

Erving Goffman

Vårt rollespill til daglig

*En studie i
hverdagslivets dramatik*

Oversatt av Kari og Kjell Risvik

Forord av Fredrik Barth

Pax Forlag A/S, Oslo 1992

Innledning

Når en person kommer sammen med andre, vil de som regel forsøke å skaffe seg opplysninger om ham eller ta i bruk opplysninger om ham som de allerede sitter inne med. De vil være opptatt av hans sosio-økonomiske status i sin almindelighet, hans syn på seg selv, hans holdning til dem, hans kompetanse, hans pålitelighet osv. Det kan nesten virke som enkelte av disse opplysningene søkes som et mål i seg selv, men vanligvis foreligger det rent praktiske grunner til at man gjerne vil innhente dem. Slike opplysninger om personen bidrar til å klargjøre situasjonen, gjør det mulig for andre på forhånd å vite hva han venter seg av dem og hva de kan vente seg av ham. Når disse opplysninger foreligger, vil de andre vite hva de bør gjøre for å oppnå en tilsiktet reaksjon fra hans side.

De tilstedeværende har adskillige kilder til disse opplysningene og kan bygge på mange meningsbærere («sign-vehicles») når de skaffer seg dem. Dersom iakttagerne ikke på forhånd kjenner vedkommende, kan de i hans oppførsel og utseende finne holdepunkter som gjør det mulig å trekke inn tidligere erfaring med personer som kan minne om den de nå har for seg selv, eller — og det er langt mer vanlig — de kan anvende stereotyper ved bedømmelsen. De kan også ut fra tidligere erfaring gå ut fra at bare personer av en bestemt type er å finne i et visst sosialt miljø. De kan bygge på hva vedkommende sier om seg selv eller dokumenter han fremlegger med opplysninger om hvem og hva han er. Hvis de kjenner, eller kjenner til, personen ut fra erfaring forut for dette møte, kan de bygge på antagelser vedrørende karakteregenskapers stabilitet og forutsi hans adferd på grunnlag av dem.

I det tidsrom da en person befinner seg i andres nærvær, inntrer det imidlertid ofte få begivenheter som direkte gir de andre de avgjørende opplysninger de trenger dersom de skal kunne handle fornuftig. Det er mange helt utslagsgivende forhold som ligger utenfor dette møtets rammer i tid og rom, eller som bare finnes der implisitt. En persons «egentlige» eller «virkelige» holdninger, opp-

fatninger og følelser kan man f.eks. bare få kjennskap til på indirekte måte, gjennom hans uttalelser eller gjennom tilsynelatende ufri-villige, talende handlinger. Dersom en person tilbyr en vare eller tjeneste, vil de likeledes ofte oppdage at det under møtet ikke blir anledning til å prøve det som tilbys. De må nødvendigvis betrakte noe av det som skjer som sedvanlige eller naturlige tegn på noe som ikke er direkte tilgjengelig for sansene. Ichheiser har sagt det slik¹ at en person må handle slik at han bevisst eller ubevisst gir *uttrykk* for seg selv, og de andre vil på sin side på en eller annen måte få *inntrykk* av ham.

En persons evne til å uttrykke seg (og følgelig hans mulighet for å gjøre inntrykk) bygger åpenbart på to diametralt forskjellige former for tegn — det uttrykk han *gir*, og det uttrykk han *avgir*. Det førstnevnte innbefatter verbale eller tilsvarende symboler som han benytter åpent og utelukkende for å formidle de opplysninger som han og de andre åpenbart forbinder med disse symbolene. Dette er kommunikasjon i tradisjonell og snever forstand. Den andre formen omfatter en lang rekke handlinger som andre kan oppfatte som karakteristiske for den handlende, idet man går ut fra at handlingen ble utført uten at det direkte var meningen å formidle denne opplysningen. Som vi skal se, har denne skillelinje bare foreløbig gyldighet. Det er klart at en person bevisst formidler feilaktige opplysninger ved begge disse former for kommunikasjon, i det første tilfellet kan det kalles løgnaktighet, i det andre forstillelse.

Om man betrakter kommunikasjon i både snever og vid forstand, vil man se at når en person befinner seg i andres nærvær, vil det han foretar seg, ha karakter av et løfte. De andre vil sannsynligvis bare måtte stole på vedkommende og yte rimelig gjengjeld så lenge han er tilstede, og den sanne valør kan ikke bringes på det rene før han er gått. (De andre baserer seg selvsagt også på slutninger når de har med omverdenen å gjøre, men det er bare i det sosiale samspill at de gjenstander de trekker slutninger om, med forsett fremmer eller hindrer denne slutningsprosessen.) Hvor sikre slutninger de synes det går an å trekke om en person er selvsagt avhengig av slike faktorer som hvor mange opplysninger de sitter inne med fra før, men uansett hvor mye man vet, kan man ikke helt se bort fra behovet for å handle på grunnlag av slutninger. William I. Thomas har vært inne på det samme:

Det er også særdeles viktig at vi er klar over at vi i virkeligheten ikke lever, treffer våre avgjørelser, når våre mål i hverdagen på statistisk eller vitenskapelig vis. Vi lever på grunnlag av slutninger. Jeg er f.eks. Deres gjest. De vet ikke, De kan ikke på vitenskapelig måte fastslå, om jeg vil stjele pengene eller sølvskjeene Deres. Men man kan slutte seg til at det gjør jeg ikke, og man kan slutte seg til at jeg er Deres gjest.²

La oss nå vende oppmerksomheten bort fra de andre og finne ut av synspunktene til den som kommer tilstede. Det kan tenkes at han vil at de skal ha høye tanker om ham, eller at de skal tro at han har høye tanker om dem, eller at de skal bli klar over hva han egentlig mener om dem, eller at de ikke skal gjøre seg opp noen entydig mening. Han ønsker kanskje å sikre seg en viss grad av harmoni, slik at et samspill kan finne sted, eller han ønsker å bedra dem, kvitte seg med dem, forvirre dem, føre dem på villspor, gjøre dem til sine fiender eller fornærme dem. Uansett hvilke spesielle hensikter vedkommende har og hvorfor han har disse hensikter, vil det være i hans egen interesse å kontrollere de andres adferd, spesielt den måten de behandler ham på.³ Dette kan han oppnå langt på vei ved å påvirke det syn de andre danner seg av situasjonen, og det kan han gjøre ved å uttrykke seg slik at de får det inntrykk som skal til for at de frivillige handler etter hans planer. Når en person kommer sammen med andre, vil han altså vanligvis handle målrettet for å gi de andre det inntrykk det er i hans interesse å formidle. På et pikeinternat vil de andre danne seg en mening om en pikes popularitet ut fra telefonoppringningene til henne, så vi kan formode at enkelte piker vil sørge for at det blir ringt, slik at vi kan regne med en bekreftelse på det Willard Waller fremfører:

Mange iakttagere har lagt merke til at når det er telefon til en pike på et internat, vil hun ofte passe på at det blir ropt på henne flere ganger, slik at alle de andre pikene får rik anledning til å høre det.⁴

Det er altså to slags kommunikasjon — de uttrykk man gir og de man avgir — og denne bok vil hovedsakelig dreie seg om den sistnevnte, den mer teater-liknende typen, den som er å finne i selve sammenhengen, den ikkeverbale og formodet utilsiktede typen, hva enten denne kommunikasjon er bevisst frembragt eller ikke. Som et

eksempel på hva vi skal forsøke å komme nærmere inn på, vil jeg gjerne i sin helhet gjengi en episode fra en roman, hvor Preedy, en engelskmann på ferie, for første gang opptrer på stranden ved hotellet i Spania:

Han sørget iallfall omhyggelig for ikke å vekke noen oppmerksomhet. Det gjaldt først og fremst å gjøre det klart for eventuelle feriebekjentskaper at de overhodet ikke interesserte ham. Han så tvers igjennom dem, over dem — blikket hans fortapte seg i det tomme rom. For alt han visste, var det ikke et menneske på stranden. Dersom en ball tilfeldigvis havnet i hans vei, så han forbløffet ut, så lot han et muntert smil stråle opp i ansiktet (Hyggelige Preedy), så seg fortumlet omkring og oppdaget at det faktisk var mennesker på stranden, kastet ballen tilbake med et smil for seg selv, ikke et smil *til* menneskene, hvorpå han fortsatte sin nonchalante granskning av det tomme rom.

Nå var det imidlertid på tide å sette i verk et lite parade-nummer, den Ideelle Preedy skulle gjøre sin entré. Han sørget behendig for at alle som måtte ønske det, fikk anledning til å se titelen på boken hans — en spansk oversettelse av Homer, en klassiker altså, men ikke noe dristig, et kosmopolitisk anstrøk — og deretter rullet han badekåpen og vesken sammen så det ikke skulle komme sand på (Metodiske og Fornuftige Preedy), reiste seg langsomt og strakte velbehagelig på den kraftige kroppen (Katteaktige Preedy) og slengte fra seg sandalene (Skjødesløse Preedy, tross alt).

Så var det Preedys forening med havet! Her forelå alternative ritualer. Han kunne komme slentrende, øke farten og stupe rett ut i vannet, for så å gli over i spenstig, lydløs crawl mot horisonten. Men selvsagt ikke til horisonten i virkeligheten. Med ett kunne han vende om på ryggen, plaske hvit-skummende med bena, for dermed å vise at han gjerne kunne ha svømt lenger, og så ville han reise seg så en fjerdedel av kroppen stakk opp av vannet og alle kunne se hvem det var.

Alternativet var enklere, han unngikk sjokkmøtet med det kalde vannet og risikerte ikke å virke for overmodig. Han skulle gi inntrykk av å være så vant til havet, Middelhavet, og denne bestemte stranden, at han like godt kunne være i vannet som på land. I så fall måtte han langsomt drive ned

mot vannkanten — ikke ense at tærne ble våte, land og vann gikk ut på ett for *ham!* — og blikket gled alvorlig over himmelen og lette etter varsler andre ikke kunne se (Fiskeren Preedy).⁵

Forfatteren vil vise oss at Preedy er utilbørlig opptatt av det dyptgripende inntrykk han mener at hans rent fysiske handlinger gjør på de tilstedeværende. Vi kan rakke ytterligere ned på Preedy ved å gå ut fra at han har handlet slik utelukkende for å gi et bestemt inntrykk, at dette er et falskt inntrykk, og at de andre tilstedeværende enten ikke får noe inntrykk overhodet, eller — enda verre — får inntrykk av at Preedy på en affektert måte prøver å gi dem dette bestemte inntrykk. Men hovedsaken for oss nå er å merke oss at det inntrykk Preedy tror han gjør, faktisk er den form for inntrykk som andre, korrekt eller ukorrekt, snapper opp fra dem de er sammen med.

Jeg har nevnt at når en person kommer sammen med andre, vil det han foretar seg, virke bestemmende for den oppfatning de får av situasjonen. Noen ganger vil vedkommende handle helt igjennom velberegnet og uttrykke seg som han gjør bare for å oppnå den reaksjon han tar sikte på. Noen ganger vil vedkommende handle beregnende, men ofre forholdsvis lite oppmerksomhet på at det er tilfellet. Noen ganger vil han forsettlig og bevisst uttrykke seg på en bestemt måte, men mest fordi gruppens eller hans sosiale status krever et slikt uttrykk, ikke fordi han ønsker seg noen bestemt reaksjon (bortsett fra svevende godkjennelse eller bifall) fra dem uttrykkene gjør inntrykk på. Noen ganger vil en persons tradisjonelle rolle få ham til å gi et velberegnet inntrykk, selv om han hverken bevisst eller ubevisst behøver å gå inn for å skape et slikt inntrykk. De andre kan i sin tur danne seg et rimelig inntrykk av vedkommendes forsøk på å meddele noe, eller de kan misforstå situasjonen og trekke slutninger som vedkommendes hensikter eller de faktiske forhold ikke tilsier. Men i den utstrekning de andre handler *som om* vedkommende hadde gitt et bestemt inntrykk, kan vi anlegge et funksjonelt eller pragmatisk syn og hevde at vedkommende «effektivt» har frembragt en viss definisjon av situasjonen og «effektivt» har formidlet forståelsen av at en viss situasjon råder.

Det er ett aspekt ved de andres reaksjon jeg skal komme nærmere inn på her. Da de andre er klar over at en person sannsynligvis vil fremstille seg i et lys som er gunstig for ham selv, kan de innde

det de er vidne til i to deler — én del som det er ganske lett for vedkommende å dirigere etter forgodtbefinnende, først og fremst hans verbale utsagn, og én del som han tilsynelatende er lite opp-tatt av eller ikke kan kontrollere, først og fremst det han uttrykker indirekte. De andre kan da benytte seg av det de anser som ufri-villig, talende adferd for å prøve gyldigheten av det han bevisst uttrykker. Her fremkommer en fundamental asymmetri i kommu-nikasjonsprosessen, idet man formoder at en person bare er opp-merksom på den ene strømmen i sin egen kommunikasjon, mens de andre er vidne til denne strømmen og én til. På Shetlandsøya var det f.eks. en husmannskone som når hun serverte stedets ret-ter for en gjest fra fastlandet, med et høflig smil hørte på hans høflige forsikringer om at han likte det han spiste, samtidig som hun merket seg hvor hurtig gjesten løftet gaffel eller skje til mun-nen, hvor ivrig han førte maten inn i munnen og hvilket velbe-hag han tygde maten med; og alle disse tegn brukte hun som en kontroll på det gjesten selv sa. Når den samme kvinnen skulle finne ut hva én bekjent (A) «egentlig» mente om en annen bekjent (B), pleide hun å vente til B kom sammen med A, men i samtale med en tredje person (C). Da studerte hun i smug A's ansiktsuttrykk når han så på B i samtale med C. Da A ikke var i samtale med B og ikke ble direkte iakt tatt av ham, hendte det at han lot de van-lige hemninger fare og åpent tilkjennega hva han «egentlig» mente om B. Kort sagt, denne Shetlandskonen pleide å iaktta den ikke iakttatte iakttager.

Ettersom de andre sannsynligvis vil etterprøve de mer kontroller-bare sider ved adferden ved hjelp av de mindre kontrollerbare, er det bare å vente at en person vil forsøke å utnytte nettopp denne muligheten og styre det inntrykk han gjør ved adferd man mener gir pålitelige opplysninger.⁶ Når man f.eks. ønsker å skaffe seg ad-gang til en snever krets som deltagende iakttager, kan det tenkes at man ikke bare har et velvillig uttrykk mens man hører på en person som snakker til en, men at man passer på å beholde samme uttrykk når man iakttar vedkommende i samtale med andre. Iakt-tagere av iakttageren vil da ikke så lett kunne oppdage hvor han egentlig står. Dette kan illustreres med et eksempel fra Shetlands-øya. Når en nabo stakk innom for å ta en kopp te, pleide han å ha iallfall en antydning til et forventningsfullt, hjertelig smil idet han kom inn av døren. Da det ikke fantes fysiske hindringer utenfor huset og det var dårlig lys inne, kunne man vanligvis iaktta gjesten

uten selv å bli iakttatt, når han nærmet seg, og folk på øya hadde noen ganger stor moro av at gjesten byttet ut det uttrykk han hadde, med et selskapeleg uttrykk før han nådde døren. Enkelte gjester var imidlertid klar over at en slik granskning fant sted, så de anla en selskapeleg mine lenge før de kom til huset og sørget dermed for å gi et konstant bilde av seg selv.

Når en person behersker seg selv i denne forstand, oppnås det på nytt symmetri i kommunikasjonsprosessen, og man kan begynne på en slags opplysningslek — et potensielt uendelig kretsløp av forestillelser, oppdagelser, falske avsløringer og nye oppdagelser. Det bør legges til at ettersom de andre sannsynligvis er langt på vei intetanende om de sider ved hans adferd som ventes å ikke være styrt, er det meget å vinne på å kontrollere dem. De andre kan selvsagt ha en fornemmelse av at vedkommende sjonglerer med de formodet spontane sider ved sin adferd, og de vil da nettopp i denne jongleringen søke etter de rester av adferd som vedkommende ikke har maktet å kontrollere. Dermed kan de etterprøve vedkommendes adferd, denne gangen den side ved den som antas ikke å være tilsett, og dermed oppstår det på nytt asymmetri i kommunikasjonsprosessen. Her vil jeg bare tilføye at kunsten å gjennomskue en persons bestrebelse på velberegnet utilsiktethet synes å være bedre utviklet enn vår evne til å sjonglere med vår egen adferd, så uansett hvor mange trinn man har passert i opplysningsleken, er det sannsynlig at tilskueren har et overtak på den handlende og at den opprinnelige asymmetri i kommunikasjonsprosessen blir bevart.

Når vi har innsett at en person fremkaster en definisjon av situasjonen når han kommer sammen med andre, må vi også innse at de andre, uansett hvor passiv deres rolle kan synes å være, selv i virkeligheten gir en definisjon av situasjonen i og med sin reaksjon på vedkommende og de handlinger de setter i verk overfor ham. Vanligvis vil de forskjellige definisjoner av situasjonen som fremkastes av de tilstedeværende, være såpass i samklang med hverandre at åpne motsigelser ikke trer frem. Det er ikke dermed sagt at det vil råde samme form for samstemmighet som når hver person åpent uttrykker hva han virkelig føler og ærlig samtykker i de følelser de andre tilstedeværende gir uttrykk for. En slik harmoni er et optimistisk ideal og er i alle fall ikke påkrevet for at samfunnet skal funksjonere. Man regner isteden med at alle tilstedeværende bevinger sine umiddelbare, oppriktige følelser og fremlegger det syn på situasjonen som de andre etter hans oppfatning i det minste

foreløbig kan godta. Det blir lettere å opprettholde et slikt skinn av enighet, en slik ferniss av samstemmighet, når alle de tilstedeværende skjuler sine egne ønsker bak utsagn som forfekter verdier alle føler seg forpliktet til å lefle med. Dessuten finnes det som regel en arbeidsdeling når det gjelder disse definisjonene. Hver av de tilstedeværende får rent forsøksvis fastslå det offisielle synspunkt vedrørende saker som er av vital betydning for ham, men ikke av samme umiddelbare betydning for andre, f. eks. de rasjonaliseringer og påskudd han forklarer sine tidligere handlinger med. Som takk for denne hensynsfullhet, forholder han seg taus eller nøytral i saker som betyr meget for andre, men ikke umiddelbart for ham selv. Det oppstår altså en slags *modus vivendi* i interaksjonen. Alle tilstedeværende yter sitt bidrag til en samlet, generell definisjon av situasjonen som egentlig ikke er noen reell enighet om det som foreligger, men snarere en reell enighet om hvilke påstander vedrørende hvilke spørsmål som foreløbig blir akseptert. Det vil også råde reell enighet vedrørende ønskeligheten av å unngå åpen konflikt ved definisjonen av situasjonen. En slik form for enighet vil jeg gi betegnelsen «foreløbig samstemmighet». Det er slik å forstå at den foreløbige samstemmighet man når frem til i én interaksjons-situasjon vil være ganske forskjellig i sitt innhold fra den man når frem til i en annen slags situasjon. Når to venner kommer sammen til lunch, vil man hele tiden vise forståelse, respekt og interesse for hverandre. Ved serviceytelser vil på den annen side spesialisten ofte gi inntrykk av at han stiller seg nøytral til klientens problem, mens klienten viser respekt for specialistens kompetanse og integritet. Men selv om innholdet kan være forskjellig, har disse foreløbige ordningene stort sett samme form.

I forbindelse med de tilstedeværendes tendens til å godta de andres fremsatte definisjoner, er det verd å merke seg hvilken avgjørende betydning man må tillegge de opplysninger en person *på forhånd* sitter inne med eller erverver seg om de andre, for det er på basis av disse opplysningene vedkommende begynner å definere situasjonen og bygger opp de linjer samspillet skal følge. På dette innledende stadium binder han seg til det han selv skal være og han må gi avkall på alle forsøk på å være noe annet. Etter hvert som interaksjonen mellom deltagerne går sin gang, vil det selvsagt finne sted tilføyelser og endringer i disse opplysningene som forelå til å begynne med, men det er av vesentlig betydning at den senere utvikling uten selvmotsigelser kan forbindes med, og endog bygges opp

på, de standpunkter de forskjellige tilstedeværende inntok innledningsvis. Det kan se ut som en person lettere kan treffe et valg angående hvilken behandling han skal kreve av de andre og hvordan han selv skal behandle de andre i begynnelsen av et møte enn han kan gå over til en annen behandling når først interaksjonen er kommet vel i gang.

I dagliglivet er det jo almindelig enighet om det første inntrykkets betydning. I serviceyrker er man f. eks. ofte avhengig av evnen til å gripe og beholde initiativet, en evne som vil kreve en raffinert pågåenhet fra den tjenesteytendes side når han har lavere sosi-økonomisk status enn klienten. W. F. Whyte har brukt serveringsdamen som eksempel:

Det første som springer i øynene, er at den serveringsdamen som tåler hardt arbeidspress, gjør noe mer enn å reagere på kundene. Hun oppviser stor dyktighet når det gjelder å kontrollere deres adferd. Det første spørsmål vi må stille når vi ser på kundeforholdet, er: «Har serveringsdamen overtaket på kunden, eller er det kunden som har overtaket på henne?» Den dyktige serveringsdame innser hvor avgjørende dette spørsmål er . . .

Den dyktige serveringsdame er selvsikker og besluttsom overfor kunden. Hun kan f. eks. se at en ny kunde har slått seg ned før hun fikk ryddet av bordet og skiftet duk. Han sitter nå og lener seg frem over bordet og studerer menyen. Hun hilser og sier: «Får jeg lov å rydde litt her?» og uten å vente på svar tar hun menyen fra ham så han lener seg tilbake, og deretter gjør hun sin jobb. Hun har vært høflig, men bestemt, og det har aldri vært noe spørsmål om hvem som har kontrollen⁸.

Når den interaksjon som innledes med «første inntrykk», bare er den første i en lang rekke av interaksjoner med samme deltagere, snakker man om å «komme godt i gang» og vet at det er av avgjørende betydning. Man kan f. eks. få høre at enkelte lærere har dette synspunkt:

Du må ikke la dem få noe tak på deg, for da er du solgt. Derfor er jeg bestemt fra første stund. Når jeg hilser på en ny klasse, lar jeg dem straks forstå hvem som er sjefen . . .

Du er nødt til å være så bestemt, for da kan du slakke litt på tøylene etterhvert. Hvis du starter forsiktig og så prøver å slå i bordet, vil de bare glane på deg og le.⁹

På samme måte kan pleiere ved psykiatriske intstitusjoner mene at hvis en ny pasient blir satt grundig på plass den første dagen ved avdelingen, så han skjønner hvem som er sjefen, kan man unngå mange problemer siden.¹⁰

Ettersom en person faktisk gjennom sin opptreden gir en definisjon av situasjonen når han kommer sammen med andre, kan vi gå ut fra at det kan skje ting i interaksjonens løp som strider mot, svekker eller på annen måte skaper skepsis vedrørende denne definisjonen. Når slike forstyrrende hendelser inntreffer, kan selve interaksjonen bli så forvirret og pinlig at den bringes til opphør. Endel av de forutsetninger deltagerens svar har vært basert på, blir uholdbare, og deltagerne oppdager med ett at de står i en interaksjon hvor situasjonen har vært feilaktig definert og hvor det nå ikke lenger foreligger noen definisjon. Den person som har fremstilt seg selv feilaktig, kan da bli skamfull, mens de andre tilstedeværende kan føle seg ille til mote, rådville, pinlig berørt, oppleve den stemning som oppstår når det sinnrike samværs-system bryter sammen.

Vi har nå fremhevet at det oftest er den innledende definisjon av en situasjon som danner utgangspunktet for det samspill som følger, vi har lagt vekt på selve denne handlingen, men det må ikke få oss til å glemme det avgjørende forhold at en hvilken som helst slik definisjon alltid vil ha et moralsk innhold. Det er først og fremst den moralske side denne bok er opptatt av. Samfunnet er bygget opp på det prinsipp at en person som har visse sosiale kjennetegn, har en moralsk rett til å vente seg at andre skal verdsette og behandle ham på tilsvarende måte. Dette prinsipp har nær sammenheng med et annet, nemlig det at når en person implisitt eller eksplisitt tilkjenner at han har visse sosiale kjennetegn, bør han virkelig være det han hevder han er. Det vil si at når en person definerer situasjonen og dermed implisitt eller eksplisitt hevder at han er en person av et bestemt slag, stiller han dermed også et moralsk krav til de andre og tvinger dem til å verdsette og behandle ham på den måte personer av hans slag har rett til å vente. Implisitt gir han også avkall på ethvert krav om å være noe han ikke synes å være¹¹ og gir følgelig også avkall på den behandling som tilkommer slike personer. De andre opplever det altså slik at vedkommende

har opplyst dem om hva som *er* og hva som de *bør* betrakte som det som «er».

Man kan ikke vurdere betydningen av at definisjoner kan bli kullkastet ut fra hvor ofte dette inntreffer, for det er åpenbart at det ville inntreffe oftere hadde det ikke vært for de forholdsregler som alltid treffes. Vi vil oppdage at forebyggende tiltak stadig settes i verk for å unngå slike pinlige situasjoner, og at det stadig gjøres små justeringer for å oppveie de diskrediterende episoder man ikke har vært i stand til å unngå. Når en person tar i bruk en slik strategi og taktikk for å verne om sine egne definisjoner, kan vi gi det benevnelsen «defensive tiltak». Når en av de deltagende tar dem i bruk for å redde en annens definisjon av situasjonen, kan vi kalle det «avvergende tiltak» eller «takt». De defensive og avvergende tiltak brukes kombinert for å opprettholde det inntrykk en person har ønsket å gi i andres nærvær. Her skal det legges til at vi nok er villige til å innse at ikke noe inntrykk kunne overleve uten defensive tiltak, men vi er vel ikke fullt så innstillet på å innse at svært få inntrykk ville overleve dersom de som mottok det ikke oppviste stor takt.

Det treffes altså forholdsregler for å hindre at en definisjon blir kullkastet, men vi kan også merke oss at man er sterkt opptatt av slike situasjoner og at de kan spille en vesentlig rolle i gruppens sosiale liv. Det er mange spøkefulle bemerkninger og sosiale spill som tar sikte på å skape pinlige stemninger som ikke skal tas alvorlig.¹² Det diktes opp fantasifulle historier hvor det finner sted rystende avsløringer. Gamle anekdoter — ekte, utbroderte eller oppdiktede — blir fortalt om og om igjen, hvor det gjøres rede for de avsløringer som fant sted, nesten fant sted eller fant sted og ble elegant løst. Det er antagelig ingen gruppe som ikke har et forråd av slike spill, drømmer og historier til skrekk og advarsel, som brukes for å kalle på latteren, som katarsis for bekymringer, og som sanksjoner som skal få en person til å vise måtehold og dempe sine forventninger. En person kan fortelle det til seg selv ved å drømme at han havner i håpløse situasjoner. Familier forteller om den gangen en gjest tok feil av datoen og kom på et tidspunkt da hverken huset eller noen i det var klar til å ta imot ham. Journalister forteller om de gangene det dukket opp en altfor megetsigende trykkfeil og man måtte trekke på smilebåndet av avisens påståtte objektivitet og anstendighet. Statsansatte forteller om den gang en klient hadde misforstått et skjema og ga svar som innebar en uforutsett og van-

vittig definisjon av situasjonen.¹³ Sjømenn som lever i en typisk mannfolkverden, forteller om den gangen de kom hjem og uforvarende ba mor om å «rekke dem det jævla smøret».¹⁴ Diplomater forteller om den gangen en nærsynt dronning spurte en republikansk ambassadør om hvorledes det sto til med hans konge.¹⁵

Jeg forutsetter altså at når en person kommer sammen med andre, har han mange grunner for å forsøke å kontrollere det inntrykk de får av situasjonen. Denne bok omhandler endel av de almindelige teknikker folk bruker for å opprettholde et slikt inntrykk og noen av de vanligste episoder som kan oppstå i forbindelse med en slik teknikk. Jeg kommer ikke til å drøfte det spesifikke innhold i den virksomhet som utøves av den enkelte, eller den rollen det spiller i de innbyrdes avhengige aktivitetene innen et levende sosialt system. Jeg kommer helt til å konsentrere meg om deltagernes dramaturgiske problemer når de skal utøve sin aktivitet i andres nærvær. De problemer sceneteknikere og regissører har å stri med kan være trivielle, men de er av generell betydning, det kan se ut som de dukker opp alle steder i det sosiale liv og gir en helt klar ramme for formelle sosiologiske undersøkelser.

Det kan være hensiktsmessig å avslutte denne innledningen med endel definisjoner som indirekte finnes i det foregående, og som man vil få bruk for i det følgende. I denne bok kan interaksjon (dvs. interaksjon ansikt til ansikt) stort sett defineres som den gjensidige innflytelse personer har på andres handlinger når de befinner seg i deres umiddelbare fysiske nærvær. *En* interaksjon kan defineres som all den interaksjon som finner sted ved hver bestemt anledning når en gruppe personer befinner seg samlet en tid. Betegnelsen «et møte» kunne like gjerne vært benyttet. En «opptreden» kan defineres som all den virksomhet en bestemt deltager utfolder ved en bestemt anledning og som på en eller annen måte får innvirkning på de andre deltagerne. Når vi tar utgangspunkt i en bestemt deltager og hans opptreden, kan vi omtale de som står for de andre opptredenene som publikum, iakttagere eller deltagere. Det på forhånd fastlagte handlingsmønster som utfolder seg under en opptreden, og som kan presenteres eller spilles også ved andre anledninger, kan vi kalle en «rolle» eller «rutine».¹⁶ Disse situasjonsbestemte betegnelsene kan med letthet overføres til de konvensjonelle, 'strukturelle' betegnelsene. Når en person eller opptredende spiller samme rolle for samme publikum ved forskjellige anledninger, vil det etter all sannsynlighet oppstå et sosialt forhold. I og med at vi definerer en

social rolle som utøvelsen av de rettigheter og plikter som er knyttet til en bestemt status, kan vi si at en sosial rolle omfatter én eller flere enkeltroller, og at hver av disse forskjellige rollene kan spilles av den opptredende ved en rekke anledninger overfor samme slags publikum eller overfor et publikum som består av de samme personer.