

Participants' "Game" in Casual Conversation

„Jocul” participanților în conversația uzuală

Elena BONTA

Faculty of Letters

Universitatea „Vasile Alecsandri” din Bacău

Email: elenabonta@yahoo.com

Abstract

The paper foregrounds the idea that any casual conversation may be considered as a serious game, at the level of which, different other games can be identified: the game of the participants, that of the code, context, message and contact. The paper, draws on Johan Huizinga's conception about games and John von Neumann and Oskar Morgenstern's theory of games, and represents an attempt of analysing just one kind of game in casual conversation, that is, that of the participants, in order to establish its main objectives and traits.

Key words: *casual conversation, game, strategic game, participant in casual conversation, strategy*

Cuvinte cheie: *conversație uzuală, joc, joc strategic, participant la conversația uzuală, strategie*

1. Introducere

Din dorința de a extinde aria de interpretare a conversației, ne gândim dacă, și în ce măsură, putem compara conversația cu un joc – cu alte cuvinte, cât de aproape ne putem situa față de cei care o includ în această categorie și care sunt caracteristicile acestui tip de joc.

Putem opera alegerile în limitele a două registre. Pe de o parte, vorbim de *joc* așa cum l-a înțeles Huizinga [1] – „jocul...acțiune liberă”, „ieșire temporară din viața obișnuită”, „acțiune temporară, care se desfășoară în ea însăși și care se efectuează de dragul satisfacției conținute în însăși această efectuare”; jocul care „înfrumusețează viața și o completează și ca atare este indispensabil” pentru că „satisface idealuri de exprimare și idealuri sociale.” Acesta este jocul relaxant, (din care lipsește interesul material direct) jucat doar de dragul jocului.

Pe de altă parte, vorbim de *joc* ca activitate serioasă, „unul din fundamentele activității umane” [2], așa cum a fost înțeles în cadrul teoriei jocului strategic, așa cum a fost concepută de John von Neumann și Oskar Morgenstein [3] și aplicată domeniului economic. Preocupată fiind de punerea în evidență a strategiei pe care trebuie să o aleagă fiecare jucător în funcție de o serie de elemente, precum informațiile pe care le posedă, situația creată și strategia adversarului, teoria jocului strategic se bazează pe concepte precum: *interacțiune, joc, strategie, cooperare, echilibru, utilitate și câștig*.

2. Conversația – între joc și jocuri

Mulți cercetători ai conversației (printre care și André-Larochebouvy) [4] consideră că teoria jocului strategic, preluată din matematică, nu poate fi aplicată conversației, pentru că aceasta este un sistem deschis, derularea ei fiind în permanență dependentă de elementele exterioare sistemului, desemnate cu termenul global de *situație*. Ne alăturăm însă părerii lui André-Larochebouvy potrivit căreia această teorie oferă totuși numeroase elemente care pot alcătui un cadru de referință pentru înțelegerea conversației ca un joc al acțiunii și interacțiunii.

Un studiu al conversației din perspectiva jocului înseamnă de fapt o activitate bazată pe o analiză minuțioasă, menită să identifice tipul de joc creat, jucătorii, arbitrii, spectatorii; să descrie jocul ca proces; să identifice și să descrie regulile și modalitățile în care acestea sunt respectate sau transgresate; să identifice limitele jocului și deci, avantajele și dezavantajele sale. Analiza oricărei conversații ne oferă posibilitatea observării faptului că un comportament conversațional se înscrie

într-o strategie conform unui plan stabilit de la începutul jocului (*schemă de acțiune/script/scenariu* - așa cum apare el denumit în literatura de specialitate) sau poate fi alcătuit din mișcări ce apar în mod spontan, ca o reacție firească la strategia adoptată de celălalt, pe parcursul interacțiunii.

Încercăm mai întâi o identificare a componentelor și trăsăturilor jocului, așa cum l-a perceput Johan Huizinga.

Jocul necesită prezența a cel puțin doi participanți, deși poate fi jucat și de o singură persoană; în timpul jocului, răbdarea, curajul, dibăcia, forța fizică sau spirituală este pusă la încercare. Există și spectatori (care încurajează sau descurajează jocul), dar care nu sunt indispensabili desfășurării acestuia

Jocul se efectuează în timpul liber; nu este o sarcină, ci o acțiune ce poate fi oricând amânată sau suprimată. Este considerat înafara vieții obișnuite, o activitate care se desfășoară în limite temporale și spațiale bine definite prin convenție sau, uneori, de alte activități ale jucătorilor, de rezistența lor fizică sau de factori externi (condiții meteorologice), ce pot interveni ca elemente perturbatoare. Jucătorii cunosc regulile jocului (jocuri sportive) sau le învață pe parcursul desfășurării lui (jocuri de amuzament). Jocul poate avea reguli scrise, ceea ce creează ordine (jocul reprezintă el însuși ordine). Odată ordinea impusă, ea capătă un caracter absolut, ceea ce atrage după sine faptul că regulile trebuie respectate (deși în unele jocuri regulile sunt mai puțin stricte și jucătorii au libertate de inițiativă.). Când regulile sunt foarte stricte, abaterea de la ordine, oricât de mică ar fi ea, are drept consecințe fie oprirea jocului, fie denaturarea caracterului său și chiar suprimarea valorii sale.[5] Orice „răzvrătire” împotriva regulilor sau sustragerea de la joc devine sinonimă cu „a strica jocul”. Atunci când regulile sunt încălcate, fluierul arbitrilor/sau jucătorii înșiși pot pune capăt (temporar) jocului.

Jocul presupune o dublă componentă: cooperare (se bazează pe respectarea regulilor în așa fel încât jocul să se deruleze normal” și competiție (pentru că jocul are o miză „simbolică sau cu valoare materială...sau pur ideală”) [6];. Noțiunea de *câștig* este deosebit de importantă (apare doar atunci când jucătorul are un partener și este implicată și componenta competițională); rezultatul final capătă valoare pentru toți cei care intră în sfera jocului și a atmosferei sale (participanți și spectatori). Prezența spectatorilor sporește sentimentul de satisfacție încercat de participanții la joc.

O caracteristică a jocului este încordarea; vorbim, pe de o parte, de încordarea jucătorilor (a căror tensiune atinge cota maximă în timpul jocului agonial, în care miza pusă în joc este dorită cu ardoare), dar și a spectatorilor, pe de altă parte, caz în care aceasta sporește o dată cu dificultatea jocului. Jocul are ritm propriu și o oarecare armonie (urmărește să fie frumos și corect) iar atitudinea jucătorilor față de joc este strâns legată de noțiunea de *fair/fair play*.

Jocul nu este legat de un interes material direct și nu urmărește nici un folos altul decât câștigarea partidei. Am putea spune că el are propria sa finalitate: urmărește relaxarea, ieșire din „cotidian”. De altfel, efectele sale sunt multiple: creează relații comunitare, poate absorbi cu totul jucătorii, captivându-i, devine o funcție de cultură, în acest caz, asociindu-și noțiunea de obligativitate, sarcină, îndatorire. [7]

La nivelul conversației, înțelegem ca joc, identificăm o serie de componente și trăsături legate de participanți, trăsături distinctive, finalități și efecte care sunt similare celor analizate anterior în cadrul jocului. Aceste elemente vor fi, practic, cele care ne determină să considerăm conversația drept un joc și, mai mult decât atât, un joc serios.

Prin definiție, conversația este o activitate care își găsește finalitatea în ea însăși. Nevoia de joc/conversație e stringentă, dar nu numai din simpla plăcere de a juca/conversa, ci și din dorința de socializare, de împărtășire a informațiilor/sentimentelor/ gândurilor, de a determina pe celălalt să-și modifice atitudini, concepte și sentimente. Pentru a putea realiza acest lucru, ea trebuie să se repete, să fie o activitate permanentă.

Conversația ca joc marchează apartenența jucătorului la un grup (oricât de limitat) și la comunitatea în ansamblul său. Jocul nu se desfășoară doar în „timpul liber” al individului, ci în permanență; nu este în afara vieții cotidiene, ci reprezintă însăși viața de zi cu zi. Este la fel de adevărat că poate deveni o activitate ce se poate efectua și în „timpul liber”; în acest caz, capătă o

altă semnificație, precum și diverse alte denumiri: taifas, flecăreală, bârfă. Într-o astfel de situație, este căutat cu tot dinadinsul, și mai ales cu grijă, partenerul de „joc”- ales din categoria jucătorilor/interlocutorilor „de drept” sau „legitimi” [8]; e căutat de asemeni și momentul potrivit (în afara orelor de program, a treburilor zilnice, a obligațiilor sociale), toate acestea conform dispozițiilor fizice și psihice ale celui care dorește inițierea, dorințelor acestuia, timpului liber avut la dispoziție și în cazul lipsei unor constrângeri exterioare sistemului. „*Hai să ne întâlnim să mai stăm de vorbă/să mai schimbăm o vorbă/să mai povestim/la o mică bârfă (ca între noi femeile) / la un pahar de vorbă*”, devin formulele preferate, interpretate ca invitații pentru un nou joc.

Constrângerile de ordin temporal și spațial pot fi remarcate și la nivelul conversației, ca și în jocul de relaxare. În ceea ce privește însă constrângerile de timp, conversația diferă de jocul sportiv – de exemplu - asemănându-se cu jocul de amuzament. Jocul sportiv are limite fixe de timp impuse de reguli constitutive, pe când timpul dedicat conversației depinde în primul rând de jucători.

Derularea conversației depinde în mod constant de situație (ca și în jocul de relaxare, unde situația își are valoarea sa, cu efecte, în special, asupra strategiilor utilizate). Conversația joc are și ea caracter de repetabilitate. De aici, conceptul de „istorie conversațională” (aceiași participanți implicați anterior în jocul conversațional în situații similare sau diferite, pe aceeași temă sau pe teme diferite, în parametrii acelorași relații sau, dimpotrivă, în relații mai (puțin)bune.

Conversația comportă numeroase și variate aspecte de natură sociologică, culturală, psihologică și lingvistică și este structurată conform unui sistem de reguli nescrise (dar implicit recunoscute și acceptate de participanți), complexe și variate. Complexitatea și varietatea lor depind de tipul de conversație, numărul partenerilor implicați în acțiunea discursivă și obiectivele urmărite. Regulele sunt implicit cunoscute de participanți, iar respectarea lor constituie garantul autoreglării sale ca sistem, ca proces aflat într-o continuă dezvoltare, în care fiecare secvență atrage după sine o alta și depinde de aceasta, așa cum depinde și de precedentă. În funcție de tipul de joc conversațional (conversație în familie, conversația într-un cadru formal/instituționalizat; conversația bazată pe raporturi de locuri simetrice sau complementare), abaterea de la reguli poate/sau nu să fie simțită ca ofensă și sancționată/sau nu de către partener. Nu întotdeauna abaterea strică jocul creat. Sustragerea de la respectarea regulilor stabilite se poate identifica adeseori cu lipsa dorinței de intrare în joc.

Regulele conversației ca joc – după André-Larochebouvy [9]- sunt structurate ierarhic. La un prim nivel, el identifică *regulile constitutive*, care constituie fundamentul conversației. Acestea sunt reguli universale și imperative ce stabilesc numărul de jucători, spațiul de joc, materialul necesar și mersul jocului. La cel de-al doilea nivel, se identifică *regulile strategice* (al căror suport îl constituie regulile constitutive), care au ca obiectiv stabilirea mișcărilor executate de jucători. Pot exista două astfel tipuri de strategii: o primă categorie cuprinde strategiile cerute de jocul ca atare și cunoscute de jucători (de aceea pot să facă apel la ele în orice moment); o a doua categorie cuprinde strategiile noi, inventate de jucătorul marcat puternic de dorința de a juca bine, cu scopul de a câștiga. La cel de-al treilea nivel operează *regulile tactice* care permit oricărui jucător, cunoscător al strategiei generale, să ia o decizie pas cu pas, decizie impusă de situația concretă creată în joc în momentul respectiv, ca rezultat direct al unei mișcări neprevăzute din partea adversarului. Selectarea celei mai bune mișcări este răspunsul direct al intuiției de moment dar și al întregii experiențe acumulate de jucător. Searle [10] vorbește și de existența *regulilor normative* (care au ca obiect comportamente sau acțiunile care există independent de acestea), prezente în conversație, așa cum sunt, de exemplu, regulile de politețe, care guvernează relațiile dintre indivizi.

Dacă în jocul sportiv sau de amuzament dominantă este competiția, jucătorul fiind animat de dorința de câștig, pentru că există o miză, în conversație vorbim de joc cooperant-competitiv. Această caracteristică o face pe André-Larochebouvy [11] să clasifice tipurile de joc din cadrul conversației în

a) joc agonal – considerat a fi jocul bazat pe aspectele competitive ale conversației, de tipul: discuție, dispută, confruntare. În cadrul acestui tip de joc, se remarcă ceea ce autorul numește funcția „diferențiatoare” a conversației: cea care permite jucătorului să se exprime pe sine ca

individualitate, să-și facă cunoscută și celuilalt/celoralți originalitatea gândirii sale, comportamentul său. Căutare obținerii avantajului privește orice interacțiune cu dominantă conflictuală.

b) joc mimetic – bazat pe aspecte imitative. Este jocul care apare între partenerii cu idei și scopuri comune, asigurând comunicării o funcție integrativă. Căutarea consensului caracterizează orice interacțiune cu caracter cooperant. Acest joc se realizează pe baza dorinței de cooperare între participanți, ceea ce îi face pe aceștia să recurgă la ajustarea comportamentelor și la o strategie (obligatorie în astfel de situații): strategia ascultării active. În același timp, se remarcă activități de reformulare, verbalizare a intențiilor, și explicitare parțială a presupuzițiilor. Consensul poate interveni și într-o interacțiune conflictuală și este posibil să fie – la un moment dat – acceptat de parteneri.

Aceste două tipuri de jocuri fac posibil faptul ca o mișcare strategică să manipuleze regula jocului, situându-l pe jucătorul care o adoptă într-o poziție avantajoasă.

Luând în considerare elementele de bază ale oricărui proces de comunicare, deci implicit și ale conversației, ne putem gândi și la o altă clasificare a jocurilor: jocul emițătorului și al receptorului (jocul participanților), jocul codului, jocul contextului, jocul mesajului și jocul contactului (dacă luăm în calcul toate elementele schemei canonice a comunicării).

3. „Jocul” participanților

Conversația este o activitate ce implică doi sau mai mulți participanți, între care se creează o relație interactivă. Fiecare participant devine un jucător conștient de situația în care se află și care recunoaște celuilalt condiția de „jucător”, cu aceleași drepturi și șanse de a câștiga.

Jocul celor doi (emițător/locutor și receptor/interlocutor - dacă luăm în calcul conversația diadică -) se desfășoară simultan sau succesiv. Fiecare dintre participanți devine un „jucător”, care, în decursul interacțiunii create, poate dobândi calitatea de „jucător strategic”, ca urmare a dovedirii abilităților de a pune în practică resursele limbii, de anticipare a recepției cuvintelor și acțiunilor sale, pentru a fi apt să-și construiască un „discurs” adaptat situației și partenerului său.

Teoria jocului strategic (aplicată de Neumann și Morgenstein) își găsește utilitatea în analiza conversației tocmai în explicarea modalității prin care participanții la joc, prin acțiunile reciproce pe care le efectuează, influențează utilitatea și câștigurile realizate. Pentru aceasta, jocul strategic impune cunoașterea anumitor reguli de comportament. Aceste reguli precizează modalitățile de intrare în joc (inclusiv ordinea în care jucătorii efectuează alegerile), de gestionare a jocului în etapele sale constitutive (planul de acțiune pentru fiecare etapă), precum și utilitatea pentru fiecare dintre alegerile operate de jucători.

Astfel, la nivelul celor doi jucători, putem vorbi de mai multe aspecte: poziționare; modalități de intrare sau ieșire din joc; modalități de gestionare a „pașilor” strategici; modalități de realizare a transmiterii de informații și stabilirii de relații de „provocare” a celuilalt; controlul asupra activității discursive și asupra tăcerilor.

Aspectele legate de poziționare explică dinamica relațiilor dintre participanți. Teoria poziționării – produs al numeroaselor puncte de vedere aparținând cercetătorilor comunicării – pleacă de la ideea că rolul pe care îl are/îl joacă individul (rol atribuit sau asumat în interacțiune) reprezintă un concept cu un caracter mult prea static pentru a susține o analiză minuțioasă și serioasă a relațiilor sociale. Ca urmare a acestui fapt, conceptul de „poziție” vine să suplinească pe cel de „rol”.

Poziționarea reciprocă este recunoscută printr-o gamă variată de elemente ce aparțin conversației: activitatea verbală și nonverbală de implicare și auto-implicare în interacțiune; întregul set de conduite identificabil pe parcursul jocului; registrul limbii; tonalitatea imprimpată activității discursive; natura, cantitatea și calitatea semnalelor de ascultare, alegerea temei; imaginile formate (despre propria persoană sau despre partener); utilizarea taxemelor de poziție.[12]

Poziția ocupată de fiecare participant (fie la începutul schimbului – fiind admis și tratat ca atare – fie în timpul derulării acestuia, datorită numeroșilor factori de natură internă sau externă jocului comunicațional), alături de forța ilocutionară a actelor produse, devin elemente cu

importanță deosebită în activitatea de producere a sensului, antrenând, în același timp, un joc al imaginii ce privește reprezentările pe care participanții și le fac despre ei înșiși sau despre ceilalți, precum și despre situația care condiționează permanent derularea schimbului.

Fiecare participant la jocul conversației devine conștient de propria poziție precum și de poziția pe care este situat (vorbim de propria poziționare și de cea pe care i-a conferit-o partenerul său), precum și poziția pe care s-a situat partenerul. El ține cont de mișcările acestuia, dar și de ceea ce Lohisse numește „jocuri psihologice” [13], adică acele activități prin care indivizii tind să-și „structureze unele dintre relațiile cu celălalt printr-o serie de tranzacții ascunse... Obiectivul... fiind de a obține un avantaj asupra partenerului”.

Analiza tranzacțională a lui Eric Berne [14] este cea care manifestă o preocupare aparte pentru aceste jocuri psihologice. Tranzacțiile, la rândul lor, sunt alcătuite din jocuri de dialog, bazate pe interacțiuni, iar interacțiunile pornesc de la schimburi.

Teoretic, participanții pot intra și ieși din joc atunci când doresc (ceea ce nu este posibil în jocul sportiv, decât cu riscul de a „strica jocul”). Practic, lucrurile nu stau chiar așa, pentru că ei sunt nevoiți să respecte regulile jocului (reguli de natură socială sau morală). Regulile le permit să organizeze interacțiunea socială; ele afectează opțiunile puse la dispoziție într-o anumită situație și într-un anumit moment, explicând de ce indivizii se comportă diferit în momente și locuri diferite.

Oricare dintre participanți își poate „apropia” sau „depărta” partenerul de conversație, îl poate „ridica” sau „coborî” în timpul interacțiunii. Toate acestea se realizează prin intermediul jocului strategic. În joc, înțeles ca o interacțiune între persoane, se creează situația interactivă. Rezultatele jocului sunt o consecință directă a numărului și tipurilor de strategii interactive ale jucătorilor.

Strategiile operează la nivelul emițătorului/locutorului (strategii predictive și de codare a mesajului), la nivelul receptorului /interlocutorului (strategii interpretative) sau al relației dintre ei (stabilirea/prinderea/păstrarea rândului la cuvânt, ascultarea activă, rezolvarea de conflicte), la nivelul formei discursului conversațional (deschiderea, menținerea și încheierea conversației) sau la nivelul conținutului (introducerea temei de conversație, corelarea temelor, strategii ale argumentării, negocierii, manipulării sau persuadării).

Strategia utilizată de fiecare participant are la bază elemente evaluative (emițătorul/locutorul evaluează în fiecare moment situația creată, relația cu partenerul de dialog, gradul de înțelegere a mesajului, linia de acțiune instituită) precum și elemente de anticipare (sunt anticipați pașii interlocutorului, reacția sa), ceea ce ajută la elaborarea unei noi strategii sau la continuarea celei deja alese.

Jocul participanților poate fi sesizat pe planul conținutului, cu observabile de ordin cantitativ și calitativ. Participanții sunt sinceri sau disimulează în exprimarea sentimentelor și atitudinilor față de obiectul comunicării și partenerul de conversație; apare astfel un nou joc, la un alt nivel al analizei: jocul imaginilor de sine. Conversația capătă trăsăturile unui „joc permanent de disimulare a sinelui și de examinare a celuilalt prin manipularea tacită a acelei *expression de soi* pentru *dezinformarea* interlocutorului; la rândul său, acesta poate acționa similar, interpretând mesajele primite ca fiind transparente sau codificate.” [15] Jocul imaginilor trimite la domeniul psihologiei sociale, al strategiilor de „face-work” ale lui Goffman, [16] sau la noțiunea de intersubiectivitate. Tot el este cel care atrage după sine o negociere permanentă, realizată prin alte jocuri: jocul dialogului și jocul tăcerilor.

Întâlnim în negociere numeroși factori capabili să stabilească coordonatele acestui tip de joc (pași spre acord, depărtare de acesta, o nouă apropiere pe planul ideilor și, în final, realizarea acordului): obiectul negocierii, contextul, stăpânirea de sine, creativitatea, flexibilitatea, cunoașterea și mânăuirea tehnicilor de negociere. Scopul final este acela de a ajunge la consens, de a realiza cooperarea. Aceasta din urmă stă la baza tuturor acțiunilor de coordonare a mișcărilor jucătorilor. Ei cooperează în mod necesar la derularea interacțiunii: prind și predau rândul la cuvânt, ascultă activ și produc semnale pentru a demonstra acest lucru, țin cont în permanență unul de altul, trec dincolo de egocentrism și de preocupările cotidiene, pentru a derula jocul. Cooperarea nu exclude însă

competiția, care se poate manifesta pe diverse planuri: al inițierii conversației, prinderii rândului la cuvânt, ocupării unei poziții privilegiate, sau impunerii liniei de acțiune, a ideilor sau concluziilor.

În ceea ce privește argumentarea, întreaga activitate propusă de locutor interlocutorului său se încadrează unui ansamblu argumentativ, numit schemă de argumentare sau dispozitiv argumentativ, care stă la baza operațiilor de schematizare sau justificare.[17] Activitatea de argumentare a celor doi transformă conversația uzuală într-un discurs argumentativ, fiind un discurs de acțiune. Această activitate pune în mișcare tehnici discursive, procedee structurate, ordonate și mânuite cu dibăcie de participanții la conversație, ceea ce ne dă posibilitatea de a vorbi despre o adevărată „artă” a acestora, pusă în joc în vederea obținerii scopului final (persuadarea) și implicit, a obiectivelor actului conversațional, ca atare. La aceasta contribuie numeroasele procedee semantice (ale adevărului, esteticului, eticului, hedonicului, pragmaticului), discursive și de compoziție.[18]

Jocul participanților nu rămâne, deci, doar la nivelul conținutului. El este sesizabil și pe planu relației stabilite.

Pe tot parcursul jocului, participanții sunt nevoiți a acționa potrivit unor ritualuri (formale sau informale), în care sunt determinați, „prin intermediul contextului, să se conformeze unui cod de atitudine și de comportamente predeterminate din punct de vedere social și cultural”[19]. Aceste ritualuri capătă o dublă funcție; pe de o parte ajută la stabilirea relațiilor dintre participanți, iar pe de altă parte, regizează organizarea structurală a interacțiunii. Ele tind spre realizarea unei relații interpersonale, în care fiecare participant își tratează partenerul ca pe o persoană unică (ce aduce cu sine idei și emoții proprii); o persoană capabilă să inițieze acțiuni; o individualitate ce explorează lumea, o experimentează, își pune întrebări, face speculații asupra trecutului sau viitorului, analizează prezentul și negociază sensurile.

Relația se constituie astfel ca un element definitoriu al actului comunicativ; cele mai importante – după Watzlawick [20]- fiind „relațiile continue”, stabilite între membrii familiei, între prieteni sau la locul de muncă, relații considerate durabile și stabile. Suportul pe care se grefează acestea are ca elemente definitorii alegerea temei de conversație, alegerea codului, organizarea rândului la cuvânt, utilizarea actelor de limbaj și a strategiilor (între care cele ale politeții ocupă un loc aparte). Principiile politeții se pot observa cu ușurință în funcționare ritualurilor interacționale de tipul salut, mulțumire, scuză, compliment, promisiune, expresii de grațitudine sau laudă, invitație, manifestare de acord sau simpatie.

Fiecare strategie și tehnică însă, este oportună într-o anumită fază a conversației și poate să nu fie în alta. De asemenea, fiecare strategie sau tehnică are efecte ce pot fi prevăzute/preîntâmpinate sau nu în contextul imediat al comunicării. Activitatea strategică depinde de individualitatea fiecărui participant la interacțiune și de creativitatea acestuia în alegerea soluțiilor celor mai potrivite scopului propus.

Jocul conversațional al partenerilor acestui tip de interacțiune are la bază o multitudine de mișcări (de inițiere, de ofertă, de reformulare, de contracarare sau respingere, de manipulare, etc.) care se fac simțite din primul moment al interacțiunii, până în momentul în care scopul final/obiectivul a fost îndeplinit sau abandonat.

4. Concluzii

Conversația, prin obiectivele sale, prin organizarea structurală și prin toate caracteristicile sale, se constituie într-un joc serios care nu poate fi evitat de indivizi, pentru că a conversa constituie de fapt o condiție necesară integrării în grup social, în societate, în general.

Există un joc al participanților în cadrul conversației uzuale, joc care poate fi analizat în componentele sale (participanți, finalități, reguli), supus însă unei doze destul de mari de improvizație. Aceasta pentru că, printr-o singură mișcare, uneori, participanții au posibilitatea să inițieze un joc nou, sau chiar o suită de jocuri noi. Această posibilitate stă la îndemâna lor în orice moment al jocului în curs și depinde doar de ei să recunoască momentul propice de intrare în joc, precum și de utilizare a mișcărilor celor mai bune/eficiente, potrivit unor parametri precum situație,

partener de conversație, relație instituită. Noul joc, odată creat, aduce cu sine noi obiective care, fie au fost ascunse de la începutul jocului din rațiuni strategice, fie au apărut pe parcursul interacțiunii. O mișcare strategică este oricând capabilă să manipuleze regulile jocului în avantajul sau dezavantajul unui jucător.

Improvizația este caracteristică jocului conversațional și ea este grefată pe conceptul de creativitate a participanților, concept care face trimitere la schimbarea unei strategii gândite în prealabil, în favoarea alteia, aptă să răspundă cerințelor noilor condiții create în interacțiune, ca o consecință a schimbării unuia sau mai multor factori, între care pot fi enumerați situația de comunicare, spațiul comunicativ sau relațiile cu celălalt partener de interacțiune/participant la joc.

References

1. Huizinga, Johan, *Homo ludens*, Humanitas, București, 1983, pp. 47-49.
2. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984, p.24.
3. von Neumann, John and Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1944.
4. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984, p.22.
5. Huizinga, Johan, *Homo ludens*, Humanitas, București, 1983, p.51.
6. Huizinga, Johan, *Homo ludens*, Humanitas, București, 1983, p.105
7. Huizinga, Johan, *Homo ludens*, Humanitas, București, 1983, p.48.
8. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984, pp.93-94.
9. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984, pp.26-27.
10. Searle, J.R., *Les actes de langage*, Herman, Paris, 1972, p. 68.
11. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984, p.28.
12. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *La conversation*, Editions du Seuil, Paris, 1996.
13. Lohisse, Jean, *Comunicarea. De la transmiterea mecanică la interacțiune*, Polirom, Iași, 1992, p. 133.
14. Berne, Eric, *Analyse Transactionelle et Psychotérapie*, Payot, Paris, 1971.
15. Chiru, Irena, *Comunicarea interpersonală*, Editura Tritonic, București, 2003, p. 102.
16. Goffman, Erving, *Les rites d'interaction*, Les Editions de Minuit, Paris, 1974.
17. Roventă-Frumușani, Daniela, *Argumentarea – modele și strategii*, Editura ALL, București, 2000, p.94.
18. Charaudeau, Patrick, *Grammaire du sens et de l'expression*, Hachette, Paris, 1992, p.814.
19. Lardellier, Pascal, *Teoria legăturii ritualice*, Editura Tritonic, București, 2003, p.81.
20. Watzlawick, P; Beavin, J; Jackson, D., *Une logique de la communication*, Éditions du Seuil, Paris, 1972, p.129.

Bibliography

1. André-Larochebouvy, Dannielle, *La conversation quotidienne. Introduction à l'analyse sémiolinguistique de la conversation*, Didier Credif, Paris, 1984.
2. Berne, Eric, *Analyse Transactionelle et Psychotérapie*, Payot, Paris, 1971.
3. Charaudeau, Patrick, *Grammaire du sens et de l'expression*, Hachette, Paris, 1992.
4. Chiru, Irena, *Comunicarea interpersonală*, Editura Tritonic, București, 2003.
5. Goffman, Erving, *Les rites d'interaction*, Les Editions de Minuit, Paris, 1974.
6. Huizinga, Johan, *Homo ludens*, Humanitas, București, 1983.
7. Kerbrat-Orecchioni, Catherine, *La conversation*, Editions du Seuil, Paris, 1996.
8. Lardellier, Pascal, *Teoria legăturii ritualice*, Editura Tritonic, București, 2003.

9. Lohisse, Jean, *Comunicarea. De la transmiterea mecanică la interacțiune*, Polirom, Iași, 1992.
10. von Neumann, John and Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1944.
11. Rovența-Frumușani, Daniela, *Argumentarea – modele și strategii*, Editura ALL, București, 2000.
12. Searle, J.R., *Les actes de langage*, Herman, Paris, 1972.
13. Watzlawick, P; Beavin, J; Jackson, D., *Une logique de la communication*, Éditions du Seuil, Paris, 1972.