

**Источник:** Гоффман И. "Исполнения" в кн.

Гоффман И. Представления себя другим в повседневной жизни. М.: Канон-Пресс-Ц, Кучково поле, 2000, С. 49-84.

**Сканирование, обработка текста:**

Андрей Н. Андреев,  
ноябрь 2009

## ГЛАВА ПЕРВАЯ

### ИСПОЛНЕНИЯ

#### ВЕРА В ИСПОЛНЯЕМУЮ ПАРТИЮ

Когда индивид исполняет какую-то житейскую партию во время взаимодействия с другими, он неявно просит своих наблюдателей всерьез воспринимать создаваемый перед ними образ. Их просят поверить, что персонаж, которого они видят перед собой, действительно обладает демонстрируемыми качествами, что исполняемая им «сценическая» задача будет иметь именно те последствия, которые ею скрыто подразумевались, и что, вообще, вещи таковы, какими кажутся. Этому соответствует распространенный взгляд, будто индивид предлагает свое исполнение и разыгрывает свой спектакль «для блага других людей». И потому будет уместно начать разбор разновидностей исполнений, перевернув постановку вопроса и обратив внимание на собственную веру индивида в тот образ реальности, какой он пытается запечатлеть в головах окружающих его.

На одном полюсе исполнитель может быть полностью захвачен собственной игрой и искренне убежден, что впечатление о реальности, которое он создает, это и есть самая доподлинная действительность. Когда его аудитория тоже убеждена в правдивости разыгрываемого спектакля (а это, по-видимому, типичный случай), тогда, по меньшей мере на какое-то время, только социолог или лицо социально недовольное будут иметь некоторые сомнения насчет «реальности» представляемого.

На другом полюсе исполнитель может совсем не увлекаться собственной рутинной. Такая возможность допустима, потому что никто не в состоянии быть столь же совершенным наблюдателем и видеть действие насквозь так, как лицо, которое ставит его. Соответственно исполнитель

может быть движим стремлением управлять убежденностью своей аудитории исключительно как средством для других целей и не интересоваться как конечной целью тем понятием, которое эта аудитория имеет о нем или о ситуации. Когда у человека нет веры в собственное действие и в конце концов нет интереса к верованиям своей аудитории, можно назвать его циником, закрепив термин «искренние» за людьми, верящими во впечатление, производимое их собственным исполнением. Следует иметь в виду, что циник, при всем его профессиональном безразличии, может, однако, получать от своего маскарада непрофессиональное удовольствие, испытывая в душе своеобразное злорадное веселье от самого факта, что он по прихоти может забавляться тем, что его аудитория обязана воспринимать всерьез<sup>1</sup>.

Конечно, при этом не предполагается, будто все циничные исполнители заинтересованы в обмане своих аудиторий ради личной корысти или частной выгоды. Циничный индивид может вводить в заблуждение людей своей аудитории для, как он считает, их же собственного блага, или для блага местной общины и т. п. За подтверждением этого нет нужды обращаться к умудренным печальным опытом моралистам вроде Марка Аврелия или Ян Чжу. Известно, что работники в сфере услуг, которые в остальном могут быть правдивыми, иногда просто вынуждены обманывать своих клиентов, поскольку те сами простосердечно на это напрашиваются. Доктора, прописывающие пациентам безвредные пилюли-пустышки, служители на автозаправочных станциях, которые смиренно проверяют и перепроверяют давление в шинах для успокоения беспокойных женщин-автомобилисток, продавцы в обувных магазинах, продающие подходящие по мерке туфли, но называющие покупательнице тот размер, какой она хочет услышать, — все это примеры циничных исполнителей,

<sup>1</sup> Возможно, истинное преступление афериста не в том, что он отбирает у своих жертв деньги, а в том, что он крадет у всех веру, будто манеры и облик, характерные для среднего класса, способны показать только основательные люди из среднего класса, на деле принадлежащие к нему. Разочарованный профессионал может цинично пренебрегать определенным служебным отношением, которого ждут от него для себя его клиенты, но мошенник ставит себя в положение, которое заставляет его презирать весь законопослушный мир — мир легавых.

чья аудитория не позволяет им быть до конца правдивыми. Похоже, что и сочувствующие врачам пациенты в психиатрических лечебницах иногда симулируют причудливые симптомы, чтобы не разочаровывать студентов-практикантов разумным поведением при исполнении роли душевнобольного<sup>2</sup>. Аналогично, когда подчиненные из всех гостей наиболее щедро принимают своих начальников, эгоистичное желание извлечь из этого пользу для себя может и не быть здесь главным мотивом: возможно, подчиненный всего лишь тактично пытается создать начальнику обстановку «как дома», по своему разумению имитируя привычный тому мир.

Итак, предположительно существуют две крайности: индивид или искренне увлечен собственным действием, или цинично относится к нему. Эти крайности представляют собой нечто большее чем просто крайние точки некоего континуума. Каждая из них дает человеку позицию, которая имеет свои особенные средства безопасности и защиты, и потому тот, кто приблизился к одному из указанных полюсов, будет склонен дойти до конца. Начав с отсутствия внутренней веры в собственную роль, индивид может последовать логике естественного движения, описанного Р. Парком:

Вероятно, это не простое историческое совпадение, что слова «личность», «персона» в своих первоначальных значениях говорят о личине и маске. Скорее, это похоже на признание факта, что всегда и везде, более или менее сознательно, каждый человек играет какую-нибудь роль... Именно в этих ролях мы познаем друг друга, в этих ролях мы познаем самих себя<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> См.: *Taxel H. Authority structure in a Mental Hospital Ward*. P. 4. Харри Стак Салливан настаивал, что тактичность институционализированных исполнителей может действовать и в другом направлении, выливаясь в своеобразное *noblesse-oblige* здравомыслие.: «Изучение несколько лет тому назад «социальных выздоровлений» в одной из наших крупных психиатрических больниц убедило меня, что пациенты часто освобождались из-под присмотра благодаря тому, что научались не проявлять своих симптомов окружающим. Другими словами, они достаточно полно воспринимали личное окружение, чтобы распознать чужое предубеждение, враждебное их собственным маниям. Это выглядело почти так, как если бы они возвысились до мудрой терпимости к окружающей их ненормальности, окончательно решив для себя, что это просто глупость, а не злоба. После этого они могли уже получать удовлетворение от контактов с другими, хотя и снимая часть своих напряжений успокоительными средствами» (*Sullivan H. C. Socio-psychiatric research // American Journal of Psychiatry*. Vol. 10. P. 987—988).

<sup>3</sup> *Park R. E. Race and culture*. Glencoe (Ill.): The Free Press, 1950. P. 249.

В известном смысле, поскольку маска представляет понятие, которое мы составили о себе, представляет роль, которую мы стараемся оправдать своей жизнью — эта маска есть наше более истинное Я, чем то Я, каким нам хотелось бы быть. В конце концов, наше понятие о нашей роли становится второй натурой и составной частью нашей личности. Мы приходим в этот мир как биологические особи, приобретаем характерную роль и становимся личностями<sup>4</sup>.

Сказанное можно пояснить на примере из жизни местной общины одного из Шетландских островов<sup>5</sup>. Последние четыре или пять лет островной гостиницей для туристов владела и управляла супружеская пара из местных фермеров. С самого начала эти владельцы были вынуждены отбросить напрочь свои собственные представления, как надо жить, и предложить в гостинице полный набор услуг и удобств, привычных для среднего класса. Позже, однако, эти управляющие стали менее цинично относиться к своему исполнению на гостиничной сцене. Они сами постепенно превращались в людей из среднего класса и все больше влюблялись в те образы себя, которые навязывают им клиенты.

Другим примером может послужить неопытный новобранец, который первоначально исполняет армейский устав лишь бы только избежать физических наказаний, но в конце концов начинает добросовестно следовать правилам воинского поведения, чтобы его подразделение не стыдилось за него, а командиры и сослуживцы-солдаты его уважали.

Как сказано, цикл «от неверия к вере» может быть пройден и в обратном направлении: сначала убежденность или нестойкое воодушевление, а под конец — цинизм. В профессиях, к которым публика относится с религиозным благоговением, новообращенные часто идут этим путем даже не по причине постепенного осознания того, что они обманывают ожидания своей аудитории (ибо по обыкновению социальному стандарту то, что они делают, может быть совершенно удовлетворительным), но потому что они могут использовать этот цинизм как средство защиты своего внутреннего Я от слишком тесного соприкосновения с ауди-

торией. И, наконец, встречаются типичные колебания веры, когда индивид начинает с известной увлеченности профессиональным исполнением, которого от него требуют, затем несколько раз колеблется между искренностью и цинизмом, пока все эти переходные фазы и повороты не завершатся в конце концов самостоятельными убеждениями, приличными человеку определенного общественного положения. Так, студенты медицинских учебных заведений утверждают, что идеалистически настроенные новички в медицинских институтах обыкновенно на какое-то время вынуждены откладывать в сторону свои святые порывы. В первые два года студенты обнаруживают, что их бескорыстно-широкий интерес к медицине надо обуздать, чтобы быть в состоянии отдавать все свое время учебе и в срок сдавать экзамены. Следующие два года они слишком заняты изучением болезней, чтобы еще и серьезно интересоваться самими больными людьми. И только после окончания курса обучения приходит время, когда можно будет подтвердить их первоначальные идеалы медицинского служения<sup>6</sup>.

Хотя вполне возможно встретить в жизни естественные колебания исполнителей между цинизмом и искренностью, все же нельзя исключать из рассмотрения своеобразный переходный случай, который держится на маленьком самообмане. Индивид может стараться побудить аудиторию определенным образом оценить его и ситуацию, и может желать этой оценки как конечной цели-в-себе, и все же неполностью верить в заслуженность того суждения о себе, которого он просит, или в достоверность того впечатления о реальности, которое он создает. Пример такой смеси цинизма и веры приводит Крёбер в своем анализе шаманизма:

Далее, перед нами старая проблема обмана. Вероятно, большинство шаманов и медиков по всему миру помогают больным, в том числе и фокусничеством при лечении и особенно при демонстрации своих способностей. Это фокусничество иногда преднамеренное, но во многих случаях сознательность здесь наверное не глубже уровня предсознания. Такая установка, подавляемая или нет, по-видимому, тяготеет к феномену набожного мо-

<sup>4</sup> Park R. E. Race and culture. Glencoe (Ill.): The Free Press. 1950. P. 250.

<sup>5</sup> Shetland Isle study.

<sup>6</sup> Becker H.S. Greer B. The fate of idealism in Medical School // American Sociological Review. Vol. 23. P. 50—56.

шенничества. Кажется, полевые этнографы в общем убеждены, что даже шаманы, сознающие себя мошенниками, тем не менее верят в свои способности и особенно в способности других шаманов, советуясь с последними, когда сами они или их дети болеют<sup>7</sup>.

### ПЕРЕДНИЙ ПЛАН ИСПОЛНЕНИЯ

Термин «исполнение» используется для обозначения всех проявлений активности индивида за время его непрерывного присутствия перед каким-то конкретным множеством зрителей — проявлений, которые так или иначе влияют на них. В этой связи будет уместно назвать *передним планом* (или «представительским фронтом») ту часть индивидуального исполнения, которая регулярно проявляется в обобщенной и устойчивой форме, определяя ситуацию для наблюдающих это исполнение. Передний план тогда — это стандартный набор выразительных приемов и инструментов, намеренно или невольно выработанных индивидом в ходе исполнения. Предварительно нелишне выделить и назвать эти стандартные составляющие.

Прежде всего это *обстановка*, включая мебель, декорацию, физическое расположение участников и другие элементы фона, которые составляют сценический и постановочный реквизит для протекания человеческого действия. Обстановка тяготеет к неподвижности (в географическом смысле), так что тот, кто хотел бы использовать определенную обстановку как часть своего представления, не сможет его исполнять, пока не попадет в соответствующее место, и будет вынужден прекратить свое выступление, если покинет его. Лишь в исключительных случаях обстановка передвигается вместе с исполнителями: это можно наблюдать в похоронных и гражданских церемониях и в сказочно пышных шествиях с участием королевских особ. По-видимому, исключительный характер подобных церемоний создает сверхблагоприятную обстановку исполнителям, которые или являются, или на мгновение становятся священными особами. Разумеется, таких именитых исполнителей надо отличать от совсем простых бродячих

<sup>7</sup> Kroeber A.L. The nature of culture. Chicago: University of Chicago Press, 1952. P. 311.

исполнителей, передвигающих место своих выступлений часто в силу нужды. Выходит, чтобы иметь одно постоянное место для обстановки своего исполнения, правитель может оказаться чересчур сакральной, а какой-нибудь разносчик чересчур профанной фигурой.

Размышляя о сценических аспектах переднего плана, каждый скорее всего вообразит гостиную в частном доме и небольшое число исполнителей, которые имеют право полностью отождествлять себя с жизнью этого дома. При этом недостаточное внимание уделяется крупным ансамблям знаковых средств выражения, которые на короткое время могут называть своими множество исполнителей. Для западноевропейских стран характерно, что большое число роскошных обстановок доступно там напрокат каждому добропорядочному человеку, способному это позволить себе, и такое положение без сомнения служит для этих стран дополнительным источником стабильности. Поясняющий пример можно взять из исследования образа жизни высших государственных служащих в Британии:

Вопрос, в какой мере люди, достигшие вершин на государственной службе, перенимают «тон» или «окрас» класса, иного чем тот, в котором они родились, деликатен и труден. Единственная определенная информация, имеющая отношение к этому вопросу, содержится в цифрах, характеризующих членский состав крупных лондонских клубов. Более трех четвертей высших чиновников нашей администрации числятся в одном или больше чем в одном из высоко престижных и дорогостоящих клубов, где входная плата может быть от двадцати гиней и выше, а годичный членский взнос от двенадцати до двадцати гиней. Все это заведения для высшего класса (даже не для так называемого верхнего среднего) по их предварительным требованиям к вступающему, оборудованию, практикуемому там стилю жизни, по всему их духу. Хотя многих членов этих клубов, возможно, и не стоило бы относить к очень состоятельным людям, но только богатый человек сумел бы без посторонней помощи обеспечить себе и своей семье жилое пространство, питание, напитки, услуги и другие жизненные удобства такого же качества, какое мы найдем в клубах «Союз», «Путешественники» или «Реформа»<sup>8</sup>.

Другой пример можно найти в недавно проявившихся тенденциях развития медицинской профессии, где для вра-

<sup>8</sup> Dale H.E. The higher civil service of Great Britain. Oxford: Oxford University Press, 1941. P. 50.

ча становится все более важным получить выход на широкую научную арену, обеспечиваемую крупными больницами, так что все меньше и меньше врачей имеют возможность почувствовать рабочую обстановку как некое личное место, которое можно запереть на ночь<sup>9</sup>.

Если термин «обстановка» используется для обозначения сценических составляющих исполнительского инвентария выразительных средств, то термин «**личный передний план**» можно отнести к составляющим иного рода — тем, которые наиболее тесно связаны с самим исполнителем и которые, естественно предположить, сопровождают его всюду. В качестве элементов личного переднего плана можно назвать: отличительные знаки официального положения или ранга, умение одеваться, пол, возраст и расовые характеристики, габариты и внешность, осанку, характерные речевые обороты; выражения лица; жесты и т. п. Некоторые из этих знаковых сигналов (такие, как расовые признаки) относительно постоянны для данного индивида и не меняются от ситуации к ситуации на протяжении какого-то промежутка времени. Другие же — относительно подвижны или преходящи, как например выражение лица, и могут меняться в течение одного исполнения от момента к моменту.

Иногда удобно делить знаковые сигналы, составляющие личный передний план, на **внешний вид** и **манеры** согласно функции, исполняемой информацией, которую они передают. К внешнему виду можно отнести те из них, которые действуют в данный момент, говоря нам о социальных переменных состояниях исполнителя. Сигналы внешнего вида сообщают нам также о временном ритуальном состоянии индивида: занят ли он официальной общественной деятельностью, работает, или предается неофициальным развлечениям; переживает он или нет новую фазу в сезонном, либо во всем жизненном цикле и т. п. Манерами можно называть сигналы исполнителя, которые в данный момент предупреждают нас о той роли во взаимодействии, какую он намеревается играть в надвигающейся ситуации. Так, надменная агрессивная манера поведения может создать впечатление,

<sup>9</sup> Solomon D. Career contingencies of Chicago physicians / Unpublished Ph.D. dissertation. Department of Sociology. University of Chicago, 1952. P. 74.

что исполнитель собирается быть тем, кто начинает словесное взаимодействие и направляет его ход. Мягкая, извиняющаяся манера может сигнализировать о том, что исполнитель готов следовать за другим лидером или, что его, по крайней мере, можно склонить к этому.

Конечно, чаще всего мы ждем подтверждающей правильности восприятия сигналов согласованности между внешностью и манерами. Мы ждем, что различия в социальных статусах взаимодействующих лиц так или иначе отразятся в соответствующих различиях подаваемых сигналов об ожидаемых ролях участников взаимодействия. Такой тип согласованности элементов личного переднего плана в исполнении можно проиллюстрировать следующим описанием шествия мандарина через китайский город:

Следом... все свободное пространство улицы заполняет роскошный паланкин мандарина, который несут восемь носильщиков. Он градоначальник и носитель верховной власти в городе по всем практически важным вопросам. Он идеальный образ должностного лица, ибо сам по себе внушителен и массивен по наружности, а в данный момент имеет столь суровый и неприступный вид, словно бы он следует к месту казни обезглавить какого-нибудь преступника. Таков дух постановки, создаваемой мандаринами, когда они появляются на публике. За многие годы жизни в Китае я ни разу не видел никого из них, от самых высших до низших чинов, с улыбкой на лице или с выражением сочувствия к людям во время их официального шествия по городским улицам на носилках<sup>10</sup>.

Но, разумеется, внешний вид и манеры могут и противоречить друг другу, как это происходит, например, в случае, когда исполнитель по виду более высокого чем его аудитория положения действует в манере неожиданно уравнительной, или неуместно интимной, или извиняющейся. То же бывает, когда исполнитель в наряде, соответствующем высокому положению в обществе, представляется человеку с еще более высоким статусом.

Вдобавок к ожидаемому соответствию внешнего вида и манер можно предполагать, конечно, и известное соответствие между обстановкой, внешностью и манерами<sup>11</sup>. Та-

<sup>10</sup> Macgown J. Sidelights on Chinese life. Philadelphia: Lippincott, 1908. P. 187.

<sup>11</sup> Ср. комментарии Кеннета Берка о «соотношении сцены, действия и действующего лица»: Burke K. A grammar of motives. N.Y.: Prentice-Hall, 1945. P. 6—9.

кое гармоничное соответствие представляет собой идеальный тип, который возбуждает наше внимание и интерес к отклонениям от этой гармонии. В этом ученому помогает журналист, ибо исключения в ожидаемом соответствии обстановки, внешнего вида и манер придают пикантность, вызывают любопытство ко многим карьерам и обеспечивают продажную привлекательность многим журнальным статьям. Например, в очерке в «New Yorker» о Роджере Стивенсе (агенте по продаже недвижимости, который устраивал продажу небоскреба «Empire State Building») смакуется поразительный факт, что у самого Стивенса маленький дом, скудно обставленный кабинет и у него нет даже личных фирменных бланков<sup>12</sup>.

Чтобы полнее изучить отношения между отдельными элементами социального переднего плана, уместно рассмотреть важную характеристику передаваемой на этом уровне информации, а именно, ее абстрактность и обобщенность.

Какой бы специализированной и уникальной ни была изучаемая рутина, социальная информация ее переднего плана, за определенными исключениями, будет содержать нормы, на которые могут в равной степени претендовать и другие, в чем-то отличные рутинные исполнения. К примеру, многие занятия в сфере услуг предлагают своим клиентам исполнение, разукрашенное цветистыми обещаниями чистоты, современности, компетентности и комплексности. Хотя в действительности эти абстрактные стандарты имеют разное наполнение в разных занятиях, заинтересованного наблюдателя поощряют обращать внимание преимущественно на такие абстрактно сходные характеристики. Ибо для внешнего наблюдателя это создает замечательное, хотя иногда и коварное, удобство. Вместо необходимости вырабатывать разные образцы ожидания и разумной реакции на каждое мелкое отличие каждого исполнителя и исполнения от другого, наблюдатель может включить данную ситуацию в некую широкую категорию, во круг которой ему легче мобилизовать свой прошлый опыт и стереотипы мышления. В этом случае наблюдателям нужно лишь быть знакомыми с небольшим и потому управля-

емым запасом представительских передних планов и знать как реагировать на них, чтобы ориентироваться в широком многообразии ситуаций. Так, в Лондоне существующая у трубочистов<sup>13</sup> и продавцов парфюмерии традиция носить белое лабораторное облачение дает клиенту понять, что деликатные задачи, поставленные перед лицами в белых одеждах, будут исполнены «как в аптеке»: точно, клинически чисто и конфиденциально.

Имеются основания полагать, что отмеченная тенденция, когда большое число различных актов начинает представляться небольшим числом передних планов, является естественным результатом развития социальной организации. А. Р. Радклифф-Браун подразумевал это, утверждая, что «дескриптивная» система родства, которая каждому лицу отводит единственное и неповторимое место, может работать в условиях очень малых сообществ, но, по мере того как число людей возрастает, становится необходимой клановая сегментация для введения в действие менее сложной системы идентификаций и определений<sup>14</sup>. Мы можем наблюдать указанную тенденцию на фабриках, в казармах и других крупных социальных учреждениях. Организаторы этих учреждений скоро обнаруживают, что невозможно обеспечить различное питание, узкоспециализированную методику оплаты труда, дифференцированные права на отпуск и особые санитарные удобства для каждой разновидности и статусной категории персонала в организации, и в то же время они чувствуют, что лиц разного статуса не следует неразборчиво сваливать в одну кучу или в одну классификационную группу. Тогда в порядке компромисса, весь диапазон разнообразия строится на нескольких ключевых пунктах, так что все лица в пределах данной категории обязаны или им позволено поддерживать одинаковый социальный передний план действия в определенных ситуациях.

К тому, что разные рутинные исполнения могут использовать одинаковый передний план, следует добавить, что данный социальный передний план, как правило, институционализуется в виде обобщенных стереотипных ожида-

<sup>13</sup> Jones M. White as a sweep / New Statesman and Nation. 1952. 6 December.

<sup>14</sup> Radcliff-Brown A.R. The social organisation of Australian tribes // Oceania. Vol. 1. P. 440.

<sup>12</sup> Kahn E.J. (jr). Closings and openings // New Yorker. 1954. 13, 20 February.

ний, развитию которых он дает толчок, и приобретает какое-то самостоятельное значение и стабильность независимо от конкретных задач, которые случается исполнять во имя его в определенный момент времени. Такой передний план становится «коллективным представлением» и самостоятельным фактом.

Когда действующий индивид принимает постоянную социальную роль, он обычно обнаруживает, что какой-то передний план для нее уже установлен. Независимо от того, чем первично было мотивировано принятие им роли: желанием ли исполнить данную задачу или желанием сохранить соответствующий передний план — социальный актер в конечном счете поймет, что ему надо выполнять оба эти пункта.

Далее, если индивид возьмется за решение задачи, не только новой для него, но и не поставленной еще в обществе, или попытается изменить контекст ее рассмотрения, — он, весьма вероятно, обнаружит при этом наличие нескольких уже хорошо устоявшихся передних планов, среди которых ему придется выбирать. Таким образом, когда задача представлена неким новым передним планом, редко случается, что этот передний план нов сам по себе.

Поскольку существует тенденция выбирать, а не создавать заново, новые передние планы, то можно ожидать возникновения некоторых затруднений, когда исполнители данной задачи вынуждены выбирать для себя подходящий передний план из нескольких совершенно несходных между собою планов. Так, в военных организациях всегда найдутся промежуточные задачи, которые, по общему ощущению, предъявляют слишком большие требования к уровню авторитета и квалификации, связываемому с передним планом одной категории персонала, и слишком малые к уровню, подразумеваемому передним планом следующей в иерархии чинов категории персонала. До тех пор пока между иерархическими ступенями существуют относительно большие скачки, возникающие задачи будут относиться то «слишком большими чинами», то «слишком малыми».

Интересный пример этой дилеммы, то есть выбора нужного переднего плана из нескольких не совсем подходящих, можно найти в сегодняшней практике применения

анестезии в американских медицинских учреждениях<sup>15</sup>. В некоторых больницах анестезию все еще делают медсестры при сохранении того представительского переднего плана, какой полагается иметь в больницах медсестрам независимо от исполняемых ими задач, — плана, влекущего церемониальное подчинение докторам и относительно низкий уровень оплаты. Для утверждения анестезиологии как специальности для дипломированных врачей, заинтересованные практики должны усиленно защищать идею, будто процедура анестезии достаточно сложна и жизненно важна, чтобы оправдать предоставление ее исполнителям церемониального и финансового вознаграждения, положенного докторам. Различия между передними планами деятельности медсестры (медбрата) и врача велики: многие вещи, приемлемые для сестринского персонала, являются *infra dignitatem*\* для докторов. Некоторые причастные к медицине люди чувствуют, что ранг сестры для исполнения операционной анестезии занижен, а ранг полноправного врача завышен. Если бы существовал признанный промежуточный статус между званиями сестры и врача, то, возможно, было бы легче найти решение данной проблемы<sup>16</sup>. Аналогично, если бы в канадской армии между лейтенантом и капитаном существовал промежуточный чин на две с половиной звездочки вместо двух или трех, тогда капитанам корпуса дантистов, многие из которых «низкого» этнического происхождения, возможно, присваивали бы более подходящее в глазах кадровых военных звание, чем теперешнее их капитанство.

Дилемма выбора решается отнюдь не только с точки зрения какой-то формальной организации или общества:

<sup>15</sup> См. исчерпывающее обсуждение этой проблемы в неопубликованной магистерской диссертации Д. Лорти: Lortie D.C. Doctors without patients: The anesthesiologist. a new medical speciality / Unpublished Master's thesis. Department of Sociology. University of Chicago, 1950. См. также очерк М. Мерфи о докторе Ровенштейне: *Murphy M. Anesthesiologist* // *New Yorker*. 1947. 25 October, 1, 8 November.

\* Ниже достоинства (*лат.*)

<sup>16</sup> В некоторых больницах врачи-стажеры и студенты-медики исполняют задания ниже квалификации доктора, но выше уровня медсестры. Предположительно, такие задания не требуют большого опыта и практических навыков, так как хотя этот промежуточный статус обучающегося врача-стажера постоянно сохраняется в больницах, все занимают его временно.

индивиду как обладателю ограниченного набора знаковых средств не избежать проблем неподходящего выбора. Так, в фермерской общине, изученной автором данной книги, хозяева часто отмечали дружеские визиты предложением выпить крепкого ликера, вина, настойки домашнего приготовления или чашку чая. Чем выше был ранг или временный церемониальный статус посетителя, тем больше была для него вероятность получить угощение, приближающееся к ликерному варианту на указанной шкале. Проблема при практическом применении имеющегося знакового снаряжения состояла в том, что некоторые фермеры-арендаторы не могли себе позволить постоянно держать дома бутылку дорогого крепкого ликера, так что самым доброжелательным жестом с их стороны чаще всего оказывалось угощение вином. Но, возможно, еще более распространенным затруднением было то обстоятельство, что некоторые посетители, при оценке их постоянного и временного статуса в данный момент, превышали ранг, достойный одной категории питейного угощения и не достигали до следующей. Нередко возникала опасность, что либо гость почувствует себя чуть-чуть обиженным, либо дорогостоящий и ограниченный хозяйский запас знаков внимания будет использован не лучшим образом. Похожая ситуация возникает при общении наших средних классов, когда хозяйка должна решать, выставлять на стол парадное серебро или нет, надеть свое лучшее вечернее платье или обыкновенное.

Уже отмечалось, что представительский передний план всякого действия можно разбить на такие традиционные составляющие как обстановка, внешний вид и манеры, и что (поскольку один и тот же передний план может представлять разные рутинные партии) нельзя ждать совершенной согласованности между частными особенностями исполнения и общей социализированной формой, в которой оно разыгрывается перед нами. Взятые вместе два эти факта заставляют думать, что элементы социального переднего плана в конкретной рутинной партии не только будут присутствовать в передних планах целого ряда других рутинных партий, но что к тому же диапазон рутин, в которых используется один набор элементов знакового снаряжения, будет отличаться от диапазона рутин, в кото-

рых при том же социальном переднем плане используется иной набор. Так, юрист может беседовать с клиентом в социальной обстановке, которую он устраивает только для этой цели (или для изучения клиента), но подходящую для таких случаев одежду он будет подбирать еще и с расчетом, чтобы она равно годилась для обеда с коллегами и для посещения театра с женой. Подобно этому, гравюры, развешанные на стенах, и ковер на полу могут встречаться и в церемонии домашних приемов. Разумеется, в случаях высоко торжественных церемоний все элементы — обстановка, манеры и внешний вид — могут быть уникальными и особенными, используемыми только для исполнения единственного типа рутины, но такое исключительное использование знакового снаряжения оказывается именно исключением, а не правилом.

#### ТЕАТРАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ

В присутствии других индивидов, как правило, сопровождает свои действия знаками, которые живо изображают и высвечивают подкрепляющие его образ факты, иначе, возможно, оставшиеся бы незамеченными или смутными. Ибо деятельность индивида станет значимой для других, только если *на протяжении всего взаимодействия* его действия будут выражать именно то, что он хочет передать и внушить другим. В жизни исполнителю может понадобиться полностью прояснить свои заявленные способности не только за время взаимодействия в целом, но и за долю секунды в этом взаимодействии. Так, если судья в бейсболе хочет создать впечатление уверенности в своем решении, он должен поступиться реальной длительностью размышления, необходимой для полной уверенности, и выдать мгновенное решение, убеждающее публику в твердости и верности его позиции<sup>17</sup>.

Для индивидов некоторых социальных статусов театральная реализация не составляет проблемы, поскольку какие-то действия, инструментально важные для выполнения центральной задачи этого статуса, в то же время способны превосходно (с точки зрения коммуникации) передавать

<sup>17</sup> Pinelli B. Mr Ump. Philadelphia: Westminster Press, 1953. P. 75.

информацию о качествах и свойствах, на какие претендует исполнитель лично. В этом отношении характерны роли профессиональных боксеров, хирургов, скрипачей, полицейских. Эти виды деятельности дают так много возможностей для самовыражения, что образцовые (реально или фиктивно) исполнители становятся знаменитыми и занимают особое место в коммерчески организованных фантазиях нации.

Но во многих случаях театрализация собственной работы оказывается проблемой. Иллюстрацию этому можно взять из одного исследования работы больниц, показавшего, что у медсестер общего профиля есть проблемы, которых нет у хирургических сестер:

Послеоперационный уход, который обеспечивает сестра в хирургическом отделении, очень часто признается важным делом даже пациентами, чуждыми медицине. Например, видя как сестра меняет повязки, настраивает ортопедические аппараты, пациент может оценить, насколько полезна ее деятельность. Даже если она не находится рядом с ним, он все же уважает ее целеустремленные хлопоты.

Профессия терапевтической медицинской сестры — это тоже высоко квалифицированный труд... Диагноз врача-терапевта все время вынужден опираться на тщательное наблюдение симптомов там, где хирург большей частью зависит от ясно видимых явлений. Недостаток наглядности создает проблемы для медика. Пациент не раз может видеть, как его медсестра стоит у соседней кровати и минуту-другую болтает с другим больным. Он не знает, что в это время она отмечает затрудненность дыхания, цвет и тон кожных покровов. Он полагает, что сестра навещает больного просто из праздности. Увы, так же думает и его семья, которая на этом основании может заключить, что роль этих сестер малозначительна. Если пациент считает, что медсестра проводит больше времени у соседней кровати, чем у его, то он обижается... Сестры, по его мнению, «зря растрачивают время», если не кидаются стрелой делать что-нибудь осязаемое, наглядное, вроде подкожных впрыскиваний<sup>18</sup>.

Сходным образом, владельцу похоронного заведения может быть затруднительно красочно показать клиентам все, что фактически делается для них, потому что клиенты не способны «разглядеть» накладные расходы при про-

<sup>18</sup> *Lentz E.* A comparison of medical and surgical floors / Mimeo: New York State School of Industrial and Labor Relations. Cornell University, 1954. P. 2—3.

изводстве данной услуги. Поэтому предприниматели вынуждены взваливать большую часть расходов на самый наглядный свой «продукт» — гроб, ныне поневоле превращенный во внушительный саркофаг, — ибо другие издержки на проведение похорон не так легко продемонстрировать клиентам<sup>19</sup>. Коммерсанты тоже считают, что за вещи, которые не выглядят дешевыми, следует назначать высокие цены, чтобы компенсировать невидимые покупателям затраты, связанные со страхованием, периодами застоя в делах и т. д.

Проблема театрализации собственной работы включает нечто большее, чем простое представление невидимых издержек в наглядной форме. Эта работа, обязательная для лиц, занимающих определенный статус, зачастую бедна средствами для выражения желаемого смысла, так что если некто и захочет по-театральному живо передать характер своей роли, ему придется потратить на это немалое количество своей энергии. Такая деятельность по совершенствованию коммуникации часто требует качеств, контрастирующих с театрализуемыми ролями. К примеру, для создания в доме обстановки спокойного, сдержанного достоинства хозяину дома может быть придется суетливо бегать по аукционным распродажам, торговаться с антикварами и упорно прочесывать все местные магазинчики в поисках подходящих обоев и драпировок. Для подготовки радиобеседы, которая задумана как стихийно-неофициальная, естественная и непринужденная, ведущему, очень возможно, придется прописать свой сценарий особенно подробно и кропотливо, выверяя фразу за фразой, чтобы без ошибок следовать содержанию, языку, ритму и темпу обычных разговоров<sup>20</sup>. Точно так же, модель журнала «Vogue» вполне способна позой, одеянием и выражением лица живо изобразить утонченное понимание книги, с которой в руках она снималась. Но в действительности женщины, стремящиеся к совершенству самовыражения в роли

<sup>19</sup> Сведения о похоронном бизнесе, использованные в данной книге, взяты из неопубликованной докторской диссертации Р. Хабенштейна: *Habenstein R. W.* The American funeral director / Unpublished Ph.D. dissertation. Department of Sociology. University of Chicago, 1954.

<sup>20</sup> *Hilton J.* Calculated spontaneity // Oxford Book of English Talk. Oxford: Clarendon Press, 1953. P. 399—404.

фотомодели обычно имеют на чтение очень мало времени и сил. Как говорил применительно к подобному случаю Ж.-П. Сартр: «Внимательный ученик, который очень хочет *быть* внимательным, с глазами, прикованными к учителю, с отверстыми ушами, до того истощает себя, играя роль внимательного, что кончает полной невосприимчивостью к словам учителя»<sup>21</sup>.

И потому перед людьми часто встает дилемма: либо внешнее выражение действия, либо содержание самого действия. Тому, у кого есть время и талант хорошо выполнить свою задачу, именно поэтому может не хватить времени или таланта на демонстрацию другим, насколько хорошо он это делает. К слову сказать, некоторые организации разрешают эту дилемму, официально передоверяя театральную-представительскую функцию специалисту, который тратит все свое время на толкование и показ другим смысла задачи и не имеет времени на реальное ее исполнение.

Если на миг изменить систему координат, перейдя от конкретного исполнения как точки отсчета к индивидам, представляющим это исполнение, то можно увидеть интересную особенность того круга различных рутинных партий, исполнение которых обслуживает какая-то группа или класс индивидов. Если внимательно изучить такую группу или класс, можно обнаружить, что члены ее или его склонны связывать свое самолюбие, личную самооценку, свое *эго*, в основном, со вполне определенными рутинными партиями, придавая гораздо меньшее значение другим партиям, которые они исполняют. Так, некий профессионал может довольствоваться очень скромной ролью на улице, в магазине или в своем доме, но в той социальной сфере, где происходит показ его профессиональной состоятельности, он обычно намного сильнее заинтересован в своем успешном выступлении. Внутренне мобилизуясь для этого, профессионал будет заниматься не столько полным репертуаром исполняемых им партий, сколько той одной, от которой зависит его профессиональная репутация. Именно в этом пункте некоторые авторы ищут отличия групп с аристократическими привычками (каков бы ни был их со-

<sup>21</sup> Sartre J.-P. Being and nothingness. L.: Methuen, 1957.

циальный статус) от групп с характеристиками среднего класса. Говорят, что аристократические привычки проявляются во всех мелочах жизни, которые выпадают из круга серьезных специальных занятий других классов, и вносят в эти мелочи особое достоинство властного характера и высокого положения.

Какими же важными достоинствами знатный молодой человек учится поддерживать величие своего титула и показывать себя заслуживающим той высоты превосходства над своими согражданами, на которую вознесла его доблесть предков: знаниями ли, или трудолюбием, или терпением, или самопожертвованием, или какой-либо иной добродетелью? Поскольку ко всем его словам, ко всем его движениям приковано внимание ближних, он привыкает заботиться о каждой мелочи обыденного поведения и приучается исполнять все мелкие житейские обязанности как можно точнее. Поскольку он сознает, как пристально за ним наблюдают и как много людей готовы благосклонно принимать все его увлечения, он действует, по самым незначительным поводам, с такими свободой и подъемом, какие естественно внушает сама мысль об этом. Весь его вид, его манеры, его поведение проникнуты тем утонченным и изящным чувством собственного превосходства, какое вряд ли способны когда-либо приобрести рожденные в низких общественных состояниях. Таково то искусство вести себя, благодаря которому он полагает возможным заставить людей с меньшим сопротивлением покоряться своему авторитету и управлять их склонностями к собственному удовольствию — и в этом ожидании он редко обманывается. Этого искусства, поддерживаемого титулом и наследственными преимуществами, при обыкновенных обстоятельствах достаточно, чтобы править миром<sup>22</sup>.

Если действительно существуют такие виртуозы житейского поведения, то они образовали бы вполне подходящую группу для изучения техники превращения нашей деятельности в спектакль.

## ИДЕАЛИЗАЦИЯ

Как было сказано ранее, всякое исполнение рутинной партии заявляет своим представительским передним планом некоторые весьма абстрактные притязания на часть аудитории — притязания, которые, вероятно, будут предъ-

<sup>22</sup> Smith A. The theory of moral sentiments. L.: Henry Bohn, 1853. P. 75.

явлены этим людям во время исполнения и других рутин. Таков один путь, каким исполнение «социализируется», формируется и подгоняется под понимание и ожидания общества, в котором оно протекает. Рассмотрим и другой важный аспект этого процесса социализации — тенденцию исполнителей внушать своим зрителям идеализированное по нескольким различным параметрам впечатление.

Идея, что всякое исполнение отражает идеализированное видение ситуации, конечно, весьма распространена. В качестве иллюстрации можно взять точку зрения Ч. Х. Кули:

Если бы люди никогда не пытались казаться хоть немного лучше, чем они есть, как могли бы мы совершенствоваться или «учиться на внешних проявлениях внутреннего мира человека»? То же стремление показывать себя исключительно с лучшей или идеализированной стороны находит организованное выражение в поведении различных профессиональных групп и классов, из которых каждая категория принимает какую-то до известной степени лицемерную позу, по большей части бессознательно усваиваемую ее членами, но имеющую характер заговора с целью воздействовать на доверчивость остального мира. Лицемерие существует не только в теологии и филантропии, но и в сферах права, медицины, преподавания, даже науки — возможно, именно в наши дни особенно в науке, поскольку чем прочнее общественное признание и уважение определенного рода заслуг, тем вероятнее, что их будут притворно изображать ничего не значащими пустяками<sup>23</sup>.

Таким образом, когда индивид представляет себя перед другими, его «исполнение» будет реально проявлять тенденцию к воплощению и подтверждению собственным примером общепринятых ценностей данного общества в гораздо большей мере, чем это делает его поведение в целом.

В той мере в какой исполнение выдвигает на первый план общепринятые официальные ценности того общества, в котором оно осуществляется, можно, по образцу Э. Дюркгейма и А. Р. Радклифф-Брауна, смотреть на это исполнение как на церемонию экспрессивного обновления и повторного подтверждения моральных ценностей данного человеческого сообщества. Более того, поскольку этот экс-

прессивный уклон в исполнениях начинает восприниматься как реальность, постольку исполнение, которое в данный момент принимают как реальность, будет приобретать некоторые характеристики праздничной церемонии. Оставаться посторонним в помещении, где идет вечеринка или прием клиента, значит оставаться в стороне от творимой реальности момента. Поистине вся жизнь — это церемониальное действо.

Один из богатейших источников данных о представлении перед другими идеализированных исполнений предлагает нам литература по социальной мобильности. Повидимому, в большинстве обществ есть главная или общая система стратификации, а в большинстве стратифицированных обществ существует некоторая идеализация высших слоев и определенное стремление части людей продвинуться с низших позиций на более высокие. (Здесь следует учесть, что это стремление содержит не просто желание заполучить престижное место, но и желание приблизиться к священному средоточию общепринятых ценностей общества.) Обычно продвижение вверх требует представления себя соответствующими действиями, исполнениями определенных партий, а усилия продвинуться так же как и усилия удержаться от скатывания вниз выражаются в жертвах, сделанных ради поддержания своего представительского переднего плана, своей парадной вывески. Как только действующим лицом достигнут надлежащий уровень знакового снаряжения и свободного владения им, это снаряжение может быть использовано для разукрашивания ежедневных исполнений в том стиле, который предпочтителен в данной социальной среде.

Возможно, самую важную часть знакового снаряжения того или иного социального класса, составляют статусные символы, через которые выражается материальное благосостояние. В этом отношении американское общество похоже на другие, но, кажется, заслуживает выделения как крайний пример существования ориентированной на благосостояние классовой структуры — возможно потому, что в Америке широко распространено снисходительное попустительское злоупотребление символами богатства и финансовой состоятельности. Индийское общество, напротив, нередко описывали не только как общество, в котором

<sup>23</sup> Cooley Ch.H. Human nature and the social order. N. Y.: Scribner's, 1922. P. 352—353.

социальное продвижение осуществляется и оценивается в характеристиках кастовых групп, а не индивидов, но и как общество, в котором люди склонны в исполнениях своих действий придерживаться предпочтительно нематериальных ценностей и притязаний. Один из исследователей Индии, например, высказался об этом так:

Кастовая система далека от модели жесткой системы, где положение каждой ее составляющей закреплено навечно. Движение всегда было возможно, и особенно — на средних ступенях иерархии. Какая-нибудь низшая каста через одно или два поколения имела возможность подняться на более высокую позицию в иерархии, практикуя вегетарианство и воздержание и санскритизируя свои ритуалы и пантеон богов. Короче говоря, такая каста, насколько возможно, перенимала обычаи, ритуалы и верования брахманов, и принятие брахманского образа жизни той или иной низшей кастой, по-видимому, было частым, хотя теоретически запретным явлением...

Стремление низших каст подражать высшей было мощным фактором в распространении санскритских ритуалов и обычаев, а также в достижении определенного уровня культурной однородности не только в масштабе касты, но и по всей Индии<sup>24</sup>.

Конечно, в действительности есть много индуистских групп, члены которых эгоистически заинтересованы во внесении знаков богатства, роскоши и высокого классового статуса в исполнение своих повседневных дел и слишком мало думают об аскетической чистоте, чтобы бояться повредить ей. Соответственно, в кичащейся богатством Америке всегда были влиятельные группы, члены которых чувствовали, что каждое исполнение определенных действий в каком-то отношении обязано приглушать внешние выражения атрибутов чистого богатства, чтобы поддерживать впечатление о преобладании в их жизни стандартов породы, культуры или моральной серьезности.

Возможно, из-за ориентации на продвижение вверх, наблюдаемой сегодня в ведущих обществах, люди склонны думать, что подчеркнутая выразительность исполнения обязательно требует от исполнителя каких-то проявлений в поведении более высокого классового статуса, чем был свойствен ему в обыкновенных обстоятельствах. К при-

<sup>24</sup> Srinivas M.N. Religion and society among the coorgs of South India. Oxford: Oxford University Press, 1952. P. 30.

меру, вряд ли кого-либо удивят следующие подробности домашних «исполнений» из прошлого Шотландии:

Одно совершенно ясно: средний помещик и его семья в обычное время жили гораздо скромнее, чем когда они принимали гостей. Лишь тогда они поднимались до высоты большого события и подавали блюда, напоминавшие о пирах средневековой знати. Но подобно тем же былым нобилем, между пиршествами они, так сказать, «вели секретное домашнее хозяйство» и держали самый простой стол. Этот секрет хорошо охранялся. Даже Эдуард Бёрт, при всем его знании шотландских горцев, очень затруднялся описать их повседневную пищу. Все, что он мог сказать определенно, сводилось к тому, что когда бы они ни принимали гостя-англичанина, они предлагали ему слишком много еды. И он заметил по этому поводу: «Там часто говорят, что шотландский лаэрд скорее ограбит всех своих арендаторов, чем позволит англичанам плохо подумать о его умении вести хозяйство. Но я слышал от многих, что..., хотя за обедом таким помещикам прислуживали пять или шесть человек, они, при всем при том, часто вкушали овсянку в разных видах, селедку или другую такую же посредственную и дешевую пищу»<sup>25</sup>.

В жизни, однако, разные классы людей имели в прошлом множество причин для систематического культивирования скромности и приглушения всяческих проявлений богатства, выдающихся способностей, духовной силы или самоуважения.

Детскую наивность, безделье, беззаботность и другие черты поведения, которые негры в южных штатах иногда почитали своей обязанностью демонстрировать во взаимодействии с белыми, показывают, как исполнение может преувеличивать ценностные идеалы, придающие исполнителю более низкую позицию, чем та, на которой он втайне видит себя. Вот современная версия подобного маскарада:

Там, где существует реальная борьба за работу выше уровня неквалифицированных занятий, обычно воспринимаемую как «работа для белых», некоторые негры по собственной воле будут принимать символы пониженного статуса, фактически исполняя работу человека более высокого ранга. Так, негр-экспедитор может согласиться на звание и зарплату рассыльного, медсестра позволит называть себя простой сиделкой, а мастер

<sup>25</sup> Plant M. The domestic life of Scotland in the Eighteenth century. Edinburgh: Edinburgh University Press, 1952. P. 96—97.

педикюра будет посещать дома белых сограждан поздним вечером с заднего крыльца<sup>26</sup>.

Американские студентки преуменьшали, преуменьшают и, без сомнения, будут преуменьшать и впредь свой ум, способности и решительность в присутствии парней-ровесников, тем самым проявляя глубокую психологическую самодисциплину, несмотря на их международную репутацию легкомысленных созданий<sup>27</sup>. Сообщают, что эти исполнительницы житейских ролей позволяют своим «мальчишкам» нудно разъяснять уже известные им вещи, скрывают действительный уровень владения математикой от своих менее способных партнеров и проигрывают в настольный теннис под самый конец партии. Вот пример использования этого девичьего арсенала:

Один из самых простых и изысканных приемов — изредка писать или выговаривать длинные слова неправильно. Кажется, мой парень от этого тащится, потому что с удовольствием поправляет меня в письме: «Милая, ты явно не знаешь, как пишется это слово»<sup>28</sup>.

Благодаря всем этим приемам доказывается «естественное превосходство» мужчины и подтверждается привычная роль женщины как представительницы слабого пола.

О подобной маскировке рассказывали мне и жители одного из Шетландских островов: их деды имели обыкновение воздерживаться от улучшения внешнего вида своих домов, чтобы лорд-землевладелец не воспринял такое улучшение как сигнал о возможности вытрясти из них повышенную арендную плату. Эта традиция отчасти нашла продолжение в спектаклях нищеты, иногда разыгрываемых перед шетландским чиновником, принимающим решения об оказании материальной помощи. Еще характернее, что на островах есть мужчины, которые давно расстались с традиционным жребием островитянина — фермерством ради пропитания и суровым образом жизни с нескончаемой работой, минимумом удобств и рыбо-картофельной диетой. И все-таки эти люди на публике часто носят кожаную куртку на шерстяной подкладке и резино-

<sup>26</sup> Johnson Ch. Patterns of Negro segregation. N. Y.: Harper Bros., 1943. P. 273.

<sup>27</sup> Komarovskiy M. Cultural contributions and sex roles // American Journal of Sociology. Vol. 52. P. 186—188.

<sup>28</sup> Ibid. P. 187.

вые сапоги, что воспринимается как общеизвестный статусный символ фермера-арендатора. Они представляют себя местному обществу как «настоящих мужиков», которые верны социальному статусу своих собратьев-островитян. Эта «партия» разыгрывается со всей искренностью, душевной теплотой, употреблением соответствующего диалекта и большим самоконтролем. Однако в уединении на собственных кухнях эти «мужики» позволяют себе расслабиться и насладиться некоторыми современными удобствами из обихода среднего класса, к которым уже привыкли.

Негативная идеализация того же рода была в ходу в Америке во время великой депрессии 1929—1930 гг., когда нередко нищета семьи утрированно демонстрировалась перед обследующими ее работниками социального обеспечения и благотворительных организаций, тем подтверждая мнение, что везде, где для назначения социальных пособий проводится проверка доходов, там, скорее всего, появится и спектакль нищеты.

В этой связи некоторые интересные случаи из своего опыта сообщает исследовательница материального положения семей для одного из правительственных департаментов. Она итальянка, но белокожая и светловолосая, совершенно не похожая на итальянку. Ее главной задачей было обследование итальянских семей, получающих пособие по безработице от федеральных властей. То обстоятельство, что она не выглядела как итальянка, позволило ей с избытком послушаться не предназначенных для посторонних ушей разговоров по-итальянски, раскрывающих отношение клиентов к этому вспомоществованию. Например, во время собеседования в гостиной мать семейства зовет ребенка, чтобы тот предстал перед исследовательницей, но при этом велит ему надеть сперва старые башмаки. В другом случае можно услышать, как мать или отец просят кого-то за дверь убрать с глаз долой вино или еду, прежде чемпустить исследовательницу в дом<sup>29</sup>.

Еще один пример из недавнего исследования поведения сборщиков утиля говорит о том же типе удобного для них впечатления о своем деле, навязываемого другим:

...Старьевщик жизненно заинтересован в сокрытии информации об истинной стоимости «старья» от широкой публики. Он хотел бы увековечить миф, будто утиль ничего не стоит, а

<sup>29</sup> Bakke E. W. The unemployed worker. New Haven: Yale University Press, 1940. P. 371.

те, кто занимается им, — это выбитые из колеи люди, которых надо пожалеть<sup>30</sup>.

В подобных представлениях нужен момент идеализации, потому что для успеха исполнитель должен предлагать публике инсценировку, использующую все накопленные у зрителей стереотипы крайней нищеты и несчастья.

Из таких идеализированных рутинных партий, возможно, ни одна их разновидность не обладает такой привлекательностью для социолога как «исполнения» уличных бродяг. В западном обществе, однако, по сравнению с началом этого столетия сцены, которые ставят бродяги, по-видимому, много потеряли в своей театральности. Сегодня гораздо реже можно услышать о картинном представлении «достойной бедности» или «приличной семьи», в котором семья выступает в запатанных, но неправдоподобно чистых одеждах, а лица детей сияют от слоя мыла, отполированного мягкой тряпкой. Больше не увидишь представлений, в которых полуголый дядя давится грязной коркой хлеба, и, кажется, не в силах проглотить ее из-за крайней слабости, или сцен, в которых оборванный мужчина отгоняет воробья от куска хлеба, медленно обчищает его рукавом пальто и, по виду не сознавая присутствия собравшейся вокруг него публики, начинает его жевать. Редким стал и «стыдящийся бродяга», кроткий умоляющий взгляд которого без слов говорит о тонкой чувствительной натуре, не позволяющей ему просить у прохожих милостыню. Между прочим, сценки, исполняемые бродягами, люди называют очень разнообразно: попрошайничество, афера, охмурез, вымогательство, ловля на живца, мошенничество, одурачивание и т. п. — слова, которые подходят для описания исполнений больше в юридических категориях законности, чем в категориях искусства<sup>31</sup>.

Если индивид хочет довести свое исполнение до идеального образца, тогда ему придется воздерживаться или скрывать действия, несовместимые с этим идеалом. Когда, как часто случается, это неправильное поведение само по себе принесит удовлетворение, то обычно его позволя-

<sup>30</sup> *Ralph J.B.* The Junk business and the junk peddler / Unpublished M.A. report. Department of sociology. University of Chicago. 1950. P. 26.

<sup>31</sup> *Mayhew H.* London labour and the London poor. 4 vols. Vol. 1. L.: Griffin, Bohn. 1861. P. 415—417; Vol. 4, 1862. P. 404—438.

ют себе втайне, ухитряясь таким образом и изобразить воздержание от поедания пирога и попробовать его. Например, в американском обществе восьмилетние дети часто заявляют об отсутствии интереса к телепрограммам для пяти и шестилетних, но нередко тайком смотрят эти программы<sup>32</sup>. Известно также, что домашние хозяйки из среднего класса пользуются (тоже тайком) дешевыми заменителями кофе, мороженого или масла. Таким путем они имеют возможность экономить деньги, или усилия, или время и при этом поддерживать впечатление, будто приготавливаемая ими пища сплошь самого высокого качества<sup>33</sup>. Одни и те же женщины могут держать на журнальном столике в гостиной «Saturday Evening Post» и прятать в своей спальне дамский роман серии «Подлинные любовные истории» (из тех, что «должно быть, забыла наша уборщица»)<sup>34</sup>. Не раз писали, что аналогичное поведение, которое допустимо назвать «секретным потреблением», можно обнаружить среди индуистов:

Когда их видят другие, они подчиняются всем своим обычаям, но в уединении их поведение не так безупречно<sup>35</sup>.

Я получил достоверную информацию, что некоторые брахманы, работающие в небольших компаниях, тайно посещали дома Шудра, от которых они зависели, и без всяких угрызений совести потребляли мясо и крепкие напитки<sup>36</sup>.

Тайное потребление опьяняющих напитков встречается еще чаще чем потребление запретной пищи, так как первое легче скрыть. И все же это вещь неслыханная — встретить пьяного брахмана на людях<sup>37</sup>.

Можно добавить, что сексологические обследования под руководством А. Кинси придали новую энергию изучению и анализу секретного потребления<sup>38</sup>.

<sup>32</sup> Неопубликованные отчеты корпорации «Социальные исследования» в Чикаго. Выражаю благодарность корпорации за разрешение использовать эти и другие данные из ее отчетов.

<sup>33</sup> Там же.

<sup>34</sup> Сведения из доклада профессора Чикагского университета У. Уорнера, сделанного на семинаре 1951 г.

<sup>35</sup> *Dubois H.A.* Character, manners, and customs of the people of India. 2 vols. Philadelphia: M'Carey & Son. 1818. Vol. 1. P. 235.

<sup>36</sup> *Ibid.* P. 237.

<sup>37</sup> *Ibid.* P. 238.

<sup>38</sup> Как настаивал Адам Смит, добродетели тоже могут быть скрываемыми подобно порокам: «Тщеславные люди часто делают вид, будто они

Важно отметить, что когда индивид выступает с каким-то исполнением, он, как правило, скрывает нечто большее, чем неподобающие удовольствия и благоразумные умолчания. Можно привести некоторые из таких скрываемых вещей.

Во-первых, вдобавок к тайным удовольствиям и удобным умолчаниям исполнитель может быть занят неким выгодным делом, скрываемым от глаз аудитории и несовместимым с тем образом своей деятельности, какой он надеется донести до публики. Хрестоматийный образец такого поведения можно обнаружить у продавцов сигар, со вмещающих это занятие с букмекерством, но нечто подобное найдется и во многих других местах. На удивление большое число работников, по-видимому, оправдывают для себя привязанность к своим местам работы возможностью красть нужные инструменты, перепродать служебные запасы продовольствия, попутешествовать за счет компании, распространить определенную пропаганду или завязать и соответственно направлять полезные контакты и т. д.<sup>39</sup> Во всех таких случаях место работы и официальная деятельность становятся чем-то вроде раковины, которая укрывает самую энергичную часть жизни исполнителя.

Во-вторых, почти неизбежные ошибки и погрешности часто исправляются еще до окончания исполнения, хотя наиболее красноречивые свидетельства совершения этих ошибок и последующего их исправления скрываются. Таким путем исполнители поддерживают впечатление своей непогрешимости, столь важное во многих представлениях себя другим. В частности, об этом говорит известная острота о врачах, которые хоронят свои ошибки. Другой пример содержится в диссертации П. Блау о социальном взаимодействии в трех правительственных учреждениях, в которой утверждается, что чиновники этих учреждений

не чужды модному распутству, которое в глубине души не одобряют и в котором, очень возможно, в действительности неповинны. Они жаждут похвал за то, что про себя не считают достойным хвалы, и стыдятся немодных добродетелей, коих иногда придерживаются втайне и к коим в душе питают известное почтение» (*Smith A. Op. cit. P. 88*).

<sup>39</sup> Для обозначения тайных источников дохода работников социальных служб предложен термин «побочная кормушка». См. неопубликованные материалы: *Boganoff E., Glass A. The sociology of the public case worker in an urban area / Unpublished Master's report. Department of sociology. University of Chicago. 1953.*

не любили диктовать доклады стенографистке напрямую, потому что предпочитали заранее пройтись по тексту и исправить ошибки прежде чем их заметит стенографистка, не говоря уж о начальнике<sup>40</sup>.

В-третьих, в тех взаимодействиях, где индивид представляет другим свою продукцию, он обычно предпочтет показать им только конечный результат и тем вынудить их судить о себе на основании чего-то полностью завершенного, отшлифованного и упакованного. В некоторых случаях, когда доводка объекта потребовала незначительных усилий, исполнители будут скрывать этот факт. В других, наоборот, они постараются утаить, сколько утомительных часов уединенного труда понадобилось им на доведение дела до конца. К примеру, вежливо-уточенный стиль некоторых ученых книг полезно сопоставить с нудной, лихорадочно-спешной работой, которую, возможно, пришлось вытерпеть автору, чтобы закончить в срок необходимые указатели к книге, или с оскорбительными пререканиями между ним и издателем по поводу размеров заглавной буквы в фамилии автора на обложке.

Можно добавить и четвертое расхождение между видимостью и полной неприкрашенной действительностью. Полне правдоподобно, что многие исполнения не состоялись бы вовсе, если бы по ходу дела не решались задачи, не совсем чистоплотные, полузаконные, жестокие или еще как-то иначе предосудительные. Но эти прискорбные факты редко выплывают на свет вс время самого исполнения. По словам Хелен Хьюз, люди склонны скрывать от своей аудитории все свидетельства «грязной работы» независимо от того, делается ли эта работа секретно ими самими или поручается доверенному лицу, безличному рынку, признанному или подпольному непризнанному специалисту.

С понятием «грязной работы» тесно связано и пятое расхождение между видимостью исполнения и фактическим его содержанием. Если деятельность какого-то индивида обязана воплощать в себе определенные идеальные стандарты и если ее необходимо показать людям в наилучшем виде, то тогда очень вероятно, что некоторые из этих

<sup>40</sup> *Blau P. Dynamics of bureaucracy. P. 184.*

стандартов будут выдержаны перед публикой за счет тайного жертвования какими-то другими нормами. Без сомнения, исполнитель чаще будет поступаться теми нормами, несоблюдение которых легче скрыть, и делать это ради поддержания таких стандартов, отсутствие которых скрыть невозможно. Так, во времена нормированного снабжения, если ресторатор, бакалейщик или мясник захочет сохранить привычную картину разнообразия продуктов и подтвердить свою репутацию в глазах потребителей, то он сможет достичь этого, видимо, только через нелегальные источники снабжения. Точно так же, если об услуге судят по скорости и качеству, то, по всей вероятности, в затруднительных обстоятельствах качеством жертвуют раньше, чем скоростью, ибо можно скрыть плохое качество, но не медленное исполнение услуги. По тем же причинам, если зрителей в психиатрической лечебнице обязывают поддерживать порядок и одновременно не избивать пациентов, и если такое сочетание нормативных требований оказывается трудноисполнимым, то беспокойного больного могут «повязать» мокрым полотенцем и привести в повиновение другим насильственным способом, который не оставляет видимых следов плохого обращения<sup>41</sup>. Можно подделывать неприменение к больным насилия, но не вещественные свидетельства порядка:

Наиболее легко отслеживать соблюдение тех правил, распоряжений и порядков, повиновение или неповиновение которым оставляет материальные свидетельства. Таковы правила относительно уборки больничной палаты, запираения дверей, употребления алкогольных напитков при исполнении служебных обязанностей, применения методов лишения свободы и т. п.<sup>42</sup>

Заботясь в первую очередь о «видимом», не стоит быть слишком уж большим циником. Часто оказывается, что при достижении главных идеальных целей организации иногда бывает необходимо пренебречь на время другими ее идеалами, в то же время поддерживая впечатление, будто эти другие идеалы все еще в силе. В таких случаях жертвуют не в пользу самого очевидного идеала, а скорее ради сохранения наиболее легитимно важного идеала. Это можно

<sup>41</sup> Willoughby R. H. The attendant in the State Mental Hospital. / Unpublished Master's thesis. Department of Sociology. University of Chicago, 1953. P. 44.

<sup>42</sup> Ibid. P. 45–46.

пояснить примером, взятым из статьи о флотской бюрократии:

Эту характеристику [навязываемую группой секретность] никак нельзя целиком приписать страху членов данной группы, что выйдут на свет неприятные факты. Хотя такой страх всегда присутствует в практике сокрытия от чужих глаз «интимного портрета» любой бюрократии, навязчивая секретность принадлежит к тем свойствам всякой неформальной структуры как таковой, которые важнее, чем обычно думают. Ибо неформальная структура играет весьма значительную роль в создании *каналов для обхода* формально предписанных правил и процедурных методов. Ни одна организация не может позволить себе обнародовать свои методы (которыми, это важно отметить, решаются определенные проблемы), прямо противоположные официально санкционированным, а в данном случае — строго санкционированным дорогами группы традициями<sup>43</sup>.

И, наконец, в жизни достаточно часто встречаются исполнители, активно насаждающие впечатление, что в прошлом у них были какие-то идеальные мотивы для принятия роли, в которой они теперь выступают, что они идеально подходят к этой роли по своим качествам и квалификации и что им не пришлось сносить всяческие оскорбления, поношения и унижения или молчаливо соглашаться на разные сомнительные «дела», чтобы получить данную роль. (Хотя такое общее впечатление священной гармонии между человеком и его работой чаще всего стараются создать у других работники «высоких» профессий, похожее поведение встречается и в менее престижных профессиях.) Для закрепления таких идеальных представлений существует своеобразная «риторика обучения», при помощи которой рабочие союзы, университеты, торговые ассоциации и другие выдающие лицензии учреждения вынуждают практиков глотать мистические пилюли в виде традиционного объема и длительности обучения, отчасти чтобы сохранить свою монополию, а отчасти, чтобы навязать впечатление, будто дипломированный практик — это человек, заново созданный в процессе его обучения и отделенный тем самым от всех прочих людей. Так, о фармацевтах рассказывают, будто они сознают, что четырехлетний университетский курс обучения, требуемый для полу-

<sup>43</sup> Page Ch. H. Bureaucracy's other face // Social Forces. Vol. 25. P. 90.

чения лицензии на занятия фармацевтикой, в общем «полезен для профессии», но вместе с тем некоторые из них признают, что практически достаточно всего лишь нескольких месяцев обучения<sup>44</sup>. К этому можно добавить, что во время второй мировой войны в американской армии бесхитростно подходили к таким профессиям как аптекарь и часовщик с чисто прагматических позиций и готовили успешных работавших практиков за пять-шесть недель к ужасу официально признанных членов этих корпораций. По таким же соображениям можно предположить, что клирики, создающие впечатление, будто они пошли в церковь исключительно по зову сердца и призванию, в Америке склонны скрывать свою заинтересованность в социальном продвижении, а в Англии — в том, чтобы не скатиться вниз слишком безнадежно. Вдобавок клирики предпочитают внушать другим, будто они выбрали свои теперешние конгрегации за предложение особо ценных духовных даров, а не потому, как возможно было в действительности, что церковные старосты предложили им хороший дом или полную оплату расходов на переезд. Аналогично, в медицинских учебных заведениях Америки существует тенденция набирать часть своих студентов по признаку этнического происхождения, поскольку пациенты определенно учитывают этот фактор при выборе лечащего врача, но в практическом взаимодействии между докторами и пациентами рекомендуется создавать впечатление, что док-тор есть доктор просто в силу его профессиональной пригодности и специального образования. Подобным же образом, руководящие работники часто просто изображают своим видом компетентность и общее владение ситуацией, заставляя себя и других не замечать, что они занимают свои рабочие места отчасти именно потому, что выглядят как руководители, а вовсе не потому, что умеют работать как положено руководителям:

Очень немногие из руководящего персонала понимают, насколько важным может быть их физический облик для работодателя. Эксперт по трудоустройству Анн Хофф делится своими наблюдениями, что работодатели наших дней, видимо, ищут идеальный «голливудский тип». Одна компания отвергла кандида-

<sup>44</sup> Weinlein A. Pharmacy as a profession in Wiconsin / Unpublished Master's thesis. Department of Sociology. University of Chicago, 1943. P. 89.

та за то, что «у него слишком квадратные зубы», а других браковали потому, что их уши торчали, или что они слишком усердно курили и пили во время ознакомительной беседы. Расовые и религиозные требования к претендентам тоже часто и откровенно выдвигаются работодателями<sup>45</sup>.

Исполнители могут даже пытаться изображать, что их теперешняя представительная сановитость и профессионализм — это нечто такое, чем они обладали всегда, и что им никогда не надо было с трудом продираться через период ученичества. Во всем этом исполнителей могут молчаливо поощрять учреждения, в которых им приходится действовать. Так, многие школы и институты объявляют серьезные вступительные собеседования и экзамены, но в действительности отвергают очень немногих абитуриентов. Психиатрическая больница может обязать своих будущих служащих пройти тест Роршаха и углубленное интервью, но фактически принять всех пришедших наниматься на работу<sup>46</sup>.

Достаточно интересен случай, когда присуждение неофициальных квалификаций приобретает характер скандального или политического происшествия. Тогда сколько-то человек, которым хронически не хватало таких неформальных квалификаций, под звуки фанфар могут признать их и придать им очень заметную роль в доказательство честной игры. Таким образом создается впечатление легитимности этих квалификаций<sup>47</sup>.

Как уже говорилось, исполнитель склонен утаивать или приглушать те мотивы, действия, факты, которые несоместимы с идеализированной версией его самого и продуктов его деятельности. Более того, исполнитель часто внушает своей аудитории убеждение, будто вот сейчас он связан с ней более идеально и интимно, чем всегда. В пояснение можно привести две обобщающие иллюстрации.

Во-первых, люди любят создавать впечатление, что рутинная партия, которую они исполняют в данный момент, — единственная или, по меньшей мере, важная

<sup>45</sup> Stryker P. How executives get jobs // Fortune. 1953. August. P. 182.

<sup>46</sup> Willoughby R. H. Op. cit. P. 22—23.

<sup>47</sup> Kornhauser W. The Negro union official: A study of sponsorship and control // American Journal of Sociology. Vol. 57. P. 443—452; Greer S. Situated pressures and functional role of ethnic labor leaders // Social Forces. Vol. 32. P. 41—45.

из всех. Как сказано ранее, аудитория, в свою очередь, часто довольствуется предположением, будто демонстрируемый перед нею характер — это все чем располагает выступающий перед нею индивид. Реальное же положение дел описано в хорошо известном отрывке из Уильяма Джеймса:

...Практически можно утверждать, что человек имеет столько же разных социальных Я, сколько существует различных групп, состоящих из лиц, чьим мнением он дорожит. Обычно он показывает каждой из этих различных групп разные стороны самого себя. Многие юноши, достаточно скромные в присутствии родителей и учителей, в «крутой» компании друзей-юнцов пыжятся и ругаются словно пираты. Мы не показываем себя нашим детям так, как нашим клубным компаньонам; нашим клиентам так, как рабочим, которых мы нанимаем; нашим собственным хозяевам и работодателям так, как нашим близким друзьям<sup>48</sup>.

Вследствие и по причине этой своеобразной соглашательской верности партии, исполняемой в каждый данный момент, происходит «разделение аудитории». Благодаря такому разделению индивид добивается, чтобы при исполнении разных партий в разной обстановке перед ним каждый раз была бы другая аудитория. Разделение аудитории как прием, охраняющий насаждаемые впечатления, будет рассмотрено позже. Пока же заметим, что если даже исполнители попытаются нарушить такое разделение и связанные с ним иллюзии, аудитории очень часто будут этому противодействовать. Конкретная аудитория может усматривать громадную экономию времени и эмоциональной энергии в своем праве воспринимать исполнителя по его номинальной профессиональной стоимости, как если бы исполнитель весь без остатка был только тем, кем его представляет людям деловая униформа<sup>49</sup>. Городская жизнь стала бы невыносимо трудной для многих, если бы каждый контакт между двумя индивидами тянул за собой шлейф взаимных личных переживаний, совместных тревог и секретов. И потому, если мужчина хочет просто пообедать в покое, он, возможно, предпочтет услуги официанта, а не жены.

<sup>48</sup> *Fournoy T.* The philosophy of William James / Authorized translation by W. James (jr.). L.: Constable, 1917.

<sup>49</sup> Я благодарен Уоррену Питерсону за это и другие соображения.

Во-вторых, исполнители предпочитают внушать всем впечатление, будто их сегодняшнее исполнение своей рутинной партии и их отношение к своей сегодняшней аудитории имеют в себе нечто особенное и уникальное. Этим затемняется рутинный характер исполнения (обычно сам исполнитель не сознает, насколько в действительности рутинизированы его поступки) и подчеркиваются спонтанные элементы ситуации. Яркий образец такого поведения показывает исполнитель-медик. Как пишет один автор:

...Он должен симулировать непогрешимую память. Больной, сознающий лишь неповторимую важность событий вокруг и внутри себя, помнит о себе все и при собеседовании с доктором буквально задыхается от «полноты воспоминаний». Больной не может поверить, что доктор не помнит всего как он, и его самодушие будет жестоко уязвлено, если врач позволит ему заметить, что вовсе не держит в голове какие именно таблетки он прописал при своем последнем посещении больного, сколько надо было их принимать и когда<sup>50</sup>.

Подобно этому, как свидетельствует одно исследование о работе чикагских докторов, врач-терапевт рекомендует больному выбрать лучшего врача-специалиста, приводя чисто технические доводы, но в действительности рекомендация этого специалиста может быть обусловлена, в частности, его дружескими связями с коллегой-терапевтом, либо их сговором о разделе платы за лечение, либо каким-то иным ясно определенным *quid pro quo*\* в отношениях между двумя медиками<sup>51</sup>. В коммерческой жизни такую характеристику исполнений эксплуатировали и поругивали под ярлыком «персональные услуги». В других областях жизни по тому же поводу обычно отпускаются шутки о «постельном искусстве» или о «легкой руке». (Мы часто забываем, что, исполняя роль клиента, сами деликатно поддерживаем эту видимость персонального подхода, пытаясь создать впечатление, будто «не приценивались» к данной услуге и не рассматривали возможность ее получения где-либо еще.) Вероятно, мы сами виноваты, что наше внимание приковано к таким грубым проявлениям псев-

<sup>50</sup> *Joard C. E. M.* On doctors // *New Stetman and Nation*. 1953. 7 March. P. 255—256.

\* Одно вместо другого (*лам*).

<sup>51</sup> *Solomon D.* Op. cit. P. 146.

до-Gemeinschaft'a, хотя едва ли найдется исполнение в какой бы то ни было области жизни, которое не опиралось бы на личную манеру преувеличивать уникальность происходящего между исполнителем и его аудиторией. Например, мы чувствуем легкое разочарование, когда слышим, как наш близкий друг, чьи неподдельные знаки теплоты и приязни мы почитали своим личным кладом, так же интимно беседует с кем-то еще из своих друзей (особенно с тем, кого мы не знаем). Четкое описание этого явления дано в американском руководстве XIX в. по хорошим манерам:

Если вы сделали комплимент какому-нибудь одному человеку или употребили по отношению к нему особенно вежливое выражение, то вы в его присутствии не должны точно так же вести себя в отношении любого другого человека. К примеру, если некий джентльмен посещает ваш дом и вы тепло и заинтересованно говорите ему как «рады его видеть», он, вероятно, будет польщен вашим вниманием и поблагодарит вас. Но если он услышит, как вы то же самое говорите двадцати другим людям, он не только воспримет эту вашу вежливость как ничего не стоящую вещь, но и почувствует некоторую обиду, нанесенную ему вами<sup>52</sup>.

---

<sup>52</sup> The canons of good breeding: Or the handbook of the man of fashion. Philadelphia: Lee & Blanchard, 1839. P. 87.