

“Comunicación verde efectiva”

Gasteiz-Vitoria, sábado, 1 de septiembre de 2012

Carles Porcel

www.VerdesCrecientes.org

equo
UNIVERSIDAD
VERDE DE VERANO

CUARTA EDICIÓN

El New Deal Verde:
una respuesta social,
ecológica y democrática
a la crisis

■ Palacio Europa. Vitoria-Gasteiz

■ 31 de agosto,
1 y 2 de septiembre de 2012

ORGANIZA
Fundación Verde Europea y Fundación EQUO.
Con la colaboración del Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz.

Fundación **equo**

GEF
GREEN EUROPEAN
FOUNDATION

Colaboro
AYUNTAMIENTO DE VITORIA-GASTEIZ
VERDE DE VERANO

VITORIA GASTEIZ!

Con el apoyo económico del Parlamento Europeo.

Carles Porcel- Universidad Verde 2012

www.VerdesCrecientes.org

info@VerdesCrecientes.org

Buenas tardes, soy Carles Porcel y en este taller "Comunicación verde efectiva" vamos a responder a un cierto tipo de preguntas. Por ejemplo ¿cómo sabemos que nuestras maneras de comunicarnos son eficaces?, ¿qué evidencias tenemos de que nuestras maneras habituales que tenemos de comunicarnos funcionan?

Antes de entrar en materia quiero compartir con vosotros como he llegado a interesarme en estas cuestiones. Estoy en el movimiento ecologista desde los finales de los 70, hacia primeros de los noventa empecé a formarme en disciplinas de desarrollo personal, mejora profesional, comunicación etc. En el 2004 fue elegido el primer diputado verde del País Valenciano. Como lo conocía personalmente del grupo ecologista donde estaba y me pareció una persona coherente, pensé que era el momento de afiliarme a un partido verde; pero además tenía otro propósito. Quería saber qué pasaba con los partidos verdes del Estado español para que tuviesen tan malos resultados. En 2007 sale publicado en castellano "No pienses en un elefante" de George Lakoff, libro que os recomiendo encarecidamente. En él explica lo que le pasó al partido demócrata de los EE.UU. Durante una época, se enfocaban mucho a lo que no querían: "No a la guerra", "No a la política sanitaria de los republicanos", etc. Entonces me di cuenta que ese enfoque es el que estábamos usando los verdes: "No a los abusos urbanísticos", "No a las nucleares" etc.

El título "No pienses en un elefante" tiene que ver con un fenómeno psicológico muy conocido; si os pido por favor no penséis en un elefante, ni en dos elefantes, ni en tres elefantes y por supuesto no penséis en toda una manada de elefantes y -por supuesto- os pido que no penséis que esos elefantes estén en un río y no os imaginéis -por supuesto- que esos elefantes cogen agua del río para refrescarse... ¿En qué estáis pensando? ¿En elefante!. Ese es el asunto que hoy vamos a estar experimentando.

Para ello vamos a usar dos distinciones para entender lo que nos explica George Lakoff. La primera distinción es la de *alejamiento*. Como vemos aquí [señala la imagen] en la diapositiva tiene que ver con lo que queremos evitar, el perder algo. También suele ser fácil identificarlo cuando hay un "no", no queremos sentir miedo, no queremos olvidarnos etc.

La otra distinción es la de *acercamiento*, es decir aquello que queremos lograr, lo que se gana o por ejemplo el sentirse segura o el recordar. Hay bastantes personas que piensan que el no sentir miedo y el sentirse segura es lo mismo; o que no querer olvidarse de algo y quererlo recordar no es diferente. Vamos a experimentar que no es así.

ALEJAMIENTO

- Evitar
- Perder
- No sentir miedo
- No olvidarse

ACERCAMIENTO

- Lograr
- Ganar
- Sentirse segura
- Recordar

Para ello, vamos a hacer un ejercicio. Vais a tomar una hoja de papel y vais a hacer dos columnas. Primero vais a escribir en la columna "alejamiento" en relación a las nucleares, es decir qué es lo que no os gusta de las nucleares. Lo vemos en la diapositiva: las energías nucleares son inseguras, es peligrosa, es extraordinariamente tóxica y además vais a poner tres conceptos más. Por ejemplo, es una energía dependiente, es una energía centralizada, es una energía cara.

A continuación, en la otra columna vais a poner aquello que os gusta de las energías renovables, en términos de acercamiento; por ejemplo aquí en la diapositiva tenemos: son seguras, es sostenible, son limpias y vamos a añadir tres más. Por ejemplo las energías renovables son descentralizadas, son autónomas y son más asequibles las energías renovables.

NUCLEAR

Alejamiento

- Insegura
- Peligrosa
- Extraordinariamente tóxica
-
-
-

RENOVABLES

Acercamiento

- Seguras
- Sostenibles
- Limpias
-
-
-

Entonces, el ejercicio que haréis será: vais a hacer parejas y primero una de las personas le leerá a la otra las palabras de alejamiento con respecto a las nucleares. Entonces cuando las haya oído la otra persona, dirá como se ha sentido, cómo ha percibido esas palabras, con qué las ha conectado, etc.. .

A continuación la persona lectora leerá la lista de las palabras de acercamiento respecto a las renovables y entonces, de nuevo, una vez que lo haya leído... el/la oyente explicará qué es lo que ha sentido respecto a eso. Por ejemplo con las renovables cuando oigo que son seguras, sostenibles, limpias, autónomas, etc...pues noto más frescor, como que veo un futuro más abierto, etc...lo que sea, ¿Vale?... Muy bien.

[Entra una grupo muy numeroso de personas y el taller se para unos minutos hasta que la gente se sienta]

Estábamos haciendo un ejercicio y estaba dando las instrucciones de cómo hacerlo. Entonces, para los habéis venido, de lo que se trata es: vais a coger una hoja de papel, entonces hacéis dos columnas, una donde vamos a hablar de las nucleares; que cosas hay que no nos gustan de las nucleares, es decir lo que técnicamente aquí llamamos de alejamiento: son inseguras, peligrosas, son extremadamente tóxicas. Entonces de lo que se trata es que pongáis tres o cuatro palabras más con lo que tenéis asociado a las nucleares. A continuación pasamos a las renovables y ponéis -en términos de acercamiento- qué es lo que os gusta, qué es lo que valoráis de las renovables. Pues aquí [señala la diapositiva]: seguridad, son sostenibles, limpias, así podíamos continuar. Entonces de lo que se trata es que pongáis tres palabras o cuatro más.

Bien, entonces ¿en qué va a consistir el ejercicio? Primero va a haber una persona que va a leer las palabras de alejamiento y la otra las va a comprender... ¿Vale? De lo que se trata es de notar qué ocurre cuando estás oyendo todas esas palabras, por ejemplo antes hablábamos de nervios, alguien que sentía impotencia, otros sienten rabia u otros estén asociando a iuffff! que problemón. Se trata de que notéis de qué ocurre, cuando estáis pensando en términos de alejamiento.

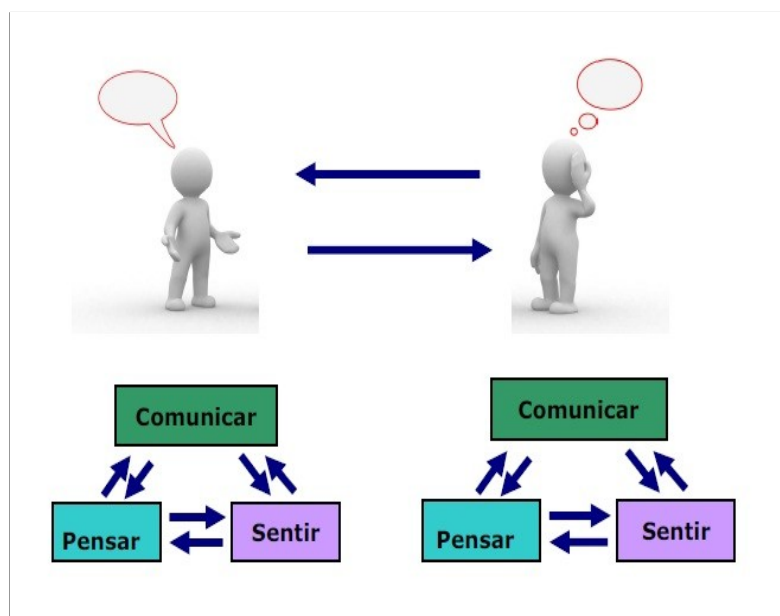
A continuación vamos a las renovables, vamos a acercamiento y volvamos a hacer lo mismo...le decimos a la persona que escuche dándole sentido: seguridad, sostenible...y demás palabras que hayáis puesto y una vez que he acabado eso, qué notáis, ¿qué es lo que ocurre?, ¿cómo os sentís?, ¿qué percibís?, ¿tenéis alguna postura al respecto?... y se la comentáis al compañero/a. Una vez que ha acabado eso entonces cambiamos el papel, es decir si por ejemplo yo se lo estaba diciendo a

Blanca, pues lee primero de alejamiento y ella me explica... iahhh...!pues mira siento nervios, además siento rabia y lo veo esto como muy negro! y a continuación le diría ahora escucha estas palabras, o las lees para tu dentro, cuando tú piensas en seguridad, sostenible y limpias...¿ qué es lo que percibes?

Participante: -Confianza, diría

Carles.-Confianza, bien, pero yo lo que os propongo es que seáis más extensos en la expresión, ¡vale!, porque confianza es una expresión muy corta... Entonces cambiaríamos, empezaría yo a leer las palabras de alejamiento : Peligrosas, inseguras, tóxicas...: Yo, pues me empiezo a sentir aquí una cosa en el estómago, lo veo que esto tenemos que acabar ya. Simplemente se trata de notar. A continuación voy a acercamiento, seguridad, sostenibilidad, limpias, por ejemplo yo me imagino una cosa, clara, amplia, que da gusto vivir,. Se trata de nuevo de que lo expliquéis, ¿vale? y ahí ya, se acaba el ejercicio.

Después del ejercicio lo que me gustaría es que compartieseis vuestras experiencias, para dar sentido en qué tiene que ver todo esto con la comunicación, porque ahí entonces ya encajaremos con los asuntos de la comunicación. Lo importante primero es tener realmente la experiencia, para darle sentido.



Bien ¿alguna pregunta acerca del proceso, la secuencia que hay que seguir?. Esto es muy importante empezar por alejamiento y después acercamiento. Entonces por parejas, voy a dar aproximadamente unos cinco minutos para hacer primero un papel y después cambiáis, yo haré palmas para que cambiéis de rol y cinco minutos más. Por favor es muy importante que os atengáis a las instrucciones. No os vayáis por los cerros de Úbeda... ¿qué quiere decir eso? Que

uno puede empezar "porque fíjate, es que Iberdrola, a ver cuando cierran Garoña." Por favor, eso ahora no toca. No comencéis con esas historias, porque eso ahora no es pertinente, lo que es pertinente es otra cuestión, lo que estamos investigando, ¿vale? ¿Alguna pregunta? Pues nada, parejas y cinco minutos aproximadamente por posición y diez minutos en total; ahora sí.

[Pasan unos 10 minutos haciendo el ejercicio]

Carles.-Bueno, ahora me gustaría comentarios. ¿Qué es lo que habéis notado cuando estabais pensando más en términos de alejamiento?; ¿Qué pasaba cuando estabais en los términos de acercamiento?, ¿Qué habéis experimentado?

Participante 1:

-Yo he notado en las palabras de acercamiento y en las de explicaciones más coincidencias.

Carles P.- ¿Cuáles?, ¿En qué sentido coincidentes?

Participante 1:

Pues a la hora de explicar las cosas que se sienten, hemos sentido más parecido, que en las de alejamiento

Carles.-Ajá, muy bien. Alguna cosa más

Participante 2. Yo, desde el momento en que estoy ahora, desde este momento, creo que ha sido importante lo de hacer primero lo de alejamiento y luego el acercamiento, porque ahora estás mejor que si lo hubieras hecho al revés. Te quedas como más tranquila, como que sí.

Carles. ¡Ahhhh...eso es muy importante, claro! Sí, es una de las cuestiones importantes de porqué ponía tanto énfasis en que iniciaseis primero con el alejamiento y después el acercamiento; porque si lo ponemos al revés en lugar de estar tan tranquilos como estáis ahora, seguramente estaríais un poco más irritados, más enfadados, más algo... Ya veremos más detalles acerca de esto, no porque este detalle dice bastante. Por ejemplo imaginaros que estamos haciendo un discurso político, un mitin,...si nos dedicamos a hablar sólo en términos de alejamiento, de lo malas que son las nucleares, seguramente la gente, es posible que se indigne pero es posible que entonces no tenga una dirección hacia la que ir. Por eso es esa idea de primero el alejamiento y a continuación el acercamiento.

No digo de que siempre tenga que ser así, pero si en este taller de dos horas ya aprendemos esto, como asunto general, habremos avanzado bastante.

Más cosas...

Participante 3

-Me resulta más fácil poner nombre a las sensaciones de alejamiento

Carles.-¿Sabéis por qué?

Porque tenemos más práctica. No es ninguna broma, es en serio. Son, podríamos llamar, hábitos mentales. Yo por ejemplo soy socio de Ecologistas en Acción, cada trimestre recibo *El Ecologista*, a mi me parece una revista estupenda, pero si os fijáis por lo menos, sino más, del 80% son de todos los desastres que hay, y no estoy negando de que no existan esos desastres por supuesto, y porque no tiene más páginas, que si no pondrían más, ¿vale? Pero claro la pregunta que nos tendríamos que hacer es: ¿eso por sí mismo ayuda a la gente a movilizarse? O vamos a hacer incluso otra pregunta: ¿a quién moviliza ese tipo de enfoque, ese tipo de información?

Participantes:

-A los que ya estamos convencidos

Carles- A los que ya estamos convencidos, exactamente. ¿Y a quien tenemos que convencer?

Participantes. A los que no están convencidos

Carles-Al resto de la sociedad. No nos tenemos que convencer a nosotros mismos porque ése es uno de los principios de comunicación básicos. No es que nosotros porque seamos verdes tenemos que alguna cosa especial, no; como personas tendemos a utilizar nuestras propias preferencias, tendemos a utilizar nuestro propio sesgo, nuestras propias tendencias y entonces pensamos en términos de alejamiento todos los peligros, las amenazas que supone las nucleares...claro, como pensamos más en ello, nos resulta más fácil.

El ejemplo de *El Ecologista*, me parece una revista muy seria, pero claro el asunto es: ¿A quién está movilizando? Porque el asunto, y sobre todo como partido político, básico es movilizar al resto de la sociedad, no a los que están convencidos o podrían estar convencidos. Si nosotros queremos crear una sociedad verde, no puede ser que seamos unos cuantos. Para poner un pequeñito ejemplo aquí en Vitoria. No sé que partido gobernaba antes, pero el que se dedicó a hacer todo el tema de los carriles bici, movilidad sostenible etc...y ahora ha cambiado el gobierno, el asunto es que todo el tema de la movilidad ni la han tocado, es decir lo están manteniendo, claro ese es el asunto que yo creo que estamos buscando; no es que sean unos cuantos ciudadanos sino que sean todos o por lo menos la mayoría.

Entonces una de las cuestiones básicas volviendo al asunto es practicar el acercamiento es: no queremos estructuras que sean peligrosas, carísimas, no queremos todo eso y entonces ¿qué queremos? Y entonces tenemos que practicar lo que así queremos!

Ya hace años, cinco más atrás, yo pensaba es que no había cosas. No es cierto que no haya cosas. Por ejemplo todo lo que es la estructura del Green New Deal, eso es un ejemplo de aproximación ¿Qué es lo que queremos? Por ejemplo lo que estaba explicando Perú de de FIARE, esos por ejemplo están buscando algo, también se están alejando pero si solo te alejas es cuando ocurre ese fenómeno llamado *No pienses en un elefante*. Para los que no estabais antes cuando lo explicaba ese fenómeno de *No pienses en un elefante*, consiste en lo siguiente; quiero que atendáis a lo siguiente y que le deis sentido. Se trata básicamente que no penséis en un elefante, por favor no os imaginéis dos elefantes, y por supuesto que nadie se imagine a toda una manada de elefantes y que nadie se imagine que esos elefantes están en un río, y por supuesto que nadie se imagine que los elefantes están cogiendo agua del río y se están duchando...¿en qué estáis pensando...? en el elefante. [Risas de los participantes].Ése es el asunto, es decir pensamos que estar a la contra ya eso es suficiente para algo... ¡No! Es un primer paso; por supuesto yo no quiero nucleares pero lo que os tengo que decir a continuación es que es lo que sí quiero y a veces puede ser muy complicado, no digo que sea fácil, pero como asunto principal para integrarlo en nuestras vidas, es importante pensar en términos de acercamiento.

¿Por qué?, Como vamos a ir viendo, el hecho de que los ecologistas nos interese en temas de los peligros, las amenazas, etc. ¿Sabéis qué es lo que hace la mayor parte de la población? [Hace un gesto de taparse los oídos] No le interesa y como no le interesa, pues no escucha.

Para apoyar todo esto que estamos viendo quiero compartir unos estudios que ha realizado una empresa británica llamada Futerra, se dedica a la comunicación verde, aunque trabaja para multinacionales, es una empresa seria en ese aspecto. No hace lavado verde ni nada de esas cosas; precisamente tiene un informe de como detectar el lavado verde. Tiene un informe sobre cómo comunicar la biodiversidad que, recientemente lo hemos traducido al castellano y que si lo queréis os lo podéis bajar del blog www.verdescrecientes.org. en la última entrada <http://www.verdescrecientes.org/blog/?p=240> está a vuestra disposición de todo el mundo que quiera.

Este es un informe de cómo comunicar eficazmente la biodiversidad, y una de las conclusiones categóricas de su investigación es que la manera habitual de

comunicar la pérdida de la biodiversidad no funciona. ¿Y cual es ese enfoque? ¡perder!. Estamos perdiendo no se cuantos campos de fútbol de Amazonas todos los días; viniendo para aquí, estaba leyendo El ecologista hablaba de bosques y lo mismo. Cada día se pierden no se cuantos bosques, no se cuantas hectáreas de bosques, todos los días blablablá, blababá.... La pregunta de nuevo: ¿Eso funciona? Estos investigadores dicen que no categoricamente. Bueno tendríamos que decir a qué público, si yo hablase aquí de pérdida de la biodiversidad todos nos podemos a decir: "Si es verdad, porque no sé qué..." .Ahora, eso es lo mismo que os decía antes: ¿Nosotros, nos tenemos que convencer a nosotros mismos? ¿O tenemos que convencer al resto de la sociedad? Si tenemos que convencer al resto de la sociedad entonces nos debemos comunicar de una forma diferente. Porque hay ahí un dicho que dice "Si haces lo que siempre has hecho, conseguirás lo que siempre has conseguido. Si quieres conseguir algo nuevo deberás hacer algo diferente." ¿Y qué es lo diferente en este caso?, pues lo diferente precisamente es que en lugar de estar hablando en términos de alejamiento, en este caso de pérdida de la biodiversidad, pérdida de bosques etc. Hay dos estrategias diferentes, dos enfoques diferentes.

Uno es hablar desde el punto de vista de la hermosura de la naturaleza, del amor que tenemos a un cierto paraje, del cariño que le tenemos a los animales etc. Eso resulta que suele funcionar mejor, esto por supuesto no está 100 % garantizado.

Ahora si lo que estamos buscando es la eficacia ese enfoque, va a funcionar mejor. Claro como todo en la vida hay que ser habilidoso usándolo; porque si yo me pongo delante de un público y empiezo en plan ñoño....¡Ay, que bonita es la naturaleza!, eso no es creíble. Para reafirmar esto -curiosamente- conozco a una persona que se dedica al medio ambiente y trata a veces con jueces. Me explicó que a veces los jueces cuando están dirimiendo la protección de ciertos parajes, si el juez conoce ese paraje y por supuesto le tiene cariño....¿sabéis qué ocurre? que suele proteger el paraje, si no lo conoce, pues no lo protege. Ése sería un ejemplo en vivo de lo que estoy diciendo.

Pero fijaros que hablar en esos enfoques ya no es hablar de alejamiento es hablar en términos de acercamiento y en ese sentido las personas es más probable que se abran precisamente a apreciar si hay un paraje que lo visitaba de niño; "Tú te acuerdas de aquel paraje lo bonito que era..., lo bien que te lo pasaste...esa arboleda que había." Todas estas cosas lo más probable es que empiecen a hacer conexiones en términos positivos, conexiones en término de acercamiento. Si se trata de un contexto de un parlamento o empresarial, entonces funcionará mejor el

tipo de mensaje económico, hacer valoraciones monetarias, de lo que “la naturaleza nos provee”, agua, recursos forestales, etc.

Bien, ahí tenéis el informe colgado, no me quiero extender en ello, sólo lo quiero poner como un ejemplo del tema este de alejamiento y acercamiento.

Hay otro que también antes de que se acabe el año lo vamos a tener traducido sobre el cambio climático. Por cierto, hemos llegado a un acuerdo con Futerra para que Equo podamos utilizar estos documentos, para que lo podáis usar a vuestro libre albedrío, y sobre todo practicar. Esto no es un libro de aprenderse la lección; esto o lo practicas o no se aprende nada.

El otro informe es sobre el cambio climático, otro asunto de fondo fundamental. La mayor parte de las veces que se está hablando de cambio climático. Metafóricamente ¿qué es lo que se está diciendo? que vamos a ir al infierno: van a haber unas inundaciones..., sequías, hambrunas. De nuevo ¿Éso funciona? Para nosotros sí, para el resto de la sociedad no? ¿Cuál es el asunto? El asunto de nuevo tiene con ¿cómo sería una sociedad baja en carbono? ¿Cómo sería una sociedad donde pudiésemos vivir dignamente y no tuviésemos tantos coches? ¿Cómo sería eso?, y de ahí de nuevo como decía el compañero, ese tipo de enfoque normalmente no lo tenemos. Tenemos más practicado lo que no queremos pero no tanto lo que sí queremos y eso en términos políticos es fundamental. Hay un artículo que salió en Le Monde Diplomatique que en español, lo podéis bajar de mi blog <http://www.verdescrecientes.org/blog/?p=139>, donde Juan Torres, que es profesor universitario y miembro de ATTAC, hablaba en este caso sobre la izquierda en general, pero de nuevo lo podemos aplicar aquí a Equo.

Como discurso político es muy importante tener una visión del tipo de sociedad que queremos, ¿cómo queremos la sociedad del futuro? Porque si nosotros explicamos como queremos esa sociedad, entonces es más probable que la gente abra los oídos. Porque de nuevo esa idea de que si ya estamos diciendo lo que no queremos, la gente entiende lo que si queremos... pues resulta que no es así.

Necesitamos explicitar ¿qué tipo de sociedad queremos?, ahora si hiciésemos el ejercicio de responder a esa pregunta, yo pondría la mano en el fuego que más del 50% de las personas que hacen ese ejercicio empezarían a decir, sería una sociedad sin contaminación, sin abusos urbanísticos, sin prisas.... Lo que dice el informe sobre el cambio climático es si tú estuvieses en esa sociedad ¿cómo sería vivir en esa sociedad? ¿cómo lo puedes visualizar para que la gente sepa lo que tu quieres? y ahí hay que hacer un ejercicio de desarrollo mental muy

importante, porque literalmente tendríais que imaginar las cosas, es decir si tomamos como referencia la última gran ideología que fue el marxismo, se explicaba con muchos detalles como se supone que el proletariado llega a tener el mismo sueldo, que si las empresas son colectivas... te lo explican con mucho detalle. Nosotros ¿qué tipo de sociedad queremos?, porque si no explicamos qué tipo de sociedad queremos la gente, no nos va a escuchar, claro de nuevo esto no es filosofía barata..., sea usted optimista ¡no! Aquí hay que trabajar mucho. Porque tienes que empezar a pensar algo y eso es un ejercicio mental al que no estamos acostumbrados. Necesitamos pensar ¿cómo sería una sociedad?, cómo sería, ya que estamos en Vitoria, los futuros próximos gobiernos municipales quieran hacerla más sostenible. ¿Cómo sería vivir en esta ciudad? Para ponerlo aquí en concreto y te lo tienes que imaginar, y claro aquí no vale imaginarlo de cualquier manera, porque si no resulta creíble. Hay un informe que hizo Equo y creo que se elaboró aquí en el País Vasco, en él había una frase que me dejó muy impactado, y dice que cuando los ecologistas hablan de economía eso les da credibilidad. Porque claro, no sólo se trata de hacer un discurso en términos positivos en términos acercamiento. Igual no es creíble y entonces aquí hay que hacerlo creíble. ¿Cómo se hace? Entre otras cosas siendo riguroso, pero también tiene que estar usando la imaginación tienes que estar creando esa posibilidad del futuro y eso hay que sentarse, sentarse me refiero....eso es un trabajo meditativo que dura tiempo, no es una tarde nos ponemos unos cuantos y pensamos algo y ya está. No, hay que desarrollarlo.

Bueno hasta aquí ¿alguna pregunta?

Participante: Antes has dicho que los mensajes negativos no llegaban, ¿podrías dar una explicación de porqué? Uno puede pensar que esos mensajes en el fondo generan miedo en la gente. Y están diciendo que puedes perder. Alguien puede pensar que este mensaje si que cala.

Carles P. Pueden haber varias, pero una de ellas es que a veces la gente piensa más en el corto plazo que el largo plazo. Yo me acuerdo una vez que estaba con una amiga, que hacía tiempo que no nos veíamos y me fui a comprar una sartén de hierro de estas sin teflón, y me pregunta ¿esto para qué te lo compras? y la explique que el teflón podía ser tóxico y me dice a no le importaba, el día que se tenga que morir se muere. Hay bastante gente que piensa en esos términos.

Claro el asunto es que si lo que queremos es conseguir una sociedad como la que queremos, necesitamos estar usando más el acercamiento ¿por qué?, Porque eso es más probable que motive a la gente. Me acuerdo cuando hubo lo del Prestige en Galicia un compañero mío decía: "ahora los del PP se va a enterar y la gente dejará de votarlos". Y volvió a salir mayoría absoluta el PP en Galicia. Porque eso es

uno de los asuntos; lo que a nosotros nos motiva no motiva a la mayor parte de los ciudadanos/as. Ahí hay una serie de fenómenos psicológicos coenctados. Por ejemplo otro que se me ocurre también es el desempoderamiento, ese además como os he dicho antes está muy extendido, extraordinariamente, pero incluso no sólo fuera en la calle no aquí mismo, lo que pasa es que notar eso no es tan fácil, decir mira. Porque incluso pudiera ser que yo observase a alguien que afirmase que esa persona se está desempoderando. Hacérselo saber y si ella no tiene la percepción de que lo está haciendo pues, entonces no sirve; por eso ese tipo de cosas es muy deseable tratarlo aunque sea difícil de esa manera, le diga tú estás haciendo tal cosa y bueno ahí tendríamos que entrar en otras cuestiones psicológicas más profundas.

Participante:

Cuando hablabas de hablar en términos de acercamiento en esto también vale eso de una imagen vale más que mil palabras, yo me he acordado de lo Powert Point que recibimos habitualmente, con imágenes preciosas y tal que te llegan a hartar,

Carles. Bueno, en ese sentido lo que pasa -como muy bien dices- llegan a hartar, no. Pero bien usadas esas diapositivas pueden ser fenomenales. Aquí por ejemplo todas las diapositivas que traigo no hay ninguna fotografía ni nada, ahora porque sé el público que es. Si fuese otro público seguramente ya me ocuparía yo de poner ahí ciertas fotografías. Quiero hacer un inciso, porque porque esto es un curso de comunicación. Para los que tengáis que hacer presentaciones de diapositivas yo os aconsejo que no pongáis mucho rollo. Hay gente que está usando las diapositivas como un guion, en términos comunicativos como que no funciona. Si veis lo que yo tengo preparado la pizarra de papel [la señala], porque si hay mucha gente aquí [la pizarra] no se va a ver, pero es la única razón. Yo por ejemplo en Valencia, di un taller parecido a este pues éramos ocho y utilicé el papelógrafo. Hay que saber cómo utilizar en este caso también las diapositivas. Si por ejemplo esto fuese un colegio, pues ahí poner fotos de animales, fotos que les gusten a los chavales, seguramente fuera una buena manera de empezar a sensibilizar en este caso a cerca de la biodiversidad

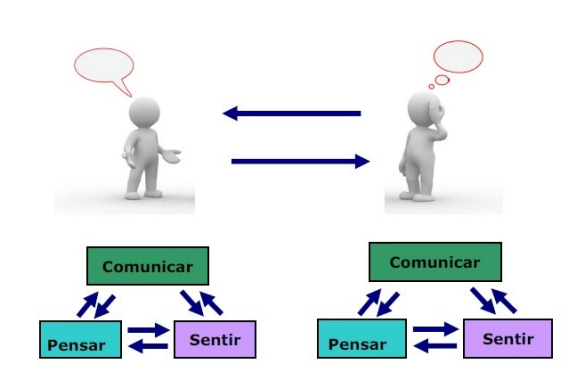
Participante

Cuando hayamos prescindido de la diapositiva habremos ganado la guerra... quitando tanto rollo

Carles P. Comunicativamente ganaríamos, pero no la guerra. Es yo he vista cada cosa por ahí y en profesores universitarios que van leyendo lo que hay en la diapositiva...

Participante. Hay un principio pedagógico que está muy claro pero no sabría explicártelo yo muy bien. Es mucho más efectivo el refuerzo positivo a una acción que está bien hecha que un refuerzo negativo o una acción o reproche que está mal, esto es a un niño a un adolescente, entonces impacta mucho más . Genera más acercamiento decirle ique bien ha hecho esto! Mientras que decirle lo que ha hecho mal, el individuo tiende a no asumirlo, intenta desviar la atención, porque está enfadado. El refuerzo negativo no lo interioriza, mientras el refuerzo positivo si.

Carles. Claro, efectivamente, estadísticamente si hiciésemos experimentos los refuerzos positivos funcionarían mucho mejor que los refuerzos negativos porque además, con perdón de la palabra que voy a usar, sabéis que los ecologistas y los verdes en general nos tachan de *coñazos*; "vaya pesados". ¿Por qué?, porque entre otras cosas usamos, a mi modo de entender el alejamiento diciendo: "eso está mal" "No tires esto al contenedor de los envases. ¡Ya está bien!", claro si tu esto se lo dices a una persona una vez, dos, tres veces. Al final ¿tu crees que te va a querer escuchar? ¡Pasa de todo! Claro, como tenemos poco practicado el refuerzo positivo hay gente que incluso le dirá: "No, esto hay que decirlo así [alejamiento]". Ahí es donde entra de nuevo toda una serie de cuestiones del comunicar, que maneras de pensar y de sentir subyacen a esa manera de comunicar [señala la diapositiva].



Porque hay veces que hay personas que se toman, esas indicaciones acerca de esa tendencia suya de comunicar, como un ataque personal y por supuesto no es un ataque personal, estamos hablando de un comportamiento que puede cambiar y que puede mejorar. El entender que ese comunicar tiene que ver con su manera de pensar y de sentir es fundamental; porque muchas veces eso de

conducta humana pensamos, que estas conductas como que cuesta mucho de cambiar ¡no! A veces incluso nuestros padres nuestras madres, dicen es que tu eres así, no vas a cambiar nunca, bueno eso que nos lo digan nuestros padres o madres, bueno pero tenemos que saber que sí que podemos cambiar, podemos cambiar esas maneras de pensar, esas maneras de sentir, esas tendencias en la comunicación. Ahora eso sí, hay que practicarlo, si uno no lo practica eso no se cambia. Hay que practicarlo al igual que uno va al gimnasio para estar en forma no es que uno va una vez al gimnasio y ya está en forma para el resto del año. No es así, tiene que ir más veces para estar en forma. Con esto es lo mismo a medida que vamos practicando nos va resultar más fácil, vamos a ver más resultados, más resultados positivos. Vamos a ver que nos relacionamos de una forma más útil con otras personas, es más beneficioso, lo cual puede estar retroalimentando para poder aplicar nuevos conceptos que estamos aprendiendo.

Participante. Siempre me surge la duda con estos temas, esta lógica que la vemos bastante evidente, cuando tiene que pasar por los medios de comunicación, cuando tu forma de comunicar sólo es a través de los medios de comunicación, ahí, es que al medio le sigue primando el mensaje negativo y tienes que... tu tienes que vender en positivo, pero sólo te van a publicar si pones el adjetivo negativo., a la denuncia, la crítica o la protesta.

Carles P. Ahí si que te confirmo eso. Como yo soy del mismo partido de nuestro diputado verde en Valencia Juan Ponce, le estoy asesorando en todas estas cosas y también al periodista; al principio le decía al periodista de poner en positivo el mensaje decía: "¡Mira si lo hacemos así con los medio no van a publicar nada!" De momento ahí yo tengo un hueco, no sé como hacerlo.

Participante:

Y es que es además lo que nos enseñan en la propia facultad, que es noticia primero lo negativo....a mí me parece una lógica difícilísima el salir de ahí

Carles P. -Ya digo en este momento tengo ahí un hueco estoy ahí pensando qué es lo que se puede hacer para salir de ese asunto. Porque es lo que dice si no sacas un gran titular..."este edificio se ha hundido" entonces el periodista, sí publica. Ahí de momento, no sé más.

Participante: Es un problema la cuestión cultural de las personas porque yo por ejemplo, esta mediodía cuando he ido para casa, he tenido un caso que luego te comentaré personalmente, que con ciertas personas aunque le enseñes

ecológicamente, ellos no te van a hacer caso, por motivos religiosos y cuestión cultural.

Carles P. Sí, sí. Pero de nuevo de lo que se trata no es que sea el 100% de la población. Hay un asunto en la comunicación y en lo que queramos hacer en Equo que, es que tenemos que pensar a largo plazo, que curiosamente como ecologistas se supone que pensamos a largo plazo, pero para nuestras cuestiones internas no lo hacemos. Si nosotros queremos desarrollar por ejemplo ser buenos comunicadores, tenemos que estar pensando cómo hacer la transición. Peru , el responsable FIARE, de nuevo lo decía: "Transición". Ayer Florent Marcellesi también habló de transición. No podemos cambiar las cosas de hoy para mañana y fijaros que lo absurdo del tema este, una de las cosas que también, uno de los planteamientos que usamos con mucha frecuencia "es urgente cortar el CO₂"; es urgente cortar no sé qué; de nuevo ¿eso funciona? No funciona, de nuevo excepto en los círculos nuestros, no funciona en general; entonces sería más útil desde mi punto de vista qué transición debiéramos comunicar, esto no es un viaje en cinco años, de diez ni de veinte; esto es un viaje de generaciones. Es ver si tenemos que pensar en términos de largo plazo, que transición tenemos que hacer y tenemos que tener claro, que habrá gente que pasará de todo políticamente. Vamos a intentar convencerlos, eso también tenemos que saberlo. Ahora lo que tenemos que tener en cuenta es que si usamos estas maneras, la probabilidad de que ocurra lo que expresamos a las demás personas es que sea mayor mucho mayor que si no tenemos las formas habituales de usar.

A ver quería hacer otro ejercicio y en todo caso después del ejercicio haces el comentario.

¿Sabeis de qué van estas dos frases? [Indica la pantalla]

Quieren acabar con todo

Quieren hundir el país

¿Vais a volver con las parejas con las que estabais y lo que quiero es que notéis es leyendo esas frases, pero hacedlo una por separado.

Primero: "Quieren acabar con todo" entonces el sujeto lo integra, lo piensa...¿qué es lo que percibe cuando está pensando en eso? Se siente desplazado, se siente indignado, ve las cosas negras, vale, tomáis nota, lo apuntáis.

En resumen uno le dice al otro "Quieren acabar con todo" entonces el otro va y le dice. "Pues yo me siento indignado", "esta gente que se ha pensado", "Tengo un nudo en la garganta". Lo que sea y lo apuntáis en el papel. A continuación:

"Quieren hundir el país", y lo mismo cuando están pensando en que quieren hundir el país: "Lo, veo todo negro, pobreza". ¿Alguna pregunta? Comencemos.

[Pasan unos minutos]

Ahora, lo que vais a hacer es recordar de nuevo lo que habéis estado sintiendo, percibiendo...yo he puesto quince segundos [señala la diapositiva] pero pueden ser cinco segundos, eso de "Quieren acabar con todo".

A continuación vais a pensar en la siguiente frase que viene que es:

[señala la diapositiva]

15 seg. Quieren que acaben con todo

1 minuto ¿Quieres que acaben con todo?

15 seg. Quieren hundir el país

1 minuto ¿Quieres que hundan el país?

Unos minutos de comentarios

Cambiar rol.

-¿Quieres que acaben con todo? Y de nuevo una vez que te han dicho la frase le vuelves a explicar a tu compañero/a que es lo que percibes, que reacción tienes y la contrastáis. Y lo mismo con esta frase, dices:

¿Quieres que hundan el país? Y de nuevo notad cual es tu experiencia cuando te están haciendo esta pregunta.

Veis que la frase apenas cambia, pero hay unos cambios, que hacen una diferencia substancial. Veréis por qué es importante aprender a comunicarse con eficacia. Pues cinco minutos más.

[Pasan unos minutos]

Carles P.-Bueno comentarios ¿qué ha ocurrido?

Participante 1: A mi por ejemplo, desde que he leído simplemente la diapositiva, he notado claramente en la segunda frase, una implicación de la persona a la que te diriges. Si le dices ¿quieres ? La metes dentro del problema y yo creo, que en consecuencia la implicas en una posible solución.

Participante 2: La empoderas a la persona

Participante 1. -Sí mientras que en la primera fraseque alguna catástrofe que va a ocurrir..lo primero que produce es miedo, porque te paraliza, entonces para mí ha sido esto lo que me ha parecido.

Carles P.-Muy bien, esa es una de las partes

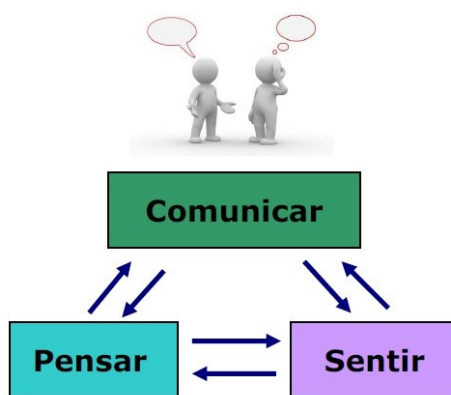
Participante 2: -Yo creo que vemos ahí una diferencia entre el bloque de arriba y el bloque de abajo, que pueden ser matices, pero en un trabajo de comunicación estratégico, importantes el "quieren hundir el país" tanto en afirmativo como en la interrogación una dosis de nacionalismo y patriotismo importante, en el suceso estas evocando todo lo que es tu país, es en el fondo tu país, no... Quieren hundir el país, pero el nacionalismo en tanto que implicas el país, que estás ahí introduciendo ese elemento, que además de una componente un tanto bélica, decir un país ,es como metáfora decir un barco, es una metáfora bélica, es ellos contra nosotros que quieren hundir el país y en el país estás tú, no... y cuando lo conviertes en interrogativo haces una pregunta trampa porque no puede haber más que una respuesta.

Carles P. Claro, pero es que ese es el asunto ..si tú dices, quieren hundir el país, eso es una afirmación, tanto la de arriba "Quieren acabar con todo" los sujetos ¿dónde están? (EL participante 2 dice: "Indeterminados"), no están, no aparecen. Cuando pones ¿Quieres...? ya empieza a haber una persona; mientras... esa frase, o esas dos frases hacen desaparecer a la ciudadanía, cuando se supone que lo que quieren es justo lo contrario y por eso a parte de esas matizaciones, las preguntas en este caso ayudan a hacer más probable que la persona se empodere, no existe eso tal como lo has dicho tu [señala al participante 1] de empoderar la persona. No es así; pero desde luego facilita empoderar, porque además ¿porqué

esto ha estado ocurriendo? Porque cuando haces tú una pregunta es más probable que la persona se implique, lo entendéis ¿no?

Participantes: Claro

Carles P.-¿Porqué habéis dado esta respuestas? Porque acabo de hacer una pregunta. Que son -si queréis- preguntas retóricas como decía. Pero el asunto es ¿cuál es el efecto de hacer esa pregunta?, ¿nos ayuda más a nuestros objetivos?, ¿nos beneficia? Gente que está ahí aburrída, que está hecha asco, cuando le haces la pregunta ¿Se activa? Tú puedes tener claro que están hundiendo el país, pero no sabes si la otra persona lo está pensando igual que tú, eso es una cuestión clave. Voy a poner aquí un dibujito.



Lo que uno está pensando y sintiendo, no es lo mismo que el otro está pensando y sintiendo, [Señala la diapositiva] pero lo que hacemos normalmente es pensar que es lo mismo y por eso a veces no entendemos porqué las otras personas no se movilizan, entre otras cosas porque las otras personas no piensan igual que tú, no se están sintiendo de la misma manera y eso en términos de comunicación pero no sólo hacia fuera de Equo, sino también entre nosotros, eso es una cosa que todavía no tenemos asumida y el día que empecemos a asumirla, las cosas nos irán mejor. Porque entre otras cosas nos escucharemos. Porque parece que nos escuchamos perono, no es nuevo; no os penséis que nosotros tenemos algo especial, no. Si fuésemos a cualquier otro área de la sociedad, nos encontraríamos lo mismo.

Participante 3: -Bueno nosotros al leer las preguntas, la segunda frase aporta un poco de optimismo como una posibilidad de solucionarlo, una salida.

Carles. Por ejemplo.

Participante 4: El primer "quieren", es quieren hundir, quieren acabar, tiene un sujeto impersonal que une con un desconocido, que automáticamente el cerebro lo pone en forma de tu propio miedo. No es algo objetivable ni concreto ni reconocible, sino es tu emoción negativa la que se pone "quieren", pues lo que yo me imagino, como fantasmas, monstruos, o troika como el gran poder que está ahí detrás, inmediatamente lo coloco ahí, pero es mi sensación, entonces se hace algo imposible de superar, estás dentro de lo irracional, el sujeto de esa frase.

Carles. Claro, fijaros que estas frases que las utilizaron los sindicatos, la utilizaron con un propósito muy específico. Ahora tal como ha empezado el taller de hoy, la pregunta es: ¿hay retroalimentación de que funcionaban las frases tal como estaban? No, no hay ninguna. Mi hipótesis la primera vez que lo oí, digo...buffff ¡qué ruina!. Fíjate, que estamos hablando de sindicatos, gente que es profesional. Entonces quise poner a prueba mi hipótesis. Con Equo Valencia, les digo que vamos a hacer un taller para confirmar que efectivamente esto es así; Hicimos un grupito, hicimos algo parecido a esto y, efectivamente, no hubo ni una sola persona que cuando pasaba de la afirmación a la pregunta, no se sintiese más capaz, más empoderada, con más optimismo si quieres, etc...; Eso es para mi un ejemplo reciente, de ahora mismo de por qué debemos de cuidar la comunicación y sobre todo por qué aprender, porque al fin y al cabo esto lo tenemos que aprender, yo esto lo he aprendido y aquí lo podemos aprender todos.

Para eso yo lo que os pongo a vuestra disposición es precisamente la web <http://www.verdescrecientes.org/blog/> que la montamos con Rafa Font , que conocí en tiempos de la Coordinadora verde, ya estábamos trabajando con cosas de estas, pero cuando ya entramos en Equo, me dijo por qué no montas un blog donde vas poniendo todo este tipo de información, entonces ahí en este blog. Vais a ver que hay varias entradas, hay por ejemplo el informe que os decía de Futerra sobre como comunicar la biodiversidad, hay el artículo que os decía de Juan Torres, bueno hay montones de cosas. Por ejemplo después de las últimas autonómicas puse una [entrada](#) sobre ¿cómo vamos a preparar las próximas elecciones?. Quedaban cuatro años, pero claro, si tenemos que preparar las elecciones, es que acaban unas y ya tenemos que empezar; y ahí tenéis colgadas herramientas, que me parecen básicas: "Como conducir fructíferamente asambleas", si somos tan asamblearistas, deberíamos de saber cómo se hace eso y si no lo sabemos, como es natural, entonces como vamos aprender...

Hay una gente de Madrid, Traficantes de sueños, que se dedicó a hacer un documento sobre normas, pautas, para mejorar las asambleas. Os vais a encontrar muchas de esas cosas; también en la penúltima [entrada](#) del blog pongo que no

todo se puede aprender ahí, ni muchísimo menos, lo ideal sería hacer talleres de estos no de dos horas, más bien de 20 horas, o algo así porque si todas estas cosas, sólo las leéis no os lleváis la experiencia que ahora os estáis llevando.

Por que, por ejemplo, esto de las frases de quieren hundir el país tengo una entrada ahí, seguramente habrá habido gente que se lo habrá mirado y dirá pues, sí que parece razonable, En cambio al hacer los ejercicios y hablarle al otro, dices: "¡Ostras tú, noto esto!". Uno si está solo leyendo igual no acaba de hacer el ejercicio, mientras que si tienes un compañero al lado, es más probable que lo haga y saque alguna conclusión interesante.

Carles. Y bueno la última palabra que era...

Participante. Me sorprende un poquito, los dos grandes partidos, tanto si están en la oposición como si están en el poder lo único que sacan es lo negativo del otro partido, ¿nadie se lo ha planteado? En estos temas, cambiar el tipo de comunicación, hacerla más afirmativa. Es que además esta es una de las razones porque la gente se cansa de los políticos y del sistema político español. Están hartos de oír las mismas teorías, los mismos reproches etc. ¿Por qué no cambian?

Carles P.-Bueno yo creo que ahí hay mucha inercia mental, los grandes partidos están aposentadísimos, por ejemplo en Valencia concretamente los del PSOE están ahí esperando haber cuando los del PP pierden. Es cierto, yo me quedaba alucinado.

George Lakoff fue asesor de Zapatero [Risas de participantes]. George Lakoff, que es el autor del libro [No pienses en un elefante](#), que es uno de los libros que yo os recomiendo leer. Fue el asesor de Zapatero, ahora si Zapatero no le hizo ni caso. ¿Qué tenemos que esperar? ¿Por qué os recomiendo este libro de Lakoff? Por muchas razones, una de ellas por ejemplo hay un discurso muy bonito -y yo creo que además muy impactante- sobre los impuestos. ¿Cómo explicar que hay que pagar impuestos?, ahora que lo están subiendo para algunos, hay una explicación de como explicar el tema de los impuestos, por qué es importante pagar impuestos. Otro libro que también os lo recomiendo que está ahí en la bibliografía en el apartado para leer es uno que se titula [El poder de la palabra](#). Os hago una precisión sobre este libro. Este libro lo ha escrito un asesor político de EE.UU. y además es declarado republicano; este es el que se inventó lo de los "bosques limpios" de Bush ¿sabéis la historia de los bosques limpios? [Algunas personas contestan !No!] a alguien se le ocurrió que manera más cómoda de evitar los incendios forestales es talar los árboles [Risas de participantes], pero la frase de tener bosques limpios, efectivamente, es que no hay nada! Y os vais a encontrar

algunas cosas de este tipo. Ahora, lo que os sugiero es que os lo leáis desde el punto de vista técnico, porque os vais a encontrar alguna barbaridad como esa. Os lo leáis desde el punto de vista técnico. ¿Qué significa técnico?, pues aprender qué es lo que te está explicando, la importancia de las palabras. Por ejemplo, una de las cosas que explica es la importancia de hacer preguntas. Si tú haces una pregunta es más probable que la otra persona se implique. Se trata de ese tipo de cosas.

Participante: Dos cositas, una que Lakoff como asesor de Zapatero fue un poco bluf, porque realmente no fue su asesor, hizo el paripé Zapatero, se lo trajo aquí, pero vamos.

Carles. Oficialmente hizo de asesor.

Participante: Pero la otra cosa, ayer por la noche con el compañero Jorge de Ponferrada, hablábamos un poquito sobre estos temas. Me parece que los ecologistas, Equo, y en general el movimiento verde tienen uno de los retos coyunturales que tienen en este momento es el tema de la minería y porque es muy fácil cuando los otros están enfrente, cuando los otros en el fondo son parte de alguna manera, de tu familia ideológica o de una tradición, te puedes sentir próximo y estás radicalmente enfrentado. Cómo hacer esto... es un reto que lanzo aquí, como pensamos que se puede trabajar el tema de la minería sabiendo, que el horizonte es terminar con la minería pero que la defensa de los mineros de los colectivos mineros, eh... tampoco se puede abandonar. ¿Cómo compaginar eso que parece contradictorio? Y que además sobre el terreno los mineros miran al ecologista con total rechazo, y este rechazo también provoca que podamos, o puedas mirar a los mineros como estos tíos no se han enterado, con un poco de soberbia de se han quedado anclados en el siglo XIX, no... Me parece que es un reto coyuntural, puntual y que es muy interesante, que ha ocurrido en toda Europa y se ha resuelto relativamente en otros sitios...

Carles. Pilar [Calvo] creo que está ahí, escribió un artículo o una opinión sobre el tema. Pilar es de Asturias, ella vive en una zona minera. No soluciona el asunto pero el enfoque de decir, vale, hay trabajadores de la minería, hay que estar a su lado, no se les puede echar de esa manera... hay que pensar cómo hacerlo...es decir en lugar de estar haciendo un trabajo, un planteamiento de enfrentamiento, como dices tú de tú eres burro pues tú más, no?. Claro hay que darle muchas vueltas ahí, eso desde luego no es un asunto fácil, no?

Participante Lo que es un hecho importante es la transición

Carles. Sí.

Participante. Yo soy Jorge de Ponferrada, eso lo iba a decir, no podemos decir no queremos la minería de golpe porque es enviarles al paro, sino eso la transición. Queremos un horizonte sin minería, bajo en carbono, pero no hoy para mañana. Sino con un período de transición, con lo cual a mi se me ocurriría nacionalizamos la minería para dejar de tener el chantaje de los empresarios mineros y a partir de ahí ir reduciendo progresivamente los puesto de empleo. A un minero no le puedes decir Minería no.

Carles. Claro ese es el asunto, no puedes decir ya de entrada "iros ya al paro" porque además vas a enfrentarte. Una cosa que ahí encaja y como ejemplo de proposición de hablar en términos positivos es el tema del empleo verde, es decir esa transición. Estos mineros vamos a hacer una transición hacia empleos verdes.

Participante. O sea dar una alternativa, no solo NO minería, sino que en su lugar... QUEREMOS esto otro, ¿no?

Carles: No se si fue el año pasado que fue a Madrid el Presidente de los Verdes de los municipios verdes de Francia, y precisamente su población [<http://www.loos-en-gohelle.fr/>] es una población minera y ahí tienen el ejemplo de una transición. También hay que decir que esa transición la pudo hacer muy bien gracias a fondos europeos de abandono de la minería.

Pero ese enfoque de decir los mineros que malos que son, desde luego hay que desterrarlo, es decir son personas que obviamente sólo hacen este tipo de trabajo y lo que vamos a introducir es una transición. Estas personas, progresivamente vamos a ir cambiando toda la estructura productiva para que estas personas, en 5, en 10 años, el tiempo que decidamos, se pueda hacer la transición. Y eso desde luego va a ser más productivo, porque por lo menos no van a ser tus enemigos, ahí desde luego hay casos que son muy delicados y este desde luego para mí es uno, pero ahí ya no solo es comunicación, es cuestión de actitudes. Porque en las actitudes, en las formas de pensar de muchos verdes es ese tipo de pensamiento *todo-nada*, *blanco-negro*, en lugar de pensar más en términos de matices. Porque eso, aunque a uno le hace parecer ser más puro, justamente no está consiguiendo aquello que está buscando y yo no estoy diciendo que tengamos que ser relativos, no, ni muchos menos. Lo que pasa es que si uno piensa en todo o nada, puede estar interpretando, que lo que yo estoy diciendo como iiiahhh!!! iieste dice que se puede hacer cualquier cosa!!! No, no, tenemos que saber también *cómo* hacerlo. De nuevo volvemos al concepto de transición, tenemos que saber cómo hacer nuestra transición. Por eso, a lo que os invito precisamente es a visitar mi blog e ir aprendiendo. Os veo con muchas ganas de ir

aprendiendo y creo que esa es una herramienta que cada vez más podéis ir integrando en vuestra vida nuevas maneras, nuevos enfoques, precisamente para poder crear la sociedad que estamos buscando desde hace tiempo.

Bueno hasta aquí hemos llegado, muchas gracias y hasta la próxima.