

ALLEY CAT ALLIES

Como hablar categóricamente del método TNR en cualquier situación

Partimos de que se quiere comenzar un programa de Captura-Esterilización-Retorno en nuestra Comunidad, incluso puede ser que ya lo hayamos comenzado. Tenemos los recursos, la información, sabemos que estamos haciendo lo correcto. Es el momento de explicárselo a todos los vecinos, a los periódicos locales o radios o incluso al Consejo Municipal.

DEFINAMOS NUESTRO MENSAJE PRINCIPAL

¿Qué queremos que recuerde la gente después de oírnos? El mensaje puede cambiar un poco en función de la situación, pero siempre debe ser claro y sólido. Por ejemplo, si vamos a ir a una reunión de un consejo municipal para oponernos a la captura y exterminio de los gatos de un parque cercano, tendríamos que enfatizar el siguiente mensaje “erradicar a los gatos no es la solución, el TNR si lo es”. Si estamos yendo en contra de los prejuicios liderados por miembros “bienpensantes” de una Comunidad, necesitamos hacer comprender que el TNR es la manera más eficaz y humanitaria para solucionar el problema de la sobrepoblación.

Puntualmente, podemos ser invitados a participar en un debate organizado por un grupo local de observación de aves sobre el tema de la depredación imputada a los gatos asilvestrados. En este caso, nuestro mensaje principal sería: “los gatos no son responsables del declive de la población de aves”. La mayoría de las veces querríamos dar un mensaje más extenso, pero si nuestro mensaje es “el TNR es la mejor manera de gestionar la población de gatos asilvestrados en nuestra comunidad”, podemos reforzar nuestro argumento con evidencias. Es importante recordar que nuestra idea principal debe ser concisa y fácil de entender para evitar la confusión.

CONOCER A NUESTRA AUDIENCIA

Nuestro método de presentación puede ser diferente en función de quien sea nuestro interlocutor. Seremos un poco más formales si vamos a asistir a una reunión de una comunidad, o ser más cálidos y simpáticos en una presentación de un programa de radio.

Necesitamos asesorar a la audiencia en el conocimiento del asunto a tratar; si estamos confrontando una propuesta de atrapar y matar a gatos asilvestrados, algunos oyentes o lectores pueden ya saber algo acerca del asunto, incluso hay gente que no entiende que estos gatos son diferentes de los domésticos y necesitan comprender y educarse en la idea de que no son gatos socializables y que salvo excepciones no pueden ser adoptados y vivir recluidos.

Hay que considerar si la audiencia es o no amistosa respecto a los gatos; policías locales y comunidades de propietarios pueden no estar preocupados por salvar la vida de los gatos, sin embargo pueden mostrarse receptivos a la hora de aprender que el método TNR es el método más eficiente desde el punto de vista económico y el más efectivo a largo plazo para reducir la población de felinos. Por ejemplo, a un grupo de trabajadores

en restaurantes que están alimentando gatos en una zona les gustaría conocer estos datos, pero también necesitan ser tranquilizados acerca de que los gatos se beneficiarán del programa TNR y que no serán dañados.

HABLAR CON CONTUNDENCIA

Un argumento contundente es el que se expone de forma rápida, que es notorio y fácil de entender en una frase o dos. Al final de este artículo se da una lista de algunos de estos argumentos para utilizar en debates, o presentaciones del TNR.

Si estamos hablando para algún medio de comunicación, es muy conveniente emplearlos dado que el periodista cortará lo que hayamos dicho para ajustarlo a su noticia.

Usar argumentos contundentes nos protegerá también de la posibilidad de que lo que digamos de lugar a falsas interpretaciones o malentendidos. Por el contrario, al expresarnos con frases largas y sin orden ni concierto, perdemos la oportunidad de conseguir éxito con lo que decimos ya que puede perderse el sentido real de nuestro mensaje. Por ejemplo, si alguien nos preguntase por la predación de aves y contestamos “pues si, los gatos matan algunos pájaros porque esto es natural, pero debe Ud. saber que es el uso de pesticidas y la pérdida de hábitat la razón principal del declive de las poblaciones de pájaros”, puede ser que al día siguiente leamos en la prensa local que solo han destacado lo siguiente: los gatos matan pájaros y esto es natural. Por tanto sería mucho más eficaz la siguiente afirmación. “La pérdida de hábitat y el uso masivo de pesticidas son los culpables del declive de las poblaciones de pájaros”, frase concisa y clara que no puede sacarse del contexto.

Otra cosa a tener en cuenta es que no debemos repetir nunca la opinión de nuestro interlocutor, incluso cuando la refutemos; no vamos a tener mucho tiempo, así que hablemos de los beneficios del TNR y también que siempre nos será de ayuda tener nuestra propia lista de argumentos para usarla en una entrevista, memorizarla o llevarla con nosotros.

LA PRÁCTICA NOS MEJORA

Ensayar nuestra presentación o repetir nuestras afirmaciones en voz alta frente a un espejo, nuestra pareja, amigos o nuestros niños; estaremos menos nerviosos si hemos practicado las frases que queremos decir.

NO PONERSE NERVIOSO

No podemos ser expertos en cada cosa y en ocasiones tendremos preguntas para las que no tengamos una respuesta preparada, esto le ha sucedido a casi todo el mundo que ha hecho una entrevista; en estos casos lo mas conveniente es mantener nuestra compostura y tratar de dirigir la conversación hacia un tema que manejemos mejor. En algunos casos podremos improvisar la respuesta, tan solo debemos ser breves. Si por ejemplo, el periodista nos preguntase sobre un nuevo medicamento para el control de natalidad de los gatos del que para nada tenemos noticia, nos quedaremos en blanco, en este caso, una respuesta aceptable podría ser: “Según mi experiencia el método TNR es la mejor solución a largo plazo para controlar el exceso de población felina y además esta solución les protege de diversas formas de cáncer”. De este modo, hemos insistido en

que el TNR es lo idóneo sin ponernos en situación de hablar de un sistema de control químico que no conocemos.

En otros casos podemos admitir sencillamente que no conocemos la respuesta y pasar del tema, intentando finalizar la respuesta con alguna afirmación positiva, resaltando aquello que conocemos y preparándonos para hablar de ello. Por ejemplo, como respuesta a la pregunta ¿Cuántos animales domésticos son abandonados cada año?, podemos decir: “Nadie sabe exactamente cuantos, pero para nosotros es corriente encontrar gatos domésticos viviendo en colonias de gatos asilvestrados, teniendo que hacernos cargo de ellos y poniéndolos en adopción”. De esta manera derivamos la atención de la primera cuestión y podemos volver sobre los aspectos positivos del método TNR.

MANEJAR LA DIFICULTAD

En cualquier momento un promotor del método TNR tendrá que hacer frente bien a un entrevistador hostil o a alguien que quiera “reventar” una reunión, en estos casos es muy importante mantener la calma incluso cuando la otra persona es totalmente irracional:

Hay que recordar, quizá no seamos capaces de convencer a una persona de mente cerrada pero no podemos perder al resto de la audiencia entrando en un enfrentamiento personal. La mejor respuesta para las afirmaciones irracionales o abusivas es simplemente encaminar el debate hacia los beneficios del TNR. Intentemos que nuestra respuesta vaya dirigida a que la cuestión vuelva a centrarse eliminando la atención hacia la persona que hizo los comentarios.

Puede suceder que durante una entrevista por radio, un oyente verdaderamente enfadado pueda decir algo como:” Lo que hay que hacer es tan solo matar a todos esos gatos”, ante lo que habría que contestar algo así: “No puedo entender como se siente Vd. así cuando el programa TNR en el (por ej. Condado...Ciudad...tal) no solo ha reducido notablemente el número de gatos asilvestrados sino que ha ahorrado dinero tanto a los servicios de control de animales como a los propios contribuyentes”.

Manteniendo el control del debate, puede aislarse al oponente, sacarlo del punto de atención y al mismo tiempo poner de relieve el éxito del método TNR.

NUNCA NOS MARCHEMOS CON LAS MANOS VACIAS

Después de una entrevista con algún periódico démosle al periodista algún material que el/ella pueda utilizar cuando escriba el artículo. Si formamos parte de un grupo organizado distribuyamos copia de nuestro boletín y un folleto sobre el TNR; si no tenemos material propio puede utilizarse el de Alley Cat Allies.

Quedémonos seguros de que el periodista sabe como contactar con nosotros si el/ella tiene alguna otra cuestión que preguntarnos. Si vamos a hablar en alguna reunión, llevemos suficientes copias para repartir a todos. Al final de una entrevista por radio, digamos a los oyentes donde pueden obtener más información y démosles la dirección y teléfono de nuestro grupo o el de ACA.

A pesar de que nos sintamos incómodos hablando con periodistas o frente a grupos de personas, tengamos en cuenta que sabemos lo que significa el TNR, que creemos en el método y que creemos en un control de población no letal. Vamos a estar mejor informados en la materia que nuestra audiencia, por tanto creamos en nosotros mismos, con algo de observación y preparación podemos llegar a ser los ganadores y si es así lo serán los gatos.

AFIRMACIONES SOBRE EL METODO TNR

De carácter general

- “Capturar-Esterilizar-Devolver, método TNR, es la manera más humanitaria y más eficaz de control de poblaciones de gatos asilvestrados”
- “Cuando los gatos asilvestrados son eliminados de una determinada zona, en poco tiempo llegan nuevos gatos para aprovechar la misma fuente de alimento”
- “El método TNR es la herramienta afilada para el control de gatos asilvestrados. Es un método ampliamente aceptado en grandes y pequeñas jurisdicciones en cada una de las regiones de EEUU”
- “El método TNR tiene un coste efectivo menor que capturar para matar. El coste medio de una esterilizaciones de \$50 , mientras que el coste de una “eutanasia” es de \$105.
- “La razón por la que el TNR es tan popular es simplemente que la gente no quiere que a los gatos se les mate”

En relación con la salud

- “Una colonia de gatos asilvestrados vacunados y esterilizados no plantea una amenaza para los humanos; los portadores más comunes de la rabia son los mapaches, las mofetas y los murciélagos”
- “Sin lugar a dudas la mayor fuente de contagio de la toxoplasmosis en humanos es el manejo o la ingesta de carnes poco hechas”

Sobre predación

- La primera causa del declive de la vida salvaje es la pérdida de hábitat debido a la actividad del hombre”