

# Ganar aplomo en las locuciones en público

Impartido por Carles Porcel

Taller impartido el 30 de julio de 2010 en la II Universidad Verde, Beire (Navarra)

Texto basado en la transcripción de dicho taller.

**Formador:** Este taller puede resultar un poco raro dentro de lo que es la Universidad Verde, se habla de agricultura ecológica, de contaminación electromagnética... Y ¿Qué pinta el aprender a hablar en público con seguridad? Tiene mucho sentido, porque precisamente dentro de la política verde, como personas que queremos transmitir determinado tipo de valores, personas que queremos cambiar la sociedad en un determinado sentido, es fundamental que cuando estemos hablando en público, expresemos seguridad. Es decir, cuando uno se siente seguro de lo que está diciendo tiene más impacto en las personas. Existen, desgraciadamente, gente que sabe hablar en público con seguridad para decir sandeces. La parte interesante aquí es que tenemos que decir cosas muy importantes y muy interesantes. Eso ya sería una razón, incrementar el impacto de nuestros discursos cuando estamos hablando en público. Pero después hay otras razones adicionales, por ejemplo cuando nosotros nos sentimos confiados es más probable que organicemos mejor el discurso. Si uno empieza a sentirse inseguro, empieza a sentir que no confía en sí mismo, es más probable que, aunque se haya organizado bien el discurso, empiece a emitir dudas. Claro, ese emitir dudas a un nivel inconsciente, puede que no tenga el impacto que tendría si estuviese emitiendo seguridad. Pero no sólo es eso, vamos a ver otro tipo de aplicaciones, ya no sólo se trata de hacer un discurso en público, se trata incluso de unas reuniones de nuestros partidos, de nuestras asociaciones. Cuando estamos hablando, a veces, podemos estar pensando: no sé si yo tendré razón, si... Claro, si uno se implica en este tipo de pensamiento, lo que va a decir no lo va a decir con la misma convicción o se va a quedar a medias. De manera que en lugar de extender todo el argumento, lo va a dejar a medio cocer. Puede ocurrir, sobre todo en mujeres, que como los hombres normalmente tenemos la voz más grave, más alta, sin darse cuenta, se amilanan y entonces no digan lo que querían decir o si le interrumpen no ha aprendido a sobreponerse y continuar lo que querían decir.

En primer lugar, fijaros que el título es GANAR APLOMO. Y ahí hay una cuestión muy importante que es el asunto del lenguaje. Muchas personas dicen: *yo soy inseguro, soy inseguro*. Y eso, lingüísticamente, es un problema por sus implicaciones. Porque mientras yo puedo decir que soy moreno, porque genéticamente soy moreno, decir yo soy inseguro, supone estar bloqueando una solución. Yo por ejemplo puedo decir que soy caminante porque camino. Eso lo tenemos claro, yo camino, entonces soy caminante, pero no lo tenemos tan claro con el *yo soy inseguro*. Porque pensamos que eso de hacer seguridad o de estar inseguro no es algo que hagamos, es más bien algo que tenemos o somos. Y esa es una de las primeras cuestiones que vamos a plantear. La seguridad es algo que se piensa, es algo que se hace, pero claro, se hace de una forma diferente a la que hacemos el andar; la seguridad no se hace simplemente andando. La seguridad se

hace haciendo determinado tipo de pensar. En esa actividad mental, es muy importante entender cómo hacemos para sentirnos inseguros. Esa pregunta a más de uno le va a sorprender, ¿Cómo? ¿Qué yo hago algo para sentirme inseguro? Efectivamente, uno lo está haciendo. Pero es una clase de hacer diferente a la objetiva. Yo puedo subir la mano, sería un tipo de hacer. Pero si yo digo "puedo subir mi seguridad" entonces os preguntaréis, ¿eso como se hace? Claro, es una cuestión mental, es una conducta mental. Entonces, el entender como se hace ese tipo de seguridad es fundamental para que cuando estemos hablando en público podamos hacerlo con confianza.

Si os ponéis a hablar con el compañero o la compañera y no hacéis el ejercicio no vais a aprender casi nada. Por eso os pido que hagáis el ejercicio, para que podáis mejorar... Por ejemplo, lo que os voy a presentar ahora, son algunas de las maneras más usuales de sentirse inseguro y también alguna de las maneras más usuales de sentirse seguro o segura.

Si un orador está delante del público y empieza a pensar en aquellas cosas que está haciendo mal, en aquellas cosas que le falta por decir, etc., lo que está haciendo es atender básicamente a las cosas negativas, es decir, a las posibles limitaciones. Pero en cambio no lleva la atención a las cosas que sí que está haciendo bien.

Otra de las cosas que suelen ocurrir, es que si yo estoy mirando a mi público puedo estar atendiendo a la gente que está bostezando, y entonces pienso que los estoy aburriendo. Pero curiosamente, estamos seleccionando solamente cierto tipo de realidad, en este caso, solo a las personas que están bostezando, porque los demás que están con las ganas, con interés, etc., eso me lo saco de mi atención.

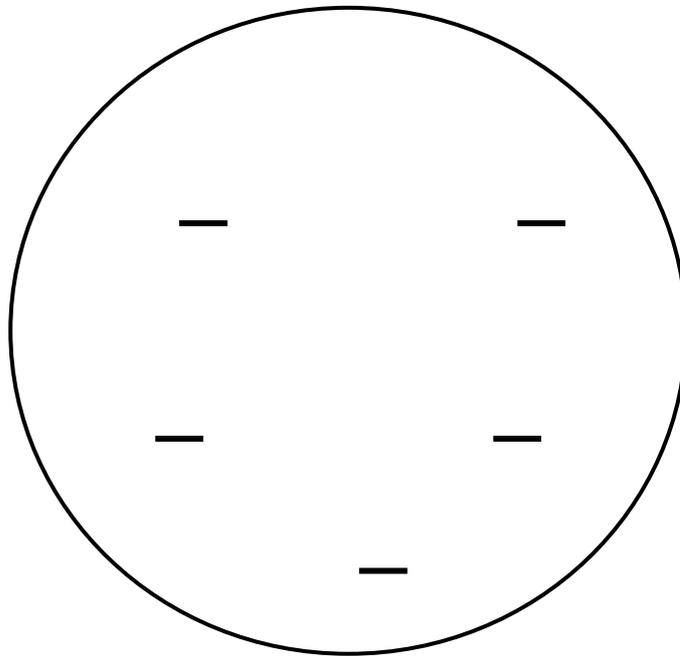
De manera que esto es ya un primer principio. Cuando estamos hablando en público, ¿a qué estamos atendiendo? ¿Estamos atendiendo a lo que vamos a fallar, a lo que hemos fallado, a lo que podemos fallar? ¿O estamos atendiendo a lo que estamos haciendo bien? O incluso todavía mejor, ¿estamos atendiendo a ambas cosas? Porque esa atención múltiple es muy dinámica.

Ese sentido holístico de lo que está ocurriendo es muy importante. Porque aquí no se trata simplemente de ser positivo, de ser optimista: "todo me saldrá bien". Se trata de que cuando hablamos en público notar el cómo estamos atendiendo ¿Cuál es el efecto de esa atención? Si yo veo que alguien que está bostezando o está mirando su blackberry ¿Cómo estoy interpretando que alguien está mirando la blackberry aquí en el taller? Podría ser que fuese una persona que tuviese esa doble atención; puede estar leyendo los correos, mientras estar escuchando lo que se dice. A veces he ido a juicios en los que curiosamente los jueces están leyendo un documento mientras un testigo está hablando. Hay jueces que sí que son capaces de hacer eso, otros no lo sé.

Lo que estoy planteando aquí es, cuando estamos hablando en público ¿Cómo estamos atendiendo? ¿A qué estamos atendiendo? ¿A las cosas que están yendo bien? ¿A las que están yendo mal? Y cuando estamos atendiendo a las cosas que están yendo mal ¿Cómo lo interpretamos? ¿Qué significado le estamos dando? Porque esa es una de las fuentes más claras de desasosiego, de inquietud y en ese proceso interno, que es inconsciente, puedo estar socavando mi propia seguridad. Una de las posibilidades es atender a lo

negativo, a las cosas que están yendo mal o a las que podrían ir, porque no tan sólo tienen que ser reales, puede que piense "voy a llegar de aquí a un rato y me voy a poner nervioso", y eso, puede estar haciendo que me ponga nervioso. De manera que eso sería una de las posibilidades para atender. La otra es atender a lo positivo, es decir, a lo que estoy haciendo bien. De manera que el enfocarnos en un asunto o en otro es algo que se puede atender. Por eso al principio decía que no se trata de que sea inseguro o soy insegura, esa no es una expresión correcta, a menos que haya cosas de las que no sepamos y será natural que no te sientas seguro/a.

Es más correcto decir que he aprendido a ser seguro. Porque si os fijáis en vuestra propia experiencia, ese nivel de seguridad no siempre es el mismo. Si realmente fuésemos seguros siempre o siempre fuésemos inseguros, no habría ninguna oscilación. Pero hay oscilaciones porque precisamente en todo el proceso mental, dependiendo a qué estamos atendiendo, nos va a llevar en una dirección u otra.



**Figura 1**

Esto es muy importante porque con mucha frecuencia las personas piensan que no tienen remedio en ese sentido: "tendría que hablar en público pero es que yo no puedo, no sé". Pero se puede aprender. De la misma manera que se puede aprender agricultura ecológica, se puede aprender medicina, se puede aprender fontanería, se puede aprender un idioma extranjero, se puede aprender a confiar en uno/a mismo/a y hablar

fluidamente. Y eso tiene que ver, insisto, en cómo estamos atendiendo, eso es fundamental, a qué estamos atendiendo.

Y ahora lo que vamos a hacer es un ejercicio, vais a hacerlo en parejas, y lo que vais a recordar es una experiencia donde hayáis tenido esa atención más en la parte negativa. Y cuando empecéis a pensar cosas que podrían suceder mal, cosas en las que habéis metido la pata, etc., ¿qué ocurre? Vamos a hacer lo siguiente, vamos a sentir. Porque en nuestro hacer, el hacer en este caso sería enfocarse en aquello que dudo, en la persona que está bostezando (e interpreto que le estoy aburriendo), en imaginarme una contestación desagradable, etc. De manera que cuando lleváis la atención a todos esos aspectos negativos ¿cómo os estáis sintiendo? Y esa sensación ¿Cómo implica en nuestro hacer? En este caso ¿titubeáis cuando estáis hablando? ¿gesticuláis nerviosamente? ¿qué ocurre? Esto es muy importante para desarrollar vuestra propia sensibilidad. A veces uno/a se puede poner nervioso/a y no darse cuenta. También puede ocurrir lo contrario, uno puede ganar seguridad y no darse cuenta. ¿Por qué? Porque igual está más atento a qué cosas va a decir en el discurso, y no nota a su propio cuerpo, a lo suelto o lo suelta que se vaya a encontrar.

De manera que ahora en el ejercicio vais a hacer parejas, una persona primero le va a guiar a la otra y le va a decir que piense en una vez que habló en público y que note aquellas cosas en las que pensaba negativamente, cosas en las que se equivocó. A veces hay gente que tiene tendencia a pensar: "como meta la pata aquí". Cuando está pensando eso, tiene influencia en cómo se siente o actúa. En la primera fase vamos a guiar al sujeto para que atienda sólo a las experiencias negativas. Esa nos va a llevar 2 o 3 minutos, la de revivir una experiencia y notar cómo ocurre eso.

Y después la segunda fase, ahora piensa en aspectos positivos, aspectos que te salieron bien, personas que asentían lo que decías, en cómo ibas siguiendo tu argumentación, etc.

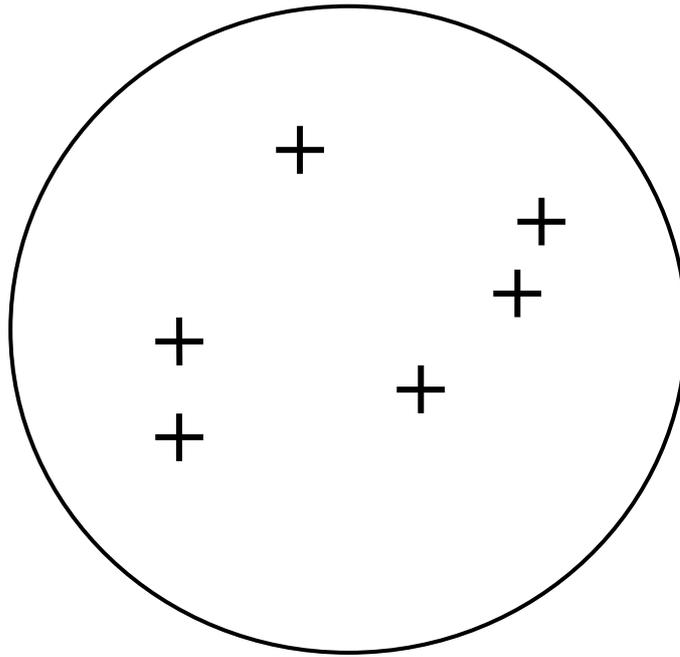


Figura 2

¿Os sentís, menos inseguros, menos desconfiados? Ese es el primer ejercicio para notar qué ocurre con nuestra atención. ¿Alguien tiene alguna pregunta?

**Participante.** La experiencia que relatemos o que revivamos, ¿ha de ser la misma para las cosas positivas que negativas?

**F.** Claro

**P** ¿Y si son todas negativas?

**F.** Entonces puedes hacer una tercera cosa, que es atender a las cosas neutras. Si tú piensas por ejemplo "aquí he tartamudeado", y te preguntas ¿cuándo no he tartamudeado? En algún momento habrás hablado fluidamente. Eso que es ¿positivo o neutro? Lo que estoy explicando es que tenemos la tendencia a focalizar demasiado en lo negativo. Como si no hiciésemos nada bien, por supuesto no es así. Si lo meditáis un poco, si realmente no hiciéseis nada bien, no seríais capaces ni tan sólo de vocalizar. Yo imagino que en este taller todo el mundo más o menos vocaliza. Pero esa tendencia forma parte del hábito de atender *solamente* a las cosas negativas. Si continuamente estás notando todo lo que funciona mal, va a ser bastante difícil que llames la atención a lo neutro o a lo que funciona bien. Desde luego en el mundo ecologista esto es un hábito muy arraigado. Tenemos tanto la tendencia a notar las cosas que funcionan mal, y hay muchas, por supuesto, que nos descuidamos de aquellas cosas que sí que funcionan bien. Por ejemplo, puedes atender al uso derrochador de los combustibles fósiles. Por otro lado si atendemos a que cada vez hay más ciudadanos sensibilizados con el ahorro de energía, que se están dando movimientos como las ciudades en transición, como

hemos visto un taller en esta Universidad, la cosa queda más equilibrada. Porque existen ambas cosas: el despilfarro y las personas concienciadas. Por ejemplo, existen nucleares. También es cierto que en esta sala tenemos un ambiente más o menos saludable, podríamos pasar por alto este aspecto y entonces eso sería un hábito que, cuando estamos pensando las cosas, no podríamos ni tan sólo apreciar que estamos ahora en un lugar agradable aprendiendo cosas interesantes. Hay gente que piensa así y eso en términos del propio bienestar es una ruina porque no disfruta de la vida. Y por supuesto esto no tiene que servir para acomodarse a la situación y no hacer nada.

El ejercicio aquí tiene que ver más con este tipo de cosas. Cuando llevas más la atención a lo que no funciona ¿qué ocurre? Y a continuación, si dices que no hay nada positivo ¿qué hay de neutro? Y de nuevo, cuando llamas la atención de lo negativo a lo neutro ¿qué ocurre? Y ahí ya es dónde hay que sentir. Ese cambio de la atención en el pensar lleva al buen sentir. ¿Qué es lo que está cambiando? Y ese sentir ¿qué cambio ha llegado a hacer? Porque puede ser que cuando te sientas más segura, más tranquila, sea más probable que puedas extender el argumento, que puedas dar los detalles apropiados, aunque no necesariamente, ya que podrías de ocuparte de lo que quieres decir. Porque puede ocurrir que no des todos los detalles, sino que simplemente dices unos cuantos detalles y ya está y no consigas expresar completamente lo que deseas.

Entonces, piensa en una situación específica, donde estabas hablando en público y nota cuando llevas la atención a lo negativo cómo te sentías. Se trata de notar qué ocurre. Y si tuvieses que hablar en público ¿qué ocurriría? Pues eso es la primera fase.

La segunda fase hay que llevar la atención a aquello que está saliendo bien. Por ejemplo, todas las cosas que quería decir las estoy diciendo, las estoy diciendo con cierta tranquilidad, etc. Y cuando llevas la atención a esas cosas ¿cómo te sientes? Para aquellas personas que piensen que no hay nada que están haciendo bien, la otra cosa que pueden hacer es notar lo que hay de neutro. Después ya hablaremos de neutro, positivo o negativo.

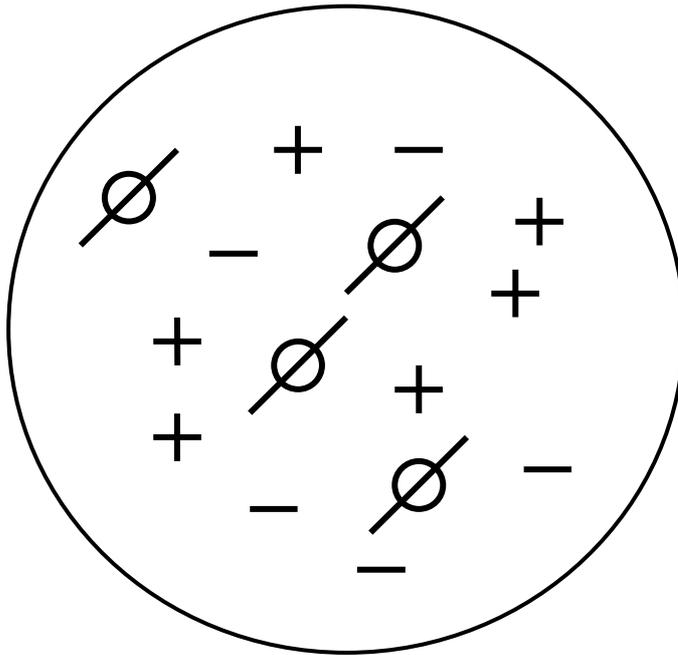


Figura 3

Dedicamos al ejercicio unos 3 minutos por cada persona. Por ejemplo María va a estar guiando a Jesús y después Jesús guiará a María, 3 minutos cada uno. Son las dos personas las que tienen que hacer este tipo de trabajo.

**P.** ¿Primero se habla de lo negativo con cada persona y después de lo positivo? ¿Nos da usted el tiempo?

**F.** Primero se habla de lo negativo y después de lo positivo o neutro. Si queréis que os de el tiempo yo, como queráis, yo prefiero que cada uno vaya a su ritmo, porque unos lo tendrán más fácil, otros más difícil. Entonces tomaros vosotros el tiempo, que sean 3 ó 4 minutos como mucho para cada posición.

*Tiempo para hacer el ejercicio*

**F.** Ahora me gustaría oír un poco cómo ha ido, qué habéis experimentado, comentarios, ¿habéis notado algo?

**P.** Vamos a ver, a nivel personal he entendido el ejercicio como bueno para valorar las sensaciones que tienes, cuando se pone uno negativo parece que a veces influye el estado anímico en el que estás, se te pone todo en la garganta, se te tuerce todo. Y

cuando es un resultado positivo sientes como una energía que fluye hacia afuera. Y eso, aunque yo ya lo sospechaba que eso era algo así, la verdad es que tiene su fuerza. El propósito del ejercicio es que reconozcamos que pensando en positivo, por expresarlo de esta manera, esa energía que fluye está más presente.

F. Claro, puedes expresarlo de esa forma. Porque, por eso, seguramente habréis oído muchos dichos por ahí de "sea optimista", "sea positivo",... Pero hay ciertos límites a todo eso, porque hay gente que dice que siendo positivos seremos todos muy felices; no, espérate que la cosa no es tan simple.

Ahora bien, en términos de proceso mental, cuando tú llevas la atención a algo que para ti es significativo, en positivo, estás haciendo muchas conexiones mentales, muchas más de las que somos conscientes. Al revés, si tú piensas en algo que consideras negativo, estás teniendo conexiones a un nivel de significado pero a la contra, de: "uf que mal", "que torpe que soy, etc.". Y en ese sentido lo que estáis aprendiendo es a ser hábiles atendiendo para sentirnos seguros. Porque al fin y al cabo la seguridad es una habilidad. Ya sé que suena un poco raro eso, diréis ¿cómo?, una habilidad tiene que ver con ser capaz de pintar un cuadro, jugar un deporte, etc. pero nadie dirá que tiene habilidad para ser seguro, para sentirse confiado en sí mismo. Pero en términos mentales, lo que estáis aprendiendo es justamente eso, es cómo ser hábiles con vuestra atención para que cuando estéis hablando en público os podáis sentir confiados, tranquilos, y estar diciendo lo que queréis decir.

¿Más cosas?

**P.** -Aquí hemos tenido una experiencia los dos en que estamos en una situación de hablar en público y nos ha entrado una angustia y no hemos notado nada sobre lo que atendíamos.

**F.** - Muchas veces no nos damos cuenta de antes de sentirnos ansiosos ¿qué estábamos pensando? ¿qué estábamos sintiendo? No sé si lo habréis identificado en el ejercicio.

**P.** -En mi caso es que estás hablando delante de gente. Cuando de repente te das cuenta de que estás hablando ante 50 personas, al principio bien, pero luego te das cuenta de que están todos pendientes, que todos te miran e igual tienen interés, pero de repente te olvidas de lo que ibas a decir.

**F.** -Fíjate que por lo que estás diciendo tu proceso es muy curioso. Primero tienes a un grupo de gente ahí que no los cuentas, y tú tan tranquilo. Pero en el momento en el que te pones a contar y piensas: "¡50!", y le das el significado de "¡Cuánta gente!" y "me están mirando" y supongo que te sentirás juzgada, ahí es cuando empiezas a socavarte. Porque si tú te limitases a ver "hay mucha gente" y no te dijese "¡Hay 50, cuanta gente!", ese trozo de tu proceso mental lo eliminas y entonces puedes continuar hablando tranquilamente. Porque ése es el asunto, qué significado le damos a lo que estamos viendo en este caso. Si tú no le das ese significado no hay nada, porque además tal y como lo has explicado, es como que 50 personas casi encima de ti [cuando lo explicaba la primera vez hizo un gesto con la mano como que algo se le echaba encima]. Mientras que antes, cuando tú lo estabas percibiendo, eras tú y ese grupo a tu misma altura. Y ese es el tipo de procesos interesantes que cuando los identificamos los

podemos controlar. Porque el problema es, como decía Fernando "qué ansiedad", y antes de esa ansiedad ¿qué estabas pensando? Y antes de esa ansiedad ¿qué estabas sintiendo? ¿qué te decías a ti mismo?

**P.** -Antes no pero después sí, porque yo en estas situaciones, viví una traumática de crío, muchas veces la he analizado y pienso que es una tontería. A mí me pasó en un grupo más pequeño, es una cosa de nerviosismo.

**F.** -Pero ahí hay una doble realidad, una cosa es lo que tú piensas intelectualmente y otra es lo que tú piensas *inconscientemente*. Son dos cosas muy diferentes. Tú puedes pensar intelectualmente "estoy con mi familia, ¿Cómo me voy a poner nervioso?", pero de hecho te estás poniendo nervioso, de manera que ese es el asunto ¿cómo estás pensando subjetivamente para ponerte nervioso? Ya sé que es una pregunta difícil de contestar, y más de uno dirá "ah, ¿pero se puede contestar?". Claro que se puede contestar. Lo que pasa es que no tenemos herramientas para poder contestar, en nuestra cultura no existen esas herramientas, y no sólo no tenemos esas herramientas. Además nuestra idea de mente es muy poco operativa, para manejarnos mentalmente. Si decimos: "es que esto me ha asustado", decimos que las cosas nos asustan a nosotros, no somos nosotros los que nos asustamos con las cosas. Puede parecer que esto es un juego de palabras, pero no es ningún juego de palabras. Si ti dices "eso me asusta", tú te estás poniendo de víctima. Pero si tú dices "yo me estoy asustando con eso", te estás poniendo de agente y eso facilita que después lo puedas cambiar. Si no tienes herramientas, se hace difícil cambiarlo. Pero cuando tú te pones como agente, como sujeto, es más fácil poder cambiarlo. Y vamos a ver algunas herramientas muy sencillitas y seguro que sacamos algo.

**P.** -Yo iba a decir lo que has dicho ahora mismo, que a nivel intelectual podemos racionalizar el problema que tenemos. Yo puedo ver perfectamente bien mis miedos pero no es racional, no sirve para cambiarlo.

**F.** -Eso lo veremos a continuación. Tú puedes tener ese miedo y racionalmente dices "no tengo por qué tener ese miedo" pero el caso es que lo tienes.

**P.** - Por eso, es mucho más difícil, no puedes cambiar el chip...

**F.** Si lo prácticas vas a poderlo cambiar en unas semanas o pocos meses, o incluso en días. Más adelante voy a dar instrucciones precisas de cómo hacerlo.

Curiosamente, lo que estamos trabajando aquí, viene de trabajos que se hicieron en los años 60. Y uno de los trabajos más interesantes fue el de Gregory Bateson que era epistemólogo, biólogo, antropólogo,... era una colección de *logos*. El libro más conocido suyo se llama "Pasos hacia una ecología de la mente". Él como biólogo y como ecólogo, se dedicó a estudiar los sistemas vivos. Había desarrollado una capacidad muy importante, que también es lo que queremos desarrollar aquí, que es la capacidad de ver las cosas en dinámico empezando por la mente. Tenemos la idea de que aquí tengo el miedo y eso no se puede cambiar. Pero el miedo es como cualquier cosa en la naturaleza, es algo que está en movimiento dinámico. Por ejemplo Rachel Carson realizó una investigación para averiguar por qué dejaron de cantar los pájaros aquella primavera. Los resultados los publicó en su libro de "La primavera silenciosa". Si todas

las primaveras cantan los pájaros, la próxima primavera cantarán de nuevo. Pero resulta que dejaron de cantar porque los sistemas naturales son dinámicos. ¿Qué ocurrió aquella primavera? Pues que los pájaros comieron tantos insectos cargados de insecticidas, como el DDT, que se envenenaron y los pájaros murieron masivamente. Lo que le costó entender a Rachel en aquel momento, y a muchos ecólogos, es que la naturaleza es muy dinámica. Podemos entender que el agua nos llega al grifo. Pero como ecologistas, sabemos que el agua está en continuo movimiento: agua del mar que se evapora, moléculas de vapor que se unen, que se condensan, viajan y caen, agua que se mueve por los ríos, etc.

Precisamente por pensar el miedo estáticamente, pensamos que no lo podemos cambiar. Pero cuando desarrollamos esta visión dinámica de las cosas, nos damos cuenta de que ser inseguro es algo que hemos llegado a hacer hasta el día de hoy, no es algo congénito, no es algo como ser moreno, no es algo como tener los ojos de un color o de otro que está determinado por la genética. El sentirnos seguros, sentir miedo, etc., tiene que ver con como organizamos nuestra mente, y eso es lo que estamos aprendiendo.

Este ejemplo es el más sencillo: si prestas atención a lo negativo, te sientes de una manera. Si prestas atención a lo positivo, te sientes de otra. Y ese movimiento que estamos haciendo, es lo que estamos aprendiendo a hacer. Por ser una cosa que "no se ve", puedes ver que mi mano se mueve, pero es más difícil ver como se mueve mi atención o la tuya. Esto es porque no nos dedicamos a ello. Si tú no sabes tocar el violín, podríamos decir "bueno, que tonta que soy". No, ¿acaso, te has dedicado alguna vez a aprender violín? Si no te has dedicado, entonces no tiene que ver la tontería o la torpeza, es un aprendizaje y eso es lo que estoy planteando.

Si te estás juzgando severamente, probablemente aumentes el nerviosismo o la tensión en la medida en la que uno empieza a vivir un juicio de valor sobre sí mismo, empieza a decir "acabo de meter la pata". Entonces, conforme vas haciendo un juicio de valor, vas perdiendo la vitalidad y sigues por ese camino, creas un círculo vicioso y cuesta salir de ahí, si no sabes cómo.

Por eso os decía que lo que estamos trabajando es nuestra propia sensibilidad; sensibilizarnos con nosotros mismos y nuestros procesos para poderlos dirigir fructíferamente. Cuando empiezas a emitir juicios que te limitan, una cosa que vas a aprender es a cortarlo. Si te estás diciendo a ti misma "soy inepta" durante un rato y notas que te estás machacando ¡puedes aprender a pararlo! Lo más fácil es, de momento, que lo pares. La siguiente fase es dirigir los juicios para hacerlos potenciadores. Los juicios por sí mismos no son negativos, depende de cómo los estés organizando.

**P.** -¿Se podría decir que una persona prepotente es que tiene solamente el lado ese de que todo es positivo y entonces su público parece que descarga todo en ese lado?

**F.** -Podría ser, es una de las posibilidades. Porque llevarlo todo a lo positivo, tampoco es positivo, no es potenciador, puede ser muy limitante. Porque no estás creando áreas de mejora. Si tú crees que ya lo sabes todo ¿qué vas a mejorar? Y ahí es donde hay gente que vive de sus éxitos de antaño, "es que yo fui capaz de hacer esto", pero hoy ¿qué

estás haciendo? Por eso no simplemente el término “positivo” no tiene el sentido de potenciador, de capacitador. A mí me gusta usar otras expresiones que son limitante y potenciador. Porque a veces positivo y negativo tienen connotaciones que no son útiles. Lo positivo de agradable, de bueno. Y lo negativo de malo. Pero no tiene por qué ser así. Estar en el sofá viendo en la tele culebrones, puede ser muy agradable pero probablemente no te ayude a desarrollarte. Entonces no simplemente se trata de que sea positivo. Con frecuencia pasamos por experiencias duras en la vida, que acaban enriqueciéndonos. Podemos hablar más de ¿te ayuda a desarrollarte? ¿te potencia como persona? Por eso no es simplemente el estar viendo la tele, ¿te está enriqueciendo? Claro que ver ciertos programas si que te pueden enriquecer. Si lo haces apáticamente, no.

**P.** -Antes ha surgido el comentario de cuánto tiempo se tarda en aprender esto, se podría tardar unas semanas, unos meses. ¿Qué son? ¿Unas prácticas que nos va a dar este curso? O ¿practicando hablando en público?

**F.** -La parte buena es que son prácticas que puedes hacer tranquilamente en tu casa. Porque es la más sencilla, lo puedes empezar a hacer ya. Si lo vas a hacer cuando estés hablando es un poco difícil, pero si coges tranquilamente esta noche y te pones a pensar ¿qué cosas he visto limitantes en el día de hoy? ¿y qué cosas he visto potenciadoras? Eso es una práctica. Si tú lo haces todos los días, entonces en el momento en que quieras hablar en público ya vas a tener la habilidad preparada para aplicarla. Por ejemplo, en el caso de M<sup>a</sup> Carmen, si ella se da cuenta de que está hablando en público y está haciendo juicios sobre sí misma, si no ha hecho la práctica previamente, si se pone a parar el juicio, entonces deja de hablar. Lo mejor es en casa tranquilamente, por ejemplo, si hoy has estado hablando y has emitido varios juicios limitantes, en casa te imaginas que estás en la misma situación y que eres capaz de parar esos juicios. Y eso mañana lo vuelves a hacer otra vez y así sucesivamente. Porque de esa manera, cuando llegue el día que tú estés hablando en público, y notes que te estás haciendo juicios, serás capaz de cambiarlo rápidamente. O incluso es posible que tengas práctica y ya ni hagas esos juicios limitantes. Pero por eso insisto en el tema de la habilidad, hay que practicar regularmente. Aquellas personas que practican inconscientemente esas limitaciones, necesitaran más práctica regular, hasta que lo integre. Si en algún momento volviese a pensar limitadoramente, habría que volver practicar. De la misma manera que uno se puede sentir inseguro porque practica inconscientemente ciertas cosas, también es cierto para lo otro. Uno puede hacerse seguro practicando cierto tipo de atención, en este caso, cierto tipo parando juicios que te limitan.

**P.** -Estás hablando de algo que se puede practicar en toda la vida, ¿no?

**F.** Efectivamente. Los ejemplos que doy, son obviamente, del contexto verde, pero se pueden aplicar a cualquier otra área; literalmente se puede aplicar a cualquier contexto porque lo que estamos usando son estructuras, no son contenidos. Lo importante aquí ¿a qué atiendes? El contenido que pongas aquí es indiferente, lo que es importante es cuáles son las consecuencias de estar atendiendo a esto o a esto otro, o a ambas cosas. Y como practica, lo que os sugiero es que primero hagáis esto de aquí [señala en la pizarra lo negativo figura 1 de más arriba]. Primero notad lo negativo de las cosas que ya tenéis de vuestra propia experiencia y a continuación pasad a lo positivo. Pero también que tengáis una visión de conjunto, de lo positivo, de lo neutro y de lo negativo. Porque

eso es lo que hay en la vida. No podemos pretender, igual que hay gente por ahí que obvia todos los problemas ecológicos, y nosotros hacemos lo contrario, estamos dándonos cuenta casi siempre de todos los problemas ecológicos. Para equilibrar, deberíamos atender a ambas cosas. Una evaluación sería, esta manera de atender ¿me ayuda a sentirme mejor? ¿es más potenciador? ¿me ayuda a hablar en público más suelto? ¿puedo plantear los argumentos con mayor precisión? ¿puedo dar respuestas concisas a otra persona? Esas son las valoraciones útiles que podemos hacer.

Vamos a pasar a la parte siguiente. Ahora lo que os voy a enseñar son dos distinciones, que son fundamentales para hablar con seguridad en público. La primera distinción es la que vamos a llamar "de alejamiento".

Si yo digo "no me quiero sentir inseguro", "quiero evitar esa reunión", son expresiones de alejamiento. Por ejemplo, si hubiese una estufa al lado tuyo, te *alejarías* para no quemarte, ese es el sentido de evitar algo [señala en la pizarra la ilustración de abajo].



## *Alejamiento*

La otra distinción es la de "acercamiento". Es decir, a qué te acercas, o a qué te quieres acercar [señala en la pizarra la ilustración de más abajo]. Por ejemplo, puedo ser antinuclear, algo de alejamiento, algo que no deseo. Otra cosa diferente es lo que yo quiero: promover las energías autónomas y limpias. Son dos cosas muy distintas, y desde luego pueden estar coordinadas. Esta mañana he estado en el taller sobre ciudades en transición y una de las cosas que comentaba el ponente, era que tenía bastante éxito porque era un movimiento propositivo, estaba proponiendo hacer algo en positivo. En el movimiento ecologista, en general, hay mucho alejamiento, no queremos tóxicos, no queremos contaminación, no queremos..., la lista es tremendamente larga, pero muchas veces descuidamos que es lo que SÍ queremos. Por ejemplo, el New Deal verde, ¿supongo que lo conocéis todos? ¿Alguien no sabe de qué va la cosa?



## *Acercamiento*

**P.**-Tengo una ligera idea, pero...

**F.** -Vale, el New Deal fue el cambio que se hizo en EE.UU. después de la gran depresión, en los años 30, se hicieron toda una serie de inversiones públicas que cambiaron muchas

cosas en la economía de EE.UU. y de esa manera se fomentó el trabajo, fue un cambio muy profundo en la economía que ayudó a superar la gran crisis.

Desde el partido verde europeo, lo que se está promoviendo es el New Deal verde, es decir, vamos a hacer un cambio de toda la economía, de todos los sistemas industriales, para hacer procesos químicos limpios, para fomentar una economía basada en la producción sostenible (y no especulativa), en fomentar la eficiencia y la reducción del uso de la energía, etc.

Todo esto tiene mucha importancia en comunicación, ya que hacer presente nuestras propuestas es algo que hacemos poco. Esto lo vamos a aplicar ahora, precisamente, al tema de la confianza en si mismo/a, nos vamos a dar cuenta de que muchas veces cuando nos sentimos inseguros, estamos pensando en términos de alejamiento, por ejemplo, puedo estar pensando "no debería haber dicho esto". En su lugar podría haber pensado "podría haber dicho esto otro", una expresión de acercamiento, que posiblemente, tenga una consecuencias mentales diferente. Y son cosas, como vamos a ver, en fases muy diferentes.

Entonces, lo que vamos a hacer es empezar a identificar frases, pensamientos que tenemos en términos de alejamiento cuando estamos hablando en público. De manera que vamos a hacer una doble columna..., y por ejemplo, "no puedo pensar claramente", "tengo miedo a hablar en público".

\*Practica en esta rejilla con tus propios ejemplos.

← Alejamiento	→ Acercamiento
"Espero que nadie me haga preguntas ácidas"	"Me gusta dar respuestas oportunas a las preguntas que me hagan"
"Tengo miedo a hablar en público"	"Puedo aprender a hablar con confianza en mi misma"

Lo primero que haremos será notar cómo me siento cuando digo "tengo miedo de hablar en público". ¿Qué consecuencias tiene? ¿Me pongo más nervioso? ¿Se me nubla lo que quiero expresar? Se trata de notar. A continuación, lo que voy a buscar es esta misma frase, pero en términos de acercamiento. Por ejemplo "Me gusta sentirme seguro".

**P.** -¿Por qué? ¿Tendría que estar seguro?

**F.** Bueno, no deberías estar seguro. Más bien, es útil, es beneficioso estar seguro. Hay toda una colección de palabras, tendría, debería, etc. que suelen ser peligrosas, no siempre lo son, pero en general sí. Es un descubrimiento de hace muchos años, la mayor parte de la gente que usa *debería, tendría que..*, indirectamente se están poniendo una obligación, un peso, y claro, si te tienes que obligar a sentirte seguro, seguramente no te sentirás muy seguro, igual hasta te rebotas contigo mismo de obligarte! Por eso suele ser más efectivo usar expresiones como "me gusta", "es útil", "es interesante", "me resulta beneficioso..."

**P.** -Perdona, ¿por qué es negativo y tan rotundo "tengo miedo" y en positivo "me gusta"?

**F.** Para la mayoría de las personas, cuando piensan "tengo miedo" solamente atienden al miedo. Y porque no puedes cambiar "tengo miedo" por "tengo seguridad", porque si estás sintiendo miedo, no puedes pasar de tengo miedo a tengo seguridad de golpe. Porque estarías como tapando el miedo, mientras que si tu dices, "me gusta sentirme seguro", fíjate que puedes tener simultáneamente el sentir el miedo y gustarte sentirte seguro. Si tú dices tengo miedo y a continuación tengo seguridad, no te encaja.

**P.** -¿Puede ser "me gusta superar esas situaciones"?

"Me gusta superar esas situaciones" está bien. O "me gusta sentirme fuerte en esas situaciones" o "puedo aprender a sentirme seguro", hay muchas maneras. Ahora pondré unos cuantos ejemplos más y después vais a hacer el ejercicio vosotros. Cuando lo acabéis, planteáis las dudas y vamos aclarándolas.

Tenéis que aseguraros que la frase de acercamiento, encaje en vuestra experiencia, si no, no va a servir de nada, si por ejemplo "me gusta sentirme seguro" no encaja, no te parece creíble, no te va a servir de nada. Ahora, si en cambio dices "puedo sentirme seguro", el "puedo" está mejor..., te parezca más creíble y encaje en tu experiencia. O tal vez "podría sentirme seguro" te resulte mejor, como un primer paso. Porque aunque existe el diccionario y se supone que las palabras significan lo mismo para todo el mundo, no es así. Cada persona tenemos nuestro diccionario personal, de manera que el que una palabra funcione bien para ti, no significa que no le funcione bien a María, por eso, esa evaluación de la que os estoy hablando, hay comprobarla con la propia experiencia; encaja o no encaja o hasta que punto encaja, porque en esta exploración puedes encontrar palabras, expresiones que te empoderen, que ten más potencia de actuación. Yo os puedo dar algunos ejemplos que los tendréis que explorar. Anticipadamente yo no os puedo asegurar que vayan a haber unas palabras que para todo el mundo van a funcionar bien. Lo que sí que puedo dar, como estoy haciendo, es un grupo de palabras, de expresiones que para la mayoría funcionen.

Un ejercicio que yo os sugiero para que practiquéis en vuestra casa, es coger este tipo de expresiones "me gusta, podría, me interesa, me importante, etc." y que vayáis cambiándolo y notéis cuáles os ayudan más y cuáles os ayudan menos. Las vais combinando. Cuáles os ayudan en unas situaciones y cuales os ayudan en otras. Porque no sólo se trata de sentirse seguro y ya está, puede ser que necesites sentirte más

suelto, puede ser que necesites estar más tranquilo, más seguro. La necesidad y la seguridad son dos cosas diferentes y se puede sentir uno seguro y tranquilo, ambas cosas.

Una frase con el NO, normalmente indica alejamiento. Pero hay otras expresiones también..., "quiero evitar el ponerme nervioso", no hay ningún NO, pero es una expresión de alejamiento. Si yo digo "no me gusta inquietarme cuando voy a las reuniones", ¿cómo lo pondrías en positivo?.. "me gusta tranquilizarme cuando voy a las reuniones".

**P.** -¿Por qué ocurre esto pensado en términos de alejamiento?

**F.** -Os voy a explicar un poco porque ocurre esto. Cuando uno piensa en términos de lo que no quiere, normalmente su atención *solamente* va a eso y a *lo que significa para ti*. Podrías decir "no me quiero quedar bloqueado" y claro, te quedas con que no hay ninguna salida, en lugar de pensar "quiero salir". En este caso que pongo es muy sencillo, pero mentalmente, más de una vez, literalmente nos quedamos aquí "qué mal estoy, estoy bloqueado...". Cuando una persona piensa mucho en esos términos, tiene esa tendencia, a sólo ver los problemas, solo a ver el asunto problemático, etc.

En general, el acercamiento nos plantea más una dirección hacia dónde ir, es decir plantearte lo que deseas, lo que buscas. No por el hecho de estar en acercamiento ya está bien, hay otros factores que no entraremos a detallar en este taller, que hay que tener en cuenta.

Si sólo te dedicas a funcionar en términos de alejamiento, cuando tengas que redirigirlo, va a ser más difícil, mientras que si tú practicas en términos de lo que buscas será más fácil desarrollar aplomo, confianza en ti mismo/a, etc. Si empiezas a pensar en seguridad, es más probable que empieces a hacer conexiones mentales fructíferas para sentirte confiada.

Por ejemplo, algo que a veces hace la gente para sentirse segura, es empezar a recordar situaciones del pasado en las que se ha sentido segura, de manera que eso empieza a activar ese sentimiento que está buscando. Y posiblemente conecte con valores importantes para la persona, con significados, etc. Lo que pasa es que cómo estamos activando ese significado, ese valor, eso es otra cosa diferente, que va mucho más allá del propósito de este taller.

Dadme algún ejemplo y así pongo dos o tres ejemplos más.

**P.** -Mi compañero sabía más del tema, que tenía más conocimientos, pero no sabía si era cierto.

**F.** -¿Pero eso es negativo?

**P.** -Positivo por un lado, porque sé algo. Y por otro lado es negativo, puede ser que yo a veces no digo nada porque van a decir que saben más que yo, por no meter la pata.

**F.** Vale, no digo para no meter la pata..., entonces, ahora, a diferencia de lo anterior, tendría que ser algo de este mismo concepto, no se trata de "hay otras cosas que hago bien" ¿cómo cambiaríamos esto?, este alejamiento en términos de acercamiento, como haríamos una frase en términos de acercamiento, dicho de otra manera, ¿a qué quisieras acercarte?, en relación a eso.

**P.** -"Tengo una opinión y quiero expresarla".

**F.** Cuando lo formulas de esta manera ¿qué ocurre?

**P.** Estoy pensando una opinión, pero por lo negativo pienso que puedo meter la pata

**F.** Pero ahora se trata de que enfoques aquí [señala acercamiento en la pizarra], no te enfoques aquí [se señala en la pizarra el negativo]. O puedes hacer otra cosa, puedes pensar primero en esto [negativo] y a continuación en esto [positivo]. El orden es muy importante. Quiero que primero probéis, "tengo una opinión que compartir, pero tengo miedo de meter la pata", probadlo todos..., vale, ¿ya está? Ahora cambiad el orden, "podría meter la pata, pero tengo una opinión que compartir" ¿a que es diferente?

**P.** Sí, sí.

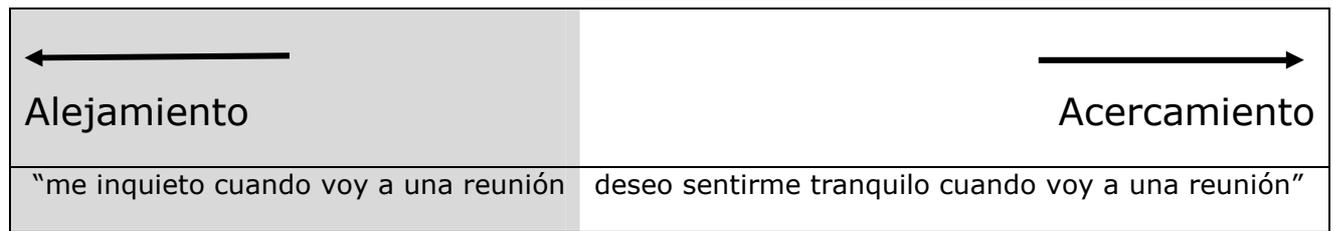
**F.** El orden en este caso altera mucho el producto.

Por eso, es muy importante empezar por lo que no queréis para, a continuación, pasar a lo que buscáis. Porque entonces os vais a dar cuenta que cuando estéis pensando en negativo, por ejemplo cuando nos ponemos nerviosos al hablar en público, entonces vamos a partir de eso y nos vamos a acercar a esto otro [señala en la pizarra acercamiento "quiero decir mi opinión"] ¿Vale? ¿Está entendido la secuencia de cómo hay que hacerlo?

←	→
<b>Alejamiento</b>	<b>Acercamiento</b>
"Podría meter la pata	pero tengo una opinión que compartir"

Ahora lo vais a hacer en parejas de nuevo y después pondremos en común unos cuantos ejemplos. Vais a hacer como antes, en parejas, vais a tomar 1 ó 2 minutos para poner dos frases de este tipo, dos frases de alejamiento, ¿vale? Y después lo que haréis es pensar en términos de acercamiento ¿vale?

Recordad: lo primero, identificad algo que pienses cuando te pones nervioso, que te inquietas cuando vais a una reunión, por ejemplo. Entonces, aquí [en acercamiento] pones "me inquieto cuando voy a una reunión" [escribe en la pizarra], entonces tienes que hacer el cambio en términos de acercamiento,



¿Qué es lo que buscas hacer? Pues deseo sentirme tranquilo cuando voy a una reunión y verás que con ese cambio notas como es diferente la sensación, pero tienes que partir de algo que tú piensas normalmente, eso es lo primero que hay que hacer, que es lo que tú piensas normalmente cuando estás en una situación de hablar en público. "Me da vergüenza hablar en público", por ejemplo.

Hay muchas variaciones, por ejemplo, podríamos decir "el grupo me impone", hay algo fuera que me impone, entonces eso es lo que no quieres, entonces defines lo que sí que buscas, por ejemplo "puedo empezar a sentirme firme cuando hablo en público", o algo más gradual "puedo empezar a sentirme firme cuando hablo en público y eso me da más confianza para continuar mejorando". Aquí hay algo muy importante, porque esa atención excesiva hacia los demás, a veces es bastante problemática y claro tú no puedes hacer que los demás hagan algo para que tú te sientas tranquilo, mientras que tú sí que puedes hacer algo para sentirte tranquilo. ¿Vale? Si tenéis alguna duda, ahora es el momento.

Tiempo para el ejercicio

**F.** -Me gustaría que expusierais alguno de los ejemplos que os han salido bien, para que así los demás tengan en qué inspirarse. Podéis hablar con confianza.

**P.** -La de alejamiento, "me da vergüenza una situación de hablar en público"

**F.** -¿Y la de acercamiento?

**P.** -"Me da vergüenza, pero puedo aportar algo".

**F.** -Está bien. Más ejemplos

**P.** -A mí me preocupa que el mensaje que recibe la audiencia no sea el mensaje que yo quiero transmitir, que no se corresponda, pero por otro lado pienso que todos los mensajes interesan y merece la pena.

**F.** Podrías hacer muchas variaciones, "Puedo aprender a ser más preciso en el mensaje que estoy dando", "Puedo comprobar que lo que estoy dando lo están recibiendo", eso ya sería mucho más complejo, por que no nos planteamos cómo comprobarlo, pero más interesante, porque muchas veces, sobre todo en términos de comunicación, damos por

supuesto que al que habla claro se le entiende claro. El que habla claro, habla claro para sí mismo, para los demás ya no lo sabemos, de manera que, eso ya es otro asunto diferente, sería un asunto de comunicación puro, no tanto de fomentar la seguridad en sí mismo. Más ejemplos.

**P.** -El hecho de que hemos opinado sobre algún tema y en el momento que tengo que hablar, el alejamiento sería que no tengo nada más que decir, entonces el acercamiento sería aportar detalles.

**F.** Hay que ir con mucho cuidado, porque si tú dices que se ha dicho todo, evidentemente, si te lo crees, ¿qué vas a hacer? No vas a rebuscar, mientras que si tú te dices, por ejemplo, "Ya se ha dicho lo fundamental", puedes añadir otros detalles que sean interesantes. También puedes pensar si es relevante o no.

Puedes estar organizando un mitin, pero ¿alguien va a llevar la megafonía? ¿Alguien ha pensado que necesitamos un megáfono? Si dices, "ya se ha dicho todo", eso implica que ya no tienes porque pensar nada más. Mientras que si piensas, se han dicho muchas cosas, eso te permite ver si hay algo más que podrías aportar. También en ese aspecto, a veces, el sentido de relevancia de lo que decimos no lo tenemos muy claro en nuestras reuniones. ¿Lo que estamos diciendo es relevante al caso? ¿o es que cómo acaban de decir algo que has conectado con una idea tuya entonces lo dices, aunque no sea relevante? Esta es una reacción que desgraciadamente ocurre con frecuencia en el movimiento verde y que produce interrupciones en las reuniones.

**P.** A mí no me acaba de quedar claro sobre cómo superar el miedo a hablar en público

F. Cuando tú estás sintiendo miedo estás focalizando en cosas, en peligros; cosas que han ocurrido mal o que podrían ocurrir mal, sobre todo son amenazas, peligros. Inconscientemente estás evocando que podría pasarte algo. Si tú te dices "podrían gritarme y decirme lo mal que lo estoy haciendo". Cuando tú lo estás pensando, sólo estás pensando en la mitad de las cosas porque la otra mitad es qué podrían felicitarte y decirte lo bien que lo estás haciendo. Pero si tú solo te dedicas a pensar en que la gente podría ver que la has defraudado con lo que tú estás diciendo, claro que tendrás miedo- a mí también me daría miedo-. De manera que si tú llevas la atención por un lado que efectivamente te dé un poco de miedo está bien porque tú te inquietarás, pero a continuación, cómo vas a garantizar la seguridad, podrías estar pensando en el buen discurso que has hecho hoy. Si tu piensas en las ligeras equivocaciones y las magnificas, las haces más grandes de lo que son, en que alguien a quien respetas parece que se está aburriendo, etc. con todo eso lo que vas a hacer es sentir miedo, por eso insistía desde el principio en que si ahora estoy sintiendo miedo ¿qué es lo que quiero sentir a continuación?, ¿qué es lo que puedo sentir?, ¿que sería útil sentir?, ¿cómo me beneficiaría sentir un cierto sentimiento de confianza, de curiosidad, etc.? Porque si tú te haces esa pregunta necesariamente tienes que darle sentido. Pensad en esta pregunta ¿cómo podría ganar confianza? ¿Qué ocurre cuando estáis pensando de esa manera? Esa es una manera de guiar la atención hacia dónde quieres porque cuando tú te sientas seguro es más probable que hagas lo que tienes que hacer, si tú estás funcionando a base de miedo es menos probable que lo hagas. A menos que hagas una combinación de alejamiento y acercamiento. Después por otro lado si comienzas a desarrollar confianza,

aplomo, etc.... además podría ser que hubiese un efecto secundario y es que te *empoderases*, te sintieses más capaz de actuar y eso es muy importante en nuestro terreno. La magnitud de los peligros existentes, el poder de ciertos gobiernos y empresas, etc. es muy grande. Sin darnos cuenta, nos podemos sentir mucho más "pequeños" de lo que toca respecto a ello. Algo que es importante es sentirnos con capacidad de actuación porque entonces vamos a poder hacer bastante más, lidiando eficazmente con instituciones, empresas, etc. de lo que haríamos si pensásemos que nuestra actuación tendrá poco alcance. Si nos sentimos empoderados, posiblemente nuestras actuaciones tengan un alcance más profundo y firme.

**P.** -Has hecho algún comentario sobre las aplicaciones de lo que tu hace en la comunicación. ¿Puedes comentar algo más?

**F.** -En la última página hay artículos en inglés y castellano<sup>1</sup> enfocados a comunicación. Es interesante el documento sobre el cambio climático en cómo comunicar el cambio climático, cuando nosotros decimos "Si suben 4 grados el clima de la tierra, esto se va a convertir en un infierno" lo que le estamos diciendo a la gente es hacia dónde no queremos ir, no hacia dónde SÍ queremos ir. Entonces la cuestión que plantea el documento es que cuando estamos hablando del cambio climático es ¿qué queremos hacer en la tierra?, ¿cómo queremos mantener el clima actual? Planteamientos en términos positivos. Ellos lo llaman crear el chisporroteo de la salchicha, haciendo referencia, a las ganas que te entran de comer salchichas cuando escuchas cómo se fríen las salchichas. Entre los verdes, ecologistas, etc. casi nadie funciona en términos de acercamiento. Para la ciudadanía, el tener una dirección hacia la que ir, en general, suele funcionar mejor por acercamiento. Por ello suele mejor el acercamiento, aunque hay situaciones que puede ser útil el alejamiento, combinado con el acercamiento.

Y después hay un libro<sup>2</sup> en su capítulo 3 titulado *Motívate*, habla del alejamiento y acercamiento en los términos que hemos visto antes, y con otras implicaciones que tienen que ver con la motivación -cómo motivarse a uno mismo, cómo motivar a los demás para coordinadores de equipos, líderes, etc.-.

También hay otro libro muy interesante sobre estas cuestiones y aplicado a la política que es *No pienses en un elefante*, de George Lakoff, en castellano en Editorial Complutense y en catalán en editorial Viena.

**F.** -¿La última pregunta o comentario?

**P.** -El asunto es cómo crear esa actitud, normalmente cuando se hacen cotidianamente los procesos de la manera que los estamos planteando es cuando se produce ese cambio,

---

<sup>1</sup> En castellano está <http://www.futerra.co.uk/downloads/WebSP1.pdf> el resto está en inglés en <http://www.futerra.co.uk/work>. Hemos traducido el documento de cómo comunicar la biodiversidad al castellano <http://www.verdescrecientes.org/blog/?p=240>.

<sup>2</sup> PNL: La nueva tecnología del éxito, de Steve Andreas, Editorial Urano.

como decía el compañero “lo vives como un reto”, eso es importante. Si lo vives como un reto, el asunto no te va a preocupar tanto como si lo vives como un problema.

**F.** Bueno, ha sido un placer compartir estos conocimientos con vosotros y confío que os resulte muy útil para vuestros/nuestros propósitos verdes. A medida que vayáis practicando iréis mejorando y comprendiendo mejor estos principios y destrezas, por lo que os motivaréis a continuar aprendiendo a hablar con aplomo.

Carles Porcel es secretario de formación de Els Verds-Esquerra Ecologista del País Valencià/Equo y director de [www.PeNeLers.com](http://www.PeNeLers.com). Para contactar con él: [carles@PeNeLers.com](mailto:carles@PeNeLers.com) y teléfono 963 343 190.