

Întrebând direct cum anume interlocutorul nostru știe ce gândim sau gândesc ceilalți, inem de obicei răspunsuri sub forma unor credințe sau generalizări :

☉ Exemplu :

- „- George nu mă iubește !
- Cum știi că George nu te iubește ?
- Pentru că nu face niciodată ceea ce-i spun”.

Răspunsul este o „echivalență complexă” cel puțin contestabilă : „De ce crezi că a e întotdeauna ce și se spune este o dovadă de iubire ?”.

4. Concluzii

Metamodelul propus de neuroprogramarea lingvistică ne ajută să facem vizibil universul erior al interlocutorului nostru. Totuși, atunci când punem întrebările recomandate de model, trebuie, mai întâi, să ne punem noi înșine o întrebare :

„Interlocutorul nostru nu știe cum, nu poate sau nu vrea să-și dezvăluie gândurile și irile ?”

De cele mai multe ori pacienții sunt motivați să spună terapeutului tot ce gândesc și nt în legătură cu problemele lor. Însă, în mod frecvent, ei nu știu cum să facă acest ru sau nu sunt încă pregătiți. Întâlnesc deseori pacienți care, la invitația de a-și ezenta problema, răspund că preferă să fie întrebați ! Dar chiar și în această situație, ele din întrebările propuse de „Metamodel” trebuie puse doar după ce am stabilit ună relație cu pacientul și plasându-ne eventual într-o poziție inferioară acestuia („Nu eleg prea bine ! Ai putea să-mi explici cum x determină y ?”). După cum spuneam, ajoritatea oamenilor renunță greu la unele credințe (generalizări) securizante și-și umă și mai greu responsabilitatea unor consecințe neplăcute. De aceea, dacă, încă din imele momente ale întâlnirii, îi adresăm pacientului cu un ton superior întrebări în asură să îi demonteze credințele și să îl responsabilizeze în legătură cu problemele sale, scăm să declanșăm reacții defensive sau agresive, cu consecințe negative asupra sfășurării terapiei.

Întrebările trebuie puse într-o atmosferă de respect, acceptare și înțelegere a interlocutorului. În viața de zi cu zi există și situații în care interlocutorii noștri nu vor să-și zvăluie decât parțial gândurile și sentimentele. Întrebările care forțază direct barierele nștiente pe care celălalt le ridică în fața noastră ar putea avea consecințe neplăcute. ulți dintre noi am învățat deja că „sunt întrebări care nu se pun !”.

6. Conținutul și structura interviului

6.1. Conținutul întrebărilor

olorile, cunoștințele, stările afective, precum și o serie de caracteristici socio-demografice int adevărate „filtre” implicate în procesul complex prin care oamenii își construiesc hărți” unice despre ei înșiși și despre realitatea care îi înconjoară. A înțelege oamenii

înseamnă a avea acces la aceste „hărți”, a schimba oamenii înseamnă a completa aceste hărți... Cel mai simplu mod de a afla cum se comportă oamenii, ce simt și ce gândesc este pur și simplu să-i întrebi.

Atunci când un psiholog își pregătește un interviu, el trebuie să decidă ce întrebări va adresa, în ce ordine, cât de multe detalii va solicita, durata interviului și cuvintele pe care le va folosi în construcția întrebărilor.

În funcție de conținutul informațional vizat, se conturează, în general, șase tipuri de întrebări care pot fi adresate clienților (pacienților) (Patton, 1990). Practic, orice temă (sau domeniu) poate fi abordată din perspectiva dimensiunilor care structurează aceste întrebări.

a) *Întrebări referitoare la experiențe/comportamente.* Aceste întrebări solicită informații despre ceea ce o persoană face sau a făcut. Răspunsurile trebuie să conțină descrierea unor acțiuni, activități, comportamente observabile din trecut sau prezent : „Dacă aș fi fost cu tine în situația X, ce aș fi observat din ceea ce ai făcut ?” ; „Dacă te-aș observa într-o zi obișnuită, ce anume aș vedea din ceea ce faci ?”.

b) *Întrebări referitoare la opinii/valori.* Aceste întrebări ne ajută să înțelegem felul în care oamenii interpretează și-și construiesc o anumită imagine despre lucruri, inclusiv imaginea despre ei înșiși : „Ce anume crezi/gândești despre... ?”.

c) *Întrebări referitoare la sentimente/emoții.* Astfel de întrebări vizează înțelegerea răspunsurilor emoționale ale oamenilor determinate de experiențele și gândurile lor. Răspunsurile emoționale au un caracter spontan ; în mod frecvent oamenii se simt depresivi sau anxioși, aparent fără nici un motiv. Multe din modelele teoretice care fundamentează diverse tehnici psihoterapeutice în domeniul tulburărilor depresiv anxioase au la bază ideea că stările afective sunt determinate de gândurile noastre. De aceea, este bine ca intervievatorul să înțeleagă distincția dintre emoții și credințe/cogniții/gânduri, pentru a ști dacă răspunsul primit este exact cel așteptat. Să presupunem că întrebăm : „Ce simți în legătură cu aceasta ?”. Răspuns : „Cred că, probabil, ceea ce am făcut a fost cel mai bun lucru pe care puteam să-l fac în împrejurările respective”. În acest caz întrebarea referitoare la starea afectivă trăită de client nu a primit, de fapt, un răspuns. Confuzia dintre credințe și sentimente poate fi întreținută și de intervievator în cazul în care, de exemplu, solicită frecvent opinii și credințe utilizând întrebări de forma : „Ce simți în legătură cu aceasta ?”.

d) *Întrebări referitoare la cunoștințe.* Acest tip de întrebări își propune să culegă informații factuale. Se pornește de la ideea că există anumite lucruri știute, fapte „reale” care nu sunt nici opinii, nici credințe sau emoții. Desigur, din punct de vedere filosofic se poate argumenta că aproape toate cunoștințele nu sunt altceva decât un set de credințe. Scopul acestor întrebări este acela de a evalua diferența, distanța dintre „hartă” și „teritoriu”, acesta din urmă fiind domeniul faptelor.

e) *Întrebări referitoare la caracteristici socio-demografice.* Răspunsurile la acest tip de întrebări ne ajută să introducem clientul într-un anumit grup social, să creăm un cadru de referință pentru interpretarea răspunsurilor la celelalte întrebări. Întrebările referitoare la vârstă, educație, ocupație, domiciliu, mobilitate fac parte din această categorie.

Toate tipurile de întrebări descrise mai sus pot fi formulate la timpul prezent, timpul trecut sau timpul viitor.

Personalitatea - Metode calitative de abordare
autor Ion Balanescu, Ed. Polirom, 2002

6.2. Ordinea întrebărilor

Nu există reguli precise privind organizarea unui interviu. Interviurile nestructurate și semistructurate sunt flexibile, întrebările aflându-se în strânsă legătură cu răspunsurile oferite de respondent în secvența anterioară. Prin urmare, rareori este posibilă păstrarea unei ordini anume a întrebărilor.

În interviurile standardizate cu întrebări deschise (de evaluare, diagnostic sau cercetare), clinicianul trebuie să stabilească o ordine a întrebărilor, ordine care trebuie păstrată pe durata interviului tuturor subiecților avuți în vedere. Deși nu există reguli precise, după cum spuneam, putem oferi totuși câteva sugestii privind ordinea întrebărilor într-un interviu.

Se recomandă începerea interviului cu întrebări referitoare la activități, comportamente și experiențe prezente care nu ridică probleme deosebite. Deoarece aceste întrebări solicită doar descrieri, clientul nu va face eforturi de memorare sau interpretare; ele favorizează crearea unui bun climat psihologic și pregătesc respondentul pentru următoarele etape ale interviului.

Descrierea activităților/experiențelor poate fi urmată de întrebări referitoare la interpretări, opinii, sentimente. După ce și-a verbalizat experiențele, clientul poate să-și exprime, în contextul astfel creat, credințele și sentimentele în legătură cu ceea ce tocmai a descris.

Întrebările referitoare la cunoștințe și deprinderi pot crea un climat anxios. De aceea, utilizarea lor trebuie pregătită prin adresarea întrebărilor care solicită descrierea unor activități. Abia după aceea putem realiza o trecere logică la întrebări care vizează performanța, respectiv deprinderile și cunoștințele.

De obicei, oamenii răspund mai ușor la întrebările referitoare la prezent decât la cele care vizează evenimente trecute. De aceea, de pildă, într-un interviu cu scop terapeutic, în loc să cerem pacienților să ne descrie toate problemele lor trecute, putem să le cerem să ne descrie doar ultimul episod problematic care i-a determinat să se prezinte la terapeut. Întrebările referitoare la viitor determină răspunsuri, oarecum speculative și, de aceea, ele au o fidelitate mai scăzută. Totuși, atunci când interviul este inclus într-o anumită strategie terapeutică, se pot utiliza întrebări orientate spre viitor, cu scopul construirii soluțiilor la problemele cu care se prezintă pacienții. Descrierile pozitive ale unor acțiuni viitoare se pot transforma în „predicții ce se autoîmplinesc”.

Întrebările care vizează caracteristici socio-demografice sunt, de cele mai multe ori, plictisitoare și alcătuiesc partea care place cel mai puțin persoanelor intervievate. Deoarece ele au un caracter închis, începerea interviului cu o succesiune de astfel de întrebări poate induce impresia că este vorba despre un interogatoriu: „Cum vă numiți?”, „Unde locuiți?”, „Aveți copii?” etc.

De aceea, se recomandă utilizarea minimă a unor astfel de întrebări și diseminarea lor printre celelalte pe durata întregului interviu. Dacă unele caracteristici socio-demografice nu sunt necesare pentru crearea unui context adecvat adresării unor întrebări referitoare la activități și experiențe, atunci putem plasa întrebările care solicită astfel de caracteristici în finalul interviului.

6.3. Formularea întrebărilor

Se spune deseori că a ști să întrebi este o artă. Afirmatia este cu atât mai valabilă în cazul interviului psihologic cu cât scopul lui este acela de a ne facilita pătrunderea în universul interior, intim al persoanei căreia îi punem întrebări.

În cadrul unui interviu, întrebarea este un stimul care are ca scop crearea sau generarea unui răspuns din partea persoanei intervievate. O abordare clinică eficientă necesită utilizarea unor întrebări deschise, clare, neutre, singulare. Vom descrie, în continuare, condițiile formulării unei bune întrebări.

a) *Formularea unor întrebări cu adevărat deschise.* Una dintre condițiile fundamentale ale realizării unui interviu clinic sau de cercetare calitativă este aceea de a nu impune răspunsuri predefinite. De aceea, întrebările utilizate trebuie să fie cu adevărat deschise. Aceasta înseamnă că întrebările trebuie să permită respondenților să răspundă în felul lor specific.

Chestionarele standardizate conțin întrebări cu răspunsuri predeterminate.

☛ Exemplu (item din chestionarul 16 PF):

Sunt capabil(ă) să găsesc energia necesară pentru a înfrunta dificultățile pe care le întâmpin:

- a) *întotdeauna*
- b) *adeseori*
- c) *rar*

Este evident că întrebarea este închisă și că respondentului i s-a furnizat un număr limitat de alternative de răspuns. Mulți interviatori cred că, dacă întrebarea nu este urmată de un set de alternative de răspuns, întrebarea este deschisă. Chiar și în acest caz, întrebarea poate să nu fie cu adevărat deschisă dacă vehiculează, într-o manieră implicită, anumite categorii de răspunsuri. Astfel, întrebarea „Cât de mulțumit ai fost în situația X?”, deși pare o întrebare deschisă, la o examinare mai atentă descoperim deja că răspunsurile se vor distribui de-a lungul unei singure dimensiuni predominante: gradul de satisfacție. O întrebare cu adevărat deschisă, care să lase libertate respondentului să exprime sentimentele lui în raport cu situația „X”, ar trebui formulată astfel: „Ce ai simțit în situația X?”.

Alte exemple de întrebări deschise: „Care este părerea ta despre...?”; „Ce gândești în legătură cu...?”.

Sunt autori care semnalează riscul ca întrebările puse să fie atât de deschise încât să devină nespecifice, prea generale; la astfel de întrebări respondentul poate da orice răspuns, poate apela la „clîșee” sau pur și simplu rămâne blocat, neștiind ce anume îl interesează pe cel care a formulat întrebarea. Un exemplu de întrebare prea deschisă ar putea fi întrebarea pe care o auzim foarte frecvent: „Ce mai faci?”; ea s-a transformat deja într-o formă de salut, într-un clîșeu la care nimeni nu răspunde cu adevărat!

Unul din principiile generale ale unui interviu eficient este cel al păstrării unei interacțiuni fluente, cursive. Utilizarea întrebărilor deschise asigură fluenta interviului. Pentru a fi cu adevărat deschise, ele nu trebuie formulate într-o manieră dihotomică, adică nu trebuie să conțină structuri gramaticale care să sugereze răspunsuri de

tipul „Da/Nu” : „*Ai probleme în viața de familie ?*”, „*Ești mulțumit de activitatea ta profesională ?*” etc.

Obiectivul unui interviu aprofundat, așa cum este interviul clinic, este acela de a conduce persoana interviuată să vorbească despre experiențele sale, despre sentimentele și credințele sale etc. În loc să încurajeze respondentul să vorbească, *întrebările cu răspunsuri dihotomice* îi procură acestuia o dilemă : trebuie să răspundă prin „Da” sau „Nu”, ori interviuatorul așteaptă de la el răspunsuri detaliate. De foarte multe ori, clinicienii care au dificultăți în a-i provoca pe clienți să vorbească utilizează întrebări cu structură dihotomică.

Ilustrăm efectele unor astfel de întrebări asupra desfășurării interviului cu un exemplu, deja „clasic”, al unei convorbiri între un părinte și copilul său, adolescent, care vine târziu acasă :

„ – Știi că este târziu ?

– Da.

– Ai avut o seară plăcută ?

– Da.

– Ai fost la un film ?

– Da.

– A fost un film bun ?

– Da.

– A meritat să-l vezi ?

– Da, a meritat...

– Am auzit multe despre el. Ce crezi, ar trebui să-l văd și eu ?

– Nu știu. Poate.

– Ai vrea să-mi spui și altceva despre seara asta ?

– Nu, cam asta-i totul.”

(*Adolescentul intră în camera lui. Unul dintre părinți se întoarce către celălalt și-i spune : „Sunt sigur că-i vine greu să vorbească cu noi. Am senzația că este la vârsta la care copiii nu vor, pur și simplu, să spună nimic părinților lor”*).

(Adaptare după M.Q. Patton, 1990.)

Dacă, într-o situație cotidiană, răspundem mai mult decât suntem întrebați și tratăm întrebările cu structură dihotomică la fel ca și pe cele deschise, într-un interviu psihologic, desfășurat într-o situație formală, pe măsură ce avansăm în universul interior al respondentului, acesta va avea tendința de a recepta întrebările într-o manieră literală. Și, cu cât interviuatorul va primi răspunsuri dihotomice la întrebări generale, cu atât va avea tendința să pună întrebări mai specifice cu structură dihotomică, împingând astfel interviul până la un punct în care comunicarea este practic blocată.

Deseori, interviuatorul dorește să orienteze conversația într-o anumită direcție. În acest caz, deși întrebările păstrează o formă deschisă, ele vehiculează unele presupoziii care-l provoacă pe interviuât să abordeze teme pe care le-ar putea ocoli inconștient sau nu. Prezentând meta-modelul pentru limbaj propus de programarea neurolingvistică am analizat deja problema presupozitiilor. Însă, în timp ce acolo am evidențiat procedee de „developare” a presupozitiilor vehiculate de mesajele interlocutorilor, acum vom sublinia

câteva din resursele întrebărilor care conțin presupoziii atunci când acestea sunt utilizate într-un interviu calitativ, clinic. Într-adevăr, conștientizând efectele structurilor lingvistice care conțin presupoziii, un clinician priceput poate utiliza presupozitiile pentru a spori bogăția și profunzimea răspunsurilor și datelor obținute.

În general, presupozitiile se referă la o realitate în absența căreia un enunț nu ar avea sens (Bandler și Grinder). Presupozitiile sunt în mod deosebit utile în situația de interviu, deoarece interviuatorul presupune că respondentul are ceva anume de spus. Astfel, o presupozitie crește probabilitatea ca persoana interviuată să aibă, într-adevăr, ceva de spus. *Să luăm, de pildă, următoarea întrebare : „Ce conflicte importante s-au manifestat, în ultima vreme, în cadrul familiei dumneavoastră ?”*. Această întrebare presupune că respondentul a trăit anumite conflicte importante în cadrul familiei. Desigur, persoana interviuată are și opțiunea de a răspunde că nu a trăit nici un conflict important în familie; totuși, probabilitatea ca ea să ne raporteze direct anumite conflicte intrafamiliale este mult mai mare decât dacă ar fi fost mai întâi confruntată cu întrebarea : *„În ultima vreme, s-au manifestat conflicte importante în familia dumneavoastră ?”*.

Deseori, în cadrul interviului terapeutic practicat cu pacienții mei utilizez următoarea întrebare : *„Ce anume ați învățat din problemele cu care v-ați confruntat ?”*. Evit astfel întrebarea cu structură dihotomică : *„Ați învățat ceva din problemele cu care v-ați confruntat ?”*. Dacă prima întrebare vehiculează ideea că este normal să învățăm ceva din situațiile problematice pe care le traversăm și focalizează atenția subiectului asupra aspectelor pozitive ale experiențelor sale, a doua întrebare pune respondentul în fața unei decizii.

Atunci când interviul abordează probleme delicate, utilizarea presupozitiilor este cu atât mai utilă, deoarece realitatea vehiculată de presupoziii este considerată firească, normală. Comparați următoarele întrebări :

„Ai ascuns vreodată adevărul părinților tăi ?”

„În ce împrejurări ai ascuns adevărul părinților tăi ?”

„Până în prezent ai avut vreo experiență sexuală ?”

„Ce poți să-mi spui despre experiențele sexuale pe care le-ai avut ?”

Adevăratul obiectiv al interviului clinic aprofundat este acela de a descoperi ce anume are de spus cineva despre o temă, problemă etc. Presupunând că persoana interviuată are, într-adevăr, ceva de spus, calitatea descrierilor primite poate fi crescută. Există și riscul utilizării excesive sau eronate a întrebărilor care conțin presupoziii. Sunt frecvente situațiile în care este mai bine să verificăm relevanța unei întrebări printr-o formulare dihotomică (*„Aveți copii ?”*) înainte de a continua printr-o întrebare deschisă (*„Ce puteți să-mi spuneți despre relațiile dintre dumneavoastră și copiii dumneavoastră ?”*).

b) *Întrebările trebuie să conțină o singură idee.* „Nu poți ochi două ținte cu o singură săgeată” (proverb din înțelepciunea suficită).

O regulă de bază a chestionarelor și interviurilor este aceea că orice întrebare trebuie să fie singulară, adică să conțină o singură idee sau să pună sub semnul întrebării un singur aspect al realității. Să luăm, de exemplu, întrebarea : *„Cât de mult îți plac și îți cunoști colegii ?”*. Această întrebare conține, de fapt, două întrebări : *„Cât de mult îți plac colegii ?”* și *„Cât de bine îți cunoști colegii ?”*. Întrebările multiple creează respondentului

Utilizarea întrebărilor multiple conduce intervievatorul în situația de a pierde controlul situației de interviu. Într-adevăr, furnizându-i respondentului mai mulți stimuli în același timp, el devine liber să aleagă orice direcție/temă la care să răspundă, inclusiv să furnizeze informații nerelevante pentru problema aflată în discuție. Pentru a utiliza, în mod eficient, timpul alocat interviului și pentru a obține răspunsuri relevante, intervievatorul trebuie să știe deja care sunt aspectele importante ale temei care face obiectul interviului și să adreseze întrebările astfel încât persoana intervievată să poată identifica, foarte clar, ce anume i se cere.

c) *Claritatea întrebărilor.* Una dintre responsabilitățile celui care adresează întrebări este aceea de a face acest lucru cât mai clar posibil pentru respondent. A adresa întrebări clare, ușor de înțeles, este un element important al procesului de stabilire a unui bun raport cu persoana intervievată. Întrebările neclare îl pot face pe respondent să se simtă neconfortabil, ignorant, confuz sau chiar ostil. Pentru a fi clară, în afara faptului de a conține o singură idee – așa cum am discutat deja – o întrebare trebuie să îndeplinească și alte condiții. Între acestea, o importanță deosebită trebuie acordată cuvintelor utilizate în formularea întrebărilor. Pentru a crește claritatea acestora, se recomandă utilizarea limbajului care este ușor de înțeles și care face apel la cadrele de referință utilizate de respondenți pentru a se raporta la situațiile, problemele sau temele abordate. Utilizarea unui limbaj tehnic, specializat – deși clar și corect din punctul de vedere al intervievatorului – poate fi incomprehensibil pentru respondent și-i poate induce acestuia, după cum spuneam, confuzie și anxietate. Dacă nu suntem atenți la impactul pe care îl au unele cuvinte asupra oamenilor putem fie să primim răspunsuri confuze, fie să nu primim nici un răspuns. Una dintre poveștile orientale prezentate în continuare ilustrează foarte bine ideea de mai sus:

„Un bărbat s-a scufundat într-o mlaștină. Doar capul i se mai vedea din mocirlă. Disperat striga cu ultimele puteri după ajutor. Curând a apărut o mulțime de oameni la locul accidentului. Cineva a decis să-l ajute pe bietul om. «Dă-mi mâna», i-a strigat acesta de mai multe ori. Dar răspunsul era doar un strigăt desnădăjduit după ajutor. Atunci s-a apropiat altcineva de cel aflat în pericol și l-a întrebat: «Prietene, care este profesia ta?». «Sunt inspector fiscal, strâng taxe și impozite» – răspunsul acesta. «În acest caz, spuse salvatorul, ia-mi, te rog, mâna!», iar omul i-a prins mâna cu putere, ieșind din mlaștină. Niciodată nu trebuie să ceri ceva unei persoane care strânge taxe și impozite!»

O întrebare aparent clară, foarte scurtă și alcătuită din cuvinte simple, dar care formulează o cerință ambiguă, inducând – prin aceasta – confuzie respondentului este întrebarea „De ce?”. Această întrebare vehiculează presupuziția existenței unor relații cauzale, precum și a posibilității cunoașterii acestora. Ea depășește realitatea trăită de cel intervievat (fapte, sentimente, opinii, cunoștințe), solicitând inferențe analitice și deductive. Dificultatea realizării unor inferențe cauzale reprezintă un subiect frecvent întâlnit în filosofia științelor; întrebarea „De ce?” are un caracter regresiv care ne conduce – alături de mulți filosofi – să ne interogăm, în cele din urmă, asupra „cauzei prime” a lumii în care trăim. Dificultatea și limitele în utilizarea, în cadrul interviului clinic,

a întrebării „De ce?” sunt ușor evidențiate de dialogul tipic desfășurat între copiii aflați la vârsta lui „De ce?” și părinții lor:

- „ – Tăticule, de ce noaptea este întuneric?
 – Pentru că partea Pământului pe care ne aflăm se rotește în direcția opusă Soarelui.
 – Tăticule, de ce partea pe care ne aflăm se rotește în direcția opusă Soarelui?
 – Pentru că așa a fost făcută lumea.
 – Tată, de ce lumea a fost făcută așa?
 – Pentru că astfel există lumină și întuneric.
 – Tăticule, de ce trebuie să fie și întuneric? De ce nu poate fi doar lumină tot timpul?
 – Pentru că atunci ar fi foarte cald.
 – De ce ar fi foarte cald?
 – Pentru că Soarele și-ar trimite razele asupra noastră tot timpul.
 – De ce Soarele nu poate fi mai rece uneori?
 – Este, de aceea există noaptea.
 – Dar de ce nu putem avea pur și simplu un Soare mai rece?
 – Pentru că așa a fost făcută lumea.
 – De ce a fost făcută lumea așa?
 – Ea este ce este. De aceea.
 – De ce de aceea?
 – Pur și simplu de aceea.
 – Tăticule?
 – Da.
 – De ce nu știi de ce se face întuneric?”

(Adaptare după M.Q. Patton, 1990.)

Întrebarea „De ce?” antrenează explicații cauzale, justificări. Determinismul comportamentului uman este deosebit de complex și, de aceea, orice explicație cauzală este parțială și poate intra în dezacord cu credințele interlocutorului despre comportamentul în discuție. Adresându-i cuiva, în cursul unui interviu, întrebarea „De ce?” am putea induce ideea că răspunsul anterior a fost oarecum inadecvat. „De ce ai făcut (gândit, simțit) cutare...?” poate sugera îndoiala în legătură cu felul în care cineva și-a justificat acțiunile sau sentimentele. Deoarece comportamentele cuiva sunt determinate de imaginea sa despre lume și despre el însuși, este mult mai util să punem întrebarea „Cum...?”, dacă vrem să înțelegem de ce acesta s-a comportat într-un anumit fel. Astfel, intervievatorul transmite respondentului mai curând interesul său în legătură cu perspectiva sa asupra temei discutate decât grija pentru validitatea, corectitudinea acesteia.

