
11. A GANGORRA
DA POPULARIDADE

Uma questão que vai acompanhar você durante a sua vida política toda, desde os primeiros passos, é a popularidade. Vou tratar do assunto nesta carta.

Começo dizendo que na política democrática você tem que ter apoio. Trata-se de apoio de vários tipos, de várias ordens: apoio autorizado, apoio formal, apoio da imprensa. É preciso ter apoio de organizações não diretamente políticas, como igrejas, sindicatos, associações de classe, universidades, movimentos sociais e assim por diante. É preciso ter, enfim, apoio difuso – aquele que não vem de nenhum setor em especial, mas emana da sociedade como um todo.

O que se chama de popularidade é a soma de tudo isso, com mais ênfase no apoio difuso. A população, em si, pode dar apoio difuso. Sem esse apoio não se ganha a eleição. E

depois de ganhar: será que você governa sem isso, ou governa só com isso? Voltarei ao tema numa próxima carta, pois ele é muito amplo, mas gostaria de abordar agora determinados pontos que me parecem vitais.

Para ganhar a eleição é preciso ter voto – e voto é resultado de popularidade. Então, quando está em campanha, o político em geral tem que seduzir, tem que agradar. Há mil maneiras de agradar. Alguns agradam até pela dureza – e agradam até mesmo a imprensa pela dureza. Jânio Quadros, por exemplo, maltratava a imprensa e sempre foi muito popular junto a ela. Seduzir o eleitorado não é apenas dizer sim. Você tem que cair nas graças do povo de uma maneira ou de outra, seja pelo modo de falar as coisas, seja pelo conteúdo, seja pelas duas coisas. É uma arte pessoal. Você tem que cativar, e nesse trabalho pode utilizar elementos variáveis. Quem é seguro pode cativar sem precisar prometer o que é inviável.

Você que está começando na política não deve imaginar que para ser popular terá que ser mentiroso – uma das atitudes mais comuns em nossas práticas eleitorais. Tem é que ser autêntico, ser sincero, mesmo que nem sempre dê certo. Muita gente monta uma estratégia de mentira, de comércio – até de compra de votos – e dá certo. Os marqueteiros geralmente estão aí para acentuar o que a pessoa tem de bom e disfarçar o que tem de mau. Mas o fato de você se arriscar a perder com a atitude honesta não quer di-

zer que seja recomendável tentar ganhar com a atitude ma-landra. Nem um pouco: política desse jeito pode até servir a um interesse pessoal, mas não vale a pena.

Perder tudo menos o respeito

Até aqui estamos falando do apoio para ter voto, não para governar. Para governar também é importante ter apoio popular, mas aí já não é fundamental. Fundamental para governar não é a popularidade, mas sim o respeito – se você perde o respeito não governa. E o respeito se ganha agindo com seriedade no governo.

Eu perdi a popularidade várias vezes, durante minha passagem pela Presidência, mas não abri mão de tomar decisões que deviam ser tomadas. A crise cambial de 1999, por exemplo, derrubou a minha popularidade – não derrubou na hora porque o povo dificilmente sabe na hora, leva um tempo, mas depois vêm as conseqüências. Tudo bem: dá para reconstruir a popularidade se você não tiver perdido o respeito. Quando se perde o respeito não existe solução, não se conserta mais. Vira palhaçada.

Resumindo, para governar é fundamental ter rumo, direção, competência – e ser respeitado.

Os políticos que têm popularidade mas não são respeitados em geral não pertencem ao Executivo. Nos cargos do Executivo não há meio de um político dar certo sem desfru-

tar de respeito, mesmo que tenha popularidade. Por isso é tão difícil ir para o Executivo. É mais fácil ter voto como deputado, como senador. Quando você vai para o Executivo é preciso ter outro tipo de competência, distinta da que se requer no Legislativo. Os mais espertos, que sabem que não têm essa condição, não saem do Congresso, não arriscam ir para o Executivo. No Congresso a cobrança é mais suave, mais difusa, mais aleatória. Já no Executivo a cobrança é diária. Os mesmos elementos que levaram a pessoa para lá são os que a destroem: a imprensa, as organizações da sociedade, os sindicatos, as igrejas...

Acho fundamental que você que é jovem entenda isto: popularidade, no sentido de apoio, é essencial, pois sem ela não se passa no teste da eleição – e sem passar nesse teste você não consegue atingir os postos mais importantes da vida política. Mas é um equívoco confundir a obtenção de apoio com "vale tudo". A carreira política não é a carreira do mentiroso. Há muito mentiroso na política, mas o grande político não é mentiroso porque ele tem que conquistar respeito.

Um bom exemplo disso, novamente, é Churchill. Ele ganhou a guerra e perdeu a eleição. Perdeu a eleição por que perdeu popularidade, mas não perdeu o respeito. Depois ele até voltou ao governo. Teria sido um grande líder de qualquer maneira, mesmo se não tivesse voltado a ser primeiro-ministro.

Esses conceitos – popularidade, competência e respeito – podem parecer simples e intercambiáveis mas realmente não são. Se você não tem competência, deixa de ser respeitado e aí não adianta ser popular. E não nos esqueçamos que não basta competência para uma pessoa ser respeitada. É possível não ser respeitado mesmo tendo competência, quando alguém é pego em desonestidade, por exemplo, ou se der um passo errado.

Ao iniciar sua carreira política você deve estar consciente, também, de que a política é muito cruel. Às vezes um pequeno erro ou acerto levam sua popularidade lá para cima ou lá para baixo. São muitos altos e baixos. No caso do câmbio em 1999 – que não foi exatamente um erro, mas sim uma mudança de política que não funcionou como esperado – minha popularidade despencou.

A propósito disso, lembro-me de uma boa história. No auge do Plano Cruzado, fui a Aparecida do Norte com o presidente Sarney. Fomos de helicóptero e lá pegamos o ônibus para ir até a Basílica. O presidente Sarney estava no topo da popularidade. As ruas estavam cheias, todo mundo aplaudia. Ai a esposa do presidente, D. Marli, disse: "Ih, Zé... Cuidado, hein, por que daqui a pouco você pode não ter nada disso." De fato, no Cruzado Dois foi tudo para o espaço. É assim mesmo. Política é uma atividade de alto risco. Mas o presidente não perdeu as condições para governar.

Na verdade, desabar nas pesquisas num dado momento não é grave, se você for capaz de recuperar a popularidade. Mas você só recupera se fizer alguma coisa. Tem que ganhar o apoio popular de novo e é assim que as coisas se passam permanentemente. Você está entre a planície e o planalto o tempo todo – e, por isso, você acaba não governando se ficar fixado na popularidade. Se for governar olhando pesquisa de opinião pública, vendo a cada hora quem é a favor e quem é contra, você não governa. É preciso fazer o que deve ser feito e às vezes o que deve ser feito não é popular. Faça o que está correto e trabalhe para recuperar a popularidade mais adiante. Para isso é preciso ter convicção do que se está fazendo – e, além do mais, estar certo. Pode-se fazer um paralelo com a educação dos filhos. Para educar direito temos que tomar uma série de medidas desagradáveis, contrariar, dizer não... Mas é preciso tomá-las, senão os filhos não se educam.

A hora de dizer não

Outra questão é o que se pode fazer e o que não se pode, em termos éticos, na busca da popularidade e do apoio indispensáveis numa eleição. Não creio que haja receita para isso. O que existe é limite. Há coisas que eu não faço mesmo que me rendam votos, por que sei que vai ser daninho para mim e para o país no futuro. O político tem que ter a capaci-

dade de dizer não, apesar de ser muito difícil. Eu no governo disse vários não.

Um exemplo simples: um grande amigo meu veio me dizer que queria ser ministro, sem ter as condições necessárias – mais de um, aliás... Eu sempre disse não. A pessoa deve dizer não para o que é errado, da mesma forma que tem que demitir quem precisa ser demitido.

Outra coisa que aconteceu algumas vezes quando eu estava na Presidência: ia haver votação no Congresso e eu recebia o recado de que determinadas pessoas só votariam a favor desta ou daquela lei se eu fizesse tal coisa. Se a coisa fosse imoral, dizia: "Não, eu não faço." E às vezes eu ganhava mesmo dizendo não. É preciso pagar para ver. É preciso coragem.

O tema da popularidade, tão interessante, também é enganoso. As pessoas pensam que existe uma só direção, uma só trajetória, para o prestígio popular – e não é assim. A linha da popularidade nem sempre é ascendente. Há alguns momentos que sim, outros que não. É contraditório. O importante é ter o sentimento de que na vida pública é tudo um processo. Há momentos para se aproveitar, há outros em que você não tem chance.

Gosto da expressão "janela de oportunidade". Às vezes se abre uma oportunidade para fazer alguma coisa. Nem sempre adianta falar, você não convence as pessoas só pela razão. Há momentos em que as pessoas não ouvem, há mo-

mentos em que as pessoas ouvem, e você não é o dono desses momentos. Você tem que saber que existem esses momentos e deve aproveitar quando eles aparecem. Na política não adianta dizer "eis aqui a verdade". Há ocasiões em que as pessoas estão dispostas a ouvir e a reconhecer algo que é correto. Há outras ocasiões em que a intransigência é muito grande; mesmo que se diga a verdade as pessoas não acreditam. Como descobrir quais são esses momentos? Pela sensibilidade, pela experiência, pela intuição, pois não há receita para isso.

Outra coisa importante que quem se dispõe a ser político precisa entender é que boa parte da vida é racional, mas nem tudo. Há momentos em que você tem que ser intuitivo para poder perceber o que está acontecendo ao seu redor. No fundo, no fundo, o mais importante na vida política, e na vida em geral, é saber ouvir o outro e saber qual contribuição cada um pode dar. Todos temos defeitos e qualidades. Nossa qualidades podem ser boas para certos momentos, mas não para outros.

A política é isso, não é ciência. O processo de decisão não precisa da exatidão científica para ser eficaz. Não é uma consequência do raciocínio lógico, senão seria tão fácil como resolver uma equação simples. Trata-se de um processo que envolve emoções, é psicológico. Você precisa saber tirar da pessoa o que ela tem de melhor, e colocá-la no lugar certo, no momento certo. Você tem que interagir per-

manentemente com o outro – é uma relação. Às vezes trata-se da relação do líder com a massa e outras vezes é do líder com outro líder. Você tem que ser capaz, ao mesmo tempo, de falar com a massa e de pessoalizar, entender cada pessoa como ela é. Ter emoções e expor-se às emoções dos outros é muito complicado e você tem que fazer isso e nada dará certo se você quiser ser guiado só pela razão. Os sentimentos, a emoção e sua intuição contam tanto quanto o juízo racional.

Lá na sua alma você pensa o que quiser, mas não precisa sair falando. Por isso a política requer a capacidade de ser solitário. E o bom político tem que possuir o que Isaiah Berlin chama de capacidade do juízo. Não é lógica, mas julgamento. Ser capaz de ajuizar, de escolher, mesmo quando se está diante de situações que impliquem valores contraditórios. São escolhas difíceis, mas na política você está a toda hora diante do desafio de bem julgar. Não apenas de bem entender, mas de bem julgar. Não dá para ir só na base do impulso; é indispensável parar e refletir.

Quando sua popularidade estiver em baixa, não dá para não se sentir incomodado. Mas o fato de isso incomodar não quer dizer que você deve se orientar pelos índices de cada momento. Se a pessoa se mantém totalmente ligada na popularidade, acaba por ficar inativa. Perde o moral e desanima quando a popularidade cai. Então, de novo, você tem que ter convicção para achar que, apesar de tudo, você

está certo, está fazendo o que tem que ser feito. Claro que é preciso ter muita segurança. O político inseguro não funciona. Se for seguro demais também não funciona, porque fica arrogante.

Isso não é uma coisa que o jovem, homem ou mulher, tenha obrigação de saber desde o início. Você vai desenvolver suas habilidades, deve ir construindo. Não há lição na política que prescreva "faça isso ou faça aquilo". É preciso ter experiência de vida e ir desenvolvendo, selecionando.

Atitudes que marcam uma carreira política

Juscelino Kubitschek teve sensibilidade e foi capaz de sentir o momento. Getúlio Vargas, no seu estilo mais autoritário, sabia distinguir as pessoas, usar as pessoas. E foi capaz de fazer todo um jogo com a Alemanha e os Estados Unidos na Segunda Guerra Mundial e obter o máximo de vantagem para o Brasil naquele momento. Não é qualquer um que tem sangue-frio para fazer isso e ele fez. Creio que todos que deixaram uma marca na história brasileira conseguiram fazer isso, de maneiras diversas. Getúlio era pouco expansivo, Juscelino era muito expansivo. Um de poucas palavras, o outro falante. Não obstante essas diferenças de estilo pessoal, em diversos momentos eles tomaram a atitude correta.

Atitude, no final das contas, vai acabar valendo mais que popularidade. Os políticos que permanecem são

aqueles que sabem deixar de lado os cálculos de popularidade nos momentos em que o essencial é assumir a postura certa.

Quando Getúlio se suicidou, Tancredo Neves teve uma atitude muito decidida. Foi ao enterro e fez um discurso veemente. Tancredo tinha fama de ser um homem conciliador e era mesmo conciliador. Mas o político pode ser conciliador em certos momentos e deve ser intransigente em outros. O que não pode é ser pusilânime, que é diferente de ser conciliador.

Ulysses Guimarães – o grande líder das lutas contra o autoritarismo – disse uma frase famosa que ofendeu os militares, comparando a junta militar de 1969 com o ditador do Uganda, Idi Amin Dada. Podiam ter cassado o mandato dele, mas Ulysses ousou, disse o que pensava. Em mais de um momento ele fez isso. E Ulysses era um homem de formação bem conservadora. Mas era corajoso, tomava decisões que marcam e evoluiu com o tempo. Em política é importante ter essa capacidade. Numa certa altura você vê escuro na sua frente e se joga na piscina. Pode ser que não tenha água, mas se tiver e você souber nadar você sobrevive. Nem sempre é assim, mas em certos momentos é assim que o político deve agir. São momentos que fazem a inflexão, não só da biografia, mas às vezes de um povo. Sem coragem, sem o senso do momento que requer a ousadia, não há grande político.

O corpo-a-corpo com a imprensa

Falar de popularidade é também falar de imprensa e da mídia em geral. Ela não determina mas com certeza influencia os altos e baixos da popularidade do político. Sugerir numa carta anterior que você procure aprender o mais que puder sobre como funcionam os meios de comunicação. Deixe-me contar um pouco da minha experiência nesse terreno.

De um modo geral, eu sempre me relacionei bem com a imprensa. Como sociólogo, fui treinado para fazer perguntas, para pesquisar, para entender os outros e para ter capacidade de produzir informação. Isso tudo me ajudou. Enquanto era senador, recebia muitos jornalistas. Eles geralmente queriam saber sobre os bastidores. Eu, pessoalmente, não gosto de bastidores, isto é, das "fofocas". Nessas ocasiões, sempre devolvia as perguntas desenhando o quadro geral do jogo político para que eles analisassem a situação. Todas as quintas-feiras os repórteres das grandes revistas iam conversar comigo para saber o que eu estava achando daquele quadro e eu falava. Todo mundo dava informações, "dicas" falsas, boatos e até indiscrições. Eu dizia o que eu acreditava ser o "processo político".

O jornalista percebe quando você está abrindo o jogo ou quando não está. Quando cheguei ao Ministério da Fazenda, tinha contato diário com a mídia por que eu queria explicar as alterações que faria. Todos os dias perguntavam: "Ministro, quanto vai ser a inflação desse ano?" E eu lá sa-

bia quanto ia ser a inflação? Não sabia e nem estava preocupado com isso. Estava preocupado em acabar com ela. Então explicava as coisas com paciência de professor. Sempre explicando, explicando, explicando...

Em minhas relações com a mídia sempre procurei receber quem me procurava. Quando fui para a Presidência teve que ser diferente, porque tudo é mais formal, mas ainda assim eu recebia jornalistas – no café-da-manhã, nas entrevistas coletivas de imprensa, nas viagens... Conversava, e não era só com jornalistas dos grandes jornais. Minha assessora de imprensa, Ana Tavares, era muito competente, se dava bem com todo mundo e era muito igualitária. Nós tínhamos uma política que coincidia com o meu modo de ser, que é o de dar atenção a todos. Acho que isso ajudou a ter um bom relacionamento com os jornalistas.

Uma regra de ouro para você, jovem que deseja entrar para a vida política, é: não reclame da imprensa. Jamais peguei o telefone para me queixar de algum repórter com dono do jornal ou com editor-chefe. Nunca pedi a cabeça de ninguém, nem reclamei de ninguém, coisa que vive acontecendo por aí. Às vezes, claro, eu ficava chateado com as mentiras. Aqui no Brasil não há respeito à fonte original da notícia, no seguinte sentido: você é o Presidente da República e conversou com duas ou três pessoas; essas duas ou três pessoas saem dali e contam para outras tantas, que são as que falam com a imprensa; e a imprensa, confiando nessa "fonte se-

cundária” põe entre aspas o que você disse, só que não foi exatamente o que você disse. Isso acontecia com certa frequência, até que eu percebi que não tinha importância porque o leitor não é bobo. O leitor também dá o desconto e, na verdade, mesmo que o texto não tivesse reproduzido exatamente aquilo que eu disse, em geral estava apontando para aquilo que eu pensava. Então eu dava o desconto – e não reclamava. O único momento em que não se pode deixar de reclamar é quando a imprensa mexe com a honra, quando mexe com coisas falsas e graves; aí não dá para aceitar. De pequenas falsidades sem gravidade eu não reclamava.

Em 1982, a jornalista Miriam Leitão, de quem gosto muito, me entrevistou para a revista *Playboy*. Jantei com ela e com um assessor meu em Curitiba. Foi uma longa entrevista, e boa, mas fiz duas declarações que me causaram muitos problemas. Uma era sobre o uso de drogas. Ela me perguntou alguma coisa sobre droga e eu disse que não fumava nem cigarro, imagine então coisa mais forte. Disse apenas que quando era professor em Stanford, nos Estados Unidos, em 1971, apesar de todo aquele ambiente (Stanford fica na Califórnia, onde na época havia muitos hippies, o pessoal todo de cabelo comprido, muita confusão, muita manifestação, muito retrato do Guevara), meus filhos nunca tiveram, que eu saiba, qualquer problema com droga. Eles estudaram lá e nós recebíamos relatórios da escola sobre a porcentagem de consumo de drogas entre estudantes, crianças que tinham

tido experiências com droga, os diversos tipos de droga, a maconha, as drogas mais fortes, e meus filhos nunca se envolveram com isso. E contei também que uma vez, quando estava em Nova York com uns primos meus em um bar muito famoso na época, o P.J. Clark, alguém na mesa de jantar acendeu um cigarro de maconha e eu achei horrível o cheiro. Na minha campanha para prefeito isso foi transformado de tal forma que acabei virando maconheiro! Uma vez, nos arredores de São Paulo, uma senhora disse: "É, mas disseram que o senhor vai distribuir maconha no lanche das crianças..." Política é isso também: o uso da infâmia. Quando contei a história à Miriam, não atinei para a gravidade da coisa e nem ela... Este foi um fato que me custou muito.

Nessa mesma entrevista, falando sobre as Forças Armadas, eu disse ingenuamente que era preciso mudar sua destinação constitucional – e nós estávamos no regime militar. Isso também me deu dor de cabeça. No fim, com o passar do tempo, a vida seguiu, os problemas passaram e acabamos todos salvos.

A imprensa, como tudo, tem erros e acertos, é dividida, sua natureza é o contraditório e não se pode esperar que ela esteja sempre a favor. O que não muda é o seu papel indispensável na vida de um país democrático – e, portanto, na vida de todo homem político. O papel de criticar livremente os poderosos, mesmo exagerando ou tomando o deslize como a tendência.