

El primer libro de su tipo

Secretos de la Persuasión Liberal

*Descubra las claves para abrir las mentes y corazones de
la gente a la libertad*

Ganador del Premio Thomas Paine

Michael Cloud

- Descubra las claves para abrir las mentes y corazones de la gente a la libertad -

Esta carilla es una página en blanco

Derechos reservados en español © 2008 Instituto de Libre Empresa
E-mail: info@ileperu.org
Website: www.ileperu.org

Derechos reservados © 2004 por Michael Cloud

Publicado en los EEUU por The Advocates
For self-Government, 269 Market Place Blvd. 106,
Cartersville, GA 30121-2235 - 800932776
info@theadvocates.org
www.theadvocates.org

Primera impresión en español 2008

Traducción: Luis Gamarra

Prohibida la reproducción parcial o total de las características graficas de este libro. Ningún párrafo de esta edición puede ser reproducido, copiado o transmitirlo sin autorización expresa del instituto.

Este libro es vendido bajo la condición de que por ningún motivo, sin mediar expresa autorización del instituto, será objeto de utilización económica alguna, como ser alquilado o revendido.

Diseño de carátula y diagramación: Wilson Carpio Tejada

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No. 2008 - 03429

Tiraje: 500 ejemplares

Impreso en el Perú

- Descubra las claves para abrir las mentes y corazones de la gente a la libertad -

Esta carilla es una página en blanco

Tabla de Contenido

Introducción

HISTORIAS

El Gran Gobierno como Wile E. Coyote
Palomas de Bienestar Social
Lecciones de Persuasión del Hortelano
El Bambú Chino
El Mito de la Mejor Ratonera
Una Lección de la Rosa Parks
El Camino de la Excelencia de Ben Franklin
El Sastre de George Bernard Shaw
El Gato de Mark Twain
La Lección de Thomas Edison
Sin Esfuerzo, No Hay Ganancia
El Mapa de Caminos de Richard Feynman
La Puerta Negra—Relatada de Nuevo
La Pregunta de Baruch
La Lección de Henry Hazlitt
El Mito de los Hongos en la Noche

TÉCNICAS

El Test de los Vigilantes de Peso
El Mágico “Si”
Lo Contrario
La Solicitud por Suicidio Asistido
¿Por qué Algunos Liberales son Tan Negativos?
“¿Qué Clase de Conservador es Usted?”
La Receta de Seis Pasos para Cocinar el Gran Gobierno
¿Está Usted Atado en Nos?
El Lado Equivocado de la Vara
¿Presionaría Usted el Botón?
Caballos Sedientos
Qué Hacer Cuando Usted No Sabe o No Entiende

La Pausa de Poder

La Reversión

Repotenciación con Beneficios

¿Se está Usted Saltando el Último Paso en Persuasión?

El Abrumador Impacto de las Preguntas Simples

Vigile sus Palabras

Pruebe Algo Diferente

El Desfile Cambiante

El Enfoque del Aviso Personal

Una Segunda Oportunidad

El Secreto del Archivo de Guiones de Persuasión

ELEMENTOS DE CONOCIMIENTO Y PUNTOS DE VISTA

La última Gran Técnica Liberal de Exhibicionismo Machista

Usted sabe lo suficiente de Liberalismo para Comprarlo, Pero sabe lo suficiente para Venderlo?

¿Es Usted un Abogado o un Defensor?

El Poder de la Pasión Positiva

El Descuidado Arte de Oír

Los Zapatos de la Otra Persona

¿Ha Salido del Closet como Liberal?

El Peligro de la Gran Verdad

Política de la Tierra Plana

¿Evangelista o Predicador de Iglesia?

Usted es la Propaganda de la Libertad

El Poder del Testimonio Personal

Artículos Para Recomendar

¿Está Usted Edificando Lealtad a la Marca Liberal?

Buscando Oro

Enseñe Libertad Para Aprender Libertad

Echando la Culpa a los Negocios por los Pecados del Gran Gobierno

Ahorre Su Aliento

Liberalismo de Alto Impacto

¿Más Racional que Usted?

Saque la Basura

El Optimismo Paga

La Política es Personal

Los Prospectos Más Difíciles: La Familia y Amigos

¿Cuántos Libros Liberales ha Leído en los Últimos 90 Días?

“Si Puedes Soñar, y No Hacer de los Sueños tus Amos”

Duplique su Compasión y el Retorno por su Dinero

El Solo Libro Liberal

El Karma de la Conversación

¿Necesitamos Zonas Políticas Desmilitarizadas?

La Emoción Liberal es Contagiosa

¿Está Usted Argumentando Moralidad, O Persuadiendo?

Liberalismo Falsificado

No Está Fracasando lo Suficiente

Usted no Puede Tener lo que Tiene que Tener

La Canción de la Libertad

Diga Adiós a las Consecuencias No Planeadas

Libertad Renacida

La Diferencia que la Sincronización Hace

¡Deje de Expresarse Usted Mismo!

Una Manera de Hacer sus Ideas Inolvidables

“La Inevitabilidad de la Libertad:” Una Falacia Destructiva

¿Por Qué es tan Pequeño el Mercado para la Libertad?

La Turbadora Pregunta que los Libertarios Casi Nunca Hacen

Epílogo, por Sharon Harris.

- Descubra las claves para abrir las mentes y corazones de la gente a la libertad -

Esta carilla es una página en blanco

Introducción

Toma mucho tiempo leer la mayoría de los libros.

Éste no.

Éste es un libro de paso ligero. Con capítulos breves y fáciles de leer.

Usted puede leer un capítulo en minutos. Puede leer todo el libro en un par de horas.

Puede comenzar cuando las ideas y técnicas de hoy día.

Espero que lo haga.

Porque usted verá la diferencia que hacen en conversaciones liberales con su familia, amigos, y compañeros de trabajo.

Cuando usted aplique los métodos de Secretos de Persuasión Liberal a su conocimiento liberal, comenzará a ver cambios en el modo en que otros le responden.

Comenzará a cambiar el concepto de otras personas acerca del liberalismo. No se sorprenda cuando vea que convence a otros a hacerse liberales.

Puede comenzar hoy mismo. En su próxima conversación política.

Otros liberales están leyendo Secretos de Persuasión Liberal. Pueden comenzar hoy mismo. En su próxima conversación política.

Juntos podemos cambiar el mundo. Podemos avanzar la causa de la libertad individual, responsabilidad personal, y gobierno pequeño.

Ayude a hacer posible la libertad. Aprenda y use los Secretos de Persuasión Liberal.

Michael Cloud

Wayland, Massachussets

Esta carilla es una página en blanco

Sección 1

Historias

Esta carilla es una página en blanco

El Gran Gobierno

Como Wile E. Coyote

¿Alguna vez han visto el dibujo animado del Correcaminos?

Éste explica el secreto de gobierno.

Correcaminos es el mercado libre. Correcaminos se mueve rápido y se las arregla solo.

Él confía en sí mismo. Es un individualista. No interfiere con otros. Es libre— como una ave.

Wile E. Coyote es el Gran Gobierno. Wile E. Coyote quiere vivir del Correcaminos.

Productos Acme son los programas del Gran Gobierno.

En cada episodio, Wile E. Coyote dejar ver un brillante nuevo producto para atrapar al Correcaminos. Productos Acme tiene grandes planes y esquemas, y parecen ¡a prueba de tontos ¡.

En cada episodio, el brillante nuevo producto Acme falla, se aplasta, suena, explota, se balancea, hace corto-circuito, se malogra y colapsa. Wile E. Coyote queda doblado, todo mareado, mutilado, y es hechos añicos por el producto Acme. Usualmente después de que el infortunado coyote cae media milla dentro de una hondonada.

Wile E. Coyote es un optimista sin remedio de que el próximo producto Acme atrapar al Correcaminos. No obstante que cada producto Acme construido ha fracasado en atrapar al ave.

Productos Acme hace enormes ganancias vendiendo estos esquemas imposibles e impracticables productos a un Coyote demasiado lerdo para notar que él nunca atrapar al Correcaminos – y que siempre queda aplastado por el nuevo producto Acme.

Wile E. Coyote se gasta una fortuna comprando el próximo producto Acme. Una fortuna a base de impuestos. Por un producto Acme y un Coyote que fallarán y caerán sobre nosotros.

Entretanto, el Correcaminos alude y evade, sobrepasa y burla a Wile E. Coyote y el nuevo producto Acme.

Si Coyote se diese cuenta que Acme no funciona, podría dejar de gastar nuestro dinero—y aún quizás dejar de fastidiar al Correcaminos.

La gente que trabaja en Acme podrían dedicarse a hacer algo productivo. El Correcaminos podría correr más lejos y más rápido- y aún quizás parar con seguridad de cuando en cuando para alimentarse.

El Correcaminos nunca estará a salvo hasta que él cierre permanentemente Productos Acme- y exija que Wile E. Coyote saque sus manos de todos los Correcaminos.

La próxima vez que alguien proponga un nuevo programa de gobierno, la próxima vez que alguien requiera sostener continuamente a un programa del gobierno, acuérdesse de Wile E. Coyote, etiquételo "Productos Acme" y responda –"Beep-beep".

Pichones de Bienestar Social

A principios de 1970, un grupo de científicos hizo un experimento llamado "Los Pichones en un Estado Socialista". Ellos tomaron pichones con hambre y los dividieron en tres grupos: un grupo controlado, y dos diferentes grupos de prueba.

Un grupo de prueba aprendió a saltar en un pedal para obtener el grano. El otro grupo de prueba obtenía el mismo grano sin importar lo que hiciese.

El grupo controlado se quedaba sin comer.

Los tres grupos fueron puestos en jaulas donde tenían que aprender a picotear una llave iluminada para conseguir el grano. El grupo que había aprendido a saltar en el pedal fue el más rápido en aprender. El grupo controlado se demoró más en aprender. Y los pichones que fueron alimentados sin importar lo que hagan, fueron los más lentos.

Una vez que aprendieron esta lección, fueron puestos en nuevas jaulas donde podrían obtener su alimento cuando dejaban de picotear. Los mismos resultados. El grupo que había aprendido que su comida dependía de sus 'propios esfuerzos', fueron los mejores. El grupo controlado le seguía. Los pichones de bienestar social fueron los últimos. Definitivamente últimos. La gente no son pichones. La gente es mucho más inteligente y tiene más recursos. Pero, como los pichones, somos dramáticamente influenciados por nuestras experiencias de aprendizaje tempranas. Piense en un muchachito cuyos padres están en un programa de asistencia social. ¿Qué lecciones está aprendiendo? Que no tienes que trabajar para vivir. Que el trabajo diligente, la responsabilidad, y los recursos no son necesarios para avanzar en la vida.

Aprende a ser incompetente. Aprende que ello da resultado.

Hay millones de chicos y chicas aprendiendo estas lecciones cada día. Algún día, ellos serán padres. Les inculcarán estas lecciones a sus hijos. Por vía de ejemplo. Y este legado de incompetencia aprendida, será pasada de generación a generación.

El programa de asistencia social está minando el modo de vida americano. Debemos asegurarnos de que la gente sea recompensada por su trabajo. Y que ellos deben de trabajar para se recompensados.

De otro modo, nosotros somos los pichones.

Esopo enseñó por fábulas.

Jesús enseñó por parábolas.

Lo mismo hizo el Tío Remo; Abe Lincoln; el Buda; Confucio.

Los cuentos enseñan. Las historias persuaden.

¿Qué historias conoce usted que ilustren la alternativa liberal?

¿Qué cuentos puede usted compartir que ponga fuego en los corazones de sus oyentes, con un amor por la libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño?

Como escribió James Keller, "Cuenta sus cuentos; hágalos verdaderos, si ellos pueden resistir, también usted."

Lecciones de Persuasión del Hortelano

"Michael, mi padre, es un veterano de la segunda guerra mundial.

¿Cómo lo convenzo de que nuestra política liberal no intervencionista es correcta? pregunta una persona.

"Conozco a este tío, quien está de acuerdo en todo con nosotros, excepto inmigración. Le he dado libros y cintas que presentan fuertes argumentos a favor de la inmigración abierta. He hablado con él por horas. Nada funciona. ¿Cómo lo convenzo?" pregunta otro.

"Tengo un amigo que ni siquiera presta oído en el tema de las drogas.

¿Cómo lo hago cambiar? pregunta un tercero.

¿Cómo quiebra usted la resistencia de la gente? ¿Cómo vence el rechazo de algunas personas a oírle? ¿Cómo se comunica con la tozudes de una persona?

Los métodos de persuasión de alto impacto pueden hacerle tres o diez veces efectivo en cambiar el modo de pensar de las personas.

Pero no importa cuán bueno se vuelva, no importa cuán conocedor llegue a ser, no importa cuán completamente domine la persuasión liberal, usted fallará.

Nadie puede convencer a cada persona sobre todo tema, todo el tiempo. Yo no puedo. Usted tampoco. Nadie puede.

Tal vez debamos tomar lecciones de persuasión del Hortelano.

Jesús dice una parábola que arroja luz en esto. En Mateo 13, Jesús dice, "He aquí, el sembrador salió a sembrar. Y mientras sembraba, parte de la semilla cayó junto al camino, y vinieron las aves y la comieron. Parte cayó en pedregales, donde no había mucha tierra; y brotó pronto, porque no tenía profundidad de tierra; pero salido el sol, se quemó, y porque no tenía raíz se secó. Y parte cayó entre espinos; y los espinos crecieron y la ahogaron. Pero parte cayó en buena tierra, y dió fruto, cual a ciento, cual a sesenta, y cual a treinta por uno."

Un suelo estéril y clima hostil, pueden matar la más fuerte de las semillas.

Un suelo fértil y clima amigable, pueden nutrir aún a las semillas débiles.

Entre el suelo estéril con un clima hostil, y suelo fértil con un clima amigable, es el reino del maestro Hortelano.

Éstas son las lecciones de persuasión del maestro Hortelano.

1. Use semilla de calidad. Use las mejores ideas liberales y ejemplos y evidencia. De Ayn Rand, Frederic Bastiat, Henry Hazlitt, Murray Rothbard, Charles Murray, y Harry Browne.
2. Busque suelo fértil y un clima amigable. Aún si comete errores, aquellos nutrirán el crecimiento del liberalismo.
3. Prepare el suelo antes de plantar. Debemos arar y fertilizar y regar el suelo, para que sea más receptivo a las semillas.
4. El tiempo hace la diferencia. Si plantamos una idea muy temprano, o cuando una persona está discutiendo o está enojada, o cuando no está interesada - aumentamos las posibilidades de que la semilla se seque y muera. Y que el suelo permanezca inhóspito a las ideas liberales.
5. Las plantas más fuertes desarrollan sus propias raíces. Demasiado fertilizante, o demasiada agua, debilita las plantas. Las ideas y las plantas deben luchar un poco para volverse fuertes.
6. No importa cuán bueno sea el hortelano, ni cuán fuerte la semilla; algunas plantas morirán.

Podemos volvernos mejores hortelanos. Podemos reunir mejores herramientas y semillas.

Hasta los maestros hortelanos cosechan fracasos. Algunas semillas fallan. Algunas plantas se mueren.

Pero los maestros hortelanos cultivan huertos ganadores año tras año.

Los maestros hortelanos cultivan huertos mejores y más grandes en cada temporada.

Y estos huertos de la libertad pueden alimentar al mundo.

Vuélvase un maestro hortelano.

El Bambú Chino.....

Una Historia Vuelta a Contar

Los granjeros chinos cultivan una interesante variedad de bambú.

Un día plantan y fertilizan el bambú. Lo riegan apropiadamente. Lo riegan toda la primavera y el verano. Ningún bambú brota del suelo. El siguiente año, riegan sus campos. No aparece el bambú. El siguiente año y el siguiente, lo siguen regando.

Finalmente, el quinto año, brotes de bambú salen de la superficie del suelo. En un período de seis semanas, el bambú chino crece 90 pies de altura.

¡Noventa pies de crecimiento en sólo seis semanas!

¿Por qué? ¿Cómo?

Por cinco años el bambú chino estuvo desarrollando una estructura de raíz capaz de soportar y sostener una planta de 90 pies.

Por cinco años, el bambú chino estaba asegurando sus fundamentos. Por cinco años, el bambú chino estaba preparando para brotar.....y crecer. Supongamos que los granjeros hubiesen abandonado los campos luego de un año, porque el bambú no había brotado.

Supongamos que los granjeros hubiesen desistido después de dos años porque creían que “la cosecha era un fracaso”.

Supongamos que ellos se hubiesen ido después de tres o cuatro años, porque sus vecinos “más prácticos” pudieron cultivar hierbas año tras año con muy poco esfuerzo.

El bambú chino requiere cuidado y cultivo para crecer.

Toma una visión larga para comenzar. Y fe y paciencia para verlo hecho realidad.

El movimiento liberal, puede ser como el bambú chino.

Algunos brotes apenas están comenzando a ver la luz del sol.

Otros pueden brotar pronto.

Necesitamos regarlos y nutrirlos.

Necesitamos plantar más y más y más semillas liberales— para que cuando ocurra el crecimiento masivo, veloz— ocurra en todas partes en América.

El Mito de la Ratonera Mejor

“Si un hombre puede escribir un mejor libro, predicar un mejor sermón, o hacer una mejor ratonera que su vecino, aunque construya su casa en el bosque, el mundo hará un sendero hacia su puerta”. – Atribuido a Ralph Waldo Emerson

Mucha gente cree que mejores productos y mejores ideas triunfarán naturalmente.

Otros actúan como si creyeran que el mercado recompensará a aquellos que proveen los mejores bienes y servicios.

La historia está llena con aquellos que construyeron mejores ratoneras – y vieron crecer hierba mala en senderos no caminados hacia sus puertas. Muchos murieron desconocidos, sólo para ser descubiertos toda una vida después.

Jorge Ohm, el investigador en electricidad, fue ignorado porque era “sólo un maestro de matemáticas jesuita.”

El genetista pionero Gregorio Mendel pasó desapercibido, porque era un cura rural.

Ignacio Felipe Senmelweis, el padre de la esterilización médica, fue despreciado, del mismo modo que sus impresionantes resultados empíricos. Una historia de la ciencia registra cientos de senderos sin hacer hacia las mejores ratoneras.

A las artes no les va mucho mejor. Vicent Van Gogh vendió dos pinturas durante toda su vida. Franz Kafka fue ignorado. William Shakespeare fue considerado un obrero de las letras que escribía para la chusma.

¿Inventos? El proceso eros fue inventado durante los años treintas. Le tomó 25 años entrar en el mercado. Edwin Land inventó el “revelado instantáneo” y trató de vender el proceso a Kodak. Le dijeron que no había mercado para eso. Polaroid fue su respuesta.

Un hombre en Ohio inventó la aspiradora. Se fue a la quiebra. Finalmente le pidió a un hombre llamado William H. Hoover producirla y comercializarla. Hoover casi fracasa tratando de convencer a las tiendas que comercialicen aspiradoras

¿Por qué? Las tiendas afirmaban que no había mercado para las aspiradoras. Desesperadamente, Hoover puso una fuerza de ventas de puerta en puerta. Él creó un mercado para las aspiradoras.

En ciencia, y arte, e inventos, individuos creativos construyeron mejores ratoneras. Pero el mundo no hizo el sendero hacia sus puertas.
¿Por qué?

“Nada pasa hasta que alguien vende algo,” dijo Red Motley.

“Producción menos ventas, igual a sobras,” añade un capacitador en ventas.

Los bienes y los productos necesitan ser promocionados. Necesitan ser marqueteados. Necesitan ser vendidos.
Así también, las ideas y los ideales.

La libertad individual, la responsabilidad personal, y el gobierno pequeño necesitan ser promocionados y marqueteados y vendidos.

Simplemente no podemos crear y refinar nuestra filosofía liberal- y esperar a que el mundo se haga un sendero a nuestra puerta.

¿Cuál es la publicidad más poderosa?
Boca a boca.

¿Está usted promocionando boca a boca nuestra mejor ratonera libertarianista?.

¿Están sus conversaciones vendiendo a otros sobre los beneficios directos, enormes e inmediatos de nuestras propuestas libertarianistas?

¿Está usted marqueteando el liberalismo boca a boca a otras personas que no han oído nuestras ideas?

¿Está usted “pidiendo la orden” ¿Está usted pidiendo a la gente que “compre” por medio de apoyar a las organizaciones liberales que usted apoya?

¿Está usted pidiéndoles que lleven a su organización favorita a un “paseo de prueba” y luego involucrarse felizmente?

Usted no puede vender lo que no ha comprado.

¿Está usted chequeando herramientas, libros, cintas, y otros productos liberales de organizaciones liberales? ¿Está usted invirtiendo dinero y contribuyendo con las organizaciones liberales en las que usted cree?

¿Está usted distribuyendo el Test Político más Breve del Mundo a las meseras en restaurantes, a estudiantes, a sus consiervos de la iglesia, a su familia, y a otros?.

¿Está usted potenciando sus habilidades de persuasión liberales por medio de oír y aprender de cintas como “La Esencia de la Persuasión Política?

La mejor ratonera necesita ser promocionada. La mejor ratonera necesita ser marqueteada. La mejor ratonera necesita ser vendida.

Mayormente por medio de publicidad boca a boca. Marqueteo boca a boca. Ventas boca a boca.

La suya; y la mía.

Una Lección de Rosa Parks

Hace treinta años, tuve la oportunidad de oír una charla por Rosa Parks. La mujer afro-americana que se rehusó a pasar a la parte posterior del bus. La mujer que se rehusó a permitir que las leyes segregacionistas de Jim Crow, hagan de ella una ciudadana de segunda clase. La mujer que ayudó a comenzar el boicot de buses de Montgomery – y el moderno movimiento de derechos civiles. Rosa Parks.

Al sentarme en la audiencia, me preguntaba, “¿Cómo habría sido para Rosa Park y Ralph Obernathy y Martin Luther King cuando comenzaron su aventura? ¿Estaban asustados? ¿Estaban intimidados por la magnitud de la tarea? ¿Se desanimaron? ¿Consideraron rendirse?”

Porque yo confronté las mismas preguntas- como un liberal. Rosa Parks dio una charla evocativa y tierna. La regamos con aplausos muy merecidos. Por casi una hora la audiencia le hizo preguntas – y ella respondió. Finalmente el evento terminó, la mayoría de la audiencia salió, y quizás 20 de nosotros nos quedamos hasta que ella tuvo que salir. Dijo, “Gracias por su gentileza, pero tengo que irme.” Es entonces cuando tuve la ocasión de hacerle mi pregunta a Rosa Parks.

“Sra. Parks? requerí. “Cuando usted se rehusó a pasar a la parte posterior de aquel bus —cuando usted se bajó de aquel bus— cuando comenzó el boicot de buses de Montgomery— ¿Cómo supo que usted ganaría?” Estalló en risas. “Hijo, ¿no sabes nada?” dijo Rosa Parks. “Cuando comienzas, no puedes saber. Actúas por fe en tu causa. Sólo pones un pié delante del otro”—y marchas dentro de la historia”.
Gracias, Rosa Parks.

Aquella fue una lección para este liberal. Una lección para todos nosotros como Rosa Parks, los liberales “sólo pueden poner un pié delante del otro— y marchar dentro de la historia.”

El Camino Hacia la Excelencia de Ben Franklin

“Michael, he oído sus cintas ‘La Esencia de la Persuasión Política’ varias veces. He leído su columna ‘Poderosos Puntos de Persuasión’ en el Liberador en Línea. He oído ‘La Tienda de la Libertad’, y ‘La Responsabilidad Personal es el Precio de la Libertad’. He leído a Harry Browne. Pero cuando entro en una conversación acerca de ideas liberales, me confundo. No sé qué ideas y técnicas de persuasión usar. ¿Cómo puedo ser mejor en persuadir a la gente? Me interesa la libertad realmente. ¿Cómo puedo mejorar mis habilidades persuasivas?” preguntó Jan T.

“Entiendo como se siente,” dije. “Yo me sentí igual cuando aprendía estas cosas. Me confundía y frustraba. Luego tuve suerte. Leía la autobiografía de Ben Franklin—y aprendí el Camino Hacia la Excelencia de Ben Franklin. ¿Le gustaría oír cómo resolvió él el problema?”

“Absolutamente,” Jan replicó.

Ben Franklin pensaba de sí mismo, como una persona de habilidad ordinaria. Pero él creía que podía ser mejor—si tan sólo pudiera encontrar un método para adquirir los principios básicos para una vida exitosa. Hizo una lista de 13 virtudes que quería volver en hábitos personales. Luego dio con un método elegante y simple para dominarlas.

“Franklin decidió concentrarse en uno de sus 13 hábitos cada semana. La primera semana trabajó con la temperancia: ‘No comas hasta ponerte lerdo, no bebas hasta ponerte alegre.’

“Por siete días trabajó en mejorar su propia temperancia. Durante esta semana dejó las otras 12 virtudes al caso.

“La siguiente semana trabajó en la segunda virtud, esta vez, dejando la temperancia y las otras 11 virtudes al acaso.

“Hizo así por 13 semanas, luego repitió. Luego lo repitió de nuevo. Al cabo de un año, había pasado por sus virtudes cuatro veces. Se halló más exitoso y eficaz que antes. Todo porque se concentró en sus esfuerzos.

“Jan, cuando aprendemos nuevas ideas y técnicas de comunicación, la mayoría de nosotros cometemos uno o dos errores.

“No hacemos ningún esfuerzo para dominar la habilidad o técnica. Hemos leído el material, hemos oído las cintas, y esperamos que de alguna manera la conducta surja en nuestras conversaciones. Éste es el no-método ‘Déjalo al Acaso’. Casi siempre falla.

“Nos emocionamos por todas las grandes nuevas ideas, información, y técnicas. Resolvemos comenzar para usarlo todo! Le vamos a dar nuestro todo. Éste es el método ‘Inmediato, de Perfección Total. Ésta es la pista de velocidad que conduce al fracaso, confusión, y sentimientos de insuficiencia.

“El enfoque de Ben Franklin nos permite dominar varias técnicas por medio de concentrarnos en una a la vez.

¿Puedo hacerle una sugerencia, Jan?. Tome seis técnicas de mis ‘Poderosos Puntos de Persuasión’ en mis columnas en el Liberador en Línea, y usé el método de Ben Franklin en ellas.

“Pruebe estas seis técnicas de persuasión”

El Mágico ¡Si!

El Reverso

El Descuidado Arte de Escuchar

Receta de Seis Pasos para Cocinar un Gran Gobierno

¿Está Usted Atado en No’s?

El Lado Equivocado de la Vara

“Tome seis tarjetas de 3x5, e imprima el nombre de cada técnica en la parte superior de la Tarjeta. Haga columnas para cada día de la semana, de domingo a sábado.

“Comience su práctica de la primera semana con El Mágico ¡Si! Al comenzar cada día, lea de nuevo el artículo de principio a fin. Esto le tomará solo unos minutos.

“Lleve la tarjeta con usted cada día. Busque oportunidades de usar el Mágico ¡Si! en conversaciones políticas y personales. Cada vez que use la técnica, haga una marca en esa columna del día. De este modo, usted podrá ver cuántas veces usó la técnica cada día.

“¿Por qué hacer una marca cada vez que usa la técnica? Todo lo que se mide, se hace. Todo lo que se mide frecuentemente, se hace frecuentemente. Y una frecuente medición conduce al mejoramiento en la cantidad y calidad del comportamiento que usted está midiendo.

“Así que la primera semana, usted mejorará mucho en usar El Mágico ¡Si!

“Usted se volverá más sensitivo a las oportunidades para usar la técnica. Se volverá más hábil y confiado rápidamente.

“La siguiente semana, trabajará con El Reverso. Y así sucesivamente, hasta que pase por todas las seis técnicas. Sugiero que repitan el set por lo menos tres veces completas. Note cuánto más a menudo usted usará cada técnica. Y cuanto más cómodo, confiado, y capaz usted será con cada una.

“Jan, es así como yo practique el Arte de la Persuasión Liberal. Así es como los mejores atletas, músicos, y otros artistas practican sus performances. Éste es el Camino Hacia la Excelencia de Ben Franklin.

El Sastre de George Bernard Shaw

“Mi sastre es el único hombre que realmente me entiende”, dijo George Bernard Shaw. “Me toma las medidas de nuevo cada vez que nos encontramos “.

La mayoría de nosotros no somos tan sabios como el sastre de George Bernard Shaw.

Vemos a gente que no hemos visto por años, y les decimos, “!No has cambiado ni un poquito!”.

O, “Eres el mismo de siempre.”

Pero, ¿son los mismos?

¿O nos estamos olvidando de tomarles las medidas de nuevo?

La psicología social tiene un nombre para esto: Fenómeno del Encuentro del Colegio Secundario.

En nuestro encuentro del décimo año, o encuentro del vigésimo año, vemos gente que no hemos visto desde los días del colegio.

Hablamos de los viejos tiempos. Revivimos días gloriosos, hablamos de experiencias pasadas.

Luego vamos a casa y decimos, “He cambiado mucho, pero ellos son los mismos de siempre.”

¿Lo son?

Cuando vamos a encuentros del colegio secundario, buscamos similitudes. Nuestras memorias están preparadas para hallar gente que se ven como, suenan como, y actúan como los muchachos con los que fuimos al colegio. Sólo más viejos. Y más arrugados.

Buscamos similitudes. Y eso hallamos.

Sabemos que hemos cambiado. ¿O no?

Si viajáramos a casa con algunas de las personas que acabamos de ver por la primera vez en 10 ó 20 años, los oíríamos decir, “Muchacho, ellos no han cambiado ni un poquito—pero yo sí.”

No les hemos tomado las medidas de nuevo. Y ellos no nos las han tomado a nosotros.

El sastre de George Bernard Shaw tenía razón. La gente cambia. Y a menos que busquemos cambios (en la gente), nos equivocamos.

Esto es crucial para la persuasión.

La gente cambia sus valores. La gente se cambia a sí misma. Y los eventos cambian a la gente.

Valores cambiados y vidas cambiadas significan nuevas oportunidades para comunicar el liberalismo.

Valores cambiados y vidas cambiadas significan nuevas necesidades.

Nuevas situaciones.

Nuevas preocupaciones e intereses. Nuevas aperturas de conversación.

Si asumimos que la persona con la cual hablamos “no ha cambiado ni un poquito,”podemos dejar de percibir el hecho de que ellos acaban de ser auditados por la SUNAT. ¿Usted cree que eso podría hacerlos más receptivos a la reducción de impuestos liberal, y a las propuestas de anulación de impuestos?

Si nos olvidamos de tomar las medidas de la persona de nuevo, podríamos no saber nunca que uno de sus amigos cercanos o familiares acaba de ser sentenciado a 10 años en la prisión federal por una ofensa de marihuana. Podrían estar abiertos a la idea de terminar con la Prohibición de Drogas.

Si pasamos por alto el hecho de que la gente siempre está cambiando, podríamos no oír de un amigo que fue apuñalado o amenazado.

Podríamos no saber nunca que están maduros para una discusión sobre posesión de armas y el derecho de protegerse a sí mismos y sus familias.

Si descuidamos fijarnos en cuánto la persona ha cambiado, podríamos no enterarnos que están esperando un bebé—y podrían estar ansiosos de oír acerca de educación en casa. O de separar el colegio y el estado.

¿Qué nos puede enseñar el sastre de George Bernard Shaw?_

Busque activamente qué es diferente, cuando se encuentre con personas de nuevo. Pregunte activamente qué es diferente.

Busque y examine cambios en sus vidas. Explore los cambios. Pídales que hablen acerca de los cambios desde la última vez que se reunieron.

¿Qué hay de nuevo en sus vidas? Nuevas actividades. Nueva gente. Nuevos acontecimientos. Nuevos sentires y valores. Invite a la gente a hablar de lo novedoso y lo nuevo.

Comente sobre y, cuando sea propio, felicíteles por cambios positivos. Envíeles notas mencionando qué bien saludables se ven desde que redujeron peso. O desde que fueron promovidos. Envíeles notas y e-mails dándoles cálida reacción hacia sus cambios.

Cambio es oportunidad. Una nueva ocasión para tender puentes liberales a las vidas de otras personas.

Y podríamos perder esta oportunidad.

A menos que emulemos al sastre George Bernard Shaw.

El Gato de Mark Twain

Mark Twain tenía un gato.

Un día, su gato saltó sobre una estufa caliente, saltó de inmediato para atrás.

Ese gato nunca volvió a saltar sobre una estufa caliente.

Por supuesto, tampoco saltó sobre una estufa helada.

A veces, cometemos los mismos errores que hizo el gato de Mark Twain.

La mayoría de nuestras discusiones políticas son llevadas por acontecimientos actuales.

Cuando algo es noticia, analizamos y debatimos el tema.

El tema es picante.

El tiroteo del Colegio Columbine. Adolescentes son trágicamente muertos. El tema de las armas de fuego es picante. Así que discutimos sobre armas.

El tema es muy picante. Saltamos sobre esa estufa y nos quemamos.

Hay una noticia sobre chicos muriéndose por drogas de la calle impuras. El tema es picante. Así que discutimos sobre asuntos de drogas. El tema es muy picante. Saltamos sobre esa estufa y nos quemamos.

La escuela pública examina notas y la plomada del SAT. Usted tiene amigos con chicos en colegios públicos. Sus amigos requieren bonos de colegio, colegios con valor oficial, pruebas de rendimiento, certificados— porque algo debe hacerse ahora!

El tema está que hierve. Saltamos sobre esa estufa, y nos quemamos de nuevo.

Muchos de nosotros cometemos los mismos errores que el gato de Mark Twain.

Tenemos la estufa. Pero el problema real es el calor.

Las primeras noticias de una emergencia o tragedia. Cuando un acontecimiento son las noticias de la hora, o día, o semana, pocas personas son capaces de un análisis calmado, concienzudo, y sabio.

Cuando se está desarrollando un desastre, cuando una calamidad se está desarrollando y poniendo peor, las emociones se encienden y la gente exige acción decisiva.

Cuando las pasiones se inflaman, cuando la gente tiene temor, entran en pánico. Reaccionan exageradamente. Ni tienen la voluntad ni pueden dar su mejor consideración al tema.

Este es el peor momento para discutir filosofía abstracta, principios de política, o las bendiciones de la libertad

El peor momento para tratar de persuadir. La estufa está demasiado caliente. Demasiado caliente para nosotros. Demasiado caliente para ellos. Necesitamos un período de enfriamiento.

Porque el problema es la temperatura, no la estufa.

Si queremos comprensión, no ira, debemos dejar que la estufa se enfríe. Espere unas semanas luego de la emergencia o tragedia que ha pasado. Luego examine el acontecimiento a la luz de la libertad.

¿Cómo contribuyeron las políticas del gobierno a la tragedia? ¿Cómo las leyes y regulaciones del gobierno no nos permitieron prever y evitar la tragedia? ¿Cómo los programas y mandatos del gobierno empeoran el problema?

Si no existieran estas políticas y leyes y programas y mandatos, ¿Cómo y por qué podrían las cosas haber resultado dramáticamente mejor?

Por ejemplo, en *Perdiendo Piso* por Charles Murray, se nos mostró el capítulo y versículo empíricos de cómo las políticas sociales del gobierno perjudicaron a las mismas personas que estaban tratando de ayudar.

El profesor Murray documentó cómo y dónde estos programas del gobierno de 1950 a 1980 empeoraron las cosas dramáticamente.

Él aprendió la lección que no aprendió el gato de Mark Twain.

Charles Murray esperó hasta que la estufa se hubo enfriado. Para un efecto más poderoso.

Podemos discutir temas cuando están fríos o tibios. Pero no cuando están muy caliente.

No hasta que las cabezas frías puedan prevalecer.

De modo que, cuando las noticias son altisonantes y nos asustan, cuando una emergencia irrumpe o se desarrolla, debemos ser pacientes.

Éste no es el momento de presentar análisis o soluciones liberales.

Tome su tiempo. Deje que la estufa se enfríe. Espere unas semanas. Entonces la emergencia o tragedia podrá ser tocada sin miedo. Podrá ser examinada con más calma y comodidad.

Porque debemos llegar más allá del calor a la luz.

La Lección de Thomas Edison

Thomas Edison tiene la reputación de haber intentado 10,000 experimentos antes que pudiese hallar un filamento para la bombilla de luz.

¿Un brillante ejemplo de persistencia?

“Si al principio no tiene éxito, trate, trate de nuevo” ¿Es la lección de Thomas Edison?.

No

Se le preguntó a Thomas Edison cómo se sentía haber fallado 10,000 veces. “Yo no fallé”, dijo el inventor. “Hallé 10,000 maneras de cómo no hacer una bombilla de luz”.

Edison no “trató, trató de nuevo”.

O, más exactamente, él no trató la misma cosa una y otra, y otra vez.

Él trató 10,000 maneras diferentes de hacer una bombilla de luz.

Pero ésa no es la lección que (comúnmente) se nos enseña.

Esto es lo que se nos enseña.

Si algo no funciona, hágalo de nuevo

Si algo no funciona, hágalo repetidamente

Si algo no funciona, hágalo más duro

Si algo no funciona, hágalo por más tiempo

Si gritar no funciona, grite de nuevo. Grite repetidamente. Grite más duro.

Grite por más tiempo. Grite más alto.

No está funcionando, así que hágalo de nuevo

Este enfoque, no capta la lección de Thomas Edison.

El enfoque experimental de Thomas Edison, nos dice:

Si lo que está haciendo no funciona, deje de hacerlo

Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa

Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa diferente

Siga haciendo cosas diferentes, hasta que encuentre lo que sí funciona

Luego haga lo que funciona

Allí está su filamento. Allí está su bombilla de luz

Ésa es la lección de Thomas Edison

Todos cometemos este error. Nos atracamos.

Repetimos lo que no funciona.

Una, y otra, y otra vez.

Como dijo Edna St. Vincent Millay, "No es cierto que la vida es una maldita cosa tras otra – es una maldita cosa una y otra vez."

Así que, es repetir lo que no funciona

Posiblemente usted ha discutido con amigos el separar colegio y estado. Quizá ni siquiera ellos pueden imaginar una alternativa a los colegios administrados por el gobierno.

"¿Qué tal si algunos padres no enviasen a sus muchachos al colegio?"

"¿Qué de los niños pobres? ¿Quién pagará por su educación?" "¿Cómo nos aseguramos de que tenemos profesores calificados?" "¿Qué tal si el derecho religioso intentase lavar el cerebro de los niños para que crean que la Biblia es verdad literalmente?" "¿Qué tal si los ultra liberales animan a los niños a experimentar con drogas o sexo?" "

Así que usted discute y debate el tema con sus amigos. No están comprando. Así que usted les da más evidencia y argumentos. Usted discute y debate el tema con sus amigos de nuevo. Y otra vez. Por más tiempo. Más duro. En voz alta.

Lo que usted está haciendo no funciona. Y sin embargo usted lo repite una y otra vez.

Es fácil de caer en esa trampa.

Todos hemos estado allí.

Y muy probablemente nos hallaremos allí de nuevo. Y otra vez, y otra vez.

A menos que aprendamos la lección de Thomas Edison.

Por ejemplo, quizá sus amigos no están abiertos a nuestro enfoque sobre la educación. Pero quizás estén abiertos a nuestra posición sobre la Guerra contra las Drogas. O la libertad de armas. O un gobierno pequeño.

Si las discusiones sobre educación no funcionan, discuta alguna otra cosa.

Si su enfoque sobre la educación no funciona, enfoque la educación de modo diferente.

Quizás desde la dirección de la autoridad de los padres. O aquella de la diversidad. O las virtudes y valores de la libre empresa.

Si lo está haciendo no funciona, haga otra cosa.

Si de lo que usted está hablando no funciona, hable de otra cosa.

Si como está hablando no funciona, hable de ello de un modo diferente.

Si con quien está hablando no da resultado, hable con otra persona.

Algunos tienen éxito reinventando la rueda. La mayoría fracasa por reinventar la llanta ponchada. O tratar de vender llantas ponchadas a sus amigos.
Si su enfoque de persuasión no funciona, cese de hacerlo.
Si su enfoque de persuasión no funciona, trate algo diferente.
Si su segundo enfoque de persuasión no funciona, trate un tercer enfoque.

Siga tratando diferentes enfoques hasta que halle uno que funciona.
Luego haga lo que funciona.
Allí está su filamento. Allí está su bombilla de luz.
Ésa es la lección de Thomas Edison para aquellos que quieren persuadir.

Sin Esfuerzo, No Hay Ganancia

“Donde hay libertad, allí está mi hogar,” dijo Benjamín Franklin.

“Donde no hay libertad, allí está el mío,” respondió Thomas Paine.

Éstos representan dos diferentes enfoques liberales.

Dos motivos muy diferentes.

Benjamin Franklin y sus hijos espirituales querían vivir en libertad.

Thomas Paine y sus hijos espirituales quieren vivir por la libertad.

Los seguidores de Franklin, quieren abrazar y disfrutar de las bendiciones de la libertad. Los admiradores de Paine buscan dar las bendiciones de la libertad a otros.

Cada sociedad libre necesita su Benjamín Franklin, y su Thomas Paine.

Los liberales de hoy escogen la senda de Paine, o la senda de Franklin.

Los seguidores de Franklin quieren hablar con otros liberales.

Estar con otros liberales. Leer libros y revistas liberales. Estar inmersos en el mundo liberal.

Esto les da un sentido de identidad y comunidad. Les permite hablar un lenguaje común. Y les da un sentido de que todo está bien en su mundo.

El enfoque de Franklin atrae a muchos nuevos liberales. Les da ocasión de devorar y digerir la filosofía liberal. Les permite familiarizarse con los principios y aplicaciones de la libertad.

Éste es un buen lugar para comenzar. Y un buen lugar para regresar a casa de cuando en cuando.

Pero el mundo de Franklin no es suficiente.

Sobrevive solamente al placer del Gran Gobierno. Sólo por permiso. Sólo por las regulaciones no impuestas y las leyes no aprobadas.

Hasta que América sea totalmente libre, el mundo de Franklin es un mundo de ficción y fantasía.

No es suficiente. Ni siquiera casi suficiente. Sin esfuerzo, no hay ganancia. La senda de Thomas Paine, nos conduce a personas que podrían ser liberales. Personas que deberían ser liberales. Personas que serían liberales— si nos extendemos.

La senda de Thomas Paine requiere que nos extendamos, y arriesguemos, y crezcamos. La senda liberal de Paine significa invitar y evangelizar.

Exige que compartamos las buenas noticias.

Celebrar los valores y virtudes de la libertad, con aquellos que nunca han visto ni oído de ellos.

Exige que hagamos llover ideas y perspicacia y soluciones liberales sobre nuevos y fértiles campos.

Nos inspira a ofrecer videos y CD's y libros liberales a personas que acabamos de conocer.

¿Por qué no comprar un video de John Stossel se va a Washington?

Está a sólo \$ 29.95. Invite a cinco o seis amigos no liberales a una reunión en casa. Saque el Popcorn o los chips de tortilla. Encienda el VCR. Y deje que John Stossel haga el trabajo de Paine por usted. Luego pregunte a sus invitados, "¿Qué les gustó más del video? ¿Qué halló más interesante? ¿En qué coincidió más con John Stossel? (si usted sabe hacer este bien, debería de sonreír como el gato de Cheshire).

O ¿Por qué no conseguirse una copia de mi "La Responsabilidad Personal es el Precio de la Libertad" colección de CD de los Defensores?

¿Por qué no prestárselo a un amigo no liberal, con la siguiente petición: "Acabo de oír esta interesante charla acerca de la responsabilidad personal. Si te lo presto, ¿estarías dispuesto a oírlo mañana mientras conduces al trabajo? "(si se han resistido al (tema de) la libertad individual— demos vuelta a la moneda, y permítame introducirles al (tema de) la responsabilidad personal.

¿Por qué no comprar una copia de regalo de "La Gran Oferta Liberal" por Harry Browne, para un amigo no liberal?

Escoja un capítulo que usted crea que resonará con su amigo.

Pídales que lean primero ese capítulo, luego pídales que le digan qué les gustó más de esa sección. Después de que haya hablado con ellos de ello, pídales que lean todo el libro, de tapa a tapa. (Permita que Harry Browne le venda libertad a su amigo.)

Si queremos tener más libertad para compartir, debemos compartir la libertad que tenemos.

“Donde no hay libertad, allí está mi hogar,” dijo Thomas Paine.

Abra su hogar espiritual a los extraños. Abra su corazón a nuevos rostros. Hable con aquellos que jamás ha hablado antes.

El único modo de alcanzar el mundo de Benjamín Franklin, es la senda de Thomas Paine.

Extienda y haga crecer el movimiento liberal.

Traiga nuevos miembros.

Sin esfuerzo, no hay ganancia.

El Mapa de Carreteras de Richard Feynman

Recientemente recibí un mensaje e-mail de un nuevo liberal.

Él acababa de oír de una nueva técnica de persuasión.

“¿Qué piensa de esta técnica?” “me preguntó”. “¿Cree que funcionará? ¿Qué opina?”

Mientras que las intenciones de este lector son buenas, ésta es la pregunta equivocada.

¿Por qué?

Una técnica persuasiva es una herramienta. Un instrumento para alcanzar un resultado específico.

Si yo fuese a una ferretería y le preguntase al dueño, “¿Qué piensa de este martillo?” Él me diría de qué fue hecho y por qué fue hecho de ese modo. Me diría lo que sus ayudantes de hágalo usted mismo le dijeron del martillo. ¿Pero cómo averiguaría yo si es que el martillo era la herramienta que yo necesitaba?

La compraría y probaría.

Experimentaría con él. Lo usaría. Vería cuán bien sirve a mis propósitos.

Richard Feynman probablemente lo diría mejor, “Los científicos son exploradores. Los filósofos son turistas.”

En Seguramente Usted está Bromeando, Sr. Feynman, el físico premio nóbel da anécdotas y ejemplos que ilustran un hecho crucial acerca de la ciencia. Ella prueba sus hipótesis con la realidad. Como Feynman anota, “La naturaleza no se engañará”.

Feynman nos diría que tomemos una técnica persuasiva—y la probemos. Una y otra vez. Para medir los resultados. Una y otra vez.

Los liberales filósofos preguntan, “¿Qué piensa de este enfoque?”

¿En su opinión, es útil esto? ¿Cuáles son sus razones?”

Los liberales científicos preguntan, ¿Qué ha probado? ¿Con cuántas personas lo ha probado? ¿Funcionó o no? ¿Cuán bien? ¿Cuándo, dónde y cómo probó usted esta técnica?

“La naturaleza no se engañará.”

No debata una técnica, pruébela.

No discuta sobre una herramienta persuasiva, pruébela

Cuente. Mida.

Registre. Compare.

La tecnología persuasiva es una ciencia empírica. No un esfuerzo deductivo. ¿Cómo lo sé? Hace treinta años, comencé leyendo a Ayn Rand, economistas austriacos, y otros cuyo enfoque es primariamente deductivo. Ellos comenzaban con axiomas o Primeros Principios. Luego derivaban sus teorías usando verdades evidentes por sí mismas y las leyes de la lógica.

Yo también comenzaba con axiomas y las leyes de la lógica. Tomaba mis “certezas” al mundo “de los zapatos, y naves, y cera selladora, de coles y reyes—”y fallaban. Miserablemente. Totalmente.

“La naturaleza no se engañará”

Descubrí en la manera dura, lo que Ayn Rand explicó en “¿Quién es la Autoridad Final en Ética?-(La Circular Objetivista, Vol. 4, No 2, Febrero de 1965)

La realidad tiene la palabra final. La realidad tiene la primera palabra.

Y toda palabra en el medio.

Especialmente con técnicas persuasivas. O enfoques. O frases. O recetas de comportamiento.

Aprendí a probar cada herramienta persuasiva que ofrecía. A probar cada herramienta como una hipótesis. Y a usar el método científico para probarla.

Aquí siguen algunas maneras de probar diferentes enfoques, sin llegar a ser un tonto que lo prueba todo:

1. Llame a un programa de radio de entrevistas. Pruebe el texto persuasivo con la audiencia. Pídale que llamen el anfitrión del programa de radio, con su reacción. ¿Produce los resultados que usted quiere? ¿Alcanza a un porcentaje más alto de personas que otros enfoques que ha probado? Ahora llame a otro programa de entrevistas. Y a otro. Pruébalo una docena de veces. Registre los resultados. Bueno, malo, y feo.
2. Vaya a una librería. Encuentre a alguien que esté hojeando un libro. Dígale a la persona, “Acabo de oír una idea interesante. Este tío me dijo—(rellene la idea persuasiva). ¿Qué piensa de ello?” Oiga su respuesta. Y observe su lenguaje corporal. Agradézcales por sus ideas. Ahora vaya y encuentre otro comprador de libros. Hágalo de nuevo, con la misma idea y las mismas palabras.

Pruébalo con 12 personas. Registre sus resultados. (Y cómprese un buen libro mientras está allí!)

En menos de 90 minutos, tendrá más información experimental de primera mano sobre esa técnica de persuasión, que lo que podría conseguir en un mes de pensar y de investigar por Internet.

Esta prueba de campo del mundo real, le hará más conocedor. Más confiado. Más competente. (Una confesión personal: yo pruebo personalmente mis técnicas en tres librerías en Massachusetts. Tantos temas experimentales, tan poco tiempo—)

3. Dé una charla usando el enfoque persuasivo que quiere probar. Discursos de sobremesa. Iglesias. Clubes de servicio. Clases del colegio. Organizaciones de interés especial. Grupos políticos. Dé la misma charla a tres a cuatro grupos diferentes.

Sus reacciones le dirán si funciona o no. Si llega a sus corazones y mentes o no. Si es que cambia sus puntos de vista o no. Usted obtendrá información empírica. Más obtendrá práctica en dar discursos liberales.

* * *

Deseche las técnicas que no funcionan.

Use las técnicas que sí funcionan. Úselas una y otra vez. Hágalas parte de su caja de herramientas persuasivas.

Las técnicas persuasivas deben ser probadas. Experimentadas. Tratadas. Usadas.

Los resultados revelan cuales técnicas persuasivas pertenecen a su caja de herramientas liberal. Y cuales no.

“La naturaleza no se engañará.”

La Puerta Negra.....Vuelta a Relatar

Hace muchos años, en lejanas tierras desiertas, hubo una guerra. La lucha estaba fiera. Muchos fueron muertos con espada, y cuchillo y pistola. Como en todas las guerras, hubo líderes y generales y oficiales y soldados comunes.

Y espías.

Espías para infiltrarse en territorio enemigo, juntar información vital, escurrirse, y dar la información a sus comandos.

Los soldados capturados fueron tratados honorablemente. Humanamente. ¿Pero los espías? -¿Aquellos que se infiltran y engañan?- ¿Aquellos que actúan con traición?

Muerte a los espías. La horca. El pelotón de fusilamiento. O peor. En esta guerra de desierto, el comandante de un fuerte propuso un castigo terrible para los espías.

Cuando fué capturado y convicto, el espía fué traído ante este comandante, y se le dió a escoger. Ejecución por el pelotón de fusilamiento o—

La Puerta Negra.

El espía convicto fué enviado de vuelta a su celda para pasar la noche. Para razonar y preocuparse y decidir.

Todo espía había oído los rumores e historias acerca de la Puerta Negra.

“¿Qué hay detrás de esa maldita puerta? gritó el prisionero “¿Tortura lenta, dolorosa? ¿El hoyo de una serpiente? ¿Sujetado con estacas en un nido de hormigas? ¿Qué males indecibles me esperan detrás de La Puerta Negra?

Al amanecer, el espía fue traído ante el comandante del fuerte. “¿Qué será: el pelotón de fusilamiento—o La Puerta Negra?

Terror en sus ojos, el espía dijo, “El pelotón de fusilamiento.” Momentos más tarde, sonaron disparos. El espía fué muerto. Un joven oficial, recientemente asignado al fuerte, fué vencido por la curiosidad.

“Comandante”, dijo, “soy nuevo aquí. Por favor dígame. ¿Qué hay detrás de La Puerta Negra?

“Libertad”, respondió el comandante.” Pero pocos tienen el coraje de escoglarla.”

* * *

Y así es.

En tanto la libertad sea una Puerta Negra, pocos tendrán el coraje de pasar por ella.

En tanto la libertad sea una oscuridad desconocida, un riesgo ominoso— pocos lo abrazarán.

En tanto la libertad sea de naturaleza de temor y presentimiento, pocos tendrán el coraje de escogerla.

Los liberales deben abrir La Puerta Negra. Debemos hacer brillar la luz de la sabiduría y el conocimiento sobre lo que hay detrás de aquella.

Debemos leer y escribir, oír y hablar, aprender y enseñar a otros las lecciones de la libertad.

Debemos mostrar a la gente la gloriosa libertad iluminada por el sol que nos espera del otro lado de la Puerta negra.

La Pregunta de Baruch

Bernard Baruch fué uno de los más exitosos inversionistas de bolsa de todos los tiempos.

Él previo la quiebra del mercado bursátil de 1929 – y vendió sus acciones a casi su más alto valor.

Él continuó haciendo enormes ganancias durante la Gran Depresión.

En dólares de hoy, Baruch ganó millones. Murió rico. ¿Cuál fue su secreto? Bernard Baruch usaba una simple técnica para evaluar las acciones en su portafolio.

Cada mañana, él veía a cómo se estaban vendiendo sus acciones.

Luego se preguntaba a sí mismo, “¿Compraría yo esta acción hoy?” si la respuesta era “sí”, él retenía la acción, y quizás compraba más si la respuesta era “no”, la vendía..

Él no preguntaba, “¿Qué pague originalmente por esta acción” ni, “¿Cuánto tiempo la he tenido?” ni, “¿Cómo puedo justificar una pérdida?” El no caía en lo que Harry Browne llama “La trampa de la Inversión Previa”. El no permitía que su pasado dictara su futuro.

Baruch preguntaba, “Si yo no poseyese esta acción, ¿sería una buena inversión hoy? ¿La compraría por primera vez ahora?”

La pregunta de Baruch es una poderosa herramienta para tomar decisiones. Aplícala a la compañía para la que trabaja. Si nunca hubiese trabajado para ellos, postularía por un trabajo con ellos hoy?

Aplíquela a su pareja romántica. ¿Se casaría con ella hoy? Más importante, ¿se casaría ella con usted hoy?

Si la respuesta es “Sí”, grandioso. ¿Pero qué si la respuesta es “No”?

¿Se retira del trabajo o hace sus maletas y se muda?

En algunos casos, sí.

Pero en muchas otras situaciones, la pregunta de Baruch le puede ayudar a concentrarse en lo que falta o está mal. Esta información le puede llevar a nuevas posibilidades, nuevas alternativas, y una mejor vida.

Quizás unos meses más tarde, usted hará la Pregunta de Baruch de nuevo- y descubra que su respuesta es “sí”

Dirigimos la Pregunta de Baruch a su involucramiento en el movimiento liberal.

Si usted nunca hubiese invertido tiempo y esfuerzo en el movimiento liberal—

Si nunca hubiese donado dinero a la organización liberal—

Si estuviese viendo el movimiento liberal por la primera vez—

¿Se involucraría, se uniría— hoy?

Su respuesta puede tener que ver con varias preguntas relacionadas:

1. ¿Cuán importante es la libertad para usted?
2. ¿Qué precio está usted dispuesto a pagar – en tiempo, esfuerzo y dinero – por la oportunidad de libertad? A mucha gente le gustaría ser libre – si no le costase nada. NHTCCUAG: No hay tal cosa como Un Almuerzo Gratis. ¿Que precio esta usted listo y dispuesto a pagar por la libertad?
3. ¿Es el movimiento liberal un medio ambiente efectuar para el adelantamiento de la libertad? ¿Qué parte de él es el mejor lugar para que usted se involucre?
4. ¿Está el movimiento liberal creciendo o contrayéndose? ¿se está poniendo más efectivo o menos efectivo?

Las metáforas pueden ayudarle a responder la Pregunta de Baruch

Si el movimiento liberal fuese un valor, y usted tuviese que bosquejar su valor de mercado desde 1997 hasta hoy día – los últimos 10 años - ¿Cómo se vería el gráfico?

Si usted fuese un inversionista, y el movimiento liberal fuese un valor, ¿sería un buen valor desde 1997 hasta hoy día – los últimos 10 años - ¿Cómo se vería el gráfico?

Si usted fuese un inversionista, y el movimiento liberal fuese un valor, ¿Sería un buen valor hoy día?

¿Está el mercado sobrevalorado o desvalorizado el movimiento liberal? ¿Lo compraría usted hoy?

Si el movimiento liberal fuese un negocio, y éste tratara de emplearle, ¿tomaría trabajo?

Si responde “No”, ¿qué va a hacer al respecto? ¿Dejar el movimiento liberal? ¿Cambiarlo?

¿Qué necesita ser cambiado para cambiar su respuesta a un “Sí”? ¿Qué necesita añadirse, Quitarse, Modificarse?

Específicamente, ¿qué tomaría cambiar el movimiento liberal en un gran movimiento al cual unirse hoy?

Tome la iniciativa. Asuma responsabilidad personal.

Comience a hacer estos cambios en usted mismo y en su círculo liberal personal.

Sólo, si es necesario, con otros, cuando sea posible.

Comience ahora.

Sus elecciones y acciones ayudaran a determinar si es que el movimiento liberal se contrae o expande, se debilita o se fortalece, cae o se levanta.

Sus decisiones y comportamientos pueden influir futuras respuestas liberales a la Pregunta de Baruch. El próximo año. Y el futuro.

La Lección de Henry Hazlitt

En Economía en Una Lección Henry Hazlitt nos enseñó que, “El arte de la Economía consiste en mirar no sólo lo inmediato sino también los efectos más largos de cualquier acto o política de gobierno; consiste en trazar las consecuencias de esa política de gobierno no solamente para un grupo, sino para todos los grupos”.

Él nos advirtió contra la “falacia de pasar por alto las consecuencias secundarias” de un programa o política de gobierno

Henry Hazlitt observó que los buenos economistas conectan la acción del gobierno a sus consecuencias en el mercado. No solo las consecuencias para intereses especiales o beneficiarios focalizados, sino las consecuencias económicas para todos los grupos. Directas e indirectas. Inmediatas y secundarias.

Los buenos economistas trazan consecuencias – y consecuencias de consecuencias.

La lección de Henry Hazlitt es brillantemente simple sabiduría económica. Y es un punto de poder de persuasión vital para los liberales.

Cuando examinamos un programa o política del Gran Gobierno, debemos de seguir sus ondulantes olas de consecuencias. Debemos poder mirar más allá de las “consecuencias previstas” y “objetivo” del programa o política del Gran Gobierno.

¿Cuáles son las consecuencias para los grupos no focalizados; directas e indirectas; e indirectas; inmediatas y secundarias? ¿Cuáles son las consecuencias?

¿Cuál es el impacto del programa del Gran Gobierno en este grupo o aquel?

¿El costo del programa hace sus vidas mejores o peores? ¿Las consecuencias y consecuencias de las consecuencias hacen sus vidas mejores o peores?

¿Exactamente cómo?

¿Qué clase de comportamientos el programa del Gran Gobierno recompensa o penaliza, alienta o desalienta? ¿Cómo responderán las personas en cada grupo a estos costos y consecuencias? ¿Seguirá su comportamiento siendo el mismo – o cambiará?

¿Y cuáles serán las consecuencias de eso?

Advertir siete malas consecuencias de Prohibición de Drogas, puede hacer despertar a la gente.

Producir seis resultados peligrosos de leyes antiarmas, puede hacer a la gente detenerse, mirar y oír

Listar ocho resultados fatales de atención médica de pago individual obligatorio, puede ser oxígeno puro para un oyente.

Contar cinco consecuencias dañinas de leyes aumentando el salario mínimo puede poner a muchos cerebros en las filas de los empleados.

Para elaborar sobre la lección de Henry Hazlitt; Los buenos comunicadores liberales trazan las consecuencias de las acciones del Gran Gobierno – y las consecuencias de las consecuencias

Pero después de que apliquemos e ilustremos esta lección del Gran Gobierno – y las consecuencias de las consecuencias.

Pero después de que apliquemos e ilustremos esta lección debemos hacer a nuestro oyente una de más preguntas de impacto personal.

“¿Cómo siente acerca de eso?”

O: “¿Es eso lo que quiere?”

O: “¿Es eso aceptable para usted?”

Luego ofrezca la alternativa liberal. La solución de la libertad. Y las consecuencias dramáticamente mejores que la libertad causa – y hace posible.

El Mito de Hongos en la Noche

Seis meses antes de las elecciones generales, un desconocido liberal inscribe su candidatura para la función pública. Sostiene una conferencia de prensa frente al edificio federal. Su declaración enumera los daños causales por el Gran Gobierno, declara la importancia de la libertad individual, y da razones cautivantes para elegirlo a él para el cargo. Periódicos, radios y televisión llevan su mensaje a votantes.

Día tras día, por seis meses, este liberal habla en eventos cívicos, reuniones públicas, universidades, y similares. Concede entrevistas de prensa, aparece en programas de entrevistas de radio y televisión, y va ante comités de apoyo.

Su mensaje cala. Los votantes se ponen razonables, se dan cuenta de sus verdaderos intereses, y catapultan al liberal a la función pública.

Este bosquejo es limpio, simple, e incorrecto. Es el mito de hongos en la noche.

Un niño se va a la cama en una cálida tarde de primavera. A la mañana siguiente se despierta ante un patio cubierto con legiones de hongos. Ayer, el patio estaba verde sin interrupción. Hoy día, sin ningún esfuerzo o tiempo, han brotado hongos. Sin planeamiento o causa.

Un toque de magia, un poquito de lo milagroso ha entrado en su vida.

Puede ser varios años antes que el muchacho aprenda las causas naturales del crecimiento de hongos. Hasta entonces, el ve magia, no ciencia. El cree en el conejo de Pascua, Santa Claus, el Hada del Oriente, duendes – y hongos que brotan mágicamente en la noche. Al madurar el niño, él descarta estas fantasías infantiles. O más bien, la mayoría de ellas. Algunos adultos maduros en todo otro respecto, alimentan y acarician una creencia en lo mágico. Se aferran al mito de hongos en la noche.

Todos han soñado con volverse exitosos de la noche a la mañana.

¿No sería maravilloso despertar una mañana y hallar que ha heredado un millón de dólares? ¿O escrito una novela más vendida? ¿O que se volvió una estrella de rock and roll?

¿No sería maravilloso despertar una mañana para descubrir que es el primer gobernador o senador o presidente liberal?

Estos sueños de realización de la noche a la mañana pueden ser una diversión placentera. Pueden incentivar nuestros esfuerzos para hacer algo de nuestras vidas.

Pero algunas personas olvidan que “el éxito de la noche a la mañana” es un mito, y comienzan a tratarlo como una posibilidad real. Ellos racionalizan y lo cultivan como “un tiro largo”.

En el movimiento liberal, unos cuantos individuos suscriben el mito de hongos en la noche.

Tal vez fueron cautivados por Atlas Shrugged. Ellos quizá recuerden las charlas de radio de tres horas de Juan Galt – y el efecto que tuvo en los millones que la oían.

Ellos pueden haber sido influenciados por la ciencia-ficción liberal. Robert Heinlein; Eric Frank Russell; F. Paul Wilson; James P. Hogan; o la serie el Matador por Steve Perry.

Algunos liberales fueron “convertos de la noche a la mañana”. Sobre la base de una conversación o un libro, estos individuos se unieron al movimiento liberal. Estas rarezas pueden asumir que hay miles más como ellos.

Los individuos actúan sobre la base de sus creencias y presunciones.

Sin un liberal alberga una creencia en el éxito de la noche a la mañana, en el mito de hongos en la noche —y si decide candidatear para la función pública, ¿qué hará?

Él predecirá un apoyo público masivo y totales de alta votación. Pedirá y se prestará tanto dinero como puede caber en sus manos – para pagar [el costo] de los folletos, volantes, y TV, radio, y avisos en los diarios.

Hostigará a los liberales para que den tanto tiempo y dinero como él tiene.

Él aún hipotecará por segunda vez su casa para conseguir otros \$25,00 ó \$ 50,000 para su campaña. O gastará los ahorros de su vida. Puede tomarse una licencia de seis semanas no pagadas de su trabajo para dedicarse a la campaña a tiempo completo.

Responderá cada cuestionario para candidatos que pueda. Hablará en cada evento abierto al público que pueda. Procurará tantos medios gratuitos como sea posible.

Creerá, verdaderamente creerá que él puede ganar este importante cargo.

En la noche de la elección, una cosa será clara: Él “fracasó”. Se quedó embarazosamente corto de sus predicciones y promesas.

Así, él racionaliza; explica; justicia; culpa(a otros) y se excusa.

En seguida, hallamos las pasiones quemadas de nuevos activistas y donadores, las esperanzas mutiladas de idealistas, y las futuros hipotecados de aquellos que pensaron que estaban invirtiendo en la victoria liberal.

La revolución Americana de 1776 se vendió lentamente. No de la noche a la mañana. No será traída de vuelta con un arreglo rápido.

Restaurar la libertad tomará planeamiento, esfuerzo, y tiempo. Una libertad permanente debe comenzar en los corazones y mentes de liberales informados y comprometidos.

Debemos reclutar, educar y activar nuevos miembros. Debemos localizar y enrolar a aquellos que ya están de acuerdo con nosotros. Debemos persuadir y traer a otros. Debemos enrolar e involucrar a estos hombres y mujeres en el movimiento liberal.

La mayoría de estos nuevos liberales estarán ansiosos de enterarse de las implicancias y aplicaciones del liberalismo. El impacto y el valor de la libertad. Por su celo y educación liberales, estos nuevos activistas liberales estarán listos y podrán y desearán reclutar, educar, y activar más nuevos liberales. No es suficiente unirse, y aprender y decir.

Debemos actuar para alcanzar la libertad. Y eso requiere activistas liberales brillantes, bien entrenados. Debemos equiparlos con las herramientas y capacitación necesarias para avanzar atrevidamente la causa liberal.

Debemos enseñarles cómo presentar el liberalismo poderosa y persuasivamente. Cómo invitar e involucrar voluntarios.

Cómo organizar iniciativas de votación para reducir dramáticamente los impuestos. Cómo levantar fondos para estos proyectos – y cómo promoverlos.

Cómo organizar y administrar una campaña política liberal.

Cómo ser un candidato liberal sobre aprovechado. Y mucho, mucho más.

Un activista liberal bien capacitado, puede tener un impacto mayor que cien mediocridades del Gran Gobierno.

Al nosotros reclutar, educar, y activar, estamos sembrando las semillas del éxito liberal de largo plazo. No las esporas de hongos.

Más bien las semillas de robles y siempre verdes. Éstos demoran más para madurar. Pero sus bosques duran por generaciones.

Sección 2

Técnicas

Esta carilla es una página en blanco

La Prueba de los Vigilantes de Peso

Un gobernador anuncia un recorte de gastos del 20%. Otro gobernador proclama una reducción de gastos multibillonaria. Un tercer gobernador dice que su propuesta ahorrará a los contribuyentes un colosal billón de dólares

¿Romperemos la botella de champán? ¿Finalmente las cosas están marchando en la correcta dirección para los liberales? ¿Se harán más pequeños estos gobiernos?

No.

Los magos ejecutan muchas ilusiones con habilidad de manos.

Los políticos del Gran Gobierno lo hacen con facilidad de palabra.

El primer gobernador está recortado el 20% de un máximo de un aumento de \$ 3 billones. El presupuesto subirá \$ 2.4 billones este año.

El segundo gobernador está quitando \$ 4 billones de un máximo de un aumento de gastos de \$ 9 billones. El gasto del gobierno estatal subirá \$ 5 billones.

El tercer gobernador consiguió una tasa de interés más baja sobre su deuda estatal de \$ 30 billones. El pago más bajo “ahorra” \$ 1 billón en intereses, al tiempo que libera \$ 100 millones al año para expandir “servicios sociales” del gobierno, y reclutar más trabajadores del gobierno.

El Gran Gobierno creció.

Pero todo lo que oímos de los políticos del Gran Gobierno y de los medios noticiosos son historias de contracción de ingresos de contribuciones, reducciones de gasto, y recortes de programa.

¿Cómo se salen con la suya en esto? ¿Cómo hacen para que parezca que el gobierno está del mismo tamaño – o haciéndose más pequeño?

Ajustes y Comparaciones del Gran Gobierno

Éstas son algunas cosas que ellos hacen

1. Ajuste el presupuesto del gobierno por inflación

Si el presupuesto estatal del año pasado fué de \$20 billones, y la inflación

fue 5%, y el presupuesto de este año es de \$ 22 billones, ellos pueden argumentar que, “ajustado por inflación, el gasto de este año sólo ha subido 4.5%”.

Esto podría parecer razonable y justo – excepto por una cosa.

Ellos no ajustan el ingreso de los contribuyentes por inflación. Si su ingreso familiar fue de \$40,000 el año pasado, si usted no tuvo un aumento de salario este año, y si la inflación es de 5%, entonces usted está \$ 2000 más pobre este año.

Con el ajuste por inflación, los contribuyentes están perdiendo 5% este año – mientras que el gobierno está ganando 4.5%.

Los productores de impuestos son mellados – mientras que los consumidores de impuestos se benefician. Ya sea que los políticos de Gran Gobierno o los medios noticiosos llamen al ajuste de gastos del gobierno “dólares constantes”, “costo de vida”, “indexación”, “poder de compra estático”, o alguna otra cosa —

¿Dónde está el mismo ajuste, el mismo tratamiento, y la misma consideración para los productivos, trabajadores contribuyentes?

2. Compare el gasto de gobierno con la economía.

“El gasto de nuestro gobierno estatal es X % del Producto Bruto Interno de nuestro estado — en la última mitad de todos los gobiernos estatales.

Estamos comprometidos al conservadurismo fiscal y gobierno limitado.

“Durante los últimos 10 años, el Producto Bruto Interno de nuestro estado aumentó 108%, y el gasto del gobierno estatal se elevó sólo 79%. El gobierno está tomando una parte más pequeña de un crecimiento pastel económico”.

¿Qué tiene que ver esto con si el gobierno es grande o pequeño? ¿Si es que la autoridad y poder del gobierno está creciendo o retrayéndose?

3. Compare el presupuesto de este gobierno con otros presupuestos de gobierno.

“Estamos en la última mitad de todos los gobiernos estatales en términos de gastos estatales. Estamos comprometidos con limitar al gobierno”.

“Estamos en la última mitad de todos los gobiernos de estado en términos de gasto per cápita”.

“El año pasado, nuestro gasto estatal fué el décimo tercero más alto de 50 estados. Este año hemos bajado al vigésimo – muy cercano al promedio”. Pueden comparar todo el presupuesto o una parte de éste a otros presupuestos estatales.

¿Se aligera nuestra carga tributaria porque la de otros se hace más pesada?

¿Estamos mejor porque ellos están peor?

La Prueba de los Vigilantes de Peso

¿Está cansado de la facilidad de palabra del Gran Gobierno sobre el gasto y crecimiento del gobierno?

¿Quiere la “verdad en las etiquetas” en política? ¿Total transparencia? No la hallará en los diarios. Pero la hallará en Vigilantes de Peso. Vigilantes de Peso es una organización maravillosa que usa honestidad, sentido común, y experiencia probada y verdadera para ayudar a la gente a perder peso y ponerse más saludable. Suponga que usted pesa 300 libras – y viene a Vigilantes de Peso para perder peso y ponerse más saludable. Ellos le darán gran información y apoyo – para ayudarle a adelgazar.

Pero ellos necesitan que usted sea honesto consigo mismo.

¿Qué comió – hoy día? ¿Qué ejercicio hizo – hoy día?

Luego la prueba de los Vigilantes de Peso.

Súbase a la balanza. ¿Cuánto pesa – hoy día? 300 libras?

Por una semana, o dos semanas o un mes, usted tomará sus propias decisiones en comer y ejercitarse. Probablemente llevará un registro de lo que hace.

Vendrá a reuniones. Aprenderá y compartirá. Apoyará y será apoyado.

Luego la prueba de los Vigilantes de Peso:

Súbase a la balanza. ¿Cuánto pesa – hoy día? ¿Doscientos noventa libras?

Se está moviendo en la dirección correcta.

Está progresando

¿Trescientas diez libras? Se está moviendo en la dirección equivocada.

¿Cómo le ayudamos a revertir esto?

Los Vigilantes de Peso son honestos

Ellos no modificarán la balanza para usted se mienta a sí mismo y a otros. Ellos no justificarán su peso diciéndole que en la luna usted pesaría 50 libras. Ellos no apelarán a la facilidad de palabra pesando contras y comparando:

“Bueno, mis cuatro amigos más íntimos comenzaron con 300 libras, como yo, pero ahora ellos están pensando 330 libras, mientras que yo sólo peso 310 libras. Así que — en realidad estoy 20 libras más liviano”

“Porque la obesidad está aumentando rápidamente en los Estados Unidos, aún cuando aumenté 20 libras, estoy más cerca al promedio de peso que hace un año”

Los Vigilantes de Peso quieren que usted sea honesto consigo mismo.

Súbase a la balanza. ¿Cuánto pesa – hoy día?

¿Está usted más pesado o más liviano que la última vez? ¿Está su peso subiendo o bajando?

Aplique la Prueba de los Vigilantes de Peso al gasto del gobierno.

Ponga al gobierno en la balanza. ¿Cuánto gastó este año?

¿Cuánto gastó el gobierno el año pasado?

¿Es el gasto del gobierno más alto o más bajo que el gasto del año pasado?

¿Cuánto? ¿Es el gasto de este departamento más alto o más bajo que el año pasado? ¿Cuánto?

¿Cuánto más alto o más bajo es el gasto del gobierno que el que lo fué hace 10 años? ¿Cuánto más alto o más bajo es el gasto de este departamento que hace 10 años?

¿Es el gobierno mayor en tamaño o más pequeño de lo que fué el año pasado? ¿Es este departamento mayor en tamaño o más pequeño de lo que fué el año pasado?

¿Cuánto mayor en tamaño o más pequeño es este gobierno de lo que fué hace 10 años? ¿Cuánto mayor en tamaño o más pequeño es este departamento de los que fué hace 10 años?

La Prueba de los Vigilantes de Peso al gobierno, nos permite saber dónde estamos, en qué dirección nos estamos moviendo—y cuán rápido vamos yendo.

La Prueba de los Vigilantes de Peso al gobierno nos libera de la facilidad de palabra e ilusiones políticas.

Nos ofrece los hechos, la verdad:

¿Nos estamos moviendo hacia un Gran Gobierno mayor y mayor en tamaño—o acercándonos más y más a la libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño?

El Mágico “SI”

Usted está en medio de una discusión política. Usted sugiere una solución liberal espectacular al problema de la pobreza o el crimen o un mundo mejor. Ud. Explica cómo y por qué nuestra propuesta liberal resolvería el problema rápidamente y a bajo costo- y nos dejaría dramáticamente más prósperos.

Pero la persona a la cual está usted hablando, pronuncia una frase asesina: “No puedes hacerlo, porque—”

“La gente nunca lo apoyará, porque—”

Luego arroja razones por qué su propuesta liberal será prematura o imposible o impopular.

Si usted es como la mayoría de nosotros, ofrecerá evidencia y argumentos para defender su solución liberal; la otra persona responderá, y otro debate sin ganador tendrá lugar.

¿Quiere dejar de argüir- y comenzar a persuadir?

La próxima vez que alguien objete su propuesta liberal o solución o remedio con “no podemos, porque —“o” la gente nunca lo apoyará porque—”

Responda con:

“Usted podría tener razón.” (Pause, luego pregunte—) “Pero si fuese posible— ¿lo querría?”

“Usted podría tener razón. La mayoría de la gente podría estar en contra hoy en día. ¿Pero qué si la mayoría cambiase de opinión, qué si lo implementásemos. Sería una buena cosa? “

“Si dependiese de usted sólo, ¿lo querría?”

Si la respuesta es “No”, puede terminar la conversación cálidamente, y pasar hacia alguien que sí quiere las bendiciones de la libertad.

Si la respuesta es “Sí”, continúe con:

“Por qué lo querría?”

O:” ¿Cómo ello haría las cosas mejor? ¿Qué más ello lograría?”

Nos pasamos horas venciendo objeciones y remontando obstáculos-sólo para descubrir que nuestro cuestionador no quiere lo que estamos ofreciendo. Gastamos mucho tiempo justificando la jornada- y no el tiempo suficiente evaluando si es que la otra persona desea nuestra destinación.

Tal vez usted no esté de acuerdo. Tal vez usted piense que El Mágico "si" no funcionará.

Quizá tenga usted razón. Pero si pudiese funcionar más a menudo con más personas, ¿querría usted probarla con las próximas tres personas con las que hable?

Quizá no funcione para usted. Si ello pudiese hacerle un liberal más persuasivo, lo querría.?

Lo Opuesto

¿Cansado de extensos argumentos acerca del gobierno? ¿Fatigado de explicar por qué falla el gobierno y hace las cosas peor?

¿Qué si pudiese convencer a su oyente a persuadirse *a sí mismo* acerca del liberalismo? ¿Qué si pudiese persuadirle a disponer evidencia y argumentos irresistibles y convincentes de modo que cambiase su propia opinión acerca del liberalismo?

¿Persuadirse a sí mismo? ¿Cómo?

Lo opuesto.

En vez de decirle qué está bien con la libertad, y mal con el gobierno, pregúntele, “¿Qué una cosa hace el gobierno ahora, que usted piensa que no debería de hacer?”

O: “¿Qué actividad en la cual el gobierno está comprometido, debería dejar de hacer?”

O: “¿Qué programa del gobierno que es un triste fracaso, o un desperdicio de dinero, debería cesar el gobierno?”

Luego pregunte, “¿Por qué?”

Luego que le diga por qué, pídale que le diga más. Pídale que elabore y expanda {sobre lo dicho}. Para que le diga acerca de las consecuencias del mal programa. Para que le dé ejemplos.

Luego haga de Abogado del Diablo. Pregúntele cómo respondería a posibles objeciones. “Suponga que alguien dijese X, ¿cómo respondería usted esa objeción?”

Él se convencerá a sí mismo hacia una posición liberal, Y le dará la evidencia y argumentos que son más convincentes para él.

Lo Opuesto, permite a su oyente tomar la parte del gobierno a la cual él se opone más, hacer la argumentación por usted, e intensifica su oposición.

¿Cómo y por qué funciona?

Comienza con lo que su oyente ya cree. Respeta sus creencias y valores. Crea armonía. Concordancia. Ambos están de acuerdo en que el gobierno debería abandonar esta actividad o programa.

Como escribió Pascal: “Usualmente nos convencemos más fácilmente por razones que nosotros mismos hallamos, que por aquellas que se les han ocurrido a otros.”

Como escribe Winwenger en El Factor Einstein: “El mero acto de expresar nuestros pensamientos sobre algún tema, hace que aprendamos más sobre el tema aún cuando ninguna nueva información se ha provisto desde afuera.”

¿Por qué funciona Lo Opuesto?

Para aprender verdaderamente un tema, enséñelo.

Para ayudar a nuestros oyentes a aprender, debemos pedirles que enseñen.

La Petición de Suicidio Asistido

“¿Cuáles son las tres concepciones erróneas más grandes que la gente tiene acerca de los liberales?” pregunta el reportero.

“Cuáles son las tres peores acusaciones que la gente hace de los liberales?” pregunta el anfitrión del programa de entrevistas.

“¿Cuáles son las tres cosas más negativas que la gente dice de los liberales?” pregunta el visitante.

Advertencia: Si usted responde la pregunta, estará pidiendo suicidio asistido—para el liberalismo.

Reporteros de diarios, anfitriones de programas de radio, entrevistadores de TV, e interrogadores que hacen de Abogado del Diablo ofrecen algunas veces suicidio político asistido a aquellos que responden sus preguntas.

Si usted provee concepciones erróneas o acusaciones o creencias negativas—los reporteros encabezarán sus artículos con ellas, los anfitriones de programas de entrevistas hablarán de ellas en extenso, y los interrogadores asumirán que donde hay humo, hay fuego.

Imagínese titulares o encabezados que comiencen con:

“Liberales niegan que son anarquistas”

“Liberales son acusados de ser viles y egoístas, pero ellos dicen”

“La gente cree que los liberales son inmisericordes e indiferentes a los sufrimientos de aquellos menos afortunados, pero los liberales dicen”

“¿Podrán los liberales máquinas expendedoras de heroína, y prostitución en su comunidad? No, dicen los líderes del Partido Liberal, que se quejan”

¿Se encuentra usted defendiendo el liberalismo contra los cargos que usted mismo levantó?

¡Deje de responder la petición de suicidio político asistido!

Responda positiva y persuasivamente:

Versión completa: “Mucha gente no está familiarizada con las ideas liberales. El Partido Liberal nacional comisionó una encuesta después de la campaña presidencial de 1996, para determinar cuántas personas sabían quién era

el candidato presidencial liberal. Los encuestadores ofrecieron 20 nombres a las personas encuestadas. Sólo el 4% dijo: "Harry Browne". Noventa y seis por ciento de los americanos no tenían ni idea de quién era el candidato presidencial liberal- o qué creen los liberales. Los liberales creen en la libertad individual y la responsabilidad personal total. Los liberales creen en un gobierno dramáticamente más pequeño ahora. Los liberales creen que cada persona se debería autogobernar."

Versión corta: La mayoría de los americanos no saben mucho acerca de los liberales y de las ideas liberales. "Liberal" viene de la raíz "libertad". Los liberales creen en la libertad individual y la responsabilidad personal. Los liberales quieren reducir dramáticamente el tamaño y el poder del gobierno- y limitarlo a la protección de nuestra vida, libertad, y propiedad."

Versión más corta: La mayoría de las personas con las que hablo, tienen impresiones muy positivas acerca del liberalismo y los liberales. Ellos se dan cuenta que los liberales significan la libertad individual y la responsabilidad personal—la Declaración de la Independencia, y la Constitución, y la Estatua de la Libertad."

Dé respuestas positivas a preguntas negativas.

Cuando pregunten por nuestros defectos y flaquezas, exhiba nuestras fortalezas.

Cuando pregunten por sombras, alumbre la luz de la libertad.

¿Por Qué son Algunos Liberales tan Negativos?

“Yo amo a la libertad, pero no me gustan los liberales,” dijo el hombre en la mesa frente a mí.

“Usted debe tener una buena razón para sentir de ese modo. ¿Qué cosa no le gusta de algunos liberales?” pregunté:

“Son muy negativos. Siempre se están quejando de los impuestos, o del gasto del gobierno, o de los programas del gobierno, o de algunos políticos. Culpan al gobierno por casi todo lo que está mal. Me dicen cuán horrible es el gobierno. Y cada vez que hablo con ellos, tocan el mismo viejo disco malogrado: “El gobierno está siempre equivocado, el gobierno es malo, el gobierno es el enemigo.” dijo el hombre.

El hombre tiene un buen argumento .Algunos liberales llenan las conversaciones con fracasos y defectos, los costos y consecuencias, los errores y maldades del gobierno.

Y eso es todo de lo que hablan.

Algunos amigos y compañeros de trabajo retroceden cuando ellos comienzan a hablar extravagante y amargamente y a delirar contra cualquier cosa y todo lo que hace el gobierno.

Son abucheadores. Mercaderes de miseria. Anunciadores de catástrofes. Portadores de malas noticias.

Fomentan frustración e ira y odio.

Oscurecen las salas a donde entran. Contaminan las conversaciones con residuos tóxicos espirituales.

Sus amigos y familiares y compañeros de trabajo sufren en silencio primero— luego dejan de escuchar.

Quizás usted conoce a uno de estos ‘negatarios’

¿Cómo les puede ayudar a hacerse persuasivos y positivos?

¿Debería pedirles que dejen de hablar del impacto destructivo de los programas y políticas del gobierno?

¿O quizás transigir en sus ideales y atenuar lo que creen?

¿Encomiar al gobierno?

Nada de lo anterior. Ni negatividad, ni transigencia, ni silencio, ni rendirse.

Por qué no recomendar un enfoque liberal persuasivo:

I. Diagnostique la enfermedad y describa sus peligros.

2. Recomiende nuestro remedio
3. Detallar nuestras fortalezas.

Por ejemplo:

1. El salario mínimo les deja fuera del trabajo a los afroamericanos del centro de la ciudad, y otras minorías. Les previene de conseguir experiencia laboral muy necesitada. Les previene de adicionar para puestos mejor pagados. El salario mínimo les previene de agarrar el primer escalón de la escalera económica.

2. Pongamos fin al salario mínimo, y permitamos que los trabajadores no capacitados y sin habilidades comiencen en trabajos de baja paga, para que puedan desarrollar habilidades laborales, crearse historias laborales, y demostrar que merecen salarios altos y promociones.

El remover la barrera del salario mínimo, permite a los nuevos trabajadores que comiencen su ascensión por la escalera de las ganancias. Les permite trepar tan alto y tan lejos como su ética laboral y habilidades se desarrollen. El pequeño negocio que no puede pagar \$ 7 por hora a un lavador de platos, puede pagarle \$ 4 por hora. Y el lavador de platos puede ganar mientras aprende—a ser un mozo o cocinero. Sin un primer escalón, nunca subirá por la escalera.

Si no diagnosticamos la enfermedad, nadie sentirá que ellos quieren o necesitan el remedio.

Si solamente diagnosticamos la enfermedad—y nos pasamos toda la tarde diciéndoles a nuestros oyentes qué horrible es—y cuán pronto el enterrador vendrá llamando, seremos uno de esos liberales negativos.

Debemos diagnosticar y describir brevemente; luego recomendar el remedio y las recompensas.

Necesitamos sólo describir brevemente el dañino programa de gobierno, y exponer los altos costos y malas consecuencias.

Luego debemos enfatizar nuestra solución liberal, y los beneficios que trae. Debemos acentuar los aspectos positivos de un mercado libre, y un gobierno limitado muy pequeño, las bendiciones de la responsabilidad personal y la libertad individual, y las fortalezas de los individuos que se autogobiernan.

Debemos describir y dramatizar los beneficios personales directos de nuestras soluciones liberales.

Debemos promover un liberalismo positivo.

“¿Qué Clase de Conservador es Usted?”

Una tarde, hace 20 años, caí en una conversación sobre política en una fiesta. Todo el mundo tenía sus opiniones acerca de la política. Un hombre estuvo sentado calladamente por media hora, luego anunció a todos, “Creo que todos están equivocados. Ustedes no entienden estándares y decencia y autoridad. Yo sí. Soy un conservador.

Dos de mis compañeros liberales comenzaron a refutar al “conservadurismo” y acusar a este hombre de sostener falsas creencias.

Él respondió a las críticas- y atacó al liberalismo por condonar la “licencia”. Los liberales estaban contra-atacando, cuando yo interrumpí la discusión gritando, “Un momento. Estoy confundido. Necesito ayuda aquí.

¿Me podrán aclarar algo?”

Todo el mundo se calló la boca. Le hablé al conservador.

“¿Qué clase de conservador es usted?” pregunté: “Yo he leído mucho a escritores conservadores, y conocido a muchos conservadores, y he notado que hay varias clases de conservador. Hay conservadores fiscales, cuya principal preocupación es que el gobierno viva dentro de sus medios. Hay conservadores sociales, que quieren que el gobierno imponga una estricta moralidad. Hay conservadores nacionalistas, que quieren restringir el comercio y la inmigración, y combaten a aquellos que se oponen al modo de vida americano. ¿Es usted un conservador fiscal, un conservador social, o un conservador nacionalista? ¿Qué clase de conservador es usted?”

“Bueno, soy principalmente un conservador fiscal,” dijo.

“¿Es usted un conservador fiscal de gran gobierno, o un conservador fiscal de pequeño gobierno? ¿Usted quiere un gobierno grande y poderoso que vive dentro de sus medios, o un gobierno pequeño y limitado que vive dentro de sus medios?” pregunté:

“¿Está usted bromeando? El gobierno es demasiado grande. Yo quiero un gobierno pequeño, constitucionalmente limitado,” respondió él.

Tuvimos una gran discusión sobre cuáles agencias federales él aboliría, y dónde él reduciría al gobierno y por qué.

Fuimos de una pelea escalante a una interesante discusión amigable.

Este conservador fiscal de pequeño gobierno, y tres liberales hallamos que teníamos mucho en común.

Y comenzó con preguntarle qué creía y qué no creía. Por no asumir que todos los conservadores son lo mismo.

Suponga que alguien dijese, "Yo soy cristiano." ¿Debemos asumir que todos los cristianos son lo mismo?

¿O deberíamos de preguntar, "¿Qué clase de cristiano es usted, católico o protestante y qué denominación es usted: metodista, luterano, bautista, pentecostal, adventista, cuáquero- ¿Podría decirme un poquito acerca de su fe? ¿Qué tiene en común con otros cristianos- y cómo es usted diferente?"

Si alguien dice, "Soy un liberal", podemos preguntar:"

"¿Qué clase de liberal es usted? ¿Cuáles son sus creencias liberales?

¿Qué tiene usted en común con otros liberales- y cómo es usted diferente?

¿Es usted un liberal planeador de centro, o un liberal rural de decisiones tomadas por la comunidad? ¿Es usted un liberal de libertades civiles, o un liberal de gobierno sin límites"

Si alguien dice, "Soy un socialista," podemos preguntar:

"¿Qué clase de socialista es usted? ¿Pequeñas comunas y comunidades—o planeado centralmente en Washington, D.C.? ¿Es usted un socialista coercitivo, o un socialista voluntario? ¿Podría alguien escoger no participar en su socialismo?"

Antes de que podamos decir honestamente, "Estoy de acuerdo" o "No estoy de acuerdo", tenemos que entender. Para entender, debemos preguntar. Con cortesía e interés y un sincero deseo por enterarse de la verdad.

Podemos descubrir que ellos no están de acuerdo con nosotros.

Podemos descubrir que tenemos mucho en común. Que ellos están de acuerdo con nosotros en muchas cosas importantes. Y que podamos persuadirlos sobre otras cosas. ¿No vale la pena buscar eso?

¿Qué clase de comunicador es usted?

¿Es usted uno que asume, o que pregunta? ¿Es usted de los que disparan primero, y hacen preguntas luego, o uno que sinceramente quiere comprender?

¿Qué clase de comunicador es usted?

La Receta de Seis Pasos para Cocinar el Gran Gobierno

“Hay más de 40 millones de americanos sin un adecuado seguro de salud. ¿No debería hacer algo el gobierno?” pregunta el interrogador:

“Dentro de quince años, tendremos otros 60 millones de americanos listos a pasar al retiro. El Seguro Social necesita más fondos. ¿No debería hacer algo el gobierno?” pregunta otro.

“Los colegios públicos son insuficientes. Necesitamos más dinero para educar a nuestros chicos. ¿No debería hacer algo el gobierno federal?” pregunta un tercero.

Usted ha oído estas preguntas. Y docenas como ellas.

Responder directamente, a menudo hace parecer que los liberales están en contra de las intenciones positivas detrás de los programas- o contra la gente que depende de los programas.

Podemos parecernos al Grinch que se robó la bondad.

No tenemos que estar en pié allí y parecer malo.

Porque yo tengo la receta de seis pasos que cocina el enfoque del Gran Gobierno- y pone la mesa para la libertad.

Usamos la primera pregunta para ilustrar los seis pasos.

“Hay más de 40 millones de americanos sin un adecuado seguro de salud. ¿No debería hacer algo el gobierno?” pregunta el interrogador.

Paso 1: Muestre empatía con sus intenciones positivas:

“Es horrible cuando los americanos que están enfermos o heridos se encuentran sin atención médica. No queremos pararnos a un lado mientras otros sufren. Tenemos que hacer algo positivo. Algo que mejore las cosas— “(Aunque la pregunta dice “seguro de salud”, la intención de la persona es que esta gente tenga atención de salud.)

Como escribió el capacitador de ventas Cavett Robert en 1962, “A nadie le importa cuánto sabe usted- hasta que ellos saben cuánto le importa a usted.”

Paso 2: “Los programas del Gran Gobierno no funcionan.”

Dé ejemplos de fracasos de programas de Sanando a Nuestro Mundo, por Mary Ruwart, o Perdiendo Piso, por Charles Murray, o Por qué no Funciona el Gobierno, por Harry Browne.

Paso 3: “Los Programas del Gran Gobierno a menudo empeoran las cosas para la misma gente que ellos están intentando ayudar.”

Ofrezca ejemplos de cosas que se pusieron peor, de los libros acabados de mencionar, o de los libros de James Bovard, o de cualquiera de las docenas listados en el catálogo de Libros de Laissez Faire.

Paso 4: “Los programas del Gran Gobierno crean nuevos problemas.

Use ejemplos de nuevos problemas de los libros mencionados, o de La Tragedia de la Compasión Americana, por Marvin Olasky, o Reclamando el Sueño Americano, por Richard C. Cornuelle.

Paso 5: “Los programas del Gran Gobierno son dispendiosos y costosos”.

Ofrezca ejemplos de James Bovard o de los libros mencionados, o “Puntos de Conversación” en Noticias del Partido Liberal, o de uno de los reportes de John Stossel en 20/20- o de “Buenas Noticias, Malas Noticias, Increíbles Noticias” por James W. Harris.

Paso 6: “Los programas del Gran Gobierno desvían dinero y energía de usos positivos y productivos.”

Usted querrá usar historias de éxito del mercado libre, o referirse a uno de los buenos artículos en la revista “Razón”.

O querrá preguntarle a su interrogador, “¿Cómo piensa que usted y yo, trabajando con nuestras iglesias, o organizaciones de servicio como el Club de Leones o el Club de Rotarios, o negocios locales, podríamos ayudar a resolver este problema en nuestra comunidad? Si el gobierno no tomase todo ese dinero de nosotros en altos impuestos, si el gobierno no se pusiera en el camino, -¿cómo podríamos resolver este problema localmente?”

Esta receta de seis pasos cocina el enfoque del Gran Gobierno para lidiar con los problemas sociales. Y despeja el camino para discutir soluciones liberales a los problemas sociales.

Empatía.

Los programas del gobierno no funcionan.

Los programas del gobierno a menudo empeoran las cosas para aquellos a quienes intentan ayudar.

Los programas del gobierno crean nuevos problemas.

Los programas del gobierno son dispendiosos y costosos.

Los programas del gobierno desvían el dinero de usos más positivos y productivos.

Este enfoque requiere que lleguemos a estar bien informados acerca de los daños del Gran Gobierno- y de los beneficios y bendiciones de la libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño.

Ésta es la receta, no la comida. Usted mismo tiene que comprar los ingredientes. Tiene que familiarizarse con revistas del mercado libre, boletines, libros, y cintas liberales.

Este enfoque no muestra cómo y por qué una sociedad libre resolverá estos problemas.

Este enfoque muestra cómo y por qué los programas del Gran Gobierno no han resuelto, no resuelven, ni pueden resolver nuestros problemas.

Cuando nos movemos en la dirección equivocada, no queremos ir más lejos ni más rápido.

Debemos volvernos.

Y dirigirnos hacia cielos azules y caminos abiertos.

Hacia la libertad.

¿Está Usted Atado en No's?

"Los liberales no son anarquistas," respondió el liberal.

"Los liberales no condenan las drogas," dijo otro.

"Los liberales no apoyan la licencia," contestó aún otro.

Las declaraciones son verdaderas. Pero ellas a menudo refuerzan la falsedad.

¿Por qué?

Ellas nos atan en No's. El "no" nos ata a las falsas acusaciones.

"No" es una herramienta de lenguaje, un dispositivo lingüístico.

Niega aquello a que se refiere.

Para entender una oración "no", usted tiene que concentrarse en lo que está siendo negado. Y eso es lo que es recordado.

Se recuerda el sujeto, el verbo, y el objeto; intensamente, y la negación — escasamente.

Ensaye esto.

"Pérez no es una mala persona. Pérez no mintió, ni engañó, ni robó. No se ha probado que Pérez sea enfermo, y depravado y malo. Ni una pizca de evidencia indica que Pérez estafó solapadamente a viudas y huérfanos con sus ahorros en toda la vida.

La gente se acuerda del nombre y del cargo. Las acusaciones. Se acuerdan de "Pérez—mala persona", y "Pérez—mentir, engañar, y robar."

Para negar tenemos que afirmar.

Para comunicar lo que los liberales son, debemos comunicar positivamente.

Para que otros recuerden lo que los liberales defienden, debemos comunicar a favor de qué estamos.

-A favor de qué estamos- "Los liberales defienden un gobierno pequeño."

¿Qué defendemos? ¿Los liberales quieren terminar con la insana guerra contra las drogas."

¿Qué creemos? "Los liberales están comprometidos a la responsabilidad personal—porque la responsabilidad personal es el precio de la libertad."

Oración "no" Los liberales no creen en la iniciación del uso de la fuerza." (Se recordará como "Liberales—iniciación de la fuerza.")

Oración positiva – "Los liberales creen que todos los tratos humanos deben ser voluntarios."

Oración "no": "Los liberales no son insensibles hacia los pobres." (se recordará

como “Liberales—insensibles hacia los pobres.”)

Oración positiva. “Los liberales apoyan la caridad hacia los débiles y frágiles y los pobres.”

Oración “no” “Los liberales no apoyan la intervención militar en otros países.”
(Se recordará como “Liberales—intervención militar.”)

Oración positiva “Los liberales creen que nuestros militares deben defender nuestras costas y suelo americanos contra invasores extranjeros.”

Las oraciones “no” refuerzan la creencia que se está negando.

Las oraciones “no” a menudo confunden.

Las oraciones “no” son a menudo defensivas.

Las oraciones “no” son a menudo débiles.

Diga lo que estamos a favor, no lo que no estamos. (¿Le confundió eso?)

Defienda, no niegue. (¿Le pellizcó eso?)

Diga lo que sí creemos; no lo que no.

Afirme lo que haremos; no lo que no.

Corte el “no”.

Dígalo positivamente para comunicarlo claramente.

De modo que otros recordarán lo que los liberales están a favor.

El Extremo equivocado de la Vara

“Estoy de acuerdo que 20,000 leyes de control de armas son demasiadas,” me dijo el entrevistador. “¿Cuáles leyes de armas dejaría usted en los libros?” “Sí, el gobierno es demasiado grande,” dijo mi visitante de la radio. “¿Pero qué partes del gobierno federal los liberales dejarían intactas?”

“Los impuestos son muy altos,” estuvo de acuerdo un conservador. “Pero no podemos simplemente abolir los impuestos. ¿Cuáles impuestos deberíamos mantener?”

Hay muchos modos positivos de responder estas preguntas.

Pero hay algo interesante en progreso aquí. Todas las preguntas descansan sobre una pregunta básica. “¿Cuáles partes del gobierno los liberales apoyan o condonan?”

O. “Desde un punto de vista liberal, ¿cuáles funciones del gobierno son correctas o buenas, morales o prácticas?”

Esto es teóricamente interesante. Filosóficamente importante. Pero cuando entramos en esta discusión. Estamos tratando de Alcanzar el Extremo Equivocado de la Vara.

Más bien que hallar áreas de desacuerdo sobre qué leyes de armas mantener, qué partes del gobierno dejar intactas, o qué impuestos mantener—debemos buscar el consenso sobre qué leyes de armas rechazar, qué partes del gobierno renovar, y que impuestos rescindir.

En vez de discutir sobre qué es o no es una función propia del gobierno, coincidamos en qué definitivamente no lo es.

En vez de concentrarnos en desacuerdos sobre qué partes del gobierno dejar, concentrémonos en coincidencias sobre qué partes absolutamente, positivamente deben irse.

Sobre las leyes de armas, respondí, 20,000 leyes sobre armas son muchas para clasificar. Si dependiese de usted, ¿de cual de ellas se desembarazaría primero? ¿Cuál ley antiarmas piensa usted que es la más dañina? ¿Y por qué?

Sobre el Gran Gobierno, respondí, “Estamos de acuerdo que el gobierno es demasiado grande. ¿Que parte del Gran Gobierno piensa que es peor? ¿Por

qué ? ¿ Si fuese su decisión, la removería? ¿Por qué?"

Sobre los impuestos, respondí, - Cuál es la peor cosa acerca de los impuestos-

- Por qué – Si fuese su decisión, y solamente suya, qué impuesto aboliría o cortaría ¿Por qué?"

El extremo correcto de la vara es.

"¿Qué partes del Gran Gobierno borraríamos ahora?"

"¿Qué actividades del gobierno son equivocadas o malas, inmorales, o no prácticas?"

"¿Qué programa del gobierno causa más daño? ¿Qué política del gobierno es la más destructiva?"

"¿Qué es lo que está haciendo el gobierno, que definitivamente no debería hacer?"

Podemos tratar de alcanzar cualquier extremo de la vara.

Un extremo (de ella) nos da una lucha de poderes.

El otro extremo nos da una mano de ayuda.

Alcance el extremo correcto de la vara.

¿Presionaría Usted el Botón?

“No nos metimos en la Guerra contra las Drogas de la noche a la mañana”, dijo el interlocutor del programa de radio de entrevistas. “Y no nos saldremos de ella de la noche a la mañana. Puede tomar años bajar el ímpetu a la Guerra contra las Drogas.”

“Usted puede tener razón,” respondí. “Pero probemos un experimento. Si hubiese un botón frente a usted, y por presionar ese botón, usted podría poner fin inmediatamente a la Guerra contra las Drogas— ¿presionaría el botón?”

Diez segundos de aire muerto. Silencio. El enemigo de todo anfitrión de un programa de radio de entrevistas. “Sí, lo haría,” dijo mi interlocutor, “Presionaría el botón.” “¿Por qué? “¿Por qué presionaría el botón?” pregunté: “Porque la Guerra contra las Drogas es un fracaso. Usted puede conseguir cualquier clase de droga que quiera. Las drogas están por todas partes. ¿Quién está embromando a quién?” respondió.

Algunas veces los liberales se atascan en argumentos sobre programas de transición, sobre cómo bajar el ímpetu y terminar con los programas destructivos del gobierno. O cuán rápido retirarlos.

Algunas veces estas discusiones son importantes. A menudo no lo son.

La prueba de “presione el botón” llega al corazón del asunto. Aclara el aire.

“Si hubiese un botón frente a usted, y por medio de empujar ese botón usted pudiese privatizar totalmente el Seguro Social; sacarlo por completo de las manos del gobierno, ¿presionaría el botón?”

“Si hubiese un botón frente a usted, y por medio de presionar ese botón usted pudiese abolir las 20,000 leyes antiarmas; restaurar inmediatamente el derecho a tener y portar armas, ¿presionaría el botón?”

“Si hubiese un botón frente a usted, y por presionar ese botón pudiese hacer el gobierno tan pequeño, que no necesitaría un impuesto sobre los ingresos, ¿presionaría el botón?

Es simple. Personal. Concreto. Memorable.

Aquí está la receta. Pregunte a la persona que está insegura.

1. "Si hubiese un botón frente a usted, y por medio de presionar ese botón, usted pudiese inmediatamente abolir/terminar/remover (programa de gobierno o ley), ¿presionaría el botón?"

2. Si dicen sí, pregunte, ¿Por qué? Como observó Blaise Pascal, "Por lo general somos mejor persuadidos por las razones que nosotros mismos descubrimos que por aquellas que nos son dadas por otros."

3. "¿Cómo serían las cosas dramáticamente diferentes o mejores si usted presionase el botón? ¿Cuáles serían los mayores y mejores beneficios?"

"¿En qué más nos beneficiamos directa e inmediatamente por terminar esta cosa?"

Si hubiese una pregunta que usted pudiese hacer, y por hacer esa pregunta pudiese ayudar a la gente a llegar al corazón de la libertad, ¿haría usted esa pregunta?

¿Presionaría ese botón?

* * *

NOTA. Aprendí la pregunta "Presione el Botón" en 1973, de Leonardo Read de la Fundación para la Educación Económica.

Caballos Sedientos

“¿Por qué no pudiste convencer a ese tío que el liberalismo es correcto?” preguntó Juan.

“Tú puedes llevar un caballo al agua, pero no puedes hacerle beber,” dijo Bill, un nuevo liberal.

Algunas veces eso es verdad. Otras, es una excusa. A menudo es una oportunidad para aprender.

Consideremos el caso del caballo que no quería beber.

Quizá no tenía sed. Quizá no le gustó nuestra agua. Quizá no le gustó el modo como le llevaste al riachuelo.

Podrías tener el caballo equivocado.

O quizá estemos haciendo preguntas erróneas. Quizá estemos tratando de resolver el problema equivocado.

Estamos tratando de figurarnos por qué este caballo no quiere beber nuestra agua.

Necesitamos caballos sedientos.

¿Cómo hallamos caballos sedientos ¿ Cuando llevamos caballos sedientos al agua, ellos beberán tanto como puedan.

¿Cómo podemos darnos cuenta cuando un caballo está sediento? ¿Cómo actúa? ¿Qué parece? ¿Cuáles son los indicios?

¿Cómo puedo darme cuenta cuando un caballo no está sediento? ¿Cómo es éste diferente de un caballo con sed?

¿Cómo puedo hacer que los caballos tengan sed? Como sugiere el pionero de los avisos comerciales de TV Steve Scott, “Sale su avena—y ellos beberán tanta agua como usted quiera.”

¿Cómo puedo motivar a los caballos para que vengan a mí cuando están sedientos?

¿Cómo puedo hacer que los caballos que no pueden o no quieren beber me conduzcan a caballos sedientos?

¿Cómo puedo hacer mi agua más atractiva a los caballos sedientos?

Demasiados liberales frustrados culpan al caballo. Les tienen con la cabeza gacha hasta que beba o se ahogue.

Cuando se trata de persuasión, los liberales necesitan más sentido de caballo.

Estamos tratando de persuadir gente que no quiere libertad—que no la quieren.

Necesitamos encontrar gente que quiera las bendiciones y beneficios de la libertad.

* * *

¿Cómo hallamos prospectos sedientos? Pregúntele a los prospectos si tienen sed.

“¿Cree usted que el gobierno es demasiado grande, del tamaño correcto, o demasiado pequeño?”

“¿Cree que los impuestos son demasiado bajos, la suma correcta, o demasiado altos?”

“¿Tiene usted demasiada libertad, la cantidad correcta de libertad, o muy poca libertad?”

Alcánceles cuando están sintiendo la pesada mano del gobierno. El 15 de Abril. En la cola en el Departamento de Vehículos de Motor. Cuando acaban de recibir una notificación de auditoría.

Cuando estén pagando sus impuestos por propiedad. O luego que hayan pagado impuestos por la propiedad de sus padres.

Alcánceles cuando alguien por los cuales ellos se preocupan mucho, estén sintiendo la pesada mano del gobierno. Un hijo o hija arrestados por fumar marihuana. Un vecino o familiar que está siendo auditado por la SUNAT. Un amigo con un negocio o propiedad de alquiler que está siendo hostigado por burócratas del gobierno.

* * *

¿Cómo podemos darnos cuenta cuando un prospecto está sediento?

¿Cuáles son los indicios?

Ofrézcales agua. “Si pudiésemos tener un gobierno federal tan pequeño que no necesite un impuesto a los ingresos, ¿lo querría usted?” “Si fuese posible terminar con la prohibición a las drogas y la “sin ganancia”, moralmente errónea Guerra contra las Drogas, ¿lo querría usted?” “Si fuese posible abolir las 20,000 leyes antiarmas, ¿lo querría usted?”

Ógalos. “¡Ese gobierno federal “tal por cual” es demasiado (censurado) mandón!” “¿Puede usted creer estos (censurado) impuestos?” “¿Vió usted El Señor Stossel se va a Washington?. Fue bien bacán,” (si la persona se está quejando del gobierno o los políticos, es posible que estén sedientos.)

* * *

¿Cómo puedo darme cuenta cuando un prospecto no está sediento?

¿Cómo se diferencia de un prospecto con sed?

Ógalos. Si nunca se quejan del gobierno, los políticos, o los impuestos, probablemente no están sedientos. Ni tampoco si alaban al gobierno por hacer lo mejor que puede.

Si trabajan orgullosamente para el gobierno. Un feliz auditor de la SUNAT. Un autojustificado agente DEA. Un empleado del Departamento de Vehículos de Motor, que cree que la gente haciendo cola son una imposición.

Si ellos le dicen que no tienen sed. Especialmente si les ha ofrecido agua en una docena de ocasiones previas.

* * *

¿Cómo puedo hacer que los prospectos tengan sed? El cuaderno de un Millonario de Steven K. Scott enseña dos técnicas. a) Sale su avena. b) Figuras verbales emocionales.

¿Cómo salar su avena? ¿Cómo los hace tener sed? ¿Cuál es el secreto de hacer que ellos le pidan que los conduzca al agua? Usted acaba de experimentar tres ejemplos. ¡Preguntas! ¿Qué preguntas estimulantes del pensamiento puede hacer que estimulen su interés en la libertad? ¿Qué preguntas les intrigarán o engancharán ¿Qué preguntas harán que les provoque decir, "Dígame más" ? ¿Qué preguntas acerca del gobierno o de la libertad les tentarán o les torturarán?

(¿Les intriga esto lo suficiente para salir a probar vuestras preguntas (sal) en insospechados y posibles caballos sedientos? ¿Les tienta esto lo suficiente para ir en busca de caballos?)

"Una figura verbal emocional, es una declaración o historia que le permite al oyente visualizar lo que se está diciendo,"escribe Steven Scott.

Use técnicas de figura verbal emocional, de algunos de los otros capítulos en este libro. El Mito de la Mejor Ratonera, Pichones de Bienestar Social, Los Zapatos de la Otra Persona, Lecciones de Persuasión del Hortelano, Políticos de la Tierra Plana, Evangelista o Predicador de Iglesia, El Extremo Equivocado de la Vara, Explorando Oro, ¿Presionaría Usted el Botón?, El Gran Gobierno como Wile E. Coyote, Saque la Basura, Bambú Chino, y El Camino a la Excelencia de Ben Franklin.

Las Fábulas de Esopo. Las parábolas de Jesús. Cuentos del Tío Remus. Cuentos de hadas y fábulas.

* * *

¿Cómo puedo motivar a los prospectos a que vengan a mí cuando están sedientos?

Promocione y publique su agua.

Cree publicidad “boca a boca”. Dígale a todo el mundo cuán mitigante de la sed es su agua.

Reparta mapas de camino que muestran a la gente cómo llegar a su agua. (Por ejemplo, diríjales al sitio web de los Abogados para el Autogobierno en [www .The Advocates. org](http://www.TheAdvocates.org)).

Cuando ellos están sedientos, señale su agua. Usted no tiene que motivarlos. Su sed los motivará.

* * *

¿Dónde puedo conseguir prospectos que no pueden o no quieren beber que me conduzcan a los caballos sedientos?

Pídales que lo hagan. “Me parece que usted no está interesado en mis ideas liberales. Si tiene un amigo o compañero de trabajo que esté interesado, ¿les diría que se pongan en contacto conmigo?”O: “¿Me daría usted su número de teléfono o correo electrónico?”

Muéstreles cómo darse cuenta cuando un caballo está sediento.

* * *

¿Cómo puedo hacer mi agua más atractiva a los caballos que están sedientos? No apague su sed con una manguera de bombeo. No les haga beber más de lo que quieren.

No enloden el agua. No ponga cosas en el riachuelo que no tengan nada que hacer con el agua. Vuestras opiniones sobre religión, o sexo, o cómo criar a los niños no pertenecen en el agua. Vuestros valores personales no pertenecen en el agua. El agua pertenece en el agua.

Haga que sea un sitio seguro para beber allí. No intimide o amenace a un prospecto con las ideas liberales. Deje que ellos decidan cuánta sed tienen, y cuándo quieren regresar.

* * *

No hay nada malo con los caballos.

No hay nada malo con el agua

Para persuadir debemos dominar el tema de la sed.

Qué Hacer Cuando Usted no Sabe o No Entiende

“Como se demostró en un reciente estudio científico de la Sociedad Americana de Pediatras, cuando se tiene armas den el hogar, los niños las encontrarán, y los niños jugarán con aquellas armas. ¡Armas de mano, cargadas! “dijo el orador.” “Como ellos probaron, el único modo de prevenir que los niños mueran por las armas de mano. ¿Va usted a enfrentar los hechos, o aferrarse a su prejuicio de que las armas no son un peligro para nuestros niños?”

¿Cómo contestaría esto? ¿Qué diría usted?

Cuando somos confrontados con nueva información- o desinformación- la mayoría de nosotros pretende que ya lo sabe. Pretendemos que estamos familiarizados con los hechos. Lo falseamos. ¿Por qué?

Para la mayoría de nosotros, admitir ignorancia es admitir debilidad. Confesar un defecto. Reconocerse culpable al pecado de no saber.

“Si entiende los parámetros del impacto hecho por el efecto multiplicador en desequilibrio económico, en conjunción con las desalineadas curvas de demanda de provisión, con la previsión de dinero M-2 como la variable crítica, usted se dará cuenta por qué los topes de precios en recursos energéticos en California pueden ayudar a que haya fondos mal destinados a corto plazo y funciones de balance, “dijo el gurú político de la TV.

Cuando somos confrontados con declaraciones complicadas o intrincadas, la mayoría de nosotros asentimos con la cabeza y aparentamos que entendemos. Decimos, “Ya veo”, O “Ahá.”

¿Por qué?

Para la mayoría de nosotros, admitir confusión es admitir que somos defectuosos. Mal informados. Aún quizá, en el extremo equivocado de la curva de la campana.

Ignorancia y confusión. Retan a nuestra inteligencia. Nuestras habilidades pensantes.

Pero más que nada, retan a nuestro ego. Nuestro coraje. Nuestra honestidad. ¿Podemos admitir que no sabemos? ¿Podemos admitir que estamos confundidos?

Porque la ignorancia y la confusión son la puerta de entrada al aprendizaje.

Lo sé, porque yo mantuve estas puertas cerradas por muchos años. Nuestra vergüenza. El temor de parecer un tonto. Sentimientos de estupidez e incompetencia.

No soy un santo en admitir ignorancia y confusión. Soy un pecador restaurándose.

Esto es lo que he aprendido.

Cuando no sé algo, digo, "No sé."

Cuando no entiendo algo, digo, "No entiendo." O, "No percibo"

Cuando estoy confundido, digo, "Estoy confundido".

Admitir ignorancia o confusión es el primer paso. El segundo paso es pedir ayuda. Por ejemplo. "¿Me diría dónde puedo hallar el estudio por la Sociedad Americana de Pediatras?"

"¿Me lo explicaría?"

"¿Me podría dar un ejemplo?"

"¿Me mostraría cómo funciona?"

"¿Me podría llevar por ello paso a paso?"

O. "No estoy familiarizado con algunas de estas frases. ¿Qué es un efecto multiplicador? ¿Me podría dar un par de ejemplos? ¿Cómo funciona? ¿Qué significa la frase "desequilibrio económico"? ¿Qué es una "curva de demanda de provisión desalineada"? O, ¿la "provisión de dinero M-2"? ¿Cuáles son las consecuencias de un tope a los precios? ¿Qué es un "fondo mal destinado a corto plazo"? ¿Qué son "funciones de balance"?

"Usted es listo. Usted entiende. ¿Podría hacer esto simple para que yo entienda?"

"Explíquemelo como si yo fuese un chico de 12 años. Hágalo claro como para un niño brillante."

"Estoy confundido. ¿Podría hacerlo menos confuso para mí?"

No se sorprenda si la otra persona tartamudea, o tropieza. Algunas veces él es ignorante y está tan confundido como nosotros. Pero él tenía vergüenza de preguntar. Así que él repitió lo que no entendía.

Quizá tengamos que estudiar el tema juntos.

Algunas veces él se detendrá y pensará. Quizá puede entenderlo bien, pero necesita saber cómo simplificarlo. O clarificarlo. Para que pueda comunicárnoslo claramente.

Algunas veces, él se detendrá y se dará cuenta que estaba equivocado. Simplificarlo, clarificarlo, y explicarlo puede llevarle a rechazarlo.

Que es lo que le pasaría a cualquiera que examinase el incompetentemente designado, no científico "estudio" de armas hecho por la Sociedad Americana de Pediatras.

Todavía es duro para mí admitir cuando soy ignorante y confundido.

Pero cada vez que lo hago, aprendo mucho. Y también aquellos con quienes hablo.

La Pausa de Poder

¿Alguna vez ha visto Hannity y Colmes? ¿El Factor O'Reilly? ¿Competencia Agresiva, con Chris Matthews? ¿Fuego Cruzado?

Se supone que deben traernos debate político. Diálogo. Discusión.

Nos ofrecen un intercambio de monólogos, no diálogo.

Una persona hablando con la otra que está esperando a hablar. Ninguna de los dos hablando a la otra. Ninguna considerando las ideas e información de la otra.

Ésta es una caricatura de conversación. Una parodia de discusión. Una imitación de gente razonando la una con la otra.

Es una exageración de lo que a veces pasa cuando la gente discute ideas. No podemos esperar para hablar. Así que no oímos.

No podemos esperar para decir algo. Así que no dejamos que la otra persona diga algo tampoco.

Necesitamos parar, mirar, y oír, Necesitamos pausar.

Necesitamos pausar para considerar lo que la otra persona dijo.

Pausar y reflexionar. Pausar y dejar que las ideas de la otra persona nos afecten e influencien.

La pausa tiene poder.

Cuando usted pausa antes de hablar, el nivel de atención de la otra persona sube.

Cuando usted pausa antes de responder, usted hace saber a la otra persona que está reflexionando en lo que él acaba de decir. Que usted lo respeta, y a sus ideas.

Una pausa le da tiempo para escoger su próxima pregunta, su próxima declaración, su siguiente respuesta.

Una pausa le permite escoger qué sendero tomar para bajar el tono de la conversación.

Una pausa le permite interrumpir intercambios improductivos. Para el proceso tóxico de continuar. Detenga el momento dañino. Una pausa interrumpe una conversación, así como un descanso interrumpe la música.

Una pausa le permite retroceder y ganar perspectiva. Le da nuevas alternativas. Nuevas posibilidades.

Algunas personas pausan—luego hablan.

Algunas personas levantan el dedo índice y dicen, “Un momento, estoy pensando en lo que usted dijo. “Pausan—luego hablan.

Pause para oír. Pause para interrumpir. Pause por poder.

Pause para que ellos escuchen. A usted. A ellos mismos.

Pause para aminorar la velocidad de la conversación. Algunas veces usted tiene que aminorar la velocidad de las discusiones, para acelerar el entendimiento.

Puede pausar para un efecto dramático. Puede pausar para un efecto pragmático—como un modo práctico de parar la conversación de ir demasiado rápido en la dirección incorrecta.

Una pausa es una herramienta conversacional. Una herramienta poco usada.

Pause por poder. Pause por entendimiento. Pause para un encuentro de mentes.

La Reversión

“Señora Howell, ¿terminar con el impuesto a los ingresos en Massachusetts, no paralizará al gobierno estatal? preguntó la reportero del diario.

“El impuesto de Massachusetts a los ingresos paraliza a los presupuestos familiares”, respondió Carla Howell. “El Gran Gobierno de Massachusetts paraliza nuestros negocios, paraliza nuestras caridades, y paraliza a nuestras iglesias. El Gran Gobierno de Massachusetts y el impuesto a los ingresos paralizan nuestra habilidad para sostener a nuestras familias y ayudar a nuestros vecinos.”

“Sr. Cloud, ¿no está su iniciativa de votación para terminar con el impuesto a los ingresos, apelando a la avaricia personal de cada contribuyente?” preguntó el anfitrión del programa de entrevistas de radio.

“La siempre creciente ambición del gobierno en Massachusetts, toma y toma y toma,”respondí. “Cada año, el ambicioso gobierno estatal toma más y más y más. La ambición de impuestos del Gobierno es insaciable. Año tras año, el gobierno demanda impuestos siempre crecientes de la gente trabajadora en nuestro estado. Diga “No” a la ambición de impuestos del gobierno. Diga “Si” a poner fin el impuesto a los ingresos en Massachusetts.” Cada pregunta era una acusación.

Cada pregunta afirmaba que aquellos que quieren poner fin al impuesto a los ingresos son egoístas, avaros, insensibles, miserables, truínes de espíritu, y deseosos de infligir dolor y sufrimiento a otros.

Las suposiciones no sólo son falsas. Son lo opuesto de la verdad.

Las acusaciones revelan los pecados secretos de los acusadores.

Los ciudadanos particulares son productores de impuestos. El Gobierno es un consumidor de impuestos.

La mayoría de los reporteros de TV y de los diarios están parcializados hacia el Gran Gobierno. Sus preguntas se basan en la creencia incuestionable de que los programas del Gran Gobierno son necesarios y buenos.

Pero si los programas del Gran Gobierno son necesarios y buenos, entonces aquellos que se oponen a ellos deben ser malos, viciosos, y crueles.

Así que es comprensible que los reporteros hagan las preguntas que hacen.

Y si nosotros liberales permitimos que los reporteros o columnistas de opinión o otros apoyadores del Gran Gobierno den forma a la discusión y debate de esta manera, siempre estaremos a la defensiva.

Debemos dar vuelta a las mesas sobre los acusadores.

Debemos usar La Reversión

Es simple y fácil de usar.

Digamos que estamos proponiendo una anulación o corte de impuestos, una reducción en el gasto del gobierno, o reducir o poner fin a un programa del Gran Gobierno.

La pregunta parcializada hacia el Gran Gobierno, a menudo será algo como esto.

“¿Su propuesta no privará al gobierno de dólares desesperadamente necesitados?” O. “¿Esto no hará quebrar a un precario presupuesto estatal?”

O: “¿Esto no mellará la habilidad del gobierno para ayudar al necesitado?”

Tome las palabras acusatorias- “privar”—desesperadamente necesitados—quebra-“mellar”- y úselas en varias afirmaciones en contra del gobierno. Voltee las acusaciones. Aplíquelas al gobierno.

Por ejemplo, “El Gran Gobierno de Massachusetts priva a las familias trabajadoras de dólares desesperadamente necesitados. El impuesto a los ingresos de Massachusetts, priva a los contribuyentes de los dólares que ellos necesitan desesperadamente para sostener a sus iglesias y caridades. Nuestro gobierno estatal priva a las familias de los dólares que necesitan desesperadamente para el bebé en camino, el techo que no resistirá otro invierno, o el carro que necesita reparaciones para que esté operativo por otro año.”

La Reversión le da a usted la iniciativa.

La Reversión le da forma de nuevo al tema.

La Reversión es confiable. Puede usarla una y otra vez.

La Reversión expone al reportero y la audiencia a una nueva posibilidad: el liberalismo.

Repotenciación con Beneficios

¿Quiere probar un experimento de comunicación divertido?

Encienda uno de los populares programas de TV que discuten y debaten eventos y temas actuales. El Factor O'Reilly. Competencia Agresiva, con Chris Matthews. Hannity y Colmes. Conozca a la Prensa. Confronte a la Nación. Fuego Cruzado.

Anote el tema o evento que se discute. Anote el nombre del invitado y la posición del invitado sobre el tema.

Ahora liste los mayores argumentos que el invitado hace para avanzar o defender su posición. Cuando termine el segmento, revise los argumentos que él hizo. Encierre en un círculo cada argumento que resalte un beneficio. Yo probé este experimento con cuatro programas una tarde.

¿Los resultados? Cuatro programas, tres horas, y sólo dos beneficios mencionados.

Los invitados eran inteligentes, conocedores, y bien hablados. Ellos cubrieron sus argumentos. Nos dijeron qué creían y porqué. Empero fallaron en persuadir.

¿Por qué? Ellos fallaron en no mostrarnos los beneficios de sus posiciones y propuestas. Ellos fallaron en no mostrarnos cómo y dónde y porqué nosotros estaríamos mejor con su remedio.

Es un error común. Aún prominentes liberales presentarán sus argumentos poderosamente en contra Seguro Social, poderosos argumentos para tener pensiones y jubilación enteramente fuera de las manos del gobierno, y luego—fallarán en esbozar los tres o cuatro mayores beneficios de nuestro enfoque liberal.

Aún brillantes, bien leídos liberales expondrán en orden irresistibles argumentos para poner fin a la “sin ganancia”, moralmente equivocada Guerra Contra las Drogas, y luego—fallar en no resaltar los tres o cuatro más poderosos beneficios de nuestra propuesta liberal.

Los oradores liberales presentarán herméticos argumentos teóricos y evidencia empírica para separar colegio y estado, y luego—descuidar los tres o cuatro enormes, inmediatos, directos beneficios de nuestro remedio liberal.

Los liberales citarán grandes libros como Más Armas, Menos Crimen, y Los 7 Mitos del Control de Armas—demolerán la propaganda antiarmas, y

demostrarán el mal y daño causados por la guerra contra las armas, y luego—fallarán en no ilustrar los tres o cuatro inmensos beneficios de poner fin a la guerra contra las armas.

¿Por qué? Nos atrapamos en nuestra evidencia y argumentos, atrapados en nuestras pruebas y posiciones, y olvidamos “mostrarles el dinero” Sabemos los beneficios, pero nos olvidamos de mostrar los beneficios.

¿La solución? Una frase de beneficio. Al final de sus argumentos, justo después de que ofrezcan su posición o propuesta liberales, añadan una de las siguientes frases.

1. “—y esto es lo que esto significa para usted—(nombre tres o cuatro beneficios.)”
2. “—y esto es lo que esto hace por usted—(liste tres o cuatro beneficios.)”
3. “— y éstas son tres maneras en que esto le beneficia: (liste).”
4. “Hay tres mayores beneficios de mi propuesta. son—(liste) “

Algunas personas están más interesadas en que su propuesta ayude a aquellos que son importantes para ellos, a que la propuesta les ayude a ellos. Ésta es a menudo la clave con los padres y los abuelos.

Por ejemplo,”—y esto es lo que significará para sus hijos al terminar con la Guerra contra las Drogas—no habrá ganancias obscenas por urgir a nuestros niños el uso de drogas, no habrá pandillas tratando de reclutarlos, y si, a pesar de los esfuerzos que usted hace, uno de sus chicos se implica en las drogas, él tendrá todas las oportunidades para dejar de usarlas, con la ayuda de la familia y amigos, más bien que ser sentenciado a 10 ó 20 años en prisión. Un mejor mundo para sus niños. ¿No es eso lo que usted quiere?

Los beneficios venden libertad.

Los beneficios persuaden a la gente a explorar y abrazar nuestras ideas.

Los beneficios repotencian nuestra comunicación liberal.

Así que, hable de los beneficios.

Y esto es lo que hablar de los beneficios significará para usted—

¿Se Está Usted Saltando el Último Paso en la Persuasión?

La Guerra contra las Drogas y la Prohibición de Drogas. Finalmente usted ha convencido a su mejor amigo de que estos programas son destructivos y moralmente erróneos.

Finalmente él está de acuerdo con usted. ¿Ya terminó?

La guerra contra las armas. Tomó mucha lectura, investigación, y conversación- desde Más Armas, Menos Crimen, por John Lott hasta Los 7 Mitos del Control de Armas, por Richard Poe- pero usted persuadió a su hermano o hermana a abrazar la causa de la libertad en el uso de armas. Ustedes están de acuerdo. ¿Ya terminó?

El Gran Gobierno. Usted presentó poderosamente las Cinco Leyes de Hierro del Gran Gobierno, tuvieron una conversación viva y divertida comparando y contrastando el Gran Gobierno con un gobierno pequeño, y ahora su compañero de trabajo está convencido.

Están de acuerdo. ¿Ya terminó?

No. Si usted se detiene con el acuerdo, pronto también desistirán.

Si usted deja de persuadir cuando las personas dicen que están de acuerdo, ellas volverán a caer en el modo de pensar del Gran Gobierno.

Rápidamente, si ellas ven las noticias por televisión, leen diarios, o socializan y trabajan con personas que hablan de política y de los acontecimientos actuales.

Lentamente si no leen o piensan o hablan de política y los acontecimientos actuales.

¿Por qué? Porque somos influenciados por las noticias de TV. Que vemos por los diarios que leemos, por las personas con las que hablamos.

La mayoría de estas personas fueron a colegios públicos del gobierno.

Que enseñan el modo de pensar del Gran Gobierno. Que enseña que el gobierno puede y sí resuelve los problemas sociales.

“¿Qué debe hacer el gobierno?” es su primer pensamiento. Porque se les enseñó a pensar de esta manera en los colegios públicos del gobierno.

Y así fue con sus hermanos y hermanas, sus amigos y vecinos, y virtualmente con todos los demás que conoce. Sin mencionar las personas que les dan las noticias.

Cuando un pepinillo es arrojado dentro de una batea con agua salada, el agua salada no se “apepina”, el pepinillo se encurte.

El medio ambiente no perdona. Rápido o despacio, completa o parcialmente, nos influencia y nos cambia.

Si el estar de acuerdo es frágil, ¿cuál es el último paso en la persuasión?

Acción

Después de que alguien está de acuerdo, debemos persuadirles a actuar por causa de la nueva creencia.

Un pequeño primer paso puede ser suficiente. Porque un paso pequeño lleva a otro paso pequeño. Luego otro. Luego a otro paso más grande.

Muchas avalanchas comenzaron con una pequeña bola de nieve.

Persuádales a tomar acción. Cualquier acción que les mueva adelante a un mayor conocimiento y mayor involucración.

Persuádales a actuar. Haga que se suscriban al Liberador Online.

Defienda la acción. Haga que se vuelvan un voluntario activo o donante para una organización o proyecto liberal. Pídales que actúen.

Haga que compren un libro liberal de la Feria de Libros de Laissez.

La acción lleva a más acción e involucramiento. Más exposición positiva al liberalismo.

La persuasión requiere entendimiento. Luego acuerdo. Luego acción.. Persuadirles a tomar acción puede ser su último paso del proceso de persuasión.

Pero la acción es el primer paso de ellas. Hacia hacerse un liberal.

* * *

Las Cinco Leyes de Hierro del Gran Gobierno

por Michael Cloud

- I. Los programas del Gran Gobierno no funcionan
- II. Los programas del Gran Gobierno empeoran las cosas, a menudo dañando a la misma gente que intentan ayudar.
- III. Los programas del Gran Gobierno crean nuevos problemas.
- IV. Los programas del Gran Gobierno son costosos y dispendiosos
- V. Los programas del Gran Gobierno desvían el dinero y energía de usos positivos, productivos.

El Abrumador Impacto de las Preguntas Simples

“Usted está simplificando demasiado un tema político extremadamente complicado, Sr. Cloud,” cargó mi entrevistador de Radio Pública Nacional.

“Al contrario. Usted está complicando demasiado un tema político que podemos resolver con unas cuantas simples preguntas,” respondí.

“Tengo cinco preguntas que pueden aclarar esto. Pongámolas en la mesa- y discutámolas una por una. ¿Está bien?”

Propuse las preguntas. Las repasamos una por una.

El anfitrión de RPN se halló perdido- no por palabras, sino por ideas o respuestas.

El anfitrión de radio tenía un enorme número de suposiciones políticas que nunca había examinado. Y así lo hace la mayoría de la gente.

“La vida sin examinar no merece ser vivida,” dijo Sócrates. Así también, con creencias y suposiciones.

“Examine sus premisas,” escribió Ayn Rand.

Examine sus conceptos, principios, y premisas liberales claves.

Desmenuce cada uno. Separe cada uno. ¿Tiene sentido? ¿Es válido o verdadero? ¿Cuáles son tres ejemplos de ello?

¿Puede hacer que cada concepto, principio, o premisa liberales sea comprensible para un niño de 12 años? ¿Puede explicar su significado, implicancias, y aplicaciones tan simplemente que un niño de 12 años pudiese explicarlo a sus amigos?

Pruebe esto con unas cuantas ideas liberales claves.

1. ¿Qué es un liberal?
2. ¿Qué es libertad individual?
3. ¿Qué es responsabilidad personal?
4. ¿Qué es gobierno pequeño?
5. ¿Qué es condición de propietario? ¿Qué es propiedad? ¿Qué son derechos de propiedad?
6. ¿Qué son relaciones humanas voluntarias? ¿Cómo se diferencian de la iniciación de la fuerza?

En palabras simples y claras, ¿qué significan estas frases? ¿Cuáles son tres ejemplos de cada una? Escriba unas cuantas respuestas simples a cada pregunta. Ello mejorará su pensamiento y conversación liberales. Usted se hará un comunicador liberal confiado.

Después de que haya clasificado y simplificado sus propias ideas liberales, entonces estará listo para explorar el abrumador impacto de las preguntas simples con las ideas y supuestos del Gran Gobierno.

Considere un ejemplo.

“Yo creo en la responsabilidad colectiva, no responsabilidad personal”, escribió una liberal de Massachusetts. Luego ella propuso varias políticas y programas del Gran Gobierno.

Yo le respondí, “No estoy seguro de entenderla. ¿Me podría ayudar con unas cuantas pistas?

“¿Qué quiere decir con la frase “responsabilidad colectiva”?

“¿Me daría unos pocos ejemplos de responsabilidad colectiva- y cómo funciona?

“¿Es cada persona libre para escoger o rehusar la responsabilidad colectiva? ¿Es voluntaria u obligatoria por fuerza de ley? Si es obligada por ley, ¿qué le autoriza al gobierno a hacerles a aquellos que pacíficamente rehusan cooperar o participar?

“Gracias por ayudarme a comprender la responsabilidad colectiva.”

Ella ignoró mis preguntas-y reiteró sus propuestas del Gran Gobierno.

Yo me disculpé por mi e-mail que no llegó a ella-y le volví a enviar las preguntas simples y básicas escritas.

Ésa fué la última vez que escribió.

Ella no es ninguna tonta. Tiene un grado de maestría. Los libros, revistas, y diarios. Ha estado políticamente activa por más de 40 años.

Sus palabras políticas son mantas borrosas, memorizadas. Ella entona los mismos sonidos políticos sagrados que otros liberales de Massachusetts entonan. Ella no entiende lo que cree o por qué.

Mucha gente tiene creencias políticas no examinadas. Premisas políticas no exploradas. Supuestos no probados.

Muy a menudo, nuestro trabajo no es cuestionar o criticar las creencias de la otra persona. Sólo necesitamos hacer preguntas ingenuas y básicas. Preguntas simples.

“Yo creo que tenemos un contrato social que nos obliga a cuidar de aquellos que no se pueden cuidar a sí mismos,” dice un político.

Preguntas simples:

1. ¿Qué quiere decir con la frase “contrato social “?
2. ¿Es este “contrato social” como todos los otros contratos legales en América? ¿Está sujeto a los mismos términos, consideraciones, y limitaciones?
3. ¿Quién está obligado por este “contrato social “ y quién no?
4. ¿Es cada persona libre para escoger o rehusarse a firmar el “contrato social”? ¿Es voluntario u obligatorio por fuerza de ley?
5. Si es obligado por ley, ¿qué autoriza al gobierno a hacer a aquellos que pacíficamente rehúsan cooperar o participar?

“Yo creo en el justo comercio, no el libre comercio,” dice el funcionario sindical.

Preguntas simples:

1. ¿Qué quiere decir con “justo comercio”?
2. ¿Qué quiere decir con “libre comercio”?
3. ¿Cómo se diferencian “justo comercio” y “libre comercio”?
4. ¿Quién decide qué es “justo comercio”-los negocios que están comerciando, o alguien no involucrado en la transacción?
5. ¿Es cada persona y negocio libre para escoger o rehusarse a comerciar? ¿Es voluntario o impuesto por la fuerza de la ley?
6. Si es impuesto por ley, ¿qué autoriza al gobierno a hacer a aquellos que pacíficamente actúan de otro modo?

“Porque vivimos en un mundo interdependiente, necesitamos unas Naciones Unidas más fuertes,” dice el defensor del gobierno mundial.

Preguntas simples:

1. ¿Qué quiere decir con la palabra “interdependiente”?
2. ¿Me daría algunos ejemplos de interdependencia?
3. ¿Qué es lo opuesto a o la alternativa a interdependencia?
4. ¿Me podría dar algunos ejemplos de no interdependencia?
5. ¿Es cada persona libre para escoger o rehusar con quién tener una relación interdependiente? ¿Es esto voluntario o impuesto por fuerza de ley?
6. Si es impuesta por ley, ¿qué autoriza a las Naciones Unidas a hacer a aquellos que pacíficamente actúan de otro modo?

Henry David Thoreau alentaba, “Simplificad, simplificad.”

Henri-Frederic Amiel escribió, “El gran artista es el simplificador.”

Por medio de destilar las ideas políticas a sus elementos simples, sencillos y básicos, podemos clasificar lo cierto de lo falso, lo que no tiene precio de lo que no tiene valor.

Por medio de hacer preguntas simples y obvias, podemos ayudar a otros a descartar creencias políticas sin sentido, falsas, y dañinas.

¿Cómo saber que está progresando con las preguntas simples?

Fácil. Alguien le acusará de estar tratando de simplificar en extremo un tema político extremadamente complicado.

Ése es el tiempo para que usted sonría y responda.

“Es lo contrario. Usted está complicando en extremo un tema político que podemos resolver con unas cuantas preguntas simples. Pongámoslas sobre la mesa- y discutámoslas una por una. ¿Está bien?

Vigile sus Palabras

Las palabras pueden ser sus amos. Las palabras pueden ser sus siervas.

Las palabras erróneas, las frases erróneas pueden dar a los políticos y gurús del Gran Gobierno una ventaja injusta.

Las palabras correctas, las frases correctas le darán a la libertad una plaza intelectual libre y abierta.

Eso es todo lo que necesitamos. Porque los hechos son amigos de la libertad.

¿Cómo determina usted qué palabras y frases son apropiadas? ¿Cómo encuentra las palabras correctas?

Primero, lea libros y artículos por comunicadores liberales. Lea a eruditos liberales, estudiosos de políticas, e investigadores del conocimiento. Pero lea a comunicadores liberales para aprender cómo comunicar las ideas y propuestas liberales. Para aprender qué palabras y frases usan ellos- y cómo las usan.

Aquí están algunos libros excelentes por comunicadores liberales. ¿Por qué no funciona el Gobierno? Y La Gran Oferta Liberal, por Harry Browne, Sanando a Nuestro Mundo, por Dr. Mary Reuwar, Atlas Encogido de Hombros, por Ayn Rand, Perdiendo Piso y Lo que Significa Ser un Liberal, por Charles Murray, La Ley, y todo lo demás por Frederic Bastiat, Liberalismo, por David Boaz, y Liberalismo en Una Lección, por David Bergland.

Segundo, escuche discursos y cintas de capacitación por comunicadores liberales sobresalientes. Oiga lo que dicen los oradores- y lo que no dicen. Escuche las palabras y frases que usa el orador. Escuche la modulación y pausas y énfasis. Los Defensores del Autogobierno tienen una soberbia selección de discursos y seminarios en cinta..

Tercero, experimente con palabras y frases. Coja una frase liberal que suene atractiva y pruébela con una docena de no liberales.

¿Qué resultados obtiene? ¿Acuerdo? ¿Curiosidad? ¿Desacuerdo? ¿Discusión? Que las consecuencias sean su maestro. Que los resultados guíen sus preferencias en palabras y frases.

Yo pruebo regularmente nuevas palabras y frases. Llevo el control de cómo responde la gente. Depuro. Pellizco. Rediseño y recodifico lo que digo y cómo lo digo. "El Gobierno pequeño es hermoso." fué probada. También lo fué "La responsabilidad personal nos hace libres."

Aquí están tres resultados de pruebas.

El Presidente George W. Bush hizo campaña por un sistema educacional americano donde “Ningún niño se quede atrás”. El fraseo le sirvió bien. A la gente le gustó.

¿Quieren mi refraseo liberal probado?

“Ningún niño se queda atrás en nuestro sistema de educación.” Suena bien, pero esto es lo que realmente significa. Ningún niño avanzará en nuestro sistema de educación. Los mejores estudiantes serán refrenados. Los mejores estudiantes, los más trabajadores, los más listos bajarán al paso de los peores estudiantes. ¿De veras quiere un sistema de educación donde ningún niño puede avanzar?”

“Nuestro gobierno estatal confronta un gran déficit. ¿Cómo va cerrar la brecha en el déficit?

Refraseo liberal probado. “No tenemos un problema de déficit gubernamental. Tenemos un problema de excesivo gasto gubernamental. Los legisladores están gastando más de lo que reciben. ¿Cuándo van los legisladores a dejar de gastar en exceso?”

Hable de gasto excesivo, no de “déficit”

“Nuestro colegio tiene una política de tolerancia cero con las drogas.” Refraseo liberal probado. “¿Sabe lo que significa “tolerancia cero”? Significa “total intolerancia” “100% de intolerancia” Un buen chico hace una mala elección: total intolerancia. Un buen estudiante comete un error: 100% de intolerancia. Sin circunstancias mitigantes. Sin criterio o discreción. 100% de intolerancia. ¿De veras quiere total intolerancia?

Trate estas frases liberales probadas. Note la “mirada de bombillo prendido” en los ojos de la gente con la que habla.

Trate algo suyo. Depúrelas. Pellízquelas. Pruebe de nuevo la nueva frase mejorada. Y compártala con compañeros liberales.

Vigile sus palabras. Ellas le permitirán llegar a los corazones y mentes de mucha, mucha gente.

Pruebe Algo Diferente

“Mi compañero de trabajo es terco,” dijo el activista liberal. “Le he dicho por qué el bienestar social no funciona. Le dije acerca de Perdiendo Piso, por Charles Murray . Pero él simplemente no cedió.

¿Qué hice mal?

“He estado discutiendo con mi papá acerca del liberalismo por años,” dijo el estudiante liberal.

“Es siempre la misma historia. Él odia nuestra política exterior no intervencionista. He probado las columnas de Harry Browne . Mi papá se marcha rápido. ¿Qué estoy haciendo mal?

“Mi mejor amiga me combate con todo sobre nuestra posición liberal acerca de los colegios públicos,” dijo otra liberal. “Ella es una maestra de colegio público, y me acusa de pasar por alto la ignorancia, de estar en contra de los niños, y de querer echarla del trabajo. ¿Dónde la estoy regando?

¿Suena familiar?

¿Algunas veces se estrella contra una pared cuando discute el liberalismo con un amigo o un familiar?

¿De cuando en cuando se encuentra usted en conversaciones liberales sin fruto y frustrantes con un compañero de trabajo o un conocido?

¿Atracado y encerrado en argumentos sin salida con un vecino o alguien con quien hace negocios?

¿Qué está mal con ellos?

Probablemente nada. ¿Qué está mal con usted?

Probablemente nada.

Entonces, ¿por qué no está persuadiéndolos?

No lo sé. Puede ser el tema equivocado, las razones erróneas. El enfoque erróneo. El tiempo erróneo. El lugar erróneo.

¿Puede persuadirles sin saber cuál fue el problema? Sí

Si sigue haciendo lo que está haciendo, seguirá consiguiendo lo que está consiguiendo.

Si lo que está haciendo no funciona, haga otra cosa.

Pruebe algo diferente.

Un tema diferente.

Si se nos oponen sobre la Guerra contra las Drogas, hableles acerca de

terminar con la guerra contra las armas.

Si le combaten sobre los colegios públicos administrados por el gobierno, hábleles acerca de establecer asistencia médica de libre mercado.

Si se van con el tema de la inmigración, hábleles acerca de las virtudes del libre comercio.

Si no ceden sobre el bienestar social, hábleles acerca de poner fin a las restricciones gubernamentales en cuanto a la adopción.

Si están en contra de cortes al gasto del gobierno, hábleles acerca de los beneficios y bendiciones de recortar los impuestos.

¿Pero qué si se le oponen acerca del nuevo tema?

Tome otro tema. Pruebe algo diferente.

Siga probando diferentes cosas hasta que encuentre algo que funcione.

¿Qué si se oponen a su enfoque sobre temas o política? Pruebe un enfoque diferente.

Considere un ejemplo no político de diferentes enfoques. El Vegetarianismo. La gente se vuelve vegetariana por muchas razones diferentes. Algunas por razones religiosas. Algunas por razones morales. Algunas por razones de salud. Algunos por razones de disfrutar. Algunos por razones financieras. Si estuviese tratando de persuadir a una persona o hacerse vegetariana, ¿hablará usted sólo de sus razones para ser vegetariano? ¿O trataría de averiguar qué razones le atraerían más a esa persona?

Hay muchos senderos al liberalismo. Muchas razones para hacerse liberal. Éticas. Abrazando el "Principio de No Agresión" Oposición al uso de la fuerza. Pragmáticas. La libertad funciona. La libertad es práctica y efectiva y eficiente.

Utilitarias. La libertad provee el mayor bien para el mayor número.

Egotistas. La libertad le beneficia a usted. La libertad es en su propio interés. Resultado. La libertad produce los resultados que usted quiere. Ella maximiza la elección individual. La libertad promueve y premia la responsabilidad personal. La libertad crea prosperidad.

Si un camino, una razón, o un enfoque no le agrada a la persona a la que está hablando—pruebe un enfoque diferente.

Si ése no funciona, pruebe otro enfoque.

Y cuando encuentre un tema o enfoque que funciona—siga usándolo con esa persona. Cuando lo que hace funciona, siga haciéndolo.

Para hacer la diferencia, debe de hacer algo diferente.

Éste es un sendero para el crecimiento y el cambio. Para otros. Para nosotros mismos.

* * *

Sí siempre Hace

por Michael Cloud

Si siempre hace lo que siempre ha hecho,
Siempre conseguirá lo que siempre ha conseguido.
¿Le gusta lo que está consiguiendo?

Si siempre hace lo que siempre ha hecho,
Siempre sentirá como siempre sintió.
¿Le gusta lo que está sintiendo?

Si siempre hace lo que siempre ha hecho,
Siempre será lo que siempre ha sido.
¿Le gusta lo que es?

Si nunca hace lo que nunca ha hecho,
Nunca conseguirá lo que nunca ha conseguido.
¿Le gusta no conseguir lo que no está consiguiendo?

El Desfile Cambiante

Usted ya ha hablado acerca del liberalismo con su familia, amigos, y compañeros de trabajo.

Usted les ha dicho a todos los que conoce acerca del liberalismo.

Ya no tiene personas con las que se siente cómodo de hablar.

Quizá no quiere postular a un cargo público. No quiere dar discursos.

Probablemente usted no quiere hablar a extraños.

¿Qué puede hacer para ganar gente para la libertad?

Tenga una conversación nueva acerca del liberalismo con las personas que conoce, que gustan de usted y confían en usted.

Tenga una conversación nueva con las personas con las que se siente cómodo de hablar.

Tenga una conversación nueva con su familia, amigos, y compañeros de trabajo. Con las personas que usted socializa. Y con las que hace negocios. Personas con las que usted está cómodo.

¿Le estoy pidiendo que se imponga, irrite, u ofenda de su familia, amigos, compañeros de trabajo, y otros con los que se lleva bien?

¡Absolutamente no!

Le estoy recordando una verdad poderosa. Las cosas cambian, Las circunstancias cambian. La gente cambia.

La última vez que habló con el tío Fred, él nunca había tenido un Encuentro Cercano del Tipo de Gobierno. Desde entonces, él fue auditado por la SUNAT. Y gravado con \$ 13,000 en impuestos, intereses, y penalidades.

Su Jefe estaba felizmente casado. Desde entonces, su esposa se divorció de él, le dieron una orden de restricción, fue impedido de ver a sus niños, y fue ordenado por el juzgado a pagar enormes mesadas mensuales y para sustento de los niños.

Su amiga Jane tuvo dos bebés. Ahora sus niños están en edad escolar. Pero ella está tan molesta con los colegios públicos, que ella los está educando en casa.

Su hermano se sentía cómodo con el gobierno. Pero en el último año, él se ha familiarizado con la nueva legislación "antiterrorista"-con sus invasiones a su privacidad financiera.

Su compañero de trabajo es un coleccionista de armas. El año pasado estuvo

ligeramente fastidiado con el “gobierno entrometiéndose con la Segunda Enmienda.” Desde entonces, muchos de sus compañeros aficionados a las armas han relatado historias de horror de las intrusiones del gobierno, de su gobierno local revocando las licencias de armas, de pediatras preguntando a sus niños si es que tienen armas en sus hogares. Su compañero de trabajo está más caliente que un perro escaldado por estas violaciones del gobierno a sus amadas libertades para las armas.

Hace un año, ellos estaban cerrados a las ideas liberales.

Hoy, están receptivos. Listos. Ansiosos de oír acerca del liberalismo.

Las cosas cambian. Las circunstancias cambian. La gente cambia.

La vida se rehúsa a permanecer quieta. La vida no está estacionaria, estática, o congelada para siempre.

Las personas a las que usted les habla del liberalismo, no son una audiencia. Ellas son un desfile cambiante.

Ellas experimentan pequeños y grandes cambios. Cambios lentos y rápidos. Parciales y totales. Internos y externos.

Experiencias nuevas y diferentes. Cambios en casa y en el trabajo.

Cambios en lo que hacen y sienten. Cambios en lo que saben y creen.

Cambios en las vidas de su familia, amigos, y compañeros de trabajo.

Aquellas personas que no estaban receptivos y listas hace un año- ahora pueden estar abiertas y ansiosas de oír acerca del liberalismo.

No todas ellas. Sino algunas de ellas. Tal vez muchas.

Son un desfile cambiante.

Las personas que usted conoce y gusta y confía están cambiando y evolucionando.

Algunas hacia nuestros valores liberales.

Hable a sus nuevas y diferentes y cambiantes vidas y circunstancias.

Comparta su liberalismo en nuevas y diferentes y cambiantes formas.

Porque usted ha cambiado y evolucionado.

Usted es parte del desfile cambiante.

En camino a la libertad.

El Enfoque del Aviso Personal

Una campaña de publicidad bien hecha para un producto o servicio, dice. “Éstas son mis características, funciones, y beneficios. Esto es lo que hago por usted.”

Este tipo de publicidad funciona. Es probado y verdadero. Pero usualmente cuesta mucho dinero, y toma mucho tiempo.

Este enfoque es efectivo con la libertad de marqueteo, con “vender” el liberalismo a nuevos clientes de libertad.

Pero hay otra forma muy efectiva de promover y avanzar y publicitar.

Es no convencional. Hermosamente individualista.

El enfoque de los avisos personales.

¿Alguna vez ha leído un aviso personal?

“Soltera blanca sexo femenino, edad 32, busca hombre soltero o divorciado, 35 a 45, brillante con sentido del humor, carrera estable, que le gusten las películas, la lectura, la cocina, y que sea cariñoso. Niños está bien. Ni fumadores, ni bebedores, o drogadictos, por favor.”

Los avisos personales no hablan acerca del “producto”. Los avisos personales hablan de y se focalizan en un cierto tipo de cliente.

Están diseñados para atraer la clase de cliente que el avisador desea. Un tipo de persona específico, claramente descrito.

Están diseñados para repeler, excluir, y descalificar a las personas que no encajan en el perfil de cliente preferido. El prospecto te baja probabilidad. Dan Kennedy, un mago del marketing enormemente exitoso, dice:

“Concéntrese el 100% en conseguir que responda la gente correcta. Simplemente conseguir la gente correcta para dar un paso adelante, levantar sus manos, e identificarse con usted, es suficiente.”

El aviso personal tiene tres elementos:

1. Una breve descripción de cómo soy.
2. Una descripción cuidadosa de la clase de persona que estoy buscando.
3. Si esto le describe, si usted reúne estas calificaciones, por favor llámame a este número, escríbame a este buzón de correo, o envíeme un correo electrónico a esta dirección-

El aviso personal le permite hablar sólo a los prospectos más probables de citas y parejas. Los prospectos de alta probabilidad.

Usted puede hacer esto con prospectos liberales. Así es como:
Suponga que está hablando de política con un nuevo conocido.

Puede usar los tres elementos del enfoque del aviso personal.

1. "Soy liberal. Como usted debe saber, la palabra "liberal" viene de la raíz "libertad". Nosotros abogamos por la libertad individual, la responsabilidad personal, y el gobierno pequeño."
2. Con preguntas: ¿Cree que el gobierno es demasiado grande?" (Espere un "Sí") ¿Cree que los impuestos son demasiado altos?" (Espere un "Sí") "¿Cree que el gobierno está demasiado involucrado en negocios, asuntos sociales, y nuestras vidas personales?" (Espere un "Sí")
O con declaraciones: "Los liberales creen que el gobierno es demasiado grande, que los impuestos son demasiado altos, que el gobierno es demasiado ruidoso, mandón, intrusivo, y abusivo. Estamos tratando de reducir el tamaño dramáticamente, la autoridad, y el poder del gobierno. Estamos tratando de reducir el gobierno."
3. "¿Es esto lo que desea? O: "Si esto fuera posible, ¿usted lo querría?" O: "¿Con qué partes de esto usted está de acuerdo y lo desea?"

El enfoque del aviso personal está diseñado para filtrar, no persuadir.

El enfoque del aviso personal reduce radicalmente el número de debates y discusiones. Produce y promueve un mayor número de conversaciones persuasivas.

Este enfoque del aviso personal le permite pasar más tiempo con las personas que probablemente se nos unirán. Las personas que más probablemente se harán liberales.

Usted suscribirá más personas más a menudo a 'Liberador Online'. Usted enlistará más personas más a menudo en los que abogan por el Autogobierno. O el Comité para el Gobierno Pequeño. O cualquier grupo liberal que usted apoya.

Los avisos personales le pueden traer amor.

El enfoque del aviso personal puede hacer crecer el movimiento liberal- y traernos libertad.

Una Segunda Oportunidad

¿Alguna vez ha tenido una conversación política prometedora que se pone ácida?

Usted podría, debería haber abierto la mente de la otra persona acerca del liberalismo—excepto—esto salió mal, o aquello salió mal.

Usted dejó algo afuera- o añadió algo- y las cosas se fueron fuera de control. ¿Alguna vez se ha alejado de una conversación como ésta, musitando para sí, “Si pudiese hacerlo de nuevo, podría haber cambiado su modo de pensar?”

Si fuese posible tener esa conversación otra vez, lo querría?

¿Sí?

Bueno, usted puede.

¿Cómo? Por disculparse, pedir perdón, y pedir otra oportunidad.

Usted no se está disculpando por su falta de ética o algo inmoral. No se está disculpando por su falta de consideración o malas intenciones.

Se está disculpando por fallar en comunicar apropiadamente su punto.

Disculparse por comentarios torpes o inefectivos.

Si estoy en una fiesta y derramo accidentalmente la bebida de una persona, me disculpo por mi error, ayudo a limpiar, y les traigo una bebida fresca.

Si estoy en una fiesta, y accidentalmente hago un desorden de una conversación política, me disculpo por mi torpeza, ayudo a ordenar la mala comunicación, y les traigo un argumento fresco, una perspectiva fresca, un enfoque fresco.

Así es como se debe hacer:

Imáginese que está en una conversación política.

Usted hace un buen argumento acerca de los programas sociales del Gran Gobierno.

Aunque la otra persona parecía receptiva, él ahora está argumentando en contra de su punto de vista.

En vez de discutir con él, trate esto.

1. Discúlpese. “Lo siento. Eso no salió como yo quería.” O: “Disculpe. No dije eso correctamente.”

2. Pida perdón. “¿Me perdona por echar a perder eso?” O: “¿Me perdona por decir eso tan pobremente? “
3. Espere hasta que la otra persona dice que le perdona. Hasta que dice, “Seguro, no hay problema.” O: “Está bien. Todos cometemos errores.” Espere hasta que él confirme que lo está soltando.
4. Pida otra oportunidad. “¿Haría un favor? ¿Limpiaría la pizarra y me daría otra oportunidad de decirlo bien? O: “¿Me haría un favor? ¿Me permitiría comenzar de nuevo, y compartir lo que quería comunicarle?”
5. Espere el consentimiento de la otra persona de que usted tiene una pizarra limpia, una fresca oportunidad de compartir sus ideas. Después que él consienta—
6. Presente un argumento diferente, un enfoque diferente, una comprensión diferente del tema que pueda ser más atractivo. El argumento que usted podría, debería haber hecho—de haberle conocido un poco mejor.

Usted puede conseguir una segunda oportunidad.

En la vida y en conversaciones.

Que despliegue nuestras oportunidades para una mejor vida—y libertad.

El Secreto del Archivo de Guiones de Persuasión

Cyrano de Bergerac, Hamlet, y La Noche que Thoreau la Pasó en Prisión son obras poderosas. Temas y caracteres fuertes. Drama intenso. Lenguaje evocativo. Monólogos y diálogos explosivos y que tocan el corazón.

Sus poderosos guiones hacen que nos muevan, y toquen, e inspiren.

¿Cómo serían estas obras si los actores regularmente olvidasen sus líneas, se atracasen con ellas, o las improvisaran y adornaran en cada actuación?

“El Discurso de Gettysburg,” “Libertad o Muerte”, y “Yo tengo un Sueño” son discursos que nos mueven.

Sus guiones poderosos persuaden a los oyentes a abrazar nuevos pensamientos, sentimientos, y acciones. Nos cambian.

Imagínelos reescritos con palabras y frases monótonas pero precisas, llenas de clichés, reorganizados por claridad, y revisados por gramática.

“Estos son tiempos que prueban las almas de los hombres,” escribió Thomas Paine. Una oración declarativa poderosa.

William Strunk Jr. Y E.B. White, en su clásico Los Elementos del Estilo, muestra cómo podría verse improvisada, revisada, o escrita:

“Tiempos como éstos, prueban las almas de los hombres.”

“¡ Cuán examinador es vivir en estos tiempos!”

“Éstos son tiempos de prueba para las almas de los hombres.”

“Para el alma, éstos son tiempos de prueba.”

Débil, Vacío. Ordinario. Olvidable.

Las obras y discursos mencionados llevan el Secreto del Archivo de Guiones de Persuasión.

Harry Browne usa este secreto.

Carla Howell usa este secreto.

Yo uso este secreto.

Usted también puede.

Un Archivo de Guiones de Persuasión, es una colección de respuestas,

preguntas, y frases liberales efectivas.

Suponga que lee un libro o ensayo liberal. Ayn Rand o Harry Browne o Henry Hazlitt. O escucha un discurso liberal. Carla Howell o Charles Murray o Sharon Harris.

Usted aprendería o descubriría por lo menos una respuesta o pregunta liberal que parece irresistible.

Así que usted la prueba o ensaya durante una conversación con un no liberal. Funciona. Pruébela con otro liberal. Funciona de nuevo.

Si usted es científico y sistemático, usted probará varias variaciones de su pregunta o respuesta, verá qué resultados produce cada una, y anotará la más efectiva.

Ahora usted tiene un Guión de Persuasión probado y confiable.

Con el tiempo, usted aprenderá o descubrirá un número de posibles Guiones de Persuasión. Todos necesitarán ser probados, rephraseados, o vueltos a probar. Aquellos que funcionan serán registrados en su Archivo de Guiones de Persuasión.

Usted tendrá las herramientas y capacitación para hacer a la gente liberal. Usted podría tener un enorme impacto en el crecimiento del movimiento liberal. En el logro de la libertad.

¿Le gustaría llevar a cabo un poco de esto- o mucho?

Porque usted puede empezar aquí y ahora.

¿Quiere un comienzo rápido para su Archivo de Guiones de Persuasión?

1. Lea, Libertad de la A a la Z: 872 Bocadillos Sanos para la Libertad de Puede Usar Ahora Mismo, de Harry Browne. O, Respuestas Cortas para las Preguntas Difíciles, de Mary Ruwart. O lea La Libertad y los Grandes Liberales, editado por Charles Sprading. O escuche las cintas "Esencia de la Persuasión Política".
2. Escoja una pregunta o declaración de una de estas fuentes- y pruébela con no liberales reales. Pruébela con siete a diez diferentes no liberales. No asuma que ha sido probada. No dependa de la experiencia de otra persona. Pruébela usted misma.
3. ¿Cómo sabe cuando su guión funciona? Funciona cuando usted obtiene la respuesta que quiere de la otra persona. ¿Su guión abre la mente de la otra persona? ¿Y quizás aumenta su apetito por más bocadillos liberales? ¿Cambia su modo de pensar?
4. Su guión falla cuando deja a su oyente indiferente o antagónico.
5. Los Guiones de Persuasión Liberales efectivo funcionan más a menudo, en más circunstancias, con más individuos. Son efectivos, no perfectos. Fallarán un porcentaje sustancial del tiempo. Como escribió Damon Runyón. "La carrera no es siempre para el rápido, ni la batalla para el fuerte, pero ése es el modo de apostar."

6. Ensaye sus Guiones de Persuasión Liberales. Apréndalos de memoria. Hágalos una segunda naturaleza. De este modo, siempre estará en su mejor forma.
7. Permanezca con hambre. Siga aprendiendo y descubriendo y probando. Siga practicando. La maestría no viene barata. Pero brilla.
8. Siga aumentando su Archivo de Guiones de Persuasión. Siga trabajando en ello.

Las extraordinarias actuaciones en TV y radio, de Harry Browne, fueron el resultado de desarrollar y dominar sus propios Guiones de Persuasión. De construir un archivo excepcional.

El Archivo de Guiones de Persuasión de Carla Howell, fue el fundamento de sus brillantes actuaciones en TV y radio durante su iniciativa de votación liberal del 2002, para poner fin al impuesto a los ingresos en Massachussets. Francamente, éste es mi secreto, también.

Usted se puede alzar a las alturas de la persuasión liberal- si construye un fundamento fuerte para su propio Archivo de Guiones de Persuasión.

Esta carilla es una página en blanco

Sección 3

Elementos de Comprensión y Puntos de Vista

Esta carilla es una página en blanco

La Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista

Era una casa grande y costosa. La arquitectura radiaba un gusto impecable. Sentados alrededor de la mesa del comedor estaban cinco personas: tres moderados, una conservadora, y un liberal. La conservadora era una multimillonaria- y una generosa aportante política. Después de la comida se volvió al liberal y dijo, “Nuestros anfitriones me dicen que usted es liberal. Quizás soy un poco ingenua, pero no sé qué significa la palabra. ¿Me podría decir acerca de sus creencias?”

“Seguro. Puedo explicarles en una oración: `!A la M*** con el Estado!´ Los liberales quieren deshacerse de todo el gobierno que puedan.”

La mujer estuvo atónita. Ella dejó el tema y guió la conversación a otras áreas. En su mente, dos cosas estaban asociadas con “Liberal”: malas maneras y lenguaje sucio.

* * *

A principios de los años 1960, un estudiante le preguntó a un vocero del Objetivismo qué sucedería a los pobres en una sociedad libre. El vocero respondió, “si quiere ayudarlos, no le detendrán.”

¿Qué concluyó el estudiante? Que los objetivistas son indiferentes a la necesidad humana, insensibles hacia el infortunado, y sin soluciones a la miseria de la pobreza.

* * *

A principios de los años 1970, en el campus de la Universidad de Arizona, los liberales ponían una mesa de información cada semana. Armados con los últimos libros, revistas, y periódicos de opinión, estos liberales trataban de traer sus puntos de vista a la atención de otros estudiantes. Un día un estudiante se paró a la mesa y preguntó, “¿Qué piensan del Seguro Social? ¿Qué tipo de ayuda conseguirán los ancianos en nuestra sociedad libre?” El estudiante detrás de la mesa era una vieja mano; él había oído la pregunta

muchas veces. Él respondió, “El gobierno no tiene derecho a obligar a la gente a pagar impuestos por el Seguro Social. Los impuestos son robo. El Gobierno no tiene derecho a robar de un grupo de ciudadanos para beneficiar a otro. Si la gente no ahorra dinero para su vejez, ellos no tienen derecho a obtenerlo por fuerza de aquellos que están trabajando. Deberíamos de abolir el Seguro Social.”

El interrogador estuvo en shock. “¿Ustedes quieren deshacerse del Seguro Social y abolir los impuestos? ¡Seguro! ¡Quizás podamos prescindir del gobierno, también! A ustedes no les interesa la gente anciana. ¡Todo lo que les interesa es su propio apestoso dinero!”

Esta última historia es un poco dolorosa- Yo era el liberal detrás de la mesa.

* * *

Estos son tres ejemplos de la Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista.

La mayoría de la gente está familiarizada con “exhibicionismo” – exhibicionismo sexual. El escenario común es éste: Un hombre de mediana edad, de apariencia promedio, se aproxima a un grupo pequeño de mujeres y niños. Él viste un impermeable, pantalones falsos, y zapatos. El hombre abre su impermeable para exhibir su cuerpo desnudo. Los que lo ven están en shock, y él se va antes de que ellos se puedan recobrar.

La Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista, tiene mucho en común con el exhibicionismo sexual. Una persona de apariencia común expone sus creencias políticas de un modo chocante. Invariablemente, le disgusta a la gente, o por menos las molesta. El exhibicionista liberal despliega sus puntos de vista del modo más ofensivo, o exhibe cualesquier puntos de vista que con seguridad van a ofender a la audiencia.

¿Son ofensivas algunas posiciones liberales? No para los liberales. Pero los que apoyan otros puntos de vista pueden ofenderse. Depende de la audiencia. Lo que le encanta a una feminista podría ofender a uno que apoya la alternativa educacional. Un liberal podría escandalizarse por una declaración que haría elevarse el corazón de un conservador. Para determinar qué ofendería a una audiencia, un orador debe saber a quién está hablando y qué es lo que ellos creen. Él debe entender sus amores y sus odios, sus esperanzas y temores. El exhibicionismo es enfatizar los puntos de vista de uno en términos de lo que ellos odian y temen.

Pueden haber muchos motivos para el exhibicionismo. El exhibicionista es un real “figuretti”. Si alguien quiere desesperadamente llamar la atención, el exhibicionismo da resultados instantáneos.

La Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista, es también una gran ahorradora de tiempo. Después de todo, la persuasión implica tiempo y esfuerzo. Por medio del exhibicionismo, el orador obvia una larga y exigente

conversación.

Luego están aquellos que viven teniendo el rechazo. Viéndose a sí mismos a través de los ojos de otros, ellos son Psicológicamente dependientes, y la posibilidad del rechazo es atemorizante. ¿Cómo manejan esto? Por hacer algo para sacar esto del camino lo más pronto posible. Por planear el rechazo. El verdadero exhibicionista machista, por escandalizar a sus oyentes, se convence a sí mismo de que sus ideas son visibles, potentes- aún intimidantes. La audiencia, obviamente, carece de su coraje intelectual y perspicacia. Él entiende la verdad y la bondad. Él es bueno, noble y sabio- claramente una persona superior. ¿Los oyentes? Son estúpidos, sin valor, y posiblemente malos. ¿Para qué gastar el tiempo con tales inferiores?.

Algunos liberales aplican el exhibicionismo para convencerse a sí mismos de que están haciendo algo por la libertad. Ellos confunden extravagancia por efectividad, calor por luz.

Todavía otros aplican el exhibicionismo para persuadirse a sí mismos de que no se puede hacer nada por la libertad. Si la gente se escandaliza con el liberalismo, entonces el esfuerzo es inútil. ¿Para qué tratar? Éste es un hermoso ejemplo de una profecía autocumplida..

La Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista, tiene sus defensores, por supuesto. Ellos apelan a la “honestidad”, el argumento de Jenny Bruce, el argumento de Ayn Rand, o la aserción de que funciona. Todas estas (razones) se caen.

El argumento de la “honestidad” es así: Es deshonesto evitar temas sólo porque éstos pueden ofender a la gente. Como liberales, debemos poner los principios morales antes que las consecuencias políticas. Debemos proclamar nuestros puntos de vista sin temor, sean cuales sean las consecuencias.

Esto no es así. Primero, si una persona implica apoyo a una creencia que él no tiene, está engañando a otros. Pero el silencio no significa necesariamente consentimiento.

Segundo, el propósito de una discusión o discurso debe determinar lo que uno dice. Supongamos que un ateo está postulando para un cargo público. ¿Rehusarse a discutir sobre religión sería deshonesto? No, necesariamente. Un orador no está obligado a responder toda pregunta que se le hace- sólo las relevantes ameritan una respuesta. ¿Qué determina la relevancia? La naturaleza del cargo, las calificaciones para tenerlo, y lo que el candidato tratará de hacer si es elegido.

Tercero, discutir temas irrelevantes es engañoso. Ello distrae la atención de los temas reales, y sugiere que los temas irrelevantes importan. Esto es deshonesto.

El argumento de Jenny Bruce apunta al impacto psicológico del Exhibicionismo Machista. Jenny Bruce creía que el uso frecuente de palabras ofensivas y chocantes, reduciría y por último extinguiría su habilidad para evocar fuertes reacciones emocionales. Si, por ejemplo, “infierno” y “maldito” se usasen bastante, perderían su poder para provocar emociones.

Aunque a la larga cierto, esto es irrelevante. Veinte años de esfuerzo que hicieron a América indiferente a los puntos de vista liberales- antes que oponerse violentamente- no sería victoria. Es como administrar un negocio a pérdida por 20 años para finalmente terminar sin ganar ni perder. ¿Cuál es el propósito de presentar ideas liberales: desensibilizar a los oyentes a simples palabras y frases, o ganar acuerdo en sustancia? El exhibicionismo raramente produce acuerdo.

¿Quedan todavía dudas acerca de este argumento? Entonces considere la muerte de Jenny Bruce. La sobredosis de heroína fue incidental-él fue perseguido a muerte por aquellos que fueron expuestos a su exhibicionismo.

Ayn Rand inventó una defensa más ingeniosa de la Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista.

Se le preguntó a Rand por qué ella usaba “egoísmo” para denotar una cualidad virtuosa, cuando ello antagonizaba a tanta gente para quienes significa algo muy diferente. La introducción a La Virtud del Egoísmo contiene su respuesta. Dicho en términos generales, es claro que el intento de Rand de Justificar su terminología se aplica a cada instancia del Exhibicionismo Machista.

Rand sostenía que los usos populares de un término dado no son índice de su correcto significado. Un término no debe incluir una evaluación moral intrínseca, ella replicaba. Si una persona usa un término de una manera no convencional, quizá la falla está en las convenciones más bien que en el hablante. En nombre del hombre y de la moralidad, algunos términos deben ser guardados de abusos convencionales. El “significado exacto y más puro” de una palabra no debe rendirse “a los enemigos del hombre, ni a las descuidadas equivocaciones, distorsiones, prejuicios y temores de los ignorantes e irracionales.”

Pero considere. Los significados de las palabras no están grabados en piedrallas cambian y evolucionan. Si la gente no se adapta a los significados cambiantes, se arriesgan a ser malentendidos. ¿A Rand le importaba describir sus puntos de vista políticos como “liberal” simplemente porque el término los hubiera descrito correctamente hace un siglo? ¿No? Entonces se concede el argumento.

Ayn Rand fué una exhibicionista virtuosa. Considera algunas de sus coloridas frases: “La virtud del egoísmo”, “capitalismo: “el ideal desconocido,” “La

minoría perseguida de América: “Gran Negocio,” “dé un silencioso “Gracias” a la más cercana, más mugrosa, más negra industria manufacturera que pueda encontrar,” “el mal del autosacrificio,” y “un parásito, mendigo o saqueador.”

Estas frases son garantía de dejar atónita a la persona promedio.

Considere La Virtud del Egoísmo. Si Rand hubiese estado interesada tan sólo en comunicar ciertas ideas, hubiese llamado a su libro Una Moralidad del Interés Propio Racional, o Argumentos a favor de un Egoísmo Ético, o algo igualmente restringido. Pero ella quería conmocionar, atraer la atención, y crear controversia. Como autora, ella se podía dar el lujo de ser atacada, pero no ignorada. Sin embargo, ni la apatía ni los enemigos promueven el éxito liberal.

Contrariando a Rand, muchos términos llevan juicios morales inherentes, “Traición”, “codicia”, “estafa”, “tacañería”, “amabilidad”, “generosidad”, y “blasfemia” son algunos ejemplos.

Hay, por supuesto, muchas convenciones tontas. Pero aquellos que regularmente hacen ostentación de ellas, pagarán un precio. ¡Es mejor usar una convención para avanzar los puntos de vista de uno!

Hay cualquier número de modos de presentar un punto de vista. Las palabras y frases escogidas pueden influenciar dramáticamente si es que un a posición se ve hermosa o abominable. Una rosa por cualquier otro nombre, puede oler igualmente dulce, pero un florista que use nombres ofensivos, feos para sus flores, pronto estará fuera del negocio. El lenguaje puede servir a las metas liberales o oponerse a ellas.

Una final dizque ventaja de la Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista es ésta: algunas personas creen que es un modo efectivo de persuadir a otros.

Esto puede ser verdad en un limitado número de casos.

Defendiendo lo Indefendible- Una instancia de libro de texto del exhibicionismo- puede “despertar al lector de sus siestas dogmáticas” o actuar como “Drano (limpiador) para mentes obstruidas.” ¿Pero sería la mejor introducción para el liberalismo? ¡Ni modo!

El exhibicionismo debería ser probado contra otros métodos de marquetear el liberalismo al público general. ¿Cuál a menudo funciona?

¿Bajo cuáles circunstancias?

¿O qué clase de personas atrae el exhibicionismo?

Esto es crucial. Si el Exhibicionismo Machista atrae a personas que serán una vergüenza para el movimiento liberal- personas que se alienan y antagonizan, que son crudas y de malos modales- entonces debe ser abandonado. A menudo se juzga una creencia política por aquellos que la sostienen.

¿Y qué de las personas a las cuales no atrae? ¿Tendrán ellos mentes abiertas en el futuro, o ellos son ahora opositores?

Un punto final. Algunos liberales usan el Exhibicionismo Machista como un litmus test para potenciales conversos. Si el oyente se aliena por un punto de vista controversial, no vale la pena tenerlo. O así quieren estas personas que creamos.

Esto ignora un hecho básico de la psicología humana: cambiar el punto de vista de uno toma tiempo. Perspectivas que muchos liberales dan ahora por sentadas, pueden haber parecido ridículas, insanas, o malas en el pasado no muy distante. Tomó muchos años aún para Ayn Rand, Murria Rothbard, John Hospers, Robert Nozick, y Kart Hess llegar a ser liberales completamente maduros. Pensamiento, estudio, discusión, persuasión, y tiempo fueron necesarios. Y estas personas son muy inteligentes. Entonces, ¿por qué el Exhibicionista Machista espera mucho más de un oyente casual?

Aquellos que usan la Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista, usualmente desacreditan al liberalismo. La gente tiende a juzgar un cuerpo de creencias sobre la base de unas cuantas declaraciones. Si un candidato liberal presenta ideas que son virulentamente ofensivas a una audiencia, la audiencia asumirá que sus otros puntos de vista son igualmente ofensivos. En psicología social, esto es conocido como el “efecto halo”

El exhibicionismo hace enemigos. Crea oponentes activos a la libertad. La libertad tiene suficientes enemigos naturales-gente que medra en el estatismo. ¿Por qué crear más por falta de tacto?

Un punto de vista puede ser aceptado o rechazado por el orador que lo presenta. Si se le percibe como insensible, en contra de toda decencia, inhumano, y repugnante, entonces él no podría estar a favor de nada que valga la pena. Ésta es una falacia lógica. Es también un hecho psicológico que no debe ser ignorado.

Personalmente he probado en el campo La Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista. No es simplemente improductiva; es contraproducente. Hace futuros intentos de persuasión, más difíciles. La víctima es la libertad.

¿Qué pueden hacer los liberales para evitar el exhibicionismo?

Tengo algunas sugerencias.

- Sepa a quién está hablando y qué es lo que cree. Averigüe sus líneas de cinturón emocionales y manténgase por encima de ellas.
- Antes de hablar, pregunte: ¿Qué está tratando de realizar? ¿Cómo planea hacerlo? ¿Su plan promueve sus metas? ¿Por qué o por qué no? No

obstaculice el camino de su propio éxito.

- Si usted practica el exhibicionismo porque disfruta el jolgorio, halle otros modos de divertirse. Cuando lo haga, estará más satisfecho emocionalmente y políticamente efectivo.
- Vuélvase políticamente efectivo. Esto eliminará el deseo de probar que no se puede hacer nada.
- Dedique sus energías a hallar modos más efectivos de traer otros a la filosofía liberal. Hay muy pocos liberales persuasivos, y llegar a ser uno es una ambición mucho más noble que ver cuántos corazones y mentes usted puede cerrar.

El movimiento liberal ha madurado mucho. Personas brillantes, atractivas son la norma. Es tiempo de que nuestros métodos de comunicación se actualicen. Un paso en esa dirección sería descartar La Última, Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista.

Usted Sabe Suficiente Liberalismo

para “Comprarlo” pero ¿Sabe lo Suficiente para “Venderlo”?

“Usted ha respondido todas mis preguntas acerca del carro, Sr. Cloud, “dijo la mujer. “Le diré a mi marido lo que usted me ha dicho—y esta noche vendremos y compraremos el Corolla que escogí.”

Estaba emocionado. Mi segundo día después de mi capacitación en ventas de carros Toyota, y finalmente iba a vender un carro. Esta noche, 1982 se veía bien.

Cené temprano, regresé por la tarde, y esperé. A las 8: pm., llamé a mi prospecto, contestó una máquina, dejé un mensaje, y esperé algo más. Finalmente la contacté a las 9:30 pm.

“Lo siento”, dijo ella, “pero mi esposo y yo discutimos lo que usted dijo, y compramos un Honda esta noche”.

¡Ay! De héroe a cero.

¿Qué sucedió? ¿Por qué no me compraron el Corolla? Un experimentado vendedor de Toyota se compadeció de mí.

“Debiste hacer hecho una cita con la señora para que traiga a su esposo esta noche, y contestar las preguntas de ambos. Eso es lo que probablemente hizo el vendedor de Honda,” dijo.

Luego me dio una lección de ventas que jamás olvidaré.

“Ella sabía lo suficiente para comprar el carro, pero no lo suficiente para venderlo—a alguien más: su esposo.”

En 1970, cuando me hice un liberal, yo sabía lo suficiente para “comprar” libertariamente, mas no lo suficiente para “venderlo” a otros.

Mis preguntas fueron respondidas. Mis preocupaciones fueron tratadas. Mis objeciones fueron manejadas. Me vendieron.

Pero otras personas tienen diferentes preguntas. Diferentes preocupaciones. Diferentes vacilaciones y objeciones.

Y yo no sabía lo suficiente de historia, economía, política, filosofía, religión, o psicología para satisfacerlos.

Yo sabía lo suficiente para “comprar”, pero no suficiente para “vender”.

Así que les dije por qué “compré”. Les mostraré cómo la libertad contestó mis preguntas, trató con mis preocupaciones, y venció mis objeciones.

Y, si ellos fuesen el uno en 1,000 como yo, ellos comprarían también.

Tomó mucho de leer, pensar, y conversar con compañeros liberales, antes de que yo sepa lo suficiente para “vender” la libertad a diferentes tipos de personas.

Quizás usted es como yo fuí. Como fueron mis amigos. Nuevos al liberalismo. Quizás a usted le gustaría aprender más. Para poder “vender” mejor la libertad.

¿Le gustaría moverse rápido? ¿Puedo sugerir algunos libros?

Por qué el Gobierno no Funciona, por Harry Browne.

Sanando Nuestro Mundo, por Dra. Mary Ruwart

Liberalismo En Una Lección, por David Berland.

Lo Que Significa Ser Un Liberal, por Charles Murray.

La Ley, por Frederic Bastiat. (Una gema de 79 páginas).

Estos seis libros le darán un fundamento firme. Estos seis libros le darán suficiente información de alta nutrición para “vender” a docenas de personas a las que usted quiere convencer.

El conocimiento y la habilidad le servirán bien. Y traerá más de su familia y amigos a un punto de vista liberal.

El doctor necesita saber más que el paciente.

El arquitecto necesita saber más que el dueño de la casa.

El cocinero necesita más habilidades y conocimiento que el comensal.

Usted ha aprendido suficiente liberalismo para comprarlo. ¿Está usted listo para aprender lo suficiente del liberalismo para venderlo?

¿Es Usted un Abogado o un

Defensor?

“¿Por qué está usted en contra de los colegios públicos? ¿Cuál es el problema en tener colegios públicos?”

“Si usted no apoyase esta ley de armas, ¿qué haría para asegurarse de que no vamos a tener otro tiroteo como el del Colegio Secundario Columbine? “Usted está en contra de la Guerra contra las Drogas, ¿pero qué haría usted para mantener las drogas fuera de las manos de los niños de colegio?”

¿Está usted siempre a la defensiva cuando discute de política y gobierno?

Está usted constantemente criticando, condenando, y quejándose del gobierno?

Es una trampa fácil para caer. Todos lo hemos hecho.

La solución es simple. Dejen de defender la libertad—comiencen a promover la libertad.

¿Cuál es la diferencia?

Defender la libertad significa que estamos reaccionando contra las propuestas o programas del gobierno.

Defender la libertad significa que estamos respondiendo a las acciones o políticas del gobierno.

Defender la libertad significa que nos estamos oponiendo a las ideas estatistas.

Defender la libertad significa que ellos actúan-y nosotros reaccionamos.

Defender permite a la multitud del Gran Gobierno establecer la ayuda y determinar las reglas de compromiso.

Debemos dejar de pensar y actuar como defensores.

Debemos pensar y actuar como y volvernos abogados.

Debemos tomar la iniciativa. Debemos poner la agenda.

Debemos determinar y definir los temas pro-activamente.

Debemos proveer y promover soluciones liberales a los problemas sociales y económicos.

Debemos liderar, no seguir. Debemos actuar, no reaccionar. Debemos hacer la primera movida, no esperar pasivamente.

Debemos actuar los primeros. Debemos ser los primeros a definir el problema.

Debemos ser los primeros en crear y proponer soluciones. Soluciones liberales.

Debemos iniciar y apoyar, proponer y promover, defender y avanzar.

Debemos ser movedores originales en temas y problemas.

No espere pasivamente que los apoyadores del Gran Gobierno propongan sus soluciones. Tome la iniciativa. Defina el problema, cree un libre mercado, solución liberal—y consulte a su radio favorito de entrevistas ahora. Escríbala y mande un e-mail a su diario favorito ahora.

Debemos demostrar liderazgo en la plaza de las ideas.

Comience la conversación. Principie la discusión- Defina el problema, ofrezca la solución liberal, bosqueje de tres a cinco beneficios que su solución producirá—y pregunte a los otros qué les gusta más de su propuesta positiva. Haga reaccionar a los estadistas a nuestras soluciones. Que se opongan y critiquen. Póngalos a la defensiva.

Tome la iniciativa. Plante las cosechas de la libertad. No espere a las hierbas malas del estatismo.

Tome el liderazgo.

Deje de defender la libertad—

Comience a promover la libertad.

El Poder de la Pasión Positiva

¿Qué es lo que usted ama acerca de la libertad? No sólo gustar.

¿Cómo un amor que quita el aliento, hace latir el corazón, acerca de la libertad?

¿Qué platillos en el menú liberal le hacen agua la boca—lo estimulan—levanta nuestro ánimo—lo emocionan—le hacen querer bailar hasta el cansancio?

¿Qué ideas o propuestas liberales lo estimulan? ¿Le emocionan? ¿Le hacen querer ahuyar a la luna?

¿Qué elementos del liberalismo le hacen sentir intensamente vivo?

¿Qué partes de la libertad le hacen sentir como los nazistas: “Voy a vivir para siempre, no creo en la muerte”?

Esa pasión es su don. Esa pasión es su fuerza.

Bárbara Gaushaw irradia esa pasión positiva cuando ella habla acerca de “Las Armas Son las Mejores Amigas de Una Chica.” Su pasión potencia sus historias y evidencias y pruebas. Ella se gana los corazones y mentes de muchos escépticos e indecisos—Al tiempo que inspira amigos de la libertad. Marshall Fritz palpita con energía de alto octanaje cuando habla a favor de separar colegio y estado. Su excitación positiva fluye a través de las audiencias—y los prepara para una dirección dramáticamente diferente para el aprendizaje y educación en América. Por su pasión positiva, los hechos e ideas y opciones de Marshall Fritz caen en suelo fértil.

Richard Rider se enciende con entusiasmo cuando protege a los contribuyentes de San Diego contra innecesarios temas de bonos, subidas de impuestos curadas ,extravagante y gasto de gobierno. Su exhuberancia y sentido del humor, su amor por la libertad, y su respeto por los americanos trabajadores magnifican y multiplican su efectividad. Y hacen sus ideas fáciles a los oídos.

La pasión positiva abre la puerta—para nuestras ideas y propuestas liberales. La posición positiva gana más conversos que los argumentos irrefutables e inatacable lógica.

La pasión positiva atrae a liberales positivos. Los mejores y más brillantes. Los sabios y más amables.

La pasión positiva es recordada mucho después que la información liberal ya ha sido olvidada.

La pasión positiva trae a la gente de vuelta por más. Más pasión. Más ideas. Más información acerca de la libertad.

La pasión positiva es la gasolina que propule los principios e información liberales a lo más recóndito de la mente de su oyente.

¿Dónde conseguir esta pasión positiva? ¿Cómo encenderla?

1. Busque en su corazón aquellos temas liberales especiales que entonan su energía, que ponen su piel de gallina, que estimulan su seriedad y anticipación.

Esos son sus temas de piedra de toque. Esos son los que capturarán su curiosidad. Los temas que usted insaciablemente estudia y reflexiona y habla de ellos.

2. Exprese su emoción cuando hable con otros acerca de estos temas. Exprese su emoción por nuestras soluciones y alternativas liberales.

Que la gente pueda ver y oír y sentir cuán positivamente cargado está usted con nuestros remedios y recomendaciones liberales.

Hace muchos años, un pintor impresionista francés apareció en una exhibición de sus propias pinturas. Una señora de sociedad dijo, "Nunca he visto una puesta de sol como ésta."

"¿Pero no desearía poder?" respondió él

Su energía y pasión y visión hacia su arte irresistible. Como lo hará con el nuestro.

3. Deje de manejar con los frenos puestos. Deje de reprimirse emocionalmente. Exprese sus pasiones. Comparta sus entusiasmos.

Celebre sus amores y obligaciones

Muchos de nosotros necesitamos un poquito de ayuda para recuperar nuestra expresividad emocional.

¿Puedo sugerir algunos libros que me ayudaron? Cómo me Levanté del Fracaso al Éxito en Ventas, por Frank Bettger. (El primer capítulo-las siete páginas-le mostrarán como inicializar su emoción)

El entusiasmo Hace la Diferencia, por Norman Vincent Peale.

Zen y el Arte de Escribir, por Ray Bradbury. (Éste despertará su gusto-y liberará al orador y escritor apasionado en usted.)

La pasión positiva hizo que Richard Cobden y John Bright liberaran a Inglaterra de las leyes proteccionistas que estaban empobreciendo a la gente trabajadora.

La pasión positiva le dio a Patrick Henry la fuerza para levantar las almas de los patriotas americanos-y ganar nuestra independencia de Bretaña.

La pasión positiva nos dan a usted y a mí esperanza y fe en que la libertad es el destino de América.

La pasión positiva y la libertad triunfarán.

EL Descuidado Arte de Escuchar

La Guía Rápida y Fácil Para Hablar en Público, por Dale Carnegie. El Método de Sir Winston, por James Humes, Cómo Escribir y Dar un Discurso, por Ivan Detz, Hablar Fácil, por Sandy Linver, El Discurso Puede Cambiar Su Vida, por Dorothy Sarnoff, y ¿Cuál es su Punto?, por Bob Boylan.

Estos son muy buenos libros sobre cómo hablar.

Hay miles de libros sobre hablar en público.

Miles sobre cómo plantear su punto.

Pero sólo un puñado de libros sobre el descuidado arte de escuchar.

¿Por qué?

Oferta y demanda. Una mayor oferta de libros sobre hablar en público, refleja una mayor demanda por conocimiento y habilidad en hablar en público. Una oferta pequeña de libros sobre escuchar, significa que poca gente los quiere.

La mayoría de las personas prefiere hablar que escuchar.

Las personas quieren ser oídas. Quieren comunicarse. Quieren conectarse.

¿Hay alguien realmente escuchando?

No sólo quedarse callado, sino realmente escuchando.

No sólo oyendo a medias, mientras mira la TV o lee un libro o escucha música.

Escuchar absorto. Escuchar lo que dicen y cómo lo dicen. Escuchar los tonos y tiempos, y énfasis y emociones. Reflexionar sobre las ideas e información. Escuchar con empatía.

El oír atentamente es raro y precioso. Y desesperadamente deseado. Si usted practica el descuidado arte de escuchar, las personas le buscarán.

Le apreciarán mucho

¿Por qué escuchar?

Para aprender. Comunicar. Conectar. Crecer.

¿Le gustaría ser buscado? ¿Le gustaría que las personas le dijese lo que realmente les importa y por qué? ¿Le gustaría que las personas estén contentas de hablar con usted?

Aquí tiene tres claves para un oír de alto impacto:

1. Guíese por las frases y palabras que la persona enfatiza-explórelas. pueden repetirlas o regresar a ellas varias veces.

Inocente o amablemente diga: "Noto que usted mencionó la palabra "equidad" varias veces. ¿Podría explicármelo? ¿Me podría decir más de ello?"

- O, “El bien social”. Es una frase interesante. ¿Qué quiere decir con ella?
2. No cuando expresen y enfaticen físicamente: las frases y palabras e ideas e intereses.

Cuando las personas expresan cosas que están emocionalmente cargadas para ellos, usualmente lo demuestran físicamente. Alzan la voz- más apasionados o más tiernos. Gesticulan más, sus rostros se animan y se vuelven más expresivos.

Cuando se ponen físicamente más expresivos, pídales que le digan más acerca del interés o idea que enfatizaron.

Empatice con ellos, “Eso suena muy importante. Dígame de ello.”

O, “Usted está muy preocupado con esto. Dígame más, por favor.”

3. Escuchamos con nuestros ojos. Haga un cálido contacto visual con la persona.

Abra las ventanas a su alma. Él verterá sus virtudes y valores, sus esperanzas y sueños.

La mayoría de las personas miran a otro lado de cuando en cuando. Esto les ayuda a procesar lo que están oyendo.

Pero necesitamos volver a un amigable contacto visual una y otra vez.

Para que la persona sepa que estamos prestando atención. Que estamos abiertos a él. Que nos importa.

* * *

Haga estas tres cosas tres veces durante su próxima conversación, y estará asombrado con los resultados.

La otra persona se sentirá comprendida.

La otra persona le dirá las cosas que le importan.

La otra persona será recíproca.

Él será receptivo a usted y sus ideas. Él le escuchará intensamente.

Segamos lo que sembramos. Recibimos lo que damos.

Y todo comienza con la práctica del descuidado arte de escuchar.

Los Zapatos de la Otra Persona

"Se llama liberalismo "En Su Cara" dijo Bob J. "Usted no les permite salirse con la suya con ninguna basura estatista. Los pone en evidencia en todo. Los martillea sobre sus forzosas mentiras del Gran Gobierno.

¿Qué piensa de ello?

"Usted lo llama liberalismo "En Su Cara", " respondí" ¿Cómo se siente cuando alguien lo enrostra?"

"Usted no está entendiendo el impacto de este enfoque- " respondió él.

"Llegamos a eso en un momento," dije. "Pero primero: ¿cómo se siente cuando alguien lo enrostra? ¿Cómo se siente cuando alguien trata de intimidarle?"

"Bueno, pienso que no me gustaría," ofreció

"Cierre sus ojos," sugerí. "Imaginé que alguien está gritándole "En su Cara". Haciéndole sentir mal. Como un instructor militar en la emplanada. ¿Cómo se siente? ¿Qué pasa por su mente?"

Él abrió sus ojos. Se puso pálido. Ansioso.

"No puede pensar. Estuve consternado. Nervioso," dijo.

Eso es lo que usualmente otras personas sienten cuando alguien las "enrostra". Con miedo. Y algunas veces molestas.

¿Cuán abierto a las ideas puede estar la otra persona cuando tiene miedo o está hostil?.

¿Cuán bien puede la otra persona pensar, cuando está asustada o muy molesta?

Para comunicar o persuadir, necesitamos empatía. Para ver al mundo a través de sus ojos. Para oír las cosas como ellos las oyen. Para sentir lo que ellos sienten.

Un viejo proverbio dice: "Antes de criticar a otro hombre, camina una milla en sus zapatos."

Pero antes de que nos pongamos los zapatos de la otra persona, debemos sacarnos los nuestros.

Despojarnos de nuestras creencias. Despojarnos de nuestro convencimiento. Despojarnos de nuestros valores.

Luego probarnos los de la otra persona. ¿Qué cree él? ¿Qué quiere? ¿Qué es verdaderamente importante para él? ¿Qué piensa del asunto? ¿Cómo ve, oye, y siente el mundo?

Un error de empatía falacia de la "Regla de Oro como un instrumento sin filo."

La Regla de Oro dice, "Haz con otros lo que quisieras que hagan contigo."

Algunos dicen, “Yo quisiera ser corregido si digo algo irracional. No me importa que la gente alce la voz. Me gustan las discusiones. Yo no objetaría el liberalismo “En Su Cara”

La Regla de Oro quiere decir: “Haz con otros como ellos quisieran que hagas con ellos.” Si usted fuera ellos, ¿cómo le gustaría ser tratado?

“En Su Cara” es una variante de La Última Gran Técnica Liberal del Exhibicionismo Machista, un enfoque destructivo a la comunicación de la que yo escribí en 1978 (e incluí en este libro en la página 119.) A diferencia del vino fino, este enfoque se vuelve más tóxico con la edad.

La empatía abre los corazones para la comunicación y la persuasión.

No la conseguimos parándonos sobre los dedos del pie de la otra persona.

La conseguimos poniéndonos en los zapatos de la otra persona.

¿Ha Salido Usted del Closet

como Liberal?

¿De veras ha salido del closet como liberal?

¿Le ha dicho a toda su familia, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, y todos los demás que su vida toca, que usted es un liberal?

“Pero usted no entiende. Todos en mi familia son conservadores. Y mis amigos también. No va a servir de nada,” una persona podría decir.

“¿Está loco? Si les dijese a mi familia y amigos que soy un liberal, pensarían que me he unido a un culto como los Moonies,” otro podría ofrecer.

“Yo no hablo de política, sexo, o religión con las personas. Eso causa fricción.

¿Cuál es el punto? Todavía dice otro.

¿Por qué no les ha dicho a todos en su vida que usted es un liberal?

¿Cuáles son sus razones? ¿Qué le detiene de decir? ¿Qué podría pasar si lo hiciera?

¿Puedo mostrarle cómo y por qué usted se beneficiará diciéndoles a todos en su vida que usted es un liberal?

Durante los últimos 20 años, cientos de miles de gays y lesbianas han salido del closet para sus familias, amigos, y compañeros de trabajo. Estos gays y lesbianas lo hicieron a pesar de sus temores y fantasías de cómo reaccionaría la gente.

Algunas personas respondieron bien. Otros no. Muchas de las personas fueron comprensivas. A muchos ni siquiera les importó cual sea su orientación sexual.

La mayoría de estos gays y lesbianas experimentaron un enorme alivio.

Eran libres para ser lo que eran.

Cientos de miles de personas conocieron la verdad. Y, dado que la gente habla y chisme, también supieron millones de amigos y conocidos de esta gente.

Ahora, casi todos conocen a alguien que es gay abiertamente.

Y es difícil demonizar y estigmatizar y etiquetar a personas que conocemos y gustamos y confiamos.

Éste es un maravilloso ejemplo para los liberales.

Imagínese reuniones familiares, fiestas, y socializar. Imagine revelarse a todos en su vida.

“Yo no sé si usted sigue la política, pero yo soy un liberal. Como usted debe saber, la palabra “libertario” viene de la raíz “libertad”. Libertad individual y responsabilidad personal. Eso significa gobierno pequeño—El pequeño gobierno es un vigilante nocturno—una institución muy pequeña —un equipo reducido haciendo sólo lo esencial. Eso es lo que yo quiero. Soy un liberal.”
Luego haga preguntas:

“¿Qué piensa? ¿Es el gobierno demasiado grande o demasiado pequeño?

¿Es el gobierno demasiado poderoso o demasiado débil?”

“¿Son los impuestos muy bajos o demasiado altos?”

Cada vez que le den una respuesta de inclinación liberal, pregúnteles por qué lo creen. Luego pídale que le digan más.

Algunos de su familia y amigos y conocidos serán cálidos a su liberalismo. Otros no. Algunos discutirán el liberalismo. Otros no. Algunos estarán de acuerdo. Otros no.

Pero si usted y otros liberales siguen este consejo, millones de americanos conocerán personalmente y gustarán y confiarán en alguien que sea un liberal.

Millones de americanos tendrán una positiva impresión personal de los liberales.

Será casi imposible para los medios de los políticos del Gran Gobierno estigmatizar y demonizar a los liberales.

Todo porque usted salió del closet político.

¿Se hará usted un regalo que siga dando?

¿Irá a fiestas y reuniones y al trabajo y les dirá a las personas en su mundo personal que usted es un liberal?

¿Saldrá del closet como liberal?

El Peligro de la Gran Verdad

Adolfo Hitler fué el maestro de la Gran Mentira.

Hitler usó sin descanso la técnica de la Gran Mentira para difamar a los judíos.

Él usó la Gran Mentira de la “puñalada en la espalda” para explicar la derrota de Alemania en la Guerra Mundial I. La usó para promover el mito de la raza aria superior. La usó para unir a los alemanes contra los “radicales, derrotistas, y pacifistas.”

Hitler usó la Gran Mentira para adormecer a Europa en un falso sentido de seguridad. Mientras se preparaba para atacar.

¿Por qué funciona la Gran Mentira?

El tamaño de una Gran Mentira la reviste de credibilidad. “No podrían decirlo si no fuese verdad”

El nervio de la Gran Verdad siembra las semillas de la sospecha. “Quizá no es totalmente cierto, pero debe haber algo allí. Donde hay humo, hay fuego.”

La Gran Mentira transfiere la carga de la prueba a aquellos que la niegan.

Mientras que mucha gente dudaría o rechazaría una pequeña afirmación increíble, la mayoría suspendería temporalmente la incredulidad con un cargo escandaloso.

La Gran Mentira se apoyaba en la fundamental decencia de sus víctimas. También se apoyaba en la dificultad de comprobar y verificar y comunicar la verdad.

Antes de los años 1990, esto era medianamente fácil.

Las Grandes Mentiras patrocinadas por el gobierno eran comunes en sociedades cerradas. Es fácil con la prensa, periódicos, estaciones de radio y televisión controlados por el gobierno.

Ahora tenemos la Internet, Sitio Web, E-mail. Más de 5,000 canales de TV disponibles por satélite en cualquier parte del globo. Videos de cámaras de aficionados, Celulares. Faxes. Fotocopiadoras. Comprobando y verificando y respondiendo y comunicando instantáneamente.

La Gran Mentira tiene una vida corta hoy en día.

Las Grandes Mentiras pueden ser investigadas y expuestas y desacreditadas y demolidas. Super rápidamente.

Estamos apercebidos de las Grandes Mentiras. Somos resistentes.

Pero eso crea un nuevo problema para los defensores de la razón y de la libertad.

¿El problema? La Gran verdad.

Una verdad tan grande, tan extensa, tan confundidora de la mente, que mucha gente la rechaza y niega.

El Gran Gobierno no funciona. Los programas del Gran Gobierno no funcionan. Los programas del Gran Gobierno ha menudo empeoran las cosas para aquellos que debían ayudar. Los programas del Gran Gobierno crean nuevos problemas. Los programas del Gran Gobierno son dispendiosos y costosos. Los programas del Gran Gobierno desvían el dinero y energía de usos productivos y positivos.

Cuando decimos la Gran Verdad acerca del Gran Gobierno, la persona promedio oye esto: “ Todos lo que usted cree acerca del gobierno está equivocado.”

¿Cómo reaccionaría la mayoría de la gente si les dijésemos la Gran Verdad? Negación, rechazo, ridículo.

La Gran Verdad es demasiado para tragar.

Es demasiado para tragar de una sola vez.

Y ésa es la clave.

Debemos ofrecer sólo tanto como la persona pueda manejar.

Escoja un programa mayor del Gran Gobierno.

Por ejemplo, muestre cómo y por qué la imposible, insana Guerra contra las Drogas ha fracasado miserablemente. Cómo la Prohibición de las Drogas ha hecho las cosas peor. Cómo y dónde ésta ha creado nuevos problemas- como la liberación temprana de asesinos, violadores, y molestadores de niños.

O mostrar cómo y por qué la guerra de nuestro Gran Gobierno contra las armas pone seriamente en peligro a los americanos inocentes, presta auxilio y consuelo a violentos criminales, y hace trizas la Constitución.

Muestre cómo y por qué las 20,000 leyes antiarmas en los libros han empeorado las cosas. Dé ejemplo de Más Armas, Menos Crimen, por John Lott, a los escritos de David Kopel, Gary Kleek, Aaron Zelman, y J. Neil Schulman.

Muestre cómo y por qué Gran Gobierno significa “prohibición de armas”.

Y por qué sólo el gobierno liberal pequeño respeta nuestro derecho a la defensa propia y saca sus manos de las armas.

O se sirva un programa mayor del Gran Gobierno al mismo tiempo.

Algunas personas necesitan porciones más pequeñas. Otras quieren porciones más grandes. A algunas personas les gustan los aperitivos.

Otros quieren una comida de siete platillos.

Pero nadie quiere ser alimentado a la fuerza.

Pocas personas pueden digerir la Gran Verdad de una vez.

La persuasión muchas veces toma tiempo.

Pero después que han digerido de Gran Verdad, podemos ofrecerles una cocina verdaderamente saludable.

El gobierno pequeño es hermoso. El gobierno pequeño es simple y barato y bueno. El gobierno pequeño responde por sí mismo. No hay lugar para esconder el dispendio y la corrupción en el presupuesto de un gobierno muy pequeño. El gobierno pequeño respeta la libertad individual y la responsabilidad personal y la propiedad privada.

Política de la Tierra Plana

“Somos justos. Estamos presentando ambos lados del tema”, dice el anfitrión del programa de entrevistas.

“¡Sin parcialismo! Dejamos que ambos bandos presenten los pros y contras de las propuestas políticas,” dice un programa de entrevistas político por la TV.

“Rudo y no parcializado. Dejamos que ambos bandos digan su verdad” dice otro programa de TV político.

Bola Dura. Hannity y Colmes. El Factor O’Reilly. Fuego Cruzado.

Todo Nelson. Larry King. Enfrente a la Nación. Encuentro con la Prensa. Procuran ser justos.

Pero no pueden.

¿Por qué?

Política de la tierra plana. Pensamiento político de la tierra plana.

Dos dimensiones.

“Ambos lados” asume que hay sólo dos lados de un tema. ¿Por qué no “Todos los lados”?

“Pro y contra” presume que sólo hay dos posiciones que uno puede tomar en una propuesta. ¿Qué si se discute la propuesta errónea? ¿Qué si se responde la pregunta errónea?

La política de la tierra plana es el producto del obsoleto espectro político Izquierda/Derecha.

Pero el pensamiento político de la tierra plana domina y controla la mayoría de las discusiones políticas-y programas de entrevistas de hoy.

¿Cómo lo vencemos?

Por compartir el Test Político Más Pequeño del Mundo con todos los que podamos. Por mostrar a más gente que el Gráfico Diamante de Test de política es más exacto e inclusivo.

Pero hay dos cosas poderosas que podemos añadir a la mixtura:

Cuestione el supuesto de los “dos lados”.

Añada la alternativa liberal.

Consideremos el tema de los sin-hogar.

Las discusiones políticas de la tierra plana mostrarían el problema de los sin-hogar, y luego considerarían sólo dos alternativas—“ambos” Lados:

- La alternativa de más gobierno: “Necesitamos más refugios. Necesitamos capacitación laboral. Necesitamos nidos. Necesitamos facilidades de tratamiento.” Más programas gubernamentales. Nuevos programas gubernamentales.
- La alternativa del status quo. “Hay un problema, pero está siendo manejado por nuestros presentes programas. Mucha de esta gente escoge el alcohol o las drogas. Muchos de ellos se rehúsan a trabajar.” Dejemos las cosas como están.

La política de la tierra plana: Más gobierno, o deje las cosas como están.

¿Dónde está la alternativa de “menos gobierno”? No está en el mapa político de la tierra plana. No en las discusiones políticas de la tierra plana.

¿Cómo vencemos esto?

1. Cuestione los supuestos de los “dos lados” con: “Esta discusión implica que sólo tenemos dos alternativas básicas: más programas del gobierno, o deje las cosas como están.
“Pero hay una tercera alternativa: menos gobierno. Remover las políticas y programas del gobierno. ¿Querría considerar esta alternativa—y ver si es que haría las cosas mejor? ¿Querría añadir una tercera alternativa—de modo que todos los lados puedan ser considerados?”
2. Añada la alternativa liberal: “¿Qué si los programas y políticas y poderes del gobierno están causando este problema?

“¿Qué si los programas del gobierno están contribuyendo al problema—o haciéndolo peor?

“¿Qué si los programas del gobierno sostienen y aceleran el problema?

“¿Qué si la solución no es añadir nuevos programas gubernamentales, sino sustraer los programas que causan, sostienen, y hacen crecer el problema?

“Apliquemos la tercera alternativa, la alternativa de menos gobierno, la alternativa liberal al tema de los sin techo.

“Primero, necesitamos redefinir el tema: el tema no es “los sin techo”, El tema es la escasez de vivienda y refugio baratos.

“Segundo, necesitamos preguntar qué políticas y programas gubernamentales causan o contribuyen a la escasez y a precios altos por vivienda.

“¿Por qué Habitat Para la Humanidad puede construir casas por una pequeña fracción de los típicos costos de construcción? Labor donada y reducidos costos de materiales es parte de la respuesta. ¿Pero cuántos obstáculos creados por el gobierno, costos añadidos por el gobierno no son impuestos sobre nuestros amigos de Habitat Para la Humanidad?

“¿Cuánto trámite burocrático es removido? ¿Cuántas inspecciones innecesarias son obviadas o aceleradas? ¿Qué de otras barreras y costos para edificar? ¿Licencias? ¿Zonificación? ¿Audiencias interminables?

“¿Cuánto se añade a los costos de construir casas y departamentos por innecesarias audiencias zonales, trámites burocráticos y demoras, permisos, inspecciones sin sentido, mandatos, etc.? (Pregunte a la gente involucrada en el negocio de la construcción, cuánto añaden estos trámites a los costos- y el tiempo que toma construir una casa.)

“¿Cómo y dónde el gobierno ha bloqueado viviendas razonablemente baratas por zonificar y regular en contra de la construcción de departamentos? O colocado barreras y restricciones que elevan el costo de la construcción y administración de departamentos tan alto que se vuelven demasiado caros para el trabajador pobre?

“¿Cómo y dónde los gobiernos han legislado y regulado en contra de casas multifamiliares. Donde dos familias podrían juntar sus ganancias y comprar una casa que ninguna de las dos familias podría por sí sola?.

“La edición de Marzo 2000 de Noticias Para Pequeños Propietarios (Massachussets) tiene un artículo en la primera página: ‘La causa No. 1 de los sin techo: casas espaciosas prohibidas.’ ¿Cuántos pobres trabajadores no podrían pagar una casa o un departamento—pero podrían pagar un cuarto en una casa de pensión? ¿Cuántas de estas personas están en las calles debido a leyes anticaseras impuestas por el gobierno, o regular o proscribir contra estas moradas razonablemente baratas?

“Hace cuarenta años, Martín Anderson escribió El Tractor Federal, un poderoso estudio que documentaba que el gobierno federal derribaba decenas de miles más casas que las que construían. Ellos demolieron 20 ó 30 ó 40 casas “subestándar” por cada casa que construían.

De modo que 19 ó 29 ó 39 familias pobres fueron echadas de sus hogares- y una obtuvo una mejor casa.

“Desde entonces, otros estudios ha mostrado el mismo esquema: los más pobres y débiles son zonificados y restringidos y echados de sus viviendas pobres—y puestos en la calle—por programas gubernamentales. ¿Si usted fuese pobre, preferiría tener una vivienda pobre—o estar en la calle?

¿Qué programas y políticas y poderes gubernamentales podemos remover ahora mismo para hacer viviendas y espacios más abundantes y más baratos? ¿Cuántas barreras y cargas del gobierno podemos remover, cuántos costos gubernamentales podemos eliminar para que los constructores y proveedores puedan reducir los costos de vivienda? “

Debemos considerar todos los lados de los temas. Debemos considerar más gobierno, el status quo, y menos gobierno.

Debemos educar a los pensadores de política de la tierra plana-y a sus audiencias.

Debemos mostrarles el Test Político Más Pequeño del Mundo. El diagrama de Diamante.

Debemos cuestionar la falacia de “ambos lados” y añadir la dimensión liberal. Una y otra vez—Hasta que haya por lo menos tres lados para cada discusión política.

Debemos volvernos Colón. Y mostrarles un nuevo mundo. Un mundo liberal.

¿Evangelista o Predicador de

Iglesia?

"Donde hay libertad, allí está mi hogar." Dijo Ben Franklin.

"Donde no hay libertad, allí está el mío," respondió Tom Paine.

Franklin era predicador de iglesia. Paine, el evangelista.

Algunos liberales aman hablar con otros liberales acerca de las implicancias y aplicaciones de la libertad. Ellos aman el desarrollo a la perspicacia y perspectivas liberales. Explorar y elaborar sobre los puntos más finos de la libertad.

Otros liberales aman el compartir su liberalismo con aquellos que nunca antes han oído nuestras ideas. Disfrutan de introducir a la gente a la libertad. Algunos comunicadores liberales son predicadores de iglesia. Ellos inspiran y elevan nuestras palabras y hechos. Nos muestran cómo y por qué debemos ser atrevidos y guiados por principios. Ellos profundizan nuestro pensamiento y levantan nuestros estándares. Sin ellos, podríamos debilitarnos y debilitar nuestros principios o propuestas. Sin su influencia, perderíamos nuestro compás moral.

Otros comunicadores liberales son evangelistas. Ellos disfrutan el hablar con personas que nunca han tenido la más leve percepción acerca de la libertad. Ellos aumentan el apetito de sus oyentes por la libertad.

Ellos hallan palabras y frases e historias y preguntas que guían a sus oyentes a la libertad. Sin ellos, el movimiento liberal se estancaría y se quedaría quieto. Sin su constante flujo de nuevos conversos, no podríamos crecer.

Algunos liberales prefieren la predicación de iglesia. Otros prefieren el evangelismo.

La mayoría de los comunicadores liberales hacen lo uno o lo otro.

Unos pocos hacen ambos.

Algunos liberales creen que los predicadores de iglesia son buenos y que los evangelistas son malos.

Necesitamos comunicación dirigida hacia el interior. Y comunicación dirigida hacia el exterior. Así como un árbol necesita raíces que lleguen abajo-y ramas que alcancen arriba.

Necesitamos alimentar y honrar ambas clases de comunicadores. Ambos son cruciales para nuestro éxito. El evangelista y el predicador de iglesia.

Usted es la Propaganda de la Libertad

El primer columnista liberal de El Globo de Boston, David Nyhan escribe: “¿Cómo es que casi todos los que alguna vez me dijeron, “Soy un liberal” parecían brillantes, de buenos modales razonablemente bien vestidos “Inteligentes, bien informados, articulados, conocedores de la historia y de las obras del gobierno, los liberales que he conocido han sido generalmente ciudadanos honorables.” (Abril 9, 2000)

Mire a Cato. Observe la Fundación Razón. Considere el Instituto Cascada. Y Libros de Laissez Faire.

Mire al Partido Liberal.

Y mire a los Defensores del Autogobierno.

Sus portavoces incorporan las tres C: Competencia, Carácter, Credibilidad. Ralph Waldo Emerson decía, “Lo que eres habla tan alto, que no puedo oír una palabra de lo que dices.”

Pero allí está el corolario de Cloud: “Quien eres habla con tanto orgullo, que oigo cada palabra que dices.”

Cada vez que un vocero de Cato aparece en C-SPAN, el Canal de Noticias de Fox, CNN, CNBC, o PBS—él irradia competencia, carácter y credibilidad. Quien es—amplifica su mensaje.

Cada vez que Sharon Harris o Carole Ann Rand o Mary Rewart hablan a nombre de Defensores del Autogobierno—quién es—magnifica su mensaje. Quién es usted afecta dramáticamente lo que dice. Y al impacto de su mensaje en la audiencia.

Pero hace algo más. Quien es usted influencia sustancialmente lo que la gente piensa de nuestro mensaje liberal.

Cuando Sharon Harris da un discurso, ella es una propaganda viva para los Defensores. Ella es una propaganda para el liberalismo.

Ella es la libertad.

Cuando las audiencias la ven—una vocera de la libertad bien arreglada, articulada, informada, y creíble—que impacta positivamente su percepción del liberalismo.

Cuando cada liberal visible exuda competencia, carácter, y credibilidad, esto forma positivamente la percepción pública de nosotros y nuestras ideas. Pero hace aún algo más importante.

Quien es usted determina a quién atrae al movimiento liberal.

El semejante atrae a su semejante.

Liberales corteses y civiles como Harry Browne y Charles Murray atraen gente como ellos.

Liberales positivos y joviales como Carole Ann Rand y Marshall Fritz traen personas como ellas mismas al movimiento liberal.

Liberales creíbles y capaces como el Dr. Ken Visón y Paul Schmidt atraen personas como ellos mismos.

Cada uno de estos nuevos liberales incorpora e irradia las mismas cualidades positivas. Esto crea una espiral virtuosa.

Al atraer más y más individuos de credibilidad, carácter, y competencia— más y más columnistas de periódicos, personalidades de TV, y otras figuras públicas reconocerán nuestras virtudes personales y de carácter.

Esto incrementa las posibilidades que al liberalismo se le preste oídos total y justamente.

Cada vez que usted se viste bien y se maneja bien, usted publicita la libertad poderosamente.

Cada vez que usted escribe bien y habla bien, usted adelanta la causa de la libertad.

Porque usted es la propaganda de la libertad.

El Poder del Testimonio Personal

“¿Cómo llegó a ser liberal?” Le preguntó a Stacy Van Oast.

“Cuando nació mi bebé, cuando miré a sus hermosos ojos, mi corazón me dolía con amor,” dijo ella. “Recordé mi educación pública, y juré que mi hijo nunca pasaría por eso. Yo sabía que lo educaría en casa. Y eso me condujo al liberalismo”

Luego Stacy Van Oast me dio su historia personal, su búsqueda por la libertad. Una mujer asombrosa. Una historia asombrosa.

“¿Cómo llegó a ser liberal?” Le pregunté a Carla Howell.

“Yo era gerente de proyectos en el campo de la asistencia de salud”, dijo ella.”

“Al examinar las reglas y regulaciones del gobierno y los trámites burocráticos, las penalidades y recompensas del gobierno, las interminables e innecesarias micro gerencias de la asistencia de salud—al analizar y estudiar el impacto de la involucración del gobierno—me di cuenta que la involucración del gobierno hacía la asistencia de salud tal vez 10 veces más cara de lo que tiene que ser. Y eso es sólo para comenzar,” dijo.

Carla Howell pudo llegar a un seminario de Abogados por el Autogobierno, administrado por Irving Jungreis—y luego al liberalismo de 24 carats. Luego candidateó por el movimiento Liberal contra Ted Kennedy.

Todos tienen una travesía diferente a la libertad.

Empero cada historia es poderosa y convincente.

¿Por qué?

Porque los genetistas estaban equivocados. No estamos hechos de ADN.

Estamos hechos de historias.

Nuestras vidas están tejidas con las historias que vivimos. Y estas historias involucran y cambian las vidas de otras personas.

Tantos de nosotros estamos intrigados e involucrados en la gran conversación sobre libertad—a través de las historias de otras personas.

No sólo hechos y lógica. Historias.

Historias personales. Testimonio personal.

¿Cómo llegó a ser usted un liberal? ¿Luego qué sucedió? ¿Entonces qué? ¿Y qué significa eso para usted?

Comparta su historia liberal con tres no liberales esta semana—dígalos cómo la libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño les beneficiará a ellos y a todos los que aman—y suscríbase para recibir el Liberador Online u otra publicación liberal por correo electrónico.

Las historias abren los corazones—y abren las mentes. Compartir historias nos conecta.

Y hace nuevos amigos de la libertad.

Artículos Recomendados

“¿Cómo se hizo liberal? “ le pregunté al orador en la convención estatal liberal de Washington en 1999.

“Brett Wilhelm”, respondió.

“¿Qué dijo que le convenció?” pregunté.

“Realmente no me dijo mucho. Me hizo algunas preguntas, luego me dio un artículo con algunos puntos buenos,” dijo.

“¿Entonces el artículo convenció?” pregunté.

“No el primer artículo,” dijo él. “Yo cambié después de leer el quinto o sexto artículo que él me envió. Para entonces, el liberalismo tuvo sentido para mí.”

Este hombre no estaba solo. Brett Wilhelm envía regularmente artículos recomendados para el libre mercado, derechos de propiedad, y liberalismo a docenas de personas.

¿Por qué?

“Cuando doy razones a favor del liberalismo, algunas veces las personas están de acuerdo y algunas veces no están de acuerdo,” dijo Brett Wilhelm. “La mayoría están inciertos. En un rincón de sus mentes hay una preocupación crucial:

“Seguro, usted dice que el liberalismo es una buena idea. ¿Pero quién mas dice que estas ideas tienen sentido, que son prácticas? ¿Qué evidencia tiene usted de que está en lo correcto?”

“La mayoría de estas personas no lee un libro completo sobre el tema—Ni siquiera Por Qué el Gobierno no Funciona, o Liberalismo En Una Lección. Y si lo leyesen, ellos podrían pensar, “Bueno, una persona más piensa como usted, pero no estoy convencido”.

“De modo que buscaré un artículo de la revista Razón sobre el tema, lo fotocopiaré, y se lo daré. Luego una semana más tarde, le daré otro artículo sobre el tema de Cato. Quizás otra semana, le daré un artículo de El Hombre Libre o El Instituto Heartland. En otra semana, le daré un capítulo fotocopiado de Libro Para escoger. Por quizás seis u ocho semanas.

“Artículos cortos e interesantes. De muchos libros y revistas diferentes. Y trato de darle un poquito menos de lo que quiere—para que tenga hambre por más—y listo para leer el artículo de la próxima semana.

“Si la persona no desea los artículos, él lo dice así, y yo honro su deseo. Si no le importa recibir los artículos, él está positivamente expuesto a nuestras

ideas una y otra vez. Si de veras se le prende el fuego de la libertad, lo involucro."

"El secreto del éxito en los negocios," dijo Alejandro Dumas," es el dinero de otras personas"

El secreto de Brett Wilhelm del éxito en persuadir, son los artículos de otras personas.

¿Por qué no recortar artículos que den razones a favor de los libres mercados, la privatización total de las pensiones del Seguro Social, terminar la misma Guerra contra las Drogas y Prohibición de las Drogas, y el derecho a tener y portar armas?

¿Por qué no crear archivos con seis u ocho o diez diferentes artículos que den las razones liberales sobre un importante tema?

¿Por qué no intentar el enfoque de Brett Wilhelm? Lentamente, en seis u ocho semanas?

¿Por qué no pasar artículos recomendados?

¿Esta Usted Construyendo Fidelidad a la Marca Liberal?

“Cuando escribo cartas-al-editor, uso el método furtivo,” dijo un liberal conocido. “No uso la palabra “liberal” en la carta”.

Eso podría alejar a algunos de los lectores. Sólo doy las razones para recortar impuestos, deshacerse de ésta o aquella agencia del gobierno, o hacer al gobierno más pequeño. Yo dejo que los méritos hablen por sí mismos.”

“Suponga que usted convence a alguien sobre el tema,” respondí.

“¿Cómo sabrá él que es un punto de vista liberal? ¿Cómo sabrá que está de acuerdo con una propuesta liberal? Y si usted no le dice que es un punto de vista liberal, ¿cómo sabrá él dónde buscar más soluciones razonables?”

Si queremos mercados libres, debemos marquetear la libertad.

Debemos marquetear nuestro liberalismo como lo hacen la Coca-Cola, McDonald’s, y Starbucks.

McDonald’s no usa propaganda furtiva: “Por una buena hamburguesa, vayan a Elmo Norte 123. Traiga a su familia.”

McDonald’s nos tortura y tienta. “Venga a McDonald’s por nuestro provocativo, jugoso Cuarto de Libra—Hará su lengua bailar. Delicioso y satisfaciente. Si tiene hambre —“

McDonald’s hace su marca conveniente y rápida. “Justo a la salida 103, con mucho sitio para estacionar—sabemos que tiene hambre. En menos de cinco minutos usted hundirá sus dientes en un delicioso Cuarto de Libra—“

McDonald’s hace su marca estar a su alcance. “Y sólo cuesta \$ 1.99 su sabroso Cuarto de Libra. ¿No tiene hambre? Venga a McDonald’s por su Cuarto de Libra ahora.”

McDonald’s publicita “Cuarto de Libra,” no hamburguesa.

McDonald’s publicita “McDonald’s,” no puesto de hamburguesas.

¿Por qué?

Porque McDonald’s quiere crear y sostener reconocimiento de la marca del producto, y reconocimiento de la marca de la empresa.

Porque McDonald’s está creando y sosteniendo fidelidad por la marca del producto, y fidelidad por la marca de la empresa.

No preguntamos por “hamburguesa”. Pedimos “Cuarto de Libra”. No vamos a almorzar al “puesto de hamburguesas”. Vamos a “McDonald’s”.

Cada vez que publicitan, ellos nos recuerdan que pidamos su marca, no genérico.

Cuando McDonald’s nos provee una buena comida, y una positiva experiencia en uno de sus restaurantes, ellos ganan nuestro futuro negocio. Y pedimos su marca de hamburguesa por nombre. Hablamos de “Cuarto de Libra” y “McDonald’s” por nombre. Publicidad de boca a boca.

A menos que nosotros liberales le pongamos nombre de marca a nuestras soluciones “liberales”, la gente no sabrá dónde comprar.

Cuando usted escriba una carta al editor, proponiendo una solución liberal, etiquétela orgullosamente “liberal” en la carta.

Cuando llame a un programa de radio de entrevistas, y ofrezca una alternativa liberal, etiquétala orgullosamente “liberal”.

Cuando dé un discurso, o tenga una conversación, y presente una propuesta liberal, etiquétela orgullosamente “liberal”.

Algunas personas comenzarán a notar que cada idea que les gusta es liberal—y se nos pueden unir.

Algunas personas se darán cuenta que cada real propuesta para reducir impuestos es liberal—y se nos pueden unir.

Algunas personas pueden hallarse en librerías y buscar y comprar libros liberales. Otros nos pueden buscar en la Internet.

Y al ellos hallar que las posiciones que les gustan, la filosofía que les gusta es liberal, ellos desarrollarán lealtad por el nombre de marca de liberalismo.

El liberal furtivo se pierde todos estos beneficios.

El nombre de marca liberal disfruta lealtad a la marca y negocio de repetir. Y construye un movimiento y mercado que hará de América un país libre de nuevo.

Explorando por Oro

“Bueno, creo que necesitamos el Gran Gobierno,” me dijo el hombre. “Me alegro que tengamos Seguro Social y Atención Médica. Mientras que hay algunos problemas, estoy satisfecho con los colegios públicos. Sí, hay algunos defectos, pero necesitamos el bienestar social. Y el salario mínimo.. Y el resto de la democracia social, y nuestra red de seguridad social. Yo apoyo a las políticas progresivas. Creo que su sociedad liberal sería un gran paso atrás. ¿Qué dice a eso?”

“Parece que estamos fundamentalmente en desacuerdo,” dije. “Gracias por su tiempo,” Sonreí, hice adiós, y me fuí.

¿Por qué no usé mis técnicas y herramientas de Arte de Persuasión Liberal?”

¿Por qué no hice preguntas de poder, políticamente travestí nuestras posiciones, o usé judo persuasivo?

¿Por qué ni siquiera intenté cambiar su modo de pensar?

Porque entiendo la exploración del oro.

¿Explorando por oro?

La persuasión liberal efectiva es como explorar por oro.

Un buen buscador necesita saber dónde se encuentra el oro más probablemente. La geografía, la geología, los indicadores, y señales.

Un buen buscador tiene que saber cómo lucen la piritita y el oro. Si no lo sabe cuando lo ve, no sabrá qué tirar y qué retener.

Un buen buscador necesita saber la diferencia entre el mineral de alto grado y el mineral de bajo grado. Para que pueda determinar si vale la pena explotar una vena.

Luego un buen buscador puede hacer reclamo-y usar sus mejores técnicas y herramientas para hacerse rico.

Entonces, ¿por qué ni siquiera traté de cambiar el pensamiento del defensor del Gran Gobierno?

Porque él era ya sea mineral con muy bajo contenido de oro—o sin nada de oro. Y no era rentable para mí.

Parecía un hombre simpático. Pero él tenía pocas probabilidades de hacerse liberal.

Un buscador liberal inteligente se concentra en mineral con altas probabilidades liberales.

Un buscador liberal tozudo trabaja con todos igualmente. Probables y no

probables. Interesados y no interesados. De mente abierta y de mente cerrada.

Un buscador liberal inteligente sabe cuándo abandonar una excavación, y cuándo cortar sus pérdidas.

Un buscador liberal tozudo continúa. Se rehúsa a desistir. Un buscador liberal inteligente sigue excavando una rica vena de oro.

Un buscador liberal tozudo sigue excavando-aún cuando la veta se agote. Un buscador inteligente se enriquece así mismo y a sus inversores. Y su mina de oro crea capital para los que sigue.

Un buscador tozudo se empobrece y también a los que trabajan con él. Muchos dejan de explorar y excavar. Y creen que encontrar oro es una cuestión de suerte.

La exploración liberal inteligente significa usar herramientas y técnicas persuasivas cuándo y dónde y con quién son probables de dar dividendos. ¿Cómo puede discernir la diferencia entre mineral liberal de alto grado, y mineral liberal de bajo grado?

¿Cómo puede diferenciar liberales probables de liberales no probables?

Haga preguntas calificadoras."

Si fuese posible hacer el gobierno tan pequeño que no necesite un impuesto a los ingresos, ¿lo querría?"

"Si usted descubriese que los programas sociales del Gran Gobierno hacen las cosas peor para la misma gente que han sido diseñados para ayudar-¿querría usted reemplazarlos con programas privados voluntariamente financiados?"

"Si usted viese que la Prohibición de las Drogas y la Guerra contra las Drogas no funcionan, hacen las cosas peor, crean nuevos problemas, destruyen más vidas que las que salvan, y son corruptas y dispendiosas-¿querría usted ponerles fin?"

"Si usted viese que el Seguro Social es un plan piramidal destructivo, que estafa a los obreros jóvenes y retirados; si usted viese que las pensiones privadas y planes de retiro de libre mercado son mejores y más seguros, ¿optaría por la alternativa privada de libre mercado?"

"Si usted viese que poner fin al impuesto a los ingresos y dejar el dinero en los bolsillos de la gente que lo ganó, hacen más americanos acomodados más a menudo—¿lo querría?"

Todas las preguntas calificadoras preguntan: "Si la libertad en esta área produce dramáticamente más de lo que quiere para más gente—¿lo querría?"

Las preguntas calificadoras le permiten determinar el contenido de oro en el mineral. Y el potencial de libertad de la persona.

Las preguntas calificadoras y una exploración inteligente hará a América libre de nuevo.

Enseñe Libertad para Aprender Libertad

“¿Por qué no puedo convencer a más personas a que sean liberales?” preguntó el nuevo liberal. “He leído Atlas En cogido de Hombros, Por qué el Gobierno No Funciona, Restaurando el Sueño Americano, y toda una serie de otros libros liberales, pero no estoy llegando a ninguna parte con la gente que hablo. Me meto en discusiones. Me siento frustrado. ¿Cómo aprendió usted a hacerlo?”

“Déme un momento para pensar,” respondí

“¿Cómo aprendí maneras efectivas para comunicar ideas liberales?” pensé.

“Hace veinticinco años, cuando yo era un nuevo liberal, ¿cómo aprendí a persuadir a la gente para la libertad?”

Exploré mis memorias por unos momentos, luego di con la respuesta:

Para aprender un tema, enséñelo. Para dominar una habilidad, enséñela.

Para aprender el pensamiento liberal, enséñelo.

Hace veinticinco años, yo leía un libro liberal, digamos, Capitalismo: El Ideal Desconocido, por Ayn Rand.

Luego yo pretendía ser Ayn Rand, usaba sus argumentos y evidencia específicos para presentar sus razones, su manera por causa del capitalismo de laissez-faire.

Yo presentaba las razones de Ayn Rand, paso a paso a alguien—y le preguntaba si tenía sentido para él. Y ponía atención a la reacción de la persona. ¿Positiva o negativa? ¿Qué le gustaba o disgustaba a la persona? ¿Con qué la persona estaba de acuerdo o en desacuerdo?

Yo hacía la misma cosa, de la misma manera con cinco o diez personas.

No sólo les decía a estas personas las conclusiones de Rand. No sólo les decía a las personas por qué Ayn Rand creía esto o aquello.

Yo trataba sus argumentos como recetas. Yo copiaba su modelo de presentar el capitalismo de libre mercado. Paso a paso.

Yo enseñaba a mis oyentes exactamente cómo Ayn Rand daba razones. Al enseñar el pensamiento de Ayn Rand, yo aprendí a pensar como Ayn Rand.

Luego hacía lo mismo con Ludwing Von Mises y Murray Rothbard y Henry Hazlitt, Frederic Bastiat. El Dr. John Hosper Enseñaba el pensamiento de Von Mises, a la manera de Von Mises. Paso a paso. Enseñaba su pensamiento para aprender su pensamiento.

En poco tiempo, dominé sus modelos de pensamiento. Los internalicé. Los hice parte de mi conjunto de habilidades. Mi pensamiento y habla.

Al seguir sus recetas, me dice un chef maestro.

Pruebe un experimento. Consígase una copia del libro de Herry Browne, La Gran Oferta Liberal. Léalo de tapa a tapa.

Luego vaya a un capítulo, digamos, "Cómo Opera el Gobierno" (Capítulo 3), y resalte o subraye cada paso de una de las explicaciones o argumentos de Harry Browne

Para la próxima semana, dígle a cualquiera con quien habla, "acabo de leer este interesante libro por Harry Browne. Se llama La Gran Oferta Liberal. Harry Browne dijo algo que le puede parecer interesante."

Luego presente una de las explicaciones o argumentos de Harry Browne, paso a paso, como si usted fuera Harry Browne.

Pregunte a sus oyentes qué les gusta más de lo que Harry Browne quiere decir. Con qué están más de acuerdo. Qué puntos ellos hallaron más interesantes o les hicieron pensar más.

Usted se hace cocinero por practicar la receta.

Usted aprende a presentar el liberalismo como Harry Browne, por enseñar las palabras y modelos y argumentos de Harry Browne a otros.

¿Le gustaría presentar el liberalismo como Harry Browne? Enseñe el método de Harry Browne de presentar el liberalismo a otros.

Usted se vuelve bailarín por practicar los pasos.

Enseñe buena comunicación liberal para aprender buena comunicación liberal. Enseñe libertad para aprender libertad.

Echando la Culpa al Negocio por los Pecados del Gran Gobierno

Nuestro vuelo de United Airlines había estado detenido en la pista de despegue por 40 minutos. El Aeropuerto Logan de Boston es notorio por sus demoras. La gente detrás y en frente de mí estaba renegando. "Detesto a estas \$%ºº * aerolíneas! " dijo el tipo detrás de mí.

Deberían hacer algo acerca de estos gatos gordos, "dijo un hombre al otro lado del pasillo".

"El gobierno debería hacer algo acerca de esto", dijo la mujer delante de mí. Pretendiendo hablar a la persona junto a mí, hablé lo suficientemente alto para ser oído cuatro filas atrás, y cuatro adelante:

"Debe haber 10 veces más vuelos hoy de los que habían hace 22 años, antes que hayamos desregulado las aerolíneas. Probablemente 10 veces más aviones en los cielos. La libre empresa construye los aviones y los pone en el aire.

"Pero el Gran Gobierno administra los aeropuertos. El Gran Gobierno controla el tráfico aéreo. ¿Hay 10 veces más aeropuertos de los que había hace 22 años, cuando desregulamos las aerolíneas? ¿Hay 10 veces más puertas de embarque en los aeropuertos administrados por el gobierno? ¿Hay 10 veces más controladores de tráfico aéreo?

"El Gobierno está causando este embotellamiento. La libre empresa es generosa con los aviones, pero el gobierno es tacaño con los aeropuertos, salas de acceso, y controladores de tráfico aéreo.

"Entonces el gobierno echa la culpa a las aerolíneas. El gobierno nos dice que es la culpa de United. O de Delta. O de American Airlines. Las aerolíneas han resuelto su parte del problema: proporcionándonos aviones y proporcionándonos asientos. Pero el gobierno no puede poner los aeropuertos, las salas de acceso, o los controladores de tráfico aéreo necesario para que podamos volar con seguridad y a tiempo. Estamos atascados en esta pista por la escasez creada por el gobierno.

"¿Qué le parece?" le pregunté a la persona con la cual pretendía hablar

privadamente—en tanto que hacía una declaración a la gente alrededor. “Vaya, nunca había pensado acerca de ello,” dijo él. “Pero usted sabe, el gobierno no ha agrandado mucho el Aeropuerto Logan en los últimos 20 años. Es como la Gran Excavación, ¿no?” (Loa Gran Excavación es un típico proyecto de carretera del gobierno de Boston: que sobrepasa el presupuesto, se demora, y es un desorden.)

La gente en los asientos del frente y detrás de mí comenzó a discutir qué causó las demoras en nuestro vuelo. Estos viajeros de Massachussets discutían abiertamente cuánto de culpa tenía el gobierno.

Así es como el Gran Gobierno echa la culpa al negocio:

Primero, el gobierno acusa groseramente el negocio de causar los problemas creados por ellos. Luego culpan al negocio y a la libre empresa por los costos y consecuencias del problema.

Por ejemplo, el gobierno culpa a los responsables fabricantes de armas por los crímenes con armas. Entonces el gobierno culpa a los responsables propietarios de armas por la violencia causada por la Guerra Contra las Drogas.

La violencia por las armas se ha duplicado desde la Guerra Contra las Drogas. ¿Necesita otro ejemplo? Compare la violencia por las armas durante la Prohibición de alcohol con la violencia antes y después de la Prohibición. El gobierno echa la culpa a las HMO por los altos costos de atención médica. Pero el gobierno creó las HMO en 1974 y mandó su uso a principios de 1980. Más aún, el gobierno gasta 52 centavos de cada dólar para atención médica en América, y regula el 100% de todos los servicios de atención médica. La atención médica es la industria más regulada por el gobierno en América.

Sin embargo en 1999, el gobierno de la ciudad de Amherst, Massachussets pasó una resolución para “poner fin a la masacre del mercado libre en atención médica”. Y el Congreso USA regularmente cita a comparecer e interroga a los proveedores de atención médica frente a las cámaras de televisión—

Los liberales necesitan considerar y explicar lo siguiente:

- ¿Cómo aumenta el gobierno el costo del negocio que usted está discutiendo?
- ¿Cómo la regulación del gobierno crea escasez y reduce las alternativas para el consumidor?
- ¿Cómo los trámites burocráticos ponen a los pequeños negocios fuera del negocio?
- ¿Cómo aumenta el gobierno el costo de todo lo que usted compra?
Impuestos, restricciones, zonificación, mandatos no financiados— ¿y qué más?

- ¿Cómo el gobierno reduce el servicio y reduce personal?
- ¿Cómo causa el gobierno o contribuye a los mismos problemas por lo cuales culpan al negocio?

Para ser efectivos, debemos estar bien informados. Necesitamos leer libros como *La Gran Oferta Liberal* y *¿Por Qué No Funciona el Gobierno?* Por Harry Browne; *La Libertad en Cadenas* y *El Fraude del Comercio Justo*, por James Bovard; *Perdiendo Piso* y *Lo Que Significa Ser Liberal*, por Charles Murray. Como dijo Thomas Huxley, “Una hermosa teoría, matada por una banda de hechos.” Los hechos son amigos de la libertad.

Algunas veces no es necesaria persuasión alguna. Simplemente necesitamos informar y educar. Para mostrar cómo, dónde y por qué el gobierno ha causado ciertos problemas, o los ha empeorado.

Algunas veces todo lo que necesita es una audiencia cautiva, una voz que arrastra, y unos cuantos hechos y explicaciones que hagan pensar.

Ahorre Aliento

El Sr. J. dijo, “Su idea acerca de privatizar el Seguro Social me intriga. Pero no estoy muy seguro acerca de los mismos. ¿Cuánto podríamos realizar de la venta de los activos federales? ¿Podríamos estar seguros de que todos ahorraron para sus años dorados? ¿Y qué si no lo hicieron? ¿Qué de esta gente?”

La Sra. R. preguntó, “Pero si terminásemos la Guerra Contra las Drogas, ¿podríamos estar seguros que muchos chicos no saldrían y se involucrarían? Si la gente compra drogas cuando son ilegales, ¿siendo legales no las compraría más gente? ¿Puede probarme que ello funcionaría tan bien como cree?”

El Sr. D. dijo, “Su idea de reducir al gobierno federal tanto que no necesite un impuesto a los ingresos es realmente interesante. ¿Pero cómo manejaríamos el bienestar social? ¿Qué de la gente que comprase armas de asalto o ametralladoras? Y si la FDA no manejase pruebas imparciales de las drogas farmacéuticas, ¿no estaríamos comprando un montón de drogas de baja calidad, y no moriría la gente? ¿Y si el Departamento de Agricultura no inspeccionase la carne y la leche?”

Usted ha oído probablemente preguntas como éstas muchas veces.

Yo sí

Probablemente usted ha pasado mucho tiempo explicando cómo y por qué el mercado cubrirá estas necesidades y proveerá mejor servicio a un costo más bajo.

Probablemente usted ha explicado cómo el modo voluntario es generoso y efectivo.

Algunas veces ha tenido grandes discusiones. Algunas veces usted se dió cuenta que necesitaba estudiar un poco más sobre el tema.

Pero muchas veces usted se ha visto confundido en interminables discusiones y debates.

“Después de todo, ¿no nos ha dado la Revolución Industrial Talleres de sudor, barones de robo y trabajo infantil?”

“¿Y antes de Medicare y Medicaid no hubo millones de americanos que se las arreglaron sin asistencia médica?”

“¿Y qué de aquellas ambiciosas corporaciones contaminando todo lo que está a la vista?”

“¿Y las industrias madereras cortando todo lo hermoso y dejando a Bambi sin un lugar para vivir?”

Y al final de un abrumador, prolongado debate de dos horas, con todo cliché anti mercado libre, todo mito anticapitalista enseñados en nuestros colegios y universidades pública—probablemente usted necesitó un vaso de leche fría, una galleta, y una siesta.

Así es como yo solía sentirme al final de aquella clase de debates.

Es entonces cuando aprendí la técnica de “Ahorre Aliento”. Cuando alguien pone objeciones, cuando alguien quiere saber cuáles son los números, o todos los detalles acerca del plan, o más historia de la que jamás aprendió en el colegio—usted necesita ahorrar aliento.

Cada vez que quieren ver su plan, cuando piden detalles completos, cuando quieren ir por toda la historia completa de los negocios en América, cuando quieren saber cómo son sus números—ahorre aliento.

¿Cómo? Pregúnteles:

- “Si los números están bien, ¿lo quiere?”
- “Si el plan es práctico, ¿le gusta el concepto?”
- “Suponga que la historia confirma que estoy en lo correcto. ¿Qué hará?”
- “Si los hechos nos demuestran, si los números nos prueban que este enfoque es dramáticamente mejor que lo que tenemos ahora, ¿lo apoyará usted?”
- Suponga que tengo razón. “¿Le gusta el enfoque?”

Antes de que vaya a presentar sus argumentos, antes de tratar de vender el producto, asegúrese de que lo quieren.

Antes de que venda los detalles, antes de que venda el “Cómo”, pregunte si les gusta el enfoque.

Pregunte si les gusta el concepto. Pregunte si les gusta la premisa.

Si responden, “No”, terminó la discusión. No importa. Tendrá un impacto cero sobre sus creencias o conducta. No hay razón para molestarse.

Ahorre aliento.

Si dicen, “No estoy seguro, pero estoy interesado,” (que es lo que mucha gente dice cuando no quieren comprometerse), pregúnteles, “Está usted lo suficientemente interesado para leer un libro sobre el tema de tapa a tapa” “¿Está usted suficientemente interesado para gastar un par de horas de su tiempo para dar una mirada a los hechos?” Usualmente la respuesta es “no”. Si es así, ahorre su aliento.

Pero si la respuesta es “sí”, pídales leer. Por qué el Gobierno No Funciona, o La Gran Oferta Liberal, por Harry Browne. O La Increíble Máquina del Pan, por Richard Grant. O Liberalismo, por David Boaz. Y asegúrese de inscribirlos

para el Liberador Online, de modo que puedan leer la columna “Respuesta Cortes a Preguntas Rudas” de la Dra. Mary Ruwart.

Si responden, “Sí”, me gusta el enfoque.” “Sí, me gusta el concepto”, dígales algunos de los detalles. Deles algunos de los hechos que ha aprendido. Pero entonces pregúnteles si le harían un favor. ¿Querrían tomar un poquito de tiempo y leer un libro realmente importante que podría responder todas sus preguntas? Y luego deles su elección de cualquiera de los libros arriba mencionados.

Si usted habla con la misma clase de personas que yo, cerca del 50% diría, “No, no había ninguna diferencia.”

Treinta a 35% estarán “interesados”, y una pequeña fracción de ellos estará interesada en saber más.

Y el restante 15% dirá “sí”.

Ahorre su aliento con los “no”. Ahorre su aliento con los comprometidos que están “sólo interesados”. Pero cuide, eduque, y comunique con todo aquel que dice “sí”. Estas son las personas para las cuales ahorró su aliento.

Liberalismo: Un Alto Impacto

“Yo explico nuestras posiciones liberales a la gente, y parecen estar de acuerdo conmigo—pero sus ojos no se iluminan. Su pulso no se acelera. No se emocionan ni medianamente como las personas que sí se enchufan con el liberalismo,” dijo el Sr. G.,

“Las personas están de acuerdo conmigo, pero no se involucran. No se inscriben con los Defensores, o se enrolan en el Partido Liberal, o comienzan a comprar de Libros Laissez Faire, dice la Sra. L.

“¿Por qué no se nos unen?”

“Todos mis amigos son liberales ahora”, dijo el Sr. Q. “Pero no ayudan, no donan, no se nos unen, y no votan. ¿Por qué no?”

Ellos no ven la enorme diferencia que los cambios liberales podrían hacer en sus vidas.

Ellos están de acuerdo con nosotros. Pero no es tan importante para ellos todavía.

Han visto la luz, pero no han sentido el calor.

No quieren la libertad con suficiente ansia.

¿Por qué no?

Hemos explicado lo que es el liberalismo. Cómo funciona. Por qué es bueno y correcto.

Pero hemos pasado por alto un ingrediente vital.

Motivación. Motivación de alto impacto.

Tenemos que mostrar los enormes, inmediatos beneficios directos de la libertad para ellos, y la gente que les importa.

Enormes, inmediatos beneficios directos. Esa es la clave para motivarlos a actuar.

Creer en la libertad no es suficiente. Debemos actuar por la libertad.

Para persuadir a las personas a actuar por la libertad, ellos deben esperar enormes, inmediatos beneficios directos.

Cada principio y política liberales tiene consecuencias.

Cuando estamos discutiendo una política o propuesta liberal, tenemos que mostrar clara e irresistiblemente las consecuencias que tendrían un alto impacto en la vida de nuestro oyente.

Tenemos que conectar las consecuencias a nuestro oyente.

Imagínese el enorme, inmediato impacto directo de poner fin al impuesto a los ingresos.

Imagínese el enorme, inmediato impacto directo de liberar a los jóvenes de la prisión del sistema de Seguro Social.

Imagínese el enorme, inmediato impacto directo de terminar la sin esperanza, moralmente equivocada Guerra contra las Drogas.

Por ejemplo, ¿cuál sería el impacto financiero de terminar con el impuesto a los ingresos para su oyente?

1. Él podría retener todo el dinero que ganó. Para ahorrar, o gastar, o regalar como vea conveniente.
2. Lo mismo para con todos los que él conoce y ama.
3. Todos los que hacen negocios con él tendrían más dinero para gastar con él.
4. Lo mismo con todos los demás.
5. El gobierno no tendría este dinero. Ellos no podrían financiar sus inefectivos, dañinos programas.

Ni poner sus cargas sobre las espaldas de los contribuyentes.

¿Cuál sería la sexta consecuencia de alto impacto positivo? ¿La séptima? ¿La octava?

Cada acción tiene múltiples consecuencias. Toda consecuencia tiene consecuencias.

Como Frederic Bastiat observó en su famoso ensayo, "Lo que se Ve y lo que No se Ve," tenemos que trazar las consecuencias extendidas de cada elección y acción.

El liberalismo de alto impacto requiere de nosotros que comuniquemos vívidamente el enorme, inmediato impacto directo de nuestras políticas a nuestros oyentes.

¿Qué hay en ello para ellos?

¿Qué hay en ello para la gente que a ellos les importa?

¿Cuáles son los mayores, mejores, más directos beneficios que este cambio liberal les dará?

¿Cómo serán sus vidas dramáticamente diferentes? ¿Sustancialmente mejores?

¿Está usted usando comunicación liberal de alto impacto?

El test es realmente simple. ¿Se están inscribiendo? ¿Se están uniendo (a la causa)? ¿Están donando dinero o tiempo?

Cuando lo hacemos importante para ellos, cuando lo hacemos urgente para ellos, los movemos a la acción.

Alto impacto significa involucramiento, no sólo estar de acuerdo.

Alto impacto significa que su conducta cambia.

Alto impacto significa acción.

¿Más Racional que Usted?

“Tengo una historia interesante para tí, Michael,” dijo el Sr. R.

El Sr. R. ha sido liberal por más de 25 años. Sus historias son siempre interesantes y a menudo instructivas.

“Un liberal no tan conocido escribió un ensayo contra la Guerra contra las Drogas. Creo que él armó un buen argumento,” dijo el Sr. R. “Así que le pedí a uno de mis familiares que lo lea. Ella estaba en desacuerdo con los hechos y argumentos que el escritor liberal presentaba.

Pero estaba llana a ser retada.

“Hasta que encontró una oración en medio del ensayo—“suspiró el Sr. R.

Él capturó mi atención. “¿Cuál era esa oración?” pregunté.

“El escritor liberal decía que “Sólo los liberales son lógicos”. Mi familiar arrojó el ensayo, y dijo “Eso es insultante”. Aquel escritor liberal alejó a una persona que estaba llana a considerar nuestras propuestas respecto a la Guerra contra las Drogas,” dijo el Sr. R.

¿Son los liberales las únicas personas lógicas?

¿Son los liberales las únicas personas guiadas por la lógica, la razón, y la evidencia?

Yo he estado en el movimiento liberal por más de 30 años. He conocido a liberales racionales, y a aquellos que no lo son tanto. He conocido a liberales lógicos, y a aquellos que pueden haber puesto mal un silogismo o dos. Los liberales son tan diversos como cualquier otro grupo. Hallamos lo mejor, lo peor, y a todos los que están en el centro.

La pregunta no es: ¿Son todos los liberales siempre lógicos?

Ni la pregunta es: ¿Son sólo los liberales lógicos?

Ni siquiera: ¿Los argumentos y evidencia apoyan la posición liberal de terminar con la Prohibición de Drogas?

La pregunta interesante es ésta: ¿Cómo se siente cuando alguien que no está de acuerdo con usted afirma que usted es ilógico?

¿Cómo se siente cuando alguien afirma ser—más racional que usted?

¿Cómo se siente cuando alguien le etiqueta de defectuoso o con fallas?

Yo me siento defensivo. Quizás combativo. Insultado. Menoscabado.

Probablemente usted también.

Cuando soy duramente criticado, hallo difícil mantener una mente abierta. Imposible de arriesgar nuevas y no conocidas ideas.

“Sólo los liberales son lógicos” significa: Si no está de acuerdo conmigo, usted es ilógico.

“No me culpe—yo voté como liberal” significa: yo le culpo a usted, porque usted no votó así.

“Los liberales son más racionales” demuestra ser creído, arrogante, pagado de sí mismo.

Esta actitud cierra las mentes de otras personas.

Cierra la comunicación. Daña y enoja.

La autojustificación pierde amigos y aleja a la gente.

Para persuadir, tenemos que respetar a la otra persona. Tenemos que ponernos en los zapatos de la otra persona.

La persuasión se da cuenta que ningún grupo, ninguna filosofía posee los derechos exclusivos de la lógica y la racionalidad.

La persuasión alcanza con una mano abierta, no con un puño cerrado.

La persuasión es un arte gentil. Reconoce que somos humanos, demasiado humanos.

La persuasión dice, “Tan humano como usted.”

Saque la Basura

“Cada vez que hablo con mi hermano de liberalismo, me frustró,” dijo el Sr. J. “Cuando él no entiende o no está de acuerdo conmigo, me vuelvo rudo. Algunas veces grito como un instructor militar. Yo practico las habilidades de comunicación que aprendí de los Defensores y sus cintas de “Esencia de la Persuasión Política”. ¿Cómo es que no estoy usando estas habilidades?

“Algunas veces me siento con ganas de sacudir a la gente hasta que pongan atención,” dijo el Sr. N. “Les digo lo que he leído en ¿Por Qué el Gobierno No Funciona?, de Harry Browne, pero les resbala, como el agua de un pato. Luego lo repito, porque me imagino que no lo han entendido.

¿Qué está pasando? “

“Con la mayoría de las personas, yo comunico las ideas liberales muy bien,” dijo la Sra. D. “Pero cuando le digo a mi familia acerca del liberalismo, me confundo. Me vuelvo como una niña de 9 años, peleando con mis hermanos y hermanas. ¿Por qué actúo de esta manera?

¿Por qué comunicadores inteligentes, bien educados, preocupados, lo echan a perder así?

Porque no están sacando la basura.

¿Basura?

Modelos de comunicación que no funcionan. Hábitos de comunicación que empeoran las cosas. Actitudes tóxicas. Desencadenantes emocionales dañinos.

Por ejemplo, usted debe saber que gritándole a su hijo no funciona. Él no hace lo que usted quiere. ¿Qué hace usted? Gritar más fuerte. Gritar más prolongado. Gritar repetidamente. Y finalmente, porque usted es más grande, él pierde. ¿Es eso lo que usted quería?

Estos modelos de comunicación tóxicos ocurren entre padres e hijos, hermanos y hermanas, amigos, personas con las que socializamos, compañeros de trabajo, y otros.

¿Por qué recurrimos a modelos de comunicación que no funcionan?

¿Qué empeoran las cosas?

Olvidamos sacar la basura.

Las técnicas de comunicación de basura emergen cuando estamos con hambre, enojados, solitarios, y cansados. Cuando estamos frustrados. Cuando estamos en las peores condiciones emocionales.

¿Qué clase de técnicas de basura?

1. Técnicas chinas de tortura con agua, donde goteamos, goteamos,, goteamos los mismos puntos, de la misma manera, con la misma gente. Repetidos debates con las mismas personas. Argumentos sin fin sobre el mismo tema con las mismas personas.
2. Expresiones emocionales tóxicas. 1ra. Frustración. Dolor. Temor. Una voz fría como el hielo. Expresiones que nos hacen defensivos o antagonísticos.
3. Favoritos personales. Todos tienen métodos de comunicación que no funcionan. Que empeoran las cosas.

La mayoría de nosotros conoce su propio talón de Aquiles. Si no, nuestros amigos estarán muy contentos en iluminarnos.

Por ejemplo, cuando yo me siento frustrado, me vuelvo muy áspero. Papel de lija para las almas sensitivas. Algunas veces grito. Esto no funciona y empeora las cosas. Y lo hago de todos modos. Porque tengo mis propios defectos personales, como usted también.

Afortunadamente, mis amigos no son tímidos en ayudarme a crecer espiritualmente. Así que sé lo que pertenece en mi lista personal de basura. Y hago lo mejor que puedo para sacar mi basura.

Estas técnicas de basura impiden que alcancemos los corazones y mentes de las personas que nos importan. Nos bloquean. Nos aguantan. Nos sabotean.

Necesitamos sacar la basura.

Necesitamos remover estas técnicas de nuestra bolsa de alternativas de comunicación.

¿Querría usted sacar la basura?

Haga una lista de cómo se comunica cuando está frustrado. De cómo se comunica cuando está enojado. O herido.

Busque en sus memorias discusiones donde usted lo echó a perder.

Donde hizo cosas que no funcionan. Que empeoran las cosas. Donde usted frustró a otras personas. Los hizo enojar. Los exasperó.

Anótelas.

Hable con su familia y amigos. Pregúnteles cuáles son sus defectos de comunicación. Qué cosa hace usted que los molesta. Dígales que está tratando de limpiar su comunicación. Anote éstas también.

Si usted es como la mayoría de nosotros, usted tiene entre tres y siete Técnicas de Basura Básicas.

Tome una hoja de papel. Trace una línea horizontal cerca de la parte superior. Y trace una línea vertical de arriba abajo.

Al lado izquierdo del papel, liste cada una de sus Técnicas de Basura Básicas. Ahora necesitamos sugerir ideas sobre lo que va a hacer en vez de eso.

Si usted sólo vacía la basura, la próxima vez que usted se meta en una discusión frustrante—volverá a llevar la basura de vuelta.

Vince Lombarda dijo, “La fatiga nos hace a todos cobardes.” Ciertamente. Pero la frustración nos hace tontos. Y llevamos la basura de nuevo.

Naturaleza humana.

Tenemos que reemplazar la basura con tesoro.

No es suficiente resolver. “Nunca haré esa basura de nuevo”. Recuerde, el camino al infierno está pavimentado de buenas intenciones. El camino al cielo está pavimentado de buenos hábitos. De modo que tenemos que hallar técnicas de tesoro para reemplazar nuestras técnicas de basura.

¿Qué hará en vez de ello? ¿Con qué reemplazará la basura? ¿Qué sustituirá por las técnicas que no funcionan, que empeoran las cosas? Sugiera tres modelos positivos que pueda sustituir por cada técnica de basura. Pida a sus amigos que le ayuden. Vuelva a escuchar las cintas de “Esencia de la Persuasión Política.” Regrese a los temas del Liberador Online por “Puntos de Poder de Persuasión” (en www.TheAdvocates.org.) Lea de nuevo Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre las Personas, por Dale Carnegie. O, Ganando Sin Intimidación, por Bob Burg.

Al lado derecho de esa línea vertical, directamente opuesto a cada técnica de basura, liste varias técnicas de tesoro.

Una buena regla de dedo: tres técnicas de tesoro por cada técnica de basura.

¿Por qué tres? Porque uno de los tesoros puede ser una basura engañosa. Nunca lo sabrá hasta que lo pruebe. Y después que descubra que es basura engañosa, usted querrá sustituir uno de sus otros dos tesoros.

Practique cada técnica de tesoro al frente de un espejo. Diez veces. Cada vez que saque la basura.

El camino al cielo está pavimentado de buenos hábitos. La práctica lo hace permanente.

En nuestra casa, sacamos la basura una vez a la semana. El basurero la recoge, y se la lleva.

Con hábitos de comunicación, querrá sacar la basura una vez al día. Sólo toma 10 minutos.

Entonces, al ordenar su comunicación, querrá sacar la basura una vez a la semana.

Luego, una vez al mes. Pero no importa cuán hábil se vuelva, siempre necesitará sacar la basura.

El Optimismo Paga

¿Por qué algunos activistas liberales persisten y perseveran? ¿Por qué otros simplemente se rinden y desisten?

¿Por qué algunos liberales llaman la atención y dirigen vítores por el progreso y éxito liberales?

¿Y por qué algunos otros aburren a otros activistas, arrojan ladrillos verbales y sirven como directores de abucheos contra nuestros compañeros liberales?

¿Por qué algunos liberales son optimistas mientras que otros son pesimistas?

¿Y qué diferencia hace ello en su activismo liberal?

¿Porqué pesimismo?

Vea las noticias de TV locales. El setenta y uno por ciento del contenido es negativo y evocando una sensación de “sin remedio”.

Muerte. Destrucción. Depravación. Desesperación. Depresión. Y no hay nada que el espectador pueda hacer acerca de ello.

El chisme es mayormente negativo.

“¿No es horrible lo de Mary?”. Luego la persona da terroríficos detalles de cómo las cosas están podridas para la pobre Mary.

“¿Has oído lo que le pasó a Steve?”. Las noticias de su despedida, problema de apuestas, drogas, alcohol, hijos impúdicos, parientes corrompidos, o vecinos desagradables, es muy jugoso para retenerlo para uno mismo.

La charla tóxica se comparte y es compartida con otros.

Añádale un mal día de trabajo o una mala experiencia con alguien en su vida, y las noticias y chisme parecen aún peores.

Las malas noticias evocan malos recuerdos. Y crea una espiral viciosa hacia abajo al pesimismo.

Una actitud pesimista provoca inercia o comportamiento no saludable.

Peleando con sus amados. Comiendo o bebiendo en exceso. Evitando el trabajo. Gastando el tiempo en formas insatisfactorias.

El pesimismo cuesta.

Ahora imagine que el pesimista es un liberal.

Él pasará malas noticias y chisme tóxico de compañeros liberales.

Le hallará defectos a todo y a cada liberal. Criticará, y se quejará y

condenará.

Los no liberales que le conocen, juzgarán al resto de nosotros basados en sus actitudes y acciones.

Él repelerá a los liberales productivos. Debilitará a los liberales activos.

Él debilitará nuestros esfuerzos.

¿Porqué Optimismo?

El optimismo paga. Un creciente cuerpo de evidencia muestra que el optimismo paga en muchas esferas de la actividad humana.

Los optimistas viven más que los pesimistas.

Los optimistas tienen menos enfermedades y dolencias.

Los optimistas se recobran de las enfermedades más rápidamente y más a menudo.

Los optimistas son más felices y experimentan más estados de ánimo positivos.

¿Por qué?

Ellos socializan más a menudo. Cuando las personas socializan, el 82% del tiempo reportan mejores estados de ánimo.

Son más activos físicamente. Y cuidan más de su salud.

Los optimistas tienen más éxito en el trabajo, en las artes, en los deportes. En Optimismo Aprendido, Martin Seligman cita ejemplo tras ejemplo del éxito de los optimistas en su carrera.

Los corredores de bienes raíces optimistas venden 250% - 320% más que los pesimistas. Los vendedores de seguros optimistas venden más que los pesimistas por 88%. Los pesimistas se dan por vencidos tres veces más que los optimistas.

¿Por qué?

El optimismo produce persistencia. En presencia de reveses, los optimistas perseveran.

Los pesimistas se rinden.

En los deportes y en las artes, los optimistas practican de 33% a 50% más que el promedio de los competidores. En estudios, los optimistas estudiarán 40% más que el promedio de los estudiantes.

Porque ellos esperan que sus esfuerzos pagarán, los optimistas trabajan más tiempo y más duro. Porque trabajan más tiempo y más duro. Ellos cosechan lo que los científicos sociales llaman "ventaja acumulativa".

Ganancias en aumento.

Los optimistas pueden postergar la gratificación. Porque saben que la perseverancia paga.

Los optimistas ven los reveses como temporales, limitados, y remontables.

Los optimistas resurgen de los golpes de la vida. Los optimistas pueden capitalizar en los buenos eventos. Porque creen que pueden hacer las cosas aún mejor.

El optimista liberal puede lidiar con las “ondas y flechas” del destino.

Si una campaña política liberal hace menos de lo que se esperaba, el optimista aprende de sus errores, y halla modos de hacer la próxima mejor. El pesimista dispara a los sobrevivientes.

Si un proyecto de extensión liberal resulta pobre, el optimista le pregunta a aquellos involucrados qué funcionó y qué no. Juntos planean su próximo esfuerzo de extensión. El pesimista dice, “Te lo dije,” y “No sirve”.

El liberal optimista cambia los obstáculos en oportunidades. El liberal optimista cambia las oportunidades en enormes ganancias.

Sus palabras y hechos optimistas atraen a liberales positivos y productivos. Los fortalece y energiza.

Tiene reveses. Comete errores. Pero se recupera y sigue adelante.

Él edifica sobre el progreso. Y porque tales atraen a los tales, él atrae a otros como él. Él atrae a las luces de la libertad.

¿Puede aprender a ser optimista?

Sí. Usted puede aprender a pensar, hablar y actuar en modos que le hagan más optimista.

En Optimismo Aprendido, Martin Seligman muestra cómo y por qué el “estilo explicatorio” impacta poderosamente en nuestros estados de ánimo y comportamientos.

Por qué un estilo explicatorio pesimista trata los reveses y derrotas como permanentes, generalizados, y personales. Cómo nos deprime y nos hace rendirnos.

Él muestra por qué un estilo explicatorio optimista nos permite tratar a los obstáculos y dificultades como temporales, específicos, y externas.

Él nos muestra como hacernos optimistas por pensar y hablar como un optimista.

En Sintiéndose Bien, David Burns nos provee las herramientas y técnicas para lidiar con la vida más efectiva y positivamente.

El Cuociente de la Adversidad , de Paul Stoltz, nos enseña los modelos de un optimismo activo.

No hay utopía. No existe el cielo en la tierra. Ninguno de estos libros promete una vida libre de problemas.

Pero ellos le dan las herramientas y capacitación que le permitan hacerlo mejor más a menudo.

Y sentirse más optimista y entusiasta mientras lo hace. En el trabajo. En el

hogar. Cuando socializa. En su activismo liberal.

El pesimismo cuesta.

El optimismo paga. Políticamente y personalmente. Ahora y en los años por venir.

El optimismo persuade. El optimismo paga.

* * *

Lecturas sugeridas:

Optimismo Aprendido, por Martin E.P. Seligman, Ph.D. (El mejor libro para transformarse en un optimista realista.)

El Cociente de la Adversidad, por Paul G. Stoltz, Ph. D. (Altamente recomendado)

Ilusiones Positivas, por Shelley E. Taylor.

El Poder del Optimismo, por Alan Loy McGinnis

Sintiéndose Bien, por David Burns.

La Política es Personal

Vea los principales programas políticos de entrevistas en la TV.
Note que la política es general, no específica. Impersonal, no personal.

Actitudes convencionales. Sólo son puntos de vista. Respuestas generales.

Liberalismo. Conservadurismo. En el centro.

Hannitz y Colmes. Tim Russert. El Factor O'Really. Bola Dura con Chris Mattheims. Larry Kning. Charlie Rose.

Estos programas debaten temas desde arriba. Como reyes filósofos.

¿Haremos esto o hacemos aquello?

¿Elevaremos los impuestos de este grupo o de aquel grupo?

¿Promulgaremos esta nueva ley o aquella nueva ley? O ¿debemos ser razonables y comprometer—y promulgar ambas leyes?

Si ve suficientes programas de entrevistas líderes, notará algo muy interesante.

Cada lado difama al otro. Cada lado afirma estar del lado de los ángeles.
Cada lado promete que su propuesta beneficiará a América.

Pero los beneficios prometidos son vagos y generales.

Luego cada lado promete beneficios a una clase específica de americanos.
Miembros de sindicatos. Mujeres. Maestros. Los ancianos. O—los niños.

¿Qué está faltando? Consecuencias específicas. Beneficios concretos. Réditos inmediatos. Ventajas directas.

Ésta es una gran oportunidad para los comunicadores liberales.

Debemos rellenar los espacios en blanco.

Debemos hacer la política, personal.

La libertad es personal. La responsabilidad es personal. Y también lo son las consecuencias de cada política y programa de gobierno.

Tenemos que rescatar la discusión política de los líderes oradores y reyes filósofos.

Tenemos que discutir el impacto personal de la política.

¿Cómo?

La política no es un tema abstracto. La Guerra contra las Drogas, El Control de Armas. Impuestos. El Salario mínimo. El Seguro Social.

La Política es personal. La economía es personal. Porque le impactan directamente, a sus vecinos, y a todos los que a usted le importan.

Los liberales deben mostrar cómo y por qué un programa o política del gobierno nos impacta a cada uno de nosotros.

Para hacer esto, debemos de trazar las consecuencias de la ley. Y las consecuencias de las consecuencias.

Una piedrecilla en un charco crea múltiples pequeñas olas. Y es así con cada programa y política de gobierno.

Las novelas de detectives nos dicen "sigan el dinero".

El pensamiento liberal nos dice que "sigamos las consecuencias".

Deje de hablar de política abstracta. Comience a hablar de las consecuencias de la política. Entonces, "siga las consecuencias". Desde Washington D.C. a su comunidad. A su familia y amigos.

Identifique el impacto de la política o programa de gobierno para usted y sus amados.

¿Qué otras consecuencias crea ello?

¿Estas consecuencias le hacen más acomodado o más pobre?

¿Le ahorran dinero o le cuestan dinero?

¿Le protegen o le amenazan?

Suponga que el gobierno federal levanta el salario mínimo a \$ 9 la hora.

Un entrevistado dirá que lo necesitamos para garantizar un salario soportable para los americanos más pobres.

El otro entrevistado dirá que \$ 9 la hora impondrá una carga sobre los negocios, o aumentará el desempleo de los adolescentes negros, o que será malo para América. (Thomas Sowell y Walter Williams seguramente estará de acuerdo. Como yo).

Pero esto falla en personalizar el tema. Y la política es personal.

Debemos preguntar, "¿Cuáles serían las consecuencias de levantar el salario mínimo a \$ 9 la hora?"

¿Cuál sería el impacto sobre los pequeños negocios?

¿Y los empleados? ¿Los empleadores? ¿Los clientes? ¿Los inversionistas?

¿Cuáles son las consecuencias inmediatas? ¿Cuáles son las consecuencias secundarias? Siga la ola completamente a través del charco económico.

Salario mínimo de \$ 9 la hora. (Más todos los otros “beneficios” mandados por el gobierno que un negocio debe pagar.)

Un negocio local con pocos trabajadores, esperaba contratar un empleado más. Ahora no pueden.

Así que él no tiene trabajo. En vez de comenzar con \$ 6 la hora, en vez de desarrollar habilidades de trabajo y ganar experiencia, es dejado fuera del mercado laboral.

Él puede recurrir al bienestar social. A estampillas para comida. A cupones para vivienda.

Y usted y yo estamos pagando impuestos para mantener a esta persona que ha sido forzada fuera del mercado laboral para el salario mínimo.

¿Y qué sucede con el dueño del pequeño negocio? Él tiene que poner horas extras para compensar el empleado que no puede contratar. De modo que trabaja 10 horas adicionales cada semana. Sin pago extra. Lejos de su familia y amigos.

Pero no termina allí.

Trace las consecuencias. Y las consecuencias de las consecuencias.

Usted es un cliente de la tienda. Cuando usted compra allí, no puede hallar un empleado que le ayude a encontrar el producto que está buscando.

Así que sus compras le toman diez minutos más. Y porque no pueden pagar un cajero extra, usted se demora cinco minutos más en la cola.

El salario mínimo no sólo le costó a un joven o señorita su trabajo, también le costó a usted 15 minutos de su vida. Y le costó a todos los otros clientes de la tienda 15 minutos de sus vidas.

No una sola vez, sino cada vez que compra allí.

Éste es un simple ejemplo de trazar las consecuencias.

La política es personal.

No es suficiente decir, “Esto está mal porque interfiere con el proceso de mercado”

O, “Esto está mal porque ejerce coerción en las personas.”

Tenemos que trazar las consecuencias de olas de la política.

La política es personal.

Tenemos que esbozar las consecuencias negativas de las políticas de gobierno.

Y las consecuencias positivas de la libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño.

La libertad es personal. La prosperidad es personal. Una economía próspera es personal. El buen trabajo es personal.

Los precios bajos y un servicio rápido son personales. Cada vez que usted compra.

La vida es personal.

Tenemos que personalizar la política.

Cuando la gente ve las bendiciones y beneficios de la libertad, ellos invierten personalmente en apoyar las propuestas, candidatos, y políticas liberales.

Haga la libertad personal. Alcanzará los corazones y las mentes de aquellos que le importan.

Los Prospectos Más Difíciles: La Familia y Los Amigos

"No sé por qué mi papá apoya la asistencia médica de aportación individual," dijo mi amiga. "Él es inteligente. Bien educado. Él fue líder de negocios. Él entiende mucho de nuestra filosofía liberal. Pero él insiste que la asistencia médica de aportación individual es la única solución a nuestros problemas de atención médica. ¿Qué puedo hacer para hacerle cambiar de opinión?" "¿Cuántas veces han discutido la política de asistencia médica con su padre?" pregunté.

"Varias veces", dijo ella.

"¿Cuántas propuestas de políticas liberales, papeles blancos, artículos, y libros sobre el tema le ha pedido a su papá que lea?" pregunté.

"Quizá 10 ó 20 artículos y libros," respondió.

"¿Cuándo comenzó a tratar de convencer a su papá acerca de la asistencia médica de libre mercado?" pregunté.

"Hace cuatro o cinco años," dijo ella.

¿Está él más cerca de aceptar de lo que estaba cuando usted comenzó?" pregunté.

"No, no ha cedido ni una pulgada," admitió ella.

"Siendo que él no compra, ¿por qué está tratando de vender?" pregunté.

"Él es mi papá. Él ha visto la evidencia. Él debería de acceder." Dijo ella.

"Pero no accede. No está más cerca de acceder. Él no desea acceder. Y, tanto como usted ama a su padre, él puede no acceder nunca. Si él nunca accede, si nunca se hace liberal, lo amará todavía?" pregunté.

"Por supuesto. Yo amo a mi padre. Lo seguiré amando ya sea que acceda o no acceda," dijo ella.

"¿Puedo hacer una sugerencia? Acepte que su papá no ve la asistencia médica del mismo modo que usted, que él no desea cambiar de opinión, que probablemente nunca cambiará de opinión. Deje el tema de la asistencia médica. Y cuide la relación que usted tiene con él," dije.

A menudo, los prospectos más difíciles para la libertad son nuestra familia y amigos.

Si usted ha dado a su familia y amigos libros y artículos sobre el liberalismo, si ha tenido muchas discusiones con ellos, y no están más cerca al liberalismo—deje el tema.

Si se están resistiendo, deje de presionar.

Si no están comprando, deje de vender.

Quizá no les gustan las ideas. Quizá los está presionando. Quizá usted no es la persona indicada para convencerlos.

Relájese. Saboree el momento. Disfrute sus relaciones.

Deje de exigir que la familia o los amigos deban de estar de acuerdo absolutamente con usted.

Hable a las personas que estén interesadas en las ideas y soluciones liberales.

Hable a prospectos de alta probabilidad.

Quizá algún día su familia y amigos vendrán al liberalismo. Quizá no.

Acéptelos como son. Ámelos. Y Permita que le amen.

Ame y déjese amar.

Eso le hará libre.

¿Cuántos Libros Liberales ha Leído en los Últimos 90 Días?

“He sido liberal por ocho años,” dijo un amigo tecnólogo. “Pero todavía tengo problemas en convencer a la gente a que se vuelvan liberales.

¿Por qué?”

“No sé,” dije. “Demos un vistazo a lo que estás haciendo, y lo que no estás haciendo, y veamos si es que lo podemos solucionar.”

Hablamos de a quién estaba él hablando, y cómo les estaba hablando.

Tratamos con un número de factores. Entonces recordé algo que había aprendido del filósofo de negocios más prominente de América, Jin Rohn.

Hace muchos años, Jin Rohn era un fracaso. Y no se podía imaginar por qué. Él trabajaba duro. Era inteligente. Y no tenía vicios obvios.

Luego tuvo suerte. Conoció a Earl Sofá. Earl era trabajador, inteligente—y realmente rico.

El Sr. Sofá contrató a Jin Rohn y le enseñó cómo tener éxito.

Jin Rohn estaba quebrado cuando conoció al Sr. Sofá.

Seis años más tarde, Jin Rohn era millonario. Porque practicó lo que el Sr. Sofá le enseñó.

Una de las primeras tres preguntas que Earl Sofá le preguntó a Jin Rohn fue, “¿Cuántos libros ha leído en los últimos 90 días?”

“Cero,” dijo Jin Rohn.

Y ésa era una razón crítica de por qué Jin Rohn estaba quebrado.

La del Sr. Sofá es una buena pregunta para hacernos a nosotros mismos.

¿Cuántos libros liberales ha leído en los últimos 90 días?

No sólo dar un vistazo. No sólo ver los titulares. No sólo comenzar a leer y guardar. ¿Cuántos libros liberales ha leído-de tapa a tapa- en los últimos 90 días?

Cuando le hice a mi amigo tecnólogo esta pregunta, él me dijo acerca de las páginas Web que había visitado. En qué listas de boletines por e-mail se encontraba. A qué centros de investigación daba dinero.

“Grandioso,” dije. “Ahora, exactamente cuántos libros liberales has leído-de tapa a tapa-en los últimos 90 días?”

Se puso rojo, y dijo, “Cero”.

“Está bien,” dije. “Ahora, ¿cuántos libros liberales intentas leer-de tapa a tapa-en los próximos 90 días?”

“Bueno” dijo él, “no sé”.

“¿Quieres tener los mismos resultados de tus conversaciones liberales en los próximos 90 días?” pregunté.

“¡No!” respondió él.

“No puedes construir una casa sin las herramientas apropiadas. Eso es lo que mis escritos, seminarios, y cintas están diseñados a proveer,” dije.

“Pero tampoco puedes construir una casa sin los materiales de construcción adecuados. Sin cemento. Sin ladrillos. Sin madera. Sin vidrio para las ventanas. Sin cableado o tubos. ¿Tiene sentido esto?”

“Sí. Como dices, esto es una luz ennegecedora de lo obvio,” dijo él.

“Los materiales de construcción para construir una comprensión liberal, son los hechos y principios de la libertad. Los elementos de comprensión y los puntos de vista de la libertad. La economía de libre mercado. Y gobierno pequeño.” “Has estado tratando de construir una comprensión sin materiales de construcción adecuados. ¿Te gustaría cambiar eso dramática y positivamente, en sólo 90 días.”

“Absolutamente”

¡Grandiosas noticias!

Leer libros liberales no es la lectura requerida que tenías que hacer en el colegio secundario. Nada de “*Silas Marner*”. Nada de aburridas, simbólicas novelas. Nada de libros de textos escritos por un profesor sin un frijol.

Los libros liberales incluyen desde cortas de la vida real (Le Ley, por Frederic Bastiat) a largas de ficción que son un reto (Atlas Encogido de Hombros, por Ayn Rand). Desde Economía a historia. Eventos actuales. Teoría. Ciencia-ficción. Los libros liberales son un mosaico de diferentes intereses. Un banquete de diferentes gustos,

No permita que su educación pública interfiera una educación real. Porque hay un libro liberal para usted. Una estantería que usted amará y de la cual aprenderá.

Los libros liberales son divertidos. Usted los disfrutará realmente,

Esto es lo que sugerí a mi amigo:

Compre tres libros: La Gran Oferta Liberal, por Harry Browne. La Increíble Máquina del Pan, por Richard Grant. Economía en Una Lección, por Henry Hazlitt.

Aparte 30 minutos cada día para leer. A la misma hora cada día.

Mientras que el camino al infierno está pavimentado con buenas intenciones, el camino al cielo está pavimentado con buenos hábitos.

Recomiendo sus 30 minutos de lectura, lo primero que haga en la mañana. No importa lo que venga en el resto del día, su lectura no será postergada. Lea con un lapicero y un resaltador al lado. Cuando vea puntos que quiere recordar, párrafos poderosos, o argumentos irresistibles, subráyelos o resáltelos.

Si una página o una discusión le desconcierta, o suscita una pregunta, escriba su pregunta o reacción en el margen. John Locke decía que creamos propiedad por “mezclar nuestra labor” con el material de la tierra. No poseemos un libro hasta que mezclemos nuestro pensamiento y labor con cada página.

Un libro bien leído es un libro bien marcado.

El subrayar, resaltar, y sus notas aumentarán su comprensión y recordación. Cuando termine de leer el libro, escriba la fecha en la cubierta interior. De esta manera usted sabrá exactamente cuándo leyó el libro, aún años más tarde.

Después de 21 días, vuelva a leer sus notas, subrayados y textos resaltados. Esto refrescará y reforzará lo que ha aprendido.

Sugiero que comience con La Gran Oferta Liberal, por Harry Browne. Léalo de tapa a tapa, usando los pasos mencionados. Luego haga lo mismo con La increíble Máquina del Pan, por Richard Grant, y Economía en Una Lección, por Henry Hazlitt.

Con sólo 30 minutos al día de lectura, usted se volverá fluido con ideas y elementos de comprensión liberales. Tendrá docenas de hechos persuasivos a su disposición. Para parafrasear a Thomas Huxley, “Una horrible teoría estatista, matada por una pandilla de hermosos hechos liberales.”

Con sólo 30 minutos al día de lectura, usted se volverá más confiado y cómodo cuando discuta sobre el liberalismo.

Treinta minutos al día por sólo 90 días. Una pequeña diferencia que hace una gran diferencia.

Mi amigo liberal tecnólogo aceptó el reto.

¿Lo haría usted?

¿Cuántos libros liberales leerá-de tapa a tapa-en los próximos 90 días?

“Si Puedes Soñar, y No Hacer de los Sueños tus Amos...”

“Cuando alcancemos la libertad, la economía florecerá. La prosperidad será común. La pobreza será erradicada. Apenas puedo esperar—“comenzó el orador. Por los siguientes 10 minutos, tejió fantasías de cuán grandiosa iba a ser la libertad.

Este sueño fué sublime e inspirador.

“Cuando terminemos con la insana Guerra contra las Drogas, cuando terminemos con la Prohibición de las Drogas, el abuso de drogas será un problema tan menor que probablemente ni siquiera lo notemos,” comenzó otro. Por 15 minutos estuvo hablando, en tanto que los liberales se imaginaban un mundo sin Prohibición de las Drogas.

Este sueño fué oxígeno puro para la gente sofocada del Gran Gobierno..

“En una economía de libre mercado, autorregulada, una economía de laissez-faire, veremos productos más seguros, más baratos, y mejores. Defectos siempre disminuyendo. Defectos siempre haciéndose más pequeños,” comenzó un tercer soñador liberal. Llovió posibilidades y probabilidades sobre los nuevos liberales que habían venido a oírle hablar.

Este sueño era exhilarante.

Los sueños liberales nos señalan el verdadero Norte.

Encienden nuestras pasiones e inspiran nuestras mentes.

Aumentan nuestros esfuerzos.

Concentran nuestras energías.

Debemos comenzar con sueños liberales. O jamás comenzaremos.

Pero no podemos detenernos allí.

Ayn Rand abordó esta cuestión en su cuento “Ideal”. Dos caracteres se preguntaban por qué la vida no tenía sentido. ¿Quién la hizo así?

“Aquellos que no pueden soñar,” dijo uno.

“No. Aquellos que sólo pueden soñar,” respondió el otro.

Aquellos que no pueden soñar con la libertad nunca la querrán.

Aquellos que sólo pueden soñar con la libertad, nunca la buscarán.

Ellos fantasearán y rapsodiarán, pero no actuarán.

¿Su sueño de libertad le inspira a actuar? ¿Le motiva y le activa?

¿Su sueño de libertad le abre el apetito para hacer? ¿Le hace tener hambre por una América Liberal en su tiempo de vida?

¿Le arroja en conversaciones sobre política y economía? ¿Le hace sentir como “Tengo que decirle a todo el mundo acerca de estas ideas liberales?”

¿Su sueño le emociona? ¿Hace bailar a sus pies y a su corazón latir?

¿Inflama su alma? ¿Y arde usted tan brillantemente que tiene que alumbrar a todo el mundo por la libertad?

Mucha gente va por la vida sin grandes, atrevidos sueños. Comparta los suyos con ellos.

Sin sueños, hay un hueco en nuestros corazones. Queremos sueños y los necesitamos.

Si la necesidad es la madre de la inventiva, los sueños son el padre.

Para inventar una América mejor, tenemos que soñar libertad. Un sueño lo suficientemente grande para llenar millones de corazones.

Un sueño lo suficientemente grande para inspirar y activar.

Nosotros los liberales somos mercaderes de sueños. Cuando hablamos con la familia o amigos. Cuando ofrecemos una solución liberal a una audiencia a una radio de entrevistas. Cuando escribimos una carta al editor. Cuando postulamos a un cargo.

Nosotros no rendimos culto a los sueños. Nosotros trabajamos por nuestros sueños. No servimos a los sueños. Los sueños nos sirven a nosotros.

Pero sólo si trabajamos para hacerlos realidad. Sólo si nos remangamos las mangas y actuamos. Y sólo si seguimos trabajando en ellos y por ellos.

Debemos amar a nuestros sueños Luego debemos vivir nuestros sueños.

Como dijo Rudyard Kipling, “Si puedes soñar, y no hacer de los sueños tus amos—”

—Podemos traer nuestro sueño liberal a la vida.

¡Doble su Compasión y el Retorno por su Dinero!

¿Por qué los americanos toleran programas sociales del gobierno que no funcionan?

¿Por qué estamos contentos de aceptar programas de bienestar que hacen a la gente dependiente?

¿Por qué condonamos un sistema de Seguro Social que les roba a los jóvenes mientras que se les da a los ancianos tan poco?

Porque los americanos son generosos y gente compasiva. Porque no queremos estar sin hacer nada mientras los débiles sufren. Porque preferimos soportar programas sociales del gobierno con defectos y dispendiosos que ser indiferentes con el necesitado.

Toleramos los programas por las “buenas intenciones” detrás de ellos.

Las buenas intenciones no son suficientes. Merecemos buenos resultados. Y buena valoración por nuestro dinero.

La compasión no es suficiente. Necesitamos una compasión que levante a la gente. Una compasión que los restaure a una confianza en sí mismos y respeto por sí mismos.

Los programas sociales del gobierno no funcionan. Los programas sociales del gobierno dañan a la gente que quieren ayudar. Los programas sociales del gobierno crean nuevos problemas. Los programas sociales del gobierno dilapidan billones de dólares. Los programas sociales del gobierno distraen dinero y energía de esfuerzos positivos y productivos.

Programas sociales del gobierno. Compasión del gobierno. Motivados por la mejor de las intenciones. Fatalmente defectuosos. Lisiando y destruyendo vidas humanas.

Esta compasión complaciente es inaceptable.

Necesitamos una compasión ambiciosa. Una compasión exigente.

¿Nos importa lo suficiente para considerar un modo dramáticamente diferente de ayudar al débil y sufriente?

¿Tenemos intenciones suficientemente buenas y suficientemente fuertes para insistir en resultados buenos?

Tenemos que abandonar los programas sociales del gobierno. Tenemos que terminar con la involucración del gobierno en asuntos sociales. Tenemos

que terminar con el bienestar administrado por el gobierno—terminar con la caridad financiada con impuestos.

Tenemos que reducir impuestos dramáticamente, y dejar que los contribuyentes decidan qué caridades se han ganado su apoyo.

Tenemos que movernos adelante al mercado—el sector voluntario de la economía.

Tenemos que mirar a La Tragedia de la Compasión Americana, por Marvin Olasky, y Reclamando el Sueño Americano, por Richard C. Cornuelle. O Reinventando la Sociedad Civil, por David G. Green.

El mercado nos entrega computadoras siempre más poderosas a siempre precios más bajos. El gobierno nos inflige programas siempre más costosos con resultados siempre peores.

El mercado tiene éxito porque los negocios inefectivos pueden fracasar.

Porque negocios mejores, que responden más los pueden remplazar.

Así también con un mercado para la compasión.

Los programas sociales de libre mercado combinan la mejor de las intenciones con el mejor de los sistemas. Compitiendo para proveer niveles más altos de compasión. Con más de los dólares sociales alcanzando a los beneficiarios. La compasión voluntaria busca dar una mano hacia arriba, no sólo una mano. La compasión voluntaria busca restaurar la autoconfianza. La compasión voluntaria transforma los objetos de caridad e individuos autosostenidos de dignidad.

En el mercado de la caridad, las instituciones sociales tienen que ganar nuestro apoyo. Ellas no pueden simplemente gravarlo, como hace el gobierno.

En el mercado de la caridad, las instituciones sociales tienen que competir por nuestras contribuciones. Tienen que mostrarnos que ellos hacen más por los necesitados con cada dólar que les damos.

En el mercado de caridad, las instituciones sociales deben experimentar e innovar. Tienen que crear dramáticamente mejores modos de satisfacer nuestras necesidades sociales.

Los programas sociales son demasiado preciosos para ser dejados en las torpes manos del Gran Gobierno. Necesitan las gentiles manos de iglesias, caridades y comunidades. Dando y recibiendo libremente.

¿Nos importa lo suficiente? ¿Somos lo suficientemente compasivos? ¿Son nuestras intenciones lo suficientemente buenas y suficientemente verdaderas? Porque sólo el sector voluntario, el mercado gentil, pueden levantar el nivel del genuino servicio social en América.

Ésta es nuestra garantía de caridad de libre mercado: ¡duplique su compasión y el retorno por su dinero!

El Solo Libro Liberal

Soy un adicto a los libros. Leo más de 100 libros al año. Desde que me moderé. Muchos de los liberales ortodoxos, absolutos, anticuados son adictos a los libros, también. Insaciables, cinco, diez, o quince libros al mes. Lectores ultramaratonistas.

Leemos libremente. Las obras completas de Ludwig von Mises. De Thomas Paine. Ayn Rand. Friedrich Hayek. Murray Rothbard. Frederic Bastiat. Henry Hazlitt.

Así que naturalmente, esperamos que los nuevos liberales lean libremente, también.

¿El problema?

Muchos nuevos liberales no son adictos a los libros. Algunos hallaron su propio camino a la libertad. Muchos fueron influenciados y persuadidos por las campañas presidenciales de Harry Browne. Todavía otros navegaron por sí mismos a la página web de los Defensores, tomaron el Test Político Más Pequeño del Mundo, leyeron páginas del sitio Web, y se dieron cuenta de que eran liberales.

¿Cómo hacen los liberales adictos a los libros para persuadir a los prospectos a hacerse liberales? Libros.

“Lea Acción Humana, y lo entenderá.” “Atlas Encogido de Hombros”. Tiene que leer . “El Hombre, la Economía y el Estado. Sólo léalo.” “El Camino a la Servitud”, cambió mi vida. “Espere hasta que le hunda el diente.”

Pero la mayoría de los prospectos no son lectores insaciables. No son bibliófilos voraces.

Tampoco lo es la mayoría de la gente en este país. La mayoría de las personas tienen sus empleos, familias, pasatiempos, amigos, y aún—sus vidas personales.

El problema es que la mayoría de estas personas no leerán docenas de libros sobre la libertad. Pero, como dijo Napoleón Hill, “Cada adversidad contiene la semilla de un beneficio igual o mayor.”

Cada problema es una oportunidad.

¿Por qué?

Utilidad marginal.

Si los prospectos con los que usted habla leen cinco, ó 10, ó 15 libros al mes, entonces cada libro adicional tiene menos impacto en ellos.

Si usted tiene un billón de dólares en el banco, entonces recibir un millón de

dólares tiene poco impacto en usted. Si usted no tiene dinero en el banco, entonces recibir un millón de dólares puede tener un impacto tremendo. Si usted lee 1,000 libros, entonces cada libro adicional tendrá menos impacto. Si usted sólo ha leído cinco o diez libros, entonces un libro puede cambiar su vida para siempre.

Es difícil persuadir a lectores infrecuentes a leer un libro. Pero la paga puede ser enorme.

Porque un buen libro liberal puede proveer sus mentes con los hechos y elementos de comprensión de la libertad.

Busque lectores infrecuentes. Convénzalos de leer sólo un libro liberal.

Pero, como nuestros amigos de las artes marciales nos advierten, tenemos “un encuentro, una oportunidad.”

Asegúrese de que el libro liberal de “un encuentro, una oportunidad” sea interesante y que se deje leer.

De todos los libros que he dado a lectores infrecuentes, los siguientes tres han tenido el mayor impacto en la mayoría de las personas:

Por Qué el Gobierno No Funciona, por Harry Browne.

La Gran Oferta Liberal, por Harry Browne.

La Ley, por Frederic Bastiat.

¿Cómo consigue que los lectores infrecuentes lean este solo libro liberal?

Este es lo que yo digo: “Juan, yo sé que tienes una vida ocupada. Sé que no tienes mucho tiempo de sobra para leer. Pero acabo de leer un libro que voló mi mente. Y pensé, ¡a Juan le va a gustar éste! Juan, ¿te podría pedir un favorcito? He comprado este libro para ti, y me place gastar dinero en mis amigos. ¿Me prometes que leerás este libro, de tapa a tapa en las siguientes dos semanas? ¿Harás eso como un favor personal para mí? (Me aseguro de obtener su asentimiento. Luego les agradezco.)

No haga esto con todo libro liberal que le guste. No comience a dejarles artículo liberal tras artículo liberal—como una tortura china de agua.

“Un encuentro, una oportunidad.” Asegúrese de que sea el mejor encuentro, el mejor libro, la mejor oportunidad.

Porque este libro liberal podría cambiar sus vidas para siempre.

Éste será el libro que ellos discutirán con sus amigos lectores infrecuentes.

Éste será el libro en que se apoyen para guiar sus elecciones y acciones políticas. Éste será el libro que recomendarán a todos sus amigos y vecinos.

El solo libro liberal que formará la masa más grande del iceberg liberal, Tendrán la influencia más grande sobre el mayor número de personas.

Busque lectores infrecuentes. Use sabiamente su “un encuentro, una oportunidad.” Conviértalos en liberales de un libro.

El Karma de la Conversación

Semejantes atraen semejantes.

La bondad atrae bondad. La rudeza atrae rudeza.

Personas ruines atraen personas ruines. Personas amigables atraen personas amigables.

Opuestos se repelen. Las personas ásperas repelen a las personas sensibles.

Las personas contenciosas repelen a las personas agradables.

Atraemos a los similares y repelemos a los opuestos.

El Karma de la conversación: "Como dices, así segarás." ¿Quiere saber lo que alguien está sembrando? Vea lo que siega.

¿No le gusta lo que siega? Siembre lo que desea segar.

En sus conversaciones sobre el liberalismo, ¿qué clase de personas desea atraer? ¿Brillantes y ansiosos de aprender? ¿O tercos y contenciosos?

En sus conversaciones sobre el liberalismo, ¿a quiénes desea atraer? ¿Personas agradables o desagradables? ¿Personas positivas o críticos inveterados? ¿Amadores o rencorosos?

"Como dices, así segarás."

Nuestras actitudes y el modo como tratamos a la gente determina a quiénes traemos y a quiénes echamos fuera. Perdonadores o rencorosos. Buenos vecinos o malos

"Como dices, así segarás."

Lo que decimos y cómo lo decimos hace la diferencia.

Compare dos preguntas:

- "¿Cuál es su problema?"
- "¿Qué le aflige?"

Si estuviese teniendo un mal día, ¿cuál de las dos preferiría oír?

"Como dice, así segará."

La vida es un eco. Nos regresa lo que enviamos. La vida es un espejo.

Refleja lo que presentamos.

Reciprocidad. Obtenemos lo que damos,

Si nuestras conversaciones están empapadas en amargura, frotación, y enojo, ¿a quiénes atraerá? ¿Es esto lo que desea?

Si atacamos y acusamos, ¿a quiénes atraeremos y a quiénes repeleremos?

“Como dices, así segarás.”

¿Significa esto que los liberales necesitamos ser super afectuosos, efusivos, o idiotas sonrientes? ¡No, a menos que ésta sea la clase de personas que queremos atraer!

¿Por qué no ser brillantes, corteses, e interesados? ¿Por qué no ser articulados y bien informados? ¿Por qué no ser un folleto viviente por el liberalismo?

La actitud, humor, y emoción que traemos a la conversación es lo que sembramos. Y lo que segamos.

Dé lo que desee obtener. Siembre lo que desee cosechar.

Controle el Karma de la conversación.

Póngalo al servicio de la libertad.

¿Necesitamos Zonas Políticas Desmilitarizadas?

¿Qué es el aborto?

“El aborto es asesinato. Cualquiera que desee tener un aborto es una asesina de bebés. Qué vergüenza para América por permitir genocidio de más de un millón de abortos cada año”, dijo el activista pro vida.

“Cada mujer tiene el derecho de escoger. Es el cuerpo de la mujer, la opción de la mujer. Sin aborto legal, cientos de mujeres morirían en manos de carniceros clandestinos. Tenemos que tener aborto legal,” responde la activista pro opción.

¿Y qué de la inmigración?

“América es una nación de inmigrantes. Ellos son productivos, responsables, miembros trabajadores de la sociedad. Ellos a menudo toman los trabajos que los americanos se rehúsan a tomar. Luego se ganan promociones o construyen sus propios negocios. América necesita inmigrantes,” dijo el defensor de fronteras abiertas.

“América está siendo invadida por extranjeros ilegales. Ellos aprovechan la atención médica gratuita, la escolaridad pública, y el bienestar social. Se rehúsan a aprender nuestro idioma. Se rehúsan a hacerse verdaderos americanos,” responde el defensor de fronteras cerradas.

¿La pena de muerte? ¿Intervención militar en otros países? ¿bonos escolares?
¿El falso debate liberal “purista” vs. “pragmático”?

Estos temas son una zona de fuego libre para los liberales. Hay buenos liberales en cada lado. Nuestras peleas internas por estos temas son a menudo más brutales y despiadadas que las peleas que tenemos con los apoyadores del Gran Gobierno.

Necesitamos cambiar estos conflictos en una zona política desmilitarizada. Un área donde los civiles y no combatientes sean bienvenidos y estén a salvo.

Una zona libre de discusiones.

¿Por qué?

Hemos tenido discusiones sin salida, sin fin en estas áreas por años.

Los combatientes militantes se rehúsan a retirar sus tropas. Se rehúsan a dejar el campo de batalla. Se rehúsan a convertir sus espadas en arados. El resto de nosotros seguimos siendo heridos y muertos por su fuego amigable. Nuestros esfuerzos son estorbados por este conflicto interno incesante.

Como observó Ayn Rand, "Las guerras más viciosas son las guerras civiles." Necesitamos una paz civil liberal.

Necesitamos dar cuatro pasos.

1. Notar qué está pasando en estas zonas políticas liberales de fuego libre.

¿Cuáles son los conflictos recurrentes, duraderos? ¿Qué es lo que dice un lado? ¿Qué dice el otro lado? ¿Cuáles son las consecuencias y respuestas? Notar el guión ritual que usa cada lado. Notar que ninguno de los lados cambia de parecer. Notar que ambos lados buscan nuevos argumentos para reforzar y defender sus posiciones.

2. Declarar un alto al fuego. Ambos lados necesitan dejar de gritar, dejar de disparar, y abandonar el campo de batalla. Ambos lados necesitan dejar de atraer a los no combatientes en sus guerras ideológicas sin fin. Necesitan dejar de hacernos sentir frustrados al resto de nosotros, enojados y al final de nuestras cuerdas.

3. Negociar una tregua. Aceptar que estamos en desacuerdo. Reconocer que hay buenos liberales en todos los lados de estos temas. Aceptar que un continuado conflicto interno nos divide. Nos debilita. Distrayendo nuestra atención y energías de nuestra verdadera misión: lograr libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño.

4. Crear recordatorios para la tregua. Somos seres humanos con defectos. Tarde o temprano, alguien va a presionar nuestros botones. Alguien va a suscitar el aborto, la inmigración, la pena de muerte, u otra cosa que desate nuestras pasiones.

Estos son algunos recordatorios que querríamos usar:

- "Estamos en la zona política desmilitarizada-pongámonos de acuerdo para disenter."
- "Luz roja. Estamos volviendo esto en una zona de fuego libre."
- "¿Y si dan una guerra y nadie viene? Ésta es una guerra sin salida. Yo no vengo."

Las zonas políticas desmilitarizadas no resuelven las áreas de conflicto. Ellas nos liberan para trabajar juntos donde estamos de acuerdo. Donde podemos cooperar. Donde podemos hacer progreso. Si trabajamos juntos donde podemos trabajar juntos, podemos hacer un gobierno pequeño. Y una vez que hemos logrado eso, podemos dirigir nuestras energías a los problemas más difíciles.

La Emoción Liberal es Contagiosa

“Es un pecado aburrir a tu compañero,” dijo el legendario escritor de avisos David Ogilvy. “No puedes aburrir a la gente para comprar”.

Largos argumentos liberales con notas al pie, ponen los ojos de nuestros oyentes vidriosos. La respiración se vuelve superficial. Y pronto sigue el coma político.

Cuestiones liberales oscuras y triviales, presentadas monótonamente, dadas ni extenso—alejan a la gente.

El liberalismo es la filosofía política más emocionante sobre la tierra. Derroca monarquías, libera esclavos, y libera mujeres. Crea y sostiene mentes libres y mercados libres. Infunde vida a industrias enteras.

Nos da precios más bajos, mejor servicio, y mayor calidad en el mercado. El liberalismo es la piedra de los filósofos largamente buscada-transformando la pobreza en prosperidad. Haciendo a hombres y mujeres libres y responsables.

El liberalismo palpita compasión.

Empero algunas veces fallamos en escribir y hablar de él al mismo tono emocional alto.

¿Dónde está nuestro entusiasmo por los mercados libres? ¿Dónde está nuestra pasión por la libertad?

La Emoción es el Secreto para Vender el Liberalismo

Cuando el fabricante de carros Walter Chrysler se le preguntó el secreto de su éxito, dijo, “El secreto real es entusiasmo. Sí, más que entusiasmo, yo diría emoción. Me gusta ver a los vendedores emocionados.

Cuando ellos se emocionan, hacen emocionarse a los clientes, y hacemos negocio.”

Frank Bettger escribió, “Durante mis 32 años en ventas, he visto el entusiasmo duplicar y triplicar los ingresos de docenas de vendedores. Y he visto la ausencia de aquel hacer fracasar a cientos de vendedores.”

El escritor Willa Cather dijo, “El secreto de todo artista es la pasión. Es un

secreto abierto y perfectamente seguro. Como el heroísmo, es inimitable en materiales baratos.”

Su pasión potenció sus carreras. Su emoción y entusiasmo les ganó clientes y admiradores leales.

Imagine esa emoción en cada conversación que tiene sobre el liberalismo. Porque esa emoción es contagiosa.

Ella hace a los liberales y al liberalismo contagiosos.

Ella mantiene nuestras ideas en los labios de las personas que las oyen. Y hace del liberalismo el tema del cual las personas hablan.

¿Le gustaría eso?

¿Le gustaría que los liberales sean tan emocionantes e interesantes, para tantas personas, que aquellas personas hablan de ello y sigan hablando de ello con sus amigos y familias?

Esa emoción inspira y motiva a las personas a aprender más sobre el liberalismo. Casi garantiza que más personas oirán acerca de nosotros y se nos unan.

El discurso “Denme libertad o denme muerte” de Patrick Henry, estaba empapado de pasión. Saturado de emoción. Él ganó los corazones y mentes de todos los que oyeron. El Sentido Común, de Tom Paine ardía con el amor por la libertad.

Es por eso que estos hombres ganaron conversos y por qué nosotros ganamos libertad. La emoción es contagiosa.

Cuando transmitimos la emoción por la libertad, somos como las personas de que Jack Kerouac escribió en *En el Camino*: “—los locos, los que están locos por vivir, locos por hablar, locos por ser salvos, deseosos de todo al mismo tiempo, los que nunca bostezan o dicen algo corriente, sino arden, arden, arden como fabulosas velas romanas amarillas explotando como arañas a través de las estrellas, y en el medio usted ve la luz central azul y todo el mundo hace, ¡Ahhh!”

Cuando las personas están expuestas a esta clase de excitación, se vuelven liberales.

El Primer Paso: Proscriba los temas Aburridos y Tediosos

Algunas veces las personas tienen preguntas sobre partes del liberalismo que simplemente no nos interesan. ¿Por qué no cambiar el tema a algo en lo cual usted está interesado? Por ejemplo:

“Juan, veo que usted está interesado en este asunto, pero no creo que yo pueda ser útil aquí. Si yo encontrase un libro o un ensayo que trate con esta inquietud, ¿le gustaría leerlo?

“Jenny, yo no estoy familiarizado con los detalles del asunto que trae a

colación. ¿Estaría bien si le pregunto a algunos liberales más conocedores de esto y le consigo información? Si la consigo, ¿la leería usted?”

“Hill, ésa es una buena pregunta. No sé cómo responderla. Sabiendo lo que usted sabe de liberalismo, ¿cuál cree que sería el mejor enfoque liberal a este problema? ¿Cómo trataría el mercado con esta cuestión?”

“Mary, no sé. ¿Podemos poner esto en la hornilla posterior, y hablar de algo con lo que esté más familiarizado?”

La máxima maestra: Deje de tener conversaciones sobre asuntos que le dejen frío.

El Segundo Paso: Levante su Nivel de Excitación

¿Qué le emociona del liberalismo? ¿Qué hace que se le ericen los cabellos de su nuca? ¿Qué hace a su pulso correr? Ésa es la parte de liberalismo que usted puede comunicar mejor. Ésa es la parte de liberalismo que usted debe comunicar.

- ¿Es un asunto, idea, o principio liberal que hace correr su motor?
- ¿Es una virtud o beneficio del liberalismo que le excita?
- ¿Es un impacto único o especial que sólo el liberalismo hace?
- ¿Es la esperanza o expectativa de libertad en nuestro tiempo
- ¿O la oportunidad de dar un real legado a sus chicos?

Pregunte a sus oyentes qué les emociona de nuestras ideas liberales.

¿Qué les hace sentir esperanzados o positivos? ¿Qué les intriga? ¿Qué provoca su curiosidad? ¿Por qué no permitirles traer emoción a la conversación liberal?

Déle cuerda activamente a su nivel de excitación cuando esté hablando sobre el liberalismo. Enamórese de nuevo con aquél. Trasládese al momento en que “lo entendió”. Y luego traiga de regreso aquella emoción y esperanza y expectativa.

Si quiere que lo tengan, usted tiene que dárselo.

Si quiere que se emocionen con ello, usted tiene que estar emocionado con ello.

Actúe como si. Para estar emocionado, actúe emocionado. Para estar entusiasmado, actúe entusiasmado. ¿No sería eso acartonado o fingido?

No. Los senderos que conectan nuestros sentimientos con nuestra conducta, van en ambos sentidos. El estar felices hace sonreír. Sonreír nos hace felices. Mientras que nos tome algunos momentos actuar en el sentimiento, cuando finalmente lo prendemos, se sostiene por sí solo.

- Dé un vistazo a Estrés para el Éxito, por el psicólogo deportivo James E. Lochr. Usted va a amar el capítulo 5, “Cada Día es la Hora del Show.”

- O sumérgase en Terapia de Tres minutos, por el psicólogo liberal Dr. Michael Edelstain.
- O Despierte y Viva, por Dorotea Brande.

Dramatice y enfatice lo mejor del liberalismo. Hable de las partes más alegres y jugosas. Las cosas que le hacen agua la boca. Que le hacen llorar por gozo. Como escribió Michael Shurtleff en Audición, “¿De qué provecho es la verdad si es aburrida? Las verdades emocionantes pueden ser verdaderas también. Aprenda a preferir aquellas—la verdad no es suficiente si no es dramática.” ¿Por qué no animarles a leer un poco de ficción liberal dramática?

- Cash McCall, por Cameron Hawley.
- La Luna es una Patrona Severa, por Robert Heinlein.
- Atlas Encogido de Hombros, por Ayn Rand.
- Y Entonces No Hubo Ninguno, por Eric Frank Russell.
- La Noche que Thoreau Pasó en la Cárcel, por Lawrence y Lee.
- —o su favorito personal.

El Reto de la Excitación

Si usted no está emocionado en sus conversaciones acerca del liberalismo, si no puede generar emoción, está teniendo conversaciones erróneas.

Infunda vida en sus conversaciones liberales. Pasión y drama y animación. Infundirá sus conversaciones con una intensidad y poder que gane a las personas para la libertad. Emocíonese con la libertad.

La emoción liberal es contagiosa.

¿Está Usted Arguyendo Moralidad o Persuadiendo?

Piense en las últimas veces en que discutió el liberalismo. ¿Estuvo tratando de mostrar a la otra persona por qué usted tenía razón? ¿O por qué él estaba equivocado?

¿Sacó evidencia y argumentos para probar sus razones? ¿O refutar las suyas?

¿Hizo juicios morales frecuentemente acerca de los programas, acciones y políticas del gobierno? ¿Dio veredictos morales acerca de las ideas y creencias de la otra persona?

¿Dijo que la “coerción es inmoral”, “la iniciación de la fuerza es malvada,” “el bienestar social es malo y erróneo,” “nadie tiene el derecho de usar la fuerza para alcanzar sus fines sociales,” o “prohibir u obligar esto es moralmente erróneo”?

¿Suenan familiares?

Si es así, usted está arguyendo moralidad.

Los argumentos morales raramente cambian de modo de pensar de las personas.

Los argumentos morales a menudo hacen a las personas más resistentes al liberalismo-o más opuestos.

Póngase en los zapatos de la otra persona. ¿Cómo se sentiría si fuese llamado “inmoral” o “no ético”?

¿Cómo reaccionaría si alguien dijera que sus creencias son “moralmente erróneas”o “malas”? ¿Cómo se sentiría si alguien condenara moralmente o vilipendiasen cosas que le son queridas?

Cuando somos atacados, nuestra respuesta natural es defendernos.

Los argumentos morales son ataques morales. Ellos provocan la defensa, no la rendición. Escape, no sumisión.

“Las conferencias morales raramente cambian el modo de pensar o el comportamiento de las personas”, observa el psicólogo Nathaniel Branden. La moralización auto justificante no es ni atractiva ni efectiva.

Donde falla la condena moral, la persuasión a menudo tiene éxito.

La persuasión abre los corazones y las mentes de muchos.

La persuasión ofrece nuevas alternativas y elementos de conocimiento y perspectivas.

La persuasión muestra las bendiciones y beneficios de la libertad.

La persuasión muestra cómo y dónde la libertad levantará las pesadas cargas del Gran Gobierno.

La persuasión muestra cómo y dónde la libertad será el amanecer de emocionantes alternativas y oportunidades.

La persuasión ofrece las características, funciones, y beneficios del liberalismo.

La persuasión es cálida y gentil y atractiva.

Imáginese cómo responderán su familia y amigos y compañeros de trabajo a la persuasión liberal.

¿No es eso lo que realmente quiere?

Liberalismo Falsificado

“Soy moderado en cuestiones económicas,” dijo el invitado en Políticamente Incorrecto. “Pero en el tema de las drogas, soy liberal.”

“Soy un liberal económico,” escribió el columnista en The Wall Street Journal.

“En tarifas y comercio, soy liberal,” dijo el congresista demócrata.

Nosotros liberales deberíamos sentirnos halagados. Nadie falsifica malas pinturas. Nadie falsifica monedas sin valor.

Ellos imitan y falsifican las cosas verdaderamente buenas.

Como la “privatización”. Robert Poole, la fuerza principal detrás de la Fundación Razón, ha defendido la privatización por 30 años.

El gobierno está involucrado en un número de actividades que no tienen nada que ver con defender nuestra vida, libertad, y propiedad. Educación. Caridad. Seguro Médico. Programas de jubilación. Programas de vivienda. Sólo por nombrar unos pocos.

Privatizar una de estas actividades es sacarla de las manos del gobierno y entregarla a la empresa privada. Nada de financiación o involucración del gobierno. Poseída privadamente. Operada privadamente.

Robert Poole hizo un trabajo extraordinario promoviendo la privatización. Demostró ser válida. Se hizo popular.

Así que los amigos del Gran Gobierno comenzaron a falsificarla.

Ellos se ufanan de “privatizar” prisiones. Consiguen “ofertas competitivas” por “servicios de prisión”. “Podemos encerrar a 12 infractores de drogas por 25% menos que usted pagaría si el gobierno poseyera y operara las prisiones,” dicen ellos.

Se ufanan de “privatizar” la educación en algunas ciudades. Consiguen “ofertas competitivas” por “servicios educacionales”. “Podemos enseñar a los chicos las mismas cosas que aprenden en los colegios públicos por mucho menos dinero,” dicen.

Tal vez pronto se jactarán de que las industrias de defensa “privaticen” la

producción de armas de guerra.

“Privatización” significa poseído y operado privadamente. Ganancia o pérdida privada. Nada de financiación gubernamental. Nada de involucración gubernamental.

Los amigos del Gran Gobierno aman falsificar la privatización. Un contrato gubernamental es llamado “privatización.”

Las compras al exterior del Gran Gobierno son llamadas “privatización”.

“Sociedades” de negocios/gobierno son llamadas “privatización”

En la privatización, hay más falsificaciones que artículos genuinos.

Como un experto en arte, Robert Poole necesitará exponer lo falso y autenticar las cosas reales.

El “Liberalismo” está atrayendo a los imitadores, y falsificadores.

¿Por qué? Calidad. Valor. Rendimiento . El liberalismo es el estándar de oro de las filosofías políticas-oro de 24 quilates.

Cuando alguien es tolerante acerca de algo, él trata de hacer pasar su tolerancia como “liberal”.

Cuando alguien suscribe un pequeño fragmento de libre empresa, él trata de hacer pasar su pedacito de libertad como totalmente “liberal.”

Cuando una persona se opone al aumento de impuestos sobre su negocio-al tiempo que apoya otros aumentos de impuestos que no maten a su buey-él puede sustentar su posición diciendo, “En este tema impositivo, soy liberal.” Seguro. Y cuando yó como una ensalada, soy vegetariano.

¿Cómo protegemos el valor de “liberalismo”?

Dícales qué es un liberal. “Como debe saber, la palabra “liberal” viene de la raíz “libertad”. “Liberal” significa libertad individual y responsabilidad personal. Esto sólo es posible cuando el gobierno es pequeño.

“El gobierno pequeño es un sereno—una institución pequeña—un staff reducido haciendo sólo lo esencial. El gobierno pequeño se limita a defender nuestras vidas, nuestra libertad, y nuestra propiedad. Un liberal promueve la libertad individual por medio de hacer el gobierno pequeño.”

Hágales las preguntas liberales de gobierno pequeño: “¿Su propuesta reduce el tamaño, poder, autoridad, y recursos del gobierno? ¿Hace al gobierno más pequeño? ¿Nos lleva más cerca al gobierno pequeño?”

- El poder del gobierno vs. La libertad individual. Un juego de suma cero. Uno crece a expensas del otro. Cuando uno avanza, el otro retrocede. Cuando uno se expande, el otro se contrae.
- El único modo de lograr y proteger la libertad individual, es reduciendo al gobierno. Reducir el gobierno. Ser liberal es hacer el gobierno pequeño. Si la propuesta saca un bocado del Gran Gobierno, dícales: “Tiene razón. Eso es liberal. Ello hace pequeño al gobierno. Expande la libertad individual.”

Si la propuesta deja al Gran Gobierno grande, poderoso, e hinchado de impuestos como lo está hoy, dígales: "Bueno, su propuesta es tolerante. Permisiva. Está bien, pero no es realmente liberal. No reduce el tamaño, poder, o recursos del gobierno. No hace al gobierno más pequeño. Las propuestas liberales hacen pequeño al gobierno."

Cuando el gobierno decrece, la libertad individual aumenta. Cuando el gobierno se contrae, la libertad individual se expande.

Podemos alabar una buena idea al tiempo que señalamos que no es liberal. La cortesía, la civilidad, y la bondad son encomiables, pero no son únicas del liberalismo. Y las exhibiremos cuando señalamos que la idea de una persona es buena, pero no liberal.

Tenemos que mostrar a la gente pública y privadamente la diferencia entre el verdadero liberalismo y el libertariaismo falsificado. Debemos enseñarles cómo reconocer la diferencia entre el liberalismo genuino y el liberalismo falso.

Tenemos que señalar la diferencia entre el liberalismo real y un pretendido liberalismo.

Tenemos que exponer las falsificaciones-y ponerlas fuera de circulación.

Tenemos que promover el liberalismo auténtico y original-y ponerlo en la más extensa circulación posible.

Usted No Está Fracasando lo Suficiente

“Michael, para usted es fácil persuadir a las personas para volverse liberales,” dijo la voz en el teléfono. “He tratado, pero simplemente no obtengo respuesta. No estoy convenciendo a nadie. Quizás yo no tengo lo que se requiere.”

Si tan solo él supiese cuántas veces me he postrado sobre mi rostro. Cuántas veces me he equivocado y fracasado. Cuántas veces aún lo hago.

“¿Cómo lo sabrá si no se lo digo?” Pensé. Así que se lo dije. Y le dije.

“¿Le gustaría saber cómo desarrollé mis habilidades persuasivas?” pregunté.

“¿Le gustaría saber el secreto de la persuasión?”

“Sí, me gustaría,” dijo él.

Esto es lo que le conté:

De 1975 a 1986, yo había aprendido y descubierto e inventado un número de técnicas de persuasión liberal. Pero no las había dominado.

Algunas veces funcionaban y algunas veces no. Yo no había dominado estos modelos de persuasión .

Entonces hallé un libro titulado *Un Toque de Admiración*, por Arthur Gordon. Un corto capítulo cambió la forma en que yo veía y aprendí la persuasión. Resolvió mi problema de persuasión.

¿El Capítulo?

“En el lado opuesto del Fracaso,” la historia del encuentro de Arthur Gordon con Thomas J. Watson, Sr.-el fundador de IBM-que cambió su vida. Después de la entrevista, Thomas Watson ofreció a Arthur Gordon un trabajo con IBM.

Arthur Gordon dijo que él quería ser un escritor exitoso, tragó, luego le dijo al Sr. Watson “acerca de los años de fracasos como escritor, los rechazos sin fin.”

Thomas Watson replicó, “No es exactamente mi línea, pero ¿quisiera que le dé una fórmula para escribir con éxito? Es simple, realmente. Duplique su tasa de fracaso”.

Arthur Gordon estuvo atónito.

“Usted está cometiendo un error común,” dijo Thomas Watson. “Usted está pensando en el fracaso como el enemigo del éxito. Pero no lo es. El fracaso

es un maestro-rudo, quizás, pero el mejor—Usted se puede desanimar con el fracaso- o puede aprender de él. Así que siga adelante y cometa errores. Cometa todos los que pueda. Porque, recuerde, allí es donde hallará el éxito. En el lado opuesto del fracaso.”

Esto es lo que Mary Kay Osh, de Mary Kay Cosmetics quiso decir cuando dijo, “Yo fracasé mi camino al éxito”.

Fracasé el doble de lo que hace a menudo. Fracasé dos veces más rápido. Entonces analice sus fracasos. Analice sus éxitos.

Borre sus modelos de fracaso. Repita sus modelos de éxito.

Duplique su tasa de fracaso.

Fracase frecuentemente. Fracase inteligentemente. ¿Qué funcionó?

¿Qué falló?

Fracase diferentemente. Aprenda de cada nueva clase de fracaso.

Se tropezará con nuevas formas de fracasar. Descártelas.

Se tropezará con éxitos. Practíquelos.

Aprenderá el doble de rápido. El doble de prontitud. El doble de tanto.

Y hallará el éxito en la persuasión en el lado opuesto del fracaso.

Usted No Puede Tener lo que Tiene que Tener

¿Hay alguna persona en su vida que usted “tiene que” convencer a hacerse liberal?

Un hermano o hermana, un compañero de trabajo o amigo?

¿Alguien importante? ¿Alguien cerca de usted?

Porque ésa es la persona que usted fallará en convencer.

¿Por qué?

Usted no puede tener lo que tiene que tener.

Cuando usted desesperadamente, urgentemente necesita el asentimiento de alguien, lo espanta.

Cuando usted absolutamente, positivamente tiene que ganar ese contrato, hacer esa venta, hacer ese trato—se estrellará y arderá.

Usted empujará y presionará y rogará. Procurará demasiado.

Ellos olerán su temor, y se rehusarán a negociar o cooperar.

Ellos sentirán su desesperación, y resistirán.

“La necesidad nunca hizo un buen negocio,” dice el proverbio.

Esto es verdad en nuestras vidas de negocio y en nuestras vidas personales.

Es verdad en nuestra extensión liberal. En nuestros esfuerzos por persuadir.

Usted no puede tener lo que tiene que tener.

¿Qué puede hacer al respecto?

1. Deje de tratar de persuadir a la persona que desesperadamente anhela persuadir. Usted pierde su tiempo y el suyo. Usted le está haciendo más resistente al liberalismo. Déjelo en paz. O permita que algún otro lo intente.
2. Tome una copia de Terapia de Tres Minutos, por el psicólogo liberal Michael Edelstein. Use sus simples técnicas elementales para convencerse así mismo de que, mientras que sería mejor si usted convence a la persona a hacerse liberal, no es catastrófico o totalmente horrible si no lo hace. Practique las técnicas de Terapia de Tres minutos y se sentirá mejor y lo hará mejor.

3. Pase tiempo tratando de persuadir a personas con las que se siente confiado y cómodo. Personas a las que usted no necesita convencer desesperadamente. Personas a las que le gustaría persuadir, antes que aquellas que usted siente que tiene que persuadir absolutamente.

Usted no puede tener lo que tiene que tener.

Pero puede tener mucho de lo que le gustaría. Con su trabajo, con sus relaciones personales, y con sus encuentros persuasivos.

El Canto de la Libertad

La comunicación es una canción que cantamos.

Letras y música.

Algunas veces tenemos la letra correcta-empero fallamos en conectar.

Las palabras son elocuentes-pero la música es errónea.

Algunas veces no es lo que dice. Ni cómo lo frasea.

Es la música.

¿Cuántas veces hemos contado nuestra historia, compartido nuestro mensaje, pero fallamos en alcanzar a la persona a quien estamos hablando?

Demasiadas.

Mientras que hay muchas razones por las que fracasamos en comunicar, a menudo el problema es con nuestra música, no la letra.

¿Cuál es la música de la comunicación?

Es el ritmo, el tiempo, el compás, la velocidad. Es el volumen, el timbre, la entonación.

Si vocalmente estamos “fuera de paso” con la persona con quien estamos hablando, probablemente no nos haremos entender.

Si estamos fuera de sincronización con ella, entonces ella también está fuera de sincronización con nosotros.

Para comunicar efectivamente, tenemos que corresponder y reflejar la música de la otra persona.

¿Desea aumentar dramáticamente la efectividad de su comunicación liberal? Corresponda con la música de la otra persona. Hable a la misma velocidad que él habla. Hable con el mismo volumen que ella.

Si habla en frases cortas, hable usted en frases cortas. Si ella habla en una cadencia o ritmo específico, ponga sus palabras a esa música.

Ponga atención a sus resultados. Deje que sean su guía.

Sé de varios vendedores que han duplicado y triplicado sus ingresos, sólo por hablar concientemente a la misma velocidad que sus prospectos.

He enseñado esto a amigos ex “sin-cita”-quienes ahora gozan de activas vidas sociales.

He visto que esto funciona con consejeros de crisis, enfermeras de salas de emergencia, y psicoterapeutas.

Cuando correspondemos, reflejamos, y guardamos el paso de la música de

su conversación, creamos una armonía.

Cuando correspondemos, reflejamos, y guardamos el paso de la música de su conversación, ellos pueden finalmente oír nuestras palabras.

Funciona en política, en negocios, y en nuestras vidas sociales.

Cuando usted canta su letra en su música, usted puede alcanzarlos con su canción de libertad.

Diga Adiós a las Consecuencias No Planeadas

Las acciones tienen consecuencias. Planeadas y no planeadas.

Las acciones del gobierno tienen consecuencias. Planeadas y no planeadas.

La legislación, regulación, programas, y políticas tienen consecuencias. Planeadas y no planeadas.

Economistas, científicos políticos, y científicos sociales a menudo hablan de las consecuencias no planeadas de una política o programa del gobierno. Los efectos laterales.

Por ejemplo, Thomas Sowell mostró que el aumento dramático del desempleo entre los afro americanos y otras minorías fué una consecuencia no planeada de las leyes de salario mínimo.

Economistas de libre mercado, identificaron y demostraron las destructivas consecuencias no planeadas del control de rentas, controles de salario-precio, licencias, tarifas, renovación urbana, y programas de bienestar del gobierno-sólo por mencionar unos pocos.

Científicos sociales han investigado, medido, documentado, y comunicado las destructivas consecuencias no planeadas de la intervención del gobierno en el mercado.

Y eso, también, tiene una consecuencia no planeada: que, en muchos asuntos económicos y políticos, el concepto y frase "consecuencias no planeadas" ha sobrevivido a su utilidad.

¿La nueva distinción? Consecuencias previsibles o consecuencias imprevisibles. Predecibles o impredecibles.

No tienes que beberte todo el océano para saber que es salado.

No tienes que emborracharte cada noche para saber que vas a una resaca.

No tienes que promulgar una ley de "sueldo para vivir"- ("salario mínimo" con mejores relaciones públicas)-para saber que dejará sin trabajo a los afro americanos, latinos y otras personas de color.

No tienes que promulgar nuevas leyes de control de rentas para saber cuáles serán las consecuencias.

No tenemos que continuar la Prohibición de las Drogas y la Guerra Contra las Drogas para descubrir las inevitables, previstas, predecibles consecuencias.

Las destructivas y trágicas consecuencias. Ya sabemos.

No tenemos que reinstituir la Prohibición del Alcohol para saber cuáles serán los resultados. Ya sabemos.

Los resultados se ven de antemano. Son predecibles.

En más y más áreas de la sociedad y la política y la economía, hay menos y menos consecuencias imprevistas.

Hay menos y menos excusas por no saber.

Diga adiós a las “consecuencias no planeadas.” Reciba y adopte las “consecuencias previstas.”

Renacida Libertad

“Estamos perdiendo”, me dijo un activista liberal. “El Decreto Patriota de EE.UU. El Departamento de Seguridad Doméstica. La guerra de EE.UU. con Irak. El gobierno federal haciéndose más grande y más poderosos. El Gobierno está tomando más y más de nuestras libertades.

No tiene caso.”

Entiendo como se siente él. Si me pongo a pensar en lo que el gobierno federal está haciendo, me siento desanimado. Algunas veces hasta cínico. Pero pensar en las tinieblas descendientes no trae la luz de regreso.

Estoy de acuerdo en que las cosas se ven mal para la (causa de) LIBERTAD EN AMERICA.

Estoy de acuerdo en que el poder del gobierno está en alza. Estoy de acuerdo en que las cosas se ven oscuras para el futuro.

Es por eso que usted y yo tenemos que redoblar nuestros esfuerzos para reclutar, educar, y activar nuevos liberales.

Por qué debemos alcanzar. Comunicar. Persuadir.

“Lo único que se necesita para que el mal triunfe, es que los hombres buenos no hagan nada,” dijo Edmund Burke.

¿Por qué los hombres y mujeres buenos no hacen nada?

Porque creemos que nada se puede hacer. Que nuestra aventura es imposible.

Porque creemos que somos muy débiles para hacer lo que se necesita.

Porque creemos que somos muy pocos para realizar la tarea.

Porque permitimos que las noticias políticas y la propaganda del Gran Gobierno nos desanime.

Porque nos desanimamos. Y abandonamos. O hacemos esfuerzos a medias. Porque desanimamos a otros. Y les hablamos de abandonar su trabajo por la libertad.

El desánimo es fácil. Abandonar es fácil. Rendirse es fácil.

Ese sendero fácil conduce a la tiranía.

No puedo prometer la victoria para la libertad. No en nuestro tiempo de vida. No en la de nuestros hijos.

Les puedo prometer que vale la pena trabajar por la libertad.

Les puedo prometer que la libertad vale el precio.

Les puedo prometer que otros han resistido mucho peor. Y otros han triunfado.

Les puedo prometer que cada persona que usted trae al movimiento liberal, aumenta nuestras posibilidades de victoria.

Les puedo prometer que yo y miles de otros liberales trabajarán con usted.

Por renacida libertad.

Tome el 100 % de Responsabilidad por sus Comunicaciones

Es fácil culpar a otras personas por no entender lo que les dijimos.

“Eso no fue lo que dije.” “Usted no estaba prestando atención.” “Usted está torciendo lo que dije.”

“Usted está confundido.” “No es tan difícil de entender. ¿Qué le pasa?”

Es fácil culpar a otras personas cuando no entendemos lo que nos dijeron. “Usted no está siendo claro.” “Eso no fue lo que dijo.” “¿Qué quiere decir?”

Nos justificamos a nosotros mismos. Justificamos nuestras opciones y acciones y modelos de comunicación.

Hacemos a la otra persona equivocada. Hallamos errores en su comprensión y habla.

Hacemos esto con nuestras conversaciones en casa y en el trabajo. Privadamente y en público.

Y las personas con que estamos hablando están haciendo la misma cosa. Nos culpan. Se excusan. Se justifican. Y nos hacen equivocados.

“Lo que tenemos aquí es una falla para comunicar,” dijo el antagonista en la película Lucas Mano Fría.

Esta falla en comunicar es el resultado de renunciar a la responsabilidad personal por nuestras comunicaciones.

¿Quiere volverse un comunicador poderoso?

¿Quiere ser dos o tres veces más efectivo en cada conversación que tiene comenzando hoy?

Éste es el secreto: Tome el 100% de responsabilidad para sus comunicaciones.

Hay dos lados a este secreto: hablar y escuchar.

Hablar. Cuando habla a otra persona, hágase 100% responsable por su comprensión de su mensaje. Tome el 100% de responsabilidad por comunicarse de tal manera que ellos entiendan.

Tome responsabilidad por establecer una buena hora y lugar para comunicar. Si la otra persona está cansada y estresada, establezca una mejor hora. Si el lugar es muy bullicioso o distractivo, escoja un mejor lugar.

Tome responsabilidad. Por usar palabras y ejemplos que resuenen con la experiencia de la otra persona. Hable su lenguaje. Refiérase a su experiencia.

Tome responsabilidad por obtener frecuentes comentarios de la otra persona. ¿Qué están entendiendo? ¿Qué no están entendiendo? ¿Qué tiene sentido? ¿Qué no (tiene sentido)?

Tome responsabilidad por variar y modificar y experimentar con lo que usted dice y cómo lo dice, hasta que reciban el mensaje que usted envía. Hasta que entiendan.

Escuchar. Cuando está escuchando a otra persona, hágase 100% responsable por entender lo que quiere decir. Tome el 100% de responsabilidad por entenderlos.

Tome responsabilidad total por la hora y el lugar de la conversación. Asegúrese de que estos factores sean conducentes a que usted oiga y entienda lo que la otra persona le está diciendo.

Tome responsabilidad por dar comentarios. Por verificar que usted está oyendo lo que ellos están diciendo. Haga preguntas. Confirme que está entendiendo.

Algunos objetan el tomar el 100% de responsabilidad, diciendo, "Michael, no es justo. ¿Por qué tengo que ser 100% responsable por hablar y escuchar? ¿No debe la otra persona ser responsable por su hablar y escuchar? ¿No debe hacer él su justa parte?"

Éstas son un par de respuestas que he usado.

o "Tiene razón. Es totalmente injusto. ¿Está dispuesto a aceptar esta injusticia-a cambio de hacerse dos o tres veces más efectivo en sus conversaciones? ¿No es un pequeño precio para pagar por ser un comunicador poderoso?" o "Usted puede hacer que otras personas estén equivocadas, culparlas por ser injustas-y ser un comunicador inefectivo y frustrado. O puede tomar el 100% de responsabilidad, poner su suerte comunicativa en sus manos, y llegar a ser un comunicador maestro. ¿Cuál escoje?"

Ya sea justo o injusto, tomar el 100% de responsabilidad por sus comunicaciones mejorará dramáticamente sus comunicaciones. Personales, De negocios. Políticas.

Experimente con esto por una semana. ¿Cuáles son sus resultados? ¿Qué es lo mismo? ¿Qué es diferente? ¿Qué está peor? ¿Qué está mejor?

La responsabilidad personal nos hace libres. En política. En comunicación. Cuando usted exige que otras personas sean tan comprometidos para entender y ser entendidos, se está haciendo a sí mismo débil e inefectivo. Cuando usted culpa a la otra persona por mala comunicación o mal entendidos, usted está regalando su poder personal.

Tomar el 100% de responsabilidad por sus comunicaciones, le pone en el asiento del conductor. Le da el control. Le hace más efectivo y poderoso.

Cuando toma el 100% de responsabilidad por lo que la otra persona entiende de lo que usted dice

Cuando toma el 100% de responsabilidad por entender lo que la otra persona dice

Usted entenderá y será entendido.

Usted comunicará.

La Diferencia que la Sincronización Hace

“La diferencia entre ensalada y basura es la sincronización,” notó Dan Kennedy.

La diferencia entre comunicación poderosa y malgastar su aliento es la sincronización.

Podemos decir las palabras correctas, en el modo correcto, a la persona correcta—y todavía fallar en comunicar.

Si tenemos mala sincronización.

Elocuencia poderosa. Una historia fascinante. Una manera hipnótica.

Pueden marchitarse y morir.

Si tenemos mala sincronización.

¿Cuán a menudo la sincronización es el eslabón más débil en su cadena de comunicación?

¿Cuán a menudo la sincronización es el eslabón más fuerte?

Algunos comunicadores han dominado el arte de la sincronización. De saber cuándo.

Éstos son algunos de sus secretos.

1. Hacen de la sincronización una prioridad comunicativa. Así como los pilotos tienen una lista de chequeo previo de vuelo para cerciorarse de que todos los sistemas funcionan, los buenos comunicadores tienen una lista de chequeo mental previo a su conversación. La sincronización es muy importante en esta lista.
2. Ellos identifican factores que les permiten saber que una persona es receptiva a la comunicación. ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿En qué circunstancias? ¿Antes o después de qué? “Jack está siempre de mejor humor después de sus ejercicios.” “Betty tiene ganas de hablar y escuchar justo después de la comida.” “A Steve le gusta hablar cuando está conduciendo.” “Sue ama las conversaciones en la cocina, mientras está cocinando.”
3. Le preguntan a otros cuándo y dónde están abiertos y receptivos. Ellos guardan la conversación para los momentos correctos.
4. Les preguntan a los amigos y familia acerca de su receptividad conversacional entre ellos. “¿Cuándo y dónde está Jim más abierto a conversaciones personales?” “He notado que eres muy buena resolviendo

problemas con Nina. ¿Hay una hora y lugar que ha funcionado bien para ti y Nina?"

5. Observan y escuchan a buenos sincronizadores en acción. Ellos modelan el comportamiento de la otra persona. Ellos prueban los nuevos comportamientos. Toman notas. Examinan sus resultados. Siguen experimentando.

Una buena sincronización puede resaltar dramáticamente nuestras conversaciones.

Una buena sincronización puede alimentar poderosamente nuestras relaciones.

Una buena sincronización puede cambiar nuestras vidas.

¡Deje de Expresarse a Sí Mismo!

“¡Ya tuve suficiente de la basura socialista de ese tipo! Voy a descargar sobre él. Cuando termine, él sabrá de qué se trata el mercado libre,” dijo un liberal.

“Estoy hasta del bla-blá de este hombre sobre el Gran Gobierno. Él, y todos los que están cerca, van a saber la verdad. Lo voy a poner derecho-de una vez por todas,” dijo otro.

“Cada vez que este liberal de estado-niñera abre la boca, exige más gobierno. Él y sus mejores y más brillantes camaradas elitistas, sabelotodos liberales claman por más supervisión, control y poder del gobierno. Lo voy a criticar tan duramente que no lo olvidará muy pronto,” dijo un tercero.

¿Algún simpatizante del Gran Gobierno presiona sus botones?

¿Alguien le lleva al punto de ebullición jamás dijo, “¡Esa fue la gota del colmo!”

¿Entonces, qué hace usted? ¿Cuál es su próxima movida?

Esto es lo que muchos hacen. Esto es lo que usted puede estar tentado a hacer.

“Sacarlo de su pecho.”

“Hacerle saber exactamente lo que piensa.”

“Criticarlo duramente”

“Hacerle entender”

“Decirle una cosa o dos”

“Darle una dosis de la verdad”

Ésta es una reacción normal y natural.

Nos expresamos nosotros mismos. Emocional e intelectualmente.

Completamente,

¿Puedo hacer una sugerencia?

¡Deje de expresarse a sí mismo!

Comience a comunicar.

Hay una diferencia entre un mensaje que se envía y un mensaje que se recibe.

Una diferencia entre escribir y ser leído.

Una diferencia entre hablar y ser escuchado.

Una diferencia entre expresarnos a nosotros mismos-y verdaderamente comunicar.

Cuando estamos frustrados o emocionados por lo que alguien está diciendo, a menudo pisamos el palito. Nos expresamos a nosotros mismos.

Decimos lo que queremos decir. Ponemos nuestras ideas sobre la mesa. Nuestra atención está autocentrada. Sobre nosotros y nuestras ideas.

Pero la verdadera comunicación es una sociedad. La verdadera comunicación requiere empatía. Ponemos a nosotros mismos dentro de las esperanzas y temores, creencias y valores, conocimientos y experiencia personal de la otra persona.

Pregúntese:

“¿Cómo me siento cuando alguien “me dice una cosa o dos”?”

“¿Cómo reacciono cuando alguien “me enrostra”?”

“¿Cómo me siento cuando otra persona “descarga” sobre mí?”

“¿Cómo respondo cuando alguien públicamente “me pone derecho” para que oigan todos los que están cerca?”

“¿Cómo me siento cuando alguien “saca algo de su pecho”- y lo pone en el mío?”

Porque así es como su oyente sentirá y responderá.

¿Es eso lo que quiere?

La verdadera comunicación requiere que nos concentremos en lo que la otra persona quiere y necesita. Moldear nuestro mensaje de tal modo que llene los deseos y necesidades de la otra persona.

La verdadera comunicación abre puertas. Es un cálido apretón de manos, no un puño cerrado.

La verdadera comunicación requiere que practiquemos la empatía. A ver el mundo a través de sus ojos. A oírlo a través de sus oídos. A sentirlo a través de sus emociones. A pensarlo a través de su mente.

La comunicación demanda mucho de nosotros. Pero paga generosamente. Por usted. Por otros.

¡Deje de expresarse a sí mismo!

Comience a comunicar.

Un Modo de Hacer sus Ideas Inolvidables

Usted recuerda la conversación. Finalmente se hizo entender por su amigo. Usted le mostró cómo y por qué los programas del Gran Gobierno no funcionan. ¡Y él lo entendió!

Su amigo fué emocionalmente y mentalmente animado e involucrado. Él hizo preguntas y comentarios que hizo claro que él finalmente entendió el liberalismo. Que finalmente entendió y estuvo de acuerdo.

¡Finalmente!

Dos semanas después, usted lo vió de nuevo. Y nada de lo que habló permanecía. Se había evaporado como el rocío matutino del desierto.

¿Por qué la conversación desapareció? ¿Por qué los elementos de conocimiento se desvanecieron?

¿Qué sucedió?

Su poderosa conversación se diluyó y se ahogó en 1´400,000 palabras de comunicación en las últimas dos semanas. Dos semanas sólidas de otros pensamientos, otras conversaciones, TV, radio, música, lectura, escritura, la Internet—todas con un trasfondo de confusas charlas.

Más de 1´400,000 palabras.

Sobrecarga de información. Una sociedad comunicada en exceso.

Muy poco de su conversación sobrevivió este diluvio de información.

Muy poco fué recordado.

Ideas olvidadas a nadie influyen. Conversaciones olvidadas no cambian a nadie.

¿Cómo hacer sus ideas inolvidables?

Aquí hay un modo.

Case sus ideas a citas citables. Conecte sus ideas a aforismos memorables, ocurrencias provocativas, y comentarios inteligentes.

No diga solo, "Es un mal tiempo para el liberalismo." Conéctelo a:

"Como dijo Thomas Paine, "Estos son tiempos que prueban las almas de los hombres."

No diga solo, "Impuestos más altos significan que el gobierno malgastará

más dinero. "Conéctelo a:" Como P.J. O'Rowke dijo, "Dar más dinero y poder al gobierno es como dar whisky y las llaves del carro a niños adolescentes."

No diga solo, "Yo sé que el movimiento liberal es pequeño todavía."

Conéctelo a, "Como dijo Dante, "Una gran llama sigue a un pequeña chispa."

No diga solo, "Usted tiene razón; la mayoría de mis ideas liberales vinieron de otras personas a través de libros y conversaciones." Conéctelo a, "Como escribió Edith Wharton, "Hay dos maneras de difundir la luz: ser la vela o el espejo que la refleja."

Conecte su argumento liberal a una provocativa cita de Velero.

Ambos se adherirán en la mente del oyente.

Éstas son tres de mis fuentes favoritas:

- o Las Citas de Meter, compiladas por Lawrence J. Peter
- o Aforismos, seleccionados por John Gross
- o Los Pensamientos Más Brillantes de Todos los Tiempos, editado por John M. Sanan.

Sumérjase en tres o cuatro páginas cada vez. Resalte, subraye, y haga notas en los márgenes junto a las citas que desencadenen sus pensamientos y sentimientos.

Deseche las citas sosas. Procure las que tienen vida. Los inflamantes. Las dramáticas. Las ingeniosas. Las verdaderas. Aquellas que le hablan a usted. Doble las puntas de las páginas. Señale páginas. Use cartulinas autoadherentes.

Cuando encuentre una cita inolvidable que exprese lo que usted quiere decir, póngala a trabajar.

En su correo electrónico. Sus conversaciones. Sus llamadas a los programas de radio de entrevistas.

Permita que sus ideas liberales viajen de gorra dentro de la mente con la cita inolvidable.

Permita que su cita inolvidable sea el salvavidas que mantenga sus ideas a flote en el diluvio informativo.

Permita que su cita inolvidable haga inolvidables sus conversaciones liberales.

La “Inevitabilidad de la Libertad” Una Falacia Destructiva

“La libertad es inevitable,” dijo John L. “La naturaleza humana, principios de economía, y el modo como funciona el mundo, conducen a la libertad. ¿Le gustaría oír exactamente por qué la libertad es inevitable?”

“Podemos volver a eso en un momento, si lo desea,” dije. “¿Podríamos aclarar algunas cosas primero?”

“Seguro,” dijo él. “¿Qué le gustaría clarificar?”

“Comencemos con la palabra ‘inevitable,’” dije. “Significa incapaz de ser evitada. Significa inescapable, necesario, o cierto. La gravedad es inevitable. ¿Usted cree que la libertad es tan inevitable como la gravedad?”

“Bueno, no exactamente—” dijo él.

“Porque la historia humana es una larga lección de la evitabilidad de la libertad,” exclamé. “Una demostración raramente interrumpida de quién, qué, cuándo, dónde, cómo, y por qué individuos y sociedades pueden evadir, evitar, escapar, rendir, y olvidar su libertad. ¿No es verdad esto?”

“Bueno, cuando lo pone de esa manera, supongo que es verdad,” dijo él.

“¿De qué otro modo lo puede poner?” pregunté.

“Supongo que quiero decir figurativamente a metafóricamente,” dijo. “Que la naturaleza humana y los hechos y fuerzas de la realidad favorecen la libertad.”

“Un número de movimientos políticos, sociales, y religiosos proclamaron que el destino, las fuerzas de la historia, o el momento social estaban de su lado,” noté. “Ellos predicaron la inevitabilidad de su movimiento. A sus simpatizantes. Pero aún más a sus oponentes. ¿Le gustaría oír por qué?”

“Sí, me gustaría.”

“Líderes de movimientos procuraron convencer a sus seguidores que la victoria era inevitable-para que los seguidores no desistieran,” dije, “Y para convencer a los oponentes que el triunfo de su movimiento era inevitable – de modo que desistieran. ¿Quiere saber por qué la propaganda “la victoria es inevitable” fué un tiro por la culata?”

“Me tiene curioso. ¿Por qué fué un tiro por la culata?” preguntó.

La “inevitabilidad” le dice a la gente que ellos son impotentes. Incapaces de

cambiar o influenciar el resultado. Sus esfuerzos no podrían avanzar el resultado. Las acciones de sus enemigos no podrían pararlo. La “inevitabilidad le dice a la gente que su sudor y sacrificio y activismo son impotentes y sin significado. Hace a la gente pasiva. Saca su activismo del motor-y lo deja ocioso,”

“Todavía tengo buenos argumentos de por qué la libertad triunfará,” dijo John.

“Me imagino que tiene fuertes argumentos de por qué la libertad puede triunfar. Por que debe. De por qué estaremos dramáticamente más prósperos si lo hace. De por qué podemos y debemos hacer ciertas opciones e involucrarnos en ciertas acciones para aumentar sustancialmente nuestras posibilidades de alcanzar la libertad,” dije.

Luego dije, “Por favor recuerde esto: la “inevitabilidad de la libertad” es falsa y destructiva. Creer en la “inevitabilidad de la libertad” es un obstáculo mayor a la posibilidad de la libertad.”

¿Por Qué el Mercado para la Libertad es tan Pequeño?

¿Por qué millones de americanos no se han unido al movimiento liberal?
Comicio tras comicio muestran que decenas de millones de americanos expresan opiniones moderadamente liberales a fuertes opiniones liberales.
¿Dónde están estas invisibles legiones de liberales?
¿Por qué no se están inscribiendo e involucrando con nuestros esfuerzos?

Quieren liberalismo. Quieren libertad individual, responsabilidad personal, y un gobierno pequeño. Quieren lo que estamos ofreciendo.
Sin embargo no vienen a nosotros. No llaman, escriben, envían correos, o aparecen en nuestros vestíbulos.
No se nos unen.
No hay problema con el liberalismo. No hay problema con ellos.

Entonces—¿Por qué no hay millones de Americanos en el movimiento liberal?
¿Por qué el mercado para la libertad es tan pequeño?
Es simple.
Entendemos mercados libres, pero no entendemos libertad de mercado.

Un empresario del siglo diecinueve dijo, “Cualquier tonto puede hacer jabón, pero se necesita un hombre hábil para venderlo.”
Los primeros liberales han concebido y producido la “línea de producto” del liberalismo. John Locke, Thomas Paine, Adam Smith, Ayn Rand, Rose Wilder Lane, Isabel Patterson, Ludwig von Mises, Leonard Read, Milton Friedman, Robert Nozick, Harry Browne, y docenas de otros brillantes teóricos y popularizadores, pensadores vitales y escritores y oradores han hecho lo que ofrecemos a América y al mundo.

Ahora es el tiempo de marquetear la libertad. De vender la libertad a decenas de millones de futuros clientes de libertad.
Confrontamos los mismos retos que todo negocio en América enfrenta: alcanzar, apelar a, y ganar el negocio de nuevos clientes. Crear nueva lealtad y lealtad de compañía. Infundir tal emoción y entusiasmo que ellos promuevan nuestro producto y compañía a su familia, amigos, y compañeros

de trabajo.

Por medio de proveerlos con lo que ellos quieren y necesitan exactamente, desarrollamos una inconvencible lealtad del cliente. Y repetimos el negocio. Pero ello comienza con marquetear y vender liberalismo. Ésta es la clave indispensable para el éxito en el negocio-y éxito político liberal.

Es por eso que se fundó los Defensores del Autogobierno. Es por eso que yo he trabajado más de 27 años desarrollando y probando y perfeccionando mis seminarios sobre “Arte de Persuasión Liberal”.

Es por eso que escribo la columna “Puntos de Poder de Persuasión” para el correo circular Liberador Online de los Defensores.

El movimiento liberal necesita su ayuda para marquetear efectivamente la libertad.

Necesitamos sus mejores esfuerzos y habilidades en vender la libertad a América.

Únase a nosotros, use las mejores herramientas de persuasión y capacitación, y de aquí a 10 años, todos en América preguntarán:

¿Cómo así el movimiento liberal en América se hizo tan grande, tan efectivo, tan rápido?

La Turbadora Pregunta que los Liberales Casi Nunca Hacen

La pregunta: "Si cada liberal en América hiciera exactamente lo que usted hizo en los últimos 30 días-ni más ni menos-¿cuáles serían los resultados medibles?"

¿Cuántas personas habrían oído nuestro mensaje liberal por la primera vez?

¿Cuántos nuevos liberales habrían?

¿Cuántos nuevos activistas tendríamos?

¿Cuántos nuevos simpatizantes y donadores tendrían el movimiento liberal?

Mire bien lo que hizo durante los últimos 30 días.

Quizá fué a una reunión liberal. Si cada liberal en América fuera al mismo tipo de reunión, ¿cuáles serían los resultados medibles?

Quizá leyó un libro liberal, o publicación, o correo circular.

Si cada liberal en América leyese el mismo material, cuáles serían las consecuencias medibles?

Suponga que discutió o debatió el liberalismo con un conservador o liberal.

Si cada liberal en América tuviese la misma discusión o debate, ¿cuáles serían los resultados cuantificables?

¿Cuántos nuevos liberales? ¿Nuevos activistas? ¿Nuevos simpatizantes y donadores?

Usted puede haberse involucrado en un activismo o campaña política liberal.

Si cada liberal en América pusiese el mismo tiempo, energía y dinero como usted lo hizo en los últimos 30 días, ¿qué leyes, regulaciones, mandatos, o restricciones serían reducidas o anuladas?

Qué impuestos, honorarios gubernamentales, y otras cargas gubernamentales serían reducidas o removidas?

¿Cuánto progreso liberal medible tendríamos hoy, si cada liberal en América diese exactamente lo que usted dió, e hiciese exactamente lo que usted hizo en los últimos 30 días?

"La vida sin examinar no merece ser vivida," dijo Sócrates.

Algunas veces es incómodo o molesto el descubrir lo que estamos haciendo con nuestras vidas. Dónde estamos poniendo nuestro tiempo y dinero. Qué es lo suficientemente importante para hacer algo al respecto.

Las acciones tienen consecuencias. Las acciones liberales tienen consecuencias liberales.

Los deseos y esperanzas y buenas intenciones no logran nada, a menos que florezcan en acción.

Los derechos individuales no significan nada- a menos que los establezcamos por medio de la acción.

¿Quiere usted sólo esperar y hablar de la libertad? ¿O de veras quiere ser libre?

La inacción no inspira a nadie.

La acción inspira a muchos. El progreso inspira más. El éxito inspira mucho más.

Sus acciones demuestran lo que es realmente importante para usted.

Sus acciones proclaman sus verdaderos valores.

Actúe para avanzar sus valores liberales en los siguientes 30 días.

No tiene que hacer algo sobre humano o extraordinario. Sólo planee una cantidad factible de activismo liberal productivo por los siguientes 30 días.

No resuelva hacerlo. Planee hacerlo. Luego hágalo.

No Anuncie que va a hacerlo. Sólo hágalo.

No exija que otros lo hagan. Sólo hágalo.

Puede quedarse atónito por los resultados. Y por el activismo que inspiran.

Una última pregunta:

“Si cada liberal en América hace exactamente lo que usted para avanzar la libertad en los próximos 30 días-ni más ni menos-¿Cuáles serán los resultados medibles?”

Epílogo

Por Sharon Harris

Cuando encontré las ideas liberales por primera vez a fines de los años 1960, estaba emocionada. Estas ideas, estaba convencida, podrían cambiar el mundo. ¡Si tan sólo más gente supiera de ellas!

Yo quería hacer todo lo que podía para compartir estas ideas con otros. Para ganar su apoyo y enlistarlos en la gran causa de la libertad.

Desafortunadamente, yo no sabía la primera cosa a cerca de cómo comunicar esas ideas. Hoy me sonrojo cuando piendo en algunos de los errores que cometí-errores que hicieron que muchos, muchas personas se alejaran del liberalismo en vez de persuadirlos a abrazar el liberalismo.

De hecho, cometí casi todos los errores de comunicación imaginables.

Peor aún, no estaba sola. Muchos otros liberales estaban cometiendo errores similares-intentando, difundir nuestras ideas en modos inefectivos, autofrustrantes que a menudo nos ganaban más oponentes que conversos. Michael Cloud fue una de las primeras personas en ver esto-y que trató de hacer algo al respecto. Él se dió cuenta de que si el movimiento de la libertad iba a tener éxito, era urgente que los liberales aprendan y dominen los mejores modos de atraer a la gente-no de alejarla.

Michael comenzó a explorar sistemáticamente cómo hacer esto.

En los años 1970, inició una serie de talleres de comunicación que revolucionaron el movimiento liberal (como sus presentes seminarios continúan haciendo hoy). En 1987 él puso algunos de sus mejores elementos de conocimiento en comunicación, en "La Esencia de la Persuasión Política," un aclamado curso de aprendizaje en audio que hoy todavía tiene mucha demanda. En artículos, discursos, y otros foros, Michael enfatizó la necesidad de que los liberales se vuelvan embajadores exitosos de nuestras ideas-y él compartió con ellos las mejores formas de hacer esto.

Y él inspiró a otros a tomar pasos similares. En 1985 Marshall Fritz fundó los Defensores por el Autogobierno, una organización sin fines de lucro dedicada a ayudar a los liberales a descubrir y utilizar las mejores herramientas y técnicas para llevar las ideas de libertad al público.

Marshall acredita gratuitamente a Michael Cloud por la inspiración y por introducirle a los métodos de comunicación efectiva.

Como la actual Presidente de los Defensores, he trabajado con Michael en muchos proyectos. He visto su dedicación a la libertad, y he sido testigo de sus notables habilidades para inspirar, enseñar, y persuadir.

Michael ha donado cientos de horas voluntarias a los Defensores, contribuyendo inconmensurablemente a nuestro trabajo.

Me complace que los Defensores haya podido traer este último proyecto a Michael a los liberales. Este libro está lleno de elementos de conocimiento y técnicas que le pueden ayudar a volverse un comunicador maestro de las ideas liberales. Y es un placer leer, porque en éste, Michael practica lo que predica. Usa parábolas, testimonio personal, humor, y otras poderosas herramientas de comunicación. De este modo, el contenido se correlaciona con el mensaje. Lo leemos, y aprendemos, con placer.

Aunque queda mucho trabajo por hacer, el movimiento liberal de hoy es mucho más grande y mucho más efectivo en llevar nuestras ideas al público que cuando me encontré con él hace varias décadas.

Michael Cloud puede tomar mucho de crédito por esa transformación.

Gracias, Michael.

Sharon Harris

Presidente

Defensores por el Autogobierno

Cartersville, Georgia

Agradecimientos especiales a las siguientes personas por sus valiosas contribuciones a este proyecto: Evelyn Hanson, James W. Harris, y Hill Winter.

ACERCA DEL INSTITUTO DE LIBRE EMPRESA (ILE)

¿Qué es el ILE?

La asociación civil «Instituto de Libre Empresa» es un centro de pensamiento privado sin fines lucro fundado en 1998 que fomenta ideas de la libertad empresarial, con la finalidad de lograr el progreso real del Perú y América Latina en su conjunto, una mejora en el clima de los negocios, y el incremento sustancial y rápido en los niveles de vida de todos los peruanos, como resultado de la aplicación y puesta en práctica de los valores y virtudes del estado limitado al cumplimiento de sus funciones naturales, la propiedad privada, el mercado libre y la competencia abierta, y las libertades individuales y empresariales.

¿Cuál es su objetivo y razón de ser?

El ILE despliega esfuerzos para lograr el reconocimiento público del derecho moral de las personas y empresas a los ingresos y utilidades que logran ("lucro"); al mejoramiento del bienestar económico de los empresarios, emprendedores y trabajadores a través de las libertades individuales ("derecho al progreso"); y a esperar del Estado suficiente seguridad, justicia y obras públicas sin estorbar ni menguar las actividades sociales y económicas privadas no violentas ni fraudulentas, las cuales son capaces de producir y distribuir riqueza y bienestar, siempre y cuando sean llevadas a la práctica en un clima institucional y legal respetuoso de los mencionados valores y principios.

¿Cuáles son los medios e instrumentos de su accionar?

En el ILE creemos en las verdades objetivas, y confiamos en su poder de convencimiento. Por eso trabajamos en escuelas de liderazgo, círculo de estudios, talleres, conferencias, foros y seminarios. Dialogamos e intercambiamos información con otras organizaciones, a fin de promover conjuntamente una sociedad abierta, y capitalista de libre empresa, donde todos podamos emprender y realizar proyectos personales, ganar dinero, y disfrutar libre y pacíficamente del íntegro fruto del esfuerzo honesto, diligencia en el servicio y creatividad.

¿Qué quiere el ILE para el Perú?

Tres cosas: Estado limitado; mercados libres; e instituciones privadas separadas del Gobierno y la política. Y un cambio en los valores y paradigmas culturales, que comience por el reconocimiento público del rol moral del empresario y su derecho a las ganancias.

¿Cómo hace el ILE para mantener su independencia?

No acepta ningún fondo gubernamental. Las contribuciones son recibidas de fundaciones, empresas, e individuos y otros ingresos generados por la venta de publicaciones y servicios.

Áreas de Trabajo

1. DESTributACIÓN. Todas las actividades económicas de la sociedad se enriquecen por la reducción y eliminación de impuestos; individuos, trabajadores y empresarios se benefician por el aumento de su capacidad de consumo, ahorro, e inversión privada.

2. DESREGULACIONES. Con la eliminación de las excesivas regulaciones se da un incremento en el número, tamaño y competencia entre las empresas. Es decir: creación y distribución de riqueza mediante la competencia abierta, y encargando a los privados la producción de bienes y servicios económicos y financieros, la educación y la atención médica y previsional.

3. ETICA EMPRESARIAL. Las ganancias no pueden ser calificadas como éticas pero sí los medios para lograrlas. Por tanto, todo negocio es moral siempre que no implique el uso de violencia, coacción o fraude, ni atente contra las vidas de las personas, su integridad, propiedades y libertades. En cambio, si son inmorales los negocios que gestionan y aceptan privilegios, subsidios, monopolios y cualquier barrera de entrada al mercado que se imponga a los competidores desde el estado.

INSTITUTO DE LIBRE EMPRESA (ILE)

Free Enterprise Institute

Sitio web: www.ileperu.org

E-mail: info@ileperu.org

Acerca del Autor

Michael Cloud es un autor profesional de discursos y escritor de frases que ha escrito más de 460 discursos para negocios, no lucrativos, y clientes políticos. Un orador encantador y poderosos, ha dado más de 900 discursos a audiencias en vivo-incluyendo dos discursos televisados nacionalmente. En círculos libertarios, Michael Cloud es tal vez más conocido como el creador de los Seminarios sobre el Arte de la Persuasión Libertaria, y como el creador y productor de los videos de capacitación "La Esencia de la Persuasión Política". También escribe la columna "Puntos de Poder de Persuasión", que se publica dos veces al mes por los Defensores por el Autogobierno en el correo circular el Liberador Online-que y, es leído por más de 60,000 suscritores.

En el 2,000, Michael ganó el Premio Thomas Paine, que es dado al mejor comunicador libertario en América.

En el 2002, fue el candidato libertario para el Senado de EE.UU. en Massachussets, contra el Senador demócrata John Kerry. Ganó 368, 304 votos-19% del total. Fue el total de votos y porcentaje para el Senado de EE.UU. más alto en la historia del Partido Libertario.

En el 2002, Michael Cloud y Carla Howell pusieron una iniciativa en la votación de Massachussets para poner fin al impuesto estatal a la renta. Su iniciativa ganó 885,693 votos-45.3% de la votación. Es ampliamente saludado como uno de los más notables y efectivos ejemplos de activismo político libertario en la historia reciente.

Michael Cloud es el cofundador del Centro para un gobierno Pequeño. Escribe y edita las Noticias de Gobierno Pequeño, del Centro, que tiene más de 11,000 lectores.

Tiene su hogar en Massachussets.



INSTITUTO DE LIBRE EMPRESA (ILE)

Free Enterprise Institute
Sitio Web: www.ileperu.org
E-mail: info@ileperu.org