

Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime

Autorius Ervingas Goffmanas

MP3 versija: https://bookskim.lt/mp3/lt/book/www.bookskim.lt_327_abstrakt-Saves_pristatymas_ka.mp3

Santrauka:

„Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ – tai Ervingo Goffmano knyga, kurioje nagrinėjama, kaip žmonės prisistato socialinėse situacijose. Pirmą kartą jis buvo paskelbtas 1959 m. ir nuo tada tapo sociologijos srities klasika. Knyga paremta Goffmano pastebėjimais apie kasdienį gyvenimą ir žmonių tarpusavio bendravimą. Jis teigia, kad žmonės taiko įvairias strategijas, siekdami pateikti save palankioje šviesoje ir kontroliuoti kitų apie juos susidarančius įspūdžius. Jis taip pat aptaria socialinių vaidmenų vaidmenį ir kaip jie formuoja mūsų elgesį. Goffmanas pradeda aptardamas „priekinės scenos“ ir „galinės scenos“ sąvokas. Priekinė scena yra viešas veidas, kurį žmonės pristato pasauliui, o užpakalinė dalis yra privatus veidas, kurį mato tik artimi draugai ir šeimos nariai. Jis teigia, kad žmonės priekinę sceną naudoja tam, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save, o užpakalinė – autentiškumo jausmui palaikyti. Jis taip pat aptaria „įspūdžių valdymo“ idėją, kuri yra kitų įspūdžių apie mus valdymo procesas. Tada Goffmanas tęsia aptarimą apie socialinių vaidmenų vaidmenį kasdieniame gyvenime. Jis teigia, kad žmonės naudojami socialiniais vaidmenimis, kad sukurtų tvarkos ir struktūros jausmą savo gyvenime. Jis taip pat aptaria „vaidmenų distancijos“ idėją, kuri yra gebėjimas išlaikyti atstumo nuo vaidmenų, kuriuos atliekame, jausmą, kad išlaikytume savo autentiškumo jausmą. Jis taip pat nagrinėja „vaidmenų atlikimo“ idėją, kuri yra gebėjimas atlikti vaidmenį, siekiant sukurti tam tikrą įspūdį. Tada Goffmanas nagrinėja „dramaturginės analizės“ idėją, kuri yra socialinių sąveikų analizės procesas, tarsi tai būtų pjesė. Jis teigia, kad žmonės, norėdami sukurti tam tikrą įspūdį apie save, naudoja įvairias strategijas, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir gestus. Jis taip pat aptaria „rėmo analizės“ idėją, kuri yra procesas, kurio metu analizuojama, kaip žmonės interpretuoja socialines situacijas ir į jas reaguoja. Galiausiai, Goffmanas nagrinėja „stigmatos“ idėją, kuri yra procesas, kai žmogus priskiriamas kitokiam ar nukrypšiam. Jis teigia, kad stigma gali būti naudojama kontroliuojant kitų elgesį ir sukuriant tvarkos visuomenėje jausmą. Jis taip pat aptaria „socialinės kontrolės“ idėją, kuri yra socialinių normų ir lūkesčių panaudojimo kitų elgesiui kontroliuoti. „Savęs pristatymas kasdienybėje“ yra klasikinis sociologijos kūrinys. Tai leidžia įžvalgiai pažvelgti į tai, kaip žmonės prisistato socialinėse situacijose ir kaip jie taiko įvairias strategijas, siekdami kontroliuoti kitų įspūdžius apie juos. Tai būtinas skaitymas visiems, norintiems suprasti socialinės sąveikos dinamiką.

Pagrindinės idėjos:

#1. „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ yra sociologinė koncepcija, leidžianti manyti, kad žmonės skirtingose socialinėse situacijose save pristato skirtingai. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ nagrinėjama mintis, kad žmonės skirtingai pristato save skirtinguose socialiniuose kontekstuose ir kad šis pristatymas yra svarbi mūsų bendravimo su kitais dalis.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ nagrinėjama mintis, kad žmonės skirtingai pristato save skirtinguose socialiniuose kontekstuose ir kad šis pristatymas yra svarbi mūsų bendravimo su kitais dalis. Goffmanas teigia, kad žmonės taiko įvairias strategijas, siekdami save pristatyti kuo geresnėje šviesoje, ir kad šios strategijos dažnai naudojamos norimam įspūdžiui sukurti. Jis siūlo, kad žmonės naudotų įvairius būdus, kaip kontroliuoti savo įspūdį kitiems, pavyzdžiui, naudoti kūno kalbą, veido išraiškas ir žodinį bendravimą. Jis taip pat teigia, kad žmonės dažnai naudoja šiuos metodus, norėdami sukurti klaidingą įspūdį arba paslėpti savo tikruosius jausmus ir ketinimus. Goffmanso knyga yra svarbus indėlis į sociologijos sritį, nes ji leidžia suprasti, kaip žmonės bendrauja vieni su kitais įvairiuose socialiniuose kontekstuose. Tai taip pat suteikia supratimą apie tai, kaip žmonės naudoja skirtingas strategijas, kad pristatytų save kuo geresnėje šviesoje. Suprasdami strategijas, kuriomis žmonės prisistato, galime geriau suprasti, kaip žmonės bendrauja vieni su kitais įvairiuose socialiniuose kontekstuose.

#2. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairias strategijas, kad pristatytų save teigiama šviesa. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės taikytų įvairias strategijas, siekdami pristatyti save teigiama šviesa, pavyzdžiui, naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudojami įvairiomis strategijomis, kad pristatytų save teigiama šviesa. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šias strategijas, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save ir kontroliuotų, kaip jas suvokia kiti. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šias strategijas, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir išlaikytų savo aplinkos kontrolės jausmą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šias strategijas, kad sukurtų priklausymo ir priėmimo jausmą savo socialiniuose sluoksniuose. Goffmano idėjos turėjo įtakos sociologijos, psichologijos ir komunikacijos studijų srityse. Jo darbai buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį ir kontroliuoti, kaip kiti juos suvokia. Jo darbai taip pat buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir išlaikytų savo aplinkos kontrolės jausmą. Galiausiai, jo darbas buvo naudojamas paaiškinti, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, kad sukurtų priklausymo ir priėmimo jausmą savo socialiniuose sluoksniuose.

#3. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų kitiems daromus įspūdžius. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius būdus, kad suvaldytų kitiems daromus įspūdžius, pavyzdžiui, naudotų rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų kitiems daromus įspūdžius. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės nuolat dalyvauja įspūdžių valdymo procese, kurio metu jie bando kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti. Be to, Goffmanas siūlo žmonėms panaudoti įvairias strategijas, skirtas valdyti savo įspūdžius, pavyzdžiui, pabrėžti tam tikrus savo tapatybės aspektus, sumenkinti kitus ir naudoti kalbą bei kūno kalbą norimam įvaizdžiui perteikti. Jis teigia, kad šios strategijos naudojamos norint sukurti norimą įspūdį apie save ir kad šis įspūdis dažnai prieštarauja tikrajai asmens tapatybei. Goffmano darbas padarė didelę įtaką sociologijos sričiai, o jo idėjos buvo pritaikytos įvairiuose kontekstuose, įskaitant darbo vietą, politiką ir socialinę žiniasklaidą. Jo darbai buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja įvairias technikas, kad kontroliuotų kitiems daromus įspūdžius ir kaip šios technikos gali būti naudojamos manipuliuoti kitų suvokimu. Jo darbai taip pat buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja įvairias strategijas savo tapatybei valdyti ir kaip šias strategijas galima panaudoti norint sukurti norimą savo įvaizdį.

#4. Goffmanas siūlo, kad žmonės naudotų įvairius būdus, kaip valdyti įspūdžius, kuriuos jie daro kitiems. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės naudotų įvairius būdus, kaip valdyti kitiems daromus įspūdžius, pavyzdžiui, naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudojami įvairiais būdais, norėdami valdyti įspūdžius, kuriuos jie daro kitiems. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą įspūdį. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo socialinėje sąveikoje. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savo aplinkos kontrolės jausmą ir sukurtų saugumo jausmą savo socialiniuose santykiuose. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus tapatybės ir priklausymo jausmui sukurti. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo tam tikrai grupei ar bendruomenei jausmą ir sukurtų tapatybės jausmą toje grupėje ar bendruomenėje. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savivertės ir savigarbos jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų galios ir įtakos jausmą savo socialinėje sąveikoje.

#5. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairias technikas, kad sukurtų apie save norimą įspūdį. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą įspūdį apie save, naudoja įvairias technikas, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad gautų kitų pripažinimą. Be to, Goffmanas siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad įgytų galią ir įtaką savo socialiniuose sluoksniuose. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, norėdami sukurti norimą įspūdį apie save, kad įgytų savo gyvenimo kontrolės jausmą. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad įgytų saugumo ir stabilumo jausmą savo gyvenime. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad įgytų priklausymo ir priėmimo jausmą savo socialiniuose sluoksniuose. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad įgytų savivertės ir savigarbos jausmą. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama išvalgus žvilgsnis į tai, kaip žmonės naudoja įvairius metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įspūdį apie save, kad įgytų pripažinimą, galią, kontrolę, saugumą, stabilumą, priklausymą, savivertę ir savigarbą.

#6. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad išlaikytų norimą įspūdį apie save. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės naudotų įvairius metodus, kad išlaikytų norimą įspūdį apie save, pavyzdžiui, naudotų rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudojami įvairiais būdais, kad išlaikytų norimą įspūdį apie save. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save, kuris gali būti panaudotas siekiant paveikti, kaip kiti juos suvoks. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti savo įvaizdžio kontrolės jausmą, leidžiantį jiems formuoti, kaip juos mato kiti. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų nuoseklumo jausmą savo pristatyme. Jis teigia, kad žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų savęs pristatymo tęstinumo jausmą, leidžiantį laikui bėgant išlaikyti norimą įspūdį apie save. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šias technikas, kad sukurtų savęs pristatymo stabilumo jausmą, leidžiantį išlaikyti norimą įspūdį apie save net ir besikeičiančiomis aplinkybėmis. Apskritai Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą įspūdį apie save. Jis teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, leidžiančias daryti įtaką kitų suvokimui. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savęs pristatymo nuoseklumo ir stabilumo jausmą, leidžiantį ilgai išlaikyti norimą įspūdį apie save.

#7. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairias technikas manipuluoti įspūdžiais, kuriuos daro kitiems. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairias technikas manipuluoti įspūdžiais, kuriuos daro kitiems, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairias technikas manipuluoti įspūdžiais, kuriuos daro kitiems. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą įspūdį. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo socialinėje sąveikoje. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų savo aplinkos kontrolės jausmą ir sukurtų saugumo jausmą savo socialiniuose santykiuose. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus tapatybės jausmui sukurti. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savo vertės jausmą ir sukurtų priklausymo jausmą. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos

metodus, kad sukurtų priklausymo tam tikrai grupei ar bendruomenei jausmą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų galios ir įtakos jausmą savo socialinėje sąveikoje. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama įžvalgus žvilgsnis į būdus, kuriais žmonės naudoja būdais manipuluoti savo įspūdžiais kitiems. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įvaizdį apie save, sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo socialinėje sąveikoje ir kurtų tapatybės, savivertės ir priklausymo jausmą. Jo knygoje pateikiama svarbi įžvalga apie būdus, kuriais žmonės naudoja būdais kontroliuoti savo aplinką ir sukurti galios ir įtakos jausmą savo socialiniuose santykiuose.

#8. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad galėtų kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti, pavyzdžiui, naudotų rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą įvaizdį apie save kitų akyse. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save ir kontroliuotų, kaip juos mato kiti. Goffmanas toliau teigia, kad šios technikos naudojamos tam tikro lygio socialiniam atstumui tarp individo ir auditorijos sukurti ir tam tikram intymumo lygiui sukurti. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus tam, kad sukurtų tam tikrą galios ir valdžios lygį bei tam tikrą pagarbos ir susižavėjimo lygį. Tokiu būdu Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti.

#9. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja įvairias technikas. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje The Presentation of Self in Everyday Life teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja įvairias technikas, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje The Presentation of Self in Everyday Life teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja įvairias technikas. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įspūdį apie save kitų akyse. Be to, Goffmanas siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad galėtų kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įvaizdį apie save, palankesnę už tikrąjį save. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, kad gautų kitų pripažinimą ir pritarimą. Jis siūlo žmonėms naudoti šias technikas, kad sukurtų norimą įvaizdį apie save, patrauklesnę ir geidžiamesnę nei jų tikrasis aš. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį, kuris būtų socialiai priimtinesnis nei jų tikrasis aš. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama įžvalgus žvilgsnis į tai, kaip žmonės naudoja įvairias technikas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įvaizdį apie save, palankesnę už tikrąjį save. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad gautų kitų pripažinimą ir pritarimą.

#10. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad išlaikytų norimą savo įvaizdį. Idėjos apibendrinimas: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės, norėdami išlaikyti norimą savo įvaizdį, naudoja įvairius metodus, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje The Presentation of Self in Everyday Life teigiama, kad žmonės naudoja įvairiais būdais, kad išlaikytų norimą savo įvaizdį. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save kitų akyse. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą savo įvaizdį kitų akyse. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save kitų akyse ir kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti

šiuos metodus tapatybės jausmui sukurti ir norimam įvaizdžiui išlaikyti. Jis teigia, kad žmonės šias technikas naudoja siekdami sukurti tapatybės jausmą ir išlaikyti norimą savo įvaizdį. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo jausmą ir išlaikytų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų priklausymo jausmą ir išlaikytų norimą savo įvaizdį. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama įžvalgus žvilgsnis į tai, kaip žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą savo įvaizdį. Jis siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šias technikas norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, sukurti tapatybės ir priklausymo jausmą bei išlaikyti norimą savo įvaizdį.

#11. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami valdyti, kaip juos suvokia kiti. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad galėtų valdyti, kaip juos suvokia kiti, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami valdyti, kaip juos suvokia kiti. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos mato kiti, ir sukurti norimą įspūdį. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų priklausymo tam tikrai socialinei grupei jausmą. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų tapatybės jausmą ir išlaikytų savo vertės jausmą. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų savo aplinkos kontrolės jausmą. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų saugumo jausmą ir apsaugotų nuo galimos žalos. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, norėdami sukurti galios jausmą ir įgyti įtakos kitiems. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo jausmą ir sukurtų bendruomenės jausmą. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama įžvalgus žvilgsnis į būdus, kuriais žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami valdyti, kaip juos suvokia kiti. Nagrinėdamas įvairius metodus, kuriuos žmonės naudoja norimam įspūdžiui sukurti, Goffmanas pateikia svarbią įžvalgą apie būdus, kuriais žmonės naudoja savęs pristatymu, norėdami kontroliuoti savo aplinką ir įgyti įtakos kitiems.

#12. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad sukurtų norimą tapatybę. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės, norėdami sukurti norimą tapatybę, naudotų įvairius metodus, pavyzdžiui, naudotų rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą tapatybę, naudoja įvairius metodus. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą tapatybę, kurią priima kiti. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti savo tapatybės kontrolės jausmą ir sukurti priklausymo tam tikrai socialinei grupei jausmą. Be to, Goffmanas siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą tapatybę, kurią priima kiti. Jis teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą įvaizdį, kurį priima kiti, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savo tapatybės kontrolės jausmą ir sukurtų priklausymo tam tikrai socialinei grupei jausmą. Goffmano idėjos turėjo įtakos tapatybės formavimo ir savęs pristatymo tyrimui. Jo darbai buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą tapatybę. Jo darbai taip pat buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų savo tapatybės kontrolės jausmą ir sukurtų priklausymo tam tikrai socialinei grupei jausmą.

#13. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą tapatybę. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės, norėdami išlaikyti norimą tapatybę, naudoja įvairius metodus, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami išlaikyti norimą tapatybę. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įspūdį apie save kitų akyse. Goffmanas taip pat siūlo, kad žmonės naudotų šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą tapatybę. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą įvaizdį apie save, palankesnę už tikrąją tapatybę. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, norėdami sukurti norimą tapatybę, kuri yra socialiai priimtinesnė nei jų tikroji tapatybė. Jis siūlo žmonėms naudoti šias technikas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį, kuris būtų patrauklesnis, sėkmingesnis ir labiau socialiai priimtas nei jų tikroji tapatybė. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą tapatybę, kuri yra labiau pageidaujama nei jų tikroji tapatybė. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą tapatybę, kuri yra socialiai priimtinesnė nei jų tikroji tapatybė. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, norėdami sukurti norimą tapatybę, kuri yra socialiai priimtinesnė nei jų tikroji tapatybė. Jis siūlo žmonėms naudoti šias technikas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį, kuris būtų patrauklesnis, sėkmingesnis ir labiau socialiai priimtas nei jų tikroji tapatybė. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą tapatybę, kuri yra labiau pageidaujama nei jų tikroji tapatybė. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą tapatybę, kuri yra socialiai priimtinesnė nei jų tikroji tapatybė.

#14. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad galėtų kontroliuoti, kaip juos mato kiti. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos mato kiti, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos mato kiti. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą įvaizdį apie save kitų akyse. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save ir kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti. Be to, Goffmanas teigia, kad šios technikos naudojamos tam, kad būtų sukurtas tam tikras socialinis atstumas tarp individo ir auditorijos bei sukuriamas tam tikras komforto ir pažįstamumo lygis. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą pasitikėjimo ir pagarbos lygį tarp savęs ir auditorijos. Tokiu būdu Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos mato kiti. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus tam, kad sukurtų tam tikrą galios ir valdžios lygį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus tam, kad sukurtų tam tikrą dominavimo lygį prieš auditoriją ir tam tikrą situacijos kontrolės lygį. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą įtaką auditorijai ir sukurtų tam tikrą pokalbio kontrolės lygį. Tokiu būdu Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos mato kiti. Galiausiai Goffmanas siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus tam, kad sukurtų tam tikrą intymumo ir ryšio su auditorija lygį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas tam, kad sukurtų tam tikrą auditorijos artumo ir pažinimo lygį bei tam tikrą pasitikėjimo ir pagarbos lygį tarp savęs ir auditorijos. Tokiu būdu Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos mato kiti.

#15. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą asmenybę, naudoja įvairias technikas. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą asmenybę, naudoja įvairias technikas, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės, norėdami sukurti norimą asmenybę, naudoja įvairius metodus. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą asmenybę, kurią priima kiti. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą asmenybę, kurią jie patys priimtų. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą asmenybę, kurią priima kiti ir jie patys. Jis siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą

asmenybę, kurią priima kiti ir jie patys. Jis siūlo žmonėms naudoti šias technikas, kad sukurtų norimą asmenybę, kuri būtų priimta kitų ir jų pačių, ir kad ši asmenybė būtų naudojama norint sukurti norimą savo įvaizdį. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti norimą asmenybę, kurią priima kiti ir jie patys. Jis siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą savo įvaizdį. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų norimą asmenybę, kuri būtų priimta kitų ir jų pačių, ir kad ši asmenybė naudojama norimam savo įvaizdžiui sukurti. Be to, jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą asmenybę, kurią priima kiti ir jie patys, ir kad ši persona būtų naudojama norint sukurti norimą savo įvaizdį, kurį priima kiti ir jie patys.

#16. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad išlaikytų norimą asmenybę. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės naudotų įvairius būdus, kad išlaikytų norimą asmenybę, pavyzdžiui, naudotų rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudojami įvairiais būdais, kad išlaikytų norimą asmenybę. Goffmanas teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų norimą įspūdį apie save ir kontroliuotų, kaip kiti juos suvokia. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų priklausymo socialinei aplinkai jausmą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų saugumo ir saugumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų savo gyvenimo kontrolės jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų tapatybės jausmą ir savo vertės jausmą. Goffmano idėjos turėjo įtakos sociologijos, psichologijos ir komunikacijos studijų srityse. Jo darbai buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, norėdami sukurti norimą savo įvaizdį ir kontroliuoti, kaip kiti juos suvokia. Jo darbai taip pat buvo naudojami aiškinant, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų priklausymo socialinei aplinkai jausmą. Be to, Goffmans darbas buvo naudojamas paaiškinti, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, kad sukurtų saugumo ir saugumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų savo gyvenimo kontrolės jausmą. Galiausiai, Goffmano darbas buvo naudojamas paaiškinti, kaip žmonės naudoja savęs pristatymą, kad sukurtų tapatybės jausmą ir savo vertės jausmą.

#17. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami valdyti, kaip juos mato kiti. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje The Presentation of Self in Everyday Life teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad galėtų valdyti tai, kaip juos mato kiti, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje The Presentation of Self in Everyday Life teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami valdyti, kaip juos mato kiti. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą savo įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti, ir sukurti norimą įspūdį. Goffmanas taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tvarkos ir stabilumo jausmą savo gyvenime ir sukurtų priklausymo socialinei aplinkai jausmą. Jis teigia, kad žmonės naudoja šias technikas, kad sukurtų tapatybės jausmą ir išlaikytų savivertės jausmą. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų savo gyvenimo kontrolės jausmą ir sukurtų saugumo jausmą. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo jausmą ir sukurtų bendruomenės jausmą. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų galios jausmą ir sukurtų statuso jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų savo aplinkos kontrolės jausmą ir sukurtų savo gyvenimo kontrolės jausmą.

#18. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairias technikas, kad sukurtų norimą viešą įvaizdį. Idėjos apibendrinimas: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės, norėdami sukurti norimą viešą įvaizdį, naudotų įvairias technikas, pavyzdžiui, rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ siūloma, kad žmonės naudotų įvairius metodus, kad sukurtų norimą viešąjį įvaizdį. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą įspūdį kitiems. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų asmenybę, kuri skiriasi nuo tikrojo savęs, ir kad ši asmenybė būtų naudojama norint gauti kitų pripažinimą ir pritarimą. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus norėdami sukurti savo aplinkos kontrolės jausmą, taip pat sukurti saugumo ir saugumo jausmą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo ir tapatybės jausmą, taip pat sukurtų galios ir įtakos jausmą. Goffmanso knygoje pateikiama nuodugni įvairių metodų, kuriuos žmonės naudoja siekdami sukurti norimą viešąjį įvaizdį, analizė. Jis teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų asmenybę, kuri skiriasi nuo tikrojo savęs, ir kad ši asmenybė yra naudojama norint gauti kitų pripažinimą ir pritarimą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų savo aplinkos kontrolės jausmą, taip pat sukurtų saugumo ir saugumo jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų priklausymo ir tapatybės jausmą, taip pat sukurtų galios ir įtakos jausmą.

#19. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą viešąjį įvaizdį. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus norimam viešajam įvaizdžiui palaikyti, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje *The Presentation of Self in Everyday Life* teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą viešąjį įvaizdį. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų norimą įspūdį. Jis teigia, kad žmonės nuolat dalyvauja savęs pristatymo procese, kurio metu jie bando kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti. Be to, Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairias strategijas, skirtas valdyti savo viešąjį įvaizdį, pavyzdžiui, vengti tam tikrų pokalbių temų, naudoti humorą dėmesiui nukreipti ir pateikti save tam tikru būdu. Jis teigia, kad šios strategijos naudojamos norint sukurti norimą įspūdį ir išlaikyti norimą viešąjį įvaizdį. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja įvairius metodus savo viešajam įvaizdžiui valdyti. Jis siūlo žmonėms naudoti kūno kalbą, veido išraiškas ir kitas neverbalinio bendravimo formas, kad perteiktų norimą įspūdį. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja kalbą norėdami sukurti norimą įspūdį, pavyzdžiui, tam tikrus žodžius ar frazes pabrėždami tam tikrus dalykus. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti tam tikrus metodus norimam įspūdžiui sukurti, pavyzdžiui, perdėti tam tikrus savo gyvenimo aspektus arba sumenkinti tam tikrus savo gyvenimo aspektus. Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ pateikiama įžvalgus žvilgsnis į būdus, kuriais žmonės naudoja įvairius metodus, kad išlaikytų norimą viešąjį įvaizdį. Jis teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą įspūdį, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitus savęs pateikimo būdus. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti kūno kalbą, veido išraiškas ir kitas neverbalinio bendravimo formas, kad perteiktų norimą įspūdį. Galiausiai jis teigia, kad žmonės, norėdami sukurti norimą įspūdį, naudoja kalbą ir tam tikras technikas. Suprasdami būdus, kuriais žmonės naudoja šiuos metodus norimam viešajam įvaizdžiui palaikyti, galime geriau suprasti, kaip žmonės bendrauja vieni su kitais kasdieniame gyvenime.

#20. Goffmanas siūlo žmonėms naudoti įvairius metodus, kad galėtų kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti. Idėjos santrauka: Ervingo Goffmano knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti, pavyzdžiui, naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pristatymo formas.

Ervingo Goffmanso knygoje „Savęs pristatymas kasdieniame gyvenime“ teigiama, kad žmonės naudoja įvairius metodus, kad kontroliuotų, kaip juos suvokia kiti. Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą įvaizdį apie save kitų akyse. Jis siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą įspūdį apie save ir kontroliuotų, kaip juos mato kiti. Goffmanas taip pat teigia, kad žmonės naudoja šias technikas tam, kad sukurtų tam tikrą komforto ir pažįstamumo lygį su aplinkiniais, taip pat sukurtų priklausymo jausmą. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų galios ir valdžios jausmą bei saugumo ir saugumo jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų tapatybės jausmą ir sukurtų priklausymo tam tikrai grupei ar bendruomenei jausmą. Goffmano idėjos apie savęs pristatymą yra pagrįstos idėja, kad žmonės naudoja įvairius metodus, norėdami kontroliuoti, kaip juos suvokia kiti. Jis

siūlo žmonėms naudoti rekvizitus, kostiumus ir kitas savęs pateikimo formas, kad sukurtų tam tikrą įvaizdį apie save kitų akyse. Jis taip pat siūlo žmonėms naudoti šiuos metodus, kad sukurtų tam tikrą komforto lygį ir aplinkinių pažinimą, taip pat sukurtų priklausymo jausmą. Jis taip pat teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų galios ir valdžios jausmą bei sukurtų saugumo ir saugumo jausmą. Galiausiai Goffmanas teigia, kad žmonės naudoja šiuos metodus, kad sukurtų tapatybės jausmą ir sukurtų priklausymo tam tikrai grupei ar bendruomenei jausmą.