

# LO QUE QUEDA EN EL TINTERO

por del arco

## Joan Crawford

A fuerza de ver personajes por obligación, ya no siento ninguna curiosidad por estar cerca de ellos. Sin embargo, confieso que me atraía encontrarme con Joan Crawford, por aquello de que en mi primera juventud la había admirado. Y con estas estrellas de la pantalla, que siempre nos han parecido muy lejanas, inasequibles, quiere uno ver si responden, en realidad, a lo que uno se imagina.

La Joan Crawford de las películas no tiene nada que ver con la Joan Crawford de carne y hueso. Físicamente la recuerda; aún conserva su línea y sus enormes ojos. Pero nos cuesta esfuerzo identificarla en una de tantas escenas apasionadas junto al galán de turno. La Joan Crawford que yo he visto es todo nervio, dinámica, muy viva, que, sin perder su condición femenina, está atenta a lo que en este instante significa: una mujer de negocios. La entrevista que yo tuve la suerte de sostener con ella fue precisamente porque ella supuso repercusión en beneficio de la compañía de la que es vicepresidente. He de declarar que a Joan Crawford, periódicamente, me la sirvieron en bandeja. Hora convenida y a solas. No me duelen prendas en hacer constar que el primer contacto fue, por parte de ella, de extrema delicadeza: en el saloncito del hotel donde fui recibido estaban dispuestas, en

una mesa, varias botellas de su bebida carbónica, y con fina galantería me ofreció un whisky. Me di cuenta que estaba ante una mujer muy lista. Se enteró que me había dado cuenta. Le interesó mi interrogatorio, pero cuando, ganada la mutua confianza, creyó oportuno imponer su razón de relaciones públicas, papel que en realidad desempeñaba, con suavidad, por mi parte —que también sé usarla—, dije que no. Y le referí que en un caso parecido, frente al presidente del Consejo de Administración de la marca rival, Mr. Farley, se empeñó en que bebiera una muestra de su producto, y le respondí que jamás lo había probado; se obstinó, y no tuve más remedio que llevarmelo a la boca, y le dije que era una porquería. A Joan Crawford le alegró mucho oírlo, y se conformó con que la entrevista no tuviera ninguna trascendencia comercial para ella...

## heinz m. goldmann

«El vendedor número 1 de Europa» llaman a Heinz M. Goldmann, autor, entre otros libros, de «L'Art de Vendre». Llegó con la fama de hombre irresistible, capaz de vender a cualquier cliente que le dice «no». Y claro, la postura mía tenía que ser forzosamente negativa; esto es probar sus dotes persuasivas ante mi, supuesto cliente imposible.



Una mujer de negocios dinámica, muy viva...

(Foto Basabe)

Creo que le desarmé iniciando el diálogo así:

—¿Qué me quiere usted vender a mí? —pregunté.

—¿Qué cosa quiere?—replicó.

—Nada—respondí.

Seguro que conmigo no había nada que hacer, se cambió la oración por pasiva y fue él quien me propuso comprarme a mí. El sabía lo que se jugaba y no podía fracasar de ningún modo y se le ocurrió que yo podía ser objeto de venta, proponiéndome un viaje a Suecia, contratado por él, para hacer negocio conmigo a base de conferencias que yo pronunciaría. Excuso decir que todo lo tomé a broma y no le di más importancia que la de una polémica expuesta en el diálogo, en la que ambos exhibíamos nuestras malas artes; yo la de torpedearle y él la de convencerme.

Pero no, el bueno del «vendedor número 1 de Europa» afirma que este diálogo periodístico no ha sido juego, sino un compromiso de contratación y si el tiempo no lo impide y lo paga en buenas coronas suecas, me veo en Suecia charlando por los codos...

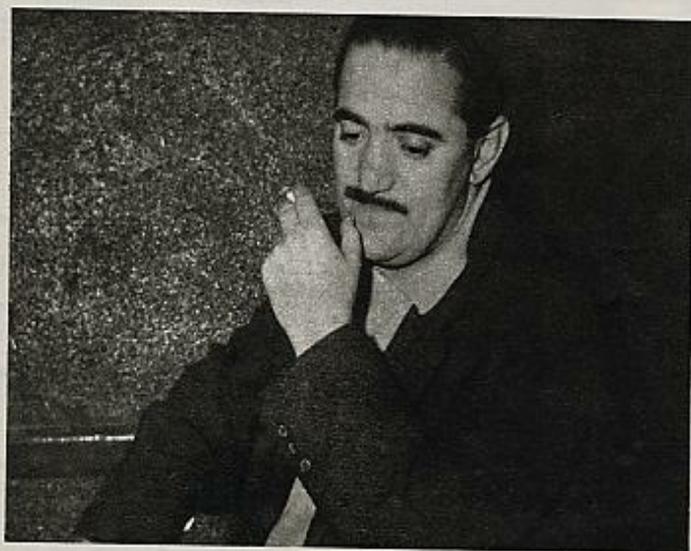
## lauro olmo

No me extraña las discusiones que pueda provocar «La camisa», entre los espectadores. Su autor, Lauro Olmo, conoce bien el ambiente donde desarrolla su comedia y hay que haber vivido en él para tener elementos de juicio. La aprobación, o la censura, dependerá del punto de vista con que se mire.

Lauro Olmo es un hombre duro, con ternura. Un mortal con mucha vida atrás, que mira hacia adelante. Se ha hecho en la calle; sabe lo que se dice, cómo lo dice y para qué lo dice. Y no tiene prisa. Ha sufrido, sufre y sufrirá.

Me costó mucho esfuerzo el diálogo; mejor dicho, nos costó. Muchas de las cosas que dijo están entre líneas. Le hice discurrir para que, sin falsear su pensamiento, pudiera expresarlo sin riesgo. Es consciente de la dificultad en la tarea en que se ha metido. Un autodidacta convertido en escritor, que no mira a la quilla.

Pero él tiene experiencia de pasarlo mal...



Lauro OLMO ha sufrido y sufrirá