

Тема 1. Социально-педагогическое взаимодействие в системе наук о человеке

1. Взаимодействие в социально-педагогической деятельности.
2. Понятие о взаимодействии как категории социально-гуманитарных наук.
3. Теории и концепции социального взаимодействия в социально-гуманитарных науках.

1. Взаимодействие в социально-педагогической деятельности

Социально-педагогическое взаимодействие является одним из разделов, изучаемых в общей дисциплине – «Технологии социально-педагогической деятельности». Она направлена на формирование у обучающихся профессиональных качеств социального педагога.

Профессиональная деятельность социального педагога связана с человеком в среде и нацелена на решение его проблем. Практическая деятельность социального педагога требует от него знание теории и владение профессиональными навыками и умениями: изучать, диагностировать, анализировать социальную ситуацию, оценивать функциональные взаимодействия, которым подвергаются отдельный человек или группа. Таким образом, в контексте профессиональной деятельности социального педагога взаимодействие является социально-педагогическим.

В социально-педагогическом взаимодействии непосредственными участниками выступают педагог социальный, который организует его, все лица и социальные институты, имеющие непосредственное отношение к воспитанию и образованию ребенка.

К основным направлениям социально-педагогического взаимодействия относят:

- совместные воздействия социального педагога, учителей, родителей, социальных институтов, социума, в котором растет и развивается ребенок;
- взаимные воздействия педагога социального, учителей, родителей, социальных институтов;
- взаимодействие с социумом.

Сфера социально-педагогического взаимодействия – ведущая процессуальная сторона социальной педагогики. Это взаимодействие здесь осуществляется прежде всего на личностном уровне, на уровне интеграции всех воспитательных сил общества в целях созидания личности, ее воспитания и социализации, а также создания воспитывающих отношений в социуме, тем самым педагогизируя окружающую среду.

В основе социально-педагогического взаимодействия лежит приоритетность личности по отношению к обществу, творческая свобода человека, демократизм в отношениях субъектов взаимодействия. Осуществляемое, таким образом, в процессе взаимодействия социальное воспитание создает реальные возможности для овладения личностью необходимыми общечеловеческими нормами, ценностями и отношениями, развивает толерантность, чувства собственного достоинства и уважения к человеку, доброту, сострадание и милосердие.

Целью взаимодействия является создание благоприятных условий для личностного развития человека (физического, социального, духовно-нравственного, интеллектуального), оказание ему комплексной социально-психолого-педагогической помощи в саморазвитии и самореализации в процессе социализации, а также защита человека (социальная, психолого-педагогическая, нравственная) в его жизненном пространстве.

Задачи взаимодействия:

- обеспечение, сохранение и укрепление психологического, социального, нравственного здоровья личности;
- формирование нравственного сознания, нравственных качеств, социально значимых ориентаций и установок в жизненном самоопределении и нравственного поведения;
- создание благоприятных условий в микросоциуме для развития способностей и реализации возможностей человека, его положительного потенциала в социально полезных сферах жизнедеятельности, предупреждение тупиковых ситуаций в личностном развитии;
- оказание комплексной социально-психолого-педагогической помощи и поддержки;
- создание комфортного, гуманизированного воспитательного пространства в микросоциуме.

Социально-педагогическое взаимодействие способствует утверждению в воспитательно-образовательных учреждениях подлинного детского самоуправления и педагогического взаимопонимания, стимулирует социальную инициативу, личностную и коллективную, активизирует развитие социально значимой деятельности.

2. Понятие о взаимодействии как категории социально-гуманитарных наук

Социальное взаимодействие является обобщенным понятием, центральным для целого ряда социологических теорий. В основе этого понятия лежит представление о том, что социальный деятель, индивид или общество всегда находятся в физическом или мысленном окружении других социальных деятелей – факторов (индивидуальных или групповых) и ведет себя соответственно социальной ситуации, в которой он оказался.

Взаимодействие есть процесс непосредственного или опосредованного воздействия субъектов друг на друга, а также организации их совместной деятельности.

П. Сорокин вводит в рассмотрение и подвергает развернутому анализу три основных условия возникновения любого социального взаимодействия:

1) наличие двух или более индивидов, обуславливающих поведение и переживания друг друга. Эти индивиды должны обладать способностью и желанием воздействовать друг на друга и реагировать на такое воздействие;

2) совершение индивидами каких-то действий, влияющих на взаимные переживания и поступки. Взаимодействие возникает лишь тогда, когда, по меньшей мере, один из двух индивидов оказывает воздействие на другого, другими словами, совершает какой-то поступок, направленный на другого;

3) наличие проводников, передающих влияния и воздействия индивидов друг на друга. Это условие достаточно тесно связано с тем, что передаваемая в ходе взаимодействия информация всегда запечатлена на каких-то материальных носителях. Самым существенным отличием социального взаимодействия от общения между собою животных является наличие так называемой второй сигнальной системы. Это свойственная лишь человеку система условно-рефлекторных связей, формирующихся при воздействии речевых сигналов. Вторая сигнальная система, являясь базой возникновения обобщенно-абстрактного мышления, может развиваться лишь в ходе специфически социального взаимодействия;

4) наличие общей основы для контактов между социальными субъектами. В наиболее общем случае это означает, что сколько-нибудь эффективное взаимодействие может возникнуть лишь тогда, когда обе стороны говорят на одном языке. Речь идет не только о единой лингвистической базе общения, но и о примерно одинаковом понимании норм, правил, принципов, которыми руководствуется партнер по взаимодействию.

Обстоятельства повседневной жизни ежедневно сталкивают человека со многими другими людьми. В соответствии со своими потребностями и интересами человек отбирает в этом множестве тех, с которыми он вступает в различные взаимодействия.

Различают следующие виды взаимодействий:

а) контакты – кратковременные связи (купля-продажа, обмен взглядами на улице, разговор попутчиков в автобусе);

б) социальные действия – действия человека, который вступает в осознанные и рациональные связи и ориентируется на действия других людей, пытаясь достичь своих собственных целей.

Таким образом, под социальным взаимодействием понимается система взаимообусловленных социальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой действия одного субъекта являются одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов.

Принято также различать три основные формы взаимодействия – кооперацию, конкуренцию и конфликт:

а) кооперация – сотрудничество нескольких индивидов (групп) ради решения общей задачи;

б) конкуренция – индивидуальная или групповая борьба за обладание дефицитными ценностями (благами). Ими могут быть деньги, собственность, популярность, престиж, власть;

в) конфликт – скрытое или открытое столкновение конкурирующих сторон. Он может возникнуть и в кооперации, и в конкуренции. Соревнование перерастает в столкновение, когда конкуренты пытаются помешать либо устранить друг друга из борьбы за обладание дефицитными благами. Когда равные соперники, например, индустриальные страны, соревнуются за власть, престиж, рынки сбыта, ресурсы мирным путем, это называется конкуренцией. А когда это происходит не мирным путем, возникает вооруженный конфликт – война.

Выделим следующие существенные характеристики социального взаимодействия:

а) обусловленность взаимодействия гуманистическими ценностями (уважение личности клиента, его самоопределение) – неотъемлемая часть позиции социального работника во взаимодействии, которая определяет все качественные характеристики взаимодействия;

б) активное участие человека в целеполагании, в определении желаемых результатов и задач совместной работы;

в) сочетание эмоционального (установление атмосферы доверия, личностной безопасности) и рационального (поиск рациональных способов решения проблемы в вербальной форме и отслеживание процесса ее результата) компонентов во взаимодействии;

г) функционально-ролевой характер взаимодействия.

Социальное взаимодействие выступает как важный интегрирующий фактор образования малых социальных групп. Важнейшим видом социального взаимодействия, осуществляемого в социальной группе, является формирование любого человека как полноправного и полноценного члена общества. Это процесс называется социализацией. Этот термин используется для описания процесса, в ходе которого и с помощью которого люди обучаются приспосабливаться к социальным нормам, т. е. процесса, делающего возможным продолжение общества и передачу его культуры из поколения в поколение. Этот процесс концептуализируется двумя путями:

1) социализацию можно понимать как интернализацию социальных норм: социальные нормы становятся обязательными для индивида в том смысле, что они, скорее, устанавливаются им самим для себя, нежели навязываются ему средствами внешней регуляции и являются, таким образом, частью собственной индивидуальности личности. Благодаря этому индивид ощущает внутреннюю потребность в приспособлении к окружающей его социальной среде;

2) социализацию можно представить как существенный элемент социального взаимодействия на основе предположения о том, что люди желают повысить цену своего собственного самоимиджа, добываясь одобрения и повышения статуса в глазах других; в этом случае индивиды социализируются в той мере, в какой они направляют свои действия в соответствии с ожиданиями других.

3. Теории и концепции социального взаимодействия в социально-гуманитарных науках

В центре внимания социологов давно находится важнейший вопрос: как происходит взаимодействие (интеракция) двух или нескольких индивидов и к каким последствиям это может приводить.

Одно из объяснений дает теория обмена, авторами которой являются Дж. Хоманс (1910-1989) («Человеческая группа» (1950), «Социальное поведение: его элементарные формы» (1961), «Природа социальной науки» (1967)) и П. Блау (1918 г.р.) («Обмен и власть в социальной жизни» (1964), «Неравенство и гетерогенность» (1977)).

Согласно этой теории, поведение человека обусловлено следующими принципами:

1) чем чаще поступок вознаграждается, тем чаще он повторяется;

2) если в прошлом в определенной ситуации имело место вознаграждение, люди стремятся снова создать такую ситуацию;

3) если вознаграждение велико, люди готовы затрачивать для его получения больше усилий;

4) когда потребности человека почти полностью удовлетворяются, он в меньшей мере стремится прилагать усилия ради их удовлетворения.

Любое взаимодействие есть обмен целенаправленного усилия-действия на стимулы. В качестве основных стимулов выступают соображения пользы, выгоды, награды. Границы обмена задаются наличными ожиданиями, разделяемыми участниками взаимодействия, – возможными и приемлемыми вознаграждениями. Макроструктуры возникают из сетей обмена, но не сводятся обратно к ним, выполняя регулятивные и организационные функции, санкционируясь нормативно-оформленными ценностями культуры и, в свою очередь, санкционируя сложившееся распределение ресурсов и обеспечивая гарантии «вознаграждения».

Разнонаправленность цепочек обмена постоянно ставят индивидов в ситуацию выбора, что приводит, с одной стороны, к их статусной иерархии, а с другой – к постоянному порождению конфликтов в сетях социального обмена. Большинство из них гасятся в последующих актах обмена.

Обмен подчинен определенным законам:

- 1) стремление устоявшихся отношений к норме «справедливого обмена»;
- 2) зависимость между силой власти социальных групп и нормами справедливости, а также уровнем отклонений от норм;
- 3) закономерности установления балансов между разными обменными цепочками (сетями).

Концепция социального обмена ограничивается комплексом действий, которые зависят от вознаграждающих реакций со стороны других, и которые прекращаются, если не следует ожидаемая реакция. Люди по многим причинам тянутся друг к другу, что побуждает их образовывать социальные ассоциации. Однажды налаженные связи постепенно расширяются, взаимные вознаграждения служат поддержанию и укреплению связей.

Возможна и противоположная ситуация: при недостаточном вознаграждении ассоциация будет слабеть и распадется. Вознаграждения, которыми обмениваются, могут быть либо внутренними (например, любовь, признательность, уважение), либо внешними (например, деньги, физический труд). Стороны не могут всегда в равной степени вознаграждать друг друга; когда в обмене имеет место неравенство, внутри ассоциации появляются разные уровни власти.

Когда одна из сторон в чем-либо нуждается, но не может предложить в обмен ничего эквивалентного, возможно четыре альтернативы: принуждение; поиски другого источника нужных благ; попытка получить их бесплатно; предоставление в кредит самого себя, т. е. подчинение другой стороне.

Социальное взаимодействие возникает сначала внутри социальных групп. Людей влечет к группе, когда они чувствуют, что внутри нее взаимоотношения приносят больше вознаграждений, чем взаимоотношения в других группах. Чтобы быть принятыми в эту группу, они должны предложить ее членам вознаграждение, доказав, что сумеют это вознаграждение обеспечить. Отношения с членами группы будут налажены, когда члены группы получают ожидаемое вознаграждение.

Особым случаем является конкуренция или чрезмерная социальная дифференциация, что проявляется, когда слишком много людей активно стремится предложить вознаграждение. Члены группы, предлагающие вознаграждение, могут быть приняты ассоциацией, но их выдающиеся качества могут вызвать у других опасения за свою независимость. На ранних стадиях формирования группы конкуренция в борьбе за общественное признание служит тестом, выявляющим потенциальных лидеров.

Потенциальные лидеры обладают большими возможностями вознаграждать и, с наибольшей вероятностью, удержаться на руководящих позициях. Другие же хотят получать вознаграждения, предлагаемые потенциальными лидерами, и это обычно вполне компенсирует боязнь зависимости. В конце концов, те, кто располагает наибольшими возможностями вознаграждения, становятся лидерами. Группа дифференцируется. Но неизбежная дифференциация на лидеров и сторонников вновь создает необходимость интеграции.

Если ранее рядовые члены группы афишировали свои самые эффективные качества, то теперь, чтобы интегрироваться в среде членов группы, они демонстрируют свои слабости, показывая, что больше не претендуют на роль лидера.

Другой теорией, объясняющей взаимодействие людей, является «символический интеракционизм», авторами которой являются Джордж Герберт Мид (1863 – 1931) («Разум, Я и

Общество» (1934), «Философия действия» (1938)) и Герберт Блумер (1900 – 1987) («Общество как символическая интеракция» (1952), «Коллективное поведение» (1964)).

Совокупность процессов взаимодействия порождает общество. Для того, чтобы понять социальную жизнь, надо понять смысл социальных взаимодействий в их символическом значении. Люди не реагируют на воздействия извне автоматически. Они разгадывают значение символов: жестов, поступков и т.д., прежде чем ответить на них.

Взаимодействие между людьми возможно благодаря сходному пониманию символов. Разгадывать намерения других люди могут потому, что в детстве их учат придавать значение предметам, действиям, событиям, т.е. символам. Собственный прошлый опыт, знание жестов и способность поставить себя на место другого, принять роль другого помогают людям понять намерения других.

«Принятие роли другого», а в случае сложного взаимодействия «обобщенного другого» – основа взаимодействия. Наше отношение к людям определяется не тем, чем они являются на самом деле, а тем, чем они являются в нашем представлении о них. «Символический интеракционизм» базируется на трех посылах:

– исходит из того, что люди «обращаются с предметами на основе тех значений, которыми эти предметы обладают для них»;

– «что значение таких предметов выводится из социального взаимодействия, в которое люди вступают между собой, или возникает из него»;

– «эти значения используются, применяются и изменяются в ходе интерпретативного процесса, к которому человек прибегает в своем взаимодействии с встречающимися ему предметами».

Все действия людей есть проявления социального поведения, основанного на коммуникации. Мы реагируем не только на поступки других людей, но и на их намерения. Существуют два вида действий: незначимые, или автоматические рефлексы, и значимые действия, основанные на интерпретации стимулов. Значимое действие связано с осмыслением не только поступков, но и намерений. Для этого необходимо поставить себя на место другого человека, «принять роль другого». Когда мы придаем значение чему-то, оно становится символом, т.е. понятие, действие или предмет символизируют или выражают смысл другого понятия, действия или предмета.

Взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них. Интерпретация стимулов заключается в установлении связи стимула с символом и выборе ответной реакции благодаря осмыслению этого символа. Коммуникация становится возможной именно благодаря тому, что люди придают одинаковые значения данному символу

Взаимодействие людей в группах приводит к возникновению мира искусственных объектов-символов. В процессе социализации индивид овладевает значениями символов и с их помощью учится сознательно направлять свои действия, «вплетая» их в более широкий «общественный акт».

Развитие индивида в зрелую личность характеризуется прогрессирующей способностью координировать своё поведение с действиями партнёров, «принимать роль», отведённую ему в жизни группы. Структура человеческого «Я» отражает структуру взаимодействия индивида в различных группах. Формируя у индивида определенное представление о самом себе, общество как бы «входит в него изнутри», направляя его действия по нужному пути. С появлением у индивида развитого «Я» внешний социальный контроль уходит внутрь, становится самоконтролем, а человек превращается в ответственную личность, способную выполнить свою роль в структуре символического взаимодействия группы, общества в целом.

Еще одна теория взаимодействия – «этнометодология», созданная Гарольдом Гарфинкелем (1917) («Исследования по этнометодологии» (1967)).

В 1960-х гг. группа социологов, называвшихся этнометодологами (возглавлял их Гарольд Гарфинкель), попыталась выработать методы для выяснения того, какие правила используют люди при осмыслении поведения других людей и для того, чтобы сделать свое собственное поведение понятным другим. Понятие «правило» здесь понималось как то, что используется для

установления того, каково значение действий в конкретной ситуации. Такое правило составляет социальное действие как таковое.

«Этнометодология» в приблизительном переводе с греческого означает методы, которые используют люди, принадлежащими к определенной культуре для описания и осмысления своих собственных действий в повседневной жизни, а также способы, с помощью которых индивиды приходят к согласию в коммуникативных процессах.

Все формы социальной коммуникации сводятся этнометодологией к речевой коммуникации, к повседневной речи. Во-первых, социальное взаимодействие отождествляется с речевой коммуникацией, во-вторых, исследования отождествляются с истолкованием и интерпретацией действий и речи другого собеседника; в-третьих, выделяется два слоя в интерпретации понимания и разговора; в-четвертых, структурная организация разговора отождествляется с синтаксисом повседневной речи. Согласно этнометодологии, необходимо построить социологическое исследование на взаимосопряженности исследователя и исследуемого. Поэтому этнометодология принимает методы организации речи и жизнедеятельности, характерные для примитивных культур, не только в качестве объекта, но и средства описания.

Поставить партнера в экстремальную ситуацию и таким способом выяснить скрытые реакции – общая для этнометодологов процедура «всматривания» в социальную реальность. Гарфинкель неожиданно приближал свое лицо, почти утыкаясь в нос говорящему, и следил за его реакциями. Одни обвиняли его в сексуальных домогательствах, другие предлагали обратиться к психотерапевту. Но главное было достигнуто: разрушалась обыденная структура ситуации.

Разрушение привычных норм общения происходит и в том случае, когда культурные нормы одной нации вторгаются обычаи другой. Известно, что у немцев и голландцев вполне естественно, когда в ресторане мужчина и женщина поровну делят счет и расплачиваются каждый за себя. Но стоит, не предупреждая о том партнера, англичанину или русскому повести себя тем же манером, например мужчина предлагает женщине заплатить за себя самой, как возникает полное замешательство. Разрушаются привычные стереотипы восприятия и оценки социальной реальности. Этнометодология учит не воспринимать повседневность как само собой разумеющуюся, предлагает заглянуть по ту сторону одномерной реальности и выяснить скрытые механизмы, какими мы конструируем свое бытие.

Были предложены, по существу, новый предмет исследования и новые методы, которые позволяли анализировать спонтанные социальные изменения, вызванные латентными, неосознаваемыми механизмами социальной коммуникации между людьми. Люди на основе здравого смысла в основном совершают рутинные действия, которые не всегда осознаются и не подвергаются рефлексии самими действующими индивидами. Общее понимание индивидами социальной жизни отнюдь не только приходит извне через принятие общих культурных норм и ценностей, оно может конструироваться изнутри. Социальный порядок есть продукт собственной спонтанной активности индивидов, который получается именно таким, каким его создали сами участники социального взаимодействия, разумеется, с учетом ранее обретенных правил и знаний, полученных от их культурной группы.

Социальная структура воздействует на сознание индивида через "фоновые ожидания", под которыми имеются в виду социально одобряемые установки на те или иные действия, которые могут не осознаваться и не подвергаться рефлексии самими деятелями. Фоновые ожидания представляют собой своеобразную социально-культурную квинтэссенцию социальных взаимодействий. Они «видимы, но не замечаемы», не осознаваемы участниками взаимодействия, да и другими членами общества. Однако фоновые ожидания не пассивно воспринимаются: индивиды придают им личностный, практически рациональный смысл, перерабатывают, а иногда и существенно деформируют. Иными словами, фоновые ожидания задают индивидам направление социального взаимодействия, характер коммуникации, оставляя при этом возможность для собственной творческой активности. Тем самым рядовой индивид, не осознавая того, в своей повседневной деятельности становится субъектом социального взаимодействия и творцом социальной реальности. Разумеется, люди в своих социальных действиях всегда культурно ограничены конкретными "фоновыми ожиданиями", что в итоге сказывается и на характере их социальных действий, и самой социальной реальности.

Фоновые ожидания, как считает Гарфинкель, являются фундаментальными латентными структурами общественной жизни, которые могут изучаться практически только с помощью предложенных им методов этносоциологии. Социальная жизнь представляется упорядоченной в определенном виде только потому, что члены общества активно заняты приданием смысла всему тому, что происходит в процессе интеракций. Задача же этнометодологии заключается в том, чтобы показать механизм человеческой активности в контексте конструирования постоянно меняющейся социальной действительности, выходя в итоге на изучение фоновых ожиданий.

Члены общества в повседневной жизни пользуются так называемым «документальным методом». Он состоит из выборки определенных аспектов бесконечного множества характеристик, содержащихся в любой ситуации или контексте, определении их особым образом, а затем рассмотрении их как свидетельства наличия того или иного общественного образца, его параметров. Иными словами, документальный метод предполагает часть образца какого-либо объекта или явления (например, аплодисменты или свист аудитории во время выступления артиста, или особый язык тела самого артиста) представить, как «документ», позволяющий дать определенную интерпретацию явлению (выступлению).

В повседневной жизни люди постоянно соотносят части образца для описания ситуации в целом, а также для осмысления социальной реальности. Так, обрывистая речь человека, звонящего в «Службу спасения», как правило, бывает правильно понята и интерпретирована профессионалами, работающими в этой службе. Или процесс ухаживания, предполагающий весьма сложное взаимодействие людей с учетом специфики гендерных ролей. Естественно, что в каждой культуре он будет отличаться общими «фоновыми ожиданиями», представляющими собой латентные структуры социальной жизни конкретного общества. И все же в ухаживании будет собственной творческой активностью – своеобразные вербальные и невербальные проявления, подчас неосознаваемые влюбленными, которые явятся своего рода «документами», свидетельствующими, насколько «нормальными» видятся гендерные роли партнера с позиции практической рациональности каждого из участников взаимодействия.

Гарфинкель провел ряд интересных экспериментов, нацеленных на сознательное разрушение нормального хода социальных взаимодействий. Среди социологов эти эксперименты получили название «гарфинкелинги». Их суть состояла в следующем. Исходным условием эксперимента было то, что субъекты и объекты исследования были взаимосопряжены. По мнению социолога, это принципиально важно, ибо коммуникация между людьми обязательно предполагают передачу латентных смыслов, которые, будучи видимыми, но не замечаемыми и не осознаваемыми, могут быть весьма значимы. Причем их можно выявить только в ходе нарушений фоновых ожиданий.

Эрвин Гофман (1922-1982) («Представление себя в повседневной жизни» (1959), «Столкновения» (1961), «Поведение в общественных местах» (1963)). Эрвин Гофман воплотил в социологической теории шекспировскую строфу: «Весь мир театр, и люди в нем актеры». Социодраматический подход является версией символического интеракционизма. Гофман понимал социальное «Я» не как собственность актера, а как продукт театрализованного взаимодействия между исполнителями и публикой. Также как в театре, в социальной жизни важны костюмы, в которых мы играем роли, реквизит сцены, декорации. Но главная роль, конечно, принадлежит нашим партнерам по сцене и публике. Когда индивиды взаимодействуют, они хотят изобразить определенное понимание своего «Я», которое будет принято другими. Однако они понимают, что часть аудитории или неудачные партнеры могут сорвать спектакль. Социальные ситуации – это драмы в миниатюре, по ходу действия которых люди стремятся создать определенное впечатление.

Э. Гофман – автор теории управления впечатлениями. Он указывает, что только путем воздействия на представление других людей о самом себе человек может надеяться прогнозировать или контролировать ситуации, в которых он может оказаться. Мы заинтересованы в том, чтобы представить себя другим людям в выгодном свете, чтобы у них сложилось о нас по возможности самое выгодное впечатление. Этот процесс Гофман назвал управлением впечатлениями (*impression management*). В ходе этого процесса мы скрываем какие-то черты, а какие-то намеренно выпячиваем. К примеру, водитель такси может попытаться скрыть от

пассажира тот факт, что он по ошибке везет его в противоположную сторону, а молодой профессор может потратить несколько часов на подготовку и "репетирование" первой своей лекции в надежде сразу же предстать перед студентами в качестве знающего и эрудированного человека. Вы и сами хорошо представляете себе, что участвуете в процессе управления впечатлениями, когда решаете, что надеть в каком-то конкретном случае - на вечеринку, на прием к врачу, на собеседование с работодателем или на юбилей.

Гоффман рассматривает театральные постановки как аналитическую аналогию и средство отображения и понимания общественной жизни. Этот аспект он называет драматургическим подходом. Он описывает жизнь в обществе как сцену, на которой происходят общение и взаимодействие людей; все люди являются одновременно и актерами, и зрителями пьесы жизни; в этой пьесе они играют те самые роли, которые исполняют в своей повседневной жизни и деятельности. Гоффман иллюстрирует свой подход, описывая, какие перемены происходят в поведении официантов в ресторане, когда они выходят в обеденный зал из подсобных помещений. Меняется аудитория, и соответственным образом изменяется поведение официантов. "Центральной сценой" является обеденный зал, где официанты демонстрируют услужливость и расторопность по отношению к посетителям ресторана. "Кулисы" - это кухонные помещения, где те же официанты открыто бравируют друг перед другом, всячески насмехаясь над той услужливостью, которую они демонстрируют "на сцене". Кроме того, они скрывают всю неприглядную сторону приготовления пищи - отходы, чад и вонь испорченных продуктов, отделяя ее от заманчивой и благоухающей атмосферы обеденного зала. Таким образом, при переходе из одной ситуации в другую люди круто ; меняют "выражения" своего внутреннего образа. Они предпринимают усилия по перепредделению ситуации для других людей, давая им подсказки для того, чтобы другие люди реагировали на них и действовали желательным для них образом.

Гоффман изображает социальную жизнь в форме "каркасов" - структур, имеющих невидимое, однако реальное существование в видимых социальных взаимодействиях повседневной жизни. Такие базовые "каркасы" понимания способствуют выработке незыблемых правил, которыми люди пользуются для организации собственного поведения. Следовательно, действия людей в большей степени зависят не от механического выполнения правил, а от активного, непрерывного процесса межличностного взаимодействия. Основным интересом его исследований был связан с элементами скоротечных встреч, возможностями, заложенными в моментальных столкновениях, то есть с социологией повседневной жизни.

Для того, чтобы изучить и понять порядок таких социальных встреч, Гоффман использовал драму как аналогию для их постановки, поэтому его концепцию называют иногда драматургическим подходом (или драматургическим интеракционизмом). Основная идея данного подхода состоит в том, что в процессе взаимодействия люди обычно разыгрывают друг перед другом своеобразные «шоу», режиссируя впечатления о себе, воспринимаемые другими. Социальные роли, таким образом, аналогичны театральным ролям. Люди проектируют собственные имиджи, причем обычно такими способами, которые как нельзя лучше служат их собственным целям. Регулирование взаимодействий между людьми основывается на выражении выгодных для них символических значений, и они нередко сами создают ситуации, в которых, как они считают, могут произвести наиболее благоприятное впечатление на других. Презентуя себя в повседневных ситуациях, мы – сознательно и бессознательно – передаем другим людям информацию.

Так, представление индивида включает в себя одежду (костюм), те или иные предметы, которые мы имеем при себе (реквизит), а также тон голоса и отдельные жесты (художественная манера). Кроме того, люди приспособливают свое представление к среде (сцена). Так, мы можем громко шутить в ресторане, но понижаем голос при вхождении в церковь. Люди разрабатывают условия – бытовые или рабочие, чтобы вызвать в других желаемые реакции. С точки зрения Гоффмана, человек предстает как художник, творец образов. Его жизнь – это производство впечатлений. Умение управлять впечатлениями и контролировать их – значит уметь управлять другими людьми. Такой контроль осуществляется с помощью вербальных и невербальных средств общения. Типичный пример – создание имиджа, реклама.

И. Гофман отводит важную роль управлению впечатлениями в социальном взаимодействии, поэтому его теорию иногда называют теорией управления впечатлениями. Он считает, что люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других. Человек в своих действиях проявляет заинтересованность в том, чтобы регулировать поведение других, особенно их ответную реакцию. Он влияет на ситуацию не непосредственно, но создает впечатление, которое вызывает у других желание поступить в соответствии с его замыслами. Человек может быть одновременно актером и публикой, поскольку между ролью и «Я» существует дистанция. Из-за большого числа ролей, мало кто целиком поглощен некоторой определенной ролью. Ролевая дистанция означает степень отдаления себя от роли. Например, в знаменитом тесте человеку предлагается 20 раз ответить односложно на вопрос «Кто Я?». При работе над тестом некоторые люди испытывают серьезные трудности, поскольку ответить: профессор, кандидат наук – для таких людей означает ответить на вопрос «какие у тебя роли». Но в тесте-то спрашивается о «Я». У этих людей явно существует большая ролевая дистанция. Уборщица, моющая полы с томным видом, возможно, хочет показать аудитории, что она слишком хороша для такой работы. Абитуриент, не сдавший экзамен, сохраняет ролевую дистанцию, если говорит: «я плохо поработал». Абитуриент, сетующий на свои умственные способности, ролевую дистанцию сокращает.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКА