

MARIAMAR VÁZQUEZ
Concejala de Turismo Almería

Almería tendrá su Museo del Cine

El Museo del Cine, uno de los grandes proyectores culturales de la ciudad y reclamo turístico, abrirá sus puertas finalmente el próximo mes de septiembre.



JUAN HARO
Escultor

Adiós a un gran artista de la piedra

Este artista, nacido en Cuevas del Almanzora y que tiene obras en los principales museos, murió hace unos días entre el desconocimiento de la gente de su tierra.



JUANITO
Futbolista del Almería

Reconoce que el Málaga lo quiere

Al centrocampista del Almería le queda un año de rojiblanco y el Málaga le ofrece cuatro. Su futuro podría estar de nuevo en el club de su tierra.



OPINIÓN

JOSÉ MARÍA PÉREZ TUDELA



¿Gula o bulimia?

Decía Pitágoras que las habas embobaban los sentidos. Yo lejos del sabio y su sabiduría afirmo que, en aquellos o aquellas que comen churros y churros en cantidad, no puede haber una sustancia gris bien ordenada. Supongo que habrá personas que tengan una capacidad superior, y puedan metabolizar la excesiva ingesta de estos alimentos sin que afecten a su cerebro; pero, desde luego, serán pocas las excepciones.

La protagonista de este artículo pesa ciento veinte kilos desnuda; tan pronto amanece busca una churrería, y allí, entre pecho y espalda, se traga cuatro ruedas con un tazón de leche hirviendo-le gusta todo muy caliente-; luego da un paseo corto y vuelve a casa; allí busca la compañía de su esposo, al que la gente guasona llama Don Anoréxico, tal es su delgadez. Este último sufre mientras su mujer se come la tripa entera de un chorizo de Cantimpalo, y ella suspira con auténtica desesperación: cuando observa al enclenque tomar un yogur de fresa o de limón; la falta de alimentación equilibrada por una parte y el excesivo volumen por otra, impiden una vida sexual satisfactoria. Discuten y, ella, en esa pasión que es paroxismo, se lanza en pos de un macho ibérico; pero su gordura es un inconveniente para alcanzar sus gustos y placeres.

Habló con un doctor, un señor honrado que le dijo: "Usted no tiene nada más que una solución, comer como un criatura normal". Ella se enfureció y mandó al médico a ese sitio al que nadie quiere ir. En cierta ocasión el marido me contó su calvario: "Mire, cuando ella era joven, entramos en una confitería, se comió 36 pastas floras, 18 merengues y 12 pasteles. Entonces tenía que haberla dejado".

El tiempo, máquina machacadora, fue consumiendo las vidas de esta encantadora pareja. A ella se le fueron cerrando las mantecas y hubo que operar de inmediato. Entonces se quedó flácida y con los pellejos colgando. Un espectro antes y después, todo por una adoración por la comida y una consumición desahogada.

La obesidad es una plaga de nuestros días y creo que la mayoría de los obesos, especialmente los que tienen obesidad mórbida, no comen en exceso sino que, por alguna causa que ignoro, su cuerpo es incapaz de mantener el equilibrio entre ingesta y gasto.

EL ESPAÑOL QUE HABLAMOS

De nuevo sobre el bien hablar (II)



Aludíamos en nuestra columna anterior a las ocho ideas más mencionadas con respecto a lo que *habría que hacer* si quisiéramos intentar mejorar nuestras exposiciones orales. Evidentemente, también, en los mismos libros, se hacen observaciones acerca de lo que *no habría que hacer*; entre ellas: 1) el hablar demasiado deprisa, olvidando que los silencios y pausas tienen un gran valor comunicativo; 2) el no vocalizar con claridad y no cambiar de tono y de ritmo; 3) el no mirar al público que asiste a lo que *no habría que hacer*; entre ellas: 4) el olvidar introducir bien el tema del que se va a hablar o no concluirlo; 5) el decir cosas que ni el hablante entiende; 6) el leer en vez de hablar; 7) el no calcular el tiempo del que se dispone o, en otros casos, el no saber adaptarlo a las circunstancias; y 8) el no controlar los movimientos de pies, manos y cuerpo, que deben ir acordes con el mensaje.

Tanto las consideraciones positivas como las negativas son de obligado cumplimiento y, por tanto, necesaria su práctica para quienes traten de mejorar la comunicación oral en público. Así, por ejemplo, entre los principios que se han de observar, aparecidos en nuestra primera columna, el octavo decía: «8) la división de nuestro relato en tres partes: *presentación, desarrollo y cierre*». Cualquier persona que pretenda hacer una exposición de unos veinte o treinta minutos tendrá que preparar de forma ordenada lo que va a decir, y ese orden implica el dedicar una parte in-

cial (un 15%, aproximadamente del tiempo) a captar la atención del público y a adelantarle los puntos esenciales de los que se va a hablar durante el resto del tiempo; de esa manera los oyentes siempre sabrán en qué parte de la intervención se halla el hablante; a continuación, en el desarrollo, se expondrán, de forma ordenada también, las ideas que constituyen la exposición (75%, aproximadamente, del tiempo) y, finalmente, el tiempo restante servirá para resumir y repetir aquellas nociones que considere el emisor que han de quedar grabadas en la mente de los oyentes (10%, aproximadamente). Esta división en partes, a modo de cañanazo, va a servir a cualquier hablante como guía en su intento de presentar de forma ordenada y eficaz lo que anteriormente ha preparado. La misma justificación podríamos hacer de cada una de las observaciones positivas y negativas que aparecen en los manuales del «bien hablar». Pero desde este momento hay que advertir de que todo lo dicho en esos libros -aunque imprescindible- no es suficiente, ni mucho menos. Y no lo es porque al final... está el uso que nosotros sepamos hacer de la lengua, o sea, nuestra capacidad mayor o menor para encontrar el léxico adecuado, nuestro conocimiento de formas conectoras que puedan evitar el unir siempre nuestros actos con *entonces... entonces... entonces...*, nuestra manera de emplear las pausas o nuestro conocimiento de los principios gramaticales, por citar algunos de los aspectos que van a llevar a apreciar si una persona habla bien o habla mal. Y de esto otro, tan importante, nunca hablan los autores de tales libros, quienes parecen olvidar que por mucho que luchemos en contra del miedo, por mucha confianza que tengamos en nosotros mismos o por lo acertada que sea la posición en que pongamos las manos, al final... está la lengua, porque hablamos mediante palabras y las palabras se unen y forman actos discursivos y estos se conectan y todo ello es resultado de un constante proceso de selección que cada uno de nosotros nos vemos obligados a hacer en cada instante. De cuándo esas selecciones son adecuadas y de cuándo no, hablaremos en futuras columnas.

EL CALEIDOSCOPIO

FAUSTO ROMERO-MIURA GIMÉNEZ

ABOGADO



¿Peatonalizar el centro?

De momento, se ha convertido en peatonal una parte importante de la céntrica y comercial calle Reyes Católicos, y varias de su entorno. Y, al parecer, es, sólo, el principio. A mi juicio, por ahí puede empezar a morir el Centro que se trata de salvar: una terapia inadecuada, no cura, mata: no se progresa declarando la guerra al automóvil sino armonizando las necesidades y comodidades de automovilistas y peatones. Se trata de hacer una ciudad, humana y cómoda, a la medida de las

El comercio vive de la afluencia y circulación masiva y constante de la gente que llega al Centro

necesidades de sus ciudadanos. Hace algún tiempo, el Arquitecto Alvaro Siza, encargado de reorganizar el entorno de los Museos del Prado, Reina Sofía y Thyssen, declaró: "El tráfico razonable da mucha vitalidad a las ciudades y favorece la buena marcha de las zonas comerciales. Voy a ponerle dos ejemplos: en el centro histórico de Roma conviven automóviles y paseantes. Hay calles que incluso carecen de aceras y no pasa nada. En el otro extremo están Ámsterdam o La Haya, que eliminaron el tráfico en ciertas zonas pensando en hacer mucho más alegre y animada la ciudad, y sólo han conseguido que sus centros queden desiertos a partir de las siete y media de la tarde. Los propios ciudadanos no dan la espalda, llegan los graffiti... Estas zonas están condenadas a la degradación". Creo que es una lección, gratuita, que convendría estudiar. El comercio vive de la gran afluencia y circulación masiva y constante de gente, que ha de llegar al Centro, las más de las veces, en algún vehículo. Si eliminamos esa posibilidad, en vez de atraer, se disuade a los posibles visitantes, en beneficio de las grandes áreas comerciales.

la Voz de Almería

PRESIDENTE: José Luis Martínez.
CONSEJERO DELEGADO: Juan Fernández-Agüera.
DIRECTOR: Pedro M. de la Cruz.
SUBDIRECTORA: Antigna Sánchez Villanueva.

REDACTORES JEFES: Antonio Fernández Carracho, Antonio Fernández Compán, Manuel León y Leopoldo Nemesio.

JEFES DE SECCIÓN: Evaristo Martínez (Vida), Marta Soler Fernández (Art), Eva de la Torre (Ciudades y Fin de Semana) y Eduardo del Pino.

COORDINADOR DE ESPECIALES: Miguel Aranz.

Novotécnica, S.A.

DIRECTOR TÉCNICO: Manuel Gázquez. **DIRECTOR DE EXPANSIÓN Y DELEGADO EN EL EJIDO:** Diego Martínez Meseguer. **DIRECTORA FINANCIERA Y DE CONTROL DE GESTIÓN:** Gemma Salinas. **JEFE DE MARKETING:** Juan Felipe Navarro. **REDACCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y TALLERES:** Avenida del Mediterráneo, 159-1ª planta, 04007 Almería-Teléfono 950 18 18 18; Fax: 950 25 64 58. **DELEGACIÓN EN EL EJIDO:** Plaza Zenete, 11.

EL EJIDO: Teléfono 950 57 30 73. Fax 950 48 62 12.

PUBLICIDAD: CM-2000.

DIRECTORA: María José Iglesias.

Teléfono: 950 28 20 00 Fax: 950 28 20 01.

IMPRESIÓN: Servicios de Impresión de Levante, S.A. **DISTRIBUCIÓN:** Distribuidora Almerense, S.L.

DEPOSITO LEGAL: AL 2-52

ISSN: 1576-5296. Difusión controlada por OJD.