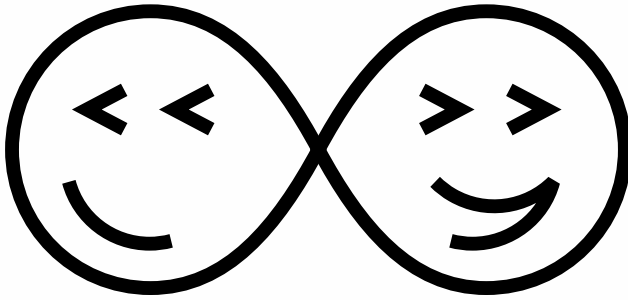




arta interviului



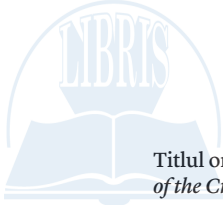
arta interviului

Lecții de la un „maestru al meseriei”

LAWRENCE GROBEL

*Traducere din engleză de
Corina Negrea și Cristina Rusu*

|| PUBLICA



Titlul original al acestei cărți este *The Art of The Interview_Lessons from a Master of the Craft* de Lawrence Grobel.

Copyright © 2004 by Lawrence Grobel

Published by Three Rivers Press, New York, New York.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.

© Publica, 2016, pentru ediția în limba română

Toate drepturile rezervate. Nicio parte din această carte nu poate fi reprodusă sau difuzată în orice formă sau prin orice mijloace, scris, foto sau video, exceptând cazul unor scurte citate sau recenzii, fără acordul scris din partea editorului.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

GROBEL, LAWRENCE

Arta interviului : lecții de la „un maestru al meseriei” / Lawrence Grobel ;

trad.: Corina Negrea, Cristina Rusu. - București : Publica, 2016

ISBN 978-606-722-225-8

I. Negrea, Corina (trad.)

II. Rusu, Cristina, trad (trad.)

070

EDITORI: Cătălin Muraru, Silviu Dragomir

DIRECTOR EXECUTIV: Bogdan Ungureanu

DESIGN: Alexe Popescu

REDACTOR: Liviu Dascălu

CORECTOR: Rodica Crețu, Elena Bițu

DTP: Răzvan Nasea



*Acelor redactori care au spus „da” și n-au spus „nu”,
și studenților mei care n-au conținut să-mi pună întrebări*



Cuprins

Prefață	9
Mulțumiri	15
Cuvânt înainte de J.P. Donleavy	17
Prolog. O abordare enciclopedică	25
Introducere. Robert Mitchum, Adolph Eichmann, reprimare sexuală și descoperirea propriei voci. Ce să nu întrebi sau ce să faci într-un interviu	41
1. Tipuri de interviuri	61
PRINT. CĂRȚI. RADIO. DOCUMENTARE. TELEVIZIUNE	
2. Cum ajungi să faci un interviu	101
ÎNAINTEA FIECĂRUI INTERVIU TREBUIE SĂ DISCUȚI CU ANUMIȚI OAMENI, SĂ TE DOCUMENTEZI, SĂ PREGĂTEȘTI ÎNTREBĂRI ȘI SĂ ÎNVEȚI SĂ FII RĂBDĂTOR	
3. Ai ajuns, ești acolo, ce urmează?	177
CĂUTÂND OCAZII DE A PUNE ÎNTREBĂRILE PE CARE LE DOREȘTI	
4. „Nu vreau să vorbesc despre asta!”	267
CE SĂ FACI ATUNCI CÂND INTERLOCUTORUL TĂU EVITĂ SĂ DISCUTE DESPRE UN SUBIECT	
5. Structură	299
CÂND DISCUȚIILE SE OPRES	
6. Editori, despre editare și așteptări	339
7. Alte voci/alți jurnaliști	389
8. Intervievatorul interviuat	453
Anexa I. Întrebările pentru Drew Barrymore	479
Anexa II. La drum cu cel mai furios om din America	497



Prefață

Interviul este una dintre cele mai intense experiențe. Te întâlnești cu o persoană pe care e foarte posibil să nu o cunoști și, pe parcursul a două, trei ore, îi pui întrebări pe care uneori n-ai curaj să le adresezi unei rude sau unui prieten apropiat. Întrebări care sapă în sufletul omului, care cer răspunsuri concise, cu vorbe care să lase urme. Dacă n-ar fi convenția jurnalistică și dacă te-ai întâlni pe stradă cu cineva care ți-ar pune ție asemenea întrebări, l-ai considera nebun.

Interviul are o parte de terapie, de psihologie. Ai subiectul în față, te-ai documentat atât de mult despre el încât știi ce răspunsuri ar putea să dea la întrebările tale și aștepti să iasă din cadrul pe care l-ai anticipat, să se emoționeze la ceva în plus, să se enerveze. Pentru că în emoția aceea, în enervarea pe care uneori o simți doar dintr-o altă frecvență a cuvintelor sau dintr-o privire mai lungă, se află direcția în care poți să sapi mai mult, ca să afli ceva ce nu s-a mai scris. Uneori doare când sapi, alteori e o ușurare pentru că adevărul a ieșit la iveală.

Interviul de personaj e atât de intens încât e ca o iubire. Se schimbă niște idei, se transmit niște emoții și – dacă a fost făcut bine – se încheie de multe ori cu o prietenie. Pentru că subiectul știe că tu, jurnalistul, cunoști mai multe despre el decât majoritatea oamenilor din jurul său. Și mai știe că ai fost onest (și e bine să fi fost onest) și că nu i-ai folosit povestea altfel decât a spus-o el, că l-ai dezvăluit lumii cu toată vulnerabilitatea sa, dar



și că i-ai lăsat un loc din care să poată să zâmbească și să le arate celorlalți că poți reuși să treci peste ce e greu.

M-am întâlnit pentru prima dată cu ediția în limba engleză a cărții pe care o aveți în mână în 2010, când în România tocmai apăruse biografia lui Al Pacino, realizată de Lawrence Grobel sub formă de interviuri.

Erau surprinzătoare interviurile din carte și felul în care autorul alesese să le editeze (îți dezvăluiau în layere personalitatea actorului), dar era și o ușoară urmă de aroganță printre rânduri. Nu din partea lui Grobel, ci a lui Al Pacino care mărturisea că acceptase un interviu cu presa, la 39 de ani, doar cu condiția să fie făcut de Grobel, jurnalistul ale cărui interviuri le citea.

Cu informațiile acestea încă de când citeam biografia lui Pacino, am comandat cartea *The Art of the Interview* de pe Amazon. Voiam să văd cine naiba era Grobel, care era metoda lui de lucru și ce avea în plus față de alți jurnaliști încât a reușit să-l convingă pe Pacino că el e cel mai cel, ba mai mult, au dezvoltat și o prietenie.

La vremea respectivă, eram redactor-șef al revistei *Tabu*, o publicație de lifestyle feminin în care apăreau interviuri ample, consistente, cu personalități culturale atât din România, cât și din afara țării. (Am părăsit revista în 2011 ca să-mi fac propriul business. Trei ani mai târziu a dispărut de pe piață și revista – asta dacă vă întrebați de ce nu știti mare lucru despre această publicație.)

Voiam deci să înțeleg, în toate nuanțele, în ce consta magia lui Grobel, care se întindea de la momentul în care suna subiectul pentru un interviu și până la editarea finală, negociată cu editorul publicației pentru care scrisese interviul.

Știi că am citit cartea în două zile și am fost uimită de claritatea cu care își destructure pașii din mecanismul unui



interviu și de modul în care transpunea fiecare etapă într-o poveste glamouroasă, în care implica actorii de la Hollywood pe care îi interviewase. Mi s-a părut că lucrurile despre care am citit în cele două zile puteau fi ușor comparate cu câțiva ani de cursuri la Jurnalism și am vrut să dau mai departe din bucuria pe care mi-o adusese domnul Lawrence Grobel. Așa că am comandat încă zece exemplare ca să le dăruiesc jurnaliștilor care ar fi avut nevoie de ele pentru documentare, dar și pentru încurajare.

Pentru că paginile pe care urmează să le citiți sunt ca un manual despre cum să te documentezi pentru un interviu, despre cum să construiești o relație cu subiectul tău, dar să rămâi onest, despre cum te ajută în viață tehnica interviului, chiar și dacă nu ești jurnalist. Despre cât de frumoasă este această meserie dacă o faci cu multă pasiune și cu atenție la orice detaliu.

Cinci ani mai târziu de la prima mea întâlnire cu această carte, m-am regăsit în biroul-bibliotecă al celor de la editura Publica, povestind despre cât de mult a însemnat cartea lui Grobel pentru mine ca jurnalist. Despre cât de mult m-a încurajat că merg într-o direcție bună în meseria mea, despre cum mi-a validat efortul nebunesc de a mă documenta uneori ca o obsedată, despre cât de important ar putea fi acest volum în România, într-o vreme în care se produce mult conținut (online și offline), dar care nu are un standard ridicat.

Am plecat din biroul Publica făcând un mic pariu și o promisiune.

Am pariat pe traducerea cărții în română într-un fel care a unit cele două medii prin care jurnaliștii se exprimă astăzi – online și offline. Am pariat pe numărul de like-uri și de share-uri pe care l-ar putea avea postarea în care întreb oamenii dacă vor să fie tradusă această carte. Am spus 500 și au fost mai mult de 1000.



Și-am promis că voi face campania de promovare a acestei cărți (astăzi lucrez ca PR și consultant de imagine pentru personalități și branduri din industria divertismentului).

Cred că pariul a fost doar o joacă pentru că reprezentății editurii se hotărâseră să o traducă încă din timpul întâlnirii noastre, dar și un semn frumos că această carte avea să-și înceapă viața în România, atât de dorită.

La momentul la care scriu aceste rânduri, în România sunt din ce în ce mai puține ziare și reviste care publică interviuri de formă lungă, așa că apariția acestei cărți este o nebulie frumoasă. Dar știu sigur că ea va marca activitatea unor tineri jurnaliști care își încep carierele.

Indiferent de mediul în care va fi expusă informația în viitor (online sau offline), ea va avea la bază un interviu. Cineva se va fi dus să întrebe pe altcineva despre un subiect. Așa că această carte va fi de actualitate și peste 10 ani, și peste 20 de ani. Și va continua să fie de referință pentru cineva care are treabă cu jurnalismul (sau cu comunicarea) pentru că vorbește despre resursele interioare la care trebuie să apelezi ca să ți se spună o poveste bună și adevărată.

Interviul e baza jurnalismului. De la un interviu bun încep zeci de articole bune. Nicio anchetă și nicio investigație nu pot apărea fără interviuri.

Interviul – conversația în care unul întreabă și-l ascultă pe celălalt – e baza relațiilor interumane. Din acest motiv cred că *Arta interviului* nu este o carte doar pentru jurnaliști sau pentru oamenii din comunicare, ci și pentru cei care vor să învețe să-i asculte pe ceilalți ca să înceapă să fie ascultați.

P.S. Mi-am promis ca în primii cinci ani de la apariția acestei cărți (adică până în 2021), studentul din anul I la Jurnalism care



are media cea mai mare la sfârșitul anului va primi de la mine cadou cartea pe care o aveți acum în mână. Indiferent de orașul în care studiază.

Cristina Bazavan
bazavan.ro



Mulțumiri

O mulțumire nu este o dedicație, deși, în acest caz, ar putea să fie, fiindcă există câțiva oameni deosebiți pe care aș dori să-i nominalizez, cum ar fi redactorii de la *Newsday* (Stan Green și Lou Schwartz) care, la începutul anilor 1970, mi-au oferit șansa de a intervieva nume bine cunoscute de public. Revistei *Playboy*, care a permis acestei forme de exprimare jurnalistică – interviul – să înflorească (mulțumesc, Hef și Christie); redactorului meu actual de la *Playboy*, Steve Randall, care înțelege atât de bine munca unui intervievator. Aș dori să-i mulțumesc lui Anne Volokh de la *Movieline's Hollywood Life*, care a înțeles și ea că interviul este un mijloc prin care poți să ajungi la inima acelor persoane despre care unii credeau că nu au așa ceva. Apoi, sunt redactorii și jurnaliștii care au contribuit la scrierea capitolelor 6 și 7. Șefului de catedră de literatură engleză de la UCLA, Tom Wortham, care a crezut că acest subiect, tehnica realizării interviurilor, merită să fie predat la facultate și care mi-a acordat libertatea de a transforma notițele de seminar într-un manual. Apoi, mai e agentul meu, Noah Lukeman, care a publicat el însuși două cărți și mi-a redat încrederea în tagma mercurială a agenților. Redactorului meu, Carrie Thornton, care nu m-a amenințat că mă omoară când m-am luptat cu ea în legătură cu modificările pe care voia să le facă și care a dovedit că are o răbdare uriașă și mult bun-gust, de la început și până la sfârșit. Vreau să-i mulțumesc lui Mary Schuck, care a conceput coperta originală a cărții. Lui Elliott Gould și lui



Al Pacino, a căror prietenie dovedește că nu e chiar așa de ciudat să ai încredere într-un jurnalist. Și lui Diane Keaton, care consideră că pentru a rămâne în continuare prieteni n-ar trebui să facem niciodată un interviu. Apoi aș vrea să-i mulțumesc lui J.P. Donleavy, un scriitor pe care l-am citit și pe care l-am admirat încă din anii facultății, care a luat o pauză de la scris și de la viața de fermier pentru a compune un cuvânt înainte fără pereche. Vreau să-i mulțumesc și soției mele Hiromi, care a ascultat toate aceste povești și multe altele și care încă își împarte viața cu mine. Fiicelor mele, Maya și Hana, care încă nu înțeleg cum vorbitul cu oamenii poate fi o meserie. Lui Zachary Intrater, care, datorită pasiunii lui pentru cuvinte și poftei pentru citit, a fost o resursă de încredere și un maestru Zen. Și-apoi vreau să-i mulțumesc fiecărei persoane căreia i-am luat un interviu. Vă mulțumesc tuturor.



Cuvânt înainte

J.P. DONLEAVY

Dacă expresia „adevărul este că...” are vreun înțeles, atunci acesta e ceva brutal și precis, cu o notă de răzbunare discretă, precum a folosit-o Larry Grobel în cartea sa, *Arta interviului*. Carte care, în ultimă instanță, e o definiție aprofundată, de o sută de mii de cuvinte, a ceea ce înseamnă celebritate și faimă. Ca să rezum totul într-o propoziție – dacă acest volum ar putea să îți ofere o lecție, ea ar fi: nu încerca să fii faimos, fiindcă o să regreti. Dar, în ciuda acestui sfat tacit, nu există în acest tratat vreun interviu cu un pustnic. Există, în schimb, chiar și interviuri cu interviuatori. Ajungi, astfel, să-ți faci o idee despre ce înseamnă să fii faimos și ce lucruri inteligente trebuie să spui ca să îți păstrezi imaginea. Totul este descris de unul dintre specialiștii în realizarea unor interviuri, care își analizează subiecții la perfecție, începând cu tinerețea lor și până la momentul în care cariera lor e în floare. Sunt expuse până și acele motive care i-au împins să cucerească faima. Doar că există un clenci. Pentru ca Larry Grobel să-ți ia un interviu, care să te facă și mai faimos, trebuie să fii deja destul de celebru.

Ca unul care, de obicei, e copleșit de modestie și, totodată, e cel mai nepriceput om din lume în rolul de persoană interviuată, scrierea acestei prefete m-a făcut să mă simt nedumerit și flatat, deopotrivă. Pentru că Larry Grobel mi-a luat, cândva, un interviu. Revista în care trebuia să apară era *Newsday*, dar n-a mai fost publicat niciodată acolo, ci, mai târziu, în cartea lui Larry Grobel *Endangered Species*, care oferă cea mai bună



descriere a locului unde îmi risipesc zilele, în prezent, cu o lopată în mână, cufundat până la genunchi în mlaștina mea, supraveghindu-mi vitele și sperând că Dumnezeu va face pe cineva să mă arate cu degetul și să spună: „Hei, știu cine ești”.

Dar să lăsăm deoparte toată această tristă încondeiere a propriei persoane, care, îmi dau eu seama acum, nu e nimic altceva decât un fals exercițiu de modestie. Cu excepția cazurilor când vrei să eviți un pericol, e o trăsătură general umană să dorești să nu fii ignorat. Chiar și când scriu asta, depind de faptul că cineva, undeva, a auzit de mine. Așadar, fiind cel mai bine cunoscut pentru faptul de a fi un necunoscut, îmi pun întrebarea cum de i-am atras atenția lui Larry Grobel? Pot doar să presupun că asta se datorează faptului că a citit unul dintre romanele mele sau poate pe toate, contribuind astfel la împlinirea visului oricărui scriitor – că cineva, undeva, o să deschidă una dintre cărțile sale și o va citi captivat, pentru ca apoi să-i vorbească despre ea altcuiva, care, cu puțin noroc, va face la fel. Oricum ar fi, sunt conștient că una dintre cele mai folosite expresii, în Statele Unite – chiar dacă nu întotdeauna spusă-n gura mare –, e în mintea tuturor și se infiltrează în orice confruntare verbală:

„La ce naiba mi-ar folosi să am de-a face cu tine?”

Această remarcă nu-mi pare să fi fost adevărată atunci când Larry Grobel mi-a bătut la ușă, acum mulți ani. Ca să-mi ia un interviu, a străbătut cale lungă până în câmpiile din ținuturile Westmeath* -ului, unde se află casa mea, la mare depărtare de alte așezări omenești. O casă a cărei faimă se datorează în egală măsură faptului că James Joyce a trăit aici, cât și întâmplării că aici îmi duc eu veacul în ziua de azi.

* Regiune din Irlanda (n.r.).



Și apoi, câțiva ani mai târziu, am constatat cu modestie că, deși îmi mântui zilele în aceste ținuturi izolate, lumii chiar îi pasă de mine. Am avut ocazia să cuget astfel când mi-a parvenit o scrisoare de la Hollywood, locul de unde fiecare scriitor vrea să primească un mesaj. Fiindcă poate însemna mai mult bănet la un loc decât ai văzut vreodată, în viața ta. Ce voiau ei de la mine era să obțină drepturile de ecranizare pentru *Ginger Man* și *A Fairy Tale Of New York*, două dintre primele mele romane. Iar cel ce semna scrisoarea nu era nimeni altul decât Larry Grobel.

La fel ca orice scriitor serios, eram și eu suspicios față de industria filmului, asta fiindcă nenumărate ecranizări ale unor romane fie n-au fost pe placul autorilor, fie nu s-au potrivit cu intențiile lor. Un scenariu trece probabil prin mâinile unei duzini de scenariști, având tot atâtea variante și semnificații câte au fost capetele care le-au gândit. Iar un autor care privește realizarea unui film ca pe o formă de artă nu e deloc încurajat.

Iată de ce nu prea mă grăbeam să colaborez cu Hollywoodul altfel decât ca observator. Dar fiul meu Philip, care avea oareșce cunoștințe despre industria filmului, a citit cu atenție scrisoarea și mi-a spus că ar trebui să mă uit și eu peste ea. Când l-am întrebat de ce, mi-a spus că era posibil ca oamenii pe care îi reprezenta pe-atunci Larry să aibă mari sume de bani, dacă voiau să facă ceea ce și-au propus. Plus că undeva, în tot acest schimb de mesaje cu ei, rămas fără niciun rezultat, cea de-a doua mea soție, care știa și ea câte ceva despre Hollywood, a intervenit și a hotărât să îi aducă la cunoștință lui Larry Grobel că, „dacă vrei să ajungi la un rezultat cu ursul ăsta, cel mai bun lucru e să-l sui într-un avion și să-l duci la Hollywood”.

Și, cât ai bate din palme, m-au și suit la clasa întâi.

Nu-mi amintesc exact ce funcție avea Larry la vremea aceea, știu doar că reprezenta departamentul de film de la



Katz-Gallin și părea să cunoască o mulțime de oameni din toată țara: actori, producători, regizori, agenți, moguli din lumea filmului, personalități politice, dar și câțiva titani ai literaturii. Părea, în felul lui politicos și oarecum timid de a se comporta, că nu e genul de persoană care intervieuează persoane celebre, însă nici nu părea să se ferească să fie văzut în locurile fierbinți ale Hollywoodului și se ocupa îndatoritor de mine.

În cursul acestor vizite la Los Angeles, Larry și-a dezvăluit un alt aspect al personalității lui. Sensibil la interesul meu excentric față de cei morți de la Hollywood și locurile lor de veșnică odihnă, mi s-a alăturat în explorarea obsedantei semnificații pe care o aveau niște locuri care la Hollywood erau mai degrabă tabu. Și despre care puțini de la Hollywood voiau să știe. Între noi s-a născut o camaraderie comodă, iar Larry n-a avut nicio rețineră în a vizita cimitire împreună cu mine. Prima țintă a fost uimitorul *Forest Lawn*. Acest straniu refugiu pentru morți, cu peisajul și cu mausoleul său masiv, este el însuși un remarcabil monument arhitectural. Dar, în timpul aceleiași vizite la Hollywood, unul dintre locuitorii săi în viață mi s-a impus atenției. O cunoștință de pe vremea când studiam la Trinity College din Dublin și care ulterior mi-a devenit prieten tocmai încheiase de turnat un film și cu ocazia asta dădea o petrecere. Știind Hollywoodul ca-n palmă, Larry s-a oferit să mă ducă acolo.

Pe drum, Larry mi-a arătat unde au locuit unele figuri celebre ale literaturii, precum Scott Fitzgerald. Dar, când a trebuit să găsim adresa la care vechiul meu camarad dădea petrecerea, am făcut o mulțime de ocoluri în susul și în josul unor alei, sfârșind de fiecare dată într-o fundătură. Larry a rămas perplex când i-am spus, în timpul căutărilor, că acest prieten al meu, regizorul George Roy Hill, era el însuși o figură legendară a Hollywoodului. Faptul că l-am găsit, în final, sărbătorind cu



echipa sa de filmare într-un modest bungalou situat pe o străduță șerpuitoare fără nume, ascunsă într-o suburbie a Hollywoodului, l-a pus pur și simplu în încurcătură pe Larry. Dar pentru mine n-a fost niciun fel de surpriză. Când, în cele din urmă, după multe false ocoluri, am localizat adresa și ne-am apropiat de micuța casă izolată, l-am simțit pe Larry foarte surprins de absența blitzurilor, a ziariștilor, a limuzinelor și a oricăror alte semne ale notorietății. I-am explicat lui Larry că George e un tip bizar și că de fapt e un om retras, pe care, din câte știam eu, rar îl vedeai dând interviuri sau luând masa în restaurante scumpe. Iar Larry a înțeles imediat și s-a lăsat cuprins de misterul acestei aventuri, la fel ca în turul nostru al cimitirelor și al camerelor mortuare, prezentând toate semnele și instinctele unui adevărat scriitor, adulmecând cât putea mai bine elementele bizare.

Înainte de a lăsa în urmă Hollywoodul și cimitirele sale, Larry m-a dus să mă întâlnesc cu o altă figură faimoasă, care ar putea fi considerată o celebritate, anume Hugh Hefner, care locuia în vila sa de playboy, înconjurat de piscine, peluze de iarbă, pești exotici, femei atrăgătoare și care avea chiar și un magazin universal privat, plin de jocuri automate, în care Larry și cu mine am fost încântați să intrăm și să jucăm gratis după placul inimii. Domnul Hefner a venit la întâlnirea noastră, de altfel scurtă, îmbrăcat în pijamaua lui de mătase, dovedindu-se un gentleman timid și introspectiv. Și mi s-a părut foarte potrivit că Larry, care avea legături profesionale cu *Playboy*, ne-a făcut cunoscut că vrea să devină unul dintre cei mai mari interviatori din lume. Asta s-a și întâmplat, el fiind cel care ni l-a prezentat pe Marlon Brando într-unul din cele mai faimoase interviuri publicate în revista *Playboy*, un interviu care ulterior a fost publicat sub forma unei cărți, pe care mi-a trimis-o și mie. I-am lăsat cartea fiului meu Philip pe măsuta de lângă patul lui,



ca să o citească când va veni în vizită în Irlanda. Gândindu-mă că, poate nu se va osteni să citească un asemenea interviu, am fost uimit să constat că citise cartea și că puteam să-l întreb ce credea despre Marlon Brando – mai jos îl citez:

„Marlon Brando e pur și simplu cel mai inteligent om din Statele Unite.”

De fapt, remarca lui Philip m-a făcut să-mi dau seama că Larry Grobel avea abilitatea să scoată de la oameni ce e mai profund în ei, presupunând că aceștia ar fi avut ce să-i dea, și că el, Larry, ar trebui privit drept cel mai inteligent intervievator din Statele Unite. O realitate pe care acest volum o demonstrează în mod strălucit și fascinant. Și cum însuși Larry o spune, *Arta interviului* e o carte care se impune prin ea însăși. Și așa s-a și întâmplat – intervievatorul a devenit la fel de celebru sau chiar mai celebru decât interlocutorii săi.

J.P. Donleavy, 2004



Vreau să dispari! Și dă-mi casetele alea nenorocite!

antrenor Bob Knight



Prolog

O abordare enciclopedică

Am devenit partener în procesul de autoînțelegere
a propriei lor personalități.

Gay Talese

Nu cu mult timp în urmă, m-am numărat printre cei 10 invitați la un dineu la Steve Martin acasă. L-am cunoscut pe Martin pe vremea când și-a lansat albumul de stand-up comedy, *Wild & Crazy*^{*}, înainte de a începe să joace în filme. Întâi i-am luat un interviu pentru *Playboy*, apoi unul pentru o revistă la care scriam sub pseudonim și încă unul pentru revista *Movieline*. După interviurile astea a venit la mine acasă la cină, apoi la cursul pe care îl predau la UCLA^{**}, iar de atunci am ținut legătura.

La acea cină mai erau Joyce Carol Oates și soțul ei Ray Smith, David Mamet și soția sa, precum și două poete, Susan Wheeler și Carol Muske-Dukes. Când Oates a fost întrebată de unde îl cunoaște pe Steve, a spus că l-a cunoscut prin intermediul meu și că în urmă cu câțiva ani îi luasem un interviu pentru *Playboy*. A povestit apoi despre ceea ce fac, iar asta a generat o discuție animată printre cei prezenți la cină despre cum este să

* Autorul se referă la albumul de comedie *A Wild and Crazy Guy*, lansat de Steve Martin în 1978 (n.r.).

** University of California, Los Angeles (n.r.).



fii în ambele ipostaze, de intervievat și de intervievator. La un moment dat, Carol Muske-Dukes a spus: „Nu văd o diferență prea mare între interviurile pe care le citesc, toate îmi par la fel”.

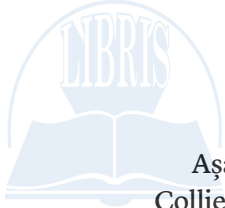
M-am zbârlit puțin, dar n-am vrut să încerc să apăr atunci unicitatea anumitor interviuri. În schimb le-am povestit că în timpul vacanței de vară dintre anul I și anul II de studenție am vândut enciclopedii, iar experiența de comis-voiajor m-a învățat cum să captez atenția oamenilor, cum să mă concentrez și, deși atunci n-o știam, cum să devin un bun intervievator. Mamet, care scrisese un scenariu clasic despre viața unui comis-voiajor (*Glengarry Glenn Ross*) și care avea o predilecție pentru scrierea de scenarii despre escroci (*The Spanish Prisoner*^{*}, *House of Games*), era ochi și urechi. La fel și ceilalți. Martin, cred, a cochetat cu ideea de a-i înfige o furculiță în ochi, dar și-a amintit de *Bedtime Story*^{**} și n-a vrut să se repete.

Să încep o carte despre arta și talentul de a face interviuri povestind despre cum am învățat să vând Enciclopedii Colliers unor străini, în casele lor, din Queens, Bedford-Stuyvesant și Long Island, poate părea puțin straniu, dar ai puțină răbdare. Există o morală în povestea asta. De fapt, chiar mai multe.

Prietenul meu Johnny lucrase pentru Colliers cu o vară înainte și avusese mare succes. Îl ajutasem atunci să învețe „tehnică vânzării”, dar nu mi-a trecut nicio clipă prin minte că aş putea încerca și eu până când el nu mi-a sugerat asta. Faptul că reuşise să câştige în medie cam 200 de dolari pe săptămână, la mijlocul anilor 1960, m-a încurajat foarte mult.

* Film distribuit în România cu titlul *Prizonierul spaniol* (n.r.).

** Film din 1964 cu Marlon Brando și David Niven, după care s-a făcut un remake, *Dirty Rotten Scoundrels*, cu Steve Martin în rolul principal (n.r.).



Așa că iată-mă în biroul din Long Island al Enciclopediilor Colliers, stând într-o cameră mică, alături de alte 10 persoane, când pe ușa intră Morty.

— Bun, hai să trecem la treabă. Niciunul dintre voi nu știe despre ce este vorba, cu excepția faptului că ați răspuns anunțului din ziar, care vă promitea că veți câștiga niște bani în fiecare săptămână dacă veți fi cinstiți și dedicați, nu-i așa?

Nu, nu era așa – eu știam despre ce era vorba, dar niciunul dintre cei prezenți acolo nu știa. Eu aveam un prieten implicat în afacere, însă ei veniseră numai pentru că citiseră anunțul din ziar. De-asta păreau cu toții atât de încrezători – nu știau în ce se bagă! Nu era nicio femeie printre ei, pentru că anunțul specifica în mod clar: se caută numai bărbați.

— Ceea ce facem noi e special – unii ar putea spune chiar că ceea ce facem noi nici nu e, de fapt, „muncă”. Are legătură cu educația și învățarea, și nu e vorba despre vânzarea unui produs. Trebuie să credeți asta, pentru că, dacă vă gândiți că veți deveni comis-voiajori, puteți pleca de pe-acum.

Dumnezeule! Morty ăsta se pricepea, nu glumă. El era directorul de vânzări, iar Johnny îmi spusese că reușea să câștige 20 000 de dolari pe an (nu uitați, 20 000 de dolari era pe-atunci o sumă decentă) și probabil că ar fi urmat să devină director regional înainte de sfârșitul verii. Absolvise dreptul și trecuse examenul de barou, dar descoperise că a vinde cărți era o afacere mult mai lucrativă.

— Noi avem de-a face cu enciclopedii, dar treaba noastră nu e să le vindem. Enciclopediile despre care vă vorbesc eu nu se găsesc și nu pot fi cumpărate din nicio librărie (ce enciclopedie bună poate fi cumpărată din librării?), iar treaba noastră este, credeți sau nu, să le dăm, de fapt, gratis.

Morty a făcut o pauză ca să dea timp scornelilor lui să-și facă efectul.



— Exact! Veți juca rolul lui Moș Crăciun în plină vară! E la fel de simplu ca un cântecel de grădiniță.

Morty s-a uitat la fețele noastre. Cei care nu zâmbeau n-aveau să reziste mai mult de trei zile – iar Morty știa asta. Era treaba lui să știe să evalueze potențialul cuiva de a deveni comis-voiajor, tot așa cum învățase să „miroasă” un potențial client. În afacerea asta nu puteai să pierzi timpul „hrănind cu lingurița” și ducând muncă de convingere cu cei nesiguri pe ei. Perioada de pregătire n-a durat decât trei zile, însă au fost trei zile intense; după aceea am fost distribuiți câte unui grup, duși într-o anumită zonă din Queens sau din Long Island și lăsați pe cont propriu cinci ore. Într-o astfel de afacere, singurul mod în care înveți este făcând. Cei care nu pot vinde învață măcar atât: nu toată lumea poate să ofere gratis enciclopedia la 365 de dolari colecția.

Ceea ce Morty și directorii lui de teren încercau să sublinieze era faptul că toți cei care lucrau pentru Colliers câștigau bani și nimeni, dar nimeni, inclusiv fericiții beneficiari ai enciclopediilor, nu ieșea în pierdere. Pentru fiecare set de cărți pe care reușeam să-l plasăm (cuvântul „a vinde” era interzis cu desăvârșire!), comisionul era de 87,50 de dolari pentru primele 10 seturi, 97,50 de dolari pentru următoarele 10 și un set complet de cărți, gratis, dacă reușeai să plasezi 20 de seturi de enciclopedii (set pe care probabil l-ai fi putut vinde apoi și să-ți oprești toți cei 365 de dolari). Se lucra între ora 5 după-amiaza și 10 seara, pentru că atunci puteai găsi acasă cele mai multe cupluri, iar interesul nostru era să vorbim și cu soțul, și cu soția, ca să nu se poată folosi de scuza că celălalt nu e de față ca să nu ne primească. Directorul de teren, cel care ne ducea pe teren în fiecare seară, primea 10 dolari pentru fiecare set de enciclopedii plasat, directorul de vânzări, 20 de dolari, iar directorul districtual și cel regional, Dumnezeu știe cât! După ce scădeai



toate aceste comisioane, un set de cărți valora cam cu 150 de dolari mai puțin decât prețul plătit de cumpărător.

Cum ajungeau niște cărți care, teoretic, erau gratis, să coste aproape 400 de dolari? Iată o întrebare bună. Răspunsul, așa cum ar fi spus Morty, era la fel de simplu precum un cântecel de grădiniță. Și la fel de amăgitor ca Morty însuși. Tehnica de vânzare pe care trebuia s-o deprindem în acele zile fusese pregătită pentru companie de departamentul de psihologie al unei universități recunoscute. Dura 80 de minute, de la început până la sfârșit, iar dacă reușeai să rezisti până la final, șansele de a obține niște semnături pe un contract de vânzare creșteau până la treizeci și ceva la sută. Dar, dacă a încheia o vânzare era greu, partea cea mai dificilă era să intri în casele oamenilor. Nu puteai să dai nimănui cărți gratis dacă nu reușeai să treci dincolo de ușă.

În timpul celor trei zile de pregătire am fost făcuți să credem că a lucra pentru Colliers era același lucru cu a juca rolul lui Dumnezeu. Nu păcăleam pe nimeni și nici nu promiteam ceva ce nu puteam oferi. La urma urmei, enciclopediile nu sunt un lucru rău. Sunt dolda de informații și cunoștințe. Și reprezintă o investiție în educație, la fel ca mersul la facultate. E bine să le ai prin preajmă atunci când ai vreo întrebare la care nu poți răspunde pe loc (cum ar fi, de exemplu, de ce e cerul albastru sau de ce se îmbolnăvesc oamenii de depresie).

În pregătire nu aflam mare lucru despre cum să trecem pragul casei oamenilor – asta pentru că nu există nicio metodă sigură să-l faci pe proprietar să nu se întrebe dacă ai putea avea în geantă o armă. Frica joacă un rol important în viața proprietarilor de case din suburbii și-atunci când cineva sună la sonerie seara, iar cel de-afară este un străin, oamenii se gândesc de două ori înainte de a-l pofti înăuntru.



Ceea ce am învățat, în schimb, a fost cum să facem o prezentare a produsului. În primul rând trebuia să-i asigurăm pe proprietari că nu vindem enciclopedii. Și făceam asta convinsându-i că enciclopediile nu se găseau de vânzare pe piață. Apoi le spuneam că suntem autorizați să dăm gratis un set de enciclopedii câtorva familii din cartierul lor în schimbul a două lucruri:

1. O scrisoare din partea familiei care primea gratis acele cărți, scrisă la șase luni după ce le primea, în care să-și spună impresia despre Colliers. Puteau spune orice voiau – nu ne așteptam să spună că le plăceau, dacă nu era adevărat, chiar și în condițiile în care le primiseră gratis. Le promiteam că nu le vor fi luate înapoi, indiferent ce-ar fi scris în acea scrisoare. (Scrisoarea era, firește, un truc, nu conta pentru nimeni și probabil s-a răs copios de cei care au trimis-o.)
2. Cel de-al doilea lucru care li se cerea, dacă acceptau enciclopediile, era să dea dovadă de bună-credință, iar asta presupunea să le actualizeze conținutul cumpărând un anuar și făcându-și abonament la biblioteca firmei. Evident, dacă nu erau dispuși să actualizeze cărțile cel puțin 10 ani, atunci însemna că nu meritau nici să le primească. Această parte din prezentare avea darul să-i facă să se simtă vinovați dacă ar fi refuzat să-și actualizeze enciclopediile, dar era, de asemenea, și partea în care aduceam vorba despre bani, așa că abonamentul la bibliotecă a fost adăugat pentru a-i ademeni pe cei care voiau mai mult decât „ceva gratis”. Cu acel abonament, le spuneam noi, puteau găsi răspuns la orice întrebare, iar asta, pentru suma ridicolă de doar 36,50 de dolari pe an, care includea și anuarul, firește. *Dar*, îi atenționam noi, cu o



voce joasă, aproape șoptită, acest abonament era valabil numai pentru primii 10 ani. După asta trebuiau să plătească la fel ca oricine altcineva care ar fi cumpărat cărțile (odată ce ar fi ajuns pe piață) – *dublu* față de prețul inițial.

Până la momentul când ajungeai să vorbești despre anuar și abonamentul la bibliotecă, fericitul cuplu știa deja cum arăta setul întreg de cărți (aveam fiecare în geanta diplomat un model sub formă de acordeon al cărților), dar și un exemplar prescurtat al setului complet, arătându-le temele diferite, paginile frumos colorate, luciul fin al hârtiei și soliditatea legăturilor.

Totul părea așa de ușor încât de-abia așteptam să mă apuc de treabă. Petrecusem ore întregi în fața oglinzii repetând tot scenariul. În timpul pregătirii avusesem ocazia să stau în fața celorlalți și să le „vând” avantajul de a investi în viitorul copiilor lor („Sigur, le puteți folosi și astăzi, nicio problemă, dar ia gândiți-vă peste cinci ani, când fiul dumneavoastră va fi suficient de mare încât să caute singur lucruri care-l interesează – nu va dori să aibă o enciclopedie depășită. Vremurile se schimbă așa de repede, azi suntem pe Lună, mâine, pe Marte. Nu puteți cumpăra o enciclopedie nouă în fiecare an, nu-i așa? Firește că nu; așa că singura modalitate de a le păstra la zi este...”). Eram încrezător, îmi cunoșteam marfa, așa că voiam să încep să câștig bani făcând pe tipul de treabă. La un câștig de 87,50 de dolari pe fiecare set, nu trebuia decât să plasez un set pe zi și – bingo! – mă alegeam cu 437,50 de dolari pe săptămână. Nu era rău pentru o slujbă de vară.

Dar toate calculele și visurile pe care mi le făcusem s-au năruit la doar câteva ore după ce Alan, directorul meu de teren, m-a dus în ceea ce el numea „teritoriu virgin”, undeva în South



Shore, districtul Suffolk. N-aș fi crezut niciodată cât de neprietenoși pot fi oamenii dacă n-aș fi mers din ușă în ușă, fără măcar să pot să-mi strecor nici vârful nasului înăuntru. „Ce vrei?”, „Nu ne interesează”. „Ești bona? Unde ai fost până acum?”

Ce făceam greșit? Părul îmi era tuns scurt, cravata îmi stătea dreaptă, arătam prezentabil. Problema, mi-am dat eu seama curând, era că arătam ca un comis-voiajor. Iar eu nu eram comis-voiajor! Dacă ar fi știut că le dădeam cărți pe *gratis*!

În primele mele trei zile pe teren nu reușisem să trec pragul niciunei locuințe, cu o singură excepție – stăpâna casei era singură, dezbrăcată, foarte dornică să mă asculte, dar, eram sigur, nu și să cumpere:

— Intră puțin, mi-a spus ea, soțul meu se va întoarce doar peste câteva ore.

— Nicio fată nu face 87,50 de dolari, am mormăit eu.

— Ce-ai spus? a întrebat ea.

— Nimic, doar un motto pe care l-am învățat în timpul pregătirii, am spus eu și am plecat, mai deprimat decât fusesem vreodată în viața mea.

Uneori, după ora 10 noaptea, adesea aproape de 11, Alan venea cu mașina la locul nostru de întâlnire – fie un felinar, fie o cutie poștală. Îmi aruncam geanta diplomat în portbagaj și îi spuneam cum mi-a mers în ziua respectivă. Una dintre regulile echipei noastre era să nu discutăm despre asta în mașină – ceea ce era perfect normal. Imaginează-ți un tip care reușise să plaseze trei seturi de cărți, gata să explodeze de entuziasm că a câștigat 262,50 de dolari într-o singură seară, stând lângă unul care nu reușise nici măcar să-și bage vârful nasului în casa cuiva!

După cea de-a treia seară de insuccese am intrat din nou la pregătire. Asta însemna că mi se dădea o ultimă șansă înainte să mi se explice că nu-s făcut pentru meseria asta. M-au trimis



pe teren cu unul dintre cei mai buni comis-voiajori, Jim, și datorită lui am învățat cum să pătrund în casele oamenilor.

Tehnica lui Jim era următoarea: își arunca geanta în cel mai apropiat tufiș și apoi ciocănea energic la ușă. Când deschidea stăpâna casei, îi zâmbea, se uita la carnetul din mână lui și o întreba dacă mânca vreodată jeleuri *Jell-O*. Ea era descumpănită de o astfel de întrebare, iar el își începea incredibilul său număr cu jeleurile *Jell-O*. Nu pomenea niciodată despre enciclopedii sau orice altceva care să semene cu prezentarea unui comis-voiajor. Ce descoperire! Nu mi-ar fi trecut niciodată prin minte să fac ce făcea el – vorbea cu proprietarii despre nimicuri, până când îi convingea să-l lase să intre ca să verifice și să vadă cu ochii lui că nu aveau nici urmă de jeleuri *Jell-O* în dulapurile din bucătărie sau în frigider. Dacă ar fi găsit, le promitea un sfert de kilogram gratis. Dacă nu găsea, le spunea că sunt singurii din cartierul lor care nu mâncau *Jell-O*. Le spunea orice, orice îi trecea prin minte, doar ca să intre în casă și să îi facă să-l asculte în continuare.

Odată ajuns înăuntru, le rearanja până și mobilierul, de obicei muta un scaun din bucătărie în camera de zi, spunându-mi mai târziu că, dacă îi permiteau să facă asta, atunci știa că era pe un teritoriu sigur, fiindcă pentru un bărbat casa lui era castelul lui, iar dacă îi schimbai aranjamentul mobilierului însemna că îi modificai și nivelul de confort. De fapt, preluai controlul.

În seara aceea, Jim plasase doar un set de cărți, dar era mai mult decât reușisem eu în trei seri. Mi-am creionat strategia, iar a doua zi eram pregătit.

La prima locuință în care am fost am reușit să plasez un set de cărți. Mă simțeam extraordinar. După ce mi-am ascuns geanta diplomat, am bătut la ușă și mi-a răspuns soțul, i-am spus că eram jurnalist sportiv la ziarul facultății și că făceam un sondaj de opinie printre locuitorii din Long Island în legătură cu atitudinea lor față de echipele *Los Angeles Dodgers* și *San Francisco*