

Entrevista realizada por José Manuel Sabucedo (Universidad de Santiago de Compostela) a Pablo Briñol (Universidad Autónoma de Madrid) y publicada en el Boletín SCEPS nº 11 (<http://www.sceps.es>).

## INVESTIGAR EN ACTITUDES Y PERSUASIÓN

**Las actitudes constituyen una de las áreas de investigación clásicas de la Psicología Social. Cuando hacemos una revisión de lo publicado en los últimos años en ese campo nos encontramos con un nombre de obligada referencia, el de Pablo Briñol. Sus investigaciones y revisiones aparecen en las principales revistas y en los *Handbook* de nuestra área de conocimiento. Por lo anterior, no hay duda de que es la persona más cualificada para hacer una valoración de los avances, retos y aportaciones de este ámbito de la psicología social.**

**Además se da la muy grata coincidencia que la *European Association of Social Psychology* acaba de reconocer la calidad y originalidad de su trabajo otorgándole la Medalla Kurt Lewin a la excelencia científica de los investigadores europeos que se encuentran en la mitad de su trayectoria académica (*mid-career award*).**

**Antes de nada, enhorabuena por ese premio de la EASP. Además de la lógica alegría y orgullo que sentiste cuando te comunicaron el premio, ¿cuál fue el primer pensamiento académico que te vino a la cabeza?**

Muchas gracias por la felicitación. La verdad es que estoy muy contento. Además de alegría, también recuerdo que sentí cierta sorpresa. No esperaba que me lo fueran a conceder y cuando lo pienso todavía estoy algo sobrecogido. Aunque tenía ilusión, estos reconocimientos siempre son difíciles, intervienen muchos factores, hay otros candidatos que también lo merecen, etc. Por tanto, cuando me enteré fue una sensación de orgullo y sobre todo de gratitud hacia las personas con las que tengo la suerte de trabajar en lo que me gusta.

**Por curiosidad, ¿qué fue lo primero que hiciste al enterarte de la noticia de este galardón?**

Lo primero que hice fue llamar a mi mujer, Beatriz Gandarillas, para compartir con ella la noticia. Me puse en contacto rápidamente con el resto de personas de mi equipo para darles las gracias a ellos también por ayudarme a llegar tan lejos. El trabajo colectivo nos había llevado hasta allí. Llamé a mi amigo Alberto Becerra (UAM) y, obviamente, llamé también a Richard Petty a Columbus para agradecerle su apoyo e inspiración durante estas dos décadas.

La noticia me pilló cenando con mi padre, mis hermanos, y mi sobrino así es que allí mismo lo celebramos en familia en cuanto llegó Beatriz. También recuerdo que una de las cosas que hice esa noche fue llamar a mi colega Ángel Gómez (UNED) para darle las gracias por animarme a presentarme al premio. Si no me hubiera dado un empujón no sé si me habría presentado. Unos días más tarde hice una pequeña fiesta en la facultad para celebrarlo con los compañeros de mi

departamento, Amalio Blanco, Luis de la Corte y otros amigos y amigas con los que compartimos el día a día desde que entré por primera vez en la facultad en el año 1990.

**¿Qué aspectos de tu carrera consideras que fueron los más relevantes en la concesión de esa Medalla?**

Supongo que se trata de un conjunto de cosas. Además del impacto de las publicaciones, la EASP ha destacado de forma explícita la creatividad de nuestro trabajo. Me gustó mucho saber que se había valorado ese tipo de aspectos relacionados con la innovación y la calidad de las ideas que van más allá de los indicadores numéricos. Por otro lado, creo que mi interés por identificar procesos psicológicos básicos ha podido jugar un papel importante ya que me ha permitido hacer contribuciones en áreas muy diversas, tanto dentro como fuera de la psicología social. En este sentido, la EASP también destacó la variedad de temas tratados y el mérito de enfocarlos de forma unificada.

Además de la calidad de la investigación, algunos de mis compañeros han comentado que el servicio prestado a la EASP ha podido influir, al haber participado en la organización de varios congresos y actividades de esta sociedad. A mí me gusta pensar que un ingrediente especial ha podido ser la participación en la creación y organización de la SCEPS, y en el fomento de la investigación y los encuentros científicos de nuestra sociedad. Creo que recibir este reconocimiento internacional se puede ver incluso como una forma de premiar de forma colectiva a la psicología social que hacemos en nuestro país.

**Tú y yo nos conocimos en 1997 en Salamanca. Yo intervenía como ponente en un curso organizado por Eugenio Garrido y Carmen Tabernero. Como ponente internacional estaba Petty. Recuerdo que me comentaste que deseabas contactar con él para hablar de un trabajo relacionado con tu tesis. ¿Es así? ¿En qué estabas trabajando en aquel momento y por qué el interés en las investigaciones de Petty?**

Efectivamente, allí tuvimos la suerte de conocernos tú y yo. Sí, me acerqué a Salamanca porque tenía mucho interés en conocer a Petty en persona. Te cuento. Durante una de sus presentaciones sobre emociones y persuasión, Petty habló de los estudios clásicos de Fritz Strack en los que los participantes tenían que sostener un bolígrafo entre los dientes (facilitando una expresión facial de sonrisa) o mantener el bolígrafo entre los labios y la nariz (facilitando una expresión más parecida a la tristeza) mientras evaluaban mensajes. Después de la presentación, me acerqué para preguntarle por esa referencia y él me preguntó por qué me interesaba por dicho trabajo. Le dije que estaba haciendo los primeros estudios de mi tesis doctoral sobre la influencia de las respuestas corporales del receptor sobre sus propias actitudes. La idea de partida era que cuando alguien convence a otras personas de algo, a veces, en el transcurso de esa interacción acaba por convencerse a sí misma. A este fenómeno lo denominamos auto-persuasión. Yo quería saber qué parte de ese efecto de auto-persuasión se debía a las inferencias que el receptor hace sobre sus propios comportamientos no-verbales durante el *role-playing* (auto-percepción de Bem) y qué parte se debía a la generación activa

de argumentos por parte del receptor (sesgo de pensamientos de Janis). En ese contexto, pensé que me podría venir bien contar con inducciones tan sencillas como la que Petty había descrito en los estudios de sonrisa. Él me sugirió que probase con otra conducta igualmente sencilla: los movimientos de cabeza verticales (asentimiento) y los comparase con movimientos horizontales (negación). También me convenció para que probase a manipular la calidad de los argumentos para saber cuánto estaban pensando los participantes sobre la información que les daba en mis estudios. Casi sin darme cuenta, ahí tenía un diseño 2x2, y una forma sencilla de abordar empíricamente mi pregunta sobre auto-percepción vs. sesgo de pensamiento. Después del Congreso me mandó por mensajería unos cuantos artículos impresos sobre el tema (aun no se podían compartir pdfs por email) y me puse a trabajar con ese nuevo material ilusionado tras ese encuentro.

### **Y ¿funcionaron esos consejos?**

Totalmente. Los resultados mostraron algo incluso mejor de lo que cualquiera de los dos habíamos sido capaces de anticipar. Para nuestro asombro, la conducta interactuaba con los pensamientos, en lugar de actuar cada uno por su parte. En concreto, asentir con la cabeza aumentaba el efecto de los propios pensamientos sobre las actitudes. Resumiendo mucho, lo que encontramos fue que, comparado con los movimientos horizontales, los movimientos verticales aumentaban la persuasión cuando los pensamientos eran positivos pero también disminuían la persuasión cuando los pensamientos eran negativos. Al menos para nosotros, aquello fue revolucionario. Entre otras cosas, indicaba que algo aparentemente tan simple como la propia conducta motora podía influir sobre las actitudes a través de un proceso mental complejo de naturaleza meta-cognitiva. Es decir, que una pequeña inducción tan sutil podía validar lo que las personas tenían en mente. De nuevo, cuando empecé el estudio, pensaba que este tipo de tratamiento basado en los movimientos corporales de uno mismo sólo podría actuar a través de procesos mentales más sencillos (como la auto-percepción o el condicionamiento clásico) o a través de procesos cognitivos de naturaleza primaria (como el sesgo en la dirección de los pensamientos que vienen a la mente). No se nos ocurrió pensar que podría operar por un proceso de validación del pensamiento, que implica pensar sobre los propios pensamientos. Pasamos varios estudios diseñados para especificar las condiciones en las que este proceso de validación era más probable que operase y separarlo de la forma más clara posible del resto de procesos previamente identificados (y que no eran de naturaleza meta-cognitiva).

Todo aquello se convirtió en la tesis doctoral, para cuya defensa volvió Petty a España (UAM) en 1999. Tras un largo proceso de revisión, que para mí fue interminable, los estudios se publicaron por fin en nuestra revista insignia (Briñol & Petty, 2003, *JPSP*). La espera mereció la pena. El trabajo tuvo bastante repercusión a distintos niveles. Con el tiempo me han llegado a decir que aquella publicación contribuyó a renovar el interés de la psicología social por estudiar cómo la conducta afecta a la mente, un campo que muchos empezaron a llamar *embodiment*.

**A partir de esa experiencia, ¿quieres aprovechar para sugerir algún consejo para los jóvenes investigadores que se encuentren actualmente haciendo el doctorado?**

Darí­a dos consejos. Para aquellos que est­an empezando, que se animen a ir a Congresos y encuentros cient­ficos (incluidas las estancias fuera) para poder acercarse y preguntar a los expertos en sus respectivos campos. Sus consejos suelen ser muy valiosos y la mayor­a de las figuras est­an encantadas de poder ayudar. El segundo consejo es que se armen de paciencia si est­an trabajando en algo bueno. Los estudios de mi tesis, por ejemplo, tardaron m­as de cuatro a­os en salir publicados, pasaron por dos equipos editoriales y por ocho revisores dentro de la misma revista. Como te dec­a, a m­i se me hizo bastante largo ese proceso, pero despu­es tener una publicaci­on tan importante dio sus frutos. En resumen, mi consejo ser­a preguntar, rodearse de expertos y ser constantes. Si todo eso se puede hacer divirti­ndose y haciendo que los dem­as tambi­en disfruten y mejoren, pues mucho mejor.

**¿Cu­ando se produjo tu primera estancia con Petty en Ohio y cu­al es la primera impresi­on acad­mica y personal que recuerdas de esa ­poca?**

Mi primera visita a Ohio State fue en el verano de 1998 precisamente para presentar los resultados preliminares de estos estudios de la tesis. Durante esa estancia breve, Petty me ofreci­o volver ya como posdoctoral al a­o siguiente. Por tanto, mi primera estancia de larga duraci­on fue en el oto­o de 1999. El ambiente cient­fico me impresion­o y me result­o cautivador. Todos los d­as hab­a reuniones de investigaci­on en las que se discut­a de forma precisa sobre las posibles interpretaciones de los resultados que la gente iba presentando. Hab­a reuniones del grupo de trabajo, reuniones de varios laboratorios con intereses comunes, reuniones sobre temas concretos, reuniones de ­rea, reuniones para ver a profesores visitantes, reuniones en otras facultades, congresos locales, estatales, nacionales, e internacionales. Todo el mundo estaba hablando de investigaci­on todo el rato en todos lados. Para m­i fue un est­imulo sin precedentes, y me contagi­e de aquella pasi­on. Tambi­en me llam­o la atenci­on que todo aquel intercambio cient­fico se produjese de una forma tan f­cil y elegante, centr­ndose sobre todo en los m­eritos de las ideas m­as que en las vanidades, posibles rivalidades, etc. Recuerdo que al principio me parec­a casi ingenuo tanto entusiasmo cient­fico. Otra cosa que me impresion­o fue la parsimonia con la que se abordaban problemas complejos haciendo que fueran manejables a trav­es de la creaci­on de dise­os experimentales eficaces, eficientes y efectivos. Obviamente, tanto la cantidad como la calidad de estas reuniones no han hecho m­as que crecer con los a­os. Yo intento reproducir esa misma cultura alrededor de mi grupo de investigaci­on y, en la medida de lo posible, tambi­en en las clases. Resulta fundamental contar con un entorno acad­mico estimulante e ilusionante.

**El Modelo de Probabilidad de Elaboraci­on se plante­o en la d­cada de los '80 como una teor­a general de la comunicaci­on persuasiva. La doble ruta de la persuasi­on permiti­o dar sentido a muchos resultados de investigaci­on previos aparentemente contradictorios.**

**Después de todos estos años, ¿cuáles son los avances más importantes que se han producido en esa teoría?**

La esencia del ELM sigue siendo la misma. Aunque lo que más ha trascendido del modelo es la idea de una ruta central y otra periférica, en realidad se trata de un enfoque menos conocido de lo que podría parecer. Me explico. Por un lado, la clave del modelo es que cada efecto puede ser explicado por distintos procesos. Esos procesos se pueden agrupar en las dos rutas mencionadas, pero también se pueden clasificar de otras formas. De entrada, aquí ya hay dos ideas que a veces pueden ser contra-intuitivas. Por un lado, que los procesos mentales se pueden tratar casi como si fueran cosas materiales, clasificándose en categorías según sus propiedades. Por otro lado, que siempre puede haber más de un proceso detrás de un fenómeno. Volviendo al ejemplo sobre *embodiment*, contaba que la propia conducta del receptor (asentir con la cabeza, sonreír, sacar pecho en una postura de poder, etc.) puede aumentar la persuasión sirviendo como una clave heurística de decisión, cambiando cuánto se piensa, haciendo que se generen pensamientos más o menos favorables, o validando los pensamientos que ya se tienen. Cada uno de esos procesos mentales opera en condiciones diferentes dando lugar a consecuencias distintas tanto a corto como a largo plazo. Como te adelantaba, estas mismas conductas pueden aumentar la persuasión pero también reducirla, como en el caso en el que asentir o sonreír impide la elaboración de argumentos fuertes o valida los pensamientos negativos que se puedan tener. Por tanto, un mismo resultado puede deberse a distintas causas y un mismo proceso puede dar lugar a distintos resultados. Incluso cuando el resultado es el mismo a corto plazo, las consecuencias a largo plazo pueden ser diferentes en función del mecanismo psicológico a través del cual hayan cambiado. Así, cuando sonreír, asentir, o sacar pecho cambia las actitudes a través de procesos que no implican pensar es menos probable que tengan efectos duraderos comparados con cuando esas mismas conductas cambian las actitudes mediante procesos que implican mayor elaboración mental.

En resumen, que aunque pueda parecer un lío porque todo es posible, el modelo es muy útil porque indica que no todo es igual de probable. Es un enfoque conceptual muy potente ya que permite hacer predicciones precisas tanto sobre los fenómenos conocidos, como sobre todo sobre las novedades que están por venir. De hecho, el ELM ha servido para solucionar muchas de las controversias recientes, como la discusión sobre cuántos procesos son realmente necesarios, el debate sobre si se trata de procesos o de sistemas, las discrepancias entre lo explícito y lo implícito, e incluso ha contribuido a esclarecer la supuesta crisis de replicabilidad en psicología.

**¿En qué aspectos concretos de la teoría estás trabajando en este momento y por dónde crees que va la investigación sobre persuasión en los próximos años?**

El ELM sufrió un cambio cualitativo cuando tuvimos que incorporar los procesos meta-cognitivos de validación. Aquello fue toda una revolución para nosotros. Fíjate, al principio pensamos que la validación del pensamiento era un mecanismo que tenía sentido sólo a la hora de explicar los efectos de las conductas sobre las

actitudes. Es en ese contexto donde identificamos este proceso por primera vez y allí donde estábamos más centrados. Sin embargo, enseguida nos dimos cuenta de que se podía aplicar a cualquier variable y además no sólo del receptor, sino también del emisor, del mensaje, del contexto. Con el tiempo, incluso resultó que es un mecanismo psicológico tan básico que opera en contextos que van más allá del cambio de actitudes, influyendo sobre cualquier juicio, sea evaluativo o no. Eso sí que fue una innovación y seguramente el descubrimiento responsable de la Medalla Kurt Lewin.

Después de publicar varias revisiones centradas en el contexto de la persuasión y la cognición social, ahora estamos escribiendo por primera vez una revisión más general sobre auto-validación como una nueva forma de funcionamiento mental. Esta revisión comienza con la separación entre procesos de cognición primaria y procesos de cognición secundaria (o meta-cognitivos), distinción que, como te decía, supuso un cambio importante para el ELM. Hay muchos ejemplos cercanos de meta-cognición, como la sensación de fluidez mental, los intentos de suprimir un pensamiento, la corrección de sesgos mentales que creemos que pueden contaminarnos, la sobre-confianza en muchos de nuestros juicios, o los fenómenos de la punta de la lengua (cuando creemos saber algo que en realidad sabemos que no sabemos en ese momento). Es un proyecto ilusionante que permitirá integrar mucho de lo que se ha hecho hasta ahora, no sólo en nuestro grupo de investigación, sino también en otros laboratorios que han adoptado nuestro paradigma para estudiar temas que van desde el placebo hasta los delirios paranoides y las dudas obsesivas. Darío Díaz está haciendo excelentes avances en este frente para mejorar el bienestar de las personas con vulnerabilidad a las enfermedades mentales. Se trata de una integración ambiciosa, en la que se incluyen otros temas recientes como la psicología de la moda, el humor, la meditación, el terrorismo, la sincronía y la robótica. No es cuestión de hacer una lista aquí, pero quisiera adelantar que este proyecto también engloba otras líneas pioneras, como cuando las emociones validan el pensamiento de Maria Stavraki y Greg Lamprinakos, así como la validación a través de la interacción entre la fusión de la identidad y la magnitud de los sacrificios que llevan a cabo las personas por sus grupos, un proyecto precioso en el que se encuentran trabajando Borja Paredes y Ángel Gómez.

**Kurt Lewin, cuyo nombre lleva la Medalla que te han concedido, tenía claro el compromiso de la actividad científica con el bienestar de la ciudadanía y el progreso de la sociedad. En una cuestión tan sensible como es tratar de influir en las disposiciones mentales de la ciudadanía hacia todo tipo de estímulos, ¿cómo se concreta ese compromiso?**

Efectivamente, Kurt Lewin llevó a cabo trabajos pioneros para abordar problemas importantes de su tiempo. Algunos de esos estudios fueron precisamente sobre persuasión. Por ejemplo, en línea con el efecto de auto-persuasión que comentamos al empezar la entrevista, Lewin descubrió que era más fácil convencer a las amas de casa que compraran alimentos de casquería en tiempos de guerra (algo que inicialmente no les gustaba) cuando eran ellas mismas las que tenían que adoptar el papel de convencer a otras amas de casa, comparado con cuando otras personas les intentaban convencer a ellas (y seguramente comparado

con cuando se tenían que convencer a sí mismas directamente). Esta estrategia de hacer que las personas tengan que generar argumentos, en este caso con la excusa de convencer a otros, es una técnica de persuasión con mucho potencial de aplicación práctica. Por razones de espacio no voy a detenerme en ello, pero sí te puedo decir que ahora tenemos la suerte de saber cuándo esta estrategia de cambio es más probable que funcione, para quién, y por qué (Briñol, et al., 2012, *JPSP*). Ya se sabe que no hay nada más práctico que una buena teoría.

En términos generales, creo que el compromiso con los problemas sociales es un ingrediente inherente del esfuerzo de la mayoría de los psicólogos sociales. En aquellos estudios llevados a cabo en tiempos de guerra, Lewin se centró en cambiar las actitudes de población relevante (las amas de casa) hacia un tipo de comida que seguramente era la más apropiada por sus cualidades y disponibilidad (la de la casquería). Salvando las distancias, se podría decir que seguimos haciendo cosas parecidas hoy en día. Por ejemplo, en nuestro equipo de investigación cambiamos las actitudes de grupos de población relevantes (adolescentes) en relación con la comida saludable (la dieta mediterránea) y la comida menos saludable (comida rápida con alto contenido en grasas saturadas). Además de cambiar las actitudes hacia las dietas atendiendo a los procesos básicos de persuasión, también hemos podido hacer intervenciones para promocionar el ejercicio físico, reducir el estigma sobre las personas con obesidad, cambiar las actitudes hacia las personas vegetarianas, ayudar a distanciarse de la obligación de mantener una determinada imagen corporal, y minimizar la cosificación que a menudo padecen las mujeres (y cada vez más hombres). De nuevo, tampoco quiero alargarme mucho, pero si a alguien le interesa profundizar puede ver algunas publicaciones recientes que tenemos con Margarita Gascó sobre estos temas de salud (e.g., Briñol, et al., 2013, *PS*; 2017, *BJSP*). En este mismo sentido, también se pueden consultar los trabajos de Javier Horcajo para reducir el dopaje en los deportistas.

**Te has referido en varias ocasiones a la influencia del cuerpo sobre la mente. Estos trabajos sobre cosificación que mencionas tienen que ver también con esta misma relación ¿no es cierto?**

Exacto. La creencia intuitiva es a ver lo material y lo mental como dos cosas separadas. Según el dualismo cartesiano, lo físico sería lo opuesto a lo mental. Como consecuencia, el cuerpo limitaría o anularía la mente. En línea con esta visión cartesiana, sabemos que centrarse en los aspectos corporales de las personas a veces hace que se preste menos atención a sus aspectos mentales. Este efecto lo ilustran muy bien los estudios clásicos de Barbara Fredrickson sobre cosificación. Sin embargo, nuestro trabajo sugiere que el cuerpo también puede potenciar la mente (en lugar de anularla), al menos en algunas circunstancias. Creemos que la relación entre el cuerpo y la mente es mucho más rica y puede funcionar en más direcciones de lo que una división estricta podría indicar. Precisamente, una de estas nuevas direcciones tiene que ver con la posibilidad de tratar a la propia mente *como si* fuera un objeto físico sobre el que se pueden realizar todo tipo de acciones. Aunque pueda parecer contra-intuitivo, la cosificación de la mente como un producto físico facilita la separación entre los pensamientos y la persona que

los piensa, un paso necesario en la mayoría de terapias contemporáneas que se basan en esta idea de “*de-fusión*”.

**Alejándonos un poco de tu trabajo concreto y analizando en perspectiva todo el talento, recursos y tiempo dedicado a analizar los procesos implicados en el cambio de actitudes, ¿qué opinas de la resistencia que muestra la especie humana a abandonar aquellos esquemas cognitivos que están al servicio de la infravaloración y discriminación del otro?**

La tendencia a favorecer al propio grupo y discriminar a otros grupos es tan frecuente como dolorosa. En mi opinión, a pesar de lo consolidados que están estos fenómenos y de su tremenda resistencia al cambio, siempre hay margen para introducir variaciones. Sé que la pregunta no iba sobre nuestro trabajo, pero lo cierto es que hemos visto que se puede reducir el prejuicio desde una perspectiva que tiene en cuenta los mecanismos básicos de persuasión. De esa forma se predice mejor en qué medida los cambios de actitudes hacia grupos minoritarios resultan sostenibles a largo plazo e incluso si se pueden llegar a generalizar de unos grupos a otros. Por ejemplo, junto con Miguel Ángel Martín Cárdena y Javier Horcajo, hemos estudiado el efecto de la elaboración sobre la estabilidad y la resistencia de las actitudes hacia la incorporación laboral de inmigrantes sudamericanos en España. Beatriz Gandarillas, Blanca Requero y Ana Cancela también han aplicado los procesos básicos de persuasión tanto para reducir la discriminación que a menudo sufren las personas con discapacidad en las organizaciones como para aumentar la diversidad cultural en nuestras empresas. Otro de mis colaboradores, Ismael Gallardo, aplica los mismos principios básicos de persuasión para aumentar los derechos de los matrimonios homosexuales.

Si quieres te cuento más cosas recientes relacionadas con este tema. Por ejemplo, David Santos está probando algunas intervenciones de naturaleza meta-cognitiva para reducir la deshumanización que padecen los refugiados, para combatir el tráfico y la trata de personas como objetos de consumo, así como para minimizar los efectos del *bullying* entre los niños más pequeños. Adoptar una perspectiva básica a la hora de abordar estos fenómenos sociales nos ha llevado a resultados increíbles. Por ejemplo, los niños más agresivos se sienten mejor cuando juegan a lo que más les gusta (videojuegos violentos) y curiosamente ese encaje entre persona y situación hace que confíen en cualquiera de los pensamientos que tengan en mente en ese momento, incluidos pensamientos prosociales de ayuda. Aunque resulte paradójico, dos cosas que no parecen muy positivas (personalidad agresiva y videojuegos violentos) acaban produciendo un resultado que sí lo es, al menos cuando se crean las condiciones para que estas variables actúen a través del proceso de validación mental.

**Muchas gracias, Pablo, ¿quieres añadir algo más para despedirnos?**

Gracias a ti. Sí, me gustaría añadir que los trabajos a los que me referido a lo largo de la entrevista se encuentran disponibles en nuestra página web ([www.uam.es/persuasion](http://www.uam.es/persuasion)). Para cerrar, una última anécdota. Como sabes, estamos esperando un niño. Eso sí que es un premio, del que nos enteramos casi a la vez



que de la Medalla. Mientras decidimos el nombre y preparamos el nido, nos referimos a él cariñosamente como el pequeño Lewin.