FL 33 95

En Aula de Filología tenemos esta noche con nosotros Isabel Díaz. Isabel, buenas noches, ¿cómo estás? Hola, buenas noches. Isabel, ya es experta, ya ha estado en otra ocasión este curso aquí con nosotros, y hoy viene a hablarnos de un tema que a mí me parece interesante, al menos sobre el papel.

Tú misma, Isabel, has titulado el programa así, conversación e interacción social, cómo hablar y mantener el tipo. Y es precisamente de esto lo que vamos a hablar, claro. ¿Cómo hablar y mantener el tipo? ¿Es precisamente eso lo que vas a hacer, o más bien no vas a contar cómo se hace? Bueno, supongo que lo ideal sería tratar de hacer ambas cosas, contar cómo se consigue, que es lo más difícil, más que cómo se hace, y al mismo tiempo predicar con el ejemplo.

Claro, manteniendo aquí el tipo ahora durante media hora. Pero la verdad es que aunque el tema de nuestro programa es ciertamente la lengua hablada, y dentro de la lengua hablada esa forma, precisamente la más generalizada, esa forma de lengua hablada que llamamos conversación, me temo que no tiene mucho que ver con lo que estamos haciendo nosotros aquí ahora, donde una persona en cierto modo dirige la toma de palabra, en la terminología original ingresa, convirtiendo la charla prácticamente en una serie de pares adyacentes, pregunta-respuesta, en beneficio de una escucha no presente, valga la redundancia si es que la hay, lo que no es más que similar, pero de ningún modo igual, a una conversación en el sentido en que vamos a definir el término dentro de un momento. Este programa nuestro tiene en cierto modo las características de una charla radiofónica en la que A, en este caso tú, no estás hablando con B, es decir conmigo, para escuchar realmente lo que tengo que decir, sino para que otros nos escuchen a ambos, A y B, y vean y admiren lo listos, lo sofisticados, lo ingeniosos o lo divertidos que somos, o más bien en este caso lo bien informados que estamos y lo mucho que sabemos sobre el tema, sobre todo se supone que yo, claro.

Se trata pues de una charla destinada a un tipo específico de audiencia, sobre un tema preparado de antemano y por tanto no espontánea, y dirigida de forma que consiga sus objetivos de una manera eficaz, objetivos que en nuestro caso podríamos denominar informativo-didácticos, por llamarnos de alguna manera. Muy bien Isabel, entonces, por lo que veo, o mejor por lo que oigo, serían mucho más característicos de lo que tú llamas conversación. Algunos de los debates, por ejemplo, de nuestros programas de la Facultad de Derecho, por ejemplo.

Sí, supongo que sí, en cierto modo sí, ya que en realidad lo que llamamos conversación en este programa es esa subclase de la lengua hablada, tan cotidiana y familiar para todos nosotros, por otra parte, dada su predominancia e importancia en nuestra vida diaria, esa subclase que tiene lugar cuando dos o más participantes van alternando sus intervenciones de forma totalmente libre, y que normalmente ocurre fuera de ámbitos institucionales, tales como servicios religiosos, tribunales, aulas, etcétera. Se trata pues de esa charla pública que se desarrolla cuando dos o más personas intercambian algunas palabras por alguna razón

concreta, aunque puede ser una razón meramente fática. Hablar es normalmente una actividad social, y por lo tanto es también una actividad pública, así que lo que estamos llamando conversación no tiene nada que ver tampoco con el lenguaje privado que uno utiliza pues, por ejemplo, cuando habla consigo mismo, piensa en alto, o nos ensaya una obra de teatro, o reza, o murmura, o suelta un taco.

Precisamente esa diferencia entre la obra pública y aquello a lo que nos hemos referido como uso privado se refleja de forma absolutamente fascinante en el Alhambra de Shakespeare. Resumiendo entonces, Isabel, si he entendido bien, nuestro programa de hoy va a versar sobre lo que dicen, y supongo también cómo lo dicen, dos o más interlocutores enfrascados en una conversación ordinaria, de las muchas que se suelen mantener a lo largo de un día normal, ¿es así? Sí, efectivamente, aunque solo vamos a analizar algunos aspectos de esas conversaciones ordinarias, lo que vamos a llamar preference organization, algo así como organización de preferencia, y lo vamos a hacer siguiendo el enfoque inductivo, rigurosamente empírico, del análisis de la conversación, o CA, en jerga original inglesa, que han venido practicando desde una corriente sociológica que se conoce con el nombre de etnometodología, investigadores tales como Harvey Sachs, como Sheklov, como Pomeranz, o Keith Jefferson, por quitar tan solo un puñado de ellos. Corriente que se complementa en cierto modo con el enfoque pragmático de la llamada teoría de la conversación, de Grice, que no es realmente una teoría de la conversación en sentido estricto, ya que Grice solo pretende proporcionar una explicación de cómo han de interpretarse las emisiones habladas.

No tiene nada que ver, pues, nuestro enfoque con el llamado análisis del discurso, que opera desde otras posiciones teóricas y acomete el análisis de la conversación con una metodología también muy diferente. Hay dos ideas claves que deberemos tener en cuenta a lo largo de todo el programa. La primera de ellas es que la conversación es una actividad social y, como tal, una tarea eminentemente cooperativa.

Según el filósofo H.P. Grice, que ya hemos mencionado, este principio general de cooperación que opera en la conversación tiene unas consecuencias específicas, tanto para hablantes como para oyentes, que les obliga a observar ciertos principios que él denomina máximas. Según Grice, han de observarse más o menos escrupulosamente, ya que todas sus máximas se pueden explotar para alcanzar ciertos efectos comunicativos mediante la implicación. Han de observarse, pues, las máximas de cantidad, de calidad, de relevancia y de manera a forma.

Tal vez el concepto básico que podrían resumir las máximas de Grice es el de la sinceridad. Para comunicarse con los demás hay que suponer que lo que quieren decir es efectivamente lo que dicen y que nuestros interlocutores, a su vez, también suponen que nosotros decimos lo que decimos de verdad, de veras. Y todo lo que por cualquier causa no encaja en este esquema, pues, ha de hacerse encajar por implicación, siendo este caso posiblemente el más frecuente en nuestras conversaciones diarias.

Si os habéis incorporado tarde a escuchar este espacio, os comentaré que estamos hablando

aquí con la profesora Isabel Díez, que estamos hablando de conversación e interacción social. El tema es este el que ha traído la profesora aquí, Isabel Díez, cómo hablar y mantener el tipo. Isabel, decías hace un momento que había dos ideas clave en tu exposición.

Una de ellas, si mal no recuerdo, es que la conversación es una actividad social y, como tal, una tarea eminentemente cooperativa. Cito palabras textuales tuyas. Pero, ¿cuál es la otra idea que has apuntado? Bueno, no seas impaciente.

Ahora mismo vamos con ella, ya que es justamente aquella en la que vamos a abundar mayormente esta noche. Hemos dicho ya, lo cual por otra parte no es ningún descubrimiento, que la conversación es una actividad social que, además, persigue unos objetivos y, precisamente, por tener esas características, al hablar debemos tener en cuenta los sentimientos y necesidades de la otra persona. Y nuestro interlocutor, los nuestros, claro está.

De forma que ninguna de las dos partes se vea dolida u ofendida. En realidad, la vida pública solo es posible cuando las ocasiones de que la gente se moleste o se ofenda gravemente se ven prácticamente reducidas a cero. Y como vamos a ver, hay algunos mecanismos dentro de una conversación para disminuir ese riesgo, por lo que los conversadores competentes muy raramente acaban dolidos.

Pero no hay que olvidar que sí que hay un elemento de riesgo en toda conversación. Se puede criticar o ser criticado, se puede incurrir en una obligación que no se pensaba o hacer una sugerencia que nuestro interlocutor no pueda reusar, se puede evitar un tema que los demás esperaron abordar, se puede dar una excusa que no es aceptada verbalmente de forma adecuada, por lo que puede quedar uno con la impresión de que se duda de su sinceridad, etcétera, etcétera. Para que todos, absolutamente todos los participantes queden satisfechos después de una conversación, es necesario que todos piensen que han logrado los objetivos que buscaban, lo cual se suele traducir en una sensación de placer o bienestar y no de alarma o de enfado, de frustración o de insatisfacción, como suele ocurrir muy a menudo.

Creo que todos tenemos desgraciadamente amplia experiencia de estas pequeñas, grandes frustraciones cotidianas. Sí, tal y como lo planteas Isabel, a mí se me ocurre, se me imagina ahora, que una conversación fuera un pequeño campo de batalla donde los contendientes tras afilar sus armas dialécticas se enzarzaran en una lucha más o menos encarnizada para lograr, si no la supervivencia, por lo menos sí la de los objetivos que se plantean, ¿es así? Bueno, algunas veces sí que es así, aunque afortunadamente no siempre es tan, tan, no sé, tan sangriento. No, en realidad a lo que sí que se asemeja una conversación, sobre todo desde el punto de vista formal, es a una partida de ajedrez.

En ambas, tanto en la conversación como en la partida de ajedrez, hay una apertura seguida de una serie de movimientos, hay también una sección media básica y ambas llegan a una cierta conclusión, lo cual impone un cierto tipo de estructura y predeterminación a todas nuestras conversaciones, ya que hay muchas intervenciones que requieren una respuesta de un tipo específico. Así, por ejemplo, pues un saludo exige otro saludo a cambio. Hola, buenos días,

buenos días.

Una pregunta espera una respuesta. ¿Qué tal, cómo te va? Pues ya ves, chico, tirando. Al igual que una invitación, pues también exige una respuesta.

¿Te apetece un café? Uf, no gracias, acabo de tomarme uno y además tengo que salir pitando para la oficina. Ah, pues sí, gracias. Y de igual modo, pues retos, amenazas, ofrecimientos, avisos, peticiones, quejas, todos ellos requieren una toma.

Una toma y estamos utilizando el término original inglés, que esta vez es uptake, por usar un símil del juego de cartas. Todos estos actos de habla requieren una toma, un uptake por parte de aquellos a quienes van dirigidos, ya sea un mero acuse de recibo o una aceptación o un rechazo. Y esta es precisamente, aunque en términos muy generales, claro, está la estructura mínima de lo que hemos venido llamando, de lo que estamos llamando par adyacente.

Aunque todas estas reglas, principios, máximas, convenciones de una conversación no son tan explícitas como las del ajedrez, sin embargo existen y están ahí para guiar a los jugadores e interlocutores. Además, tanto en la conversación como el ajedrez, existen muchas veces un ganador y un perdedor. Gana normalmente en la conversación quien consigue su propósito, el propósito que le llevó a tomar parte en la misma, o quien haya conseguido mantener su tipo o desarticular el tipo de su interlocutor adversario.

Porque, ya lo hemos dicho, la conversación es en realidad una empresa cooperativa en la que cada interlocutor se compromete de alguna manera a proteger, a mantener tanto el tipo o la imagen propios como los de sus interlocutores. Cada participante en un intercambio social es, pues en cierto modo, miembro de un pacto en el que cada uno trata de aceptar al otro tal y como éste quiere aparecer, ya que una vida social sana pues se haya basada en una mutua confianza en las apariencias. Y es bien cierto que muchas de las cosas que se dice en una conversación tienen precisamente ese fin.

Sí, has vuelto a mencionar, Isabel, la expresión mantener el tipo, y aquí quería yo llegar porque no en vano aparece en el título. Pero, ¿qué significa exactamente? ¿Cómo se mantiene el tipo en una conversación? Sí, es verdad que llevamos un buen rato hablando del tipo y aún no hemos dicho lo que entendemos exactamente por tipo, o imagen, términos que alternaremos de forma sinónima en lo que queda del programa. Pues bien, el concepto de FACE, que es el original inglés, inglés como no, de lo que hemos traducido muy libremente como tipo, por utilizar también una frase idiomática en el título del programa, fue acuñado, o más bien relanzado, por Brian Goffman hace ya más de 20 años, quien a su vez lo toma prestado de las culturas orientales para convertirlo en uno de los conceptos básicos dentro de la teoría socio-psicológica de la interacción por él elaborada, retomando también ideas de de Burke, de Eheiser, de Meade, de Durkheim.

Lo que a Goffman le interesa es la conducta social de la gente cuando persigue objetivos que no tienen necesariamente una orientación social, y lo que hace es utilizar términos del mundo

del teatro como los de representación, papel, audiencia, y la misma palabra FACE, para analizar la estructura de esos intercambios sociales y describiendo a la gente en su conducta social como si fuesen actores. Y a Shakespeare nos había recordado también, siento tener que volverla a mencionar, que el mundo es un escenario, y Pez corrobora poco antes de morir que la vida no es más que una sombra que camina un pobre actor sobre un escenario. Volviendo al término FACE, Goffman lo define como, y ahora cito textualmente, el valor social positivo que toda persona reclama para sí con éxito según la línea que los demás suponen que ha seguido durante un contacto social concreto.

FACE no es otra cosa que una imagen del yo delineada en términos de atributos que merecen aprobación social, aunque sea una imagen que puede ser compartida por otros, como por ejemplo cuando una persona deja en muy buen lugar a su profesión en general o a su país o religión por haber causado muy buena impresión él o ella misma por sí misma. Cada actor, seguimos con Goffman, cada actor de estos intercambios sociales está preocupado sobre todo por su propia FACE, por su propia buena imagen, por su tipo, y aunque en gran medida haya sido él mismo quien la haya creado esta imagen, no puede mantenerla por sí solo, sino que necesita el apoyo de los otros actores, de sus compañeros. Así pues, todos los participantes en un intercambio social tienen el doble papel de, por un lado, tener que cuidar de su propia imagen y al mismo tiempo tener que ayudar a los demás a conservar la suya.

Así, cuando se da un cierto tipo de conducta social destinada a conservar la imagen de ambas partes, se habla de labor de imagen o, en nuestra terminología de esta noche, trabajo destinado a mantener el tipo. Brown y Levinson, quienes en un artículo sobre las estrategias utilizadas por los hablantes para mostrar verbalmente cortesía y buena educación, publicado ya hace 10 años, que son muchos años en lingüística, desarrollan el concepto de FACE de Kaufman en este trabajo y hablan a este respecto de labor de imagen positiva, cuando el hablante favorece su propia imagen o la de su interlocutor, y labor de imagen negativa, por supuesto, en caso contrario. Pues bien, en términos de este modelo que estamos esbozando, algunos movimientos de una conversación se podrían describir como amenazas a la buena imagen del interlocutor, actos de amenaza de la imagen, o FACE written acts, como lo llaman Brown y Levinson, y precisamente esta formulación hace posible explicar muchas de las regularidades que se pueden observar en el uso lingüístico como estrategias orientadas hacia la conservación de la buena imagen.

Así, la intención del hablante de ejecutar un acto de amenaza de la imagen es, genéticamente hablando, la clave que le hace recurrir a medios lingüísticos de contraofensiva, como los típicamente británicos, understatements, o la utilización de hedges, o la ironía mismamente, por citar otro ejemplo, ya que todos ellos tienen el efecto de minimizar, de reducir el ataque frontal, dándole un sesgo de indirección al disminuir su intensidad. Una de esas claves que señalan la futura amenaza de imagen es también, por ejemplo, además de los hedges, la ironía, etcétera, que hemos citado, es el uso de WHILE en inglés, o en castellano, como introducción a la segunda parte de un parayacente uso, que produce el efecto de tomar en cuenta la imagen del otro, reduciendo así la amenaza subsiguiente. Hay también otras muchas estrategias, de las

que hablaremos en un instante, dentro de lo que llamamos organización de preferencia.

Y supongo, bueno, que en buena lógica te estarás preguntando, y estarás a punto de preguntarme, que qué es eso de organización de la preferencia, ¿no? Bueno, la verdad, Isabela, es que ahora no. Supongo, por lo que has dicho, que es una estrategia de la conversación que va encaminada a nuestro interlocutor, a que nuestro interlocutor pueda mantener el tipo. Más o menos.

Desde luego, hay que aclarar que el término preferencia no se refiere a ningún deseo o disposición personal, subjetiva o psicológica de los interlocutores. El concepto de preferencia que se ha desarrollado en las investigaciones llevadas a cabo sobre el análisis de la conversación, CAE, que decíamos antes, se refiere a aquellas unidades de conversación en las que se ofrecen a los participantes cursos de acción alternativos aunque no equivalentes. Estas alternativas pueden darse a distintos niveles, a nivel de selección léxica, a nivel de diseño de frase o de elección de acción o secuencia.

El término preferencia se refiere a un número de fenómenos asociados con el hecho de que las elecciones que se hacen entre estos cursos de acción no equivalentes se efectúan de forma rutinaria y de un modo que refleja una jerarquía institucionalizada de alternativas. Habiéndose llegado a la constatación de esto a causa de algunas observaciones. En primer lugar, por ejemplo, se ha comprobado a nivel distribucional la evidencia de que, en multitud de ocasiones, y para una diversidad de hablantes y contextos, en aquellas situaciones en las que existe una elección posible hay ciertos actos que se evitan, que se retienen, que se retrasan.

Se tiende a evitar el uso del acto no preferido, es decir, el acto que normalmente se utiliza en el formato no preferido o marcado. Por otro lado, y también en las mismas circunstancias a las que nos acabamos de referir, se observa que las alternativas preferida no preferida se ejecutan de un cierto modo muy preciso y de forma rutinaria. Las actividades o conductas preferidas suelen llevarse a cabo directamente y sin retraso, mientras que las conductas no preferidas conllevan normalmente un retraso entre los turnos o intervenciones, a veces también dentro de una misma intervención, y se suelen suavizar y hacer indirectas utilizando distintos recursos lingüísticos.

En realidad, el término no preferido es muy similar al concepto lingüístico de término marcado, sobre todo tal y como se usa en la descripción morfológica, donde los elementos no marcados son más utilizados, más normales y menos específicos que los marcados, tienen menos material morfológico y existe además una mayor posibilidad de que se dé irregularidad morfológica. Del mismo modo, también las segundas partes preferidas de un paradyacente y, por lo tanto, no marcadas, tienen menos material lingüístico que las no preferidas o marcadas. En general, podemos decir que las características formales institucionalizadas de las conductas preferidas y no preferidas deben su estructuración y su uso activo a la necesidad de fomentar al máximo, como hemos dicho, la cooperación y la afiliación y de reducir al mínimo el conflicto en las actividades de conversación, es decir, a la necesidad de mantener el tipo y permitir a

nuestros interlocutores que hagan lo propio con el suyo.

Como acabamos de decir, las segundas partes de un paradyacente no preferidas tienen una estructura más compleja que las preferidas y una estructura que, en términos generales, puede decirse que exhibirá por lo menos un número sustancial de las siguientes características. Vamos a enumerar cuatro características. En primer lugar, retrasos, ya sea por la existencia de una pausa antes de decir la frase o mediante el uso de un término introductorio o prefacio o a causa del desplazamiento de la segunda parte no preferida un cierto número de turnos o intervenciones más adelante vía secuencias de inserción o iniciadores de autocorrección.

En segundo lugar, términos introductorios o prefacios que pueden ser de diversas clases. Por ejemplo, el uso de marcadores o anunciadores de un áctono preferido como well, en inglés, o como decíamos en español, pues bueno, o la demostración de un acuerdo simbólico antes de expresar el desacuerdo, o el uso de términos apreciativos cuando son apropiados, por ejemplo, en los ofrecimientos, invitaciones. Precisamente luego veremos un ejemplo a este respecto, o de los términos de disculpa característicos de peticiones e invitaciones, o el uso de expresiones o términos calificadores, como no estoy seguro, pero, o por último, la utilización de distintos recursos para expresar duda o vacilación.

En tercer lugar, vienen las explicaciones, cuidadosamente formuladas siempre, de por qué se está realizando una conducta no preferida y, por último, ya el propio componente de declinación o negativa expresado de una forma que sea adecuada a la primera parte del paradyacente, pero, sobre todo, característicamente indirecto y mitigado, suavizado. Dadas las características estructurales de los turnos o intervenciones preferidos y no preferidos, se puede correlacionar el contenido y la posición secuencial de los mismos con su tendencia a ocurrir en un formato preferido o no preferido, y, en consecuencia, pues nos encontramos con una serie de modelos fiables que se repiten de forma recurrente en pares adyacentes de un cierto contenido. Así, cuando rechazamos una oferta o una invitación, lo hacemos en formato no preferido, mientras que las aceptamos en formato preferido.

Del mismo modo, también cuando uno complace una petición, se muestra de acuerdo con una opinión o evaluación o da la respuesta esperada a una pregunta, utiliza un formato preferido, mientras que los desacuerdos, las negativas a complacer una petición y las respuestas inesperadas se formulan en formato no preferido. Es curioso lo que ocurre, sin embargo, con la culpabilidad, donde la negación se efectúa mediante una acción preferida, justo al contrario, y la admisión, por el contrario, se articula de forma no preferida. Sí, vamos a detenernos aquí un momento, Isabel, porque creo que son muchas las ideas que nos has dado.

Voy a intentar resumir un poco. No sé si he entendido bien, si no me corriges, que para eso estás aquí, entre otras cosas, pero me parece, vamos a ver, que la idea general es que para mantener el tipo, para preservar nuestra buena imagen y la de nuestros interlocutores, hemos de procurar utilizar un cierto formato lingüístico al que has dado el nombre de preferido en nuestras respuestas o segundas partes de un intercambio o par adyacente. Pues, por ejemplo,

cuando nos hacen una petición o un ofrecimiento o tenemos que responder a una sugerencia.

Sí, lo has entendido perfectamente, aunque tal vez mejor que seguir hablando del tema podría resultar más interesante y probablemente más útil por aquello de que una imagen vale más que mil palabras y posiblemente un buen ejemplo, más que diez minutos de charla, sería más interesante escuchar algunos fragmentos de conversación y comentarlos, ¿te parece? Me parece perfectamente, Isabel, y aunque no nos queda ya mucho tiempo, pero vamos a escuchar ya el primero. Bueno, pues nos limitamos a un par de ejemplos, nada más. El primer fragmento contiene dos solicitudes de permiso o peticiones, más bien, con la estructura, may I come?, en la primera parte del par adyacente en ambos casos.

La primera segunda parte del par es una respuesta no preferida, por tanto, como hemos dicho, más larga, con mayor cantidad de material lingüístico de lo que se necesita para una simple negativa y con algunas de las características que hemos señalado. Una brevísima pausa, vacilación, prefacios, se oirá, well, actually, explicación de por qué es una respuesta no preferida. I've got to go out.

Por el contrario, la segunda respuesta es preferida, es decir, es afirmativa, se otorga lo que se ha pedido. Y la respuesta es breve y sin retrasos ni vacilaciones. Yes, do.

Y luego, pues simplemente confirmar la hora. Bueno, creo que está claro, ¿no?, que se han oído las características, sobre todo, de la acción no preferida, de la respuesta no preferida. Este segundo fragmento es una invitación.

Como recordaremos, la respuesta preferida a una invitación es la aceptación de la invitación. Pero digamos primero esta vez el fragmento para que quienes nos escuchan intenten oír por sí mismos si la respuesta de esta conversación es preferida o no preferida y para que intenten también identificar los elementos lingüísticos presentes. Well, some American friends of mine are here for a few days and they wanted to go for a meal this evening.

I thought maybe you'd like to come too. Well, that does sound fun, but I'm afraid I've got a bad headache to tell you the truth and... Oh, have you? I am sorry. Está claro, creo, y vamos con la clave, que era una segunda parte no preferida con exponentes de casi todos los elementos lingüísticos que hemos señalado como característicos.

Había pausas, prefacios, vacilaciones, un componente apreciativo del objeto de la invitación. That does sound fun. Explicación del rechazo.

I've got a bad headache. Había de todo, creo. Muy bien, Isabel, pues no nos queda mucho tiempo ya.

¿Te parece que pongamos punto final al programa? No, no, no, solo un minuto. Me hubiese gustado haber utilizado otro par de ejemplos en castellano, pero la única solución para conseguir fragmentos de conversaciones naturales, reales, es circular por ahí todo el día con el magnetófono en la mano en espera de conseguir justamente lo que estás buscando. Había otra

solución más sencilla que era quedarse en casa y utilizar los medios de comunicación, donde por lo menos pensé que sería fácil encontrar ejemplos de preguntas y respuestas y evaluaciones u opiniones, sobre todo preferidas, y por razones obvias.

En los media es mucho más importante aún la labor de imagen. Pero también no preferidas. Todas ellas con un formato marcado impecable, según lo habíamos o lo hemos estado desquebriendo.

Pero tras escuchar y ver alguna charla televisada y algún que otro debate televisado y radiofónico también, parecería a simple vista que en castellano, y esto no tiene ninguna pretensión científica naturalmente, sino simplemente anecdótica, parecería que en castellano se mantiene el tipo, por ejemplo, ante una evaluación u opinión, ya sea mostrándose de acuerdo o en desacuerdo, pero siempre de forma taxativa y maximalista. Claro, claro, claro, por supuesto que sí. Eso no es verdad, no es verdad.

Eso sí que no. No es igual, no es igual. ¿Cómo que no? No, hombre, no.

Con algún que otro perdona. Y todo ello aderezado con grandes dosis de pasión y movimiento de manos, que me temo que solo se aprecia debidamente en un vídeo sin sonido. Según parece, no es solo el tópico.

Y como testigo de mi defensa por esta afirmación, me gustaría que oyéramos el siguiente fragmento de una charla televisada, que además proporciona el nada despreciable aliciente de poder escuchar a un eminente colega metido a cupletista ocasional en un intento de emular a Lilian De Celis. Confieso mi pequeña alevosía por haber elegido este fragmento de una charla más que distendida, pero representativo. El fragmento representativo de otros varios que también había grabado para el programa, con la ventaja de ser, además, mucho más simpático.

Porque dentro de unas horas muy escasas va a empezar la feria de San Isidro en Madrid y Andrés Amorós, pues, tiene la sangre al pil pil, ¿eh? Claro, claro. Como debe ser. Sin ironía.

¿Estás deseoso de debutar ya con la feria? Bueno, a las 7 de la tarde, perdona. Yo salgo de aquí picando para la plaza. ¿A qué hora es? Por cierto, ¿no os da un poco pena que ya las corridas no sean a las 5, que es la hora ortodoxa como debía ser? Es que pierde mucha sonoridad, sobre todo, porque cuando dices las corridas a las 7 de la tarde ya lo supuesta de Lorca no se puede entender.

¿Por qué a las 5, que temprano murió aquel hombre? Pero además es que cambia, no solo cambia las corridas, que los acontecimientos sean a las 7 de la tarde, no solo cambia las corridas, sino también la hora de tomar el té. Es verdad. Era 5 o clock tea y luego lo de Lorca.

Claro, el té lo puede seguir tomando a las 5 de la tarde antes de ir a los toros. No es igual, no es igual. Aunque hay que tomar, no se toma a Andrés... Es muy adecuado llevar una tetera a los toros también.

Se toma a Andrés. Perdona, se toma de todo. Yo personalmente llevo whisky.

Lo castizo no es tomar a Andrés. Y la gente lleva comidas, bebidas, la gente que quiere. Es un espectáculo libre donde cada uno come, bebe lo que quiere y comenta con el vecino.

Mira, ¿tú qué sabes tanto de toreros y de toros? ¿A que no conociste a un torero que conocí yo? Seguro. A Marcos de Celis. ¿Cómo que no lo conocí? Era de Palencia y uno de los más valientes que ha visto la historia.

Una especie de loco. Es que la vida del mundo de los toros está lleno de gente que valía muchísimo en un momento, y lo hemos comentado a veces, que se queda a mitad de camino. Entre Marcos de Celis y Lilian de Celis, ¿con quién nos quedamos? No lo sé, opine usted.

¿Entre quiénes has dicho? Marcos de Celis y Lilian de Celis. ¿Dónde guarda Lilian? Acudista. Bien, y con esta nota simpática terminamos nuestro espacio.

Solo nos queda agradecer aquí la participación de Isabel Díez, profesora del Departamento de Filología Inglesa de aquí de la UNED, que estuvo con nosotros hablándonos de conversación e interacción social, cómo hablar y mantener el tipo. Muchas gracias, Isabel. Hasta la próxima.

Bien, nosotros nos despedimos así hasta el próximo lunes con Revista de Filología. Os dejamos ahora con el curso de acceso a la universidad para mayores de 25 años. Introducción a la economía es el tema que tratará en los próximos minutos nuestro compañero Artur Manuel Fernández.