

ЛЕКЦІЯ 3

ДРАМАТУРГІЙНА ВЕРСІЯ ПОВСЯКДЕННОЇ РЕАЛЬНОСТІ

Нідерландський історик Йохан Гейзінга, осмислюючи походження культури, висловив сміливу думку про ігровий характер культури, про соціальну людину як «людину граючу». Концепція гри Й. Гейзінги викликала інтерес вчених різних галузей знання. Перекладена багатьма мовами його праця «Homo ludens» (1938), завдяки своїй змістовій унікальності та гуманістичному пафосу, у 50-60-ті роки справила величезний вплив на радикальну, нонконформістську думку Заходу, насамперед США, де задум Й. Гейзінги був інтерпретований так: *уся культура — це нескінченний розвиток і ускладненість принципу ігрового начала, поза межами гри нічого не залишається.*

Одним з американських учених, які сприйняли ідеї Гейзінги, був Ервін Гоффман — яскравий послідовник символічного інтеракціонізму, автор оригінальної теорії «соціальної драматургії».

Е. Гоффман, спираючись на традицію сприйняття соціального життя як театру і захоплюючись ідеями Гейзінги, доводить метафору *«життя — це гра»* своїм блискучим витонченим аналізом до універсального життєвого принципу. Як і у Й. Гейзінги, в основі його концепції лежить *ідея гри як незаперечної передумови існування людей, як необхідного способу соціального життя.* Ця ідея використовується для пояснення повсякденного життя людей, навколо якого і зосереджувалися професіональні інтереси Е. Гоффмана.

Соціологічний аналіз повсякденного життя починається з припущення, що *існує майже повна аналогія між театральною грою акторів на сцені та взаємодією людей у реальній дійсності; між методами та виражальними засобами, якими користуються і театральні актори, і індивіди як соціальні актори у щоденному житті.* Саме так, буквально, сприйняв Е. Гоффман шекспірівський рядок «all the world's a stage» і спробував проаналізувати повсякденне життя у термінах акторів, які грають свої ролі. Як же він міг не захопитися театральною темою, коли всі атрибути театру — глядачі, сценарій, ролі, декорації, костюми, трупа — можна легко знайти у реальному повсякденні.

Буденне життя Е. Гоффман розглядає як *суцільний ланцюг соціальних ситуацій, що нагадують драматичні спектаклі.*

Соціальні актори в них прагнуть створювати й підтримувати позитивне враження у глядачів, використовуючи декорації, костюми, виражальні елементи своєї поведінки. Керуючи враженнями інших про себе, індивід домагається вигідної поведінки щодо себе і нормальної взаємодії. Коли індивід отримує потрібну йому реакцію оточення, можна казати, що він *«ефективно спроектував певне визначення ситуації й ефективно сприяв потрібному розумінню стану справ»*. Уміння людини ефективно спроектувати ситуацію, домогтися бажаного враження про себе та очікуваних дій інших свідчить про її драматургійні здібності. Це й означатиме, що вона володіє мистецтвом добиватися своєї мети, ефективно керуючи образами, враженнями інших людей за допомогою різноманітних виражальних засобів.

«Представлення себе у повсякденному житті» (1959) — найвідоміша соціологічна робота Е. Гоффмана, де він стверджує, що кожний соціальний актор завжди прагне керувати своїми зовнішніми проявами й інформацією про себе, яку він робить доступною для інших людей, намагаючись справити на них позитивне враження. У центрі уваги вченого — методи та засоби, якими користується людина для створення, підтримання й керування враженням, яке вона справляє на оточення. Автор заходжується ретельно аналізувати драматургійні проблеми учасників взаємодії.

Щоб підтвердити свої теоретичні положення, Е. Гоффман послуговується переважно методом *вільного спостереження*, а також наводить численні *приклад* з літератури, фольклору, реклами тощо. Його дослідницький метод — *спостереження та якнайдетальніший опис специфічних подій соціальної поведінки і розкриття тих правил поведінки, які можуть пояснити їх краще, ніж проведення статистичних досліджень*. Кожне положення своєї теорії вчений щедро ілюструє прикладами зі спектаклів соціального життя людей різних місцевостей, історичних епох, віку, професійних занять, статі, аналізує всі можливі практики обивателя: взаємодії-спектаклі в лікарні, магазині, школі, університеті, спектаклі дружньої зустрічі, сутички з грабіжником, професійної ситуації, спортивної гри, переконуючи читача в тому, що він наводить універсальну формулу аналізу соціального життя.

1. Керування враженням

Е. Гоффман зосереджує дослідницьку увагу на тому, що він називає **«мистецтвом керування враженням»** (*«the art of impression management»*). Предметом соціальної драматургії є

- *методи, за допомогою яких індивід у звичайній ситуації представляє себе і свою діяльність для інших;*
- *техніки, за допомогою яких він керує враженнями інших про себе;*
- *засоби, що ними він може скористатися під час свого спектаклю перед оточенням.*

Коли людина опиняється у колі незнайомих, останні звичайно прагнуть віднайти адекватну інформацію про неї або використовують наявну, оскільки ці дані допоможуть їм визначити ситуацію, знати наперед, чого від цієї людини можна очікувати. Інформація про установки індивіда, його соціальний стан, професію, походження, настрої, уявлення про себе править оточенню за керівництвом до дії. Джерелом такої інформації є *поведінка індивіда, його зовнішній вигляд, соціальне оточення, офіційні документи і те, що він розповідає про себе*. За допомогою цих сигнальних засобів (знаконосіїв), що повідомляють інформацію про індивіда, спостерігачі уявляють, яким є індивід і як треба поводитися, щоб викликати у нього бажану реакцію.

Водночас індивід також збирає інформацію про своїх партнерів і прагне керувати їхніми враженнями про себе. Отже, відбувається **взаємний обмін інформацією шляхом маніпулювання низкою сигнальних засобів (одяг, манери, словесні заяви), які всі учасники взаємодії, звичайно, уміють інтерпретувати, а також взаємоспрямоване «вироблення вражень»**. Так соціальне життя у драматургійному аналізі постає нескінченною **«інформаційною грою»**. Усі соціальні актори намагаються стати її досвідченими гравцями, щоб уміти майстерно подати себе, досягти мети й одночасно правильно відгадати справжню сутність і наміри соціального партнера.

Е. Гоффман поділяє наше повсякденне **правило спілкування — покладатися на «перше враження» про когось і своєю чергою намагатися справити на нього позитивне «перше враження»**. З розвитком взаємодії, звичайно, початкова інформація доповнюється або докорінно змінюється, але завжди легше під час першої взаємодії **«взяти правильний тон»**, ніж змінити попереднє враження. Тому ми

так ретельно готуємося до першої зустрічі з батьками коханої, до першої розмови з майбутнім керівником, до першого візиту значущої для нас людини. Так, деякі вчителі, пише Е. Гоффман, поділяють такі погляди на ситуацію знайомства з учнями: «Ви не можете дозволити їм узяти гору над собою, інакше вам буде «кінець». Першого дня, коли я заходжу до нового класу, я даю їм зрозуміти, хто тут господар. Ви повинні почати з жорсткості, потім, коли справа зрушиться, ви можете стати лагіднішим. Якщо ви почнете лагідно, то коли ви спробуєте стати жорстким, вони тільки сміятимуться вам в обличчя».

У драматургійному підході до повсякденного життя припускається, що *індивід виявляє себе так, щоб справити бажане враження на оточення*.

Експресивність індивіда (а отже, і його здатність створювати враження) складається з двох радикально відмінних видів сигнальної активності:

– *навмисної виразності* (*expressions given* — експресії, яку він сам видає) і;

– *ненавмисної виразності* (*expressions given off* — експресії, яка його видає).

Експресії першого виду — це *сигнальні засоби* (словесні символи та їх замітники), *які цілеспрямовано використовуються індивідом з тим, щоб повідомити певну інформацію іншим*. Другий вид експресій містить широкий *діапазон дій індивіда, які ненавмисно, побічно видають його, доводячи до оточення інформацію, що підтверджує його словесні заяви або спростовує їх*. Такі дії становлять мимовільну експресивну поведінку.

Ось невеличка соціальна замальовка. Юнак освідчується дівчині в коханні, ніжно дивлячись на неї закоханими очима, щиро кажучи, яка вона гарна і яке дивне почуття він до неї має. Його зовнішня виразна поведінка, звичайно властива закоханим, бездоганна, і ми разом з дівчиною ладні повірити в його освідчення.

Однак саме в той момент струнка незнайомка проходить повз нього, і наш герой на мить забувається і з цікавістю дивиться вслід фігурі, що віддаляється, дещо довше припустимого. Цей погляд, безумовно, зародить у дівчини сумнів щодо щирості його почуттів і зіпсує їй задоволення від освідчення. Те, що юнак говорив і як саме, є прикладом свідомо представленої і контрольованої виразності, тоді як його мимовільний погляд, не контрольований ним, був прикладом ненавмисної виразності, яка його видала.

Оскільки люди знають, що індивід повинен показувати себе у вигідному світлі й що заради цього він свідомо маніпулюватиме символами, словами і діями, вони намагаються використовувати переважно враження, які індивід справляє ненавмисно, не прямо, внаслідок спонтанної експресивної поведінки, яка менше контролюється ним.

Звичним способом пізнання справжнього значення поведінки індивіда є *спроба перевірити*, наскільки добре керовані ним виражальні засоби (цілеспрямовані експресії) відповідають його ненавмисним виражальним засобам (ненавмисній поведінці). Як тільки ми переконаємося, що непрямі експресії суперечать цілеспрямованим, варто припустити, що вони розповідають нам більше про «справжнє обличчя» актора в деякій конкретній ситуації. У цьому виявляє себе фундаментальна асиметрія процесу комунікації. Ненавмисні експресії, які спостерігаються під час таких валідних перевірок, включають нервозність, невимушені жести, погляди, знаки збентеження, помилки, заїкання, тремтіння пальців, зміну виразу обличчя і загальний спосіб поведінки людини, коли вона думає, що за нею ніхто не стежить.

Е. Гоффман, який любив підсилювати свої теоретичні постулати практичним аналізом повсякденних ситуацій, склав серію прикладів з життя шотландців. Ось приклад перевірки достовірності словесної експресії: «На Шотландському острові дружина фермера, частуючи національними стравами гостя з Англії, з посмішкою вислуховуватиме його ввічливі слова про те, як йому подобається те, що він їсть. Водночас вона звертатиме увагу на швидкість, з якою гість підносить до рота виделку чи ложку, і задоволення, яке виявлятиме він під час жування їжі, використовуючи ці ознаки для перевірки вірогідності тверджень про те, що він відчуває».

Індивід знає, що у повсякденній інформаційній грі глядачі вдаються до такої валідної перевірки, тому він може свідомо використовувати обидва види комунікації. Він намагатиметься контролювати свою невимушену поведінку, поєднуючи її з цілеспрямованими діями і словами.

Е. Гоффман приділяє особливу увагу невимушеним експресіям людини та її мистецтву підпорядковувати собі всі аспекти виразності своєї поведінки. Як приклад наводиться епізод з книги англійського романіста Вільяма Сенсома «Змагання жінок» («A Contest of Ladies». — London, 1956), що зображує першу появу на пляжі відпочиваючого

англійця Приді: «Насамперед він повинен зробити очевидним для потенційних супутників його відпочинку, що вони йому зовсім байдужі. Він дивився крізь них, повз них, через них, — очі губилися у просторі. Узбережжя має бути безлюдним. Якщо випадково м'яч перетинав йому дорогу, він виглядав здивованим, відтак дозволяв блукаючій посмішці осяяти своє обличчя (доброзичливий Приді), оглядався, вражений тим, що на узбережжі були люди, відпасовував м'яч назад з посмішкою для себе, а потім безтурботно продовжував своє безпристрасне обстеження простору. Та настав час влаштувати невеличкий показ ідеального Приді. У будь-який, насамперед непрямий, спосіб він давав можливість кожному роздивитися назву його книжки — іспанський переклад Гомера, а потім, склавши свій пляжний килимок і сумку в акуратний пакет, що не пропускає пісок (методичний і розсудливий Приді), повільно піднімався, невимушено напружуючи своє велетенське тіло («великий кіт» Приді), відкинувши свої сандалі (безтурботний Приді, врешті-решт)».

Отже, Приді навмисне і найретельнішим чином намагається за допомогою нібито мимовільних, природних, невербальних дій (які люди схильні брати на віру) створити у відпочиваючих певне враження — образ «доброзичливого», «методичного», «безтурботного» Приді. Автор іронізує над відверто театральними діями свого героя, однак подальший розвиток взаємодій покаже, наскільки ефективно Приді зумів сформуванати в оточення бажані визначення, наскільки майстерні й розвинені його драматургійні здібності.

Навмисний контроль з боку індивіда відновлює симетрію комунікативного процесу і підштовхує оточення до продовження інформаційної гри — потенційно нескінченного циклу маскуванню, розкриття, фальшивої відвертості, повторного розкриття. Відчувши, що індивід маніпулює спонтанними аспектами поведінки, його партнери почнуть насторожуватися і шукати якийсь елемент експресії, що його індивід неспроможний контролювати.

Перевірка вірогідності поведінки індивіда спрямована на відновлення асиметрії комунікації.

Е. Гоффман переконаний у тому, що незалежно від кількості зроблених під час інформаційної гри ходів спостерігач має переваги перед актором, а тому первісна асиметрія комунікативного процесу зберігається. Очевидно, наше мистецтво розпізнавати зусилля інших,

коли ті намагаються зіграти спонтанність, розвинене краще, ніж наша здатність маніпулювати власною поведінкою.