

Interviul - conflict și negociere
– O perspectivă integrativă –
de
ALEXANDRU SAVITESCU

Both the reporter and the interviewed are playing particular roles in this specific conversational form that we use to call “the interview”. During interview, “actors” try to manage better placements for them and, by this, to gain recognition in the eyes of the so-called “invisible participant” – the audience. In this paper I’ll try to explain, using pragma-linguistic theories, how locutors manage conflicts and how they negotiate – briefly, how they interact.

I. Forme ale comunicării

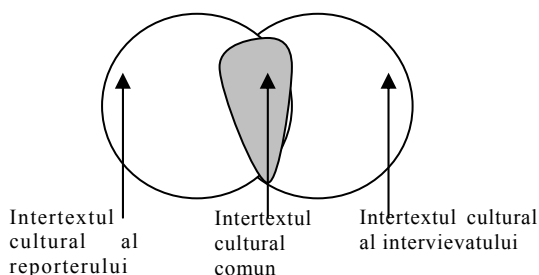
I.1 Interdependența formelor de comunicare

În majoritatea situațiilor comunicaționale, nu putem vorbi numai despre un anume tip de comunicare. Comunicarea intrapersonală influențează decisiv atitudinea și reacția emițătorului în raport cu ceilalți. Dialogul cu sine însuși, cum este catalogat îndeosebi de psihologi, reprezintă, în fapt, lărgirea sferei informațiilor locutorului, pe baza schimbului de informații cu alteritatea. Un exemplu ilustrativ îl oferă Erwin Goffman: pentru a se considera „frumoasă”, o fată trebuie să obțină de la partenerii de dialog mesaje care să îi confirme acest lucru (nu este, se subînțelege, suficientă constatarea despre sine: „sînt frumoasă”). În comunicarea interpersonală, raportarea la sine capătă, astfel, o dimensiune esențială. Același lucru îl putem însă, spune, și în cazul comunicării de grup sau în cel al comunicării publice ori de masă; un locutor responsabil își va adapta întotdeauna discursul în funcție de reacțiile auditoriului, la fel cum o instituție media sau de oricare alt fel se va prezenta pe sine printr-un discurs adecvat, ținînd cont de imaginea pe care o are în ochii publicului.

Interdependența formelor de comunicare are relevanță foarte mare în cazul studiului de față. Interviul de presă, ca gen publicistic, este o formă particulară a conversației. Conversația se constituie, la rîndul său, într-un model de bază al comunicării interpersonale. În același timp, însă, rezultatul schimbului de mesaje dintre actorii unui interviu este valorificat în planul comunicării de masă. Poziționarea reporterului și a interviuatului în cîmpul comunicării are, astfel, efecte directe asupra poziționării lor în imaginea publică. Produsul mediatic este, precum în cazul conversației, „*rezultat al interacțiunii unor indivizi care au obiective conversaționale diferite și adesea interese divergente*” (Levinson 1983: 294). Cei doi participanți sînt pe deplin conștienți de existența unui al treilea participant, „pasiv”, care nu intervine, dar care analizează, în final, rezultatul interacțiunii. Vom încerca, de altfel, să analizăm, în studiul de față, modalitățile

prin care participanții la proces încearcă să se poziționeze cât mai bine și eficient în ochii publicului.

Interviul este, în fapt, rezultatul unei tranzacții de mesaje între participanți, în cadrul unui proces de comunicare în care emițătorul și receptorul au roluri prestabilite. „Regula jocului” este cunoscută dinainte de locutori: reporterul este cel care întreabă, repondentul este persoana interviuată. Ca în cazul oricărei forme de comunicare, schimbul de mesaje nu ar avea loc dacă participanții nu ar împărtăși un bagaj cultural comun, prin aceasta înțelegînd, în primul rînd, codul lingvistic și, în al doilea rînd, tot ceea ce ține de valorile comune celor doi. Schimburile de mesaje nu pot avea loc cu succes dacă participanții nu împărtășesc valori comune, prin valori înțelegînd, în cazul de față, toate informațiile obținute prin raportare la contextul socio-cultural în care cei doi se manifestă (de la educație, la școală, familie, instituții, mass-media, grupuri sociale ș.a.m.d.).



Succesul unui interviu nu depinde, însă, doar de împărtășirea unor valori comune, generale; acest fapt are doar rolul de a face posibil schimbul de mesaje între participanți. Reporterul sau interviuatorul trebuie să cunoască cât mai multe despre interviuatul său. Documentarea reprezintă, astfel, o condiție esențială pentru ca reporterul să-și poată exercita, cu cât mai puține sincope, rolul de control asupra conversației.

Prin documentare înțelegem strîngerea de informații complexe, de la datele biografice, la declarații de presă ale celui interviuat, de la alte interviuri, la elemente obținute prin interviuarea unor cunoscuți ai celui în cauză. Altfel spus, documentarea ajută interviuatorul la a-și forma o imagine despre alteritate, nu prin apartenența la grupul căruia îi aparține, ci pe diferențierea de acesta. Spre exemplu, dacă un reporter are de realizat un interviu cu un politician, nu se va documenta despre politicieni, în general, ci despre acel politician cu care urmează să realizeze interviul. Documentarea pentru un interviu cu președintele Statelor Unite ale Americii nu are cum să ducă la elaborarea unei strategii similare cu aceea realizată în urma strîngerii de informații pentru o conversație cu prim-ministrul României.

Din perspectiva celui interviuat, este, iarăși, esențială documentarea. De multe ori, mai ales în cazul politicianilor de la nivel înalt, documentarea seamănă

foarte mult cu aceea a reporterului. Însă, în majoritatea cazurilor, cel interviuat nu va încerca să-și formeze o imagine despre reporter, cât despre instituția unde acesta lucrează (excepție fac cazurile reporterilor foarte cunoscuți, a căror notorietate derivă tocmai din stilul de a intervieva – cazul lui Eugen Istodor, de la săptămînalul Academia Cațavencu, sau al unor cunoscuți realizatori de talk-show-uri televizate, cum este Robert Turcescu, la Realitatea TV). Drept dovadă, nu de puține ori, atunci cînd reporterul îl pune într-o postură delicată pe interviuat, cel din urmă își trădează iritarea prin formule de genul „Voi, ăștia de la Evenimentul zilei, aveți o problemă cu PSD-ul” (Marian Oprișan, într-un interviu din 12 decembrie 2004, în „Evenimentul zilei”).

I.2 Mărci ale interacțiunii. Comuniunea fatică

Dintre definițiile date interviului, cea mai relevantă este următoarea: „*Interviul – acea conversație planificată și controlată între două sau mai multe persoane și care are un anumit scop, cel puțin pentru unul din participanți, și în cursul căreia ambele părți vorbesc și se ascultă pe rînd*” (Cernicova 1997). Unul dintre elementele care caracterizează elocvent acest tip de conversație, ca formă a comunicării interpersonale, este interacționalitatea. Astfel, fiecare participant este, succesiv, emițător și receptor, mesajele transmise de la unul la celălalt influențînd dinamica conversației. Teoria în cauză a fost denumită teoria ping-pong-ului: „*răspunsul receptorului orientează codajul emițătorului, permițîndu-i acestuia să realizeze un control mai bun al comunicării*” (Ionescu-Ruxăndoiu 1999). Astfel, putem spune că interviul este rezultat al interacțiunii dintre participanți, depinzînd, ca toate formele de comunicare, în mod esențial de context și creînd, la rîndul său, context (intervievatorul se adaptează contextului „din teren”).

Nu de puține ori, ceea ce relevă documentarea nu concordă, în final, în totalitate cu ceea ce relevă interviul. Astfel, spre exemplu, într-un interviu al subsemnatului, realizat cu profesorul Nicolae Manolescu, regăsim următorul pasaj:

REPORTER: Avînd în vedere că sînteți înainte de toate profesor universitar, credeți că reatragera tinerilor spre cultură se poate face numai prin compromisuri de genul manualelor alternative apărute în școli, în ultimii ani?

NICOLAE MANOLESCU: Eu nu văd de ce într-un manual nu s-ar spune că Andreea Esca are buze senzuale, pentru că în fond manualul se adresează unor copii mai mari, cam de optsprezece ani. Eu cred că orice mijloc care nu depășește orice nivel de mitocănie sau de proastă creștere este de folosit cînd vrei să atragi spre istorie, spre literatură pe tineri. Deci nu văd care e problema dacă Decebal sau Andreea Esca aveau buze senzuale sau se spunea chestia asta.

Din documentare, reporterul a tras concluzia că Nicolae Manolescu, în calitatea sa de om de cultură, va blama politica manualelor alternative; premisele reporterului s-au fundamentat pe imaginea de om de școală veche pe care o are cel interviuat. Însă, după ce a adresat întrebarea de mai sus celui menționat, a avut surpriza să constate că, în acel punct, imaginea despre interviuat nu concordă cu

ceea ce gîndește Nicolae Manolescu. Astfel de situații se întîlnesc frecvent în cazul interviurilor, atunci cînd reporterul nu are cum să fie sigur de reacția interlocutorului, ci doar să facă presupuneri asupra poziționării personajului în raport cu o anumită temă de discuție.

Un alt aspect extrem de important în dinamica interviului îl reprezintă mărcile comuniunii fatice, prin intermediul cărora fiecare participant poate, la un moment dat, să arate co-locutorului său că îi acordă atenția cuvenită sau să îi testeze atenția. Aceste procedee, distincte în transcrierea conversației, sînt, de cele mai multe ori, mărci ale redundanței:

REPORTER: Ca să facem o paranteză, în toate campaniile electorale americane, problema învățămîntului este ridicată la rang de problemă națională...

CRISTOFOR SIMIONESCU: Eu vă spun foarte clar! Țara pe care o luăm drept model și sistemul pe care îl luăm ca reper sînt cele din Statele Unite. Deci țara cea mai puternic industrializată e țara cea mai bogată. (interviu realizat de subsemnatul cu academicianul Cristofor Simionescu).

În exemplul de mai sus, interviuatul este cel care folosește o marcă a comuniunii fatice: „Eu vă spun foarte clar!” Prin adresarea directă, el îi arată atenția solicitată interviewerului. Există, însă, și situația inversă, în care reporterul, ca emițător, se folosește de procedee similare (iar repondentul se folosește, imediat, de aceeași tehnică pentru a-i arăta că sînt „pe aceeași lungime de undă”):

REPORTER: Ca pe un conducător din mass-media actuale, vreau să vă întreb: cît de bine funcționează în presa de azi sintagma „etajul și șantajul”?

CORNEL NISTORESCU.: Păi, da' știi foarte bine că „Evenimentul zilei” a declanșat o campanie, despre presiunea publicității care se exercită asupra companiilor multinaționale, adică a firmelor cu bani pentru publicitate. E o tehnică! Și noi am declanșat această campanie exact pentru a face o delimitare între presa credibilă, presa responsabilă, verticală și independentă, și presa practică numai pentru șantaj, numai pentru bani.

În interviul cu gazetarul Cornel Nistorescu, reporterul folosește un element de redundanță („vreau să vă întreb”), iar interviuatul, sintagma „da' știi foarte bine că”. Ambele au rolul de a întretine atenția reciprocă a participanților la conversație.

II. Conflict și negociere. O perspectivă integrativă

II.1 Schimburile interacționale de bază. Studii de caz

Interacțiunea nu este singura marcă a interviului de presă. Conflictul și negocierea sînt adesea întîlnite în acest tip de conversație, în care locutorii se află pe poziții divergente. O metodă de analiză a conversației a fost realizată de Willis Edmondson (1981), care disociază între aspectele social și lingvistic ale comportamentului locutorului: interviuatul și interviewerul își transmit reciproc mesaje și, în același timp, intră în raporturi interactive cu co-locutorii lor, „într-un proces dinamic de negociere” (Edmondson 1981: 54). După acest specialist,

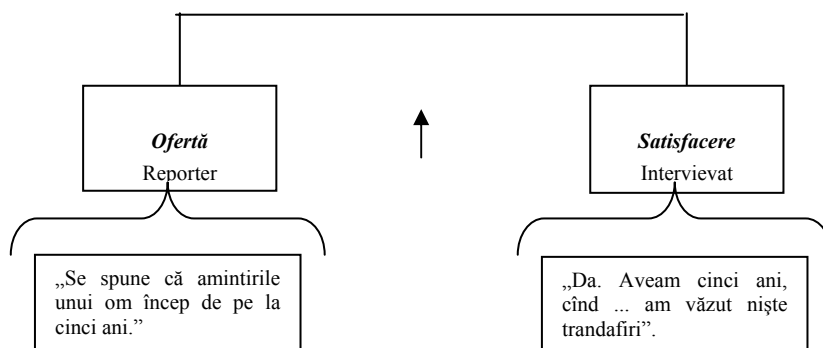
„structurile interacționale se manifestă prin secvențe de acte ilocuționare” (Edmondson 1981: 81), elementele sale fiind organizate ierarhic. Unitatea de bază este actul interacțional, un ansamblu de acte realizate de un emițător se constituie într-o mișcare, o secvență de mișcări realizate alternativ de participanți reprezintă un schimb, mai multe schimburi realizează o fază, iar succesiunea de faze se constituie într-o confruntare.

Edmondson identifică cinci categorii de mișcări interacționale: *oferta* – mișcare prin care emițătorul introduce tema în conversație, *satisfacerea* – prin această mișcare, este comunicată emițătorului eficiența intenției sale perlocuționare, *respingerea* – care este o mișcare prin intermediul căreia co-locutorul vrea să-l determine pe partenerul său să-și retragă oferta inițială, *contracarea* – se amendează conținutul mișcării precedente, scopul fiind acela de a-l determina pe co-locutor să revină parțial asupra celor enunțate și, în fine, *reofertarea* – aceasta este mișcarea prin care inițiatorul unui schimb propune o versiune modificată a primei sale oferte.

Mișcările interacționale sînt părțile constituente ale schimbului. Cel mai simplu schimb posibil este cel în care emițătorul face o ofertă, iar receptorul satisface mișcarea co-locutorului său. În cazul interviului de presă, situația este înfîlnită, precum în exemplul:

REPORTER: De altfel, se spune că amintirile unui om încep de pe la cinci ani.
CONSTANTIN CIOPRAGA: Da. Aveam cinci ani cînd, în curtea unei case vecină cu casa Sadovenilor, am văzut niște trandafiri. Am văzut această minune care este trandafirul înflorit, și mi-au rămas toate senzațiile întipărite, încît pentru mine trandafirul rămîne legat pentru totdeauna cu acea casă, după cum ideea de distanță tot acolo s-a format: în clasa a doua primară, la opt-nouă ani, învățătoarea ne-a scos pe treptele din dărătul școlii, pe fostul teritoriu al lui Iordache Cantacuzino, și ne-a arătat dealurile dinspre Ruginoasa.

În interviul realizat cu Constantin Ciopraga, reporterul face o ofertă partenerului său de conversație: să povestească despre amintirile sale din copilărie, de la vârsta de cinci ani, iar interviuatul satisface oferta reporterului.



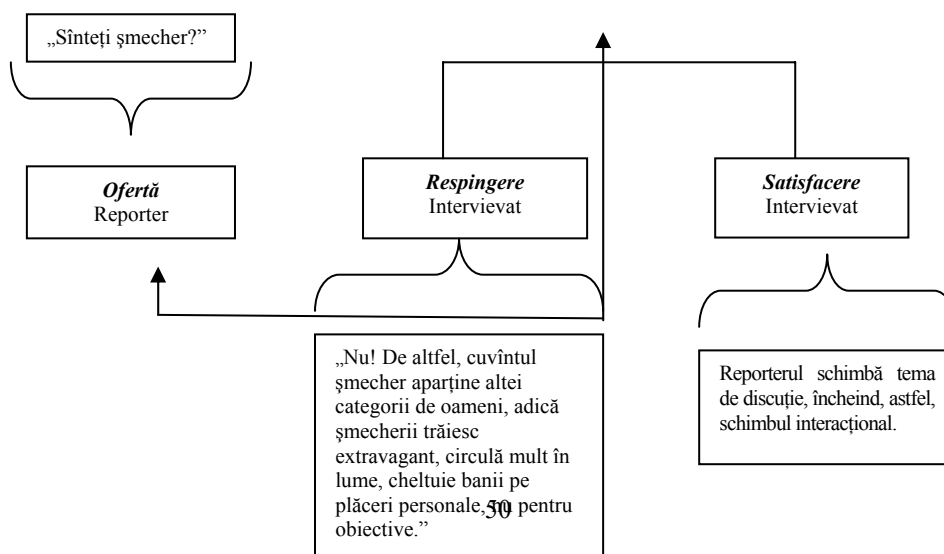
Asemenea situații nu sînt însă întîlnite foarte des în cazul interviurilor din presă, pentru că, de cele mai multe ori, repondentul vrea să ascundă o serie de informații și dorește să contracareze mișcările reporterului. Una dintre situațiile conflictuale este aceea în care oferta reporterului produce o mișcare de respingere din partea interviuatului, iar reporterul nu mai revine asupra întrebării – producînd, astfel, o mișcare de satisfacere celei a interviuatului. Un exemplu ni-l oferă o succesiune întrebare-răspuns din interviul realizat de subsemnatul cu Dumitru Sechelariu:

REPORTER: Sînteți șmecher?

DUMITRU SECHELARIU: Nu! De altfel, cuvîntul șmecher aparține altei categorii de oameni, adică șmecherii trăiesc extravagant, circulă mult în lume, cheltuie banii pe plăceri personale, nu pentru obiective. Sînt un tip abil, cu inteligență nativă, care a crescut treptat, treptat, de la chestiunea de autodidact, deci de la un tip care a încercat să învețe ceea ce n-a făcut în școală, o parte din lucrurile care sînt necesare și vitale astăzi ape poziția politică și administrativă. Am avut multe lacune, multe lipsuri, pe care am încercat să le acopăr.

În acest caz, oferta reporterului se lovește de respingerea interlocutorului. Dumitru Sechelariu nu se consideră „șmecher” și contracarează, astfel, întrebarea interviuatorului. Faptul că reporterul nu revine asupra întrebării inițiale constituie, de asemenea, un răspuns, o satisfacere a mișcării de respingere din partea celui alalt.

Trebuie notat, însă, că teoria lui Edmondson, aplicată în acest caz, al interviului de presă, necesită o observație importantă. Strict din punctul de vedere al conflictului, reporterul a satisfăcut mișcarea de respingere a interviuatului. Cu toate acestea, pentru auditoriul interviului, întrebarea reporterului a inclus o constatare deja acceptată de opinia publică: *Dumitru Sechelariu este un șmecher*. Altfel spus, răspunsul la întrebare nu îl plasează într-o poziție de superioritate pe interviuat, ci, prin felul în care își formulează argumentația, accentuează tocmai imaginea de „șmecher”, pe care o are în ochii celorlalți. De aceea, tăcerea reporterului este explicabilă.



Un schimb interacțional mai complicat este cel în care reporterul face o ofertă, interviuatul o respinge, însă reporterul respinge la rândul său mișcarea co-locutorului. În acest caz, se poate ajunge ca interviuatul să satisfacă ultima ofertă de respingere a reporterului, ceea ce duce, automat, la retragerea primei sale mișcări de respingere. Totuși, asemenea scheme conflictuale simple sînt foarte rar întîlnite în interviurile de presă, pentru că interlocutorul nu cedează ușor strategiei reporterului.

Ilustrativ este următorul exemplu, extras dintr-un interviu cu academicianul Cristofor Simionescu:

REPORTER: Eu v-aș întreba dacă nu cumva sărăcia este factorul principal al degradării sistemului educațional?

CRISTOFOR SIMIONESCU: Poate fi unul din factori, dar nu este principalul și unicul. Aș vrea să vă spun că, atunci cînd se trimiteau acele aprecieri în legătură cu școala românească, România nu era mai bogată decît este actualmente. În general, nu putem vorbi de diferențe așa de mari încît să se repercuteze în procesul de învățămînt chestiunea aceasta. Nu cred! Nu cred că degradarea sistemului este datorată în principal sărăciei.

REPORTER: Dar dacă nu este sărăcia, ce altceva zguduie „sănătatea” învățămîntului?

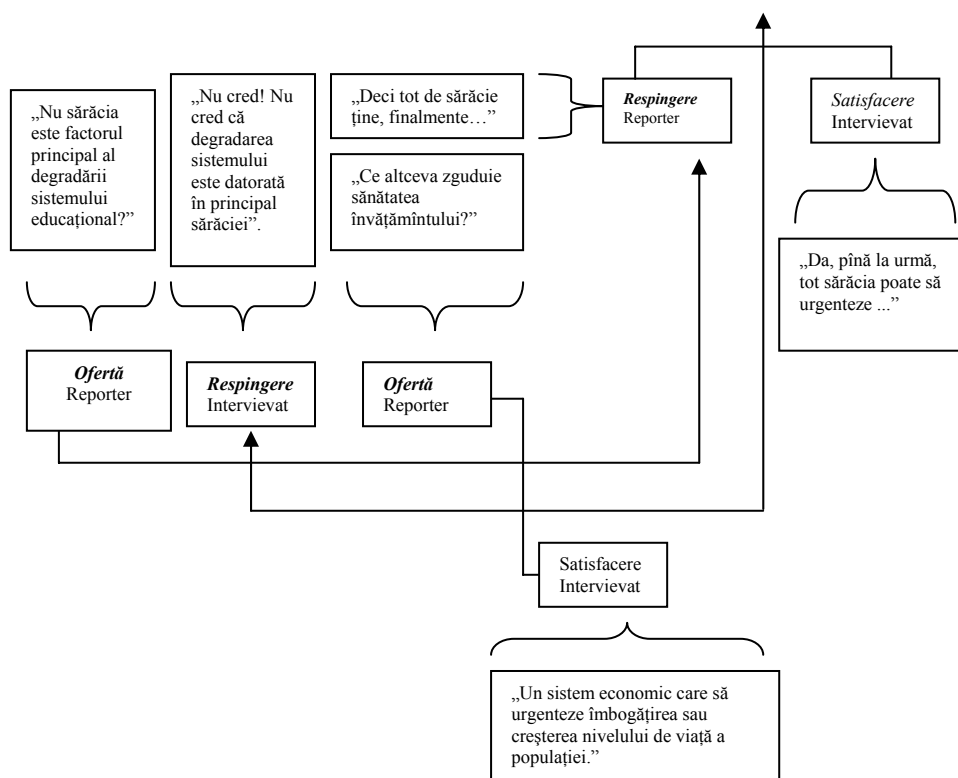
C.S.: Un sistem economic care să urgenteze îmbogățirea sau creșterea nivelului de viață a populației.

REPORTER: Deci tot de sărăcie ține, finalmente...

C.S.: Da, pînă la urmă, tot sărăcia poate să urgenteze sau să stopeze această degradare a educației.

În exemplul mai sus menționat, interviuatul respinge inițial oferta reporterului, formulată în întrebarea „Nu este sărăcia factorul principal al degradării învățămîntului”. Reporterul apelează, însă, la o mișcare aparentă de satisfacere a respingerii co-locutorului, rugîndu-l pe acesta să enunțe varianta sa de răspuns, după care, folosindu-se de răspunsul oferit, reia oferta inițială, iar Cristofor Simionescu satisface mișcarea interacțională a inițiatorului.

Ca și în cazul interviului cu Dumitru Sechelariu, reporterul încearcă (și reușește) să își mențină poziția, definitivă pentru interviu, de conducător al discuției, folosind tehnici prin intermediul cărora urmărește să nu se poziționeze pe o treaptă inferioară co-locutorului. De foarte multe ori, atunci cînd reporterul „scapă din mînă” interviul și pe cel interviuat, coerența schimburilor, a fazelor și, în final, a conversației au de suferit.



Un tip de schimb frecvent întâlnit în interviuri este următorul: reporterul face o ofertă interviuatului; interviuatul inițiază o mișcare interacțională de contracarare a ofertei, iar reporterul răspunde prin intermediul unei mișcări de satisfacere; în final, schimbul se încheie cu o mișcare de reoferțare a reporterului. Aceasta este situația întâlnită atunci când fie întrebarea reporterului nu este corect sau limpede formulată, iar interviuatul amendează acest lucru, fie atunci cînd respondentul are obiecții parțiale asupra mișcării interacționale a reporterului.

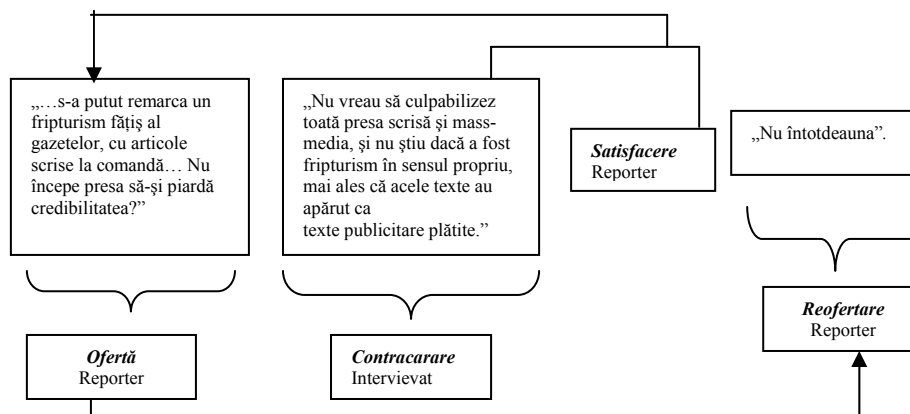
REPORTER: Vorbeați la un moment dat despre Vadim Tudor și despre extrema dreaptă. Ați scris că ziarele românești au dat dovadă de unitate în momentul în care se profila victoria sa în alegerile din toamna lui 2000. Totuși, pînă atunci, înaintea turului I, s-a putut remarca un fripturism fățiș al gazetelor, cu articole scrise la comandă... Nu începe presa să-și piardă, astfel, credibilitatea?

NICOLAE MANOLESCU: Nu vreau să culpabilizez toată presa scrisă și mass-media, și nu știu dacă a fost fripturism în sensul propriu, mai ales că acele texte au apărut ca texte publicitare plătite.

REPORTER: Nu întotdeauna.

N.M.: E adevărat. Eu cred că presa a greșit altfel, lăsându-se cumva pătrunsă de spiritul „Florin Călinescu”. El este cel care, cu emisiunea lui de la ProTV, a pus cumva pe același plan toate aceste lucruri, privind în deriziune atît fenomenul naționalist cît și pe toți ceilalți politicieni.

În pasajul de mai sus, extras dintr-un interviu al subsemnatului cu Nicolae Manolescu, schimbul se desfășoară în felul următor: reporterul face o ofertă interviuatului, rugîndu-l să comenteze „fripturismul” presei scrise românești, prin apariția în ziare a textelor publicitare mascate; interviuatul lansează o mișcare de contracarare, afirmînd că nu știe dacă se poate vorbi de fripturism în sensul propriu, pentru că textele respective au fost plătite; reporterul lansează o mișcare de satisfacere, reoferțind cele inițiale printr-o nuanțare a întrebării de început: „nu întotdeauna”, iar Nicolae Manolescu răspunde, în final, cu o mișcare de satisfacere la cea de reoferțare din partea interviuatorului.



Am încercat să arătăm, în rîndurile de mai sus, care sînt principalele situații de negociere și conflict, care apar pe parcursul unui interviu, precum și procedeele prin care acestea se rezolvă. Astfel, putem desprinde concluzia că succesul unui interviu este determinat în mod direct de felul în care se soluționează schimburile interacționale. Acestea, la rîndul lor, sînt legate prin relații de subordonare sau de coordonare, după cum arată W. Edmondson, fiind elementele care alcătuiesc fazele conversaționale. Putem identifica fazele interacționale dintr-un interviu de presă prin faptul că acestea au, de regulă, o unitate tematică. Cu mijloacele jurnalistice, acest lucru este, în multe dintre situații, relevat prin utilizarea procedeele grafice numite intertitluri: un interviu de presă scrisă de dimensiuni mari (de la o pagină în sus) va avea, de obicei, delimitate temele abordate în text cu ajutorul intertitlurilor. Utilizarea acestor elemente grafice, alături de altele din aceeași categorie (titlul, subtitlul, chapeaul, legenda foto) face legătura, la nivel comunicațional, între rezultatele comunicării interpersonale (interviul propriu-zis)

și comunicarea de masă: elemente de redundanță, intertitlurile asigură „pregătirea pentru temă” a publicului și stabilesc, totodată, ordonarea vizuală a lecturii.

II.2 Schimburi preliminare și schimburi inserate. Fazele conversației

Schimburile interacționale, exemplificate în subcapitolul precedent, pot subordona schimburi preliminare. Acestea au rolul de a testa poziția celui interviuat; practic, reporterul verifică „disponibilitatea” co-locutorului cu privire la tema abordată. În interviurile finite, apărute în presă, ele sînt rar transcrise, însă, în forma inițială, de pe reportofon, se păstrează abordări de genul „pentru început, aș dori să vă întreb despre...”. În tehnica realizării interviurilor de presă scrisă se folosesc, de multe ori, și întrebările „de încălzire”, care nu au chiar nici o legătură cu tema propriu-zisă, dar care îi pot crea interlocutorului confortul necesar demarării conversației. Acestea sînt considerate strategii de optimizare a comunicării.

Schimburile preliminare sînt cele care, într-un schimb interacțional, introduc schimburile de bază. Ele pot avea și rolul de „adormire” a vigilenței interlocutorului, dacă acesta este recunoscut ca un temperament coleric, greu abordabil cu privire la anumite teme. Schimburile preliminare sînt, în fapt, strategii de tip anticipativ utilizate de reporter. Într-un interviu deja menționat, cu Dumitru Sechelariu, prima întrebare a reporterului este: „Domnule primar, v-aș ruga, pentru început, să ne spuneți care au fost primele cuvinte pe care le-ați pronunțat cînd ați pășit în viață?” Sechelariu nu se aștepta ca aceasta să fie prima întrebare din interviu, pentru că majoritatea conversațiilor avute cu reporterii porneau de la scandalurile în care acesta fusese implicat. Prin adresarea acestei întrebări, interviuatul a fost prins „pe picior greșit”, renunțînd la atitudinea ostilă de la începutul interviului. Evident, aceste tehnici nu se văd niciodată în textul final, în „bunul de tipar”, dar, fără acestea, multe interviuri nu s-ar mai realiza.

O categorie aparte de schimburi interacționale, care nu sînt întotdeauna întîlnite în interviuri, sînt cele inserate: practic, schimburile inserate apar după momentul lansării temei de către reporter, cînd interviuatul cere lămuriri despre ceea ce el trebuie să răspundă, ca în exemplul următor (dintr-un interviu cu umoristul Toni Greco):

REPORTER: Am dori să vă provocăm la o discuție despre omul Toni Greco din vremuri de demult apuse...

TONI GRECO: 1907?

REPORTER: Noi am fi vrut de la 1959, dar nu ne deranjează să începem de la 1907...

T.G.: Eu mare lucru despre anul 1907 nu știu și nici nu sînt prea legat sufletește de această dată. Atîta doar că am citit „Desculț” de Zaharia Stancu și știu niște versuri inspirate din acea perioadă tristă a țării române: „Mi-s grei bocancii amîndoi/ Că-s plini de... ceva și noroi”, da' nu mai țin minte de ce-s plini... Oricum, versurile sînt tot de Zaharia Stancu și mi-au rămas în cap de la

un montaj literar-muzical-artistic-patriotic pe care l-am făcut în armată... Și am realizat împreună cu vreo patru-cinci colegi de-ai mei un astfel de colaj de versuri din clasicii români, pe teme diverse.

Schimbările care constituie o fază interacțională pot fi coordonate prin înlănțuire sau prin reciprocitate, în condițiile în care informațiile fac parte din aceeași temă. Să luăm exemplul următor, extras din interviul cu Dumitru Sechelariu:

REPORTER: Sînteți dus la biserică?

DUMITRU SECHELARIU: Dacă sînt dus la Biserică? Da! Am un crez foarte mare. Cred că Dumnezeu este peste tot. Sînt pentru biserici, ca dovadă că în Bacău sînt cele mai multe din țară, iar multe îmi poartă și numele. Se ridică acum cea mai mare catedrală din România. Eu sînt un urmaș al lui Ștefan cel Mare!

REPORTER: Iar Moldova este moșia dumneavoastră?

D.S.: N-am spus niciodată asta, eu i-am transmis lui Băsescu odată, cînd mi-a acuzat amilia de corupție, că Moldova e a mea. Era un mesaj de la Ștefan cel Mare. Chestia cu moșia e o speculație a presei.

REPORTER: Ce veți să faceți după ce vă veți retrage?

D.S.: Eu n-am să mă retrag niciodată. Puterea cîștigată nu se mai dă în veci. Doar copiilor mei. Un conducător desăvîrșit trebuie să le știe pe toate.

Aici, succesiunile ofertă-satisfacere sînt înlănțuite una de cealaltă, fiecare din locutori reluînd practic întrebările în ecou: „Sînteți dus la Biserică” – „Dacă sînt dus la Biserică? Da!”, „Iar Moldova este moșia dumneavoastră” – „Moldova e a mea”, „Ce veți face după ce vă veți retrage?” – „Eu n-am să mă retrag niciodată”.

Ansamblul fazelor interacționale dintr-un interviu constituie confruntarea propriu-zisă, la al cărei succes contribuie toate elementele pe care am încercat să le exemplific în această lucrare.

III. Concluzii

Lucrarea de față se dorește a fi un punct de plecare într-o cercetare mai complexă asupra dinamicii interviului, asupra rolurilor reporterului și personajului, cît și asupra „jocului” în care cei doi actori sînt prinși. Consider că perspectiva integrativă prin intermediul căreia am încercat să explic și să exemplific mecanismele care întrețin comunicarea dintre locutori oferă numeroase explicații pentru succesul sau insuccesul realizării acestui gen publicistic.

O concluzie importantă care se desprinde din analiza sus-menționată este aceea că nu există tehnici prestabilite, nu există o „rețetă” a succesului care să poată fi utilizată de reporter pentru a reuși să-și domine interlocutorul și pentru a obține de la acesta răspunsurile dorite. În definitiv, „interviul este unul dintre cele mai bune exemple, într-o lume tehnologizată, de recurs la mijloacele limbajului, adică la actul de vorbire” (Sauvé 2000: 14). Din acest motiv, nu există rețete tipizate, strategii universal-valabile, pentru că, în conversație și, cu precădere în interviu, primordială este creativitatea actorilor săi.

Ceea ce nu explică metoda de analiză folosită este felul în care locutorul își adaptează discursul în funcție de context. Din acest motiv, voi încerca, într-o viitoare lucrare, să încerc explicarea „adaptabilității” partenerilor în conversație, prin prisma presupuzițiilor pragmatice și a principiului politeții.

Bibliografie

- Austin, John, *Quand dire, c'est faire*, Ed. Hermann, Paris, 1969.
- Bălănescu, Olga, *Texte și pre-texte. Introducere în pragmatică*, Ariadna '98, București, 2001.
- Cernicova, Mariana, *Interviul, un dialog specializat*, Augusta, Timișoara, 1997.
- Chiru, Elena, *Comunicarea interpersonală*, Tritonic, București, 2004.
- Coman, Mihai, *Manual de jurnalism. Tehnici fundamentale de redactare*, Editura Polirom, Iași, 1997.
- Cuilenburg, J.J. van/ Scholten, O./ Noomen, G.W., *Știința comunicării*, Editura Humanitas, București, 1998.
- De Fleur, Melvin L./ Ball-Rockeach, Sandra, *Teorii ale comunicării de masă*, Editura Polirom, Iași, 1999.
- Edmondson, Willis, *Spoken Discourse. A Model for Analysis*, Ed. Longman, Londra, New York, 1981.
- Eemeren, Frans H. van/ Grootendorst, Rob/ Blair, Anthony J./ Willard, Charles, *Types of Dialogue, Dialectical Shifts and Fallacies*, Argumentation Illuminated, Amsterdam, 1992.
- Fiske, John, *Introducere în științele comunicării*, Editura Polirom, Iași, 2003.
- Grice, H.P., *Logic and conversation*, în “Syntacs and Semantics 9: Pragmatics”, Academic Press, New York, 1975.
- Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana, *Conversația. Structuri și strategii*, Editura All, București, 1999.
- Ionescu-Ruxăndoiu, Liliana, *Limbaj și comunicare. Elemente de pragmatică lingvistică*, Editura All, București, 2003.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *Les interactions verbales*, Tomes I, II, III, Armand Colin, Paris, 1990-1992.
- Langlois, Jacques Larue, *Manuel de journalisme radio-télé*, Ed. Saint-Martin, Montreal, 1989.
- Larson, Charles U., *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate*, Editura Polirom, Iași, 2003.
- Levinson, S. C., *Pragmatics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.
- Lohisse, Jean, *Comunicarea. De la transmiterea mecanică la interacțiune*, Editura Polirom, Iași, 2002.
- Moeschler, Jacques, *Argumentation et conversation. Eléments pour une analyse pragmatique du discours*, Hatier-Crédif, Paris, 1985.
- Moeschler, Jacques/ Auchlin, Antoine, *Introduction à la linguistique contemporaine*, Armand Collin, Paris, 1997.
- Morris, Charles, *Science, language and behaviour*, Ed. Prentice Hall, New York, 1966.
- Paillart, Isabelle (coord.), *Spațiul public și comunicarea*, Editura Polirom, Iași, 2002.
- Pânișoară, Ion-Ovidiu, *Comunicarea eficientă, ediția a II-a, revăzută și adăugită*, Editura Polirom, Iași, 2004.
- Peirce, Charles, *Collected papers*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958.
- Saussure, Ferdinand de, *Scrieri de lingvistică generală*, traducere de Luminița Botoșineanu, Editura Polirom, Iași, 2004.

- Sauvé, Claude, *Faire dire. L'interview à la radio-télévision*, Presses de l'Université de Montreal, Montreal, 2000.
- Searle, John R., *Les actes de langage: essai de philosophie du langage*, Ed. Hermann, Paris, 1972.
- Sebeock, Thomas A., *Semnele: o introducere în semiotică*, Editura Humanitas, București, 2002.
- Șerbănescu, Andra, *Întrebarea. Teorie și practică*, Editura Polirom, Iași, 2002.
- Walton, Douglas, *Dialectical Relevance in Persuasion Dialogue*, în *Informal Logic*, vol. 19, no. 2 & 3, 1999.
- Walton, Douglas, *Commitment, Types of Dialogue and Fallacies*, în *Informal Logic*, vol. 14, Spring & Fall, 1993.
- Walton, Douglas, *Profiles of Dialogue for Evaluating Arguments from Ignorance*, *Argumentation*, vol. 13, Amsterdam, 1999.
- Walton, Douglas, *The Place of Dialogue Theory in Logic*, *Computer Science and Communication Studies*, Synthese, Amsterdam, 2000.