigner leur préférence et à apporter leur soutien dans les élections, à savoir les services qu’on leur a rendus, les espérances qu’ils conçoivent et le fait qu’ils se sentent proches de nous et nous apprécient, il faut examiner comment cultiver chacune de ces espèces. Par de très petits services on amène autrui à penser qu’il y a matière à apporter son soutien dans les élections : à plus forte raison ceux dont tu as obtenu le salut (et tu peux en compter en très grand nombre) ne doivent-ils pas manquer de comprendre que s’ils ne s’acquittent pas envers toi en cette occasion, ils n’auront jamais l’approbation de personne. Cela étant, il faut pourtant les solliciter et les amener à considérer que c’est nous, à notre tour, qui semblons en situation de nous lier d’obligation envers ceux qui jusqu’à ce jour l’ont été envers nous.

[22.] Quant à ceux qui sont tenus par des espérances – et ce genre d’hommes s’applique encore plus à rendre service – fais-leur bien voir que ton aide leur est offerte et à disposition, et enfin bien comprendre qu’ils ont en toi un observateur appliqué des services qu’ils te rendent, qu’il soit bien clair que tu vois parfaitement et notes bien ce qui te vient de chacun.

[23.] Reste le troisième genre de soutien, le soutien spontané, qui devra être consolidé par des témoignages de reconnaissance, par l’adaptation des propos aux raisons pour lesquelles chacun semblera te soutenir, par la manifestation d’une sympathie réciproque, par la perspective offerte de voir l’amitié conduire à la familiarité et à l’intimité.

[47.] Caius Cotta, un expert en matière électorale avait coutume de dire qu’en règle générale il promettait son soutien à tous (...)

[48.] Ce risque-là, si tu promets ton aide, est incertain, remis à plus tard, et concerne un plus petit nombre de gens ; si en revanche tu refuses, tu t’en aliènes tout de suite et de façon certaine un plus grand nombre : en effet, il y a beaucoup plus de gens qui demandent la permission de recourir à l’assistance d’autrui que de gens y recourant en effet. C’est pourquoi il vaut mieux que parmi tous ces gens quelques-uns s’irritent un jour contre toi sur le forum, plutôt que tous en permanence chez toi.

[53.] En outre dans cette campagne il faut veiller à ce qu’on fonde sur toi de bons espoirs politiques et qu’on ait de toi une opinion honorable ; cependant, il ne faut pas intervenir dans les affaires politiques pendant la campagne, ni au sénat ni en assemblée populaire.

[58.] Voilà donc ce que j’ai pensé en n’y connaissant pas plus que toi. Cette synthèse a été composée à ton attention particulière et en vue de ta présente campagne.



## “How to win an election”

*Quintus Tullius Cicero (102 B.C. – 43 B.C.) – From a letter to his older brother Marcus (64 B.C.), who was running for consul, the highest office in the Roman republic.*

[16.] Running for office can be divided into two kinds of activity: securing the support of your friends and winning over the general public.

[17.] Do not overlook your family and those closely connected with you. Make sure they all are behind you and want you to succeed. This includes your tribe, your neighbors, your clients, your former slaves, and even your servants. For almost every destructive rumor that makes its way to the public begins among family and friends.

[21.] There are three things that will guarantee votes in an election: favors, hope, and personal attachment. You must work to give these incentives to the right people. You can win uncommitted voters to your side by doing them even small favours. So much more so all those you have greatly helped, who must be made to understand that if they don't support you now they will lose all public respect. But do go to them in person and let them know that if they back you in this election you will be in their debt.

[22.] As for those who you have inspired with hope – a zealous and devoted group – you must make them believe that you will always be there to help them. Let them know that you are grateful for their loyalty and that you are keenly aware of and appreciate what each of them is doing for you.

[23.] The third class of supporters are those who show goodwill because of a personal attachment they believe they have made with you. Encourage this by adapting your message to fit the particular circumstances of each and showing abundant goodwill to them in return. Show them that the more they work for your election the closer your bond to them will be.

[47.] Cotta, that master of campaigning, said that he would promise everything to anyone (...)

[48.] If you break a promise, the outcome is uncertain and the number of people affected is small. But if you refuse to make a promise, the result is certain and produces immediate anger in a larger number of voters. Most of those who ask for your help will never actually need it. Thus it is better to have a few people in the Forum disappointed when you let them down than have a mob outside your home when you refuse to promise them what they want.

[53.] The most important part of your campaign is to bring hope to people and a feeling of goodwill toward you. On the other hand, you should not make specific pledges either to the Senate or the people.

[58.] That is all I have to say, my brother. It is not that I know more about politics and elections than you. Of course, I would never say that these precepts apply to everyone seeking political office – they are meant just for you.



# “Commentariolum Petitionis”

Quintus Tullius Cicero

[16.] Et petitio magistratus divisa est in duarum rationum diligentiam, quarum altera in amicorum studiis, altera in populari voluntate ponenda est.

[17.] Deinde, ut quisque est intimus ac maxime domesticus, ut is amet et quam amplissimum esse te cupiat, valde elaborandum est, tum ut tribules, ut vicini, ut clientes, ut denique liberti, postremo etiam servi tui; nam fere omnis sermo ad forensem famam a domesticis emanat auctoribus.

[21.] Sed, quoniam tribus rebus homines maxime ad benevolentiam atque haec suffragandi studia ducuntur, beneficio, spe, adiunctione animi ac voluntate, animadvertendum est quem ad modum cuique horum generi sit inserviendum. Minimis beneficiis homines adducuntur ut satis causae putent esse ad studium suffragationis, nedum ii quibus saluti fuisti, quos tu habes plurimos, non intellegant, si hoc tuo tempore tibi non satis fecerint, se probatos nemini umquam fore. Quod cum ita sit, tamen rogandi sunt atque etiam in hanc opinionem adducendi ut qui adhuc nobis obligati fuerint iis vicissim nos obligari posse videamur.

[22.] Qui autem spe tenentur, quod genus hominum multo etiam est diligentius atque officiosius, iis fac ut propositum ac paratum auxilium tuum esse videatur, denique ut spectatorem te officiorum esse intellegant diligentem, ut videre te plane atque animadvertere quantum a quoque proficiscatur appareat.

[23.] Tertium illud genus est studiorum voluntarium, quod agendis gratiis, accommodandis sermonibus ad eas rationes, propter quas quisque studiosus tui esse videbitur, significanda erga illos pari voluntate, adducenda amicitia in spem familiaritatis et consuetudinis confirmari oportebit.

[47.] C. Cotta, in ambitione artifex, dicere solebat se operam suam, (...) polliceri solere omnibus (...)

[48.] Id, si promittas, et incertum est et in diem et in paucioribus; sin autem neges, et certe abalienes et statim et plures. Plures enim multo sunt qui rogant ut uti liceat opera alterius quam qui utuntur. Qua re satius est ex his aliquos aliquando in foro tibi irasci quam omnes continuo domi, praesertim cum multo magis irascantur iis qui negent, quam ei quem videant ea ex causa impeditum, ut facere quod promisit cupiat si ullo modo possit.

[53.] Atque etiam in hac petitione maxime videndum est ut spes rei publicae bona de te sit et honesta opinio; nec tamen in petendo res publica capessenda est neque in senatu neque in concione.

[58.] Haec sunt quae putavi non melius scire me quam te. Quae tametsi ita sunt scripta ut non ad omnes qui honores petant sed ad te proprie et ad hanc petitionem tuam valeant.





**SHELSTRAETE DELACOURT ASSOCIATES**  
EXECUTIVE SEARCH

---

Schelstraete Delacourt Associates nv-sa

Bagattenstraat 165 • B-9000 Gent  
+32 9 233 03 79

Square de Meeûs 38/40 • Bruxelles B-1000 Brussel  
+32 2 401 87 55

[info@s-d.be](mailto:info@s-d.be) • [www.s-d.be](http://www.s-d.be)

Services:  
Executive Search • Director Search

A MEMBER OF  
**INTERSEARCH**  
worldwide organisation of executive search firms

90 offices in 50 countries