

Retórica y P.N.L., dos formas únicas de entender la comunicación

Análisis comparativo de ambas disciplinas desde una perspectiva teórico-práctica

TRABAJO FINAL MÁSTER COMUNICACIÓN SOCIAL

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA, 2013

AUTORA: MIRNA SOLERA SÁNCHEZ

TUTOR: MANUEL LÓPEZ MUÑOZ

Nota de aceptación

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Almería, 30 de Septiembre de 2013

A mi madre, Laura Sánchez,
por estar presente a cada paso que doy

A mi padre, Manuel Solera,
por ser el mejor espejo donde mirarme

Y a mí tata, Olivia Sánchez,
porque sin ella nada de esto habría sido posible

Resumen	1
Introducción	2
I. P.N.L. y Retórica, dos teorías paralelas	5
1. Fundamentos de la P.N.L. y la Retórica clásica	5
1.1. El legado de la Retórica clásica y su vinculación con la P.N.L.	11
1.2. Historia de la Retórica y de la P.N.L.	14
1.3. El discurso en P.N.L., el papel del <i>coach</i>	21
2. El hombre en la sociedad	25
2.1. Principio de reciprocidad	27
2.2. Principio de coherencia	28
2.3. Principio de sanción social	29
2.4. Principio de simpatía	30
2.5. Principio de autoridad	31
2.6. Principio de escasez	33
2.7. Conclusión	34
II. El discurso. Características diferenciales	35
1. El discurso en la Retórica clásica	35
1.1. El discurso de la mano de Cicerón	36
1.2. Alegato por la vida de Lucio Anneo Séneca	43
1.3. <i>Las meditaciones</i> de Marco Aurelio	47
1.4. El discurso eclesiástico de San Pablo	48
2. El discurso en P.N.L.	51
2.1. Los <i>fundamentos de la vida</i> de Anthony Robbins	51

2.2. <i>Cómo ser millonario</i> con T. Harv Eker	53
2.3. <i>La fortaleza mental</i> de Javier Iriondo	55
3. Cuadro resumen	59

Conclusión	63
-------------------------	-----------

Bibliografía	67
---------------------------	-----------

Anexo	69
--------------------	-----------

Anexo 1: Fragmento discurso de Cicerón contra Catilina	69
Anexo 2: Fragmento discurso de Cicerón contra Pisón	73
Anexo 3: Fragmento discurso <i>De brevitae vitae</i> de Lucio Anneo Séneca	74
Anexo 4: Fragmento discurso <i>Las meditaciones</i> de Marco Aurelio	76
Anexo 5: Carta a Filemón de San Pablo	78
Anexo 6: <i>Los fundamentos de la vida</i> de Anthony Robbins	79
Anexo 7: <i>La mente millonaria</i> de T. Harv Eker	81
Anexo 8: <i>La fortaleza mental</i> de Javier Iriondo	83

RESUMEN

El ensayo analiza la conexión existente entre la Retórica y la Programación Neurolingüística para observar los principios que rigen la comunicación pública. Para ello el estudio comienza con los fundamentos de ambas disciplinas para delimitar conceptos y definir el *corpus teórico*. No sólo es importante ahondar en la terminología sino hacer un breve recorrido por la historia y el surgimiento de la Retórica y la Programación Neurolingüística. Encontraremos puntos en común y demostraremos cómo la Programación Neurolingüística se ha nutrido y a tratado de llenar vacíos de la Retórica clásica. El trabajo también recoge una serie de comportamientos (principios) que funcionan de manera automática en los seres humanos y que les sirven a los oradores para que sus mensajes tengan un mayor componente persuasivo.

La parte práctica es crucial para ver cómo se pone en marcha la teoría. Para ello se analizan ocho discursos de siete oradores procedentes tanto del ámbito de la Retórica como de la Programación Neurolingüística. En los fragmentos de los discursos seleccionados en el anexo se demuestra cómo el uso de técnicas muy concretas ayuda a que los mensajes sean persuasivos y sobre todo efectivos.

En definitiva, el trabajo trata de demostrar la relación que existe entre ambas disciplinas y el poder de la palabra y del gesto a la hora de comunicar y persuadir a un auditorio.

INTRODUCCIÓN

Hablar bien, convencer, persuadir y emocionar. Esa es la clave. ¿Cómo lograr una oratoria perfecta? ¿Cómo se comporta el auditorio? ¿Cómo codificamos la información que recibimos en nuestra mente? A estas y a otras preguntas han intentado dar cabida disciplinas como la Programación Neurolingüística o, mucho antes, la Retórica. Ahondar en ambas es crucial para analizar la capacidad de comunicarse verbal y no verbalmente y no sólo como arma de persuasión sino como vía de interacción y comunicación.

No son pocos los trabajos que analizan el poder de la expresión y las ventajas de una oratoria que emocione y cautive al auditorio, esté compuesto por uno o varios oyentes. Sin ir más lejos, cada vez son más las empresas que se centran en la comunicación como estímulo para aumentar la productividad de sus empleados. Un ejemplo se puede ver en entidades bancarias como Sabadell o La Caixa cuyos directivos, una vez al mes, deben asistir a sesiones de *coaching* para aumentar la productividad y mejorar la comunicación interna y externa de la empresa. La perspectiva de la Retórica clásica está bien compendiada en el *Manual de Retórica*, de Bice Mortara Garavelli. Este autor hace un breve recorrido por el “arte del buen hablar” poniendo énfasis en la Retórica como teoría y la oratoria como puesta en marcha de esa teoría.

En el campo de la Programación Neurolingüística hay también numerosos estudios que sirven de punto de partida para un análisis posterior. Debemos destacar las figuras del matemático, estudiante de Psicología y experto en Informática Richard Bandler y del lingüista John Grinder. Ambos elaboraron una nueva disciplina comunicativa cuyo objetivo era crear y desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia de las conductas humanas, la comunicación entre las personas y la manera de producir cambios

actitudinales en ella. Después de modelar y estudiar a tres figuras destacadas de la Psicología, simplificaron sus patrones y construyeron un modelo de comunicación e intervención ciertamente poderoso al que denominaron la Programación Neurolingüística. Partieron de la base de que la información que percibimos del mundo llega por tres canales, el visual, auditivo y kinestésico (sensaciones). Es decir, estos tres son los sistemas por medio de los que una persona representa internamente la experiencia externa. Ambos autores difundieron los conocimientos prácticos de su Programación Neurolingüística a través de seminarios y de publicaciones como: *The Structure of Magic I* (1975a), *The Structure of Magic II* (1975a) y *Frogs into Princes* (1979).

No son los únicos que han trabajado en esta línea, aun sin adscribirse a ella. Así, tenemos el caso de Robert B. Cialdini y su estudio sobre el comportamiento humano y el lenguaje, titulado *Influence: Science and Practice* (1985), en él recoge el autor distintas aportaciones procedentes del campo de la Biología para así explicar cómo el ser humano reacciona ante determinados estímulos a través del lenguaje. Desde disciplinas como la Filosofía o la Lingüística, ya William James, Ferdinand de Saussure, Chomsky, Jean Piaget o Norbert Wiener han contribuido a asentar las bases del análisis de las relaciones entre lengua, pensamiento e interacciones sociales.

El presente ensayo aspira a proponer una fusión de la Retórica y la Programación Neurolingüística, como primer paso de una futura investigación más amplia en la que se ahondará en un modelo combinado de teoría oratoria que ilustre el modo en que ciertas personas se comunican (y programan) para que sus discursos no sólo emocionen y persuadan sino que además inviten a la acción, a la corrección de determinados comportamientos en detrimento de otros. La intención última de nuestro trabajo no es únicamente académica, sino también práctica, esto es poner ambas disciplinas y su unión a

disposición de docentes, estudiosos, comunicólogos y demás personas interesadas en el ámbito del discurso.

Como hipótesis inicial, partimos de la posibilidad de producir una oratoria eficaz que combine las técnicas de la Programación Neurolingüística y de la Retórica clásica, que complemente los estudios anteriores, y que ayude al estudio sistemático de la comunicación pública desde una perspectiva pedagógica. El ensayo parte de la coincidencia existente entre la Retórica y la Programación Neurolingüística y trata de analizar hasta qué punto existe una conexión entre ambas y de qué manera nos podemos servir de la Retórica y de la Programación Neurolingüística para avanzar en la construcción del *corpus* teórico tomando como referencia tanto estudios teóricos como casos prácticos.

En definitiva, nuestra intención es la de averiguar cómo la Programación Neurolingüística trata de llenar y complementar las premisas establecidas en la Retórica clásica. Estudiar los parámetros en los que se mueven es crucial a la hora de entender la magia del discurso comunicativo. Porque como decía el periodista Manuel Campo Vidal (2008): «una cosa es hablar alto y claro y otra hacerlo a gritos; una cosa es saber comunicar los mensajes con eficacia y otra hablar mucho sin decir nada».

CAPÍTULO I

Programación Neurolingüística y Retórica, dos teorías paralelas

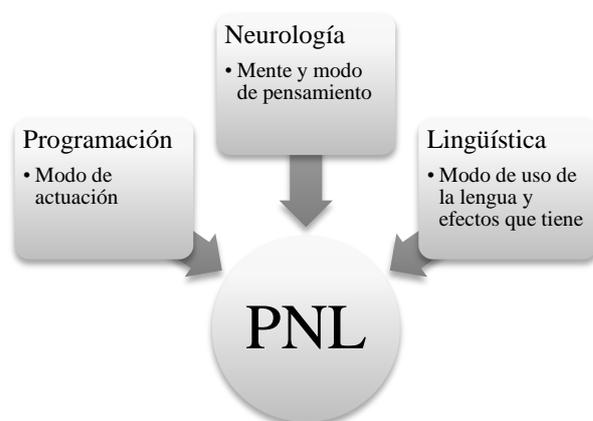
1. Fundamentos de la Programación Neurolingüística y de la Retórica clásica

La Programación Neurolingüística es una disciplina relativamente joven: irrumpe en nuestra sociedad en la década de los 70 de la mano de Richard Bandler y John Grinder. El término surge como unión de tres conceptos:

P (Programación): El modo en que actuamos para alcanzar nuestros objetivos, mediante estrategias aprendidas y su implementación.

N (Neurología): La mente y el modo en que pensamos.

L (Lingüística): El modo en que utilizamos el lenguaje y el modo en que afecta, lo que se dice y cómo se dice.



La propia definición de Programación Neurolingüística gira en torno a tres ejes clave: actitudes aprendidas, modos de pensar y lenguaje (comunicación). Del mismo modo, Bice Mortara (1991: 9) describe la Retórica como una conjunción entre práctica y teoría.

El autor considera que «la Retórica implica elocuencia y sistema de normas que han de respetarse para ser elocuentes» (estrategias aprendidas y su implementación) y que son objeto de «estudio sistemático» (neurología). Averiguar y explicar las reglas del juego comunicativo (lenguaje) es la función cognoscitiva de la Retórica.

Por lo tanto, en la simple acepción queda claro que se trata de dos disciplinas que, separadas en el tiempo, comparten principios y conceptos. Lo relevante del estudio es trasladar ambas a la parte práctica, al discurso (oratoria) y analizar así las técnicas y medios que emplean ambas disciplinas y cómo la conjunción de ambas puede dar el resultado deseado para el orador y por ende para el público.

Es importante incidir en la Programación Neurolingüística como un sistema de desarrollo mental, un método que nos permite llevar todas las capacidades y cualidades de nuestra mente al máximo aprovechamiento. La Programación Neurolingüística persigue crear un modelo de comunicación que incide más en el proceso y en la forma que en los contenidos. La Retórica en general, y la escuela aristotélica en particular, ya consideraban que la misión principal de la oratoria no era tanto persuadir sino encontrar los medios de persuasión para cualquier argumento. Para ello diferenciaba tres elementos básicos en cualquier discurso que debían tomarse en consideración: quién habla (orador), de qué (mensaje), y a quién (auditorio).

En Programación Neurolingüística el lenguaje es un sistema abierto y fluido en el que están integrados el emisor (orador), el mensaje (discurso), el *feed back* y el receptor (auditorio). El emisor debe calibrar, a través del lenguaje verbal y no verbal, el *feed back* del receptor para adaptar sus estrategias y obtener el objetivo buscado. Aunque en la Retórica clásica se hace más hincapié en las formas de estructurar el discurso, también el orador desarrolla en el exordio diferentes estrategias según las circunstancias: auditorio,

estado anímico ante el mensaje, etc. Si antiguamente denominaban el exordio como el triunfo de las costumbres, en Programación Neurolingüística se define como modelos excelentes del lenguaje.

Así, no cabe duda de que la figura del orador importa. Importa sobre todo la actitud con la que entra a una sala, con la que se dirige a su audiencia. De acuerdo Fernández del Campo y Calvar el inconsciente de la persona desempeña un papel crucial. Ambos autores consideran que (Fernández del Campo - Calvar 2005:20):

«Cuando llegas a convencer al inconsciente de que sí puedes es cuando el binomio queda equilibrado y entonces puedes llegar a la zona de fluidez o estado de flujo, donde tu destreza fluye en armonía al máximo potencial. Es entonces cuando la tensión creada por ese binomio desaparece y sólo queda un estado de serenidad donde surge ese estado de perfección que tanto has practicado y visualizado».

Ambos autores intentan explicar que, además de conocer las técnicas, emplear los recursos y verse a uno frente al auditorio realizando un memorable discurso, hay que dejar que nuestro inconsciente fluya y desarrolle lo aprendido. Es decir, el consciente tiene que convencer al inconsciente. Y esto es precisamente la Programación Neurolingüística, una disciplina que ayuda a encauzar los pensamientos y el estado mental para llegar a las personas a través del lenguaje.

Como se indica, la figura del orador y su estado emocional es un factor determinante pero no el único. Para una oratoria persuasiva y efectiva es necesario adaptar el mensaje al auditorio y conectar con el mismo a través de los canales visuales, auditivos y emocionales (kinestésicos). Estructurar bien el mensaje y hablar con propiedad constituyen también factores indispensables a tener en cuenta para un buen discurso.

En lo que a la disposición del mensaje se refiere, la Retórica clásica distingue cuatro partes bien diferenciadas en el discurso: el exordio, la narración o exposición de hechos, la argumentación y el epílogo o peroración (Mortara 1991). Sobre ellos diremos algo.

- *Exordio*: La finalidad de la primera parte del discurso era hacer que el juez o el público fuera benévolo, atento, dócil. La preceptiva del exordio contenía minuciosas relaciones de las medidas que habían de adoptarse para atraer la atención del auditorio. Mauricio Beuchot afirma que (1998: 71): «el fin del exordio es captar el interés, con lo cual ya comienza la persuasión. Lo más frecuente es que el exordio toma ocasión de algo concreto, por ejemplo del tiempo (tiempo de la escena, tiempo sacro o tiempo luctuoso), del lugar (puede ser sagrado o un lugar público), de los oyentes, de las cosas propuestas y de alguna persona conocida (humillándose ante ella o excusándose)». Beuchot considera que el exordio sólo tiene sentido si la causa es «honesta», porque si es así la atención de los oyentes viene por sí sola; en los demás casos el orador deberá ingeniárselas para captar el interés del auditorio, y esto sólo se consigue si se resume y se divide bien el discurso.
- *Narración o exposición de hechos*: Mortara (1991: 77) define esta parte del discurso como el relato persuasivo de una acción tal como ha sucedido o se supone que ha sucedido. Estamos ante un elemento que informa al oyente del objeto de controversia. De las tres finalidades de la persuasión (enseñar, conmover, deleitar) la fundamental de la narración de hechos es la primera, la de instruir, que, para ser eficaz y lograr su fin, debe deleitar, esto es hacerse escuchar con agrado, ser interesante, no aburrir,... Todo ello está comprendido en las tres cualidades (virtudes) necesarias para la *narratio*: ser breve, clara, y verosímil. La claridad de

una buena exposición no es sólo materia de la invención, sino también de las restantes partes del discurso. La cualidad de ser verosímil o creíble incide no sólo en el intento de incidir y deleitar, sino también en el propósito de suscitar una participación emotiva.

- *Argumentación:* Es el centro del discurso. Beuchot sostiene que (1998: 73): «la argumentación tiene como objetivo conformar o refutar lo que haga falta para probar lo que se sostiene». El sistema se basa en pruebas de dos tipos: técnicas (producidas mediante la aplicación del arte de la Retórica) y no técnicas (exteriores e independientes del arte). Según Mortara (1991: 86) Perelman y Obrechts-Tyteca (1989) tratan el “ejemplo” como uno de los tres tipos de argumentos basados en el caso concreto; los otros dos son la “ilustración” y el “modelo”. Los tres tipos de argumentos constituyen un buen modo de reforzar el razonamiento y conseguir la adhesión del auditorio. Así, se llama “ejemplo” a la descripción de un fenómeno o narración de un suceso. Se introduce en una argumentación con el fin de fundamentar una regla. Es importante resaltar que para asumir tal función el ejemplo debe ser incontestable. La “ilustración” refuerza «la adhesión a una regla conocida y admitida, aduciendo casos particulares que esclarecen el enunciado general» (Mortara 1991: 86). Exige no tanto una evidencia indiscutible como la capacidad de impresionar vívidamente la imaginación y atraer la atención. Por último Mortara define el “modelo” como el conjunto de conductas (o de atributos de un ser cualquiera) sobre el que se puede fundamentar o ilustrar una regla general de conducta.
- *Epílogo o peroración:* La peroración sirve de culminación para finalizar la pieza de la oratoria. Es la conclusión del discurso y consta de dos partes. Una es la recapitulación o enumeración de los temas tratados. La otra se centra en la

emoción, en la manera en que se consigue levantar a un auditorio y fijar el mensaje expuesto. Se trata del movimiento de afectos donde se decide sobre la forma (o estilo del discurso) adecuado para suscitar emoción. Según Rufo (Beuchot, 1998:72 y 223): «debe repetir los lugares (o tópicos o argumentos) más eficaces del discurso, y brevemente bajo algún epílogo reunir todo lo que antes se dijo, de manera que el principio se remita al fin, y el fin al principio, y así es el fin». Beuchot concluye valorando que si es complicado hacer un buen exordio más complicado resulta concluir bien un discurso.

Vistas las diferentes partes de las que consta un discurso es necesario incidir en cómo dentro de la Retórica aristotélica se distinguen de manera clara tres tipos de auditorio que condicionan el mensaje y su estructura y que, en consecuencia, dan origen a los tres tipos básicos de discursos, esto es, a los géneros.

- *Género deliberativo* (τὸ συμβουλευτικόν γένος, *genus deliberativum*): El orador aconseja lo útil y desaconseja lo dañoso. El juicio del auditorio altera una situación y se pronuncia sobre acciones futuras. Por ejemplo, los miembros de una asamblea política.
- *Género judicial* (τὸ δικανικόν γένος, *genus iudiciale*): El público se ocupa de valorar lo que es justo e injusto. Se pronuncia sobre acciones pasadas. Por ejemplo, el juez de un proceso.
- *Género demostrativo* (τὸ ἐπιδεικτικόν γένος, *genus demonstrativum*). Propio de la alabanza o el vituperio. Se centra en juzgar lo bello y lo feo. En este caso, los espectadores se pronuncian únicamente sobre el talento del orador.

1.1.El legado de la Retórica clásica y su vinculación con la Programación Neurolingüística

Las cinco secciones del arte del decir están descritas en la *Rhetorica ad Herennium* como habilidades que el orador debe poseer. Estas habilidades se concentran en la capacidad de invención (*inventio*), disposición (*dispositio*), elocución (*elocutio*), memoria (*memoria*) y declamación (*pronuntiatio*) (Mortara 1991). Mauricio Beuchot considera que (Beuchot 1998: 73): «se conmueve llevando al auditorio a la conmiseración, al odio, a la esperanza, a la ira, al miedo y a la envidia».

- *Invención (inventio)*: Es la capacidad de encontrar argumentos verdaderos o verosímiles que hagan convincente la causa.
- *Disposición (dispositio)*: Se refiere a la ordenación y distribución de los argumentos. Indica el lugar que cada uno de ellos debe ocupar. Se sitúa a continuación de la *inventio* y puede ser: natural (cuando se guarda el orden intuitivo y acostumbrado del discurso o artificial (cuando se cambie el orden según la causa de la que se trate).
- *Elocución (elocutio)*: El empleo de palabras y frases oportunas para que se adapten a la invención. Beuchot (1998: 73) lo define como la «acomodación idónea de las palabras, y tiene un cimient y una culminación». En el caso del cimient, las palabras pueden ser cultas o llanas. En él se puede hablar con palabras simples que pueden ser propias o translaticias (o figuradas). La palabra propia puede ser antigua o nueva y la traslaticia puede estar motivada por el ornato o motivada por la escasez. La culminación puede ser abundante o adornada y se puede hablar con palabras unidas o copuladas.
- *Memoria (memoria)*: Es la presencia duradera de los argumentos en la mente, así como de las palabras y su disposición. La memoria puede ser de dos tipos: natural y

artificial. La artificial viene dada por la división, por los lugares o tópicos (mnemotécnicos) y por las imágenes.

- *Declamación (pronuntiatio)*: Alude a la capacidad de regular de manera agradable la voz, el aspecto o el gesto. La pronunciación es el último de los oficios del orador, y puede ejercerse por diversos medios, que concurren a su actuación, es decir, por la voz, por el rostro, por el gesto o ademán, por el atavío o por el hábito (Beuchot, 1998: 202)

Mortara afirma que (1991: 127): «la función que Aristóteles asignó a la Retórica (ver medios de persuasión para cada argumento) y las tareas teóricas consiguientes se realizaban principalmente en lo que para la tradición clásica era la *inventio* y actualmente es la teoría de la argumentación de Perelman». La Programación Neurolingüística enumera también una serie de habilidades que el orador debe poseer para una comunicación excelente. Estas habilidades son:

1. *Sintonía*: Es la clave en Programación Neurolingüística. Sólo cuando el orador está sintonizado con su auditorio se hará realidad la “magia de la comunicación”. Se llega al auditorio cuando el orador usa todos los sistemas representacionales (visual, auditivo y kinestésico) y sintoniza con los mismos de forma coherente consigo mismo (pensamiento, acción y conducta). La clave del discurso es transmitir un mensaje que cambie conductas en el receptor, no conocimientos. Por tanto para ello el mensaje debe ser:
 - *Percibido*: Canal Visual (contacto visual, uso del espacio, objetos, vestuario); auditivo (tono y modulación de la voz, lenguaje, predicados, frase, uso de las pausas) y kinestésico (gestos y posturas). Emplear de manera correcta las distancias en la comunicación (proxemia). La memoria y la *pronuntiatio* de la Retórica clásica

estarían englobadas en la Programación Neurolingüística, en el canal auditivo, porque es el discurso recordado que se expone mientras que la *declamatio* de la Retórica clásica pertenece al canal kinestésico al ser el grado de emotividad, fuerza y pasión con el que se imparte el discurso.

- *Comprendido*. Estructura del lenguaje:

- Metáfora
- Simbolismos comunes
- Lugar adecuado
- Creatividad, Humor
- Adaptar el discurso al auditorio
- Elegir el momento adecuado
- Esta parte contiene lo que en la Retórica clásica serían *la inventio*, la *dispositio* y *elocutio*. Requiere creatividad para encontrar argumentos que respalden tu hipótesis de partida, conocimientos lingüísticos para crear el mensaje y disponer los argumentos y capacidad para adaptar el mensaje al auditorio a través del lenguaje verbal y no verbal.

- *Aceptado*. Integrar al auditorio en el discurso, empatizar emocionalmente. El exordio, la narración y argumentación junto con la ilustración y el modelo de Perelman podrían ser englobados en este apartado ya que su intención es que el público acepte su regla. El exordio constituye un punto clave en el discurso a la hora de captar al público y sintonizar con él. Si el principio no engancha el discurso está abocado al fracaso. La argumentación a través de la ilustración y

el modelo no sólo evoca imágenes mentales sino que es un buen recurso para reforzar nuestra tesis de partida y demostrar aquello de lo que se pretende convencer.

- *Integrado*. Agradecimiento del orador. La recapitulación, el movimiento de afectos y la *dispositio* son los elementos al final del discurso para suscitar la emoción del auditorio y favorecer la integración del mensaje. En la Programación Neurolingüística estos agradecimientos se potencian con “anclajes” que realiza el orador con el auditorio que pueden ser en algún de los tres canales: visual, auditivo y kinestésico. La intención del anclaje es hacer perdurar la integración en el inconsciente del auditorio con gestos y palabras. La fuerza de los anclajes depende de la empatía emocional del orador con el auditorio para que se encuentren en sinergia. Un ejemplo claro es el famoso *Yes, we can* de Obama¹.

2. Estado de plenitud de recursos del orador en el momento de la oratoria. Estado emocional óptimo. Sin diálogo interno limitante. Confiar en sus capacidades. Aptitud positiva y enfocada en el objetivo intrínseco del discurso: influir en el receptor.

1.2.El nacimiento de la Retórica y de la Programación Neurolingüística, dos disciplinas con un objetivo común

¹ Frase pronunciada por el actual presidente de Estados Unidos, Barack Obama, en el 2004 en la Convención Nacional del Partido Demócrata. Está disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=OFPwDe22CoY> (consultado el 15/09/2013)

La Retórica y la Programación Neurolingüística son dos ciencias que, aunque separadas en el tiempo, desde sus orígenes han perseguido un objetivo común: influir en el público a través de la palabra. Por este motivo es fundamental incidir en cómo surgen ambas disciplinas, cómo poco a poco se fundamentan y se consolidan y cómo finalmente llegan al auditorio a través de la puesta en marcha de técnicas y herramientas útiles para el orador.

El nacimiento de la Retórica está unido al desarrollo de la *πόλις* y la democracia. Conforme las sociedades crecían se empezaba a sentir un imperioso interés de convencer a los votantes y de comunicar las decisiones al pueblo. Todo esto vino de la mano del descubrimiento y reconocimiento del valor cognoscitivo y educativo de la reflexión sobre la lengua.

1.2.1. El nacimiento de la Retórica

Según la tradición antigua se considera a Córax y Tisias los fundadores de la Retórica². Sus tesis defendían que lo que parece verdad cuenta mucho más que lo que es verdad. La finalidad última era la búsqueda sistemática de pruebas para demostrar la verosimilitud de sus tesis. Sin embargo, en la ciudad italiana de Sicilia, surge otro tipo de Retórica llamada “psicagógica” (conductora de almas) y que guardará una estrecha relación con lo que más tarde será el germen de la Programación Neurolingüística. Esta “nueva Retórica” trataba de demostrar la validez de un argumento no mediante una demostración técnica impecable,

² *vid.* Cic. *de or.* I, 20, 91: Nam primum quasi dedita opera neminem scriptorem artis ne mediocriter quidem disertum fuisse dicebat, cum repeteret usque a Corace nescio quo et Tisia, quos artis illius inventores et principes fuisse constaret...; Quint. *inst.* III, 1, 8: Nam primus post eos quos poetae tradiderunt movisse aliqua circa rhetoricen Empedocles dicitur. Artium autem scriptores antiquissimi Corax et Tisias Siculi, quos insecutus est vir eiusdem insulae Gorgias Leontinus, Empedoclis, ut traditur, discipulus.

sino mediante la atracción que la palabra, sabiamente manipulada, podía ejercer sobre los oyentes. (Mortara 1991).

1.2.2. El nacimiento de la Programación Neurolingüística

Para entender el contexto histórico de la Programación Neurolingüística debemos remontarnos a finales de la década de los 50 y a un modelo de aprendizaje llamado TOTE (*Test-Operate-Test-Exit*). George Miller, Eugene Galanter y Karl Pribram fueron los encargados de diseñar este modelo que tenía como objetivo razonar la conducta humana basada en el comportamiento y el aprendizaje de un mecanismo cibernético cerebral. Este mecanismo enjuiciaba la información y guiaba al ser humano a programar sus acciones por medio de una conducta determinada, funcional o disfuncional (Fuentes, 2007). El nacimiento del modelo TOTE sentó las bases para la creación de un nuevo modelo de aprendizaje que llegaría casi veinte años después.

En la década de 1970, Richard Bandler y John Grinder crearon lo que hoy conocemos como Programación Neurolingüística. El objetivo que desde un primer momento perseguían era crear y desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar las conductas humanas, la comunicación entre las personas y la manera de producir cambios entre ellas. Su trabajo estaba dirigido a conseguir la identificación de modelos explícitos de excelencia humana. A raíz de estudiar el modo de operar de los terapeutas Virginia Satir (reconocida terapeuta familiar), Fritz Perls (fundador del Instituto Gestáltico de Lago Cowichan) y el Dr. Milton H. Erickson (uno de los máximos exponentes de la hipnosis contemporánea) identificaron los patrones verbales y de comportamiento particulares para analizar su eficacia en el plano de la comunicación. Por medio de la observación descubrieron que el éxito de los tres radicaba en una estructura y un modo de interaccionar concreto. Bandler y

Grinder fueron más allá y crearon un modelo definitivo que podía ser utilizado por cualquier terapeuta obteniendo los mismos resultados que Virginia Satir, Fritz Perls y el Dr. Milton H. Erickson y definiendo así un sistema genérico de aprendizaje.

Una de las conclusiones que extrajeron es que la información que percibimos del mundo llega por tres canales: el visual, el auditivo y el kinestésico (sensaciones). Estos tres canales son los sistemas representacionales por los cuales una persona representa internamente su experiencia externa. En este punto entra en juego la figura de Gregory Bateson, famoso por sus aportaciones a la comunicación y a la teoría de sistemas. Las investigaciones del multifacético antropólogo Bateson sobre Biología, Cibernética, Antropología y Psicología ejercieron una gran influencia en Bandler y Grinder y fue el germen de dos orientaciones bien diferenciadas:

- Estudio de patrones para la excelencia personal
- Estudio de patrones para la comunicación efectiva

A partir de 1977, Bandler y Grinder difundieron los conocimientos prácticos de la Programación Neurolingüística a través de seminarios y de la publicación de varios libros. Esta teoría nace con el propósito de ser aplicada como modelo terapéutico pero tras las aportaciones de estudiosos como R. Dilts, Joseph O'Connor o Judith Delozier, la disciplina se extendió a campos tan diversos como la venta, el liderazgo, el trabajo en equipo, la oratoria o la comunicación asertiva.

Es importante resaltar que la Programación Neurolingüística hace hincapié en la conexión existente entre la forma de pensar, sentir y actuar. Aristóteles ya diferenciaba al hombre en tres centros vitales que son la base de la comunicación verbal y no verbal. Como se observa a lo largo del ensayo la Programación Neurolingüística se nutre de varias disciplinas donde en un esfuerzo por obtener la excelencia las analiza en pro de una teoría

comunicativa. Así, en lo que a Retórica se refiere, trataron de ampliar la teoría aristotélica con el objetivo de conseguir la perfección en la comunicación a través de técnicas que permitieran la armonía de estos tres centros vitales de los que habla Aristóteles y que rescata la Programación Neurolingüística con salvedades en la terminología³:

1. El centro motor (*érgon*). Acción, movimiento y realización
2. El centro emocional (*epithumía*). Emociones y sensaciones
3. El centro cognitivo (*lógos*). Pensamientos y racionalidad

Aunque separados en el tiempo la Programación Neurolingüística recoge numerosas aportaciones en campos diversos para tratar de poner el acento al interés y a la necesidad de una comunicación eficaz. Una de las aportaciones fundamentales de las que se nutre es la del filósofo estadounidense William James (1842-1910). James reflexionó dentro del pragmatismo norteamericano sobre los conceptos de acción y comunicación y retomó este concepto de Aristóteles con “La Teoría de las 3H”, también llamado *Triángulo de William James*, en la que señala:

1. La primera H: *Head* (la cabeza) centro cognitivo.
2. La segunda H: *Heart* (El corazón) centro emocional.
3. La tercera H: *Hands* (Las manos) centro motor.

Estas teorías fueron recuperadas por la Programación Neurolingüística, bajo el término de Índice de Computación, en que además de los conceptos ya conocidos, la Programación

³ Téngase en cuenta que los conceptos de ἔργον (*érgon*) y de ἐπιθυμία (*epithymia*) aparecen en la *Ética a Nicómaco*, aunque no exactamente con el mismo significado. La ἐπιθυμία puede referirse en ella tanto al deseo o añoranza de algo como al apetito en general, en cuyo caso es el término genérico para los específicos θυμός o βούλησις (vid. <http://classweb.gmu.edu/rcherubi/ancient/arvoc.htm>, consultado el 20.09.2013). No debemos pensar que el uso de terminología tomada de Aristóteles demuestra un conocimiento de las ideas de éste, y menos aún cuando los términos usados no se corresponden con su sentido original sino muy vagamente.

Neurolingüística aporta las nociones de sistémica y sinergia creadas entre los centros vitales.

- a) Sistema de tratamiento de la información. Los procesos internos (el centro cognitivo de Aristóteles).
- b) Emociones y sensaciones. Los estados internos (el centro emocional de Aristóteles).
- c) Acciones y lenguaje. Las conductas (el centro motor de Aristóteles)

En definitiva James propone que la coherencia de un individuo viene dada por las interacciones de su pensamiento, su estado interno y sus conductas. Es decir, la Programación Neurolingüística considera que el lenguaje es un sistema que restablece el orden a partir del desorden, con una visión global y amplia en la que intervienen factores internos de comportamiento e interacción y factores externos que condicionan el mensaje. Para ello una de las investigaciones que analiza es la del lingüista suizo Ferdinand de Saussure (1857-1913), que introdujo en la Lingüística el enfoque estructuralista. Saussure define el lenguaje como una totalidad organizada, compuesta de elementos solidarios que sólo pueden ser definidos mutuamente en función de su lugar en la totalidad.

Por otro lado, la Programación Neurolingüística tiene su base en los fundamentos teóricos del constructivismo ya que la disciplina ve el mundo como una invención no como un descubrimiento. En otras palabras, Bandler y Grinder consideraban que el hombre al transmitir su representación del mundo tiene ciertas limitaciones que están sujetas a condiciones neurológicas, situaciones sociales y las características personales por las que atraviesa el individuo y que, su vez, determinan el lenguaje. Velazco (2000) considera que el estudio de la Programación Neurolingüística se apoya en el modelo de la gramática

transformacional representada por Noam Chomsky basada en los conceptos de: estructura superficial, que consiste en lo que el hablante dice realmente, y estructura profunda, cómo el hablante piensa y quiere manifestar lo pensado. La gramática transformacional tiene su fundamento en la creación de nuevos lenguajes. Estima que los seres humanos interpretamos y creamos mensajes nuevos al afirmar que no se producen por recuerdo ni por repetición. En este sentido Chomsky considera que (1957: 26) «dentro del proceso de comunicación existen varios mecanismos y tienen que ver con las instituciones relacionadas con el mensaje». En el plano lingüístico esta teoría de Chomsky se corresponde con una estructura profunda, sin embargo al manifestar la experiencia a otro se servirá de expresiones más pobres y limitadas (estructura superficial) que presentan, por defecto, omisiones, generalizaciones y distorsiones. En esta línea, Bandler y Grinder propusieron una serie de estrategias verbales para subsanar las dificultades que podrían presentarse en ese nivel superficial del lenguaje.

Y por último otra de las aportaciones a destacar es la de Ludwig Von Bertalanffy (1901-1972), biólogo y autor de la Teoría General de Sistemas, un método para analizar y estudiar la realidad y poder desarrollar modelos, al que denominaremos sistemas que interaccionan en función de una finalidad. La Teoría General de Sistemas no es más que un paradigma científico que se caracteriza por una perspectiva holística e integradora donde la atención se dirige a las relaciones y a los conjuntos que a partir de ellas emergen. En un primer momento, los objetivos de la Teoría General de Sistemas eran:

- Incentivar el desarrollo de conceptos generales que permitieran describir las características, funciones y comportamientos sistémicos.
- Desarrollar leyes aplicables a todos esos comportamientos
- Promover la formalización de estas leyes

Sobre estas bases se construyó la *Society for General Systems Research* (1954) para potenciar, entre otras cosas, el desarrollo de modelos teóricos en campos que carecían de ello.

Todo ello dio lugar al enfoque sistémico con el que cuenta la Programación Neurolingüística según el cual hay que fomentar nuestras tres capacidades para lograr la excelencia.

1. Diagnóstico a través de la Calibración
2. Estrategias. Muy presentes en la Programación Neurolingüística, ya que es un conjunto de técnicas para permitir que las personas logren sus metas.
3. Modelización. La creación de modelos es uno de los objetivos fundamentales de la disciplina.

En resumen, tras un breve recorrido por la historia de la Programación Neurolingüística podemos concluir que la disciplina surge como un intento de elaborar modelos terapéuticos eficaces para su aplicación. Para ello Bandler y Grinder se valieron no sólo de la observación sino del estudio de trabajos y teorías en campos como la Retórica, la Psicología, la Filosofía, la Biología o la Lingüística. Tras el estudio y la experimentación elaboraron un modelo de comunicación aplicable y completo cuyo germen residía en diversas teorías dentro del campo de las ciencias sociales.

1.3.El discurso en la Programación Neurolingüística. El papel del *coach* en el juego comunicativo

Parece claro que la manipulación (o programación) de la mente humana se puede llevar a cabo a través de la palabra. Es lo mismo que dice la orientación psicagógica

(literalmente, "conductora de almas") de la Retórica. Cada vez son más las personas que persiguen el éxito a través de técnicas de persuasión que inciden en el comportamiento. Palabras como *coaching* o *coach* comienzan a resonar con fuerza, especialmente dentro del ámbito empresarial. Parece que la Programación Neurolingüística arrastra a millones de personas en todo el mundo a conferencias y seminarios donde se les mostrará cómo mejorar sus vidas y cómo deben enfrentarse al día a día.

Una cosa es segura: el púlpito ha cambiado. Ahora los nuevos predicadores son personas que, igual que en el siglo XVI, juegan con la emoción para impulsar la "salvación" de las personas. Sí, los *coaches* son los nuevos predicadores del siglo XXI. Pero ¿qué significa la palabra *coach*? ¿En qué niveles opera? ¿Cómo influye en las personas?

Según el Organismo Internacional para la Certificación de *Coaches* Profesionales (OCC-Internacional) presente en el *Programa de formación en coaching con PNL* (2011) el *coaching* es: «una relación profesional que consiste en el arte de acompañar a uno o varios *coachees* durante un proceso creativo y no tendencioso, que potencia la capacidad de autodescubrimiento e invita a la acción en las áreas propuestas por la persona». Por medio del uso de sus competencias, el *coach* tiene en cuenta la persona en su totalidad (dimensión emocional, mental, lingüística, corporal, energética, etc.) y su relación con el entorno para programar en ésta tanto la reflexión como el aumento de la consciencia y la acción.

Muchos autores ponen el acento en uno de los valores más profundos y, a menudo, uno de los objetivos que más ansían las personas: la felicidad. Así, O'Connor y Lages (2005) definen el concepto de *coaching* como un proceso de exploración del presente de la persona y un diseño de futuro. Y añaden que «este proceso consiste en ayudar a las

personas a ser más conscientes de ellas mismas». En definitiva, el *coaching* consiste en acompañar a las personas en su proceso de ser felices. También podemos encontrar autores como Leibling y Prior (2004) que afirman que el *coaching* es un modo beneficioso y eficiente de fomentar el desarrollo y el crecimiento de las personas.

En este sentido distinguimos, en lo que respecta a técnicas del discurso dentro de la Programación Neurolingüística, dos discursos diferenciados. Por un lado el *coach* personal y por otro el *coach* que dirige su oratoria a un auditorio. En el primer caso el *coaching* se basa fundamentalmente en una simple conversación, es decir, un diálogo que tiene lugar entre un *coach* (experto en acompañar) y su cliente o *coachee*. Este diálogo se da obviamente en un contexto productivo y orientado a los resultados y se basa en guiar a las personas de forma individual para acceder a sus propios recursos. En muchos casos los clientes nunca se han formulado ciertas preguntas que el *coach* sí les puede formular, pero sin duda son ellos los que tienen las respuestas. El *coach* simplemente da apoyo y anima a las personas a que encuentren sus propias respuestas. Hay que tener en cuenta que la Programación Neurolingüística guarda una relación más estrecha con el hecho de formular preguntas que con el de facilitar respuestas. Con todo ello *coaching* y aprendizaje son dos conceptos inseparables.

Javier Cantera (Cantera y Goujon, 2004: 22) considera que: «la relación de *coaching* sobre todo se basa en el respeto a la experiencia y en la capacidad de exponerla para crear un escenario de aprendizaje». Y en este ámbito se mueve el *coach* que se dirige a un grupo. Independientemente del ámbito en el que se mueva, el *coaching* de equipo busca el desarrollo de conjuntos de alto rendimiento e incide sobre la comunicación, la confianza y la cohesión de sus integrantes. El *coach* no sólo se limita a contar su vivencia personal sino que en muchos casos él es el mejor ejemplo y trata de estructurar su propia experiencia para que ésta motive a la acción y al cambio de sus integrantes. El trabajo del *coach*

consiste en detectar los puntos débiles, incidir sobre ellos y proporcionar herramientas para mejorar el trabajo en equipo. En torno a estas premisas gira su discurso cuyo objetivo es ayudar a los grupos de trabajo en la resolución de conflictos internos, entre compañeros o con los clientes. En definitiva por medio de la comunicación persuasiva busca la excelencia tanto en el trato y en el servicio como en las relaciones de equipo.

2. El hombre en la sociedad, premisas que inciden en el comportamiento humano

El ensayo versa sobre la comunicación y sobre todo sobre la persuasión. Aprender las técnicas de la oratoria constituye un punto fundamental para avanzar en la teoría del discurso pero no el único. El ser humano es un ser social y racional, no hay duda. Pero es el componente animal, el que actúa por instinto, el que interesa analizar en este apartado. Porque el hombre, al igual que los animales, envía señales y responde a estímulos de manera automática. Conocer estas respuestas supone un buen punto de partida para modelar nuestros discursos e incidir en esa parte del cerebro que opera de forma mecánica. Para ello acudimos a Robert B. Cialdini y a su *Influence: Science and Practice* (1985) donde el autor simplifica seis reglas de la comunicación persuasiva basadas en patrones de conducta interiorizados en la psique humana y que influye en la toma de decisiones. Se trata de formas naturales de comportamiento que guían el razonamiento de las personas y cuyo análisis y comprensión resultan interesantes para su posterior puesta en marcha.

En primer lugar, y como se menciona en el párrafo anterior, el ser humano como especie animal reacciona de manera automática ante determinados estímulos. Esta forma paralela de acción automática humana ha sido acertadamente puesta de manifiesto en un experimento realizado por la psicóloga social Ellen Langer y sus colaboradores (Langer, Blank y Chanowitz, 1978). De acuerdo con un principio bien conocido del comportamiento humano, cuando pedimos un favor a alguien logramos mayor probabilidad de conseguirlo si damos una razón. A las personas les gusta tener razones para lo que hacen (Cialdini, 1985). Langer demostró este hecho nada sorprendente pidiendo un favor a la gente que hacía cola en una biblioteca para utilizar la fotocopidora. Cuando la petición se realizaba a través de la fórmula: «perdone, tengo que fotocopiar cinco páginas, ¿podría dejarme pasar porque tengo mucha prisa?» la efectividad de esta petición razonada fue casi total (94% de aceptación). Langer comparó esta tasa de éxito con un segundo tipo donde el

solicitante demandaba el favor de la siguiente manera: «perdone, tengo que fotocopiar cinco páginas ¿podría dejarme pasar?» cuya tasa de éxito fue del 60%. En principio parece razonable que la diferencia radica en la información adicional de la primera petición “porque tengo prisa” pero un tercer grupo demuestra que no es así y que es la palabra “porque” sobre la que recae todo el poder de influencia. Así, el tercer grupo añade un “porque para” sin añadir nada nuevo y para únicamente redundar en lo obvio: «Perdone, tengo que fotocopiar cinco páginas, ¿podría dejarme pasar porque tengo que hacer fotocopias?». El resultado fue que de nuevo casi el 93 por 100 de las personas accedieron a la petición aun cuando no había una razón real.

En este sentido, Cialdini utiliza a modo de ejemplo la premisa generalmente reconocida de: “si un experto lo dice, tiene que ser verdad” (una modificación del *argumentum auctoritatis*). Por todos es conocida la tendencia que existe en nuestra sociedad a aceptar sin cuestionar las afirmaciones que se desprenden de los expertos en una materia concreta. Así, un estudio llevado a cabo por Petty, Cacioppo y Goldman (1981) ofreció a un grupo de estudiantes de la Universidad de Missouri el vídeo de una conferencia en la que los ponentes defendían a ultranza que los alumnos del último curso debían superar unos exámenes exhaustivos para validar el título universitario. La medida afectaba personalmente a algunos de los estudiantes, pues se les indicó que dichos exámenes entrarían en vigor al año siguiente, antes de que ellos hubieran tenido oportunidad de obtener el título. Los resultados de este estudio fueron muy ilustrativos: a aquellos alumnos que no afectaba la nueva norma les bastaron para convencerse los conocimientos del conferenciante en el campo de la educación. Es decir, utilizaron la regla “si un experto lo dice, tiene que ser verdad” y dedicaron poca atención al peso de los argumentos expuestos. Por el contrario, los alumnos afectados personalmente por el problema hicieron caso omiso de los conocimientos del conferenciante y tuvieron en

cuenta sobre todo la calidad de sus argumentos. Por tanto, concluye Cialdini (1985: 18): «cuando un asunto es importante para nosotros, nos resistimos a ceder a la seducción de tomar un solo factor (desencadenante) de la información que se nos ofrece y reaccionar únicamente a él».

No cabe duda que éste es sólo uno de los muchos ejemplos en los que el ser humano actúa de modo mecánico. Cialdini recoge en su estudio seis principios que rigen la conducta humana y que es importante conocer para ilustrar cómo la mente humana actúa en ocasiones de forma instintiva. Como si de un interruptor que hace *click* se tratara, el autor pone en evidencia el componente racional del hombre que queda a merced de la palabra y de las estrategias persuasivas. Estos principios son: principio de reciprocidad, de coherencia, de sanción social, de simpatía, de autoridad y de escasez.

2.1.Principio de reciprocidad

Lo que R. Cialdini llama *principio de reciprocidad* hace alusión a la necesidad que tienen los hombres de igualar aquello que previamente se les ha dado. En virtud de la regla de la reciprocidad, estamos obligados a devolver en el futuro favores, regalos e invitaciones. Está tan arraigado el sentimiento de quedar en deuda cuando se recibe una atención, que en varios idiomas interviene la palabra “obligado” en las expresiones de agradecimiento (Cialdini, 1985). El más puro “ojo por ojo y diente y por diente” en las sociedades está tan instaurado que es prácticamente imposible saltarse la regla si uno no quiere ser considerado un “gorrón”. Los comercios y las organizaciones lo conocen muy bien y lo utilizan en su favor. Un ejemplo que muestra (y demuestra) esta regla es el caso de pedir donativos a las personas. Numerosos estudios demuestran que a la hora de pedir donativos por lo general somos bastante reacios a que nos aborden por la calle y nos

persuadan para colaborar con una causa. Pero si a la hora de acercarse a los transeúntes se nos ofrece un regalo (caramelos, una flor, un libro...), automáticamente nos sentimos en deuda con la persona y estaremos más predispuestos a colaborar con la causa. A todo ello se añade, como cuenta el autor que (1985: 44): «la sorpresa es, por sí misma, una causa efectiva de sumisión. Las personas sorprendidas por una petición a menudo accederán a lo que se les pide porque se sentirán momentáneamente inseguras y, en consecuencia, serán fácilmente sugestionables». Con todo ello no hay duda que la norma de reciprocidad es uno de los pilares para el funcionamiento de las sociedades. Beneficia al individuo y al grupo y garantiza que cualquier favor que uno haga le será devuelto en un futuro próximo.

2.2.Principio de coherencia

No hay duda que el ser humano necesita ser coherente con aquello que hace o dice. Necesita encontrar una justificación racional que valide sus acciones y en esta premisa se mueve la regla de la coherencia. Las personas que cambian una y otra vez de opinión y no se deciden se consideran personas inseguras, indecisas, con poca voluntad e inteligencia. Por el contrario, la coherencia personal se asocia por lo general con la fuerza personal e intelectual. Es la esencia de la lógica, la racionalidad, la estabilidad y la honradez.

Cuando las personas descubren el increíble poder de la coherencia es el momento de actuar de acuerdo con ella. ¿Cómo se hace? Los psicólogos sociales creen conocer la respuesta: el compromiso. Cialdini considera que (1985: 73) «si soy capaz de conseguir que otra persona asuma un compromiso (que tome una decisión y la manifieste) habré preparado el terreno para que, de forma automática e irreflexiva, actúe en consecuencia con ese compromiso previo». Una vez adoptada una postura, hay una tendencia natural a comportarse de acuerdo con ella.

2.3.Principio de sanción social

Es un principio básico según el cual actuamos de la misma manera que los demás. Así, determinamos lo que es correcto averiguando qué piensan otras personas que es correcto. Es un principio especialmente válido a la hora de decidir si un comportamiento es adecuado. Juzgamos la corrección de un comportamiento en una situación dada por la medida en que lo manifiestan los demás. Tanto si se trata de lo que hay que hacer con una bolsa de palomitas vacía en un cine, como a la velocidad a la que se debe conducir en determinado tramo de autopista o de la forma de comer pollo en una cena, las acciones de quienes nos rodean nos dan importantes pistas para definir la respuesta (Cialdini, 1985).

Este principio de sanción social se ve en numerosos casos. Por ejemplo muchos camareros echan unos cuantos billetes en el bote de las propinas del bar al comienzo de la jornada. De esta manera dan la impresión que dejar propinas en el bar forma parte del comportamiento adecuado dentro del local. Lo mismo ocurre con los donativos en las iglesias. Se sabe que los predicadores evangélicos mezclan entre los feligreses a ayudantes que, cuando llegue el momento, se adelantan para dar testimonio de su fe y hacer un generoso donativo. El principio de sanción social se extiende a todos los ámbitos incluso en terrenos tan propios como la experiencia personal de sentir dolor (Cialdini, 1985).

En esta línea Cialdini menciona un programa de investigación llevado a cabo por Kenneth Craigy y sus colaboradores (Craigy Prkachin, 1978). Éste demostró que las personas sentían menos dolor (de acuerdo con sus propias afirmaciones, con medidas psicofísicas de sensibilidad sensorial y con respuestas fisiológicas) cuando se encontraban en compañía de personas que toleraban las descargas como si no fueran dolorosas.

En definitiva, Cialdini habla del principio de sanción social como de un piloto automático. ¿Cómo coger de nuevo las riendas y asumir el mando? El autor considera que

(Cialdini 1990: 172): «dado que los inconvenientes de los pilotos automáticos surgen sobre todo cuando se han introducido datos incorrectos en sus sistemas de control, nuestra mejor defensa consiste en saber cuándo son erróneos esos datos». Si tenemos la capacidad de percibir en qué situaciones el piloto automático (sanción social) está en marcha con información inexacta, podremos desconectar el mecanismo y coger el mando cuando sea necesario.

2.4. Principio de simpatía

El *principio de simpatía* es una premisa básica a la hora de relacionarnos y de mostrar predisposición para escuchar a otras personas. En pocas ocasiones habremos comprado algo a un vendedor que no nos caía en gracia. En cuanto a las razones de simpatía Cialdini considera que residen en el atractivo físico, la semejanza, los elogios y el contacto (o la familiaridad).

En lo que al atractivo físico se refiere, ciertas investigaciones han demostrado que asignamos de modo automático a los individuos de aspecto agradable cualidades como el talento, la amabilidad, la honradez y la inteligencia (para un análisis, *vid.* Adams, 1977). Parece que existe una respuesta automática a la gente atractiva y al igual que todas las reacciones de este tipo surge de forma espontánea. La semejanza es la más obvia de las razones de simpatía. Simpatizamos con las personas que son semejantes a nosotros. Las formas de vestir, la educación, el lugar de procedencia... influyen a la hora de la semejanza y por ende de despertar la simpatía de una persona. Cialdini expone los elogios como otra de las razones que ayudan a que una persona te caiga en gracia y estés dispuesta a atender. Que alguien nos diga que le gustamos puede ser un recurso sumamente eficaz para crear en nosotros una corriente de simpatía y de sumisión complaciente (Berscheis y

Walster, 1978). Por ello, cuando la gente nos halaga o afirma tener afinidades con nosotros a menudo es porque desea obtener algo de nosotros (Cialdini, 1985). El último de los factores, el de contacto y cooperación (o familiaridad), sostiene que la repetición continuada y constante de un estímulo aumenta su atracción hacia él. Nos acaba siendo familiar y en consecuencia nos sentimos más interesados en él. Por esta razón, a los vendedores les resulta más sencillo vender algo conocido que un producto totalmente nuevo.

2.5.Principio de autoridad

El principio de autoridad que recoge Cialdini parte de un famoso experimento llevado a cabo en 1961 por Stanley Milgram⁴. El estudio escogía a dos sujetos, uno sería el alumno y otro el profesor. El primero debía estudiar parejas de palabras de una larga lista hasta que fuera capaz de recordarlas todas. El profesor formularía una serie de preguntas para comprobar la memoria del alumno y administraría descargas eléctricas de intensidad creciente cada vez que el alumno se equivocara. El investigador y el profesor pasan a una habitación contigua y ven como el alumno poco a poco va sufriendo las descargas hasta tal punto que llega a suplicar que cesen, a retorcerse de dolor y a querer poner fin al experimento. Los resultados fueron demoledores. Los profesores, lejos de compadecerse, continuaban con el experimento bajo las órdenes del investigador. Lo realmente sorprendente es que el alumno no era más que un actor y el objetivo de Milgram era observar cómo se comportaban los profesores ante los ruegos de los alumnos.

⁴ Una recreación de este experimento pudo verse en la emisión número 393 del programa *Redes*, de Televisión Española. Está disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=dIp-2Yjj8Ao> (consultado el 20.09.2013)

Milgram señala que esta muestra de personas no eran sádicos, ni ajenos al dolor sino personas normales y corrientes pero ¿qué les movía a hacer una cosa semejante? Muy sencillo: el principio de autoridad. Las investigaciones del propio Milgram nacieron de un intento por entender cómo habían podido participar los ciudadanos alemanes en la destrucción de millones de inocentes en los campos de concentración durante la ocupación nazi. De hecho, el experimento comenzó pocos meses después de que Adolf Eichmann fuera condenado a muerte por crímenes contra la humanidad. El juicio y la condena fueron los que hicieron a Milgram preguntarse si realmente era posible que el principio de autoridad tuviera fuerza suficiente como para romper las barreras morales.

Cialdini explica que (1989: 231) «desde que nacemos se nos enseña a creer que la obediencia a la autoridad es buena y la desobediencia mala. Este mensaje impregna las enseñanzas de los padres (...) y nuestra niñez y está incorporado a los sistemas legal, militar y político en que nos desenvolvemos cuando somos adultos». Todos estos valores reflejan un enorme poder a la sumisión y a la lealtad hacia normas legítimas. Este principio de autoridad se refleja de manera clara en todas las aportaciones religiosas. El primer libro de la Biblia, por ejemplo, cuenta las consecuencias de la desobediencia de Adán y Eva. El Antiguo Testamento narra el impactante relato de cómo Abraham clava un puñal a su hijo menor en el corazón porque de manera irreflexible Dios se lo pide. No se juzga la conveniencia de la acción sino que se actúa en línea con lo que la autoridad manda.

Cialdini considera que nuestra obediencia se produce de manera automática y rara vez cuestionamos los pros y contras de dichos mandatos. En ocasiones la autoridad puede incurrir a error o podemos estar ante personas que quieran aprovecharse de ese poder de autoridad. Para ello, Cialdini contempla que (1990: 252): «una forma fundamental de defenderse frente a esos problemas es adquirir conciencia del poder de autoridad». Esta toma de conciencia unida a la facilidad con que pueden «falsificarse los símbolos de

autoridad» como la ropa, la presencia o los adornos nos permitirá estar alerta a las situaciones en que se intenta usar (o falsear) la influencia de autoridad.

2.6.Principio de escasez

El último de los principios que rige la conducta humana es el principio de escasez según el cual (Cialdini 1985: 261): «las oportunidades nos parecen más valiosas cuanto más lejos están de nuestro alcance». En vistas al gran poder de sumisión del que hace gala este principio parece lógico que los profesionales de la sumisión traten de usarlo en beneficio propio. Un claro ejemplo de cómo funciona es la técnica basada en vender «unidades limitadas». Ésta consiste en decir al cliente que el producto escasea y sólo dispone de unas unidades concretas. De este modo y de manera automática el valor del producto aumenta y con él su interés. Lo mismo ocurre con los plazos improrrogables o «fecha tope» con la cual se pone límite de tiempo a la posibilidad del cliente de conseguir lo que el profesional de la sumisión desea venderle.

Como suele ocurrir con las armas de influencia, tiene un notable poder para dirigir las acciones humanas. En el caso del principio de escasez, su poder reside en dos fuentes principales. La primera incide en la debilidad de las personas por los atajos. En vistas a que las cosas más difíciles de conseguir suelen ser mejores que las fáciles, con frecuencia nos servimos de la disponibilidad de un producto como ayuda para juzgar su calidad de manera rápida y segura. Por tanto, una de sus fuerzas reside en que al seguirla estamos actuando de manera correcta. Además, existe una fuente secundaria de carácter exclusivo y es que a medida que nuestras posibilidades se reducen nuestra libertad decrece, y todos nos resistimos a que semejante cosa ocurra. En consecuencia, cuando la escasez dificulta la

adquisición de un producto, reaccionamos contra esa interferencia, deseamos el producto y tratamos de alcanzarlo con más fuerza que antes.

Cialdini considera que (1985: 286): «es relativamente fácil estar prevenido frente a las presiones de la escasez, pero es bastante más difícil actuar sobre ellas». Esto se debe a que la escasez reduce nuestra capacidad de actuar de manera racional. Cuando deseamos algo que se aleja de nuestras posibilidades nos ponemos nerviosos y entra en juego nuestro lado más visceral. Por eso no basta con conocer las causas y consecuencias de las presiones de la escasez para estar alerta frente a ellas, porque como señala el autor «el conocimiento es un proceso cognitivo y, como tal, queda anulado por la reacción emocional a dichas presiones».

2.7. Conclusión

No cabe duda que las armas de persuasión expuestas dan una breve pincelada de cómo el comportamiento humano se rige en ocasiones a través de respuestas automáticas y poco racionales. Estas técnicas de psicología social son la culminación de años de investigación y observación analizando personas y su actitud frente a situaciones reales. Conocer estas pautas es fundamental a la hora de abordar un análisis sistemático del discurso que permita identificar estas técnicas y su incidencia en una oratoria con un claro objetivo: persuadir e incidir en el comportamiento humano.

CAPÍTULO II

El discurso. Características diferenciales

de la Programación Neurolingüística y la Retórica

1. El discurso en la Retórica

El orador y su discurso han evolucionado a lo largo de siglos de palabra, elocuencia y práctica. Muchos han sido los genios que han plasmado en sus obras el poder de la oratoria para sembrar la semilla de la acción y el cambio. En la Retórica clásica se pueden resaltar muchas figuras pero el ensayo se centra en tres personajes clave de la historia de la Retórica por su aportación e influencia en este campo: Marco Tulio Cicerón, Lucio Anneo Séneca y Marco Aurelio. En el primer caso resulta muy ilustrativo porque Cicerón realizaba memorables intervenciones en los que actuaba como un verdadero actor del discurso, un orador que apelaba a la emotividad para invitar a la acción. Además, en el análisis del discurso que se recoge a continuación es importante prestar atención a las lindezas y desvíos que hacía en su argumentación. El caso de Séneca y Marco Aurelio lo que interesa analizar es la manera en que estructuraban sus creencias para generar el estado de cambio interno que preconizaban. Por último y dentro de la Retórica eclesiástica se analiza una epístola de San Pablo a Filemón. El interés radica en el componente retórico del que goza el apóstol creando un modelo que circulará durante siglos por todo el sistema religioso.

Debe tenerse en cuenta, como precisión inicial, que la Retórica experimenta ya en el siglo I d.C., un proceso de interacción con la Literatura al que se denomina

"literaturización", que hace que los procesos de creación de obras literarias y de discursos compartan técnicas y métodos. Esta *literaturización* nos permite ver que, en efecto, Séneca, San Pablo y Marco Aurelio pueden estar compartiendo modos de actuación y de pensamiento que son claramente *retóricos* aunque sus obras no se inscriban en el género de la Oratoria. En palabras de López Muñoz (2000: 23):

«...Una vez que la retórica deja de ser una herramienta de estructuración del sistema, pasa a ser materia periférica del sistema. Cuando pierde su utilidad inmediata, le quedan varias vías de salida: convertir su estudio en un fin en sí mismo (cientifización), convertir su práctica en un fin en sí mismo (teatralización), o especializarse como disciplina ancilar de otras (literaturización).

Son tiempos de declamadores profesionales (teatralización), de escritores que aplican a su mester todo el sustrato de su educación retórica y declamatoria (literaturización), y de tratadistas que buscan sistematizar el *corpus* de la Retórica (cientifización), bien porque piensen que así se tiene una oportunidad de luchar contra la decadencia de la oratoria (como Quintiliano), bien porque la elaboración de compendios es una parte de su propio desempeño laboral de preceptores.

Cientifización, teatralización y literaturización no son fenómenos interexcluyentes ni estrictamente paralelos: se entrecruzan hasta producir una retorización de la sociedad...»

1.1. El discurso de la mano de Cicerón

Marco Tulio Cicerón nació en el año 106 a.C. en el seno de una familia ecuestre en la ciudad romana de Arpino. En Roma, creció de la mano de dos grandes oradores de la época, Marco Antonio y Lucio Craso, a los que en homenaje hizo protagonistas del tratado *De oratore*. Hombre de letras y estudioso, no cabe duda que Cicerón fue principalmente un orador. Un orador que ejerció de político gracias al apoyo que recibía del pueblo en gran parte debido al manejo de unas técnicas pulidas y persuasivas. De acuerdo con Pere J. Quetglas (2007) desde su incursión en la vida pública, su trayectoria profesional va unida a

sus discursos. *Las Verrinas* le trajeron el ascenso al primer puesto de los oradores más grandes del momento; *las Catilnarias* supusieron la adhesión del pueblo que le condujo al ascenso político y que, con el paso del tiempo, lo llevó al destierro y *las Filípicas* fueron su sentencia y destrucción, tanto política como personal.

A continuación se expone el análisis del discurso de la Primera Catilnaria que recoge J. Quetglas con la traducción al castellano de Juan Bautista Calvo (Anexo 1). Se trata de un discurso pronunciado ante el Senado el 8 de noviembre del año 63 para convencer al auditorio de las conjuras y conspiraciones oscuras que se están dando entre algunos miembros. Además, el objetivo último del discurso es expulsar de Roma a Catilina.

Este discurso emplea de manera clara las técnicas persuasivas de las que se vale Cicerón para hacer una oratoria eficaz. Una de las estrategias que utiliza es realizar preguntas que el mismo responde para desmontar a su adversario y dejar poco margen a la hora de discernir sobre aquello que argumenta. Un buen ejemplo de cómo usa esas preguntas para captar la atención del auditorio es el exordio, uno de los más famosos de la Historia. Estamos ante un discurso muy bien estructurado con las partes de las que la Retórica clásica habla bien diferenciadas.

El comienzo del discurso (exordio) arranca de manera brillante. Se dirige directamente a su oponente, Catilina, con preguntas demoledoras y lo acusa claramente de conspirar y de atentar contra el Estado. Desde el primer momento, deja claras sus intenciones con palabras que no dejan indiferente. « -¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina?», « ¿Cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos?», «¿A qué extremos sé arrojará tu desenfrenada audacia?». Tras la introducción, llega una exposición de hechos en la que de manera explícita denuncia lo que considera una conspiración. Se observa a las claras cómo a través de la palabra persuade al auditorio

mostrándole las artimañas que lleva a cabo Catilina. Utilizando un recurso no muy recomendable, por el riesgo que supone y la maestría que requiere, Cicerón recurre al uso de preguntas en negativo. Por lo general, los enunciados negativos no son muy aconsejables en un discurso porque causan el efecto contrario: si se le dice a un niño: «no toques la comida», su inconsciente sólo retiene el verbo “tocar” y provocará justo el efecto contrario⁵. Cicerón, en cambio, consigue la reacción que esperaba cuando afirma: «¿Crees que no te alcanzará el incendio de la indignación pública?» o «¿Por qué no marchas, Catilina?». Logra que la mente de los asistentes retenga “indignación pública” y “marchar”, justo lo que él pretendía.

Otro de los recursos de los que se sirve es la ilustración, como cuando narra el caso de P. Escipión que, sin ser magistrado, hizo matar a Tiberio Graco por causas menores a aquellas de las que se acusa a Catilina. Además de este caso, se vale de unos cuantos más para tratar de persuadir de lo insensato que sería no juzgar sus acciones. Este recurso resulta muy eficaz, como se ve en el capítulo I, para mostrar al auditorio a través de un caso concreto la necesidad de condenar a Catilina y evitar que siga en el Senado. Cicerón trata de abrir los ojos (instruir) al auditorio a través de un discurso persuasivo y con ritmo, incendiario e incluso entretenido. Esa es la clave. Instruir y entretener para convencer y emocionar.

En lo que a la argumentación se refiere, se observa claramente cómo argumenta a través de ejemplos, casos que acontecieron en el pasado y que sirven para demostrar lo perversa y traidora que es su conducta. Durante todo su argumento insiste una y otra vez en su propósito: Catilina debe abandonar la ciudad y unirse al ejército de Manlio. Su intención

⁵ Algo parecido invoca George Lakoff (2004) a través de su teoría de los marcos cognitivos con el ejemplo que pone a los electores estadounidenses a los que se les pide que no piensen en un elefante, que es el símbolo del Partido Republicano. En el caso español, la estrategia paralela sería decir: «no pienses en una gaviota».

es presentarlo como enemigo de la República, un hombre sin piedad capaz de asesinar a quien se ponga en su camino. Uno de los giros que realiza Cicerón para respaldar su propósito es poner voz a las críticas. De nuevo a través de preguntas usa las posibles objeciones que la audiencia podría tener para dar paso a su argumento más sólido y con él a la conclusión. A preguntas como: « ¿Por qué no mandas prenderle, por qué no ordenas matarle?», « ¿Por qué no dispones que se le aplique el mayor suplicio?», « ¿Quién te lo impide?, ¿Las costumbres de nuestros mayores?» les da respuesta más adelante con una razón de peso: matarlo sería poner en contra a muchas personas que lo siguen (ya sea por maldad o por ignorancia). Esta técnica resulta muy útil para librarse de un plumazo de todas las posibles objeciones que pudieran surgir.

Por último, el discurso concluye con un epílogo que recapitula las razones por las que Cicerón cree que se tiene que marchar y además pone la guinda de una manera sublime. Recuerda el caso de Rómulo y Remo (bien conocido por todos) para pedir su marcha por el bien de Italia. Este final consigue no sólo arrancar el aplauso sino que emociona y se fija en la mente de todos los asistentes.

Por otra parte, se observa que cumple de manera clara con las habilidades que Mortara (1991) explica como propias de la Retórica clásica. Destaca el gran trabajo de *inventio* y *dispositio* para encontrar un amplio número de argumentos que respalden su tesis de partida y situarlos en el lugar en el que puedan causar el mayor efecto. Los argumentos se encuentran enlazados a través de preguntas que el mismo contesta y que conducen a su tesis de partida. Gracias a los ejemplos y a la ilustración de casos concretos, consigue que el mensaje se fije en la memoria del público, que además se adhiere a su opinión sobre Catilina. Quien oiga (o lea) el discurso se convence de que el personaje que Cicerón hace protagonista es un hombre que merece el destierro y un grave peligro para la República.

Analizado desde el punto de vista de la Programación Neurolingüística, la magia de Cicerón reside en que era considerado un actor del discurso. Sintonizaba con su público y lo movilizaba de un modo inimaginable. Conectaba con la audiencia a través de la mirada, cosa que parece evidente, sobre todo cuando acudimos a su preceptiva sobre la *actio*, provocando ese efecto de acompañamiento en los oyentes. El lenguaje era su arma más letal. Un dominio perfecto y pulido de las técnicas de la Retórica y la oratoria que se observa de manera clara en este discurso. Y por último sus gestos, su voz, su pronunciación (canal kinestésico) podemos deducir que acompañaban todo aquello que decía. Logra que el auditorio se sume a su opinión sobre Catilina y lo vea como un traidor. ¿Cómo lo consigue?

- 1) Conecta con el público a través de la palabra y el gesto.
- 2) Usa un lenguaje apropiado y presenta un discurso perfectamente estructurado.
Estamos ante un discurso sencillo en la forma con frases cortas y preguntas constantes que le confieren ritmo y a la vez que invita a la participación.
- 3) Integra al auditorio en su discurso para que sean partícipes del mismo y se sientan identificados con aquello que cuenta.
- 4) Uso de anclajes para que el mensaje se retenga en la memoria. Esto se ve de manera clara cuando escoge la historia de Rómulo y Remo para la conclusión.
- 5) Sus palabras dan muestra que estamos ante un hombre seguro de sí mismo, de lo que dice y de sus posibilidades.

Todas estas cualidades, puestas en marcha en el discurso, lograron el efecto que perseguía: Catilina tuvo que abandonar la ciudad ese mismo día. He aquí un claro ejemplo del enorme poder de la palabra y de la comunicación.

Otro ejemplo que resulta muy ilustrativo por su carácter descriptivo y su capacidad para la *inventio* es el discurso pronunciado ante el Senado por Cicerón en el año 55 a.C. en contra de otro senador, Pisón (Anexo 2). De nuevo, encontramos una oratoria demoledora y una capacidad para estructurar sus ideas que son dignas de analizar si lo que se pretende es un análisis de la comunicación persuasiva completo y práctico.

Como se pone en evidencia en el análisis del discurso contra Catilina, toda su oratoria está planificada y bien dispuesta para llevar al auditorio hasta donde a él le interesa. En ambos casos, Cicerón hace una descripción detallada de un personaje. Un personaje que trata de tirar por tierra y ofrecer una imagen lo más cruel y rocambolesca posible. En este sentido, Manuel López Muñoz en su ensayo inédito⁶ *El política no hay amistad: Cicerón contra Pisón* define la búsqueda de materiales a través del conocimiento y la experiencia de las técnicas retóricas como repertorios llamados *loci communes*. Estos *loci* según Heinrich Lausberg (1967: §373) son «-fórmulas de investigación, y en su conjunto constituyen depósitos de ideas de los que se pueden tomar los pensamientos que convenga... La enumeración teórica de los *loci* nunca podrá ser completa, ya que el litigio concreto podrá muchas veces hacer necesario el encontrar nuevos *loci* de prueba». Los *loci* pueden clasificarse de muchas maneras pero los que aquí nos interesa son las que se refiere a la investigación de las circunstancias de las personas (*loci a persona*) y a la investigación que concierne a la circunstancia de algo (*loci a re*).

López Muñoz señala que los catorce *loci a persona* retóricos están presentes de manera clara en los fragmentos de los discursos analizados de Cicerón. Son: la *familia* (tomar los antecedentes familiares a la hora de justificar una conducta o una acción), la *nación* (opera del mismo modo que el caso anterior pero referente al lugar de nacimiento,

⁶ Agradecemos al director de este TFM, el profesor López Muñoz, que haya puesto ese trabajo a nuestra disposición.

por ejemplo cuando hablamos de que los catalanes son tacaños), la *patria* (las leyes y costumbres varían en función del lugar de procedencia de cada uno), el *sexo* (en la época en la que nos encontramos el sexo podía ser un buen argumento para refutar una conducta), la *edad* (si aquello de lo que se habla en el discurso concuerda o no con la edad de la persona en cuestión), la *educación* (la formación académica y familiar de un individuo puede ser motivo para justificar conductas posteriores), los *hábitos corporales* (muestran la existencia o predisponen al cultivo de virtudes o de vicios), la *fortuna* (el poder adquisitivo influye a la hora de marcar tendencias), el *lugar social* (no actuará del mismo modo un padre o un hijo, un ciudadano romano o un extranjero, una persona libre o un esclavo, alguien casado o soltero...), la *naturaleza anímica* (las virtudes y los defectos dan confianza o desconfianza), la *profesión* (determinados oficios tienen prestigio mientras que otros dan desconfianza), las *circunstancias concomitantes* (saber qué es lo que a cada cual le afecta, como parecer rico, elocuente, justo, poderoso...), los *hechos o dichos anteriores* (porque lo dicho anteriormente puede ayudar a justificar una conducta presente) y el *nombre* (que puede servir para juegos de palabras).

Todos estos *loci* ayudan a identificar el modo en que se puede desmontar a una persona basándonos exclusivamente en argumentos personales que respaldan el retrato de la persona que quiero describir. Si nos fijamos Cicerón no aporta datos nuevos, salvo algunas referencias a su origen social, -simplemente se limita a una descripción física que muestra a una persona de aspecto desagradable incapaz de vestir con propiedad. En cuanto a las acusaciones que realiza sobre su conducta, López Muñoz señala que son también propias de la *inventio*. Considera que: «cuando esos mismos reproches de gula, de desmedida afición a la danza o de concupiscencia irrefrenable se hacen acerca de él, de un amigo o de un defendido, tiende a justificar o minimizar esas conductas, lo que demuestra que, en el fondo, es otro de los *loci a persona* puesto en acción».

En resumen, ambos discursos constituyen un claro ejemplo de cómo el orador va allanando el terreno para aniquilar a su adversario. Ambos discursos se enmarcan dentro del subgénero de la invectiva y ejemplifican, de modo concreto y preciso los argumentos necesarios para desacreditar a una persona, tanto en el ámbito privado como público.

1.2. Alegato por la vida de Lucio Anneo Séneca

Filósofo, escritor, orador, dedicado al Estado y sometido a las dificultades políticas de la época. Así era Séneca, conocido como “Séneca el joven”, nacido el 4 a.C. en Córdoba aunque creció y desarrolló su obra en Roma. De familia acomodada, Séneca pasó a la historia como uno de los mayores representantes del estoicismo romano. De su obra interesa su facultad como orador y su capacidad para estructurar el discurso ordenando de manera soberbia sus ideas y creencias. El escrito que a continuación se presenta lleva por título *De la brevedad de la vida* y se cree que fue escrito entre el 49 y el 50 a.C. La finalidad del discurso es exponer (y convencer) sobre su manera de pensar, su filosofía de vida. El ensayo, del cual se recoge sólo los dos primeros capítulos y el último, está dirigido a Paulino. Se cree que Paulino era un pariente cercano a su mujer, Pompeya Paulina, y está presente a lo largo de todo el escrito. El texto está tomado de la traducción de Luis Navarro (1884).

En este tratado (Anexo 3), Séneca aborda el tema de la vida y de cómo el ser humano la desperdicia con cosas banales en lugar de aprovechar el tiempo en cosas que verdaderamente importan. Es un tema atemporal que bien podría extrapolarse a nuestros días. La tesis de partida se apoya en ese principio de sanción social del que hablaba R. B. Cialdini (1985), a saber, la creencia compartida de que la vida es corta. Séneca a lo largo

del ensayo trata de desmontarlo estructurando muy bien sus creencias para demostrar que el hombre puede ser inmortal a través de las letras.

No se trata de un discurso propiamente dicho. No está presente el receptor (audiencia) pero sí está escrito en forma de diálogo unidireccional con un claro propósito persuasivo: convencer sobre aquello que cree (y denuncia). Ya en la primera parte del texto (un claro exordio), deja claro el pensamiento de partida que lo guiará y estará explícito a lo largo de todo el ensayo. Resulta eficaz la manera de arrancar, ya que utiliza una creencia compartida por todos para posteriormente desmontarla. De esta forma, la atención está asegurada desde el principio.

En la narración de los hechos continúa explicando a Paulino que lo grave del problema es que no sólo es el vulgo el que cree en la brevedad de la vida, sino también gente tan respetable como médicos y varones de buenas costumbres. Expuestos los hechos, los argumenta a través de lo que Perelman y Obrechts-Tyteca (1989) llamaban “argumentos basados en el caso concreto”. El ejemplo y la ilustración los emplea constantemente para demostrar la veracidad de lo que narra. Cuando habla de cómo los hombres desperdiciamos nuestro tiempo: «a uno detiene la insaciable avaricia, a otro la cuidadosa diligencia de inútiles trabajos; uno se entrega al vino, otro con la ociosidad se entorpece; a otro fatiga la ambición pendiente siempre de ajenos pareceres». Generaliza a modo de ejemplo para demostrar el modo en que desperdiciamos la vida en lugar de aprovecharla al máximo para ser recordados después de muertos. La ilustración también aparece casi al final cuando narra el caso del viejo Turanio, procurador de Cayo César. Como se observa tanto en el discurso de Cicerón como en el de Séneca el uso de casos concretos para demostrar creencias es muy efectivo (y persuasivo). Demuestra lo que se sostiene y pone cara al problema que se plantea.

A la hora de enlazar los argumentos y sus creencias, otro de los recursos que utiliza y que dan ritmo al ensayo es el uso de preguntas. Séneca lanza preguntas al aire para posteriormente responderlas y abrir el desarrollo de argumentos que respalden su tesis de partida. Es un recurso muy útil porque invita al pensamiento e implica al auditorio para llevarlo al punto de reflexión que interesa. Las preguntas tienen una intención claramente persuasiva.

La última parte del discurso, la peroración, regresa de nuevo a cómo el hombre desperdicia su vida a través del ejemplo de la vejez en oficios de dedicación plena como el de senador o militar para concluir con su tesis de partida: la vida no es corta debemos aprovecharla al máximo en cosas que nos hagan inmortales. Como ocurre con el discurso de Cicerón, Séneca también termina con un ejemplo por todos conocidos para tratar que el mensaje se fije en la memoria. Un recurso muy utilizado para asegurarse que el auditorio recuerde aquello de lo que se le persuade.

En lo que a las tareas del orador se refiere, no cabe duda que la *inventio* y la *dispositio* juegan un papel determinante. No es tarea fácil encontrar argumentos para convencer de que la vida no es corta sino que nosotros la malgastamos. Llenar once capítulos con argumentos que respalden su tesis es aún más complicado. A esto se suma la manera de disponerlos. Una creencia conduce de manera natural a la otra, con interés y ritmo, de una manera fluida y elegante. La redundancia en la tesis de partida logra que el orador fije el mensaje en el destinatario. Todo ello logra el objetivo buscado: reflexionar sobre el tiempo que gastamos (o malgastamos) a lo largo de nuestra vida.

Desde el punto de vista de la Programación Neurolingüística, no cabe duda de que intenta, en primer lugar, conectar con el destinatario para que entienda lo que se le explica. Posteriormente actúa como un predicador (*coach*) que acompaña a las personas para

enseñarles la “verdadera felicidad”. Emplea un recurso muy utilizado en Programación Neurolingüística (y que procede de las técnicas orales de los antiguos maestros de filosofía), que es el de formular preguntas que uno mismo tiene que responder y que a su vez le conducen por el camino correcto.

1.3. Las *Meditaciones* de Marco Aurelio

Marco Aurelio nació el 26 de abril del año 121 d.C. en el seno de una familia aristócrata. Su tío, el emperador Antonino, le acoge como hijo y a su muerte pasa a repartirse la sucesión imperial con su hermano adoptivo Lucio Vero. Dedicado por entero a la política y al estudio de las artes, el escrito que aquí se recoge forma parte de su obra *Las meditaciones*, en la que no sólo ilustra el devenir histórico de la época sino que, además, muestra las aspiraciones de un emperador que ansiaba construir una “ciudadela interior”. En esta ocasión, se recoge una parte del libro V en la que hace una pequeña reflexión sobre sí mismo y la tarea que le es encomendada. Interesa, como en el caso de Séneca, el modo en que estructuraba sus creencias, la manera en que ordena sus pensamientos y cómo utiliza la expresión verbal para expresar una idea y conducir al lector a meditar sobre esa misma idea, sobre su propia naturaleza y su vida. Utilizamos la traducción de Segura Ramos (1985).

El discurso (o reflexión) de Marco Aurelio (Anexo 4) es un alegato a favor de la humanidad de las personas. El escrito interesa porque en él intervienen algunas de las técnicas que, tiempo después, va a proclamar suyas la Programación Neurolingüística. En primer lugar, la elección del tema. Al igual que Séneca, escoge la vida y -nuestro paso por ella. Critica de manera implícita la pereza y el egoísmo y apuesta por la honestidad y el empeño por aquellas tareas que nos han encomendado. Todo el discurso habla en segunda

persona del singular, dirigiéndose directamente al lector/oyente. Esta estrategia es muy útil porque parece que interactúa directamente con nosotros lo que confiere al texto un tono mucho más participativo.

Al más puro estilo de un predicador, en el epílogo se observa cómo emplea una de las técnicas más utilizadas por los *coach* con sus clientes. Hacer preguntas directas para que uno mismo reflexione y llegue a una conclusión. El orador las formula pero es el público el que tiene las respuestas. Como se puede observar en los tres discursos, Cicerón, Marco Aurelio y Séneca se sirven de esta técnica por su carácter persuasivo y por la implicación que se logra del público. Si se observa bien, se trata de preguntas cerradas sin capacidad de respuesta. En cualquier caso, hay que tener cuidado con las preguntas porque pueden dar pie a un debate externo al discurso.

La exposición de hechos es un consejo sobre la línea que uno debe seguir como ser humano. Esta buena línea está respaldada con la argumentación. Marco Aurelio se presenta a sí mismo y su forma de pensar y de actuar como modelo de qué es una persona que respeta su cometido. Esto se observa cuando afirma: «-avanzo por los caminos que son conformes a la naturaleza hasta, tras caer, tomar un descanso; espiro en el aire de donde respiro cada día y caigo en la tierra...». Parece una meditación propia que trata de extrapolar al mundo para convencer de lo importante del trabajo de cada uno y de la necesidad de no cuestionarlo.

A diferencia de los otros dos discursos, aquí no aparece explícita su tesis de partida, no incide una y otra vez en lo mismo, pero sí queda claro el mensaje a través de las preguntas que formula y de las respuestas que da a esas preguntas. Es un discurso persuasivo, pero sobre todo ilustrativo, que no deja margen a la hora de desaprobado aquello que afirma. El epílogo parece una respuesta al exordio. El principio arranca con una batería

de preguntas que continúan durante el cuerpo del texto y al final concluye con una reflexión que bien podría ser respuesta a esas preguntas. El mensaje final es memorable. Termina con un juego de palabras que sintetiza su pensamiento y se fija en la mente:

« Ninguno pone los ojos en la muerte; todos alargan las esperanzas, y algunos disponen también lo que es para después de la vida grandes máquinas de sepulcros, epitafios en obras públicas, ambiciosas dotaciones para sus exequias. Ten por cierto que las muertes de éstos se pueden reducir a hachas y cirios, como entierro de niños»

Destaca la enorme labor de la *dispositio* con unas ideas bien estructuradas y ordenadas y unos giros brillantes gracias a la función que desempeñan las preguntas. Se trata de un texto abierto en el tema pero cerrado en la respuesta. Marco Aurelio, que asume las técnicas de los filósofos, actúa como si fuera predicador y muestra el camino correcto para llegar a ser un verdadero hombre.

1.4. El discurso eclesiástico de San Pablo de Tarso

Pablo de Tarso contaba con una sólida formación teológica, filosófica, jurídica, mercantil y lingüística (hablaba griego, latín, hebreo y arameo). Los mensajes que aparecen en los textos de San Pablo están adaptados a la cultura helenística que dominaba el mundo mediterráneo y contribuyen de manera decisiva al desarrollo teológico del Cristianismo.

A pesar de su brevedad y de la aparente falta de doctrina, esta carta (Anexo 5) acabó convirtiéndose en el modelo de conducta y del buen hacer cristiano. M.M. de Gaulmyn considera que (1978: 18): «la comunidad que recibió y conservó esta carta, tras sobrevivir a sus fundadores, transmitió con este documento un ejemplo irremplazable y un conjunto

de reglas que debían regular la conducta de los miembros de la comunidad en el presente y en el futuro». Es importante tener en cuenta que en lo que a análisis de la Retórica se refiere, el apóstol San Pablo cuenta con un modelo de comunicación muy personal que para nada se ajusta a los moldes literarios de la época. Además, conviene tener en cuenta que no se trata de una carta personal, sino de una epístola, esto es, de un texto pensado para para ser leído en voz alta (oratoria), su importancia y relevancia en este apartado. . Simplificando mucho, recordaremos que la carta personal es un intercambio de opiniones e informaciones entre dos personas y no se acoge a ninguna convención estética literaria. Por su parte, la epístola es parte de un género literario y, bajo la forma de una carta, consiste en un auténtico discurso que se idea pensando en un auditorio al que persuadir y que se lee en voz alta, lo que lo acerca notablemente al ámbito de la Oratoria. Es importante reseñar que, para su análisis, no se puede aplicar el modelo de Retórica clásica exactamente igual que en los casos anteriores ya que, la aplicación de un modelo retórico concreto como es el caso de la retórica clásica, si no se quiere correr el riesgo de forzar la interpretación.

El texto de San Pablo es una epístola en la que se solicita un favor y se expone una serie de razonamientos que avalan esa demanda. La carta está dividida en cuatro partes bien diferenciadas. Una introducción donde ya está presente la doctrina de la fe cristiana. Tras la introducción se produce la acción de gracias en pro de su amigo Filemón: «no dejo de dar gracias a Dios siempre que me acuerdo de ti en mis oraciones». Es una manera de allanar el terreno y de usar la persuasión en nombre de Dios y en pro de una causa común. Tras dar las gracias, llega el cuerpo del texto. De un modo muy sutil, San Pablo se sirve de la buena voluntad de Filemón para que acoja a Onésimo y uno de los pilares de la argumentación es lo útil que le puede ser en un momento dado. «-Antes, él no te prestó ninguna utilidad, pero ahora te será muy útil, como lo es para mí». Por último y a modo de conclusión manda saludos de los compañeros (un modo de despertar simpatía y de buscar

la implicación de Filemón) y lo bendice apelando de nuevo a la doctrina cristiana. Ciertamente encontramos de una manera clara una progresión en la argumentación. Como M.M. de Gaulmyn destaca (1978: 18-19): « el documento que ahora nos ocupa es una carta personal, que responde a una situación histórica única, muy concreta, pero que se encuentra dentro de una carta dirigida por una comunidad a otra comunidad».

Es curioso cómo, al margen de la brevedad del escrito, se trata de una carta con un gran número de detalles y razonamientos. La argumentación gira en torno a Jesucristo y trata de mostrar la doctrina cristiana donde todos somos hermanos y entre todos debemos ayudarnos. Por lo tanto, da por sentado que Filemón, también cristiano, deberá tratar a Onésimo con la máxima caridad y acogerlo no como un esclavo sino como un hermano. Otra de las consideraciones que se hace latente en la carta es el tema de la providencia. Dios tiene el poder de intervenir en la vida de los hombres y concedernos la vida eterna y la salvación. Con todo ello no es de extrañar la importancia de esta carta dentro de la doctrina bíblica: es un claro ejemplo de la convicción de los primeros cristianos en la fe y en el amor que determina el comportamiento cristiano.

2. El discurso en Programación Neurolingüística, una nueva manera de entender la persuasión

Los discursos que aparecen en el apartado anterior se distinguen por una oratoria persuasiva basada en técnicas específicas y con un lenguaje muy pulido. A continuación se presentan los que ya hemos calificado de nuevos predicadores del siglo XXI - personas dedicadas a ilustrar un modo de vida cuya efectividad radica en sacar el máximo potencial de uno mismo-. Para este ensayo se han escogido tres nombres: Anthony Robbins, T. Harv Eker y Javier Iriondo. Los dos primeros resultan muy representativos porque utilizan mucho la estructura de anclajes, cambios de tono, posicionamiento y lenguaje corporal. Javier Iriondo es el ejemplo perfecto de un buen orador. Emplea todos los elementos y canales posibles para que su discurso sea efectivo, práctico, ameno y sobre todo invite a la reflexión y al cambio. Técnicas similares y oradores diferentes pero con un denominador común: mueven masas y sus consejos son asimilados y aceptados por muchos como verdades universales.

2.1. Los fundamentos de la vida de Anthony Robbins

Anthony Robbins se dedica por entero al estudio de la Programación Neurolingüística y la motivación personal. Es *coach* personal de grandes figuras de la escena política, la Realeza, el deporte y demás personalidades de diferentes ámbitos. Cuenta con 25 años de experiencia realizando seminarios por todo el mundo en los que trata de ayudar a superar las barreras personales para alcanzar nuestras propias metas. A continuación, se recoge una parte de sus ponencias en la que interesa observar cómo utiliza la estructura de anclajes y cómo logra la atención del público a través de la palabra.

La transcripción de parte del discurso de Anthony Robbins (Anexo 6) habla de manera explícita de la motivación personal y del cambio. Es curioso cómo utiliza los principios de los que Cialdini habla para reforzar lo que dice y causar el efecto que desea en la audiencia. El epílogo se remite al *principio de reciprocidad*: dale a la gente lo que has aprendido. Es un principio asimilado (e indiscutible) por todos. Dando a las personas nos sentimos agradecidas, respetadas, buenas y generosas. Tenemos una deuda con la sociedad que nos “ha permitido” alcanzar nuestras metas personales y debemos corresponder a esa deuda. El compromiso es otro de los principios que se ve en los tres pilares: cuando dices que vas a hacer algo comprométete y hazlo; no lo dejes a medias; soluciona los conflictos internos para poder realizar tus objetivos. El principio de sanción social también aparece marcado: mira lo que hace el resto (aquellos que tienen éxito) y hazlo. Es algo que las personas sabemos hacer muy bien y es un argumento que resulta fácil y comprensible para todos. Además desde el principio es una persona que habla de sí misma como una autoridad en la materia lo que predispone mucho más a que se crea lo que dice sin necesidad de cuestionarlo. La simpatía que despierta al presentarse como una persona triunfadora, con atractivo físico y personalidad ganadora hace que el público confiera un valor indiscutible a sus argumentos. Anthony Robbins es un buen ejemplo de cómo podemos emplear los principios de Cialdini para llevar al público a nuestro terreno y causar la emoción y el cambio que esperamos.

Por otra parte la estructura de anclajes que se menciona en el párrafo anterior es evidente en el discurso. Tres pilares que destacan y se retienen en la memoria por encima de todas las palabras de su intervención. En torno a esas tres ideas gira el resto del discurso pero la mayoría, cuando regresen a sus casas, recordarán sólo esas tres ideas, que se repetirán una y otra vez en su memoria. No se ve una estructura tan clara y diferenciada

como en los discursos de Cicerón, Séneca o Marco Aurelio, pero se pone en práctica la efectividad del discurso gracias a los anclajes.

Es importante estudiar cómo utiliza el lenguaje corporal. Se mueve por el escenario, gesticula y cada pilar está acompañado por un lenguaje corporal que simula bloques cerrados que deben respetarse y entenderse. Es un discurso con ritmo, con cambios en el tono y de nuevo con preguntas de las que sólo él tiene las respuestas. Destaca la tarea de la *elocutio* con frases ordenadas y con sentido que llevan a un propósito y la *memoria* donde los argumentos se retienen en la mente e invitan a la reflexión. Por último, destaca por encima de las demás la brillante labor de la *pronuntiatio* donde regula de manera atractiva tanto la voz como el aspecto y el gesto.

2.2. *Cómo ser millonario* con T. Harv Eker

T. Harv Eker es autor de *bestsellers* como *Los secretos de una mente millonaria* y *Riqueza acelerada*. Es fundador y presidente de *Peak Potentials Training*, la empresa con más crecimiento en el área de [desarrollo personal](#) de Estados Unidos. A través de sus libros y de cursos que da por todo el mundo cuenta no sólo su experiencia personal sino que orienta y dicta la dirección que las personas deben seguir para alcanzar el éxito y sobre todo el dinero. La transcripción que se recoge a continuación es sólo un fragmento de uno de sus discursos donde interesa, como en el caso anterior, la estructura de anclajes que fija el mensaje además del modo en que interactúa y motiva al público a través del lenguaje verbal y no verbal.

Estamos ante un discurso (Anexo 7) verdaderamente participativo que integra al público a la perfección. El auditorio es una parte importante de él. Casi se podría decir que deja de ser un monólogo para convertirse en una conversación profesor-alumno. El

comienzo (exordio) es brillante. Arranca con una pregunta que obviamente no sólo entusiasma sino que despierta al auditorio apelando a uno de los principios de los que Cialdini habla: el *principio de sanción social*. « ¿A cuántos de ustedes les gustaría tener mucho más dinero?». Una pregunta obvia que lleva a una respuesta unísona y directa. Estamos ante una introducción que levanta simpatía y atrae a través de la participación emotiva. Empezar de esta manera es muy importante porque da la apariencia que T. Harv Eker vaya a contarnos a continuación cómo conseguir esa felicidad y ese dinero del que hace gala.

Es curioso el modo en que enlaza los argumentos que cumplen a la perfección con los requisitos de la persuasión retórica. El discurso enseña, conmueve y deleita pero además dicta la línea que deben seguir para parecerse a él. Él es el ejemplo perfecto. Expone su caso, su vida, su fortuna y se presenta como una persona de a pie que pasó a ganar una fortuna gracias a su mente, su actitud, su ambición. Todo este mensaje viene reforzado por el *principio de simpatía* de Cialdini. Nos cuesta dudar de él porque no sólo empleamos de modo automático la regla de “si un experto lo dice tiene que ser verdad” sino que además su apariencia, el modo de expresarse, su talante y su actitud refuerzan esas cualidades de triunfador. Esa es su mejor baza. Además su argumentación está reforzada con casos concretos a modo de ejemplo, como el de Donald Trump, que respaldan aún más aquello que cuenta. La última parte del discurso no sólo expone el problema de la mente sino que además, siguiendo el esquema profesor-alumno, manda “deberes” (entrenar nuestra mente) a modo de anclaje para que seamos conscientes del poder de nuestros pensamientos y de su capacidad de sugestión.

Las fases de elaboración del discurso que delimita la Retórica clásica se siguen de un modo organizado, pero la que más destaca es, sin duda, la declamación. Tratar que el auditorio no sólo se implique en aquello que les cuentas sino que además retengan el

mensaje y programes una acción no es tarea sencilla. T. Harv Eker lo logra a través de los anclajes. Preguntas como: “Cada vez que hago un curso sigo dos reglas ¿cuántas reglas?” provocan no sólo esa participación emotiva de la que hablábamos sino que además insiste en el mensaje y lo fija en el público. Es un recurso que utiliza a lo largo de toda su intervención y que funciona de un modo casi automático. Esas preguntas dan al mensaje un ritmo que lo acompaña, una buena pronunciación, y lo que es más importante, un lenguaje no verbal comprensible. Sus gestos, aunque abundantes, no distraen la atención ni cargan el mensaje sino al contrario. Todo el lenguaje corporal empuja al lenguaje verbal arrastrando al público con él. Se mueve por todo el escenario y el movimiento de sus manos abraza a los oyentes para sumarse a aquello que les cuenta. Además emplea muy bien los silencios (pausas) para que el público asimile (y fije) lo que se les dice.

Una de las principales razones de escoger a T. Harv Eker es porque es un ejemplo perfecto de cómo usa los tres canales (visual, auditivo y kinestésico) para sintonizar con el público y lograr que su mensaje sea lo más coherente posible. No cabe duda que su reputación, sus libros y cursos le respaldan pero nada de eso sería lo mismo si su apariencia, su modo de hablar, de exponer, de persuadir y de sintonizar con las gente no fuera efectivo. Trata de cambiar conductas. Es un predicador y como buen predicador debe empatizar con su público para que acepte su fórmula como hechos y sin objeciones.

2.3. *La fortaleza mental de Javier Iriondo*

Javier Iriondo se caracteriza por ser un hombre polifacético que pasó de deportista profesional a ser uno de los consultores motivacionales más importantes de nuestro país. En 1990, comenzó su andadura profesional y se especializó en marketing, comercialización y desarrollo personal. Desde entonces no ha dejado de impartir

conferencias por Estados Unidos, Italia, Francia, Brasil, Argentina, Portugal o España. Actualmente asesora y realiza consultorías de manera personal y privada a personalidades, deportistas y personas de a pie que buscan cambiar sus vidas, una transformación personal y resolver esos conflictos internos que le impiden ver más allá. El fragmento del discurso que se transcribe a continuación forma parte de una conferencia de marketing impartida en la Universidad Politécnica de Valencia en el 2012 y refleja de un modo muy práctico una oratoria persuasiva y un espíritu triunfador que transmite (y embriaga) al auditorio.

El discurso de Javier Iriondo (Anexo 8) es un buen ejemplo de la puesta en marcha de las técnicas que recogen tanto la Retórica como la Programación Neurolingüística. En primer lugar, sintoniza con el auditorio. ¿Cómo lo consigue?

- A través del estado emocional del orador. En el momento de dar la ponencia, se encuentra seguro de sí mismo, de sus conocimientos y de su aptitud. Se presenta como un hombre enérgico, fuerte, un triunfador, y el público sólo puede asentir y asimilar lo que dice.
- Ofrece un mensaje que previamente ha preparado y adaptado al auditorio. Constantemente se mueve en el terreno del marketing y de las ventas.
- Conecta con el auditorio a través de los tres canales (visual, auditivo y kinestésico). Si algo diferencia a Iriondo del resto de oradores en el ámbito de la Programación Neurolingüística, es su capacidad de utilizar el lenguaje corporal y la posición dentro del escenario. Iriondo se alza como un actor del discurso que se mueve, hechiza e invita al público a aceptar y participar de su propia experiencia y de su propia filosofía de vida.

La clave de este discurso es lograr que gente especializada en el marketing cambien conductas y ganen confianza. Esto no es tarea fácil. ¿Cómo lo logra Iriondo? Con

técnicas estudiadas y aprendidas en la Programación Neurolingüística. En primer lugar trata de que su mensaje sea percibido a través del contacto visual, el uso del espacio, un lenguaje sencillo y llano, la modulación de la voz, etc. Una vez que el público percibe el mensaje el siguiente paso es que lo comprenda. ¿Cómo? A través de una buena estructura, un buen lenguaje, los gestos... Y, cuando el público lo comprende, automáticamente lo acepta gracias a la función del orador que ha sabido conectar y empatizar con los asistentes por medio del empleo de diferentes recursos que ya explicaba la Retórica clásica como, por ejemplo, la argumentación basada en el caso concreto con ejemplos prácticos y sobre todo con tu propia actitud frente a ellos. Por último, para cerrar la intervención consigue que todos los presentes integren el mensaje y lo retengan en la memoria a través de diversas técnicas como por ejemplo la estructura de anclajes.

En lo que a la estructura formal del discurso se refiere, el exordio arranca con el libro *Donde tus sueños te lleven* que le sirve de pretexto para guiar su argumento sobre fortaleza mental. Así justifica Iriondo su ponencia:

« Uno de los motivos por los cuales estoy hoy aquí es por lo que está pasando con mi libro. No lleva todavía un año en el mercado pero ya se ha convertido en un *best seller* y estamos ya en la octava edición y hay un poco una gran revolución. El libro tiene que ver mucho con una cosa ¿con qué? Tiene que ver con la fortaleza mental».

Tanto en la narración como en la argumentación, se utiliza menos la estructura de anclajes que en los casos anteriores, en los que T. Harv Eker y Anthony Robbins utilizaban a la perfección ese recurso para que el mensaje se fije en la mente. Iriondo tampoco se sirve de las preguntas como en los casos anteriores. Lo que sí introduce en su discurso es la argumentación basada en el caso concreto ya sea a través del ejemplo

de su propia vida y experiencia como de casos concretos como el de Rafael Nadal y Michael Jordan. No hay duda que este recurso es muy útil para respaldar (y demostrar) la tesis de partida, algo que tienen en común las enseñanzas de la Retórica y la Programación Neurolingüística, esto es, el uso de ejemplos para reforzar la argumentación.

Sin duda la habilidad que destaca de Iriondo como orador es la *elocutio*, su capacidad para ordenar las palabras y estructurar el mensaje; y la *pronuntiatio* en especial por el papel que juega en este orador el lenguaje corporal. En definitiva, y como se menciona al comienzo de este apartado Javier Iriondo constituye un buen ejemplo de cómo un orador debe enfrentarse a un discurso por medio de dos vías: una teoría del discurso (Retórica) puesta en marcha (oratoria) y un conocimiento claro de las técnicas de la Programación Neurolingüística. La conjunción de ambas consigue crear un discurso que no sólo emociona sino que programa actitudes e insta a la acción y al cambio.

3. Cuadro resumen: la Programación Neurolingüística y la Retórica clásica

ORADOR	RETÓRICA CLÁSICA			P.N.L.		
	HABILIDADES ORADOR	ESTRUCTURA DISCURSO	USO RECURSOS	HABILIDADES ORADOR	USO RECURSOS	PRINCIPIOS R.B. CIALDINI
Marco Tulio Cicerón	<p>Gran labor de <i>inventio</i>: encuentra argumentos para describir Catilina</p> <p><i>Dispositio</i>: Argumentos bien dispuestos y enlazados a través de preguntas. Retención del mensaje gracias a la evocación de imágenes mentales a través de recursos estilísticos.</p>	<p>Género deliberativo</p> <p>Exordio bien definido y directo</p> <p>Exposición hechos: denuncia conspiración.</p> <p>Argumentación a través de recursos como ilustración, ejemplos y preguntas.</p> <p>Epílogo con recapitulación y caso concreto de Rómulo y Remo.</p>	<p>Uso de preguntas: ¿Cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos? ¿A qué extremos sé arrojará tu desenfrenada audacia?</p> <p>Ilustración: caso de P. Escipión</p> <p>Redundancia: repetir que hay que exiliar Catilina</p> <p><i>Loci a persona</i> (argumentos personales).</p>	<p>Cicerón = actor del discurso. Sintonizaba público a través lenguaje verbal y no verbal. Canal kinestésico.</p>	<p>Lenguaje apropiado y discurso perfectamente organizado. Uso anclajes (historia de Rómulo y Remo)</p> <p>Preguntas para que público recuerde la idea principal (<i>¿por qué no expulsáis a Catalina?</i>)</p>	<p>Principio de reciprocidad: <i>Ha tiempo, Catilina, debiste ser llevado al suplicio para sufrir la misma suerte que contra todos nosotros.</i></p> <p>Principio de sanción social: Alude precedentes para justificar decisión</p> <p>Principio de coherencia</p> <p>Principio de autoridad.</p>
Lucio Anneo Séneca	<p><i>Inventio</i>: Encuentra numerosos argumentos que respaldan su tesis inicial de que la vida no es corta y las personas somos la que la malgastamos.</p> <p><i>Dispositio</i>: Una creencia conduce de manera natural a la otra.</p>	<p>Diálogo unidireccional.</p> <p>Epílogo con tesis explícita y exposición hechos donde respaldado la creencia compartida de que la vida es corta.</p> <p>Argumentos reforzados por ilustración y ejemplo.</p> <p>Epílogo recapitula e insiste en su tesis de partida: las personas desperdician su</p>	<p>Ejemplo para respaldar su teoría(a uno detiene la insaciable avaricia, a otro la cuidadosa diligencia de inútiles trabajos).</p> <p>Ilustración (narra el caso del viejo Turanio, procurador de Cayo César).</p> <p>Uso preguntas para enlazar argumentos (¿Para qué nos quejamos de la</p>	<p>Actúa como un <i>coach</i> que muestra el camino que las personas deben seguir para aprovechar su vida.</p>	<p>Preguntas que uno mismo debe responder para reflexionar sobre su propia existencia. Redundancia en el mensaje para que se fije en la memoria.</p>	<p>Principio de sanción social: creencia compartida de que la vida es corta.</p> <p>Principio de coherencia: Hacer cosas que te hagan ser coherente contigo mismo y te hagan memorable.</p> <p>Principio de autoridad: El mismo es</p>

		vida en cosas banales.	naturaleza, pues ella se hubo con nosotros benignamente?)			el mejor ejemplo y la autoridad competente.
Marco Aurelio	<i>Dispositio</i> : Ideas bien estructuradas con giros brillantes gracias a las preguntas.	El epílogo con preguntas retóricas. Exposición hechos como consejo. Argumentación con ejemplos. Él mismo es el mejor modelo a seguir. Exordio como respuesta al epílogo.	Preguntas retóricas. Juego de palabras. Argumentación basada en casos concretos.	Capacidad de conectar con el público a través de la palabra. Estructura perfectamente su creencia a través de anclajes.	Discurso en segunda persona del singular para lograr mayor implicación. Preguntas cerradas que invitan a la reflexión. Uso anclajes.	Principio de coherencia: Ser consecuente tarea que te ha sido encomendada. Principio de autoridad: Él mismo es la autoridad competente.
San Pablo de Tarso	Capacidad de concentrar en un escrito breve un gran número de detalles y razonamientos. <i>Inventio</i> y <i>dispositio</i> .	Retórica eclesiástica. Carta escrita para ser leída. Dividida en cuatro partes (introducción, petición, agradecimiento y despedida). Expone una petición y en torno a ella gira la argumentación. Argumentación apelando a la utilidad y el beneficio personal (Antes, él no te prestó ninguna utilidad, pero ahora te será muy útil).	Apelación a la autoridad divina para demandar un favor. Carta muy persuasiva. Uso de la doctrina cristiana como persuasión.	No da cuartel, pide el favor dando por hecho que accederá. Capacidad para encerrar al receptor. Lo involucra en una causa común para hacerlo partícipe de su lucha.	Uso de la autoridad para acceder al favor. Todo el argumento gira en torno a la figura de Jesucristo.	Principio de autoridad: apela a la voluntad divina. Principio de reciprocidad (por eso, si me consideras un amigo, recíbelo como a mí mismo. Y si él te ha hecho algún daño o te debe algo, anótalo a mi cuenta).
Anthony Robbins	<i>Elocutio</i> con frases ordenadas y con sentido. Los argumentos se retienen en la mente. <i>Pronuntiatio</i> : regula de manera atractiva tanto la voz como el gesto.	Exordio arranca con uno de los pilares que defiende en su discurso. Epílogo se remite al principio de reciprocidad.	Uso de preguntas. Figuras retóricas que evocan imágenes.	Simpatía y atractivo físico. Estructura de anclajes (tres pilares. diferentes que se retienen en la memoria). Se mueve por el escenario y utiliza los tres canales.	Preguntas que invitan a la reflexión (¿Qué es lo atractivo?, ¿dónde estás realmente?, no te mientas, ¿a dónde quieres llegar?)	Principio de reciprocidad: Dale a la gente lo que has aprendido. Principio de coherencia: si vas a hacer algo, hazlo. Principio de sanción social: mira lo que hace el resto e imítalo.

						Principio de simpatía.
T. Harv Eker	Anclajes (Cada vez que hago un curso sigo dos reglas ¿cuántas reglas).	Exordio: atrae a través de una pregunta (¿A cuántos de ustedes les gustaría tener mucho más dinero?). Exposición hechos y argumentación reforzado con ejemplos.	Uso del ejemplo: él es el mejor ejemplo a seguir. Casos concretos como el de Donald Trump. Uso preguntas a modo de repetición.	Se mueve por todo el escenario. Establece diálogo con auditorio para hacerlo partícipe del discurso. Sintoniza perfectamente a través de canales visual, auditivo y kinestésico.	Anclajes a través de preguntas. Preguntas a modo de redundancia.	Principio de sanción social: ¿A cuántos de ustedes les gustaría tener mucho más dinero? Principio de simpatía: imagen persona triunfadora.
Javier Iriondo	<i>Dispositio y elocutio</i> (capacidad para ordenar palabras y estructurar mensaje). <i>Pronuntiatio</i> (en especial el lenguaje corporal)	Exordio: comienza con el éxito de su libro para presentarse como autoridad en la materia. Exposición hechos: debemos ser fuertes mentalmente. Argumentación: él como ejemplo superación.	Casos concretos: él como ejemplo de fortaleza. Ejemplo: casos de Michael Jordan o de Rafael Nadal.	Sintoniza auditorio gracias al estado emocional. Mensaje adaptado al auditorio. Iriondo =actor discurso Lenguaje sencillo y llano.	Uso de la repetición y apoyo visual.	Principio de autoridad: el éxito de su libro le confiere autoridad. Principio de coherencia: no desistir ante la adversidad.

CONCLUSIÓN

Todos hemos estado bajo el dominio de la palabra en algún momento. Todos nos hemos sometido a los principios que Cialdini menciona y todos estamos a merced del inmenso poder que tiene el lenguaje en una sociedad dominada por la información y la palabra. Conocer los principios de las distintas teorías de la comunicación pública ayuda no sólo a entender los parámetros en los que se mueven los discursos sino también cómo se pueden (y deben) aplicar a la hora de hacer frente a un auditorio.

Encontrar el marco teórico idóneo para elaborar una teoría de la oratoria clara y sobre todo aplicable es una tarea ardua y complicada. Tanto la Retórica clásica como la Programación Neurolingüística tratan de allanar el terreno y sentar los cimientos de una teoría del discurso persuasivo que permita conocer y poner en marcha diversas técnicas formales y modelos aplicables. A pesar de la distancia en el tiempo que las separa, ambas disciplinas se mueven y manejan los mismos conceptos que durante siglos han aplicado con destreza (unos más que otros) políticos y oradores de diversa consideración.

Desde sus comienzos, la Programación Neurolingüística y la Retórica clásica perseguían el mismo fin: averiguar y explicar las reglas del juego comunicativo. Y para ello, como viene siendo costumbre, -resulta crucial mirar de reojo lo que hacían (y hacen) los grandes oradores del momento para analizar pautas y conductas. En la puesta en marcha de ambas, la Programación Neurolingüística considera el lenguaje como un todo en el que influye tanto el emisor, como el mensaje, el *feedback* y el auditorio. Otorga mucha importancia a la actitud del orador (lenguaje verbal y no verbal), la adaptación del mensaje y el modo en que sintoniza con el auditorio a través de diversas técnicas. La Retórica clásica incide de manera clara en estos tres factores otorgando mucha importancia al plano

formal del discurso. Así, a las habilidades que un buen orador debe poseer, fases de elaboración como como la *elocutio* o la *pronuntiatio* les proporcionan un valor especial.

En el apartado “Retórica y Programación Neurolingüística, dos teorías paralelas”, se trata de fundamentar ambas disciplinas y de dar unas premisas básicas que ayuden a entender los discursos posteriores. Resulta muy ilustrativo no sólo describir y datar ambas teorías sino tratar de buscar puntos comunes y algunas diferencias para concluir que, aunque con salvedades en el tiempo, la Retórica y la Programación Neurolingüística cuentan con puntos de intersección y muchas de las figuras inmediatas, como William James, han seguido teorías que miles de años atrás llenaban los pensamientos de filósofos como Aristóteles. El interés por la oratoria ha estado presente en todas las sociedades.

Teorizadas y fundamentadas la Programación Neurolingüística y la Retórica clásica es el turno de ver la puesta en práctica. Para ello se recogen ocho discursos de siete maestros de la comunicación y la persuasión, aunque tenemos previsto hacer un *corpus* mucho más amplio cuando este trabajo se convierta en proyecto de Tesis Doctoral. Cicerón encabeza esa lista con un claro propósito: es un mago del discurso. Una oratoria demoledora que no daba cuartel y ha dejado huella en la historia. Ya en aquel entonces se observan técnicas que también recoge la Programación Neurolingüística, como la actitud del orador, el uso de recursos como preguntas al público, modos de sugestión, la estructura de anclajes, etc. En el ensayo, Cicerón aparece como un verdadero actor del discurso que arrastraba a su público con él. Esto se percibe también cuando se ven los discursos de los *coaches* de hoy. Algunos, más que ponencias parecen diseñar verdaderos espectáculos (es el caso de T. Harv Eker). No se sabe si lo que dicen es cierto o inventado, si realmente tiene sentido o no, lo único que sabemos es que su mensaje atrae, hechiza, emociona y cambia actitudes. Cada uno en su estilo, los siete oradores son una buena muestra de cómo los fundamentos descritos en el capítulo primero pueden ponerse en práctica de un modo

eficaz y cómo ambas disciplinas se fusionan para crear un buen discurso que invite a la acción y al cambio.

En definitiva, este ensayo pone de relieve que, a pesar de ser dos disciplinas separadas en el tiempo, la Programación Neurolingüística complementa y se sirve de la Retórica con el propósito de analizar y describir el modo en que ciertas personas pueden influir en nosotros a través de la comunicación. Ambas teorías determinan cualidades esenciales a la hora de ampliar una teoría del discurso que determine el modo en que las personas organizamos nuestro pensamiento y la manera en que se puede influir en él a través de la palabra y del gesto.

Por mucho que pase, el tiempo las palabras de Cicerón, Marco Aurelio, Séneca o San Pablo siguen resonando con fuerza en el eco de la historia. No han perdido ni un ápice de su vigor, de su ritmo, de su tesón y su fuerza. Las ideas tienen consecuencias y los discursos pueden cambiar el rumbo de la historia. Ahí radica el poder de la palabra y ahí reside el éxito del discurso. Los grandes líderes son capaces de movilizar masas y mostrar el camino a seguir. La estructura del discurso, el uso de recursos estilísticos, la repetición, el lenguaje poético o exaltado, el ejemplo adaptado al auditorio o la evocación de imágenes mentales tiene como resultado la creación de una pieza de oratoria perfecta. El timbre, los gestos y la modulación de la voz contribuyen a transmitir las intensas emociones que cautivan y embaucan al auditorio. Todo ello unido convierte los discursos en verdaderas obras maestras de la comunicación.

BIBLIOGRAFÍA

- Bandler, Richard - Grinder, John (1975a), *The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy*, Palo Alto, CA, Science and Behavior Books. Trad. esp. (1980): *La estructura de la magia I: lenguaje y terapia*, Santiago de Chile, Cuatro Vientos.
- Bandler, Richard - Grinder, John (1975b), *The Structure of Magic II: A Book About Communication and Change*, Palo Alto, CA, Science and Behavior Books. Trad. esp. (1996): *La estructura de la magia II: cambio y congruencia*, Santiago de Chile, Cuatro Vientos.
- Bandler, Richard - Grinder, John (1979), *Frogs into princes: Neurolinguistic Programming*, Moab, Utah, Real People Press, 1979. Trad. esp. (2001): *De sapos a príncipes: transcripción del seminario de los creadores de la PNL*, Móstoles, Gaia, 2001.
- Beuchot, M. (1998). *La Retórica como pragmática y hermenéutica*. Barcelona, Rubí.
- Cantera, J. (2003). *Coaching: mitos y realidades*. Madrid, Edipe.
- Campo Vidal, M. (2008). *¿Por qué los españoles comunicamos tan mal?* Barcelona, Plaza Janés.
- Cialdini, Robert B. (1985). *Influence: Science and Practice*, Scott, Foresman, Glenview Trad. esp. (1990): *Influencia. Ciencia y práctica. Cuáles son los factores determinantes para que una persona diga sí a otra*. Madrid, Servicios Universidad.
- Dilts, R. (2003). *El poder de la palabra*. Barcelona, Urano.
- Fernández del Campo, P y Calvar Landín, T (2005). *¿Quieres ganar al golf?* Madrid, Los autores.
- Fuentes, R. Modelo cibernético del funcionamiento del cerebro. Recuperado el 18 de septiembre de 2013 desde <http://www.nim pnl.com/123.html>
- Lakoff, G. (2004), *Don't Think of an Elephant: Know Your Values, Frame the Debate*, Chelsea Green Publishing, 2004 (Trad. esp. *No pienses en un elefante*, Madrid, Editorial Complutense, 2006).
- Leigling, M./OTRO. (2004). *Coaching: paso a paso*. Madrid, Gestión 2000.
- Lausberg, H. (1968), *Manual de Retórica literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, Madrid, Gredos. 3 vols.
- López Muñoz, M. (2000), *Fray Luis de Granada y la Retórica*, Almería, Universidad.
- López Muñoz, M. (2010). *Fray Luis de Granada. Los seis libros de la Retórica eclesiástica, o método de predicar*, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos.
- López Muñoz, Manuel. *En política no hay amistad: Cicerón contra Pisón* (conferencia inédita pronunciada por el autor).
- Gaulmyn, M.M. (1978) *Réflexion sur l'Épître de Paul à Philémon*.
- Mortara Garavelli, B. (2000). *Manual de Retórica*, Madrid, Catedra.
- O'Connor, Joseph y Lages, A (2005). *Coaching con Programación Neurolingüística. Guía práctica para obtener lo mejor de ti mismo y de los demás*. Barcelona, Urano.
- Perelman, Ch. - Olbrechts-Tyteca, L. (1989), *Tratado de la argumentación. La nueva Retórica*, Madrid, Gredos.
- Quetglas, P.J. (2007). *Elementos básicos de filología y lingüística latina*. Barcelona, Universidad. .
- Segura Ramos, B. (1985). *Marco Aurelio. Meditaciones*. Madrid, Alianza Editorial.
- Velazco, M. (2000). Programación Neurolingüística: Educación técnica en Venezuela. Recuperado el 18 de Septiembre de 2013 desde <http://monografias.com/trabajos5/eductecnica/eductecnica/shtml>

ANEXO 1.

DISCURSO DE CICERÓN CONTRA CATILINA

ORATIO IN L. CATILINAM PRIMA

¿Hasta cuándo has de abusar de nuestra paciencia, Catilina? ¿Cuándo nos veremos libres de tus sediciosos intentos? ¿A qué extremos sé arrojará tu desenfadada audacia? ¿No te arredran ni la nocturna guardia del Palatino, ni la vigilancia en la ciudad, ni la alarma del pueblo, ni el acuerdo de todos los hombres honrados, ni este protegidísimo lugar donde el Senado se reúne, ni las miradas y semblantes de todos los senadores? ¿No comprendes que tus designios están descubiertos? ¿No ves tu conjuración fracasada por conocerla ya todos? ¿Imaginas que alguno de nosotros ignora lo que has hecho anoche y antes de anoche; dónde estuviste; a quiénes convocaste y qué resolviste? ¡Oh qué tiempos! ¡Qué costumbres! ¡El Senado sabe esto, lo ve el cónsul, y, sin embargo, Catilina vive! ¿Qué digo vive? Hasta viene al Senado y toma parte en sus acuerdos, mientras con la mirada anota los que de nosotros designa a la muerte. ¡Y nosotros, varones fuertes, creemos satisfacer a la república previniendo las consecuencias de su furor y de su espada! Ha tiempo, Catilina, que por orden del cónsul debiste ser llevado al suplicio para sufrir la misma suerte que contra todos nosotros, también desde hace tiempo, maquinabas.

Un ciudadano ilustre, P. Escipión, pontífice máximo, sin ser magistrado hizo matar a Tiberio Graco por intentar novedades que alteraban, aunque no gravemente, la constitución de la república; y a Catilina, que se apresta a devastar con la muerte y el incendio el mundo entero, nosotros, los cónsules, ¿no le castigaremos? Prescindo de ejemplos antiguos, como el de Servilio Ahala, que por su propia mano dio muerte a Espurio Melio porque proyectaba una revolución. Hubo, sí, hubo en otros tiempos en esta república la norma de que los varones esforzados impusieran mayor castigo a los ciudadanos perniciosos que a los más acerbos enemigos. Tenemos contra ti, Catilina, un severísimo decreto del Senado; no falta a la república ni el consejo ni la autoridad de este alto cuerpo; nosotros, francamente lo digo, nosotros los cónsules somos quienes la faltamos.

En pasados tiempos decretó un día el Senado que el cónsul Opimio cuidara de la salvación de la república, y antes de que pasara una sola noche había sido muerto Cayo Graco por sospechas de intentos sediciosos; sin que le valiese la fama de su padre, abuelo y antecesores, y había muerto también el consular M. Fulvio con sus hijos. Idéntico decreto confió a los cónsules C. Mario y L. Valerio, la salud de la república. ¿Transcurrió un solo día sin que el castigo público se cumpliera con la muerte de Saturnino, tribuno de la plebe y la del pretor C. Sevilio? ¡Y nosotros, senadores, dejamos enmohecer en nuestras manos desde hace veinte días la espada de vuestra autoridad! Tenemos también un decreto del Senado, pero archivado, como espada metida en la vaina. Según ese decreto tendrías que haber muerto al instante, Catilina. Vives, y no vives para renunciar a tus audaces intentos, sino para insistir en ellos. Deseo, padres conscriptos, ser clemente; deseo también, en peligro tan extremo de la república, no parecer débil; pero ya condeno mi inacción, mi falta de energía.

Hay acampado en Italia, en los desfiladeros de Etruria, un ejército dispuesto contra la república crece día por día el número de los enemigos: el general de ese ejército, el jefe de esos enemigos está dentro de la ciudad y hasta lo vemos dentro del Senado maquinando sin cesar algún daño interno a la república. Si ahora ordenara que te prendieran y mataran, Catilina, creo que nadie me tacharía de cruel, y temo que los buenos ciudadanos me juzgaran tardío. Pero lo que ha tiempo debí hacer, por importantes motivos no lo realizo todavía. Morirás, Catilina, cuando no se pueda encontrar ninguno tan malo, tan perverso, tan semejante a ti, que no confiese la justicia de tu castigo. Mientras quede alguien que se atreva a defenderte, vivirás; pero vivirás como ahora vives, rodeado de muchos y seguros vigilantes para que no puedas moverte contra la república, y sin que lo adviertas habrá, como hasta ahora, muchos ojos que miren cuanto hagas y muchos oídos que escuchen cuanto digas.

¿A qué esperar más, Catilina, si las tinieblas de la noche no ocultan las nefandas juntas, ni las paredes de una casa particular contienen los clamores de la conjuración? ¿Si todo se sabe; si se publica todo? Cambia de propósitos, créeme; no pienses en muertes y en incendios. Cogido como estás por todos lados, tus designios son para nosotros claros como la luz del día, y te lo voy a demostrar.

¿Recuerdas que el 21 de octubre dije en el Senado que en un día fijo, el 27 de octubre, se alzaría en armas C. Manlio, secuaz y ministro de tu audacia? ¿Me equivoqué, Catilina, no sólo en un hecho tan atroz, tan increíble, sino en lo que es más de admirar, en el día? Dije también en el Senado que habías fijado el 28 del mismo mes para matar a los más ilustres ciudadanos, muchos de los cuales se ausentaron de Roma, no tanto por salvar la vida como por impedir la realización de tus intentos. ¿Negarás acaso que aquel mismo día, cercado por las guardias que mi diligencia te había puesto, ningún movimiento pudiste hacer contra la república y decías que, aun cuando los demás se habían ido, con matarme a mí, que había quedado, te dabas por satisfecho?

¿Qué más? Cuando confiabas apoderarte de Preneste sorprendiéndola con un ataque nocturno el primero de noviembre, ¿no advertiste las precauciones por mí tomadas para asegurar aquella colonia con guardias y centinelas? Nada haces, nada intentas, nada piensas que yo no oiga o vea o sepa con certeza. Recuerda conmigo lo de la pasada noche: ya comprenderás que es mayor mi vigilancia para salvar la república que la tuya para perderla. Aludo a la noche en que fuiste entre falcarios (hablaré sin rebozo) a casa de M. Leca donde acudieron muchos cómplices de tu demencia y tu maldad. ¿Te atreves a negarlo? ¿Por qué callas? Si lo niegas, te lo probaré. Aquí en el Senado estoy viendo algunos de los que contigo estuvieron.

¡Oh dioses inmortales! ¡Entre qué gentes estamos! ¡En qué ciudad vivimos! ¡Qué república tenemos! Aquí, aquí están entre nosotros, padres conscriptos, en este consejo, el más sagrado y augusto del orbe entero, los que meditan acabar conmigo y con todos vosotros, y con nuestra ciudad y con todo el mundo. Los estoy viendo yo, el cónsul, y les pido su parecer sobre los negocios públicos, y cuando conviniera acabar con ellos a estocadas, ni aun con las palabras se les ofende.

Fuiste, pues, Catilina, aquella noche a casa de Leca, repartiste Italia entre tus cómplices, determinaste adónde debía ir cada cual de ellos, elegiste los que habían de quedar en Roma y los que llevarías contigo, señalaste los parajes de la ciudad que habían de ser incendiados, aseguraste que partirías pronto, dijiste que si demorabas algo tu salida era porque aún vivía yo. Ofreciéronse entonces dos caballeros romanos a librarte de ese cuidado, prometiendo ir aquella misma noche poco antes de amanecer a mi casa para matarme en mi propio lecho. Todo esto lo supe poco después de terminada vuestra junta, puse en mi casa más numerosa y fuerte guardia; a los que enviaste a saludarme tan de madrugada, cuando llegaron a mi puerta les fue negada la entrada, pues ya había anunciado a muchos y excelentes varones la hora en que irían a visitarme.

Siendo esto así, acaba, Catilina, lo que empezaste, sal por fin de la ciudad; abiertas tienes las puertas; parte. Ya hace días que tu ejército, a las órdenes de Manlio, te aguarda como general. Llévate contigo a todos los tuyos; por lo menos al mayor número. Limpia de ellos la ciudad. Me librarás de gran miedo cuando entre tú y yo estén las murallas. Ya no puedes permanecer por más tiempo entre nosotros; no lo toleraré, no lo permitiré, no lo sufriré. Mucho tenemos ya que agradecer a los dioses inmortales y a este Júpiter Estátor, antiquísimo protector de Roma, por habernos librado tantas veces de tan perniciosa, cruel y terrible calamidad.

No se consentirá más que por un solo hombre peligre la república. Cuando elegido cónsul pusiste contra mí asechanzas, Catilina, no me defendí con la fuerza pública, sino con mi propia cautela. Cuando en los últimos comicios consulares, siendo yo cónsul, quisiste matarme a mí y a tus demás competidores en el Campo de Marte, atajé tus malvados intentos con el auxilio de mis amigos y allegados, sin causar alarma alguna en el público; por último, siempre que atacaste a mi persona te rechacé personalmente, aunque sabía que a mi muerte iba unida una gran calamidad para la patria.

Pero ya atacas a toda la república, ya pides la muerte para todos los ciudadanos, y la ruina y devastación para los templos de los dioses inmortales, para las casas de la ciudad, para Italia entera; por lo cual, aunque no me atrevo a ejecutar lo que es privativo de mi cargo y autoriza la práctica de nuestros mayores, tomaré una determinación menos severa y más útil al bien común. Porque si ordenara matarte quedarían en la república las bandas de los demás conjurados; pero si te alejas (como no ceso de aconsejarte) saldrá contigo de la ciudad la perniciosa turbamulta que es la hez de la república. ¡Y qué, Catilina! ¿Vacilas acaso en hacer, porque yo lo mande, lo que espontáneamente ibas a ejecutar? El cónsul ordena al enemigo salir de la ciudad. Pregúntasme: ¿Para ir al destierro? No lo mando; pero si me consultas, te lo aconsejo

(...)

Ahora, padres conscriptos, anticipándome a contestar a un cargo que con justicia puede dirigirme la patria, os ruego escuchéis con atención lo que voy a decir, y lo fijéis en vuestra memoria y en vuestro entendimiento. Si mi patria, que me es mucho más cara que la vida; si toda Italia, si toda la república dijera:

«Marco Tulio, ¿qué haces? ¿Permitirás salir de la ciudad al que has demostrado que es enemigo, al que ves que va a ser general de los sublevados, al que sabes aguardan éstos en su campamento para que los acaudille, al autor de las maldades y cabeza de la conjuración, al que ha puesto en armas a los esclavos y a los ciudadanos perdidos, de manera que parezca, no que le has echado de Roma, sino que le has traído a ella? ¿Por qué no mandas prenderle, por qué no ordenas matarle? ¿Por qué no dispones que se le aplique el mayor suplicio? ¿Quién te lo impide? ¿Las costumbres de nuestros mayores? Pues muchas veces en esta república los particulares dieron muerte a los ciudadanos perniciosos.

¿Las leyes relativas a la imposición del suplicio a los ciudadanos romanos? Jamás en esta ciudad conservaron derecho de ciudadanía los que se sustrajeron a la obediencia de la república. ¿Temes acaso la censura de la posteridad? ¡Buena manera de mostrar tu agradecimiento al pueblo romano, que, siendo tú conocido únicamente por tu mérito personal, sin que te recomendase el de tus ascendientes, te confirió tan temprano el más elevado cargo, eligiéndote antes para todos los que le sirven de escala, será abandonar la salvación de tus conciudadanos por librarte del odio o por temor a algún peligro! Y si temes hacerte odioso, ¿es menor el odio engendrado por la severidad y la fortaleza que el producido por la flojedad y el abandono? Cuando la guerra devastó Italia y afligió a las poblaciones; cuando ardan las casas, ¿crees que no te alcanzará el incendio de la indignación pública?»

A estas sacratísimas voces de la patria y a los que en su conciencia opinan como ella, responderé brevemente. Si yo entendiera, padres conscriptos, que lo mejor en este caso era condenar a muerte a Catilina, ni una hora sola de vida hubiese concedido a ese gladiador; porque si a los grandes hombres y eminentes ciudadanos la sangre de Saturnino, de los Gracos, de Flaco y de otros muchos facciosos no les manchó, sino les honró, no había de temer que por la muerte de este asesino de ciudadanos me aborreciese la posteridad. Y aunque me amenazara esta desdicha, siempre he opinado que el aborrecimiento por un acto de justicia es para el aborrecido un título de gloria.

No faltan entre los senadores quienes no ven los peligros inminentes o, viéndolos, hacen como si no los vieran, los cuales, con sus opiniones conciliadoras, fomentaron las esperanzas de Catilina, y con no dar crédito a la conjuración naciente, le dieron fuerzas. Atraídos por la autoridad de éstos, les siguen muchos, no solo de los malvados, sino también de los ignorantes; y si impusiera el castigo, me acusarían éstos de cruel y tirano. En cambio entiendo que si éste cumple su propósito y se va a capitanear las tropas de Manlio, no habrá ninguno tan necio que no vea la conjuración, ni tan perverso que no la confiese. Creo que con matar a éste disminuiríamos el mal que amenaza a la república, pero no lo atajaríamos para siempre; pero si éste se va seguido de los suyos y reúne todos los demás naufragos recogidos de todas partes, no sólo se extinguirá esta peste tan extendida en la república, sino que también se extirparán los retoños y semillas de todos nuestros males.

Ha mucho tiempo, padres conscriptos, que andamos entre estos riesgos de conjuraciones y asechanzas; pero no sé por qué fatalidad todas estas antiguas maldades, todos estos inveterados furios y atrevimientos han llegado a sazón en nuestro consulado; y si de tantos conspiradores sólo suprimimos éste, acaso nos veamos libres por algún tiempo de estos cuidados y temores; pero el peligro continuará, porque está dentro de las venas y de las entrañas de la república. Así como a veces los gravemente enfermos, devorados por el ardor de la fiebre, si beben agua fría creen aliviarse, pero sienten después más grave la dolencia, de igual modo la enfermedad que padece la república, aliviada por el castigo de éste, se agravará después por quedar los otros con vida.

Que se retiren, pues, padres conscriptos, los malvados, y, apartándose de los buenos, se reúnan en un lugar: sepárelos un muro de nosotros, como ya he dicho muchas veces; dejen de poner asechanzas al cónsul en su propia casa, de cercar el tribunal del pretor urbano, de asediar la curia armados de espadas, de reunir manojos de sarmientos y teas para poner fuego a la ciudad. Lleve, por fin, cada ciudadano escrito en la frente su sentir respecto de la república. Os prometo, padres conscriptos, que será tanta la activa vigilancia de los cónsules, tanta vuestra autoridad, tanto valor de los caballeros romanos y tanta la unión de todos los buenos, que al salir Catilina de Roma todo lo veréis descubierto, claro, sujeto y castigado.

Márchate, pues, Catilina, para bien de la república, para desdicha y perdición tuya y de cuantos son tus cómplices en toda clase de maldades y en el parricidio; márchate a comenzar esa guerra impía y maldita. Y tú, Júpiter, cuyo culto estableció Rómulo bajo los mismos auspicios que esta ciudad, a quien llamamos Estátor por ser guardador de Roma y de su imperio, alejarás a éste y a sus cómplices de tus aras y de los otros templos, de las casas y murallas; librarás de sus atentados la vida y los bienes de todos los ciudadanos y a los perseguidores de los hombres honrados, enemigos de la patria, ladrones de Italia, en criminal asociación unidos para realizar maldades, los condenarás en vida y muerte a eternos suplicios.

ANEXO 2

FRAGMENTO DEL DISCURSO CONTRA PISÓN

IN L.PISONEM ORATIO

¿Y no ves, alimaña, no te percatas de la cuita que las gentes tienen con tu ceño? Nadie se queja de que a Siro lo hayan hecho cónsul eligiéndolo en no sé qué banda de novatos. Pues mira, a mí no me engañó esa tez tuya de esclavo, ni tus mejillas peludas, ni tus dientes podridos; tus ojos, tus cejas, tu frente, tu cara entera, que es palabra muda de la mente; esto es lo que ha llevado a las gentes a engaño, esto es lo que a aquellos que no te conocían engañó, defraudó y decepcionó. Sólo unos pocos sabíamos de esos tus asquerosos defectos, de tu lentitud de pensamiento, de tu estupidez y flojedad de lengua...

ANEXO 3

DE LA BREVEDAD DE LA VIDA. LUCIO ANNEO SÉNECA

DE BREVITATE VITAE

La mayor parte de los hombres, oh Paulino, se queja de la naturaleza, culpándola de que nos haya criado para edad tan corta, y que el espacio que nos dio de vida corra tan veloz, que vienen a ser muy pocos aquéllos a quienes no se les acaba en medio de las prevenciones para pasarla. Y no es sola la turba del imprudente vulgo la que se lamenta de este opinado mal; que también su afecto ha despertado quejas en los excelentes varones, habiendo dado motivo a la ordinaria exclamación de los médicos, que siendo corta la vida, es larga y difusa el arte de vivir. De esto también se originó la querella (indigna de varón sabio, aunque tratando de comprender) que Aristóteles dio, que siendo la edad de algunos animales brutos tan larga, que en unos llega a cinco siglos y en otros a diez, sea tan corta y limitada la del hombre, criado para cosas tan superiores. El tiempo que tenemos no es corto; pero perdiendo mucho de él, hacemos que lo sea, y la vida es suficientemente larga para ejecutar en ella cosas grandes, si la empleáremos bien. Pero al que se le pasa en ocio y en deleites, y no la ocupa en loables ejercicios, cuando le llega el último trance, conocemos que se le fue sin que él haya entendido que caminaba. Lo cierto es que la vida que se nos dio no es breve, nosotros hacemos que lo sea; y que no somos pobres, sino pródigos del tiempo; sucediendo lo que a las grandes y reales riquezas, que si llegan a manos de dueños poco cuerdos se disipan en un instante; y al contrario las cortas y limitadas, entrando en poder de pródigos administradores, crecen con el uso. Así nuestra edad tiene mucha latitud para los que usaren bien de ella.

¿Para qué nos quejamos de la naturaleza, pues ella se hubo con nosotros benignamente? Larga es la vida, si la sabemos aprovechar. A uno detiene la insaciable avaricia, a otro la cuidadosa diligencia de inútiles trabajos; uno se entrega al vino, otro con la ociosidad se entorpece; a otro fatiga la ambición pendiente siempre de ajenos pareceres; a unos lleva por diversas tierras y mares la despeñada codicia de mercancías con esperanzas de ganancia; a otros atormenta la militar inclinación, sin jamás quedar advertidos con los ajenos peligros ni escarmentados con los propios. Hay otros que en veneración no agradecida hacia sus superiores consumen su edad en voluntaria servidumbre; a muchos detiene la emulación de ajena fortuna, o el aborrecimiento de la propia; a otros trae una inconstante y siempre descontenta liviandad, vacilando entre varios pareceres; y algunos hay que no agradándose de ocupación alguna a que dirijan su carrera, los hallan los hados marchitos y vocezando de tal manera, que no dudo ser verdad lo que en forma de oráculo dijo el mayor de los poetas: pequeña parte de vida es la que vivimos: porque lo demás es espacio, y no vida, sino tiempo. Por todas partes los cercan apretantes vicios, sin dar lugar a que se levanten jamás y sin permitir que pongan los ojos en el rostro de la verdad; y teniéndolos sumergidos y asidos en sus deseos, los oprimen. Nunca se les da lugar a que vuelvan sobre sí, y si acaso tal vez les llega alguna no esperada quietud, aun entonces andan fluctuando, sucediéndoles lo que al mar, en quien después de pacificados los vientos quedan alteradas las olas, sin que jamás les solicite el descanso a dejar sus deseos. ¿Piensas que hablo de solos aquéllos cuyos males son notorios? Pon los ojos en los demás, a cuya felicidad se arriman muchos, y verás que aun éstos se ahogan con sus propios bienes. ¿A cuántos son molestas sus mismas riquezas? ¿A cuántos ha costado su sangre el vano deseo de ostentar su elocuencia en todas ocasiones? ¿Cuántos, con sus continuos deleites, se han puesto pálidos? ¿A cuántos no ha dejado un instante de libertad el frecuente requerimiento de sus paniaguados? Pasa, pues, desde los más ínfimos a los más empinados, y verás que éste es citado a juicio, el otro asiste, aquél pelagra, éste defiende y otro sentencia, consumiéndose los unos en los otros. Pregunta la vida de éstos cuyos nombres se celebran, y verás que se conocen por las señales, que éste es reverenciador de aquél, aquél del otro, y ninguno de sí. Con lo cual es ignorantísima la indignación de algunos que se quejan del sobrecejo de los superiores, cuando no los hallan desocupados al ir a visitarlos. ¿Es posible que los que, aun sin tener ocupación y sin estar jamás desocupados para sí mismos, tengan atrevimiento para condenarlos por soberbia? El otro, séase el que se fuere, por lo menos tal vez, aunque con rostro insolente, puso los ojos en ti, tal vez te oyó, y tal vez te admitió a su lado, y tú jamás te has dignado de mirarte ni oírte.

(...)

Torpe es aquél a quien, estando en edad mayor, coge la muerte ocupado en negocios de no conocidos litigantes, procurando las lisonjas del ignorante vulgo; y torpe aquél que, antes cansado de vivir que de trabajar, murió entre sus ocupaciones. Torpe el enfermo de quien, por verle ocupado en sus cuentas, se ríe el

ambicioso heredero. No puedo dejar un ejemplo que se me ocurre. Hubo un viejo, llamado Turanio, de puntual diligencia; y habiéndole Cayo César jubilado en oficio de procurador sin haberlo él pedido, por ser de más de noventa años, se mandó echar en la cama y que su familia le llorase como a muerto. Lloraba, pues, toda la casa el descanso de su viejo dueño, y no cesó la tristeza hasta que se le restituyó aquél su trabajo: tanto se estima el morir en ocupación. Muchos hay de esta opinión, durando en ellos más el deseo que la potencia: para trabajar pelean con la imbecilidad de su cuerpo, sin condenar por pesada a la vejez por otro algún título más que porque los aparta del trabajo. La ley no compele al soldado en pasando de cincuenta años, ni llama al senador en llegando a sesenta. Más dificultosamente alcanzan los hombres de sí mismos el descanso que de la ley; y mientras que son llevados o llevan a otros, y unos a otros se roban la quietud, haciendo los unos a los otros alternadamente miserables, pasan una vida sin fruto, sin gusto y sin ningún aprovechamiento del ánimo. Ninguno pone los ojos en la muerte; todos alargan las esperanzas, y algunos disponen también lo que es para después de la vida grandes máquinas de sepulcros, epitafios en obras públicas, ambiciosas dotaciones para sus exequias. Ten por cierto que las muertes de éstos se pueden reducir a hachas y cirios, como entierro de niños.

ANEXO 4

LAS MEDITACIONES, DE MARCO AURELIO

MEDITACIONES

Al amanecer, cuando te despiertas perezoso, ten a mano lo siguiente: «Me despierto para una tarea humana, ¿y todavía me irrito si me dirijo a hacer aquello por lo que he nacido y para lo que me han traído al mundo? ¿O me han fabricado para esto, para reconfortarme al calor de las mantas?» «Pero esto es más placentero.» «¿Entonces has nacido para complacerte? En resumen, ¿para sentir o para actuar? ¿No ves que las pequeñas plantas, los gomoncillos, las hormigas, las arañas, las abejas hacen lo que les es propio y conjuntamente forjan en su medida el universo? ¿Resulta que tú no quieres hacer lo propio del hombre? ¿No vas a correr a la tarea que es conforme a tu naturaleza?» «Sí pero hay que tomarse un descanso.» «Sí, yo también lo afirmo. Sin embargo la naturaleza también nos dio su medida, también nos la dio del comer y del beber, no obstante, tú sobrepasas lo que es suficiente. Pero en las acciones ya no, sino que te quedas 'dentro de lo posible'. En efecto, no te amas a ti mismo porque, si no, amarías tu naturaleza y su propósito. Otros por amor a sus oficios se consumen en las tareas propias de su oficio sin lavarse ni comer. ¿Honras tu propia naturaleza menos que el escultor el arte de la escultura, el danzarín el de la danza, el avaro el dinero, el vanidoso la honrilla? Éstos, cuando están apasionados, ni comer ni dormir lo desean más que acrecentar las dedicaciones que sienten que les conciernen. ¿A ti, por el contrario, las acciones comunitarias te parecen de un valor inferior y merecedoras de menor empeño?»

¡Qué sencillo es rechazar y eliminar toda representación inoportuna y desplazada, y al punto estar en perfecta serenidad! Considérate merecedor de cualquier razonamiento o acción que sea según la naturaleza. Que no te aparte que detrás venga la crítica o la palabra de algunos, por el contrario, si está bien hecho o bien dicho, no te subestimes. Ellos tienen su propio principio rector y tienen su propio impulso. No te distraigas en su contemplación, por el contrario culmina el camino recto obedeciendo a la naturaleza, a la propia y a la común. Aunque sean dos, el camino es uno sólo.

Avanzo por los caminos que son conformes a la naturaleza hasta, tras caer, tomar un descanso; expiro en el aire de donde respiro cada día y caigo en la tierra de donde mi padre aportó su pequeña semilla, mi madre su pequeña cantidad de sangre, la nodriza su pequeña cantidad de leche, de donde me nutro y riego cada día durante tantos años, aquello que me lleva como caminante y que malgasto para mi propio perjuicio en tantas cosas.

No pueden admirar tu agudeza. Sea. Pero sí otras muchas cualidades sobre las que no puedes decir: «no he nacido para ellas». Exhibe por tanto aquellas que dominas por completo: no ser tramposo, tener nobleza, aguantar los trabajos, despreciar los placeres, no quejarse de tu destino, necesitar poco, la buena disposición, la liberalidad, la sencillez, no ser charlatán, la grandeza. ¿No te das cuenta de que a pesar de poder dedicarte a muchas cualidades en las que no existe la excusa de incapacidad natural ni inadecuación, sin embargo, voluntariamente te quedas por debajo? ¿O es que también te ves obligado por la incapacidad natural de tu constitución a refunfuñar, a ser tacaño, a adular, a poner por excusa el cuerpo, a ser obsequioso, a pavonearte a zarandear tantas veces tu alma? Pudiste alejarte hace tiempo de eso y ser culpado, si acaso, de ser tardo y premioso en demasía. Eso es lo que debes ejercitar sin distraerte ni complacerte en tu torpeza.

(...)

En un instante serás cenizas y huesos, un nombre o ni siquiera eso; si un nombre, sólo un murmullo y eco. Las cosas muy apreciadas durante la vida son vacías, podridas, pequeñas, cachorrillos que se mordisquean y críos con ganas de riña que se ríen y al momento lloran. Pero la confianza, la vergüenza, la justicia, la verdad «se van al Olimpo desde la tierra de anchos caminos». Entonces, ¿qué es lo que te retiene aquí si lo que percibimos es cambiante y no permanece, los sentidos son débiles y reciben fácilmente malas impresiones, la propia alma es una exhalación que surge de la sangre y tener buena fama ante ellos es algo vacío? Entonces, ¿qué? ¿No aguardarás agradecido la extinción o traslación? Mientras llega su oportunidad, ¿con qué te conforMarcis? ¿Con qué otra cosa sino con ser piadoso y honrar a los dioses, con hacer el bien a los hombres, soportarlos y guardar las distancias? Todo cuanto esté fuera de los límites de este pedacito de carne y de su aliento, recuerda que no es cosa tuya ni de ti depende.

Te pueden ir bien las cosas si sabes avanzar por buen camino y si mantienes el rumbo en tu pensamiento y acción. Dos cosas en común tienen el alma de dios y la del hombre, como la de cualquier animal racional: no sufre obstáculos ajenos y encuentra el bien en la disposición y acción comunitaria, en eso cede su apetito. Si eso no es mi maldad, ni mi actuación con maldad, ni daña al común, ¿qué me importa eso? ¿Cuál es el perjuicio para el común?

No hay que dejarse arrebatar completamente por la representación, sino ayudar a los hombres en lo posible y según su valor; si sufren pérdidas en lo que no es ni bueno ni malo, no hay que representarse que eso es un perjuicio, ya que eso es mala costumbre. Por el contrario, igual que el viejo al marcharse pide la peonza de su doméstico sin olvidar que no es más que una peonza, así también tú en la tribuna. «Amigo, ¿te olvidaste qué era eso?» «Ya, pero les merecía mucha preocupación.» ¿Y por eso también tú te vas a poner tonto?

Fui en ocasiones hombre afortunado aunque estuviese sometido a cualquier circunstancia. Esto es ser afortunado, asignarse uno mismo su buena fortuna. Buena fortuna, buenas inclinaciones del alma, buenos impulsos, buenas acciones.

ANEXO 5

EPÍSTOLA A FILEMÓN

Pablo, prisionero de Cristo Jesús, y el hermano Timoteo, te saludamos a ti, Filemón, nuestro querido amigo y colaborador, y a la Iglesia que se reúne en tu casa, así como también a la hermana Apia y a nuestro compañero de lucha Arquipo. Llegue a ustedes la gracia y la paz que proceden de Dios, nuestro Padre, y del Señor Jesucristo.

No dejo de dar gracias a Dios siempre que me acuerdo de ti en mis oraciones, porque he oído hablar del amor y de la fe que manifiestas hacia el Señor Jesús y en favor de todos los santos. Que tu participación en nuestra fe común te lleve al perfecto conocimiento de todo el bien que ustedes poseen por la unión con Cristo. Por mi parte, yo he experimentado una gran alegría y me he sentido reconfortado por tu amor, viendo cómo tú, querido hermano, aliviabas las necesidades de los santos.

Por eso, aunque tengo absoluta libertad en Cristo para ordenarte lo que debes hacer, prefiero suplicarte en nombre del amor. Yo, Pablo, ya anciano y ahora prisionero a causa de Cristo Jesús, te suplico en favor de mi hijo Onésimo, al que engendré en la prisión. Antes, él no te prestó ninguna utilidad, pero ahora te será muy útil, como lo es para mí. Te lo envío como si fuera yo mismo. Con gusto lo hubiera retenido a mi lado, para que me sirviera en tu nombre mientras estoy prisionero a causa del Evangelio. Pero no he querido realizar nada sin tu consentimiento, para que el beneficio que me haces no sea forzado, sino voluntario. Tal vez, él se apartó de ti por un instante, a fin de que lo recuperes para siempre, no ya como un esclavo, sino como algo mucho mejor, como un hermano querido. Si es tan querido para mí, cuánto más lo será para ti, que estás unido a él por lazos humanos y en el Señor. Por eso, si me consideras un amigo, recíbelo como a mí mismo. Y si él te ha hecho algún daño o te debe algo, anótalo a mi cuenta. Lo pagaré yo, Pablo, que firmo esta carta de mi puño y letra. No quiero recordarte que tú también eres mi deudor, y la deuda eres tú mismo. Sí, hermano, préstame ese servicio por amor al Señor y tranquiliza mi corazón en Cristo. Te escribo confiando plenamente en tu docilidad y sabiendo que tú harás más todavía de lo que yo te pido.

Prepárame también un lugar donde alojarme, porque espero que, por las oraciones de ustedes, se les concederá la gracia de que yo vaya a verlos. Te saluda Epafrodito, mi compañero de prisión en Cristo Jesús, así como también Marcos, Timoteo, Pedro, Demas y Lucas, mis colaboradores. La gracia del Señor Jesucristo permanezca con tu espíritu.

ANEXO 6

LOS FUNDAMENTOS DE LA VIDA, DE ANTHONY ROBBINS

LOS TRES PILARES

Si vas a cambiar un área debes hacer tres cosas. Número uno: te enfocas y creas una visión clara y atractiva de lo que quieres. Si tu cuerpo no está como quieres hay una razón muy simple... ES TU ENFOQUE. Si te enfocas en no chocarte contra el poste, cuanto más te enfoques en no chocarte ese será tu enfoque y es hacia donde la energía se dirige y es hacia donde tú te diriges. Lo que les quiero decir es que se enfoquen en lo que quieren no en lo que no quieren. No es sólo enfocarte debes crear una visión clara y atractiva. Una visión que te atraiga, no que tengas que empujarte a ti mismo. Si el área no está mejorando mira esto como tres pilares. El primero es ENFOCARTE Y TENER CLARIDAD. ¿Qué es lo atractivo?, ¿dónde estás realmente?, no te mientas, ¿a dónde quieres llegar? Hazlo tan atractivo que cuando te levantes por la mañana quieras transformar esta área de tu vida.

Así la calidad de tu vida ya es mejor tan sólo porque estás entusiasmado con lo que quieres lograr. Cuando haces eso con tu cuerpo o emociones o tus finanzas o tiempo o cualquier área y empiezas a enfocarte, tienes claridad, vas a tener energía, deseos y vas a empezar a hacer cosas. ¿Cómo te aseguras que lo que estás haciendo realmente funciona? Para eso necesitas el segundo pilar. Piensa en esto como tres pilares porque con sólo dos te puedes caer y con uno solo no te puedes sostener.

Segundo pilar TIENES QUE CONSEGUIR EL MEJOR. Cuando digo el mejor quiero decir las mejores herramientas, consigue el mejor mapa, el mejor mentor... Es maravilloso que estés enfocado, claro y entusiasmado pero si te diriges al Este buscando el atardecer tienes un problema. No importa la fe que tengas, no importa el entusiasmo, tienes las herramientas equivocadas, tienes la estrategia equivocada, tienes el mapa equivocado. Siempre me enfoco en encontrar no sólo el mejor, sino quién es el mejor, quién tiene las mejores herramientas... Piensa es esto como si el primer pilar es tu blanco, está claro y enfocado. Ahora tienes tu caja de herramientas. Tienes las mejores herramientas, no solamente unas buenas sino las mejores herramientas que por cierto ¿dónde las has conseguido? Imita a alguien que ya tiene éxito. Otras herramientas que he tenido, algunas obviamente las he creado yo pero la base provino de lo que otros han hecho. Encuentra a alguien que ya tuvo éxito porque al reinventar la rueda el éxito deja huellas. Encuentra al mejor, mira que está haciendo y hazlo. Altéralo, encuentra tu estilo pero empieza con lo que ya ha funcionado.

Entonces si tienes el enfoque claro, sabes que tienes las mejores herramientas y aun así no consigues lo que quieres es porque tienes conflictos internos. Ese es el tercer pilar: TIENES QUE RESOLVER LOS CONFLICTOS INTERNOS. Lo que trato de explicarte es que el 80% del éxito en cualquier cosa es psicología y el 20% es mecánico. Así que esos conflictos internos son cuando avanzas dos pasos y retrocedes tres. Cuando dices estoy totalmente comprometido con esto pero no lo terminas. Esto es en lo que soy experto. La parte del porqué... ¿Por qué? ¿Por qué continúas diciendo yo quiero esto si tienes tu enfoque claro, tienes las herramientas y aún no consigues lo que quieres? Tienes un conflicto. Quieres ser totalmente exitoso pero en algún nivel tienes miedo de que si no eres totalmente exitoso no te van a amar, te van a rechazar. Quieres estar en una posición en la que quieres tener el tiempo libre pero igualmente quieres crear una empresa multimillonaria. Estos son conflictos. Realmente tienes las herramientas y el talento para lograrlo pero una parte tuya piensa que no mereces ser exitoso. O piensas que hacer dinero o tener éxito económico no es algo espiritual. Eso son conflictos internos entre las partes entonces ¿qué hacemos en este pilar? Imagínate que es como una caja fuerte que tenemos que abrir. Imagínate que está abierta y libre, ese es el tercer pilar. La forma como lo abres y liberas es identificando los conflictos. Declara lo que son. Puedes estar totalmente claro y tener las herramientas pero ¿cómo puedes ser libre y comprometerte cuando estas siendo halado en dos direcciones diferentes? Te preguntas ¿cómo lo puedo solucionar? Sólo hay una manera. Tienes que tener total claridad en qué es lo más importante para ti HOY. No lo que piensas que debería ser basado en el pasado o en una creencia pasada. Tus padres, la sociedad, tus amigos... De otra manera tendrás éxito pero no tendrás plenitud. Una vez que identifiques los conflictos lo que tienes que hacer es alinearte. Alinea tu vida con lo que realmente valoras. Alinea tu vida con lo que es más importante para ti. Una vez que estés alineado adivina que es lo que tienes que hacer... TOMA ACCIÓN. Ni siquiera tienes que esforzarte. Una vez que estás alineado y no hay nada que te saque del camino vas a por ello. Una vez que estás alineado y tomas acción... adivina que va a suceder... lo logras. Una vez que lo logras, una vez que tienes éxito,

¡celebralo! Luego aporta, da a otros, no importa lo cursi que parezca. Toma de lo que has obtenido o aprendido y dale a otros. Cuando le das a alguien, el ciclo de alegría, plenitud y sentido en tu vida se mantiene y entonces cuando todo funciona.

ANEXO 7

LA MENTE MILLONARIA, DE T. HARV EKER

LA MENTE MILLONARÍA

¿Cuántos de ustedes querrían mucho más dinero en sus vidas? ¿Cuántos desearían ser mucho más felices? y ¿cuántos quisieran mucho más de ambas cosas en la vida? Han venido al lugar adecuado. Me llamo T. Harv Eker. ¡Bienvenidos a la mente millonaria, el secreto de la psicología de la riqueza! En primer lugar quiero agradecerles que hayan venido aquí. Dicen que el 80% del éxito radica en ¿lo saben? En aparecer. Ya que no alcanzo a tocarles a todos ¿me harían un favor? Den una palmadita a sus vecinos en la espalda y felicítenles por estar aquí. Hace falta valor para hacer introspección en nuestras vidas y admitir qué nos está ocurriendo. A una inmensa mayoría nos cuesta mucho admitir las cosas ¿verdad?

Cada vez que hago un curso sigo dos reglas ¿cuántas reglas? La primera regla es muy importante y dice así: no crean ni una palabra que yo les diga. Sinceramente ¿por qué les iba a sugerir algo así? ¿con qué experiencia puedo contar? Sólo con la mía. Eso no la convierte en buena ni en mala ni en cierta ni en falsa sólo es mi experiencia. Lo que sí os puedo decir en cambio es que la información y los principios de los que os hablaré esta noche transformaron mi vida por completo y han transformado literalmente la de miles y miles de personas. ¿Puedo contarles algo sobre mí? Lo que me ha dado fama es que monté negocios distintos antes de llegar a los 30 años. Entre ellos una de esas tiendas que se encuentran en los gimnasios de América del Norte. Lo bueno de ese negocio es que lo abrí con 2.000 dólares de crédito de mi tarjeta Visa. A partir de ahí logré abrir diez tiendas más de la misma empresa en los dos años y medios siguientes. Después vendí la mitad de las acciones de la empresa a una compañía de la lista Fortune 500 por 1,6 millones de dólares. ¿A cuántos le importaría empezar con un crédito de 2.000 dólares si pueden acabar con un millón y medio en el bolsillo? Después de aquello me medio retiré me mudé a San Diego y me dediqué a la consultoría. Hacía de consultor personal y supongo que dio sus frutos porque empezaron a traerme a sus amigos, parientes, jefes hasta que finalmente monté una escuela. Fundé la escuela de negocios Street Smart en la que enseñé a miles de personas estrategias de negocios Street Smart para tener éxito muy rápido ¿qué clase de éxito? Durante aquellos seminarios me di cuenta de algo muy extraño ¿quieren saber de qué se trata? Sencillamente se trata de que puede que hayan dos personas sentadas en la misma habitación y una de las dos podría coger estos principios y lograr un éxito inigualable pero la persona que estaría a su lado podría no lograr mucho y entonces me di cuenta de que se pueden tener las mejores herramientas del mundo pero si hay un pequeño agujero en la caja de herramientas tendremos un pequeño problema. Empecé a llamar al programa el juego interior ¿qué juego? El juego interior del dinero y del éxito que si se mezclaban y combinaban con el juego interior, con las estrategias internas y las herramientas externas, las ganancias de todos se disparaban literalmente. Un buen ejemplo de este juego interior sería el fenómeno que se da cuando cualquier millonario se queda sin dinero. Por lo general lo recuperan en relativamente poco tiempo ¿no es cierto? Un buen ejemplo sería el de Donald Trump. Un multimillonario que lo perdió todo y más y dos años más tarde había recuperado todo aquello y más. ¿Por qué se da este fenómeno? Este fenómeno se debe a que por mucho que perdieran el dinero no perdían jamás el ingrediente más importante para el éxito ¿que era? La mente... ¿qué mente? En el caso de Donald la mente de multimillonario. Se dio cuenta que Donald Trump nunca podría ser y cito textualmente un mero millonario. Dejen que les pida su opinión ¿cómo creen que se sentiría Donald si su valor neto fuera un millón de dólares? Se sentiría pobre, se vería apurado. Escuchen esto es lo más importante que se puede aprender. Esto se debe a que el termostato financiero de Donald Trump está fijado en billones no en millones. El termostato de la mayoría está fijado en miles no en millones. El de otros está fijado en centenares ni siquiera en miles. Y el termostato de otros está fijado en bajo cero, se congelan y no saben por qué. Esto nos conduce a la psicología de la riqueza. Es muy importante darse cuenta de que vivimos en un mundo de dualidades ¿de qué? Denme algunos ejemplos. Dentro y fuera. Blanco y negro. Frío y calor. Izquierda y derecha.

La verdad es que la mayoría de personas no alcanzan su potencial máximo. Una gran mayoría no tiene éxito. Un 80% de personas jamás llegará a ser libre económicamente al menos no del modo en que desearían serlo. Un 80% de esos individuos nunca admitirán que se sienten verdaderamente felices. Hay una razón muy sencilla para ello ¿saben cuál es? La mayoría en su parte inconsciente viven de un modo muy superficial de la vida y sólo se basan en lo visible. Una cosa es segura: mi mundo interior crea mi mundo exterior.

(...)

¿Se os ha ocurrido alguna vez que la mente les dijera ‘madre mía’ y después de hacerlo pensaran que no era para tanto? Hablemos acerca de esto. Su mente es la mejor guionista de telenovelas de la historia. Se inventa historias inverosímiles que suelen basarse en dramas y en desastres. En cosas que nunca ocurrieron ni ocurrirán jamás. Una de las cosas más importantes que llegarán a comprender jamás: ustedes no son su mente. Digan ¡no soy mi mente! Ustedes son mucho más grandes y superiores a su mente. Su mente forma parte de ustedes como una mano forma parte de ustedes. Es algo muy poderoso ¿qué podrían hacer con ella? Aprender a controlarla. Aprender a entrenarla. Aprender a dirigirla. Entrenar y dirigir la propia mente es la habilidad más importante que pueda desarrollar un ser humano ¿entendido? Con esa habilidad lograrán tener éxito de verdad y a ser realmente felices.

ANEXO 8

LA FORTALEZA MENTAL, DE JAVIER IRIONDO

LA FORTALEZA MENTAL

Uno de los motivos por los cuales estoy hoy aquí es por lo que está pasando con mi libro. No lleva todavía un año en el mercado pero ya se ha convertido en un best seller y estamos ya en la octava edición y hay un poco una gran revolución. El libro tiene que ver mucho con una cosa ¿con qué? Tiene que ver con la fortaleza mental. Esa mente con la capacidad del ser humano de superar la adversidad. El libro es una demostración de superar la adversidad. Cuando hablamos de marketing, hablamos de ventas o hablamos de cualquier otra cosa en la vida tenemos que hablar de fortaleza mental. Porque puedes tener muchas estrategias, puedes tener muchos ‘comos’ y puedes tener muchos conocimientos pero al final lo que importa es la parte psicológica que es una de las más importantes. La cuestión es que la vida, tarde o temprano, te va a romper los dientes en algún momento dado sino lo ha hecho ya. Hay momentos en los que te vas a caer y hay momentos en la vida en que parece que nada funciona, todo se rompe y nada funciona a tu alrededor. Es entonces cuando te empiezas a preguntar si serás capaz, ¿tengo la preparación? ¿Tengo la inteligencia? O a lo mejor es que no tengo los recursos o a lo mejor no tengo el conocimiento. La semilla de la duda empieza a implantarse y se te mete el enemigo dentro. Porque hay muchos enemigos y hay muchas batallas pero la mayor de las batallas no está ahí fuera, la mayor de las batallas son tus propias dudas. Esas dudas van a generar grietas por las cuales se filtran miedos. La pregunta que me gustaría hacer es ¿quién de aquí está dispuesto a fracasar?

¿Qué es el fracaso? La oportunidad de comenzar de nuevo con más experiencia y más inteligentemente y sobre todo la demostración de que te has atrevido a intentarlo. Yo he fracasado un montón de veces pero de vez en cuando hay una cosa que sale bien. He sido deportista profesional en Estados Unidos ¿y que me pasó? Después de llegar a lo más alto hubo un fracaso increíble y de ahí pasé al marketing y conseguí un montón de cosas. La cuestión es ¿Por qué estás dispuesto a fracasar? ¿Cuál va a ser el motivo? Y si miras las palabras del mejor deportista de historia, Michael Jordan, que te dice puedo aceptar el fracaso (porque todo el mundo fracasa) el problema es no intentarlo. La cuestión es que muchas veces tenemos ideas y a veces esas ideas se quedan dentro de nosotros porque no creemos que sean suficientemente buenas. Todos nos tenemos que convertir en vendedores en el mundo del marketing. Y eso quiere decir que tienes que reforzar un montón la inteligencia emocional, la psicología y ver cuántas veces estás dispuesto a aguantar un NO. Puedes tener ideas, vas a empezar a trabajar con cosas y te empiezan a decir que no. Y a veces uno toma ese no como me lo está diciendo a mí. No al producto, no al servicio. Te lo tomas de manera personal y entonces uno como que se encoge y se hace más pequeño y tiene una pérdida de confianza y eso es lo que no puedes permitirte. Por eso cada vez hay que ser más fuerte mentalmente y tienes que reforzarte a nivel psicológico ¿qué es lo que tiene Nadal? ¿es el mejor en técnica? Ni mucho menos pero cuando se te pone delante es impresionante la fortaleza mental que tiene. Nunca jamás abandona. Por lo tanto uno tiene que pensar cuántas veces está dispuesto a recibir un no. Yo me acuerdo que cuando empecé hice un recuadro con la lista de los mil nos. Y poco a poco cada vez que tenía un no era un ‘si señor uno menos’ y ya queda uno menos para sí y cada vez estás más cerca de tu objetivo. Con lo cual ¿por qué vas a recibir esos nos? ¿Qué es lo que realmente quieres conseguir? Muchas veces nos centramos en el ‘cómo’, en la estrategia, y la estrategia es importante pero sólo en un 20%. El 80% es mucho más el aspecto psicológico. La confianza que tú seas capaz de transmitir. El ‘cómo’, la lógica hace que tú entiendas las cosas pero no hace que tú hagas las cosas. Por lógica nadie debería de fumar. Por lógica nadie debería morir de hambre. El mundo se mueve por emociones, se mueve por valores no por lógica. Cuando hablamos de fortaleza mental uno tiene que decidir por qué estás dispuesto a levantarte una y otra vez. Ese sueño de lo que puedes llegar a conseguir, de la clase de persona en la cual te puedes convertir y hacia la cual uno se tiene que dirigir.

