
Серія "ВИЩА ОСВІТА ХХІ СТОЛІТТЯ"

СОЦІОЛОГІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*4-те видання,
перероблене і доповнене*

За редакцією доктора соціологічних наук
С.О. Макеєва



Київ
"Знання"
2008

Функції соціального мікросередовища особистості	275
Особистість та референтні групи	276
§ 5. Структура особистості	277
Теорія соціальних ролей	277
Рольова структура особистості й рольові конфлікти	280
Соціальна роль і розвиток особистості	282
Мотиваційно-сміслова структура особистості	283
§ 6. Розвиток особистості	288
Соціалізація особистості	288
§ 7. Життєвий шлях особистості	291
Основні поняття і терміни розділу	294
Рекомендована література.....	296
Розділ 8. ГЕНДЕРНІ ВІДНОСИНИ	297
§ 1. Від фемінізму до жіночих та гендерних студій. Фемінізм другої хвилі	297
Стать і гендер.....	302
§ 2. Концепції гендерних відносин	305
Структурно-функціональна концепція статевих ролей	305
Теорія соціального конструювання гендера	306
Концепція гендерного порядку	310
§ 3. Гендерні лінзи культури	313
Андроцентризм, гендерна поляризація, біологічний есенціалізм.....	313
Гендерні стереотипи.....	316
§ 4. Формування гендерної ідентичності в процесі соціалізації	323
Психоаналітична концепція соціалізації	324
Відтворення материнства — Ненсі Ходоров	324
Соціальне навчання в процесі диференціальної соціалізації.....	326

Основні поняття і терміни розділу	329
Рекомендована література.....	330
Розділ 9. ПОВСЯКДЕННЕ ЖИТТЯ	332
Соціологія повсякденності	334
§ 1. Розуміння повсякденності через парадигму соціального обміну	335
Теоретичні витоки теорії обміну	336
Понятійний словник теорії	337
Парадигма обміну	339
Основні аксіоми теорії обміну	341
Зауваження опонентів.....	344
§ 2. Драматургічна версія повсякденної реальності ...	345
Керування враженням	347
Проблема щирості	351
Атрибути соціального театру	353
“Обличчя” спектаклю	354
Соціальні сцени	357
Команди.....	358
Драматургічні проблеми взаємодії	359
Відкриті проблеми драматургічної версії	361
§ 3. Етнометодологічні дослідження явищ повсякденного світу	362
Феноменологічні передумови	363
Предмет етнометодології	366
“Гарфінкелін”, або метод руйнування	369
Зміст і функції фонових очікувань	372
Рефлексивність	373
Дослідження соціального порядку	374
Аналіз розмови	376
Індексичні та об’єктивні вислови	377
Буденна і наукова соціологічна свідомість	380
Оцінка етнометодологічної перспективи	381
Основні поняття і терміни розділу	382
Рекомендована література.....	383

Розділ 9

ПОВСЯКДЕННЕ ЖИТТЯ

Життєвий процес з його щоденним побутом, проблемами, справами, зустрічами й розмовами — це і є повсякденне життя. Сюди входять спілкування з товаришем за чашкою кави і стояння в черзі, поїздка на роботу і розмова по телефону, перегляд традиційних теленовін і освідчення в коханні, мрії про майбутню відпустку і гра з сином, роздуми про сенс життя і приготування обіду, танцювальна вечірка і дискусія серед колег, де можна відзначитися ерудицією, тощо. Це наш “життєвий світ” — феноменальний світ відчуттів, прагнень, фантазії, сумнівів, споминів про минуле і передбачень майбутнього. Це наше буденне життя у всій повноті, ситуативній конкретності, безпосередній даності та емоційній наповненості, яке ми сприймаємо суб’єктивно як цілісний світ, нескінченну та нерозчленовану тривалість.

Під час повсякденної діяльності людина звичайно не замислюється над структурою свого соціального світу чи над передумовами та можливостями соціального порядку. Основні грані її життя є “даними”, природними, само собою зрозумілими. Явища безпосередньої людської життєдіяльності не потребують пояснення, вони інтуїтивно вірогідні й зрозумілі. Повсякденна реальність існує як самоочевидна і фактична, що не потребує жодної перевірки понад те, що вона просто існує... Як правило, лю-

Повсякденне життя

дина сприймає форму і зміст її як щось дане, безперечне, апріорне, самоорганізоване.

Повсякденність — одна зі сфер “життєвого світу”. Останній складається з низки “скінчених смислових сфер”, кожна з яких має власне значення і будову: крім повсякденності — це сфери релігійної віри, сновидінь, наукового мислення, художньої фантазії, гри та ін., і кожна з них має особливу систему значень і правил. Проте повсякденне життя оточує нас і панує над нами, накладаючись на свідомість потужно, наполегливо і глибоко. Воно первинне, висхідне у нашому життєвому досвіді, на його основі формуються всі інші сфери. Його іноді називають “вищою реальністю”. У невпинному життєвому потоці, мандруючи снами, релігійними роздумами і науковими абстракціями, свідомість завжди повертається у світ повсякденності, до вищої реальності, що об’єднує всі феномени в цілісну структуру людської практики.

У буденному житті ми постійно конкуруємо з людьми чи співпрацюємо, погоджуємося або сперечаємося, сміємося з них або разом з ними. Людина взагалі не може існувати без постійної взаємодії та спілкування з іншими. Ми живемо у звичайному, впорядкованому, зрозумілому, природному світі, і ми впевнені, що цей світ є спільним для всіх нас. Крім того, нас об’єднує повсякденне знання, яке ми поділяємо з іншими людьми у звичайному, самоочевидному устрої буденного життя. Ми знаємо, що існує постійна відповідність наших значень їхнім значенням, що ми однаково сприймаємо і розуміємо реальність.

Переважну частину життєвого часу люди проводять у неформальному й інтимному оточенні — у колі сім’ї, друзів, у своєму домі. Це є *мікросвіт*, який містить безпосередній, буденний досвід міжособистісної взаємодії. Саме у безпосередніх контактах ми виховуємо дітей, підтримуємо дружні зв’язки, поширюємо новини і вступаємо в ділові відносини. Це особистісно значущий, безпосередній і знайомий світ нашого досвіду. Значуще життя переважно розгортається у мікросвіті в процесі спілкування віч-на-віч. Уже в ранньому дитинстві ми дізнаємося, що оточені значно більшим, абстрактним, надіндивідуальним, анонімним, незнайомим світом. Це *макросвіт* — численні та складні групи, організації та інституції (уряд, банки, підприємства, фірми, церква, університети), що оточують нас усюди в суспільстві та відіграють провідну роль у нашій освіті, економічних справах тощо. Макросвіт — невід’ємна частина нашого повсякденного буття й уявлень про суспільство. Є

істотна відмінність між двома світами, в яких ми живемо, але обидва світи, а також зразки взаємодії, які переважають у кожному з них, є суттєвими в нашому соціальному досвіді.

Традиційно соціологію цікавили насамперед макроструктури та їхні похідні: суспільство, держава, сім'я, релігія, політика, норми, цінності — все, що перебуває поза і над людиною та детермінує її поведінку. Протягом останніх тридцяти років у соціології зростає інтерес до явищ мікросвіту, повсякденного життя людей. Сучасна соціальна наука однаково прагне до вивчення феноменів макро- й мікрорівнів, розвиваючись у двох напрямках.

Соціологія повсякденності

Повсякденність є предметом багатьох наукових дисциплін: філософії та соціології, психології та психіатрії, лінгвістики й теорії літератури. Найрізноманітніші дослідження зосереджені навколо проблем буденного життя, серед яких історичні праці Фернана Броделя про структури повсякденності, лінгвістичний аналіз буденної мови Людвігом Вітгенштайном, дослідження народної мовної культури і сміху Михайлом Бахтіним, міфології буденного життя Роланом Бартом, патології повсякденності Зігмундом Фрейдом. Численні соціологічні дослідження повсякденного життя й будуть у центрі нашої уваги.

У 60-ті роки ХХ ст. з'явилися соціологічні теорії, що пояснюють й інтерпретують мікроявища соціального життя. Найсуттєвішим у цих теоріях є звернення до міжособистісних взаємодій. Предметом і культом нового напрямку соціологічного дослідження стає повсякденне життя людей у його різноманітних аспектах. Осмислення повсякденності відбувається в межах різних теоретичних підходів: символічного інтеракціонізму, обмінної теорії, а найбільш широко та багатогранно — в теоріях феноменологічної орієнтації. Теорії, що концентрують увагу на щоденних взаємодіях людей, останнім часом об'єднують в окремий напрям — *соціологію повсякденного життя*, який аж ніяк не є цілісним: є суттєві відмінності між теоріями, об'єднаними під цією назвою. Вони послуговуються різною понятійною мовою, ґрунтуються на відмінних теоретичних передумовах, ставлять перед собою різні дослідницькі завдання, пропонують зовсім не схожі моделі пояснення щоденних ситуацій, звичайних дій людей, їхніх буденних, звичних способів життя і спілкування. Правильніше, мабуть, вести мову про *соціології повсякден-*

ності, як це й усталилося в науковій літературі. Всі найяскравіші соціологічні концепції повсякденності виникли виключно в межах американської школи соціології.

Версії розуміння щоденного світу різняться за своїми теоретичними і методологічними засадами, але об'єднує їх критичний пафос щодо макросоціології, яка “загубила” реальне соціальне життя і нездатна його пояснити. Традиційна наука, впевнені прихильники мікросоціології, дотримуючись ідеалу об'єктивності, свідомо уникають оцінних характеристик, усього суб'єктивного, роздумів про сенс, значущість та гідність людського життя, створюючи світ точних абстракцій, де життєвий людський сенс втрачається. Вона малює картину життя, позбавленого людської присутності. Соціології повсякденного життя, утверджуючи суб'єктивізм та відмовляючись від методології природничих наук, прагнуть осмислити соціальний світ у його суто людському бутті, зіставляючи його з уявленнями, ідеями, цілями і мотивами індивідів, які практично діють. Усі ці напрями дістали назву “гуманістична соціологія”, оскільки намагаються надати соціальній науці людського сенсу, допомогти людині усвідомити її місце в житті.

Мікротеорії соціології стали справжнім викликом усталеним теоріям і методам, особливо макропідходам до вивчення соціальної реальності. Розглянемо три оригінальні перспективи розуміння повсякденності: обмінну теорію Джорджа Хоманса, драматургічну соціологію Ервіна Гоффмана і етнометодологію Гарольда Гарфінкеля.

§ 1. Розуміння повсякденності через парадигму соціального обміну

Знайомлячи читача зі своєю теорією соціального обміну, або елементарної поведінки, Джордж Хоманс зазначає, що вона є очевидною для кожного у поясненні власної поведінки; більше того, і розв'язання багатьох соціологічних проблем “відчутно просунулося б, якби ми визнали таку думку: взаємодія людей являє собою обмін цінностями як матеріальними, так і нематеріальними. Це одна з найдавніших теорій соціальної поведінки, якою усе ще послуговуємося щодня для пояснення власної поведінки, коли ми, наприклад, говоримо: “Ця людина здалася мені чогось варта”, або “Я багато чого від нього домігся”, або навіть “Розмова з ним мені дорого коштувала”. Проте, ма-

буть, тому, що ця думка очевидна, вчені часто зневажають її". Так, із твердження, що "соціальна поведінка є обміном винагородами", яке багатьом здається трюїзмом, впливає авторитетна соціологічна концепція.

На початку 60-х років побачили світ праці Дж. Хоманса "Соціальна поведінка: її елементарні форми" (1961) і Пітера Блау "Обмін і влада у соціальному житті" (1964), які теоретично обґрунтували соціологічну теорію обміну. Нова соціологічна перспектива започаткувала дискусії та дослідження соціального обміну в 60—70-х роках.

Дж. Хоманс був першим серед тих, хто поставив під сумнів теоретичні засади традиційної соціології. Критичний пафос, висловлений ним у заклик до соціологів "Bringing Men Back", був спрямований проти макросоціології, яка "загубила" людину, ігноруючи повсякденні соціальні взаємодії, що становлять реальний фундамент суспільного життя, перебільшуючи роль макроструктур та інститутів. Він зазначав, що "соціологам слід було б насамперед спробувати облишити вельми розумні слова соціальної науки і спуститися з її вершин хоча б до рівня простого спостереження на ґрунті здорового глузду". Дж. Хоманс переконаний: соціологія має мати справу з реальною поведінкою людей у їхньому повсякденному житті. Цей постулат знайшов відбиття навіть у назві його авторської концепції — теорія "елементарної соціальної поведінки". Учений керувався максимом: соціальна теорія має надавати можливість пояснювати і розуміти конкретні явища дійсності.

Теоретичні витоки теорії обміну

Для виникнення соціологічної теорії обміну склалося чимало культурних та інтелектуальних передумов. У науковому середовищі поширювалися ідеї різних дисциплін, що підштовхувало до пояснення соціальної поведінки як обмінного процесу. Утилітаристська традиція класичної політекономії (Ієремія Бентам, Адам Сміт, Дейвід Рікардо), що давно заповонила думки американців, русійним мотивом людської діяльності вважала прагнення до корисності та отримання певного зиску, наприклад грошей, товарів, послуг, престижу, поваги, схвалення, успіху, дружби, любові тощо.

У межах соціальної антропології існувала однойменна концепція (Броніслав Малиновський, Джеймс Фрезер, Марсель Мосс),

що доводила важливу роль обмінних операцій у житті примітивних народів. Такі погляди представлені у класичній праці М. Мосса "Нарис про дар. Форма і підстава обміну в архаїчних суспільствах" (1925). Дж. Хоманс згадував про неї як про єдину теоретичну працю, де йдеться безпосередньо про обмін.

Наріжним каменем фундаменту хомансівської теорії були ідеї біхевіоризму, що належали американському психологу Берресу Скіннеру та його школі. Поведінка людей, як і тварин, є "оперантною", тобто в процесі спілкування індивіди отримують взаємовигідне та справедливе "психологічне підкріплення", яке перетворюється на регулюючий чинник. Скіннерівський біхевіоризм, як відомо, склався під впливом утилітаризму: поведінка людини і тварини вважається спрямованою на одержання "винагороди" (корисності) та уникнення "покарання" (економічних прагненьків і витрат).

Уявлення про соціальне життя як взаємообмін ресурсами було в соціології й антропології і до Дж. Хоманса. Герберт Спенсер і Еміль Дюркгейм послуговувалися поняттям обміну; Джордж Герберт Мід розглядав суспільне життя як обмін символами; Георг Зіммель писав про відносини обміну в суспільстві. Однак саме Дж. Хомансу належить авторство у створенні соціологічної теорії соціального обміну.

Понятійний словник теорії

Мова теорії Дж. Хоманса своєрідна за смисловими акцентами загальноновизнаних термінів і за численними запозиченнями. Ключове поняття концепції — *обмін* є водночас центральним у класичній політекономії та сучасних концепціях мікроекономіки. Однак термін *соціальний обмін* має специфічний зміст і визначається як особливий тип соціальних дій — взаємно винагороджуваних реакцій людей. Об'єктом соціального обміну можуть бути не тільки товари й економічні послуги, а й такі суто людські засоби, як схвалення, повага, любов, тобто практично все те, чим володіють людина і суспільство.

Категорія "взаємодія" є основоположною в західній соціології. Дж. Хоманс спробував уточнити і конкретизувати її через поняття соціального обміну, намагаючись надати їй емпіричного значення. Ототожнюючи соціальну взаємодію з обміном, автор зводить цю абстрактну категорію до рівня повсякденних стосунків, а соціальні відносини трактує як обмінні, але не виключно економічні.

Багатьом своїм поняттям Хоманс надає біхевіористської інтерпретації.

- Діяльність* — факти поведінки, яка має на меті одержання винагород.
- Винагорода* — будь-який об'єкт, одержаний особою, або будь-яка звернена до неї діяльність, яку особа вважає цінною.
- Цінність* — міра здатності власної діяльності індивіда, а також зверненої до нього діяльності задовольняти потреби цього індивіда.
- Взаємодія* — поведінка, орієнтація людьми своєї діяльності одне до одного з метою одержати винагороду і уникнути покарання.

Інші поняття теорії повністю запозичено з елементарної економіки.

- Витрати (вартість)* — діяльність, що несе покарання чи альтернативну винагороду, від якої відмовляються, прагнучи одержати іншу винагороду.
- Вкладення* — сукупність попередніх значущих діяльностей особи (на кшталт сформованих раніше вмінь і здібностей, здобутих освіти та спеціальних знань) і соціальних характеристик (на кшталт статі, віку, раси), які привносяться до ситуації взаємодії й оцінюються як самою діючою особою, так і тими, з ким вона взаємодіє.
- Прибуток* — винагорода мінус витрати і вкладення за участь у певній діяльності.
- Справедливість розподілу* — діяльності, що передбачають розрахунок того, чи забезпечить певні витрати і вкладення індивіда “справедливий прибуток” під час обміну.

Незважаючи на наполегливе прагнення Дж. Хоманса опрацювати систему чітких понять для аналізу, здатного реально пояснити елементарну соціальну поведінку, проблема операціонального визначення економічних понять залишилася нерозв'язаною. Наприклад, в елементарній економіці поняття “вартість” і “прибуток” мають чітке математичне визначення через вимірне поняття “гроші”. У соціології ці поняття не мають універсальної одиниці виміру. Вартість та прибуток визначаються в процесі “внутрішніх розрахунків” людиною цінності об'єкта або діяль-

ності для суб'єкта. Ці розрахунки, зроблені кожним учасником обмінної взаємодії, не мають одномірної шкали, занадто відмінні, суб'єктивні, унікальні.

Отже, теорія соціального обміну у своїх основних постулатах і поняттях є поєднанням біхевіористської психології з економічним аналізом.

Парадигма обміну

Дж. Хоманс закликав соціологів визнати, що найзагальніші положення соціальної теорії цілком очевидні. Вони мають за основу здоровий глузд людей. Судіть самі, наскільки основні положення теорії Хоманса відповідають його власному ідеалу.

Як стверджує Дж. Хоманс, світ рухають особисті інтереси людей. Незалежно від історичного часу та ступеня суспільного розвитку в людському суспільстві діє універсальний “закон вигоди”: людина завжди прагне досягти максимальних винагород за мінімальну ціну.

Повсякденне життя складається з нескінченної низки “обмінних угод”, під час яких люди задовольняють потреби одне одного. Це можливо, тому що кожний індивід має певну кількість ресурсів, які він потенційно може використати шляхом обміну з іншими для придбання об'єктів і послуг, що мають для нього суб'єктивну цінність. Людина змушена входити у відносини обміну, оскільки індивідуальні ресурси обмежені, а оточуючі володіють багато чим з того, чого вона потребує для задоволення життєво необхідних матеріальних потреб, для повноцінного соціального і психологічного розвитку й існування. Люди обмінюються матеріальними і нематеріальними цінностями, які належать до сфери емоцій або різноманітних послуг. Об'єктами обміну є не лише гроші, товари та економічні послуги, а й такі цінності, як похвала, повага, любов, прихильність, дружба.

Під час обмінних операцій з оточенням людина прагне одержати “винагорода” (*rewards*) й уникнути “покарань” та “прорахунків” (*costs*). Соціальна поведінка — це майже завжди раціональний обмін. У процесі соціальних відносин партнери вдаються до розрахунків цінності винагороди, що пропонується іншими для обміну, а також власних витрат, яких вони можуть зазнати. Хоча люди не є ідеально раціональними, вони ведуть підрахунок витрат і надбань своїх соціальних взаємодій. Кожний учасник обміну калькулює винагорода, витрати, прибуток.

Не прагнучи досягти максимального прибутку, люди завжди намагаються одержати певну вигоду від своїх соціальних взаємодій. Наведемо простий приклад. Дитині дуже хочеться з'їсти дві цукерки, які лежать у неї в кишені, але вона знає, якщо не поділиться з товаришем, то може: а) одержати негативну оцінку "жаднюга" з боку оточення; б) розірвати стосунки з товаришем; в) у такій самій ситуації, коли товариш матиме два яблука, до неї бумерангом повернеться її відмова пригостити. Виникає складна дилема: одержати максимальну матеріальну вигоду чи мати моральну вигоду у вигляді дружніх почуттів і сподівань на майбутню взаємність.

У кожній соціальній ситуації можна поводитися по-різному. Людина розглядає наявні варіанти, робить "внутрішні розрахунки" за суб'єктивною шкалою можливих надбань, витрат, прибутку. Хоч індивіди не мають вичерпної інформації про всі можливі альтернативи, вони звичайно обізнані принаймні з деякими, які є підґрунтям для оцінок витрат і надбань. Зіставивши кілька винагороджуваних варіантів, людина обирає шлях, який забезпечить її найбільшою вигодою. Вона є вільною у своєму виборі й відповідальною за нього, вважає Дж. Хоманс. Такі калькуляції не обов'язково є усвідомленими чи раціональними. На прийняття рішення щодо альтернативних ліній поведінки впливають такі культурні компоненти, як норми та цінності, Я-концепції тощо.

Оскільки обсяг ресурсів, потрібних людям для задоволення їхніх матеріальних, соціальних і психологічних потреб, обмежений і в будь-якій ситуації взаємодії зберігаються обмеження щодо діяльності людей, суб'єкти конкурують один з одним, прагнучи одержати вигоду зі своїх взаємодій. Люди починають змагатися за володіння ресурсами, що створює напруженість у процесах обміну.

Для Дж. Хоманса абсолютно всі (а не лише економічні) ситуації взаємодії передбачають наявність індивідів, що обмінюються винагородами й покараннями і прагнуть вигадати щось. У різних соціальних контекстах відбуваються "постійні переговори", які мають на меті одержати взаємну вигоду, коли кожний учасник обміну калькулює винагороди, витрати, прибуток. Соціальні суб'єкти роблять підрахунки з метою одержати від іншого суб'єкта те, що переважає цінність і корисність того, що вони мають витратити.

Пітер Блау своїми оригінальними поглядами доповнює хомансівську модель елементарного соціального обміну. На його думку, люди вступають в обмін, оскільки відчувають можливість

одержати винагороду (це відчуття П. Блау називає соціальним тяжінням). Починаючи обмін, кожний робить припущення щодо прагнень іншої особи, отримуючи уявлення про її потреби. Відтак кожний маніпулює власним образом з метою переконати партнера, що він має ті цінності, якими, очевидно, прагне володіти партнер. Люди діють за принципом взаємності, оскільки, виявляючи свої цінні властивості, кожний вимагає винагороди. Будь-який вид обміну передбачає, що люди, які надають винагороди, також отримують винагороди як плату за свої витрати. Індивіди прагнуть справити один на одного враження під час змагання, коли кожний демонструє винагороди з метою змусити іншого відповісти йому навіть, можливо, ціннішою винагородою. П. Блау аналізує основні види винагород, які володарі ресурсів можуть отримати шляхом обміну: гроші, соціальне схвалення, повагу та ін.

Отже, у взаємодії потреби учасників підкріплюються. Це прагнення отримати підкріплення з боку оточуючих, інакше кажучи, задовольнити свої потреби, і зумовлює соціальний обмін "винагородами". Саме в цьому вбачає Дж. Хоманс сутність суспільних відносин. На його думку, секрет соціального обміну між людьми полягає в тому, щоб дати іншій людині те, що вона вважає ціннішим, ніж ви, і одержати те, що є більшою цінністю для вас, ніж для неї.

Отже, теорія обміну — це загальна теорія, яка трактує людську поведінку як процес, у якому індивіди задовольняють один одного значущими послугами та вигодами. Для того щоб обмін стався, обидві сторони повинні оцінити користь, яку забезпечує партнер по обміну.

Основні аксіоми теорії обміну

Маючи у розпорядженні соціологічні поняття, що були інтерпретовані мовою теорії обміну і становили її теоретичний фундамент, Дж. Хоманс наводить у праці "Соціальна поведінка: її елементарні форми" п'ять основних аксіом, призначених для пояснення процесів початку, підтримання, зміни та завершення соціальних відносин.

Ознайомимось з цими аксіомами, описуючи поведінку людини в реальній життєвій ситуації і намагаючись передбачити її. Припустімо, що Максим, студент університету, вирішив поєднувати навчання з індивідуальним бізнесом, щоб бути незалежним від фінансової допомоги батьків.

1. Він береться за продаж газет — одна спроба, друга, третя — і всі невдалі: прибуток, за оцінками Максима, не виправдовує затрат сил, часу, енергії. Найімовірніше, він або відмовиться від свого наміру, або спробує себе в іншій справі. Йому радять зайнятися репетиторством, і ця ідея надихає його. Від заняття до заняття Максим має стабільний заробіток, набуває педагогічного досвіду, поглиблює знання, відчуває задоволення від престижності інтелектуальної роботи. Мабуть, він і надалі цим займатиметься. **Принцип успіху:** чим частіше певні вчинки людини винагороджуються, тим дедалі більше вона схиляється до них.

2. Максим цінує свій бізнес, пам'ятаючи про те, що репетитора шанують за пунктуальність, коректність, індивідуальний підхід, доступність викладання інформації, вміння створити комфортні умови. Напевне, від заняття до заняття Максим намагатиметься створювати саме такі умови, щоб не втратити учнів. **Принцип стимулу:** якщо винагорода за певні дії залежить від певних умов, людина знову прагне відтворити ці умови.

3. Максим займається престижним бізнесом, який забезпечує йому матеріальну незалежність, професіональний розвиток, упевненість у собі, повагу однокурсників. Тому він готовий багато часу і сил витратити на підготовку, освоєння нових методик викладання, щоб досягти систематичної організації матеріалу та виразності мови. **Принцип цінності:** чим цінніший для людини результат її дій, тим наполегливіше вона прагнучиме його, тим більше ладна заплатити, щоб досягти його.

4. Коли бізнес Максима стане стабільним, він набуде репутації авторитетного, популярного репетитора, а його методика викладання буде ефективною та бездоганно опрацьованою, очевидно, через рік він менше захоплюватиметься своїми заняттями. Його діяльність стане буденною, в ній зменшиться кількість нових та проблематичних сфер, і він докладатиме менше зусиль для отримання матеріальної винагороди та психологічного задоволення. **Принцип насичення:** чим частіше в минулому людина одержувала певну винагороду, тим менше вона цінуватиме її серед низки наступних винагород.

5. Вдаючись до послуг репетитора, учень очікує, що, витрачаючи особисті гроші та час (витрати), він матиме систематизовану інформацію (винагороду), надану відповідно до його рівня знань і підготовки. Якщо замість цього час буде згаяно на сторонні розмови або непослідовне викладання теми, до того ж повільно та нудно, він буде роздратований і, ймовірно, розірве контракт. У

свою чергу репетитор сподівається не тільки на своєчасну плату (матеріальна винагорода) за свою сумлінну працю (витрати), а й на задоволення від ефекту занять — поступального розвитку здібностей учня, прогресу в знаннях, його дисциплінованості та допитливості (нематеріальна винагорода). Якщо учень спізнюється на заняття, демонструє байдужість та незацікавленість, репетитор відчуває розчарування й роздратованість, оскільки його творча енергія не знаходить відгуку. **Принцип справедливості розподілу:** чим частіше на шкоду певній людині правило справедливого розподілу залишається нереалізованим, тим з більшою ймовірністю вона виявить емоції, які ми називаємо роздратуванням. Згідно з цим принципом, люди роблять розрахунок “справедливості розподілу”, оцінку того, чи відповідають одержані в певній ситуації винагороди витратам і вкладенням.

Очевидно, що ці п'ять “законів” людської поведінки є психологічними за своєю природою. Детермінанти соціальної поведінки людини вбачаються в її біології та психології, а не в суспільних відносинах. “Я вважаю себе невинним психологічним редукаціоністом”, — пише про себе Дж. Хоманс. Психологічна редукація, яку він демонструє у своєму дослідженні, є свідомою теоретичною установкою.

Зазначені принципи є ядром теоретичної моделі Дж. Хоманса, пояснюючи мотиви та цілі соціальних дій. Хоча багато дослідників критикують ці аксіоми, але на їхній підставі можна передбачити майбутні події. “Психологічні закони” Дж. Хоманса можуть пояснити привабливість взаємодії для індивіда, прагнення підтримувати соціальні відносини, змінити їх або припинити.

Дж. Хоманс так підсумовує основні положення обмінної концепції: слід “відродити і надати глибшого обґрунтування давній теорії соціальної поведінки як обміну. Деякі твердження цієї теорії можна сформулювати так. Соціальна поведінка — це обмін цінностями матеріальними і нематеріальними, наприклад знаками схвалення або престижу. Люди, які багато дають іншим, прагнуть багато одержати від них, а люди, які одержують багато від інших, зазнають з їхнього боку впливу, спрямованого на те, щоб ці інші також могли одержати багато чого у відповідь. Такий процес впливу має тенденцію до забезпечення рівноваги, або балансу, між обмінами. Те, що віддає людина, беручи участь в обміні, може бути для неї цінністю, як і те, що вона одержує, — винагородою, і її поведінка змінюється менше, якщо вигода, тобто винагорода з вираженням витрат, зберігає максимальне

значення. Вона не лише прагне досягти цього максимального значення, а й намагається стежити за тим, щоб ніхто з її групи не отримав більшої вигоди. Вартість і цінність того, що вона віддає та одержує, змінюються залежно від кількості того, що вона віддає або одержує. Дивовижно, наскільки звичними є ці твердження”.

Зауваження опонентів

Багато дослідників вважають аргументи теорії обміну цікавими, плідними щодо розуміння повсякденного життя людей, “елементарної соціальної поведінки” їх. Теорія пояснює, чому люди поведуться з іншими так чи інакше. Водночас підкреслюється, що поведінка людей складніша, ніж передбачає теорія обміну. Соціальне життя ширше за обмінні взаємодії, воно багатомірніше і підпорядковане не лише утилітарним інтересам, індивідуальним розрахункам вигоди, а й нормам і цінностям, колективним силам, системі символів і стереотипів соціального оточення, з яким індивіда поєднують тисячі зв'язків. Однак ці елементи не стали об'єктом цілеспрямованого теоретичного аналізу, тому серед соціологій повсякденного життя теорія елементарної соціальної поведінки розглядається іноді як альтернатива символічному інтеракціонізму та етнометодології.

Дж. Хоманс зосередив увагу передусім на вивченні мікроявищ, але своє основне завдання вбачав у розкритті механізмів формування макроструктур: соціальних інститутів, норм, ролей тощо. Саме до хомансівського макроаналізу опоненти ставляться найкритичніше. Їх не переконує розуміння колективного порядку як результату “постійних переговорів” учасників обміну. Критики вважають, що теорія соціального обміну не дає задовільної відповіді на основні для соціології запитання: “Як існує суспільство?”; “Як можливий соціальний порядок?”

Не знаємо, чи переконливим буде для вас образ суспільства за Дж. Хомансом під час детального й цілеспрямованого ознайомлення з теорією обміну, проте аналіз процесів повсякдення за Дж. Хомансом, без сумніву, буде цікавим і переконливим навіть на підставі вашої інтроспекції своїх взаємодій з іншими. В хомансівській концепції читач знайде для себе стимулюючу модель зображення індивідуальної поведінки.

§ 2. Драматургічна версія повсякденної реальності

Початок ХХ ст. — час формування антропології, етнографії, соціології, а також оригінальних гуманістичних концепцій природи людини та соціального світу.

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”.

Історію ігрової теми у поясненні життя сам Гейзінга описує так: “...Правомірність огляду всієї людської культури *sub speciali ludi* (під кутом зору, під знаком гри. — О. С.) — це щось більше, ніж просто риторичне порівняння. Думка ця зовсім не нова. Вона вже була в усіх на вустах на початку ХVІІ ст., коли виникла велика світова сцена. Від Шекспіра до Кальдерона і Расіна драма панувала над усією поезією століття. Кожний поет, у свою чергу, порівнював світ з театром, де кожний грає свою роль. Здавалося, ігровий характер культурного життя визнавався всіма беззастережно. Проте, якщо пильніше придивитися до цього звичаєного порівняння життя з театральним коном, то виявляється, що ґрунтується воно на платонівських ідеях і містить суто повчальну тенденцію. Це була варіація старого мотиву “*vanitas*” (“суєта суєта”), подих жалю про тлінність усього земного, не більше того. Справжнє взаємопроникнення гри і культури у цій сентенції не було визнане чи не було висловлене. Нині ми маємо відкрити саму гру в її справжньому, чистому вигляді як основу і чинник культури в цілому”.

Е. Гоффман, спираючись на традицію сприйняття соціального життя як театру і захоплюючись ідеями Гейзінги, доводить метафору “життя — це гра” своїм блискучим витонченим аналі-

зом 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 означає, 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 приклади 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.

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 та-

кож взаємострамоване “вироблення вражень”. Так соціальне життя у драматургійному аналізі постає нескінченною “інформаційною грою”. Усі соціальні актори намагаються стати її до-свідченими гравцями, щоб уміти майстерно подати себе, досягти мети й одночасно правильно відгадати справжню сутність і на-міри 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 заміники), 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, непрямо, 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 Шетландському 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 сформувати в оточення бажані визначення, наскільки майстерні й розвинені його драматургічні здібності.

Навмисний контроль з боку індивіда відновлює симетрію комунікативного процесу і підштовхує оточення до продовження інформаційної гри — потенційно нескінченного циклу маскуваня, 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.

Проблема щирості

Як відомо з особистого досвіду кожного, є різниця між зовнішністю людини та її особистісною сутністю, між намаганням здаватися кимось і справді бути кимось. Звичайно, людина може справляти враження дружньої прихильності до іншої і не бути їй другом. Проте в теоретичному аналізі Е. Гоффмана між справжнім другом і тим, хто лише грає таку роль, немає суттєвих відмінностей, оскільки обидва зайняті “виробленням враження” дружби. Е. Гоффман усвідомлював цю дилему, вона турбувала його, адже питання про щирість, про довір’я до ролі, яку людина виконує, порушувалися ним уже на початку книги.

Дотримуючись драматургічної перспективи, бачимо, що щирість є частиною ролівої гри. Коли індивід грає роль, він відчуває потребу в тому, щоб спостерігачі сприймали серйозно те враження, яке він для них створив. Адже актор дає свій спектакль “заради інших людей”. Справедливим є і зворотне: людина потребує віри у враження, яке створює оточення. Нормальна взаємодія розрахована саме на очікування щирості партнерів. Кожна людина завжди і всюди більш-менш свідомо грає свою роль. Через ці ролі ми пізнаємо одне одного і самих себе. Так, коли ми вчимося грати роль, ми вчимося і вірити в цю роль; роль стає часткою нас, нашим справжнім Я, інтегральною частиною нашої особистості, й ми вчимося переконливо подавати її для інших.

Соціальні спектаклі мають бути переконливими та реалістичними, в них не повинно бути місця постійній підозрілості, яка руйнує нормальну взаємодію; глядачі мають вірити, що актори щирі у більшості своїх експресивних проявів. Попередній аналіз свідчить, що глядачі завжди можуть вдатися до валідної перевірки з тим, щоб виявити “реальне Я” актора і викрити фальш у виконанні конкретної ролі.

Кожний з нас як член аудиторії знає, що враження, створюване виконавцем ролі, може бути справжнім чи хибним, щирим чи удаваним, вірогідним чи “дутим”. Тому ми часто приділяємо особливу увагу тим елементам спектаклю, які нелегко підробити. Е. Гоффман розвинув поняття “чесний” і “цинічний” актор. Перше означає людину, яка не усвідомлює, що грає роль, й ідентифікує себе з роллю, тоді як цинік чітко розуміє, що грає роль, якій не є ідентичним. Наприклад, політик (або будь-який інший професіонал) у домашньому оточенні чи приватній бесіді може казати: “Я особисто думаю про це, що...”, а серед офіційних осіб, граючи роль політика, він, навпаки, вважає себе зобов'язаним думати і говорити зовсім інше.

Лицемірна людина показує хибний зовнішній образ з тим, щоб ввести в оману, саме тому ми говоримо про суперечність між зовнішністю та реальністю. Адже людина може справити неправдиве враження, користуючись реальною технікою — певними методами, за допомогою яких у щоденному житті люди забезпечують щирість ситуації. У спектаклі циніка в будь-який момент може статися подія, яка видасть його і заперечить усе те, що він відкрито подає; наслідком цього є, як правило, приниження і навіть остаточна втрата репутації.

Відмінності між справжнім і хибним враженнями не завжди постійні та надійні. Так, незаконна професійна діяльність протягом певного десятиліття іноді стає прийнятним, легітимним заняттям протягом наступного. Діяльності, які одні актори в суспільстві вважають законними, іншим здаються шахрайством, обманом, сумнівним джерелом доходу. Ці положення Е. Гоффмана є вельми актуальними для нашого суспільства щодо багатьох професійних занять.

Існують абсолютно законні повсякденні стосунки і заняття, виконавці яких не роблять нічого, що слід приховувати і що є несумісним з враженням про них. Проте, хоча окремі спектаклі, навіть ролі й повсякденні діяльності індивіда не містять нічого таємного, у повному обсязі діяльності є щось таке, чого він не може робити чи говорити відверто. Мабуть, у будь-якій ролі чи стосунках є місце для таємниці. Так, навіть за умови вдалого шлюбу один з партнерів може мати від іншого секрету щодо минулого досвіду, фінансових справ, захоплень тощо. Однак найважливішим і найнебезпечнішим є те, що хибне враження про індивіда у будь-якій сфері його повсякденності може загрожувати його ролі в цілому, оскільки дискредитує викриття в одній

галузі діяльності індивіда викликає сумнів щодо всіх інших, у яких йому нічого приховувати.

Саме такі труднощі й нюанси вироблення і розуміння вражень змушують порушувати питання про щирість і розглядати його як проблему.

Атрибути соціального театру

Для своєї нетрадиційної соціологічної моделі Е. Гоффман використав театральну термінологію. Він веде мову про акторів і глядачів, шаблони і ролі, сцену і лаштунки, драматургійні засоби і драматургійну майстерність.

Соціальне життя, за театральною версією, розглядається як послідовне поєднання мінідрам, адже кожна соціальна взаємодія — це певний вид спектаклю з його власними правилами. *Спектакль* — уся діяльність індивіда, яка відбувається протягом тривалого часу перед колом спостерігачів і впливає на них, а також зазнає зворотного впливу. Під час спектаклю індивід цілеспрямовано чи мимоволі використовує виражальні засоби стандартного виду — особливе оточення, певну зовнішність і манеру поведінки, які формують “обличчя” спектаклю.

Протягом більшості наших соціальних обмінів ми перебуваємо “на сцені у своєрідній п’єсі”. Ми взагалі *актори*, які повинні дотримуватися сценарію, передбаченого в основних рисах суспільством через рольові приписи. Суспільство розподіляє ролі та нагороджує нас за сумлінне або карає за погане виконання їх. Індивід як соціальний актор творить своє життя. Він відповідальний та вільний суб’єкт свого життя, тому наскільки вдало воно складається, залежить і від його драматургійних здібностей. Е. Гоффман найчастіше називає індивіда *виконавцем (performer)*, оскільки той виконує певну роль і справляє своїми виражальними діями певне враження. Актор дає виставу перед *публікою* (або глядачами, аудиторією). У театральній моделі остання посідає центральне місце: по-перше, без публіки театр взагалі не існує; по-друге, вона має велику владу над результатом рольової гри, адже успіх театру визначається тим, схвалить чи не схвалить публіка спектакль, виконання і той образ ролі, який створив актор.

Виконання розглядається як активність певного учасника за певних обставин взаємодії, яка має на меті певним чином вплинути на інших учасників. *Партія*, або шаблон, — це наперед

визначений склад дій, які розгортаються в процесі виконання і можуть виконуватися актором за інших обставин. **Соціальна роль** — приведення до дії прав і обов'язків, пов'язаних з певним статусом. Соціальна роль містить одну або кілька партій, і кожна з них виконавець може зіграти за низки обставин перед аудиторією одного і того самого типу.

Відомо, що в театрі спектакль завжди виконується театральною трупкою. У повсякденному житті також часто не окремі індивіди виступають перед глядачами, а двоє і більше, тобто команда. **Команда** — це будь-який набір індивідів, які кооперуються щодо постановки окремих повсякденних діяльностей. У цьому разі індивід діє не як самостійний і незалежний виконавець, а як член команди (сім'ї, компанії друзів, професійної групи, клубу, спортивної команди), виконуючи обов'язкову, приписану йому роль, дотримуючись лінії поведінки команди, а не власної. Усі ми граємо спеціалізовані, парні ролі в сім'ї (наприклад, батьків і дітей, брата і сестри, чоловіка і дружини), у колі друзів, серед сторонніх (водій і пасажир, покупець і продавець), на роботі, у школі тощо.

Кожний спектакль має просторове оформлення — **сцену**, де виконавець і його партнери грають свої партії перед глядачами, і **залаштунковий простір**, де актори відпочивають і готують виставу.

Отже, театральна модель повсякденності Е. Гоффмана є досить переконливою, оскільки він детально аналізує всі атрибути театру, знаходячи їх аналоги у повсякденному житті. Теорія пробуджує уяву, надає соціологічного змісту поняттям театрального лексикону, залучаючи їх до повсякденної мови людей.

Звернімося детальніше до авторського аналізу соціальної взаємодії за допомогою наведених атрибутів.

“Обличчя” спектаклю

Протягом кожного спектаклю індивід мимоволі чи навмисно використовує стандартне виражальне оснащення, яке Е. Гоффман називає важким для перекладу українською мовою словом “*front*” (фасад, перед, обличчя). Це та частина спектаклю індивіда, яка допомагає глядачам визначити ситуацію. З конкретною метою використовуються типові, загальноприйняті частини “обличчя”. Оточення, художнє оформлення спектаклю (*setting*) — це та частина “обличчя”, що містить меблі, декорації, їх розташування у

просторі та допоміжні предмети (тенісна ракетка, букет квітів, набір професійних інструментів тощо). Нерідко певне оточення є обов'язковою складовою вистави, без нього виконавець не може розпочати гру, наприклад: військовий парад — без військової техніки, екскурсію — без музею, придбання покупок — без магазину і товарів. Більшість професійних діяльностей потребують специфічного оточення (лікарня, школа, магазин, завод тощо).

Поняття “*personal front*” (особистий фасад, персональне обличчя) вживають, щоб позначити інші предмети виражального оснащення, які ми найчастіше ідентифікуємо з виконавцем. Наше “*персональне обличчя*” становлять стать, вік, національні ознаки; одяг, зачіска, косметика; знаки розрізнення за посадою чи званням; комплекція, зріст, осанка; вираз обличчя, хода, жести, стиль мовлення. Деякі з цих сигнальних засобів, наприклад стать і вік, відносно постійні й протягом певного часу не варіюють від однієї ситуації до іншої. Інші виражальні засоби (жести, вираз обличчя) рухливі та можуть багато разів змінюватися протягом спектаклю.

Іноді у “персональному обличчі” розрізняють **зовнішній вигляд** (*appearance*) і **спосіб дій** (*manner*). Зовнішність свідчить про соціальні статуси виконавця. Спосіб дій інформує глядача про інтеракційну роль, яку актор має намір грати в наступній ситуації. Так, зарозумілий, агресивний характер дій може справити враження, що виконавець хоче бути лідером, який організовує взаємодію і впливає на її перебіг. М'яка, перепрошуюча манера поведінки справляє враження, що виконавець має намір наслідувати ініціативу, приклад інших. Звичайно ми очікуємо узгодженості між зовнішністю і способом дій. Майстерно керуючи ними, ми намагаємося постати перед партнерами і глядачами під час різноманітних соціальних взаємодій у найсприятливішому світлі. Готуючись до зустрічі, бажаємо створити таке “персональне обличчя”, яке максимально відповідатиме конкретній ситуації взаємодії та очікуванням конкретної аудиторії і справлятиме добре враження.

Одяг — звичайна складова повсякдення — є предметом соціологічного дослідження Е. Гоффмана. Дотримуючись драматургійної моделі, він стверджує, що одяг, у який ми зараз вдягнені, не випадковий. Ми маємо певну думку про себе, про те, що ми собою являємо. Через одяг повідомляємо іншим деякі аспекти цієї Я-концепції. Обираючи і приміряючи в магазині одяг, ми відчуваємося в деяких речах комфортно, в інших — ні. Одяг,

який дає відчуття зручності, збігається деякою мірою з “реальним Я”, відповідає певній інтегральній думці, яку ми маємо про себе. Проте одяг не лише щось розповідає іншим про нашу Я-концепцію, він є також костюмом соціального актора, через який ми повідомляємо іншим про нашу соціальну ідентичність. Для безконфліктного спілкування потрібно, щоб ніхто не помилявся щодо соціального статусу партнера. За допомогою одягу людина інформує оточуючих про різні складові свого соціального статусу, такі як вік, стать, професія, відносний достаток. З роками одяг та імена змінюються відповідно до наших статусних (вікових, професійних) змін. Наприклад, “Тринка” стає “Трою” — “Триною” — “пані Оксамитною”. Її одяг набуває змін — від дитячих повзунків до шкільної форми, студентської футболки, ділового костюма. Одяг допомагає визначити мінливі статуси.

Отже, одяг дає змогу індивіду зробити повідомлення про свій соціальний статус і визначити соціальну ідентичність інших, правлячи за натяк для взаємодії. Завдяки повідомленню одягом ми знаємо, що нас очікує в окремих ситуаціях. Так, міліцейська форма або білий халат невербально повідомляють про професійну ідентичність міліціонера і лікаря. Підлітки часто демонструють свою належність до певної групи екзотичними зачісками, татуюваннями, значками тощо. Тоді “свої” легко розпізнають їх як членів братства, а “чужі”, орієнтуючись на символи, готуються до спілкування та дії.

Одяг, певні символи, весь зовнішній вигляд повідомляють інформацію, яка готує нас до взаємодії. Якщо, відчинивши двері незнайомцю, я побачу:

- 1) людину в чорній масці з ножом у руці — наступної миті я намагатимуся зачинити двері або покликати на допомогу;
- 2) виснажену, знедолену жінку — я очікуватиму на прохання про допомогу;
- 3) імпозантного чоловіка в діловому костюмі — припускати-му, що це діловий партнер мого батька.

Ця моя перша реакція зумовлена минулим досвідом і соціальними стереотипами, засвоєними в дитинстві з розповідей батьків, дитячих “страшилок”, телепередач тощо. Однак одяг людини, яка стоїть перед моїми дверима, може дезінформувати мене. Наприклад, діловий костюм поважного чоловіка може маскувати наміри злодія, бідно одягнена жінка простягне загублений мною гаманець, людина в масці може виявитися добрим приятелем, який спробував так безглуздо пожартувати зі мною.

Наші повсякденні взаємодії послідовні, один спектакль іде за іншим. Така послідовність соціальних ситуацій (сімейний сніданок, потім університетські заняття, спортивний клуб, вечірка) часто передбачає зміну зовнішнього вигляду, оскільки “персональне обличчя” є інтегральною частиною нашого подання себе. Ми одягаємо уніформу або діловий костюм, щоб показати іншим (і собі, можливо, також), що ми є індустріальними робітниками або бізнесменами. Щоб продемонструвати, що ми готові відпочивати, можемо взутися у лижні черевики, тенісні туфлі або капці.

Соціальні сцени

Чітко дотримуючись театральної моделі, Гоффман аналізує просторове оформлення міжособистісних взаємодій. Кожний спектакль просторово пов'язаний з певним *простором* (*region*) — “місцем, яке деякою мірою обмежене бар'єрами для сприйняття”. Ці місця різняться мірою обмеження комунікації і відповідно засобами комунікації. Так, товсті скляні панелі можуть ізолювати цей простір щодо слухового сприйняття, але не візуального, і навпаки, тонкі непрозорі ширми обмежують візуальне, але не слухове сприйняття.

Місце, де присутні глядачі й відбувається інтеракційний спектакль, відоме як *передня сцена* (*frontstage*). У такому місці розташовують художнє оформлення, реквізит спектаклю. Сцена може бути формальною і фіксованою (як церква, шкільний клас, кабінет лікаря, офіс), коли спектаклі офіційно визначені, підпорядковані затвердженим правилам, задані офіційними ролями (лекція професора перед студентами в аудиторії, обслуговування продавцем покупця в магазині, огляд пацієнта лікарем у кабінеті), або мінливою і мобільною (вулиця, пляж, дорога), якщо спектаклі випадкові та мінливі (вуличний мітинг, прогулянка відпочиваючих уздовж пляжу). Часто на одній і тій самій сцені може відбуватися кілька одночасних вистав. Наприклад, п'ять груп відпочиваючих на пляжі, одночасне обслуговування трьох клієнтів в офісі, паралельні діалоги кількох пар покупців і продавців у магазині. На сцені у присутності інших людей виконавець виразно підкреслює вигідні йому аспекти своєї діяльності, а факти, здатні дискредитувати потрібне йому враження, приховує за лаштунками сцени.

Залаштункова сфера (*backstage*) звичайно недоступна глядачам. Тут виконавці соціальних ролей можуть бути захищені від

інших акторів і підготуватися до наступного спектаклю; людина може відпочити, скинувши своє “обличчя”, обміркувати попередні та планувати наступні соціальні зустрічі, готувати себе до нових вистав, використовуючи косметику, відповідний одяг, надаючи елегантності зовнішньому вигляду. Тут сценічні опори й елементи “персонального обличчя” можуть зберігатись як склад повного репертуару дій і характерів; з метою виявлення недоліків ретельно досліджуються одяг та інші частини зовнішнього образу. Якщо спектакль виконується не одним актором, а командою, то її члени разом розділяють лаштунки, підтримуючи один одного у збереженні секретів їхньої спільної стратегії показу себе назовні. Тут команда може “програти” спектакль, виявляючи огріхи виразів, а ненадійні члени команди можуть бути усунені від участі у виставі.

Актори завжди пам'ятають, що контроль за лаштунками відіграє важливу роль у перевірці щирості індивіда або команди. Тому, як правило, глядачів сюди не допускають. Проте сцена може бути протилежною: одна і та сама сфера в один момент часу є сценою, а в іншій — залаштунковою зоною. Наприклад, дім, у якому немає столової кімнати. Кухня звичайно є закулісною сферою — місцем, де готують страви, які приносять на основну сцену, — до обідньої кімнати. Якщо такої немає, гостей приймають на кухні, яка із залаштункової зони перетворюється на сцену.

Команди

Насамперед Е. Гоффман розглядає спектакль окремого індивіда. Проте у виставі зайнятий звичайно ансамбль виконавців. Е. Гоффман розрізняв індивіда і його спектакль, з одного боку, і повний склад учасників та взаємодії в цілому — з іншого.

Автор вживає поняття “команда” (*team*) щодо будь-якого набору індивідів, які є співробітниками у постановці окремих повсякденних діяльностей, щоб справляти і підтримувати спільне враження у глядачів. Команда — це група, але не щодо соціальної структури чи соціальної організації, а скоріше щодо взаємодії чи серії взаємодій, у яких зберігається відповідне визначення ситуації. Соціальні спектаклі часто ставляться командами, такими як чоловік і дружина, які зустрічають гостей у своєму домі; лікар і медсестра, які консульгують пацієнта; експерт, який веде розмову від імені фірми з клієнтом в офісі, тощо. Спектакль команди відображає більшою мірою характеристики

завдання, а не характеристики виконавця. Так, коли чоловік і дружина вперше з'являються перед незнайомими людьми, дружина може демонструвати більше шанобливої субординації до волі та думки чоловіка, ніж коли вони наодинці або серед давніх друзів. На людях вона виконує підлеглу роль, а наодинці, можливо, домінують. В спектаклі кожний член подружньої команди грає специфічну роль, справляючи враження, якого від них чекає нова аудиторія.

Кожний член команди грає у ній певну роль і почувається її частиною. Команда колективно визначає ситуацію, але думки її членів не обов'язково збігаються, однак спектакль буде ефективним лише тоді, коли члени команди обмінюватимуться думками та поглядами щодо майбутнього спектаклю і доходитимуть консенсусу, щоб виробити єдину лінію поведінки. Розбіжності й секрети команди мають приховуватися, цього потребує мета взаємодії, тому команда дещо схожа на таємне товариство.

У процесі керування враженням соціальні партнери звичайно обмінюються оцінками і визначеннями ситуації взаємодії. Як правило, визначення ситуації різними учасниками має бути взаємоприйнятним, для того щоб публіка не стала свідком відкритого протистояння їх. Під час зустрічей партнери розраховують на співпрацю щодо утвердження групового визначення ситуації за допомогою: тамування щирих, безпосередніх почуттів; пропозиції погляду на ситуацію, прийнятної для інших; приховування власних бажань; утвердження групових, загально-визнаних цінностей; прийняття тимчасової згоди, коли кожний учасник не втручається у справи, важливі для інших, але такі, що безпосередньо його не торкаються; взаємної згоди щодо мети взаємодії та спільного для всіх визначення ситуації; взаємного уникнення відкритого конфлікту.

Виконання цих умов забезпечує досягнення “робочого консенсусу” у взаємодії. Його зміст змінюється залежно від конкретної ситуації, але перелік складових “робочого консенсусу” залишається незмінним.

Драматургійні проблеми взаємодії

Значну увагу Е. Гоффман приділяє аналізу драматургійних проблем взаємодії і технік управління враженнями щодо неконфліктних стосунків і підтримання соціального порядку. Він виділяє деякі принципові типи руйнування спектаклю і зазна-

чає, що техніки керування враженням функціонують саме для того, щоб їх уникнути. До найпоширеніших форм руйнування вистави належать ненавмисні жести, недоречні вторгнення, помилки і “сцени”. У побутовій мові ці руйнування (*disruptions*) часто називають інцидентами. Коли має місце інцидент, реальність, організована акторами, опиняється під загрозою. Реагуючи на ситуацію, її виконавці хвилюються, бентежаться, нервують тощо. Виконавці можуть відчувати, що “на них немає лиця”. Коли такі симптоми збентеження або схвильованості стають явними для інших, реальність, підтримувана спектаклем, має бути реорганізована, оскільки перед глядачами постає образ людини без маски, її справжній характер, а не той, який вона проектувала.

Щоб відвернути небезпеку інциденту і бентеження, що супроводжує його, всі учасники взаємодії повинні мати певні властивості та виявляти їх у практиках, якими користуються для збереження спектаклю. Такі властивості й практики розглядаються у двох напрямках: *оборонні заходи*, якими послуговуються актори, щоб зберегти спектакль, та *запобіжні заходи*, які використовують глядачі, щоб допомогти виконавцям у збереженні їхньої вистави.

До *оборонних властивостей і практик* належать драматургія достовірність, дисципліна і обережність.

1. *Драматургія достовірність*. Якщо команда повинна дотримуватися обраної лінії, очевидно, що члени її мають діяти так, начебто вони взяли на себе певні моральні обов'язки зберігати секрети і стратегії команди. Наприклад, дитина може мимоволі видати секрети сім'ї, тому у відповідальних випадках дітей часто виключають із сімейного спектаклю.

2. *Драматургія дисципліна*. Вирішальним для підтримання спектаклю команди є те, що кожний член її додержується дисципліни, виконуючи власну роль. Говорячи драматургічно, дисциплінований виконавець пам'ятає свою роль, не робить мимовільних жестів або помилок у її виконанні, постійно перебуває в образі, досить справно володіючи мімікою та голосом.

3. *Драматургія обережність*. Щоб уникнути інцидентів, члени команди використовують передбачення і планування, визначаючи, як краще поставити спектакль і не наробити прикрих помилок.

Е. Гоффман описує також кілька *запобіжних технік*. Наприклад, глядачі й сторонні особи не повинні без запрошення або дозволу заходити за лаштунки сцени. Вони мають бути тактов-

ними, щоб не зіпсувати виконавцю спектакль. Якщо глядачам все-таки потрібно туди потрапити, вони повинні попросити дозволу зайти, зателефонувати, повідомити листом чи будь-яким іншим способом про свій намір прийти, щоб актор міг привести себе в порядок, надати обличчю відповідного до ситуації виразу, прибрати предмети, здатні видати секрет і призвести до “втрати обличчя”.

Відкриті проблеми драматургічної версії

Отже, сутність соціальної взаємодії Е. Гоффман вбачає в обміні значеннями між людьми за допомогою символів. Соціальна поведінка — це не вияв особистості, її характеру, а тільки “вироблення вражень” через керування символами, щоб досягти вигідних дій інших, необхідних для реалізації її мети. Це дії щодо самомаскування і пристосування особистості до ситуації. Соціолог аналізує поведінку в повсякденних ситуаціях, щоб з'ясувати справжню природу актора, адже у драматургічній версії людина є переважно символічним маніпулятором і носієм численних, нерідко чужих їй ролей. Тому соціолог прагне проникнути за декорації і символи, щоб віднайти “реальність”.

Саме цей аспект теорії викликає застереження з боку багатьох соціологів. Якщо всі актори — лише символічні маніпулятори, які постійно грають вигідні в конкретній ситуації ролі, то такий погляд дегуманізує людину. Критики порушують питання: чи не веде нас сценічна модель людської поведінки до висновку, що весь соціальний світ є обманом і награлем? Однак, на нашу думку, у положеннях самої теорії можна віднайти шляхи розв'язання проблеми.

Драматургія модель становить чітку конструкцію для спостереження і розуміння повсякденного життя. Е. Гоффман писав, що не сподівається на спроможність драматургічної концепції повсякденності пояснити усе соціальне життя, що його модель сцени є скоріше ризиком для нової соціології. Радикальний розвиток гоффманівського соціологічного стилю представлений в етнометодології — дисципліні, що продовжує оригінальний аналіз повсякденності. Наступність поглядів спостерігається в розумінні буденної соціальної реальності як конструйованої індивідами у взаємодії за допомогою символів, визначень, інтерпретацій, а також у використанні спостереження як основного методу аналізу повсякденних явищ і процесів.

§ 3. Етнометодологічні дослідження явищ повсякденного світу

Наше буденне життя настільки природне, спонтанне, підпорядковане здоровому глузду, що ми звичайно не замислюємося над його субстанціональною основою, не порушуємо світоглядне питання: як можливий повсякденний світ? Ми знаємо (і знання це мовчазне, воно мається на увазі), як поводитися в найрізноманітніших життєвих ситуаціях. Наприклад, відвідуючи хворого, ми повинні його підбадьорити, а не втомлювати своїми проблемами; родичам небіжчика — висловити співчуття, а не розповідати анекдоти; розмовляючи з начальником, — дотримуватися ділового тону, а не поводити себе фамільярно; ми знаємо, як почати розмову і як делікатно припинити докучливу бесіду або, навпаки, розірвати стосунки; як висловити людині свою прихильність чи неприязнь; як максимально безпечно перейти дорогу і як себе поводити, потрапивши в автомобільну пробку. Читач легко продовжить цю низку повсякденних знань та навичок нормальної, неконфліктної взаємодії у звичних ситуаціях. Ми підкоряємося *безумовним*, “само собою зрозумілим” правилам спілкування, які засвоюємо з дитинства, — через пояснення батьків, друзів, учителів, а також шляхом численних спроб та помилок.

Чи траплялося вам відчувати роздратування, нудьгу і певні труднощі, відповідаючи дитині на її нескінченні “чому”? Яка ж причина цього? Дитині доводиться пояснювати сенс та призначення речей, слів, жестів настільки звичайних для дорослої людини, що сама необхідність інтерпретувати їх заганяє нас у безвихідь. Нам часто не вистачає слів, щоб адекватно, доступно і вичерпно пояснити значення соціальних символів, наявних у різних ситуаціях взаємодії. Дитині знадобляться роки для набуття досвіду інтерпретації, конструювання соціального світу, для перетворення свого соціального життя на повсякденне, коли світ стає само собою зрозумілим і все менше явищ викликають подив і є проблематичними.

Природна впорядкованість соціальної реальності видається людині явищем банальним, неproblemним, що не вимагає рефлексії. Однак для дослідників повсякденного життя це те, що варте уваги і здивування. Становлення повсякденного світу як упорядкованої реальності — предмет глибокого “благоговіння” для професіональних соціологів, оскільки воно відбувається невідомими їм шляхами.

Феноменологічні передумови

Проблема “життєвого світу” як світу повсякденного знання і діяльності порушувалася у пізніх працях німецького філософа, засновника феноменології Едмунда Гуссерля (праця “Криза європейських наук і трансцендентальна феноменологія” опублікована у 1954 р.). Е. Гуссерль ввів поняття “життєвого світу” і запропонував ідеї, навколо яких плідно й масштабно розвивалася феноменологічно орієнтована соціологія. Зміст світу життя зображується ним як дійсність, яка безпосередньо переживається в досвіді і в якій ми день у день переживаємо наше життя і приймаємо її як даність. Е. Гуссерль указав на активність людської свідомості, завдяки якій ми впізнаємо та ідентифікуємо все, що бачимо, хоча більшість наших вражень пов’язана з певною ситуацією, з особливим контекстом. Більше того, соціальний порядок створюють люди, а отже, дійсність певною мірою залежить від нашої інтерпретації її. Індивід, згідно з феноменологією, не є бранцем структури, а постійно створює і змінює її.

У соціальну науку ідеї життєвого світу були перенесені австрійським філософом і соціологом Альфредом Шюцом — одним із засновників “розуміючої соціології”. А. Шюц вживав поняття “повсякденний світ” як синонім “світу життя”, яке й увійшло в науку про суспільство.

У А. Шюца повсякденний світ складається з буденних дій, звичок, шаблонів, інтерпретації різноманітних ситуацій і реакції на них, які становлять зміст поведінки людей, а також відтворюється цією поведінкою. Це *знання першого порядку*, що визначається життєвим світом і організоване у відомих нам ідеально типових структурах, які Шюц називає типізаціями. *Знання другого порядку* породжується науковим розумінням спеціалістів. Дві основні ознаки характеризують повсякденну поведінку і мислення: 1) повсякденне — це те, що сприймається як звичне, близьке, усталене, стабільне, постійне, нормальне; 2) повсякденне життя організоване типологічно. Сприйняття людей, ситуацій, ідей у межах повсякденності — це сприйняття їх з погляду типової визначеності. Отже, А. Шюц акцентує увагу на проблемі “нормального” характеру повсякдення та на проблемі буденної типізації.

Саме за допомогою типізацій ми сприймаємо й інтерпретуємо світ. *Типізації* — це ідеальні соціальні типи людей, ситуацій, дій, об’єктів, ідей, подій, вражень, емоцій тощо. Усі типізації повсяк-

денного мислення є складовими конкретно-історичного соціально-культурного світу, в якому вони сприймаються як даність і є соціально прийнятними. У свідомості кожного члена суспільства утвердились уявлення про типового службовця, лікаря, міліціонера, матір, учителя, хулігана, душевнохворого, закоханого, тобто про весь комплекс статусів і ролей. Повсякденність складається також з типових ситуацій: професійної діяльності, відвідувань лікаря, шкільних уроків, придбання товарів у магазині, приймання душі, зустрічей з друзями, сімейних обідів тощо. Типізаціями можуть бути звичні правила і схеми поведінки у певних ситуаціях. Наприклад, купуючи щось у магазині, слід звернутися до продавця, назвати товар, який ви хочете придбати, і кількість його, заплатити гроші в касу і в обмін на чек одержати покупку; прийшовши на прийом до лікаря, слід детально розповісти йому про стан свого здоров'я, не заперечувати проти огляду і необхідних маніпуляцій, а, вислухавши діагноз і рекомендації лікаря, взяти рецепт ліків, щоб придбати їх в аптеці. Купівля ліків у аптеці — наступна типова ситуація, і вона має свої правила. Ми знаємо про типи емоційних проявів людей, легко можемо пояснити і класифікувати стан людини, яка сміється, обурюється, плаче, бентежиться, а також припустити, яка типова ситуація викликала певну емоцію. Проте типізації рідко бувають однозначними й простими. Навпаки, вони по-різному сприймаються залежно від контексту.

Отже, для А. Шюца буденна дійсність складається з розумових схем і типів, які уможливають ідентифікацію і впізнання довколишнього світу. За допомогою типізацій ми впізнаємо ситуацію і вибираємо відповідну їй схему поведінки. Саме завдяки типізаціям повсякденний світ набуває сенсу, сприймається як нормальний, добре відомий і звичний.

Фондом і сховищем типів є мова, в якій втілюється досвід попередніх поколінь. Мова повсякденності — скарбниця готових, уже сконструйованих типів і характеристик, соціальних за походженням. Їхній зміст індивід відкриває у безпосередньому спілкуванні з батьками, вчителями, друзями. Людина народжується і живе у соціальному світі, сприймаючи його готовим, вибудованим до неї, відкритим для її інтерпретації і дій. Опановуючи мову, дитина навчається сприймати явища, предмети, людей та їхні дії як типи, а не як поєднання унікальних і неповторних якостей. Вона опановує типові для її середовища зразки життя (“ми — групи”), способи взаємодії з оточенням, практичні

рекомендації щодо використання типових засобів досягнення типових цілей у типових ситуаціях.

Ми живемо в інтерсуб'єктивному світі, оскільки нас об'єднує з іншими людьми спільність турбот, праця, взаєморозуміння. Це світ культури, адже первісно повсякденність постає перед нами як сукупність значень, які ми повинні інтерпретувати, щоб знайти опору в цьому світі. У феноменологічних текстах послідовно йдеться про індивідів як “учасників” (*members*). Цим підкреслюється, що ми є членами однієї культури, і створюється зв'язок з тією спільною базою знання, якою володіють люди.

У повсякденному житті людина вважає очевидним, прийнятним без доказів і сумнівів, що її партнери бачать і розуміють світ майже так само, як і вона. А. Шюц назвав це несвідомо вживане припущення “тезою про взаємність перспектив”. Сутність її полягає в тому, що характеристики світу не змінюються від зміни місць учасників взаємодії; обидві сторони передбачають, що вони тлумачать ситуацію так само. Як ялени одного суспільства, одного культурного кола ми виходимо з уявлення, що потік подій, предметів, дій і людей має переважно той самий зміст для інших, що й для нас. При цьому учасники не заперечують факту індивідуальних відмінностей у сприйнятті світу, який ґрунтується на унікальності біографічного досвіду, особливостях виховання й освіти, специфіці соціального статусу, суб'єктивних цілей і завдань тощо.

Коли нормальний перебіг буденного життя порушується певною подією або явищем, ми говоримо про *патологію повсякденності* (наприклад, автомобільна аварія, зустріч з хуліганом, хронічне безсоння, поломка телевізора, розлучення подружжя тощо). З погляду повсякденної практики це ситуації несподіваності, “переривання” звичного перебігу подій. Оскільки будь-яка проблемна ситуація є типовою ситуацією, остільки є типові рецепти виходу з неї. Якщо виникають проблеми, для розв'язання яких власних знань і вмінь недостатньо, кожний учасник знає (це знання нерелексивне, зафіксоване у категоріях повсякденної мови), до кого і за яких обставин слід звертатися. Це — експерти (лікар, міліціонер, телемеханік, юрист та ін.). Явище хуліганства для обивателя — патологія, для експерта у таких справах (міліціонера) — елемент професійної рутини; безсоння для нас — проблема, для лікаря-невропатолога — звичне явище; розлучення — трагедія для подружжя й елемент звичайної професійної діяльності для юриста.

Соціологічні погляди А. Шюца лягли в основу численних (розроблених американськими соціологами) концепцій феноменологічної орієнтації: структурної соціології Едварда Тиріак'яна, соціології знання Пітера Бергера і Томаса Лукмана, етнометодології Гарольда Гарфінкеля, когнітивної соціології Аарона Сікурела та ін. Їх об'єднують спільність теоретичних джерел, відносна схожість концептуального апарату. В 1970 р. побачив світ збірник "Розуміння повсякденного життя: до реконструкції соціологічного знання" за редакцією Джека Дугласа, який прагнув об'єднати всі наведені теорії у соціологію повсякденності як цілісний напрям.

Найбільш гостро, багатогранно й детально феноменологічні знахідки використані, а ідеї розвинені в етнометодології — дисципліні, яка зосереджує увагу на тому, як відбуваються інтерпретація і розуміння довколишнього світу індивідами.

Предмет етнометодології

Теорію, викладену у праці Г. Гарфінкеля "Дослідження з етнометодології", називають викликом традиційній соціології. Її вихід друком у 1967 р. об'єднав багатьох дослідників феноменологічної орієнтації у новий науковий напрям і водночас започаткував численні дискусії.

Термін "етнометодологія", запропонований Г. Гарфінкелем, не відображає програмного змісту цього напрямку. Етнометодологія не стосується безпосередньо етнографії і не є методологією соціологічного дослідження. Джонатан Тьорнер так розшифровує цей термін: *ethno* — народ, або люди; *metod* — методи, які використовують при...; *logy* — дослідження. М. Бекк-Віклунд визначає поняття "етнометодологія" так: "учення про те, як діють народи, коли живуть своїм власним соціальним життям, набувають і використовують знання про світ". Сам Г. Гарфінкель вживав назву своєї дисципліни скоріше як таємний пароль для розпізнавання "своїх" і як розділювальну межу між традиційно-соціологічним і етнометодологічним підходами.

Г. Гарфінкель починає виклад основ своєї теорії з утвердження рівноправності всіх соціальних подій та дій як предметів дослідження: "Етнометодологічні дослідження намагаються трактувати практичні дії, практичні обставини і практичне соціологічне мислення як теми емпіричного дослідження і, приділяючи звичайним діям повсякденного життя увагу, яка приділяється зви-

чайно екстраординарним подіям, прагнуть пізнати їх як феномени, що самі собою заслуговують вивчення".

Повсякденні практичні дії людей та їхнє практичне мислення є тією сферою явищ, на якій зосереджується дослідницький інтерес етнометодолога. Ця феноменальна сфера настільки широка й різноманітна, що до неї можна віднести і рукостискання, і стояння у черзі, і перехід жвавого перехрестя в годину "пік", і дослідження соціолога-аналітика, і розмову з товаришем, і доведення теореми тощо.

Етнометодолог звертається до щоденного життя, прагнучи виявити його систематичний раціональний характер, тобто ті властивості, які беруть на віру, не аналізують, "бачать, але не помічають", і які є "морально примусовими". Ці відомі кожному природні властивості повсякденного життя, а також засади практичної дії Г. Гарфінкель називає "фоновими очікуваннями" ("*background expectancies*", "*common background*"). Члени суспільства використовують фонові очікування (типізації, буденні типи, мовою А. Шюца) як схему сприйняття й інтерпретації світу. Це дає змогу впізнавати та розуміти актуальні явища як прояви знайомих (типових) ситуацій. У кожній конкретній ситуації взаємодії людям потрібно дійти згоди щодо фонових очікувань — імпліцитних правил, які мають на увазі, організують і упорядковують ситуацію, з'ясовують сенс власної діяльності індивіда, дій інших і самого світу в цілому. Ці загальновідомі правила не усвідомлюються, а тільки мають на увазі, їх не можна безпосередньо спостерігати. Правила дуже важко розпізнати, сформулювати, оскільки люди рідко усвідомлюють їх, проте вони впорядковані й раціональні.

Етнометодологія зосереджує увагу не на змісті та сутності правил, а на методах, які використовуються для побудови, підтримання і перетворення соціального світу, що здається упорядкованим, тимчасом як більшість традиційних теорій зосереджуються на вивченні "правил": норм, цінностей, визначень ситуацій та інших обставин взаємодії, встановлених діючими особами. Вивчаючи буденну діяльність людей, етнометодолог цікавиться спільними ординарними *методами*, якими послугуються люди для оптимізації взаємодії у повсякденному житті. Вони реальні, природні, знайомі та буденні, піддаються безпосередньому спостереженню і є основною складовою людських дій, ніколи не бувають однаковими, оскільки залежать від обставин взаємодії.

За допомогою методів люди створюють чи руйнують спільні правила взаємодії, переконуючи одне одного, що поточні обставини мають упорядковану і зрозумілу структуру. У кожній ситуації фонові очікування досить своєрідні та непридатні за інших обставин, а тому люди в кожній новій ситуації змушені використовувати методи пошуку згоди щодо імпліцитних правил створення належного порядку. Через методи, що становлять повсякденні дії людей, відбувається пошук загальноприйнятих правил мислення, які роблять поведінку *“пояснюваною”*, *“описовою”* (*“accountable”*) для індивідів. За допомогою методів інтерпретується і ситуація, і поведінка учасників взаємодії. Етнометодологія сприймає соціальний світ як світ перехресних, суперечливих або подібних інтерпретацій. Основна увага приділяється безперервному процесові створення і руйнування соціального порядку, а також специфічним методам, які люди використовують для цього.

Отже, *предметом етнометодології є методи, взяті на віру правила, що їх люди використовують, описуючи власну діяльність та діяльність інших.* Це методи інтерпретацій; приховані, неусвідомлювані, нерелексовані механізми соціальної комунікації між людьми.

Правила, або фонові очікування, є імпліцитними. Учасники взаємодії зазнають труднощів, прагнучи сформулювати їх. Коли людину запитують про них, вона або взагалі не може нічого відповісти, або не в змозі чітко розповісти, з чого складаються такі очікування. Щоб звернути на них увагу, учасник має абстрагуватися від *“життя як завжди”*, від звичного характеру буденних ситуацій. Повсякденні сцени потрібно перетворити на проблематичні, тоді передумови щоденної діяльності, яких *“бачать, але не помічають”*, стануть очевидними. З метою *“допомогти ледачій уяві”* теоретика Г. Гарфінкель вирішив провести експерименти, які *“викликають роздуми, що ведуть до відкриття дивовижних явищ у нашому нав'язливо знайомому світі”*. Мета переважної більшості загальної програми експериментів — виявити і розкрити загальноприйняті фонові очікування, які мають на увазі і якими керуються учасники у ситуації взаємодії, виявити і розкрити їх через зруйнування структури цієї ситуації. Завданням етнометодологічного дослідження є проникнення у природні соціальні обставини, за яких дослідник може спостерігати спроби людей утверджувати, створювати, підтримувати або змінювати

правила видимої згоди щодо структури *“реального світу”*. У ситуації включеного спостереження соціолог, зайнявши позицію стороннього спостерігача, повинен сприймати буденну поведінку як *“антропологічно чужу”*.

“Гарфінкелінг”, або метод руйнування

Отже, вчений виходить з гіпотетичного твердження, згідно з яким в основі соціальної взаємодії лежать буденні передумови, правила, що мають на увазі (тобто фонові очікування) і визначають перебіг її. Ці передумови схожі в усіх учасників актуальної ситуації. Перед початком зустрічі учасники передбачають таку єдність контекстуального знання. Впевненість у цьому ґрунтується на успішному, раціональному, адекватному перебігу попередніх схожих взаємодій. Г. Гарфінкель сподівався, що порушення нормального перебігу взаємодії виявить у чистому вигляді фонові очікування, які лежать в основі актуальної ситуації. Він скористався оригінальним експериментальним засобом — методом руйнування стабільних і впорядкованих повсякденних соціальних ситуацій. Г. Гарфінкель залучив до проведення дослідження студентів-добровольців і здійснив чотири серії експериментів.

Технологія експериментів *першої серії* була такою. Експериментатор як учасник повсякденної соціальної ситуації відмовляється інтерпретувати, розуміти описи очікувань, пояснень, переживань інших учасників. Він висловлює сумнів щодо адекватності описів вербально або мімікою та жестами. Пояснення визнаються нераціональними, спільний запас знань — недійсним, як наслідок — ситуація стає некерованою. Подальша цілеспрямована взаємодія ускладнюється чи взагалі стає неможливою, оскільки немає основи її — спільних буденних передумов як засад взаємодії. Отже, експериментатор мав залучити незнайомого або товариша до звичайної розмови, а потім вдавати, що він не розуміє значення повсякденних розмовних висловів на кшталт *“як справи?”*, і наполягати, щоб співрозмовник пояснив значення своїх реплік. Наведені нижче випадки — типові приклади таких зустрічей.

Випадок 1

Суб'єкт: Привіт, Рей! Як почувається твоя дівчина?

Експериментатор: Що означає *“як почувається”*? Ти маєш на увазі фізичне чи духовне самопочуття?

(С.): Я просто питаю, як вона почувається... Що це з тобою? (має роздратований вигляд).

(Е.): Нічого. Все ж поясни, що ти маєш на увазі?

(С.): Гарязд, облишмо... Як справи на факультеті?

(Е.): Що означає “як справи”?

(С.): Ти сам розумієш, що це означає.

(Е.): Але я справді не розумію.

(С.): Що з тобою? Ти нездужаєш?

Випадок 2

Мій друг сказав мені: “Поквапся, інакше буде пізно”. Я запитала, що він має на увазі під “пізно” і якого моменту часу це стосується. На його обличчі з'явилися подив і злість: “Що за безглузді запитання! Чого це я повинен пояснювати такий вислів? Що з тобою сьогодні? Чому я повинен усе відкласти й аналізувати, чи так я кажу? Всі розуміють мою мову, ти що — виняток?”.

Випадок 3

“Жертва” привітно помахала рукою.

(С.): Привіт... Як справи?

(Е.): У якому розумінні? Мое здоров'я, мої фінансові справи, мої успіхи в університеті, мій душевний стан чи мій...

(С.) (обличчя почервоніло, раптово перестав себе контролювати): Та ти що? Я просто намагаюся бути з тобою ввічливим, а ти... Якщо відверто, до біса мені твої справи!

Випадок 4

Розмовляючи зі своєю нареченою, експериментатор запитував про значення різних слів, які вона вживала...

Перші півтори хвилини вона відповідала на запитання, неначе вони були обґрунтованими і природними. Відтак після кожного запитання вона двічі або тричі повторювала: “Чому ти запитуєш мене про це?” Вона розхвилювалася і здавалася наляканою, вираз обличчя і жести її стали неконтрольованими. Вона скаржилася, що я змушую її нервувати; вимагала, щоб я “припинив”... Взнявши журнал, вона прикрила ним своє обличчя, потім зробила вигляд, що захоплена читанням. Коли я запитав, чому вона розглядає журнал, вона стиснула губи й ігнорувала будь-які подальші зауваження.

У другій серії студента-експериментатора інструктували наближати обличчя до обличчя співрозмовника, щоб їхні носи доторкнулися. Наслідком було сприйняття співбесідником пове-

дінки експериментатора як сексуально мотивованої. Цікаво, що саме так тлумачили дії студента всі, з ким він спілкувався, незалежно від статі, віку, характеру попередніх контактів з ним.

Експерименти *третьої серії* будувалися так, щоб задовольнити цікавість Г. Гарфінкеля щодо запитання: як людина дивитиметься на знайому ситуацію і що вона побачить у ній, якщо вимагати від неї сприйняття ситуації як такої, що не є “очевидною” та “реальною”. Перед студентами ставилося завдання спостерігати протягом години у своїй домівці за поведінкою домочадців так, нібито вони були квартирантами. Їх інструктували не діяти згідно з цією роллю, а тільки спостерігати й описувати домашні сцени. Візьмемо уривок зі звіту, який ілюструє типовий випадок: “Невисокий огрядний чоловік зайшов у дім, поцілував мене у щоку і запитав: “Як успіхи в університеті?”. Я ввічливо відповів. Він пройшов до кухні, поцілував молодшу з двох жінок і привітався з іншою. Молодша жінка запитала мене: “Що ти хочеш на обід, любий?” Я відповів: “Нічого”. Вона знизала плечима і більше нічого не сказала. Старша жінка, бурмочучи, пересувалася по кухні. Чоловік помив руки, сів за стіл і розгорнув газету. Він читав, поки обидві жінки не подали їжу. Усі троє сіли. Вони обмінювалися порожніми балачками про події дня. Літня жінка сказала щось іноземною мовою, викликавши сміх інших”.

У своїх звітах студенти “біхевіоризували” домашні сцени, тобто описували поведінку їх учасників. Люди, стосунки і дії описувалися безвідносно до їхньої історії, місця сцени в сукупності життєвих обставин. Студенти зазначали, що такий погляд на домашні ситуації було важко підтримувати. Вони мали докласти великих зусиль, щоб думати про звичні об'єкти — людей, меблі, розташування кімнати — як про незнайомі. Багато звітів закінчувалися різними варіантами на тему “Я зрадив, коли час експерименту минав і можна було повернутися до свого справжнього Я”. “Справжнє Я” вони вбачали у “звичайних” обставинах і діях.

В експериментальних ситуаціях *четвертої серії* Г. Гарфінкель просив студентів не тільки спостерігати, а й поводити себе вдома так, начебто вони квартиранти. Така роль передбачає вияв стриманості й офіційності, властивої незнайомим людям. У себе вдома вони повинні були вживати офіційні звернення, розмовляти тільки тоді, коли до них зверталися; брати дозвіл на користування ванною, телефоном, книгами тощо. Деякі студенти побоювалися, що таке завдання спричинить конфлікт у сім'ї і відмови-

лися виконувати його. Студенти-учасники, які взяли на себе роль квартирантів, були вражені результатами цього експерименту.

Члени сім'ї виглядали цілком розгубленими. Вони наполегливо прагнули зрозуміти причини таких дивних вчинків. Студенти повідомляли, що зміна їхньої поведінки викликала подив, потрясіння, тривогу, збентеження, розгубленість і гнів; багато хто з рідних вважали "гравця" недобррозичливим, неуважним до інших, егоїстичним, неввічливим і навіть непорядним. Домочадці вимагали пояснення: "Що сталося? Що з тобою трапилося? Може, тебе вигнали з коледжу? Ти захворів? Чому ти такий зарозумілий? Ти справді з'їхав з глузду чи просто прикидаєшся?" Члени сім'ї намагалися зрозуміти ситуацію згідно із здоровим глуздом, спираючись на попередні зрозумілі мотиви поведінки студента: він "занадто багато працював в університеті", "захворів", "знову посварився з нареченою" тощо.

Ці експерименти мали на меті, зруйнувавши фонові очікування, позбавити об'єкти і явища взаємодії їхніх побутових, звичних функцій. Г. Гарфінкель пише, що як тільки учасники ситуації позбавляються своїх загальновідомих засад, оточення стає "специфічно безглуздом". Таке безглузде середовище може викликати в учасників збентеження, непевність, внутрішній конфлікт, психосоціальну ізоляцію, загальну стурбованість, яку не можна пояснити, а вони, своєю чергою, супроводжуються різними симптомами сильної деперсоналізації. Структури взаємодії виявляються відповідно дезорганізованими. Такі ознаки свідчать про першорядну важливість фонових очікувань — фундаментальних, але прихованих структур соціального універсуму.

Зміст і функції фонових очікувань

Описані Г. Гарфінкелем експерименти включеного спостереження, вельми прості у своїй процедурній основі, виявилися продуктивними для розкриття змісту і функцій фонових очікувань у соціальній взаємодії.

1. Фонові очікування становлять *описи* членами суспільства структур взаємодії, які "бачаться, але не помічаються", постійно наявні під час взаємодії, але не усвідомлюються (тобто образи дії, особистості, об'єкта тощо).

2. Такі образи дії, особистості, об'єкта соціально схвалені, однакові для всіх членів соціальної спільноти, в межах якої вони виникли і функціонують. Зміст фонових очікувань — ця "природ-

на" мораль групи (моральні правила, санкціоновані групою) — визначається місцем цієї групи в системі соціальних зв'язків.

3. Описи зумовлені цілями взаємодії і "достатні для практичних цілей".

4. Функції фонових очікувань:

а) стандартизація і типізація будь-якої буденної взаємодії, наприклад взаємодія за правилами давніх приятелів, за правилами подружніх, офіційних, сексуальних, ворожих стосунків тощо;

б) орієнтація і координація взаємодії;

в) виявлення відхилень від нормального перебігу подій, дезорганізація спілкування;

г) корекція перебігу взаємодії і відтворення умов для успішної (санкціонованої) поведінки.

5. Фонові очікування тісно пов'язані з "соціальними афектами".

Індивід може реагувати на виявлення дезорганізації щоденної взаємодії заціпенінням, збентеженням, гнівом. Проте частіше він прагне відкоригувати, перетворити її на раціонально пояснювану, зрозумівши принципи та правила, яких дотримувався партнер, руйнуючи нормальний перебіг взаємодії. Г. Гарфінкель вважає, що всі учасники виходять з фундаментальної передумови: реальні дії людей — завжди раціональні дії у певній мовній грі. Так, в описаних вище прикладах взаємодія, що почалася за правилом зустрічі давніх приятелів, трансформувалася у взаємодію за правилом поводження з хворою людиною, в іншому випадку — звичайна бесіда перетворилася на сексуальну взаємодію. Соціолог доходить висновку, що зміна очікувань перетворює одну реальну сукупність фактів, які сприймаються, на іншу. Будь-яка можлива модифікація повсякденних очікувань відкриває нові можливості для подальшої діяльності, а індивіди стикаються з новою об'єктивною структурою середовища, породженою цими змінами. Іншими словами, будь-яка типологічна інтерпретація тягне за собою певну систему інших типів (людей, мотивів, ситуацій, дій), сукупність яких становить життєво-практичну версію соціальної структури суспільства в цілому.

Рефлексивність

Г. Гарфінкель не обмежився дослідженням змісту і функцій фонових очікувань. Його цікавило питання, як вони формуються "у внутрішньому часі" взаємодії, тому він досліджував умови і способи виникнення їх у конкретній ситуації.

Етнометодолог стверджує, що структури соціальної взаємодії виникають лише у процесі їхнього “опису”, інтерпретації. Правила виходять з “обставин їх застосування”; вони виробляються під час самої діяльності, яку організують. Правила не можуть бути вилучені з контексту, а потім об’єктивовані як такі. Процес набуття взаємодією властивості систематичності розгортається під час досягнення згоди щодо основних принципів опису такої взаємодії. Цей процес називають *рефлексивністю*. Сутність її, за Г. Гарфінкелем, полягає в тому, що “опис, оскільки він є конституюючою частиною обставин, які описує, остільки різними способами неминуче виробляє ці обставини і своєю чергою виробляється ними”.

Щоб зрозуміти мовну комунікацію, наголошує Г. Гарфінкель, слід звернути увагу не на те, *що* говорили і *що* було предметом бесіди, а на те, *як* говорили індивіди. Автор пояснює це “як”: іронічно, метафорично, алегорично, розповідально, жартома, дискутуючи, у формі запитань і відповідей, двозначно тощо. Взаємне порозуміння виробляється під час “говоріння за правилами” відповідно до фонових очікувань як певної моделі розмови (розповідальної, метафоричної, іронічної тощо). Причому кожний актуальний вислів інтерпретується як свідчення, як вказівка на модель, яка водночас і існує, і виробляється під час розмови. Це формальні властивості буденної розмови, будь-якої практичної дії, які виявляються незалежно від змісту. “Серед своїх повсякденних справ, — зауважує Г. Гарфінкель, — індивіди беруть на віру той факт, що сказане ними буде розшифроване відповідно до методів, якими користуються учасники розмови для виявлення у сказаному його чіткого, зрозумілого, планомірного характеру, оскільки сказане розглядається як підтвердження юрисдикції певних правил — як раціональне”. Суттєво, таким чином, “розмовляти за правилами”, розуміти одне одного і визнавати сказане як сказане за правилами.

Дослідження соціального порядку

Фонові очікування є засобами соціальної стандартизації, організації дій, і “цими самими діями індивіди відкривають, творять і підтримують цю стандартизацію”. У цьому сутність гарфінкельського поняття рефлексивності. Суспільство — рефлексивний процес розуміння: структури соціальної діяльності існують лише тому, що вони інтерпретуються, розуміються діяльними індивідами.

Етнометодологія — це дослідження того, як встановлюється і підтримується соціальний порядок. Поняття порядку — теоретичне ядро дисципліни.

Етнометодологія порушує проблему субстанціональної раціональності повсякденного життя. Раціональні властивості соціального світу — це не просто абстракції наукового мислення, це риси раціональності, властиві самій соціальній поведінці, їх треба лише виявити. “Етнометодологічні дослідження аналізують повсякденні дії як методи, які учасники застосовують з тим, щоб зробити самі ці дії очевидно розумними і практично пояснюваними”. Г. Гарфінкель перекоаний у тому, що найординарніші, буденні взаємодії мають систематизований і організований характер як результат певного упорядкування, яке уможливило опис, пояснення чи зв’язний виклад їх. Індивіди конструюють упорядкованість із наявної різноманітності повсякденних дій під час пояснення цієї різноманітності. Дослідження процесу встановлення порядку збігається з вивченням методів, за допомогою яких під час опису звичайної взаємодії на повсякденному рівні встановлюється її сенс, що є частиною самого процесу повсякденної взаємодії (“поточна реалізація”), і його слід вивчати, беручи участь у цих взаємодіях, тобто “зсередини”.

Класичним для етнометодології прикладом самоздійснюваного соціального порядку є черга. Оформлена належним чином (один за одним, причому кожен член знає, хто за ким і попереду кого стоїть, та неухильно дотримується цієї послідовності, з чітким напрямком руху, який фіксує початок і кінець черги в кожний момент часу, чітко дотримуючись властивого саме їй порядку обслуговування, регулюючи швидкість руху своїх членів і дистанцію між ними) черга наочно демонструє притаманні їй властивості, які й роблять чергу тим, чим вона є, — оформленою чергою. Причому ті, хто стоять у черзі, не вважають її чимось незалежним від них, існуючим завжди і всюди, поза їхньою практичною, здійснюваною в певний момент часу діяльністю, тобто вона не має специфічних властивостей, особливих локальних якостей, притаманних лише їй. Саме упорядковувальна діяльність людей і робить чергу чергою. Соціальною упорядкованістю неминуче позначені всі практичні дії повсякденного соціального світу (обмін репліками в розмові, доведення теорем, орієнтація в натовпі тощо).

З позиції етнометодології проблема соціального порядку є суто “виробничою” — проблемою, яка завжди виникає тут і за-

раз. Соціальний світ упорядковується у термінах спільних соціальних значень на підставі взаємного порозуміння. Соціальний порядок з цього погляду є продуктом діяльності, опису та пояснення. Соціальні значення і соціальний порядок, який вони створюють, є результатом спільної діяльності учасників у ситуаціях взаємодії.

Аналіз розмови

Аналіз розмови (*conversation analysis*) — суттєва складова нової дисципліни. Праці Харві Сакса і Г. Гарфінкеля в цій галузі Е. Лівінгстон називає “справжнім діамантом у методологічній короні етнометодології”. *Аналіз розмови* (або конверсаційний аналіз) — це дисципліна, спрямована на вивчення структури розмови. На відміну від традиційної соціології, яка, досліджуючи мову, звертає увагу переважно на “приховані” реальності — цінності, установки, переконання, етнометодологія сфокусована на формальних структурах повсякденних діалогів.

Аналізуючи тексти ненавмисних, спонтанних мовних актів, соціологи виділили такі ординарні події (етапи) бесіди: її початок і кінець, обмін репліками, тематичні й смислові повороти, накладання й повтори реплік тощо. Кожний з цих структурних етапів має цілком визначений початок і кінець, а також містить речення як складову. Х. Сакс і Еммануель Щеглофф створили концептуальні засоби для структурування розмови з урахуванням черговості учасників, серед яких хтось починає і закінчує розмову, змінює тему бесіди, перебиває співбесідника, виправляє помилки. Вони описали деякі формальні структури (або правила) організації розмови, які полягають у з'ясуванні послідовності реплік співбесідника, що піддавалися детальному опису та класифікації. Ці правила дістали назву “правил слідування”, а функції їх полягають у регулюванні порядку послідовності реплік у мовних актах, а також у поєднанні процедур інтерпретації. Було з'ясовано, як порушення цих правил перешкоджає розумінню й утруднює міжособистісне спілкування.

Для збирання первісної інформації Х. Сакс і його послідовники використовували аудіо- і відеозаписи. До аналізу залучалися детальні фонетичні транскрипції і все, що чути на плівці, — паузи, повтори, накладання реплік, інтонації тощо. У відеозаписах досліджувались також міміка, погляди, жести, які супроводжували висловлювання співбесідників. Найціннішим вва-

жається аналіз телефонних записів, оскільки в телефонній бесіді можливим є тільки звуковий доступ до партнера. Е. Щеглофф досліджував процеси, завдяки яким досягається ідентифікація, впізнання того, хто розмовляє по телефону. Він детально описав роль самоназв, інтонацій, звернень та інших методів, які співбесідники використовують для виявлення і досягнення ідентифікації. Етнометодологи провели досить витончені й скрупульозні дослідження. Одне з них присвячено, наприклад, вивченню початку розмови — перших “п'яти секунд спілкування”.

Завдяки працям Х. Сакса було з'ясовано природну організацію бесіди як упорядкованого обміну репліками партнерів, розмова яких має сенс. При цьому осмислене говоріння здійснюється так, що його пояснюваність (природна організація) стає очевидно непоміченим атрибутом мовної інтеракції. Співбесідники не називають запитання “запитанням”, а практично здійснюють акт запитування так, що він стає зрозумілим (очевидно пояснюваним) саме як процес запитування.

З погляду етнометодології, найважливішим досягненням Х. Сакса є те, що він запропонував розуміти бесіду як специфічний соціальний об'єкт, а розмовну практику — як порядкостворюючий соціальний процес. Х. Сакс в упорядкованості буденної розмови вбачав проблему соціального порядку і прагнув виявити феноменальні деталі такої упорядкованості.

Індексичні та об'єктивні вислови

Під час розмов індивіди використовують переважно два види суджень, які Г. Гарфінкель називав “індексичними” та “об'єктивними”.

Значення об'єктів, дій рідко бувають однозначними і простими, швидше, навпаки, вони змінюються залежно від контексту. Щоб вкласти однозначний зміст у те, що говориться, потрібно, аби розмова мала зв'язок з часом і місцем. У контексті людина використовує індексичні вислови, які не можуть бути визначені однозначно, але без пояснень зрозумілі в конкретній ситуації певним людям, залученим до цієї ситуації. Їх значення цілком формується ситуативними обставинами. *Індексичні вислови* — судження, значення яких слухач не зможе зрозуміти без знання або ймовірного припущення щодо біографії й мети того, хто вживає вислів, попереднього перебігу розмови, обставин вимови (інтонації), внутрішніх стосунків співбесідників, зв'язку змісту бесіди з

іншими подіями — минулими та майбутніми. Вислови ці стосуються певної людини, часу або місця, які прямо не називаються у репліці. Смісл їх змінюється разом з обставинами вживання.

Виявити контекстуальну детермінацію найлегше у повсякденних розмовах. Буденна мова містить багато слів, за допомогою яких вислів визначається ситуативно (коса, ручка, ключ). Словом “ручка”, наприклад, можна назвати і ручку дверей, і кулькову ручку або ручку дитини. Лише контекст, у якому слово вживається, надає йому конкретного значення. У розмові ми визначаємо ситуацію за допомогою, наприклад, особових займенників (я, ти, воно) і прямо вказуємо “тут”, “тепер” або “тоді”, “це”; ми можемо також показати жестом, коли маємо щось на увазі, словами ми це висловили б як “саме це”. Такі слова — прості приклади індексичних висловів. Отже, дії та міркування повсякденного життя індексичні у своїй основі. Значення предмета, явища, зв'язку конкретизуються завдяки контексту і екстралінгвістичним чинникам (жестам, міміці, інтонації тощо).

Г. Гарфінкель говорить про “незцілену індексичність” висловлювань повсякденної мови. Серед близьких людей одна тема розмови може виконати “роботу довгого параграфа, а жести, рухи тіла та інтонації можуть створити контекст, який ми не опишемо і на десяти сторінках”. Учений наводить приклади контекстуальної детермінації значень, аналізуючи звичайну розмову між чоловіком і дружиною. (У лівому стовпчику — розмова між подружжям, яка справді відбулася, у правому — інтерпретація її.)

- | | | |
|----------|--|---|
| Чоловік: | Дан сьогодні сам вкинув пенні до лічильника на автостоянці, йому ніхто не допомагав. | Сьогодні вдень я забирав нашого чотирирічного сина Дана з дитячого садка; коли ми зупинилися на платній стоянці автомобілів, він зумів дістати до лічильника і вкинути до нього пенні; лічильник розташований досить високо, і раніше хлопчик діставав до нього лише тоді, коли його піднімали. |
| Дружина: | Ти брав його до магазину грамплатівок? | Оскільки він опустил пенні в лічильник, мабуть, ти зупинився біля магазину грамплатівок дорогою до дитячого садка чи коли їхали назад. Чи ви ще десь зупинилися? |
| Чоловік: | Ні, до взуттєвої майстерні. | Ні, я зупинився біля магазину грамплатівок, коли їхав по нього, а дорогою додому ми заїхали до взуттєвої майстерні. |

- | | | |
|----------|---|--|
| Дружина: | Навіщо? | Одну причину, з якої ти міг зупинитися біля взуттєвої майстерні, я знаю. А насправді, чому ти зупинився? |
| Чоловік: | Купив нові шнурки для черевиків. | Як ти пам'ятаєш, днями я порвав шнурок від коричневих напівчеревиків, тому довелося купити нові шнурки. |
| Дружина: | На твої черевики треба терміново поставити набійки. | Я ще дещо мала на увазі: ти міг би віднести до майстерні чорні черевики, на них треба терміново поставити набійки. Ти б краще якомога швидше віддав їх до ремонту. |

Для нас ця розмова майже нічого не означає. Ми не знаємо, хто такий Дан, де знаходиться магазин грамплатівок і які проблеми у чоловіка зі взуттям... Проте наші співрозмовники чудово порозумілися, оскільки їхні спільні обов'язки, побут, приватний досвід спілкування, взаємне кохання й інтерес дають їм можливість “читати між рядками” і розуміти одне одного без слів. Багато обставин, які подружжя не згадувало в розмові, приймалися ними як дані. Інші обставини, які сторони вважали зрозумілими, також не були висловлені. В основі лежить відома спільна дійсність, більш-менш невисловлена, яка робить розмову зрозумілою її учасникам.

Висловам розмовної мови властиві неповнота, згорнутість конструкцій, різні інтонації. Вона рясніє двозначностями, натяками, переносними значеннями, недомовками та іншими моментами, які звичайно не стоять на заваді порозуміння між людьми одного мовного та культурного середовища. Для повної передачі значення крім слів слід брати до уваги інтонацію, жести, міміку співбесідника, а також низку інших ознак, які свідчать про те, як учасники осмислюють природу ситуації взаємодії.

Отже, індексичні вислови описують специфічне й унікальне. Місця, об'єкти, події, поведінка людей набувають буденного в буденності саме завдяки індексичним висловлюванням. Останні мають власну раціональність, тобто здатність створювати під час описів діяльності самими її учасниками уявлення про впорядкований характер цієї діяльності. “Термін “етнометодологія”, — наголошує Г. Гарфінкель, — стосується вивчення раціональних властивостей індексичних висловів та інших практичних дій як контекстуально зумовленої реалізації... методів повсякденного життя”. Отже, контекстуальна детермінація є основним фокусом етнометодологічних досліджень, а соціологія з погляду етнометодології є наукою про ситуативне творення значень.

Буденна і наукова соціологічна свідомість

Г. Гарфінкель зазначає, що, незважаючи на “надзвичайну корисність” індексичних висловів, вони незручні для формального міркування. Це справедливо і щодо точних наук, і щодо соціологічного аналізу. Наукове мислення послуговується переважно “*об’єктивними висловами*”, які описують загальні властивості об’єктів. Завдяки цим висловам об’єкт сприймається як типовий (як представник типу, класу, групи явищ) і, отже, як вільний від контексту. Соціологія як наука має пояснити повсякденні соціальні дії, що становлять важливу частину її предмета, через об’єктивні вислови, які відповідають вимогам формального міркування.

Г. Гарфінкель переконаний, що між соціологами-професіоналами та іншими людьми немає принципової різниці. Усі люди є соціологами у своїй повсякденній діяльності, приписуючи значення діям інших і претендуючи на розуміння їх. Вони є практичними теоретиками: описуючи власні дії, індивід типізує їх, виходячи зі здорового глузду, із системи значень, спільних для нього та інших членів колективу. Однак робить це автоматично, не рефлексуючи цей процес, буденно інтерпретуючи дії інших учасників і дбаючи про те, щоб зрозумілими були його дії. Метою ж соціологів-професіоналів, які не беруть на віру те, що сприймають їх “побутові” колеги, є розкриття спільних передумов, які надають повсякденному життю впорядкованого характеру.

Г. Гарфінкель, крім того, прагне показати, як буденне мислення дослідника впливає на його наукове мислення. Від вивчення побутових ситуацій учений переходить до аналізу того, як працює практичний розум професіонала. Він уважно вивчає діяльність суддів, психіатрів, соціологів, а також техніку прийняття рішень. Г. Гарфінкель доходить висновку, що наукове знання значно більше пов’язане з буденним розумінням, ніж звичайно припускають. Під час досліджень використовується методологія розв’язання проблем, властива повсякденному мисленню, та й сама професійна практика є повсякденною діяльністю професіонала. Г. Гарфінкель, досліджуючи “практичне соціологічне мислення”, підкреслює “природний” зв’язок соціальних наук з буденним розумінням.

Етнометодологія відкидає традиційні соціологічні методи. Дослідницька стратегія етнометодологів передбачає лише включення

не спостереження в ситуації повсякденного спілкування. Тільки так можна розвивати обґрунтовані теорії соціальної дії. Гарфінкель проголошує: “Етнометодологічні дослідження... спрямовані на підготовку посібників із соціологічних методів, останні жодним чином не доповнюють “стандартні” процедури, а відмінні від них”. Традиційна соціологія здійснює вторинну об’єктивацію індексичності повсякденного соціального досвіду, адже вона систематизує, згідно з поняттями й термінами своєї формальної методології, описи досвіду учасників, уже систематизованого в процесі опису його. Справжнім завданням етнометодологічної соціології в цьому разі стає аналіз процесів об’єктивації першого порядку, тобто способів, які застосовують учасники для забезпечення раціональності й описовості їхнього повсякденного досвіду. Іншими словами, етнометодологічна соціологія — це соціологія повсякденного життя.

Оцінка етнометодологічної перспективи

Етнометодологічна теорія з моменту виникнення викликає протилежні оцінки соціологів. Одні називають її новим плідним підходом до проблеми сутності соціальних явищ; інші — традиційно мислячі соціологи — виявляють до неї відверту ворожість. Етнометодологія, безумовно, вказала на важливі аспекти спільного життя, без урахування яких важко сформулювати загальні соціологічні положення, що надійно пояснювали б соціальні явища та події. Проте її положення та висновки неможливо просто взяти до відома, додавши до теоретичного та методологічного фонду соціології. Вона підкреслює відносність позитивістського ідеалу соціологічного пояснення, який передбачає природничо-наукову за характером об’єктивність та обґрунтованість узагальнень. Етнометодологія вимагає суттєвого перегляду самих засад соціологічного знання, щоб якомога точніше відобразити надзвичайно тонку, двоїсту і конструктивну природу соціальних феноменів. Своїм розумінням соціального устрою етнометодологія утверджує можливість індивідів та їх об’єднань встановлювати та підтримувати порядок завдяки здатності логічно конструювати події зсередини.

Усі читачі й критики підкреслюють складність і туманність гарфінкелівського стилю й авторських визначень етнометодології, але етнометодологічна перспектива настільки інтригуюча й оригінальна, що змушує творчих дослідників пробиватися через

цю “темряву” мови Г. Гарфінкеля до сутності нових соціологічних ідей. “Якщо ми прийнемо його (Гарфінкеля) погляди, ми ніколи не зможемо бачити соціальний світ таким, яким ми бачили його раніше” (Г. Свенсон).

* * *

Критики нерідко називають описані вище теорії перспективами. По-перше, це продуктивні перспективи розвитку соціології, що прагне пояснити таємницю природи людського індивіда та структури людського світу, “неприродної природності” повсякденного життя, і, по-друге, це конструктивні перспективи для рефлексуючої особистості.

Драматургічна соціологія, теорія обміну та етнометодологія мають відмінні філософські, епістемологічні й концептуальні засади. Їх об’єднує зосередження уваги на повсякденному житті, на міжособистісних взаємодіях у соціальних ситуаціях, а також гуманістична спрямованість, що утворює відмінний від традиційного образ фундаментальної природи людського буття: творців, які будують власні дії та створюють їхні значення, конструюють нові реальності. Люди живуть у відкритому світі можливостей, оскільки соціальний світ є їх власним творінням.

Теорії, пропонуючи своєрідні, оригінальні моделі розуміння повсякденного світу, не суперечать одна одній, а пояснюють різні сторони нашого життя. Їх можна розглядати за принципом доповнюваності.

Основні поняття і терміни розділу

Етнометодологія — напрям дослідження способів інтерпретації, розуміння і впорядкування довколишнього світу індивідами у ситуаціях повсякденних взаємодій. Теорія експериментально виявляє “фоніві очікування” — ознаки повсякденного життя, які беруться на віру, не аналізуються, є імпліцитними, відомими, природними. Члени суспільства використовують їх як схему сприйняття й інтерпретації світу, а також як засади практичної дії, що організують і впорядковують ситуацію взаємодії. Головним предметом етнометодології є спільні, ординарні методи, які люди використовують, описуючи власну діяльність та діяльність інших. Через методи здійснюється пошук спільних, загальноприйнятих правил взаємодії, які роблять поведінку “пояснюваною”, “описовою”, звичною для індивідів.

Повсякденне життя — інтерсуб’єктивний, спільний світ, що переживається всіма людьми і в якому індивід може вільно орієнтуватися. Буденні взаємодії, об’єкти, явища сприймаються суб’єктами як нормальні, звичні, впорядковані, зрозумілі. Повсякденне життя — форма існування суспільства і людини й водночас процес, у якому вони формуються та розвиваються.

Соціальний обмін — особливий тип соціальних дій, що складається із взаємно винагороджуваних реакцій людей. Об’єктом соціального обміну можуть бути матеріальні (товари, гроші, економічні послуги) і нематеріальні (схвалення, повага, любов, престиж, вчинки) цінності. Під час “постійних переговорів” у ситуації взаємодії (обміну) люди прагнуть отримати максимальну винагороду і мінімізувати витрати й вкладення. Кожний індивід як раціональний учасник взаємодії калькулює прибуток як різницю між винагородою та витратами і вкладеннями, а також зважає кілька можливих альтернатив поведінки.

Теорія соціального обміну трактує повсякденне соціальне життя як процес, у якому індивіди задовольняють потреби один одного завдяки постійному обмінові різноманітними вигодами.

Теорія соціальної драматургії використовує театральну термінологію, надаючи їй соціологічного змісту. Буденне життя розглядається як суцільний ланцюг соціальних ситуацій, що нагадують драматичні спектаклі, в яких люди постійно “показують себе”. Соціальні актори як виконавці численних ролей прагнуть створювати й підтримувати схвальне враження у глядачів за допомогою різноманітних засобів: художнього оформлення спектаклю, зовнішності та манери поведінки. Усі актори намагаються майстерно подати себе, досягти мети й водночас розгадати справжню сутність і наміри соціального партнера.

Рекомендована література

Бекк-Виклунд М. Феноменологія: мир життя и обыденного знания // Современная западная социология: теории, традиции, перспективы / Ответ. ред. П. Монсон. — СПб.: Нотабене, 1992. — С. 71—106.

Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. — М.: Медиум, 1995.

Гарфінкель Г. Дослідження з етнометодології. — К.: Курс, 2005.

Гейзінга Й. Homo Ludens. — К.: Основи, 1994.

Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. — М.: Канон-Пресс, 2000.

Гофман Э. Представление себя другим // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — С. 188—196.

Ионин Л.Г. Понимающая социология. — М.: Наука, 1979. — С. 138—164.

Кравченко Е.И. Эрвин Гофман. Социология лицедейства. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.

Кравченко С.А. Социология модерна и постмодерна в динамически меняющемся мире. — М.: Изд-во МГИМО: Универсал, 2006.

Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. — К.: Наук. думка, 1992. — С. 181—198.

Тернер Дж. Структура социологической теории. — М.: Прогресс, 1985. — С. 271—384, 418—431.

Филлер П. Об этнометодологии Гарольда Гарфинкеля // Новые направления в социологической теории. — М.: Прогресс, 1978. — С. 328—375.

Хоманс Дж. Социальное поведение как обмен // Современная зарубежная социальная психология. Тексты. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. — С. 82—91.

Человек и общество: Хрестоматия. — К.: Ин-т социологии НАН Украины, 1999. — Гл. 5.

Шюц А. Структура повседневного мышления // Соц. исследования. — 1988. — № 2. — С. 129—137.

Understanding Everyday Life / Ed. by T. Bennett and D. Watson. — Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

Understanding Everyday Life: Toward the Reconstruction of Sociological Knowledge / J.D. Douglass (ed.). — Chicago: Aldine, 1970.

Розділ 10

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СУЧАСНОГО СОЦІОЛОГІЧНОГО ТЕОРЕТИЗУВАННЯ

Класичні соціологічні концепції сформульовано переважно в першій третині ХХ ст. Вони були спробою дати системну відповідь на деякі проблеми та суперечності суспільного розвитку. Зрозуміло, що такі відповіді з часом втрачають евристичну цінність, адже суспільство безперервно змінюється, виникають нові суперечності, починають діяти незнані досі сили та чинники. Звідси потреба в соціальній теорії, яка була б адекватною сучасним соціальним, політичним та економічним реаліям. З цією метою переосмислюються традиційні соціологічні напрями, розробляються оригінальні підходи. Поступово складається новий, мультипарадигмальний образ теоретичної соціології.

§ 1. Нефункціоналізм

Найяскравіше втілення позитивістської традиції — структурно-функціональний аналіз — у повоєнний період залишався в американській соціології академічним еталоном. І в наш час він є центральною течією соціологічного теоретизування. Важко назвати інший напрям у соціології другої половини ХХ ст., який