

## Bla, bla, bla

**Jaume Barberà**

Periodista i presentador del programa *Bon dia, Catalunya*  
de Televisió de Catalunya, SA

«Això de la comunicació és complicat.» Dir això és una *boutade*, perquè dius «és complicat»; i tant, com tot. He posat «Bla, bla, bla» com a títol de la meva lliçó perquè, entre d'altres coses, fem molta teoria; i ens agrada fer molta teoria de coses que, a vegades, no sabem per què funcionen, però funcionen.

Per exemple, un cas paradigmàtic: algú hauria dit que *Operación Triunfo* s'havia de convertir en el que s'ha convertit? Hi havia gent que tenia aquesta proposta damunt la taula abans de fer-se *Gran Hermano*, i la van deixar en un calaixet, perquè no s'hi creia i perquè valia molts diners. Entre d'altres coses, també es va arraconar en un calaix perquè es creia —i, de fet, passa— que la música en els programes de televisió o en la televisió no dona audiència.

Cada vegada que hi ha una actuació musical, la gent aprofita per a anar al lavabo o per a parlar amb el periquito o per a fer zàping per veure què passa en altres canals, oi? I, per tant, aquest programa no es va acceptar fins que, en un moment determinat, algú va dir: «Escolta, va; no tenim res, provem-ho.» I fixeu-vos el que ha passat.

El que ha passat és que els professionals de la música, la gent fins i tot amb estudis de música, és a dir els professionals, avui malviuen a causa de l'allau que ha representat l'èxit d'aquests nois que, fins fa poc, cantaven alguns d'ells en una bastida, perquè són persones amb molt pocs estudis. I em sembla que tots arribarem a la conclusió que la guanyadora d'aquest concurs, que és la Rosa —i no em feu dir el cognom perquè no el sé—, doncs, sentint-la parlar, ja n'hi ha prou, oi?

Bé, un es pregunta: què ha passat aquí? Com és possible que un programa d'aquestes característiques pugui aconseguir reunir davant la televisió, a casa, més de catorze o quinze milions de persones el dia de la final o alguna cosa semblant? Com és possible que una noia que abans cantava en casaments, bateigs i altres festes per

animar el personal, avui estigui cobrant, pel cap baix, entre vuit i deu milions de pessetes per concert. I ara mateix n'acaba de firmar cent que farà per tota la geografia de l'Estat espanyol –aproximadament, cinquanta-tres ciutats.

Com és possible? Doncs, ha passat. Què tenia aquest programa, des del punt de vista de la comunicació, perquè hagi aconseguit aquest èxit?

Un nazi execrable –com tots els nazis– però que és el pare de la propaganda política, Joseph Paul Goebbels, un mestre des d'aquest punt de vista –i de fet, Hollywood es basa una mica en la seva manera d'enfocar la comunicació–, va dir un dia una frase extraordinària que jo, sempre que tinc oportunitat, la dic, perquè crec que és certa. El nazi Goebbels va dir: «Si vols convèncer, no apel·lis a l'intel·lecte; apel·la als sentiments.» Òndia, sents això i dius: «Està molt bé, és veritat.»

Vosaltres us heu trobat alguna vegada que heu anat al cinema, a vegades per error, i heu entrat en una sala i heu vist una pel·lícula que no sabeu exactament per què la veieu, però bé, havíeu d'anar al cinema i..., a més a més era horrorosa; o a la televisió, a casa, que no sabíeu què fer, estàveu avorrits, i us ha enganxat una pel·lícula absurda, ridícula i que no hauríeu pas vist mai? I encara que sigui la pitjor de les pel·lícules que mai l'home hagi pogut fer, sobretot si és americana, no us heu fixat que, en un moment determinat de la pel·lícula, el missatge us toca, és a dir, us esborroneu, hi ha una petita commoció i fins i tot algunes vegades, si escolteu una mica, podeu tenir els ulls humits? Doncs, quan s'ha produït això, us han tocat, ens han tocat.

Això, a Amèrica, a Hollywood són els mestres, ho saben fer. En el pitjor dels cursos, sempre tocaran els sentiments. No els interessa l'intel·lecte, no es fa negoci amb l'intel·lecte; i el *show business* –que ja ho diu la paraula– vol fer negoci, i amb l'intel·lecte no es fa negoci. L'intel·lecte només és per al sector públic; és el Centre de Cultura Contemporània, pagat per tots els ciutadans. Però, els sentiments són per al sector privat –permeteu-me aquest joc de paraules, però crec que és així. Sentiments és negoci; l'intel·lecte, no.

Hi ha un llibre que es podria qualificar com un «manual d'autoajuda», però no és això, que es diu –crec que en aquests moments ja es pot trobar en català– *Tú eres el mensaje* (*Tu ets el missatge*). És aquest llibre (*l'orador mostra el llibre a l'auditori*). El recomano per a totes les persones interessades en el fet comunicatiu. És molt americà, eh? L'autor és Roger Ailes. Aquest home és un crac, un d'aquests assessors de comunicació dels Estats Units de grans empresaris, de grans cadenes de televisió i, fins i tot, de presidents nord-americans. Es podria anomenar *spin doctor*. *Spin* vol dir 'centrifugar', perquè t'agafen el president de l'empresa, el candidat a la Presidència, te'l posen en una rentadora de paraules i te'l treuen nou; per això en diuen *spin doctor*. Aquestes perso-

nes són els assessors, aquestes persones assessoren els candidats —que vulguin pagar— per al que sigui: a parlar, a saber què han de dir, com han d'actuar en un debat, com han de seure, com s'han de posar, com han de moure les mans, què han de fer amb els ulls, com han d'anar vestits, quin és el color del decorat a la televisió, com ha d'anar ell vestit per a combinar amb aquell decorat... És a dir et fan nou, tot: discurs, imatge, pentinat, etc.

Zapatero té un *spin doctor*, i ha canviat de pentinat, si us hi heu fixat. Aznar no en necessita: és impossible. Un altre que no en necessita i, a més a més, no en vol és Pujol. Pujol no en necessita, és un cas atípic. És una persona que diries: «Com és possible que aquesta persona hagi arribat tan lluny, oi? Com és possible? Tus, es mou, mal pentinat, baixet...» Bé, hi ha gent que no ho necessita, però Aznar el necessita, eh? Pujol no el necessita. Per què? Perquè ell fa de pare; el discurs de Pujol és el discurs que entén la gent. Jordi Pujol no parla d'una manera complicada; ell és veritablement el gran mestre de l'oralitat, ell arriba a la gent i la gent l'entén: l'entén el nouvingut, l'entén el que viu des de fa generacions a Catalunya. Parla el llenguatge del poble.

Un altre que parlava el llenguatge del poble, per exemple, era Felipe González; també ho feia, també en sabia. Més posat, més jove; per tant, no de la mateixa edat que Pujol, però parlaven un llenguatge de poble que la gent entenia. Alfonso Guerra és un altre dels que parlava el llenguatge del poble, sobretot més barroer, però ho feia i feia la seva funció.

Per tant, aquesta gent es dedica a educar els candidats. I ara us llegiré un fragment del llibre que us acabo de comentar; ho faré de la versió castellana, que és la que jo tinc. Diu: «La buena comunicación empieza con una buena conversación. Si conversas bien, deberías ser capaz de llevar esa habilidad a un atril, a la televisión o a cualquier otro formato.» I ara ens hem de fer una sèrie de preguntes:

- «¿Eres egocéntrico o te diriges a los demás?
- »¿Tratas de dominar las conversaciones?
- »¿Hablas mucho?
- »¿Sobreexplicas o sermoneas a los otros?
- »¿Te quejas o arrastras a los demás a temas que a ellos claramente les interese discutir?
- »¿Eres un oyente comprensivo?
- »¿Sonríes?
- »¿Te ríes fácilmente y respondes con franqueza?
- »¿Dices cosas interesantes?
- »¿Puedes discutir temas diferentes a tu trabajo o vida familiar?

- »¿Eventualmente utilizas un lenguaje florido?
- »¿Evitas expresiones triviales?
- »¿Eres vivaz o torpe?
- »¿Hablas monótonamente y sin entusiasmo?
- »¿Coges los chistes rápidamente y con humor, o los ignoras?
- »¿Eres pasivo y no respondes, o eres activo llevando una conversación?
- »¿Promueves monólogos o diálogos?

»¿Formulas preguntas abiertas que hacen hablar a los demás, o tus preguntas son cerradas y provocan respuestas monosilábicas? Las preguntas abiertas a menudo empiezan con *cómo* o *qué*, sonsacan detalles. Puedes requerir el uso de preguntas cerradas ocasionalmente, como esta serie de preguntas; las puedes reconocer porque usualmente comienzan con *tú*...

»¿Pontificas o preguntas a los demás qué piensan sobre el tema?

»¿Eres abierto, franco, directo y amistoso, o hermético, reservado, elíptico y distante?

»Hazte la pregunta que yo formulo a cada cliente: “Si pudieras mejorar un solo aspecto de la manera en que te comunicas, ¿cuál sería?”.»

Doncs, totes aquestes preguntes són bàsiques. Un se les ha de fer si vol comunicar, sobretot oralment; això és molt bàsic.

Roger Ailes va ser contractat per Ronald Reagan, perquè Ronald Reagan tenia com a candidat contrincant en Walter Mondale, i, en la sèrie de debats que fan els candidats a la Presidència dels Estats Units, Reagan havia perdut el primer. Sabeu que els americans, això, ho miren moltíssim: qui perd un debat, qui el guanya...; a vegades es guanyen eleccions a partir de debats, etc. Aquí no hem arribat a aquest punt encara. Bé, Reagan havia perdut, i tots els seus assessors estaven extraordinàriament preocupats, perquè Mondale, que era més jove que Reagan, l'havia guanyat.

Llavors es van posar en contacte amb aquest assessor, i aquest explica les seves vicissituds amb Reagan; perquè, primer, els assessors oficials no volen que ell parli amb Reagan —no sigui que els prengui el lloc—, etc., fins que arriba el moment final, el moment de demostrar que Reagan, d'alguna manera, ha entès i aplicarà el que aquest li ha ensenyat.

Una de les coses que més havien estat tractant era com evitar la pregunta: «Però vostè, com pot governar Amèrica, amb més de setanta anys i, a més a més, amb alguna malaltia que té?» Si han de preguntar això a una persona que opta a la Presidència, a la reelecció, és fumut, perquè l'altre és molt més jove: «Jo sóc jove, tinc futur; sóc de la generació que puja, i tu ja ets de la generació dels que se'n van. Per tant, deixa

als joves governar el país, deixa als joves governar Amèrica.» Aquest discurs és molt fort: apel·la no a l'intel·lecte sinó als sentiments; i l'edat apel·la als sentiments.

Aleshores, havien de buscar la fórmula per a contrarestar aquesta pregunta, que només es formularia si Mondale es trobava o es pensava que es trobava en una situació de perdre el debat.

I, efectivament, el segon debat no li va anar bé. Acabant-se el debat, Mondale formula la pregunta terrible que, d'alguna manera, era la pregunta que podia fer guanyador Mondale i, fins i tot —perquè ja no s'havien de fer més debats—, el podia fer guanyador a les eleccions. Per tant, era una pregunta molt complicada. Li ho pregunta, i ve la resposta de Ronald Reagan, que diu: «Y quiero que sepa que no haré de la edad un punto de esta campaña. Yo no voy a explotar para propósitos políticos la juventud e inexperiencia de mi oponente.» Fixeu-vos en la resposta: «Jo no vull utilitzar l'edat; em sembla que l'edat no és el que es discuteix per governar Amèrica, i, a més a més, el que jo no utilitzaré és la joventut i la *inexperiència* del que vol prendre'm el lloc.»

Bé, això no surt d'una manera improvisada. Tot això ens porta al títol d'aquest llibre: *Tú eres el mensaje* (*Tu ets el missatge*). És a dir, Reagan va utilitzar aquesta resposta perquè ell era una persona que comunicava. Recordeu que ell era un exactor de Hollywood, i bastant ignorant i inculte; per tant, parlava el llenguatge del poble. Ell comunicava, era conegut; per tant, tota la figura és el missatge. És a dir, l'oralitat és tot nosaltres, tot nosaltres és l'oralitat.

Perquè jo ara podria parlar sense moure'm: un *plasta* increïble... A vegades, a la televisió tenim problemes perquè et fan un plànol curt, i jo no ho vull, perquè t'amputen una part de l'expressivitat. Si jo, quan parlo, em moc, perquè m'han d'amputar les mans; no té cap sentit, i deixa't estar de teories... Se m'ha d'enfocar perquè jo em moc, perquè parlo, perquè ric, perquè em grato..., és igual. Tu ets així, tu et comuniqués així. Això és oralitat —expressió corporal, si voleu—, ho és; el silenci, el no-so és oralitat; és clar que sí.

Mireu, un dels gèneres que jo considero dels més difícils que hi ha en periodisme és l'entrevista. L'entrevista és difícilíssima, sobretot si es fa en directe. Per què?, perquè l'entrevista és un organisme viu, és viu.

Tu llences una paraula i et torna, és immediat; hi ha una interactivitat extraordinària. Perquè una entrevista funcioni hi ha d'haver química i respecte entre els dos; i s'han de saber formular les preguntes. I tu has de saber exactament què vols aconseguir d'aquell personatge; és a dir, què vull jo que em digui aquest personatge. I l'he de portar a l'hort com sigui; però el problema és que no tenim tot el dia, és que pot-

ser tenim vint minuts! I com ho faig, això? Aquest és el problema. És un dels gèneres més difícils que hi ha.

He tingut l'oportunitat, el plaer i el privilegi de fer algunes entrevistes al llarg de la meua vida professional, que guardo —perquè sóc dels que es guarda pocs vídeos— com de capçalera, perquè dic: «Aquí va passar alguna cosa més enllà de l'entrevista.» Què va passar?

Una d'elles —no sé si vosaltres l'heu poguda veure alguna vegada—, que jo considero que va ser totalment improvisada, no estava ni preparada; teníem vint minuts... Era del programa *Paral·lel*: era Duran Farell, un empresari que tots sabíem que era humanista, però empresari.

Jo li volia preguntar coses de Gas Natural, i abans de començar em diu —era un home molt educat—: «No parlarem de Gas Natural, oi?» I jo li dic: «Com? Home, alguna pregunta li hauré de fer de Gas Natural, perquè vostè n'és el president.» Diu: «Bah!, però això és molt avorrit; Gas Natural... Tu creus que jo, ara, a casa meua, si mirés la televisió i veiés un «tiu» com jo, em quedaria mirant si parlem de Gas Natural? Què va! Me n'aniria a veure el Sardà, que surten a moure una mica el daixò. No parlem de Gas Natural.» «Bé, de què vol que parlem?» I em diu ell: «De la vida.» Carai, jo em vaig quedar... I ara què li preguntaràs, a aquest home, de la vida? I tu, que vas amb el guió... Molt bé, parlarem de la vida; agafo el guió i el trencó. Comencem a parlar, i parlem de la vida.

Bé, l'entrevista havia de durar vint minuts; va durar una hora. Quin *Paral·lel!!!* Duran Farell, que era un home molt conegut, al cap de pocs dies em va trucar i em va dir: «Senyor Barberà, em pot explicar què ha passat?» «Què vol dir amb “què ha passat”?», li vaig respondre. «Sí, què ha passat?», va tornar-me a preguntar. «Jo, que ho sàpiga, no ha passat res; jo no he rebut cap queixa.» «No, no, jo tampoc; però, miri, és que jo tinc molta feina, i no em dedico a això de vostè, jo no sóc cap vedet. És que vaig al pont aeri i no em deixen tranquil; és que passejo per Barcelona i no em deixen tranquil; és que la meua secretària només fa que rebre trucades i telegrams... Què ha passat?» Dic: «Escolti, no sé què ha passat; no ha passat res.» «No pot ser, faci alguna cosa; que em deixin en pau!» «Escolti, jo no hi puc fer res!» «No, no; no vindré mai més.» «Bé, però parlem-ne...»

No el vaig poder tornar a portar perquè es va morir, però em va convidar a casa seva. I aleshores, què havia passat? Doncs, us ho explico: quan ell m'acomia de casa seva una nit d'estiu, devia ser el mes de juliol del 99 —no sé si vosaltres sabeu que ell tenia un dels jardins de bonsais més extraordinaris del món; me'l va ensenyar, i allò era extraordinari—, just al costat de la porta de sortida de casa seva hi havia un cactus

—perquè també li agradaven els cactus—, i del cactus sortien dues flors. Jo anava amb la meva dona, i ell agafa les flors i diu: «Una per a vostè i una per a la seva dona.» Dic: «No les arrenqui, que són molt boniques.» Diu: «No; com l'amor, només duren vint-i-quatre hores» —frase de Duran Farell.

És a dir, aquesta persona va transmetre, a través d'ell, de la seva oralitat... No hi havia xou aquí, eh!; era la força de la paraula, era l'espectacle de la paraula, era el que s'ha viscut i com s'explica, el que commou la gent a casa seva: directe als sentiments, res d'intel·lecte.

Quan una persona et diu que, en ple desert del Sàhara, en una nit d'estiu, és capaç de llegir la *Iliada* i l'*Odissea* sense cap llum, perquè només les estrelles et fan llum, això commou. I això és Duran Farell: un empresari, una de les més grans fortunes de Catalunya i el fundador de Gas Natural —Catalana de Gas, en el seu moment. Bé, doncs això commou.

Un altre personatge extraordinari, una altra de les entrevistes, és Pere Casaldàliga, bisbe de São Felix do Araguaia, al Brasil. És un altre d'aquests personatges. En podria dir una altra, però no em vull allargar aquí.

Doncs bé, aquestes persones tenen alguna cosa per transmetre i la transmeten bé: saben comunicar. Què fan? D'entrada, fan una cosa que és molt important: saber què volen dir.

A nosaltres, a la facultat, ens poden ensenyar moltes coses; coses tan absurdes com, per exemple, fer periodisme i tenir assignatures de llengua catalana i llengua castellana, o tenir assignatures d'història i, fins i tot, de geografia. Coses absurdes, oi? Una persona va a la universitat i li ensenyen què és el sintagma nominal i el sintagma verbal... No ho sé, però això es deu aprendre a l'ESO, i no a la universitat, oi? Doncs, així anem.

L'oralitat, una de les coses bàsiques que necessita és saber què volem dir, i això no ens ho ensenyen; ningú no ens ho ensenyarà, això. Hem de saber què volem dir. És també la condició bàsica per a acceptar ser entrevistat. Què vull dir? En aquest cas, «Què vull preguntar, què vull que em digui?», i l'altra, que és la que accepta l'entrevista, es fa aquesta pregunta en el sentit de dir: «Per què m'interessa a mi? Què és el que vull dir jo?»

Bé, una vegada s'ha arribat a saber exactament què és el que es vol dir, és quan s'ha de dir. I com es diu? Ah!, aquí és on comencen els problemes. Un exemple, o dos. A veure: «Las dos principales maneras de lograr el éxito son mejorar la tecnología existente y encontrar medios para evadir mayores obligaciones.» Això ens ho diuen a les quatre de la tarda i ens agafa un *patatús*... Hi ha una altra manera de dir-ho: «Las dos

principales recetas para el éxito son construir la mejor ratonera y encontrar la salida más grande»; aquesta és molt més clara.

Fixeu-vos: «Amb l'objectiu immediat de fer remuntar electoralment el Partit Comunista Italià en les pròximes eleccions europees, després de quatre anys de constant davallada a favor dels socialistes, Occhetto ha fet una crida a la col·laboració amb els moviments de progrés i amb els partits d'esquerra democràtica, socialistes i socialdemòcrates.» Això què és? Això és oralitat? Així parlem? Quantes vegades heu sentit això als telenotícies, quantes vegades? I s'està fent, eh?

Això és inadmissible, no es pot fer. Però a qui s'està parlant aquí? És terrible! Vosaltres sou a casa, esteu mirant la televisió, i què està passant?... Perquè tenim el vici de mirar la televisió mentre mengem, i els macarrons són boníssims, i aquell de la tele està dient que el món està bé o malament, eh? I què passa? Hem sentit «Occhetto», i en el moment que hem sentit «Occhetto»..., la persona que està molt interessada en política italiana diu «Occhetto?», deixa de menjar macarrons i de parlar amb la senyora i ho mira, però s'ho ha perdut tot.

Fixeu-vos com n'és, de complicat! Una frase oral que digui això: «Amb l'objectiu immediat de fer remuntar electoralment el Partit Comunista Italià en les pròximes eleccions» —necessites respirar—, «després de quatre anys de constants davallades a favor dels socialistes...» Però, això, què és? Doncs, això es diu, i s'ha dit; és un exemple pràctic. I hi ha una altra manera de dir-ho més normal, que seria aquesta: «El secretari general del Partit Comunista Italià diu que vol treballar amb els que fins ara eren els seus rivals polítics» —s'entén; i punt, punt! «Occhetto ha fet una crida a la col·laboració dels moviments i partits socialistes, progressistes i socialdemòcrates per aconseguir més suport popular a les eleccions europees» —punt!, un altre punt. «D'aquesta manera, el Partit Comunista Italià vol evitar que els socialistes li continuïn prenent vots, com ha passat en els darrers quatre anys» —punt!

És molt més clar, no? Ja és prou complicat, però és molt més clar. Bé, això és llenguatge oral; però és un llenguatge oral —compte!— per a ser llegit. És a dir, és llenguatge escrit per a ser llegit.

En els mitjans de comunicació audiovisuals, quan nosaltres escrivim, hem d'escrivir per llegir en veu alta, per dir en veu alta; i no s'escriu de la mateixa manera quan un el que fa és escriure un article al diari o una carta. I, per tant, el nivell de llenguatge ha de ser diferent: en el llenguatge oral no hi ha subordinades. Prohibides!, no es poden utilitzar subordinades. Subjecte, verb i predicat: aquest és l'esquema bàsic, dels clàssics, d'escola de pàrvuls; i no el fem servir. Com més lluny posem el



subjecte de l'acció, més ens perdrem. Com més històries posem aquí, i subordinades i comes..., més ens perdrem. És llenguatge oral.

En un diari, si jo lleigeixo un paràgraf i no l'entenc, torno a començar o el subratllo; però, la televisió, no la podem pas subratllar. A més a més, hi ha un altre problema: si jo sóc a casa i escolto aquell noi tan maco que m'està explicant les notícies, i tinc una gata i, en aquell moment, a la gata se li acut enfilar-se'm a la falda i em taca? Què ha passat? Ja m'he perdut. Doncs, això és important.

Aquestes coses tan bàsiques, no les fem; som així d'espavilats: no les fem. Parlo de televisió; de ràdio, n'he feta, però m'he especialitzat en televisió. Per tant, parlo del que conec més. La televisió és un mitjà que el que busca sobretot és entretenir. L'entreteniment no vol massa complicacions, l'entreteniment vol coses fàcils, de pair lleuger, i poques idees, molt poques; perquè nosaltres, després de treballar o estudiar tot el dia, quan arribem a casa volem descansar, i el que fem és distreure'ns de tant en tant. Alguns agafen llibres, escolten música i miren la televisió. Per tant, si mirem la televisió, volem que ens distregui. Per tant, per a distreure hem d'utilitzar un llenguatge planer, fàcil, correcte —que no l'utilitzem.

Llenguatge correcte. Crec que ens costaria molt trobar un país al món com Catalunya, i quan dic això dic «com Catalunya pel que fa a l'exigència lingüística en la seva llengua». A Televisió Espanyola, avui, una persona que parlés tan malament el castellà com es parla el català en alguns programes de TV3, no treballaria; perquè hi hauria una allau de protestes, perquè la mateixa societat civil espanyola protestaria, la Real Academia de la llengua protestaria. Aquí, no; aquí podem sentir barbaritats i encara ens fa gràcia.

Són molt bons actors i no és una crítica al programa, però en *A pèl tour*, heu analitzat el nivell de llengua que es fa servir en aquest programa? Heu vist mai aquest programa? Això seria possible a TVE, a Antena 3, a Tele 5? Seria possible a Canal Plus, a Vía Digital? No. Però aquí, sí; aquí no passa res, aquí sembla que sigui més progressista parlar malament.

Aquest és un altre problema que nosaltres hem d'incloure en això que anomenem *oralitat*. És a dir, quin és el nivell de llengua que utilitzem? Des del meu punt de vista, hem d'utilitzar un nivell de llengua estàndard, el que fem servir nosaltres amb els nostres companys i amics; i d'aquí el que hem de fer és bandejar totes aquelles paraules que formen part del llenguatge més col·loquial d'amiguets i no formen part de l'estàndard, perquè nosaltres el que necessitem és utilitzar un llenguatge estàndard formal. Doncs bé, el llenguatge estàndard formal és el que hem d'aprendre.

Després hi ha una classe que fa el meu amic Salvador Alsius, que porta un títol molt provocador i que respon a una piràmide invertida. Alguns de vosaltres sou periodistes? Bé, doncs, la piràmide invertida és la pedra filosofal de la premsa escrita: s'ha de començar per allò que és més important. D'aquesta manera, en el diari es diu: «Quatre persones han mort a la nacional 340.» Això, vosaltres, ho heu llegit; el problema és que també ho heu sentit.

Us sona malament això, si ho sentiu a la televisió? Ara em veieu a mi a la televisió presentant un telenotícies, i jo començo dient: «Quatre persones han mort a la nacional 340.» Us sembla malament això? Us sembla malament o no?

(*Una persona del públic diu:*) Perquè s'ha de contextualitzar, no?: «S'ha produït un accident a la nacional tal»; llavors, captés l'atenció —«accident» i «a tal lloc»—, i, a partir d'aquí, quines són les persones afectades.

(*J. B.:*) Molt bé, molt bé.

(*Continua la mateixa persona:*) El que passa és que, llavors, això entra una mica en contradicció amb allò de començar la frase pel subjecte, no? Perquè, normalment, penso que s'ha de començar pels complements: situació de lloc, situació de temps i després ja els agents.

(*J. B.:*) Molt bé. És que és això, és a dir, malgrat que ho fem i ho diem, no ho podem dir; però per una raó: nosaltres hem de preparar el teleespectador abans de dir-li la grossa, perquè, si no, jo continuo menjant macarrons. El que he de fer és dir-li: «Senyor Ramon, deixi de menjar macarrons i escolti, que això l'interessa.» Evidentment, seria fantàstic dir això: estàs menjant macarrons i estàs fent un telenotícies, i dius: «Deixi de menjar macarrons!» I la gent diria: «Què li passa, a aquest, ara?»

Això seria la millor manera de fer-ho; però, en un telenotícies, això no és pot fer, d'acord? Es pot fer en un altre tipus de programa. Per exemple, en el *Bon dia, Catalunya* alguna vegada ho he fet, això —no d'aquesta manera, però—, perquè creia que allò era important.

Doncs, en el telenotícies això no es pot fer; per tant, has de preparar el teleespectador i has de dir: «Compte!, que això l'interessa. Per favor, escolti; que això és important.» Si jo dic «quatre persones han mort a la nacional 340», pot passar alguna cosa aquí. Fixeu-vos: jo estic menjant macarrons o estic parlant amb la companya i «...quatre persones han mort...», i sento «340» o «nacional 340»; es dona la coincidència que tinc un company que sabia que avui anava a Tarragona per la nacional 340, per exemple, o el meu fill, o el que sigui.

Què ha passat?: m'ho he perdut. En un diari, no; en un diari, el que m'interessa a

mi és vendre, i, per tant, poso en portada: «Quatre persones han mort», en lletres ben grosses, o, quan siguin quatre-centes, «Quatre-centes persones han mort», en lletres ben grosses. Això és la *piràmide invertida*.

Aleshores, en llenguatge oral en ràdio o en televisió, la piràmide invertida no es pot fer servir. És igual, la fem servir, i aquí no passa res.

Parlant-vos de l'«aquí no passa res», als Estats Units, crec que ens costaria moltíssim trobar una persona de menys de trenta-cinc anys en tots els canals haguts i per haver que estigui presentant un telenotícies. És impossible. Per a presentar un telenotícies es necessita una experiència prèvia i, sobretot, el que es necessita és haver llegit.

Com és possible que nosaltres podem veure persones de menys de trenta anys —de vint-i-quatre, vint-i-cinc i vint-i-dos anys— parlant-me de la guerra freda, de la borsa, de les accions, dels *warrants*, si segurament no sabrà encara quins són els mecanismes de la borsa, què és un *warrant* o què és la guerra freda? Com és possible? Bé, doncs nosaltres som així d'espavilats, i això passa.

Només té una excepció, això: quan TV3 va començar, s'havia de fer foc nou; per tant, havia de ser gent jove, i aquí té un sentit. El que no té sentit és que a Tele 5 hi hagi nens —joves— de vint-i-dos i vint-i-tres anys fent informació; no té sentit.

Quan vosaltres, després, veieu la gent al carrer fent cobertura al carrer, fixeu-vos en les edats que tenen, en com van vestits i com parlen. I això el que fa és donar credibilitat o no? I això és molt important. Per què la gent a la televisió anem sempre amb corbata? Per què? Home, es pot anar sense corbata, no...? Per què? Perquè tu li estàs donant «formalitat» a aquella informació.

En el moment que jo, ara mateix, sortís a la Rambla a fer un no sé què en directe en un telenotícies, i anés així, amb la camisa per fora i tal, la gent diria: «Ui, aquest...!» Hem d'anar vestits de manera estàndard, com quan la gent entra a casa dels altres, no? Bé, això és bàsic.

Aquesta persona que ha fet el llibre *Tu ets el missatge*, ara us explicaré que un dia va ser contractat per una gran cadena de televisió. Buscaven un presentador per a un programa concret, i aleshores el van contractar i li van dir: «Escolta, troba'ns aquest presentador, perquè tu, en d'altres encàrrecs que t'hem fet, has trobat la persona adequada.»

Sabeu com busca, aquesta persona, el presentador? El primer que fa és viatjar pels Estats Units. Arriba a l'hotel —i no surt dels hotels—, posa la televisió, comença a fer zàping i es queda amb les cares d'aquella àrea local que més coses li diuen. Però sabeu com mira la televisió?: sense so. Bé, ha trobat unes cares que, per elles mateixes

—és a dir, expressió corporal—, comuniquen. Això no té res a veure amb el fet de si un té els ulls blaus, verds, és guapíssim o és... No, no. Senzillament, es comunica; en silenci, es comunica. Aquella persona està explicant. Tu no li sents la veu, però ella està comunicant.

Quan arriba a la conclusió que n'agafa cinc, sis, set o deu, els que siguin, posa el so; aleshores, d'aquells deu que ha triat, en cauen cinc o sis, perquè no li agrada el llenguatge oral que utilitzen, perquè no li agrada el to de veu que utilitzen, perquè no li agrada la veu que tenen. Bé, i aquells quatre finals que li queden —o dos, o tres, els que siguin— els va a veure i tenen una entrevista, i d'allà en surt un. Així és com aquesta persona, que és un dels gurus de la comunicació dels Estats Units, troba el presentador que ell creu que serà el presentador correcte i òptim per a aquell programa que aquella cadena de televisió vol fer.

Per intentar resumir, el que us diria és que torno al que he dit al principi: què volem dir? Aquesta pregunta: «Què volem dir?» Comunicar, comunicar, però què volem dir? I, una vegada que nosaltres sapiguem què volem dir —com ho hem de transmetre, què hem de fer?—, què us recomano jo?: que utilitzeu el vostre llenguatge —estem parlant sempre de llenguatge correcte, eh? Com parreu amb els vostres amics? Com parreu a la gent del vostre entorn? Com parreu? Utilitzeu aquest llenguatge.

Si alguns han fet programes de televisió o han intervingut en programes de ràdio, no us heu trobat mai algú que us digués: «Ah!, eres tu? Però no semblaves tu; parlaves d'una manera estranya.» Això és terrible; si et diuen això, és terrible. Tu has de ser tu. És a dir, la potència comunicacional que tenim és integral; la tenim o no la tenim, però no deixem de ser nosaltres. Escolta, en el cas de les noies que hi ha aquí, doncs hi haurà algun company que se n'enamorarà per moltes coses; però, entre d'altres coses, per la manera de ser, de parlar. I al revés, nois amb noies. Aleshores, per què, quan som davant d'una càmera hem de deixar de ser..., hem de ser artificials? Per què? Hem de ser naturals!!!

El llenguatge oral es basa en la naturalitat. Si no hi ha naturalitat, no hi ha comunicació; o és freda, és distant, o ens diuen: «No semblaves tu.» Bé, doncs, això és així. Doncs, parlem com nosaltres sabem parlar.

Fa molts anys, el *Telenotícies nit* de TV3 era un telenotícies que pràcticament no figurava en el comandament a distància; la gent no, bé, no... Un equip de persones vam aconseguir que aquell informatiu entrés en el comandament a distància, i avui el *Telenotícies nit* tothom sap que existeix; una altra cosa és que el mirin més o menys, però tothom sap que existeix. És a dir, vam posar aquell telenotícies en el comandament a distància.

Què va passar? Doncs que es va canviar la manera de fer entrar les notícies. Una part de l'èxit va ser la manera de fer entrar les notícies —l'anomenada *entradeta*. Què va passar? Doncs, que es va intentar buscar el llenguatge oral més proper al telespectador. És a dir, en el meu cas, que vaig fer-ho durant bastants anys, vaig intentar parlar com jo parlo i com jo sóc al telespectador.

I senzillament la gent va interpretar, entendre, que se li parlava a ella, no se li feia un discurs sinó que se li parlava a ella. I algunes vegades jo cometia errors com aquests: «Quatre persones han mort...»; però deia: «Un moment, però li ho diré d'una altra manera: “Avui, aquesta tarda, a la nacional 340, hi ha hagut un accident. Quatre persones hi han perdut la vida...”» I ho feia així; jugava, eh?

Això és un fet molt estrany, ja us ho he dit. Per què les coses van i per què les coses no van; és molt estrany. Nosaltres, a vegades, veiem persones a la televisió, de les quals no ens agrada gens el programa que fan, però, en canvi, ens agrada molt ell o ella; perquè ens agrada com ho fan, com parlen, com es mouen.

Fixeu-vos-hi: a mi em tenen prohibit...; tot això vindrà, eh?, acaba venint, però a mi em tenen prohibit aixecar-me de la taula. Prohibit. A veure, tu no et pots aixecar de la taula quan estàs fent un telenotícies, d'acord? Però ara, que estàs fent el *Bon dia, Catalunya*, pots aixecar-te; estàs en una tertúlia, i és una mica de xou: t'aixeques, agafes aquell que no calla i li dius: «Calli, home!», i tornes a seure.

Si tu t'aixeques, què passa? Vosaltres, si veieu un programa i veieu el presentador o la presentadora que s'aixequen, què passa? D'entrada, diràs: «Què li passa, a aquest, ara?», no? Home, si ho fas molt sovint, això ja forma part del... Diuen: «No t'aixequis tant, no?» Doncs bé, t'ho mires, oi? Dius: «Què passa?» Però, és clar, és que nosaltres també ens comuniquem tots; quan nosaltres parlem —home, en el cas d'un noi o una noia, depèn d'on van els ulls, la noia es troba molesta, oi?, o al revés—, ens mirem tots. Encara que ens mirem als ulls, jo et veig tota, no?; i tu no em veus tot, però ens veiem tots. Aleshores, a la televisió, no. Nosaltres apareixem així (*l'orador fa un gest amb les mans*), tallats; no ens veiem.

Si ho veiéssiu, n'hi ha que presenten el telenotícies amb pantalons curts a l'estiu, i amb d'això de platja; no us ho dic de conya. Algun dia s'espantllarà alguna cosa i hi haurà un sidral. Això pot passar.

Bé, mireu: hi ha unes coses bàsiques que jo crec que és necessari que tingueu presents, i que ja sentiu cada dia; però, per favor, no les feu. Si parleu a la ràdio o feu televisió, no ho digueu. Ara us explicaré per què.

No podeu començar una història dient: «Com s'esperava...» Quantes vegades sentiu vosaltres: «Com s'esperava, el Barça ha fitxat Riquelme.» Sí o no? Ho hem sentit, això, o no? Què vol dir «Com s'esperava»?

Escolta, i si jo acabo d'arribar de la Polinèsia, el que vull és que m'informis. Jo no haig d'esperar res; tu, dedica't a informar-me. Si resulta que jo no esperava que fitxessin Riquelme, què passa, que sóc «tonto»? No, oi? Doncs, «Com esperava», fora; no es pot dir.

Una altra —aquesta és boníssima—: «Desgraciadament, tres persones han mort en un accident que hi ha hagut aquest tarda a la N-2.» Quantes vegades ho heu sentit, això? «Desgraciadament, el conflicte a l'Orient Mitjà va de mal en pitjor.» Què vol dir que «Desgraciadament, s'han mort tres persones...»? És que estem fent la missa, el funeral? Però què és això de «Desgraciadament»? «I ara una mala notícia.» «Mala notícia»? Deu ser-ho per a tu. A veure, ara seré dur en això, eh? Tots entenem que la mort és una mala notícia, d'acord? Però, i si per a mi no ho és, una mala notícia? Perquè he d'adjectivar? Quan jo adjectivo, estic opinant; aleshores, el que no vull és que a mi, des de la televisió que jo pago, m'adoctrinin. No!: limita't a dir que s'han mort aquelles persones, i deixa d'adjectivar.

Els adjectius a la televisió, en informació, no s'han de posar; no poseu adjectius, ni un adjectiu. Prohibits.

Una altra: «Com recordaran...» Què vol dir això de «Com recordaran...»? Jo no haig de recordar res; jo et pago el teu sou, i explica'm les coses. Què haig de recordar, jo? I si no ho recordo, que tinc Alzheimer? Quantes vegades ho sentiu, això de «Com recordaran...»? Això no es diu, eh? Això, als Estats Units no es diu, eh? I a la BBC tampoc es diu, eh? Però aquí, sí: mireu un dia els informatius de televisió que es fan del principi al final i apunteu quantes vegades diuen «Com s'esperava...», «Com recordaran...», «Una mala notícia», «Desgraciadament»... Apunteu-vos-ho, i ja veureu quantes vegades us ho trobareu.

És a dir: subjecte, verb i predicat; i prou. Punt. Frases curtes, directes, llenguatge que nosaltres fem servir normalment, i si quan parlem us moveu, doncs moveu-vos. És l'expressió.

Vosaltres sabeu que, en un contacte, quan dues persones es troben per primera vegada, moltes vegades aquell primer contacte serà pràcticament definidor. Si el primer contacte no ha estat bo, malament; sobretot si vas a demanar feina o a demanar alguna cosa, malament. Són set segons, només set segons. Nosaltres necessitem només set segons per a decidir inconscientment si aquella persona ens agrada o no. I on mireu sempre? Als ulls, oi?

Si a vosaltres us ve una persona que no coneixeu i us dóna la mà, i al cap d'un segon fa això (*l'orador abaixa la vista*) i parla cap a terra, què pensareu? Fareu això (*l'orador imita una persona que s'ajup i mira enlaira*), a veure si el veieu? Set segons, està calcu-

lat; és que ho calculen tot. Doncs, això és bàsic: aquests set segons són la presentació inicial.

Joan Martí segur que pensava que, en aquesta xerrada, jo faria una càrrega com vaig fer a Tarragona contra la «televisió escombraria», contra la televisió sense ètica, contra la manera d'informar sabent que no s'està informant correctament, contra la sang i contra aquests voltors que viuen de fer programes de televisió que fan mal. Però he preferit parlar una mica de com jo crec que hauríem de parlar a la televisió, més que no pas fer incidència en uns temes —entre d'altres coses, penso que ja hi ha un altre ponent que parla d'això—, perquè aquest és un mal que no s'arreglarà.

El que és molt important en la nostra professió és saber on tens el límit, és saber que he vist coses molt greus —més a Madrid que aquí, us he de ser sincers—, i la gent ho fa, i suposo que tenen molts diners i que ingressen molts diners, però es destrossen vides. Quan s'utilitza una persona o la humilitat d'una persona per a fer espectacle, és molt greu; i això es fa.

Recordo que a Tarragona vaig explicar un exemple que a mi em semblava... No sé què em semblava perquè no trobo l'adjectiu correcte. No sé si recordeu un programa que es deia *Su media naranja*, que feia un actor que es deia Puente, que ja és mort. Aleshores, era un joc de parelles i tal, i hi havia una dona que devia tenir més de cinquanta anys, em sembla, o la cinquantena, que havia de dir allò més íntim que feia al marit. I el marit, que no ho sentia, després havia de dir si era veritat o no... —tampoc no en recordo exactament la mecànica.

Llavors, aquella dona va explicar el que era més íntim: vivia en un poble d'Andalusia, un poble petit —on, per tant, la devien conèixer—, i va explicar que cada matí li feia una *felatio* al seu marit, cosa que em va fer pensar que el marit devia ser una cosa extraordinària. Li feia cada matí una *felatio* al seu marit: una dona de cinquanta anys d'un poble rural d'Andalusia diu això en una televisió d'àmbit estatal.

De qui és la culpa? Jo pregunto de qui pot ser la culpa: de la televisió?, del professional?, de la dona? De qui pot ser la culpa? Qui penseu vosaltres que pot tenir la culpa?

Jo crec que la dona, no; jo, sincerament, crec que la dona no. Perquè la televisió té un poder que fa que persones humils, sobretot humils —i a vegades no tan humils; però si no són tan humils i tenen una certa cultura ja saben el que fan, i per tant venen el que han de vendre—, pensen que sortir per la televisió és que l'endemà el seu marit o ella tindran més feina, li plouran ofertes de treball...: ha tocat l'èxit —allò que deia l'Andy Warhol: «Ha tocat l'èxit.»

Aleshores, aquest poder és un poder que nosaltres, els professionals, n'hem de ser molt conscients, i nosaltres, com que sabem que això passa, no podem utilitzar la

intimitat de cap persona perquè el nostre programa tingui més audiència i perquè nosaltres puguem cobrar cada mes el nostre xec. Hem de tenir dignitat i ètica, i això només es té si es té de manera individual; no professional, individual. Per mi, està molt per damunt l'individu que la professió.

Per tant, si un individu sap on hi ha el límit, no ho farà; encara que li ho demanin, no ho farà. El que va fer Pepe Navarro amb el judici paral·lel per allò d'Alcàsser no té perdó de Déu; el que va fer la «tonteta» aquella, Nieves Herrero, amb aquest tema tampoc no té perdó de Déu. I aquestes coses es continuen fent cada dia —però no hi ha morts—, es continuen fent amb aquests programes que s'anomenen *de testimonis*: això que es diu *El diario de Patricia* o *El diario de Manuela*, o com es digui, això són testimonis.

Als Estats Units hi ha un programa —com es diu el *pájaro* aquell a qui han amenaçat de mort moltes vegades?— d'un tal Jerry Springer, i tot va sortir d'aquí: ha estat acusat moltes vegades de falsificar testimonis per aconseguir audiència. Jo n'he vist i l'he vist en directe; és extraordinari, és extraordinari.

Bé, doncs, tu, com a individu, molt més enllà de la professió, has de tenir un límit.