

（安徽大學新聞與傳播學院 合肥）

[摘要]符號互動論的第三代代表人物歐文·戈夫曼的“擬劇理論”關注的是日常生活中人們如何運用符號預先設計或展示在他人面前的形象，即如何利用符號進行表演，並使表演取得良好效果。本文試圖透過戈夫曼的擬劇理論探討人際傳播的內涵和特點。

整個世界是一個舞臺，  
所有男女不過是這舞臺上的演員，  
他們各有自己的活動場所，  
一個人在其一生中要扮演很多角色。  
——莎士比亞《皆大歡喜》

如果將米德、庫利視為符號互動論的第一代表人物，布魯默就是第二代表人物，而歐文·戈夫曼（Erving Goffman 1922-1982）則屬於第三代代表人物。與早期的符號互動論者一樣，戈夫曼並不關心客觀的社會制度和社會結構對人類行為的影響，而是將注意力集中於人與人之間面對面的符號互動。閱讀戈夫曼的著作，人們很容易聯想到上述莎翁的著名比喻，故社會學界將戈夫曼的理論稱之為“擬劇理論”或“戲劇理論”。不管戈夫曼的理論表面看多麼新穎、有趣，其理論原則與詹姆士、米德、庫利等創立的符號互動論則是一脈相承的。不同的是，早期符號互動理論強調人們獲得和使用符號的能力，敏銳且正確地指出了人際傳播與“物際”傳播的重要區別，其研究重點在“符號”；而戈夫曼的擬劇理論關注的是日常生活中人們如何運用符號預先設計或展示在他人面前的形象，即如何利用符號進行表演，並使表演取得良好效果，其研究重點在“互動”，用他自己的話說，就是“在互相直接見面的時候，一個人與另一個人行動的交互影響。本文不打算全面介紹戈夫曼的社會學觀點，而是試圖透過戈夫曼的擬劇理論探討人際傳播的內涵和特點。

### 一、表演人生

真誠通常被視為人的美德，但在戈夫曼看來，我們全都是一些假戲真做、裝腔作勢的騙子。人一生中的絕大多數時間都是在演戲，目的是贏得觀眾的認可乃至喝彩。例如，一位中產階級家庭主婦，認真地準備她要舉辦的家宴，精心地打掃她的房間，挑選合適的衣服，梳妝打扮等，所有這些都是表演，目的在於想留給客人一個良好的印象，那就是她是一位富有魅力、和善而稱職的主婦。在宴會上，她熱情大方地招呼著每一位客人，儘量避免單獨和某人談話而冷落了別的客人，注意對所出現的任何意外情況表現出寬容態度，極力掩飾自己的疲勞或對個別客人的不滿情緒。當客人們走光後，這位主婦會一反風度翩翩的舉止，踢掉高跟鞋，懶散地倒在沙發上，沖著丈夫發洩自己的不滿。所有的人際互動中都含有這種表演和做戲的成分。青年男女在異性面前竭力表現自己的才華與美貌；律師在法庭辯論中努力展示自己的雄辯；職員在上司進來時儘量表現出忙碌的樣子等等。人生是一場表演，社會是一個舞臺。戈夫曼的全部著作都是以這樣一個基本觀點為前提的。

當然，表演本身又分兩種。一種是不知道自己在表演，即不自覺的表演；另一種是知道自己在表演，即自覺的表演。戈夫曼把前一種表演稱之為“真誠的”表演，後一種表演稱之為“玩世不恭的”表演。舉例說，一個玩世不恭的男人為了使女人相信他的愛是真誠的，可能有意識地表現出手足無措；但一個真誠的愛人表現的手足無措則可能是不自覺的。這裏的問題是：在具體的人際傳播中，我們無法從外部判斷一個人的行為究竟是真誠的還是玩世不恭的，因為兩種表演的區別深置於表演者的內心世界，只要表演者的演技高明，別人就無法作出正確的判斷，惟有表演者自己知道。這就是人際傳播的困難所在：他表現得像朋友一樣，但我卻無法斷定他究竟是不是朋友；她表現得像愛人一樣，但我卻不知道她究竟是真愛還是假愛。也許正是由於這個原因，戈夫曼才以科學家的眼光冷靜審視人類行為，大量搜集人際互動的經驗材料，深入分析人類通過使用符號進行表演的複雜過程。他無情地剝去了人類神聖的外衣，這多少使我們感到有些局促不安。

更讓人不安的是，上述帶有欺騙性的表演並不僅僅表現在人類行為的經驗層面上，而且還有某種深層次的先驗根源。當代許多哲學家傾向於將製造和使用符號視為人的基本特徵，凱西爾更是明確地把人定義為“符號的動物”。如果我們承認學會使用符號在我們成為“人”方面的重要性，我們就不得不承認符號的屬性在一定意義上昭示甚至決定著人性。的確，“除了在一一切動物種屬中都可以看到的感受器系統和將就器系統以外，在人那裏還可發現可稱之為符號系統的第三環節，它存在於這兩個系統之間。這個新的獲得物改變了整個的人類生活。”從一定意義上說，符號本身就具有某種欺騙性，符號的基本屬性就在於是其非是。楊柳依依如果僅僅是楊柳依依就不是符號，只有當它表示或象徵離情別意時才是符號；分開伸出食指和中指如果僅僅是伸出兩個指頭也不是符號，而只是在表示慶賀勝利時才是符號。所以艾柯將符號學定義為“原則上是一門研究旨在撒謊而可以利用的一切事物的學科”。因此符號也就是“能用來撒謊”的事物。符號能力的獲得使我們永遠地脫離了單純的物理世界，“人的符號活動能力進展多少，物理實在似乎也就相應地退卻多少”從上述意義看，符號是“假的”，所以人類在某種意義上也是“假的”。符號即其非是，我們受了符號的欺騙，我們欺騙了自己，我們也欺騙著別人。對此，我們別無選擇，無能為力，不能自拔。因為我們必須使用符號，我們是符號的奴隸。

根據戈夫曼的觀點，人際傳播的過程就是人們表演“自我”的過程，但這個“自我”並非真實的自我，而是經符號喬裝打扮了

的“自我”。因此，人際傳播者實際上是帶著符號製作的“假面具”的表演者。這樣看來，我們是否真的無可救藥？恐怕還不能完全這麼看。我們畢竟是生活在同一個符號世界，我們所帶的“假面具”通常要與社會公認的價值、規範、標準相一致，否則便得不到觀眾的認可，更難贏得他們的喝彩。所以，帶著“假面具”表演的意義不完全在欺騙，它還具有約束真實自我所固有的衝動、不安、隨心所欲等非社會化因素的作用。長期表演某種角色往往會產生角色同化；長期帶著“假面具”，真的自我也往往在習慣中發生某些變化。

既然我們不得不表演，不得不欺騙，那麼是否在表演、在欺騙，這個問題本身就變得沒有什麼意義了。重要的是我們根據什麼來表演？在什麼樣的情境中表演？怎樣去表演？這些才是戈夫曼傳播思想的重要內容。

## 二、印象管理

我們根據什麼來表演？或者說，我們為什麼而表演？戈夫曼認為，我們是為在他人心目中塑造一個自己所希望的印象而表演。在人際互動中，“不管個人在頭腦中所具有的具體目標是什麼，也不管他達到這個目標的動機是什麼，他的興趣始終是控制他人的行為，特別是控制他人對他的反應。這種控制將主要通過影響他人而逐漸形成的限定的目的，他給人的這種印象將引導他人自大願地根據他的意圖而行動。”這就是所謂印象管理。“連結戈夫曼著作的紐帶，總是印象管理的各種變化形式。”

一個人一旦介入他人的存在，就要考慮自己在他人心目中的印象，因為正是這些印象構成了這個人事實上的社會存在，相比而言，這個人的本來面目倒是無足輕重的。為此，人們會利用來源於戲劇技巧的方法來製造自己在他人面前的印象，即採用各種策略來進行印象管理。戈夫曼通過大量的經驗材料對人們在與他人互動時的印象管理策略進行了描述與分析。宋林飛教授將戈夫曼描述和分析的印象管理策略概括為以下四種：

（一）理想化表演。這種策略的一個重要特徵是掩飾。“表演者會掩蓋或部分地掩蓋與他自己理想的形象不一致的活動、事實和動機”，以便集中展示自己理想化的形象。一個學者讀錯字或錯用了成語典故，往往會推說自己粗心，而不承認自己知識欠缺。戈夫曼指出，人們為在“前臺”演出中充分展示自己理想化的形象，不可避免地要在演出中隱藏某些東西，具體包括：1、掩飾在參與演出之前的秘密性縱欲行為（如飲酒），更經常是試圖隱藏過去的生活中不相容於演出的行徑（如酗酒）；2、掩飾演出前的準備失誤，以及修正這些錯誤的步驟（如計程車司機極力找藉口掩飾未遵照乘客指示方向前進的原因）；3、只展示結果而掩飾過程（如教授上課時只表現他對題材極為熟悉而不表現他為準備這些題材所花費的時間和精力）；4、隱藏不讓觀眾知道結果產品的幕後“骯髒的工作”，這些骯髒的工作“可能是肢體上不乾淨、半合法、粗魯殘暴的，或是其他墮落的行徑”；5、可能將其他的標準原則置於一旁；6、隱藏參與演出時所必須遭遇的羞辱或恥辱的處置待遇。

（二）誤解表演。使別人產生錯覺，即得到假印象的表演叫“誤解表演”。富人裝窮，流氓扮紳士都是誤解表演的例子。誤解表演有兩個目的：1、為了獲得利益，如沒有學問的人裝得有學問是為了獲得社會的尊重；2、為了滿足某種虛榮心，如有生理缺陷的人掩飾自己的缺陷。誤解表演有善意的，也有惡意的。出其不意地為朋友舉辦一個生日晚會，讓他在一無所知的情況下獲得一分驚喜，就屬於善意的誤解表演。

（三）神秘化表演。與互動方保持一定距離，使對方產生一種崇敬心理的表演稱之為“神秘化表演”。戈夫曼認為，對於一個人越是熟悉，就越是容易產生輕視的感覺。所以一些西方國家的軍隊中，軍官與士兵不在同一個食堂用餐，相互之間保持一定的距離，以防相互之間太熟悉了，將來打起仗來士兵可能不聽命令；我國有些單位也不提倡親戚同在一個部門工作。角色隔離的目的是避免雙方相互能看到對方“後臺”的行為。

（四）補救表演。補救表演是用來應付一些意外情況的，如無意動作、不合適宜的闖入、失禮、當眾吵鬧等，這些都會導致表演的不協調。對此，戈夫曼提出了三種補救措施：1、表演者使用補救自己表演的預防性措施，包括戲劇忠誠（高度的內團體效忠等）、劇組素養（演員牢記自己的角色等）、戲劇規則（事先決定演出的最好辦法等）；2、觀眾或局外人用以幫助表演者補救其表演的保護性措施，包括避免進入後臺、對表演者的失誤裝著看不見等；3、表演者還要採取一些措施，以使觀眾或局外人都能為了表演而使用那些保護性措施，包括表演者必須善於接受觀眾的暗示、表演者需要誤傳事實時要按特定的禮儀進行（如以開玩笑的口氣說假話）。

上述印象管理策略相當程度上涉及表演技巧問題。在戈夫曼看來，表演是否成功與表演技藝密切相關，相比而言，表演內容似乎反倒成為次要因素了。有一個頗能說明問題的例子，由勞倫斯·奧利維爾扮演的哈姆雷特給人感到自然、真實、可信，而由一個中學生扮演的哈姆雷特則可能使人覺得呆板、虛假、缺乏感染力。這當中的區別不在於表演內容，因為兩者念的完全是相同的臺詞，而在於表演技巧。戈夫曼的這一思想還可以從對表演內容和表演技巧與表演效果的關係的具體分析中得到說明。在人際互動中，表演內容和表演效果均好的表演者，其演出效果自然好；相反，表演內容和表演效果均差的表演者，其演出效果自然差；不過，內容好而技巧差的表演者卻很難取得好的演出效果；而內容差但技巧好的表演者則完全可能獲得理想的演出效果。可見，表演技巧在人際傳播中的重要性要超過表演內容，因為表演在人際互動中產生的效果才是客觀的、實在的。我們永遠生活中舞臺上，即使我們相信自己是最本能、最真誠地與他人互動時也是如此，所以戈夫曼認為，追問一個男人或一個女人“真正”是什麼，這是毫無意義的，他們的表演使觀眾感覺到什麼，他們“實際上”就是什麼。這些思想多少現出庫利“鏡中之我”的影子，更讓人聯想到湯瑪斯的“情境定義”。

## 三、表演框架

與上述思想相對應，戈夫曼並不關心客觀世界的實際狀況，而是關心這個世界在人們心目中的狀況，即人們對它的定義。“我所面對的也不是社會生活的結構，而是個人在他們社會生活的任一時刻所擁有的經驗結構。”這種主觀的經驗結構就是所謂表演

框架，人們是依據這種主觀的經驗結構來表演的。框架被戈夫曼定義為“一種情境定義，它是根據支配事件——至少是社會事件的組織原則以及我們在其中的主觀投入作出的”。這裏有幾個問題值得注意：

首先，框架是一種主觀的情境定義。情境定義是在具體的人際交往中由“個人的即刻投入”作出的，這是一種玩笑，一場遊戲，一次上下級的正式談話，還是私人間的閒聊，全看參與者如何定義。參與者的這種主觀定義直接引導著交往活動的展開，規定著表演者選擇怎樣的角色，支配著表演者的表演內容和方式。表演者在進行印象管理時所選擇怎樣的角色，支配著表演者的表演內容和方式。表演者在進行印象管理時所依據的也是這種表演框架。就是說，在人際傳播中，我們是依據自己對情境的定義來展示自我的。“這裏存在著一種個人和角色的關係。這種關係要符合互動系統——框架，正是在這種互動系統或框架中，角色被扮演，並可以窺見到表演者的自我。這樣，自我就不是一種半遮半掩在事件後面的實體，而是在經歷這些事件時管理自己的一種可以變化的程式。正如目前的情境規定辦公室職員的裝束一樣，我們也會掩飾自己，這告訴我們要在什麼地方進行表演以及如何表演。”表演框架的主觀性要求我們在具體的人際交往中正確判斷他人對情境作出的定義，進而尊重對方、理解對方，甚至寬容對方。

其次，框架又要遵循一定的組織原則，包括現存的社會規範、準則和一系列慣例。表演框架或情景定義並非完全是個人的一種主觀心態，否則基本的人際交往便成為問題。人都生活在現實社會之中，在一系列社會化過程中，各種社會規範、準則和慣例會潛移默化為我們認識和判斷事物的根據。朋友的生日晚會不同於招待外賓的國宴，婚禮不同於追悼會，工作不同於娛樂等等。所有這些都已預先決定，容不得我們“主觀的”混淆。正因為如此，戈夫曼承認，“在每一個方面社會都是第一位的，而個人的參與則是第二位的”。之所以強調“第二位的”，是因為在戈夫曼看來，這方面問題常被人忽視。而在現實生活中，恰恰是這“第二位的”東西左右著人際互動的進行。請看下列：

互動行為：一記耳光

情境（框架）	兩人爭吵	劇中演員	父親對說謊孩子	出生一周的小孩
定義（解釋）	侮辱	演戲	懲罰	打爸爸，好玩
情感（反應）	大發雷霆	繼續演戲	害羞	樂趣

可見，同樣的行為，由於情境不同，我們的解釋不同，進而作出的反應也不同。一個人對某一事件的反應並不取決於該事件本身，而是取決於他對情境的定義或解釋。對某一特定情境的定義或解釋是否合適，取決於我們對現存社會規範、準則和一系列慣例的瞭解和認同程度。

第三，框架也不完全是互動過程中“當場產生的”，事實上，第一種框架在更廣泛的交往中都有其自身的發展史，多數情況下，人們對由此產生的意義有一種廣泛的、一致的共同理解。這也是人際傳播得以正常進行的前提。表演框架並非表演當場實際發生的一切事物，表演有自己的程式和規則，這些程式和規則都有其特定的意義，所有參與者（包括演員和觀眾）都必須瞭解這些意義。戈夫曼曾援引瑞澤勒論述遊戲的一段話說明自己的思想：“我們做遊戲，如下國際象棋或打橋牌等。這些遊戲都有遊戲者一致同意遵守的規則。這些規則並不是‘現實世界’或‘日常生活’的規則。國際象棋有自己的皇帝和皇后、馬和兵、自己的空間和幾何形狀、運子規則、自己的要求和目的等。皇后並不是真正的皇后，也不是一塊木頭或象牙。它是遊戲中的一個實體，其定義是由遊戲允許它進行的活動所確定的。遊戲為皇后之所以為‘皇后’提供了一種背景。這種背景並不是現實世界或日常生活的背景。遊戲自身構成了一個它自己的小天地。”戈夫曼認為，在人們的“日常接觸”中也一樣，“一系列可能發生的事件以及使這些事件得以產生的一組角色，共同構成了一塊進行戲劇性競賽的場地，一個存在的平面，一部產生意義的引擎，一個自我獨立的世界。除了同一種遊戲在其他時間進行而產生的世界外，這一世界與其他所有世界都是不同的。”因此，在戈夫曼看來，人際傳播活動應該放在框架分析的背景下進行研究。一場學術討論與一次朋友間的聚會構成的“表演框架”顯然是不同的，我們只能在特定的框架中分析和理解具體的傳播行為。

#### 四、汗名問題

戈夫曼這樣定義“汗名”：“當一個陌生人出現在我們面前時，馬上就有跡象表明他具有一種屬性，這種屬性使他可能成為一種與眾不同的人，成為一種不大值得羨慕的人——總而言之，一種壞透了的，或一種非常危險的人，或一種非常懦弱的人。他就是這樣在我們心目中從一個沒有缺陷的、正常的人貶低為一個有汗點、被輕視的人。這樣一種屬性就是汗名。”

可見，汗名同樣涉及到一個定義或評價的問題。一個人本身是否有缺陷或者有汗點並不重要，重要的是這個人一定的繚繞社會群體和交往關係中被其他人視為是有缺陷、有汗點的人。所以戈夫曼強調：“汗名所涉及的，與其說是一群具體的、可以分成有汗名的與正常的兩組的人，不如說是一種到處都有的雙重角色的社會過程。在這個過程中，每個人至少在生活的某些聯繫和階段中參與了這種雙重角色的社會過程。在這個過程中，每個人至少在生活的某些聯繫和階段中參與了這種雙重角色。正常的與有汗名的不是個人而是人們相互關係的外觀。”現實生活中，有三類人容易產生汗名問題：生理上有顯著缺陷的人，品質上有缺陷的人，以及來自不受歡迎的階層或群體的人。

汗名會使一個人在社會交往中處於十分不利的地位。因此在人際交往中，有汗名的人會利用各種表演方法和技巧，把由於這種境遇所遭受到的傷害和損失減少到最小程度。他們通常選擇的方法有三種：一是退出社交圈，不參加對自己不利的演出；二是通過“誤解表演”掩飾一些東西，使汗名不被人發現；三是其他一些直接對付各種不利局面的方法。

任何人都不能過與世隔絕的生活，有汗名的人也一樣。退出正常的社交圈是為了減少由此而給自己帶來的傷害，對那些不會利用汗名來傷害他們的群體，自然要另當別論。戈夫曼發現，受汗名問題困擾的人往往選擇這樣兩種群體進行交往，一種是具有相

同汙名的人組成的群體，另一種是由正常的、又具有同情心的人組成的群體。在前一種群體中，他們可以完全不介意自己的汙名問題，並公開地談論這些問題，甚至以汙名作為資本，使自己在該群體獲得某種相應的地位。例如，傷疤在一個曾經屬於決鬥團體的德國大學生組成的群體中，就是一種資本，一種使自己可以傲視那些沒有傷疤的人的標誌。在後一種群體中，他們感到別人沒有把汙名當成什麼問題，因此他們無須感到羞恥，無須進行任何特殊的自我控制。有時候，他們甚至會發現這個群體的人對汙名的含義有一種全新的解釋。戈夫曼舉例說：“娼妓，尤其是用電話召喚的妓女，儘管嘲笑高雅，但她在上流社會中還是極度敏感的。她有空間就躲在那些放蕩不羈的藝術家、作者和演員中間，自命為有知識者。在那裏，她被認為是一個不落俗套的人而毫不感到奇怪。”

“誤解表演”為的是掩飾汙名，或者使汙名轉變為一種次要的問題，如盲人戴墨鏡雖然不能掩飾眼瞎，但卻能掩飾由於眼瞎而造成的面容上的缺陷。“印象管理”中涉及的誤解表演是一些有汙名的人常用的表演技巧。與此相對應，在得體的日常接觸中，人們對他人的生理缺點大都採取視而不見的態度，仿佛它們根本就不存在一樣。但這種表演策略也可能使交往陷入更深的困境。著名社會學家庫利對由此產生的交往困境進行過闡述：“就那些具有明顯的生理缺陷或性格怪癖的人而言，人們同他們的特殊交往很可能使（他們的）自我感覺的不正常表現進一步惡化，即使不使它們進一步增強的話。如果這種特徵十分明顯，足以打斷與他人的輕鬆而熟悉的交往，並使人們在談話時只是想著、談著關於他的事，或對著他講話，而不是同他交談，那麼，這種特徵是不會沒有這種影響的。如果他天性傲慢或急躁易怒，那麼，這些只有靠同情心的愛撫才能得以矯正的傾向卻可能有增無減。一個人倘若表現出精神失常的症狀，那就幾乎不可避免但又令人痛苦地失去與他人進行自然而隨意交往的機會；從某種角度上說，他就像一個被都會驅逐出來的人一樣；人們的每一個面部表情——好奇、冷漠、反感或同情——都會不知不覺地使他感到孤獨。如果他還有足夠的人的情感，還需要與他人進行自由而平等的交流，並且在得不到這種交流時能有所感覺，那麼，他就會感到痛苦不堪，感到失落空虛；這種痛苦和失落的程度其他人只能模模糊糊地想像到，並在絕大多數情況下視而不見我，他由此感到自己受到了冷落，人們與他格格不入，總之，他‘不在其中’。因此，他常常感到沮喪、恐懼與疑惑。這種‘怪狀’一經察覺，則馬上因來自於其他人頭腦中的反射而得到增強。在某種程度上說，這種情況在身材矮小者、畸形者、破相者，甚至在聾子和遭受老年病痛折磨的人微微身上也有所表現。”

最後，有汙名的人在社會交往中還會針對一些具體情況去直接應付那些對自己不利的局面。常見的方法是主動“打破沈默”。主動打破沈默又分兩種：一種是在交往之初以真誠和坦率的態度正視自身的缺陷，努力獲得別人的理解或諒解；另一種是在交往過程中以行動證明自己，肢殘者向人展示上樓、爬樹或寫字、繪畫等技能就是這方面例子。

戈夫曼通過對人類社會的深入觀察，揭示出人際傳播中人們不願提及或者不敢正視的問題：真誠的交往其實是虛假的表演；成功的傳播更多地依賴於狡猾的伎倆；意義的理解在於人們對它的主觀定義；有汙名的人和常人一樣都十分介意自己在別人心目中的印象。有學者認為：“在戈夫曼的著作中關於人類事件的報告比許多具有大量資料和統計分析的研究更富有客觀性和真實性”。的確，戈夫曼注意到的問題是真實的，他的分析和研究也是冷靜客觀的。但符號的使用、傳播的技巧、意義的理解和印象的管理無不建立在以生產勞動為基礎的社會實踐基礎之上，而積極的實踐需要真誠的合作、坦率的交流、主體間的相互理解和尊重，這些被既往人類社會實踐所證明的東西也必將為以後的實踐所證實。一句話，正是人類普遍的社會實踐為人際傳播提供了堅實可靠的框架背景，這是我們分析問題的立腳點。從這一意義上看，戈夫曼所看到的現像是表面的，其分析也是膚淺的。

Personal Communication: Art of Performance  
----- Erving Goffman's Communication Ideas  
Rui Bi-feng  
(Journalism and Communication School, Anhui  
University, Anhui 230000 )

Abstract: Erving Goffman is the third generation of representative of sign interaction theory. His “dramatizing theory” mainly paid attentions to how people apply signs to pre-design and exhibit his own open image in daily life, which means how to apply signs to perform and to achieve favorable effects. This paper tries to probe into the meaning and characteristics of personal communications through discussing Erving Goffman's dramatizing theory.

Key words: Erving Goffman; Performance; Interaction; Personal Communication

[責任編輯 樊 葵]

-- 載於香港《中國傳媒報告》(China Media Reports) 2004年第1期。

新聞摘至：

发布日期：2004-4-21

【关闭窗口】