

8. Goroshko O. Gender Aspects of Computer-Mediated Communication // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти: Зб. наук. праць. -2004. -Вип.6. -С.135-142.
9. Turkle Sh. Life on the Screen: Identity in the Age of the Internet. -London: Weidenfeld & Nicholson, 1995.
10. Morahan-Martin J. Males, females, and the Internet // Psychology of the Internet: Intrapersonal, Interpersonal, and Transpersonal. -1998. -P.169-197.
11. Таннен Д. Ты просто меня не понимаешь: женщины и мужчины в диалоге // Гендер и язык. -М.: Языки славянской культуры, 2005. -С.232-501.
12. Herring S. Gender differences in CMC: Findings and implications // CPSR Newsletter. -2000. -V.18. -№ 1. -12 p.
13. Herring S. Gender and power in on-line communication // The Handbook of Language and Gender Research. -London: Blackwell Publishing, 2003. -P.202-222.
14. Blum K. D. Gender differences in asynchronous learning in higher education: Learning styles, participation barriers and communication patterns // JALN. -1999. -V.3. -№ 1. -P.15-28.
15. Postmes T., Spears R. Behavior online: Does anonymous computer communication reduce gender inequality? // Personality and Social Psychology Bulletin. -2002. -№ 28. -P.1073-1083.
16. Yates, S. T., Gender, language and CMC for education // Learning and Instruction. -2001. -V.11. -P.21-34.
17. Goroshko O., Sokolinskaya O. Some Features of Chat Discourse // The USSE Messenger. -Kharkiv: Konstanta. -2003 (2). -P.59-67.
18. Hills M. You Are What You Type: Language and Gender Deception on the Internet. Bachelor of Arts with Honors Thesis. -Otago, 2000.
19. Клецина И.С. Психология гендерных отношений. -СПб.: Алетейя, 2004.
20. Суковатая В.А. Интернет в социальных политиках и массовом сознании: гендерный анализ // Социология: теория, методы, маркетинг. -2004. -№ 1. -С.89-102.
21. Митина О.В., Войскунский А.Е. Интернет в гендерном измерении // Введение в гендерные исследования. -М.: Аспект-Пресс, 2005. -С.204-216.
22. Компанцева Л.Ф. Гендерные основы Интернет-коммуникации в постсоветском пространстве. -Луганск: Знание, 2004.
23. Goroshko O. Gender Aspects in Teaching by Distance versus Traditional in English for Special Purposes // 35. -P.27-33.
24. Cameron, D., Feminism and Linguistic Theory. -New York, 1998.
25. Воронина О.А. Теоретико-методологические основы гендерных исследований // Теория и методология гендерных исследований: Курс лекций /Под общ. ред. О.А. Ворониной. -М.: МЦГИ-МВШСЭН-МФФ, 2001. -С.13-106.

Поступила в редколлегию 16.12.2005

ГОРОШКО О.І. ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ЕЛЕКТРОННОГО СПІЛКУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ

Виходячи із теоретичного положення, що гендер являє собою соціально конструктивістську категорію, в роботі аналізуються ресурси та способи конструювання гендеру на прикладі вивчення чоловічих та жіночих особливостей при спілкуванні кризь мережу Інтернет в Україні.

GOROSHKO O.I. GENDER ASPECTS OF ELECTRONIC COMMUNICATIONS IN THE INTERNET

It explores Internet and gender beginning from the assumption that gender presents a social and cultural construct. This exploration is aimed towards understanding the ways in which Internet as very specific and not gender-neutral medium impacts and contributes to the construction of gender practices in Ukraine.

УДК 316.47:[351.74+364.463]

Ю.О. СВЄЖЕНЦЕВА, канд. соц. наук,
І.В. ЩЕРБАКОВА

Харківський національний університет внутрішніх справ

ПАРТНЕРСТВО ДІЛЬНИЧНИХ ІНСПЕКТОРІВ З НАСЕЛЕННЯМ: КРИТЕРІЇ ТА ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ

Проаналізована ефективність типових форм взаємодії дільничних інспекторів з населенням для формування партнерських відносин між ними; надані рекомендації адміністративній службі міліції.

Соціально-наукова теорія співробітництва привносить у суспільну практику важливий досвід: надійні та стабільні відносини партнерства між міліцією та населенням можна побудувати тільки накопиченням соціального досвіду продуктивного співробітництва [1, с.5].

Загальноприйнятим є визначати співробітництво (кооперацію) як узгоджені дії учасників для досягнення спіль-

ної мети або взаємопов'язаних цілей [2-5]. Партнерство розглядається нами як система соціальних відносин, що здатна породжувати співробітництво. Ознакою партнерських відносин є обґрунтована довіра між партнерами, що підтверджується повсякденною практикою взаємодій.

Наведений висновок щодо способу побудови партнерських відносин поруч з нашим визначенням партнерства

може, на перший погляд, здатися тавтологією. Але це не так, бо партнерство ітеративно, крок за кроком, створюється накопиченням соціального (групового) досвіду продуктивного співробітництва, і само може породжувати співробітництво на тому ж самому або вищому рівні, з більшими ризиками та затратами.

Крім накопичення досвіду співробітництва, немає іншого надійного шляху побудувати довготермінові партнерські стосунки. Можна на деякий час, вклавши великі гроші в інформаційну кампанію, штучно створити у певних груп громадськості позитивні уявлення про міліцію, такий собі віртуальний імідж, який начебто заслугоує на довіру. Але якщо цей імідж не підкріплений практикою продуктивних взаємодій, а тим більш, якщо повсякденні контакти населення з міліцією йому явно суперечать, позитивний імідж зазвичай розсипається, як картковий будиночок.

Сьогодні, з урахуванням існуючого рівня довіри, для створення партнерських відносин між міліцією та населенням науковці системи МВС радять дещо змістити акценти: основну увагу приділяти не підтримці тих форм співробітництва, які потребують від населення значних зусиль та часу, а навпаки, підтримку легких, маловитратних для населення форм співробітництва для вирішення проблем, які дійсно турбують громадськість. І головне, потрібно якнайбільше повсякденних контактів між міліцією та населенням переводити у форму продуктивного співробітництва задля спільної мети – правопорядку та стримування злочинності [1, с.18].

Без сумнівів, особливе значення для досягнення відносин партнерства міліції та населення набуває практика повсякденних контактів дільничних інспекторів з населенням. І це не просто декларативне ствердження, а науково обгрунтований факт: як свідчать результати соціологічного дослідження, яке складає емпіричну базу цієї публікації, довіра населення до свого дільничного інспектора на 46 % визначає довіру населення до місцевих органів міліції. (Коефіцієнт кореляційного зв'язку η між цими показниками становить 0,67. Це означає, що довіра до дільничного інспектора описує 46 % варіації показника довіри до місцевих органів міліції). Інакше кажучи, якщо сформувати обгрунтовану довіру до дільничного інспектора, то задача формування довіри до місцевих органів міліції буде виконана майже на половину.

Не можна стверджувати, що практика взаємодій міліції, зокрема, дільничних інспекторів, з населенням є "білою плямою" для науковців. Цій тематичі присвячена ціла низка робіт, в першу чергу науковців ХНУВС [4-7]. Однак детально вплив тих чи інших форм взаємодій дільничного інспектора з населенням на покращення оцінок діяльності міліції та підвищення довіри не було досліджено. Разом із тим питання пошуку ефективних форм взаємодій дільничних інспекторів з населенням актуально для ОВС і має високу практичну значимість.

Отже, мета нашого дослідження – проаналізувати практику взаємодій дільничних інспекторів міліції та населення і визначити найбільш ефективні форми взаємодій для створення партнерських відносин між ними. Поставлена мета мала бути досягнута виконанням наступних задач, які самі по собі також мають наукову та практичну

цінність: 1) визначити валідні показники та критерії партнерських відносин; 2) вивчити поширеність тих чи інших форм взаємодій дільничних інспекторів з населенням; 3) проаналізувати вплив різних форм взаємодій на розвиток партнерських відносин; 4) визначити ті форми відносин, які найбільш ефективно формують партнерські стосунки між дільничними інспекторами та населенням. Для виконання дослідницьких задач у листопаді-грудні 2004 року було проведено соціологічне опитування населення Харківської області виключно з обласним центром (1024 особи, квотна вибірка) щодо різних аспектів діяльності дільничних інспекторів.

Дослідження дозволило оцінити поширеність тих чи інших форм взаємодій дільничних інспекторів з населенням. Результати наведені у таблиці 1. Можна помітити, що протягом останнього перед опитуванням року найбільш поширеними контактами населення з дільничним інспектором були: спостереження за його роботою збоку (32 % опитаних вказали на таку практику взаємодій), прихід дільничного для з'ясування якоїсь інформації (22 %) та письмові оголошення про час і місце прийому дільничним інспектором громадян (20 %).

Однак поширеність тієї або іншої форми взаємодій ніяк не свідчить про її ефективність для створення партнерських відносин. І перш ніж ставити питання про вплив форм взаємодій, треба визначити, які показники валідно вимірюють стан відносин партнерства і які критерії цих відносин. Як було вже зазначено, ознакою партнерських відносин є обгрунтована, підкріплена практикою довіра. Що це означає у термінах концептуальних та операціональних визначень?

Довіра людини до будь-якого об'єкту базується на її уявленні про цей об'єкт, тобто на знанні. Знання людини, у свою чергу, є індивідуальними за власністю, але не за походженням. Переважну більшість знань людина черпає не з власного досвіду, а від інших людей, безпосередньо або через ЗМІ, книги, фільми або якісь інші посередники в передачі інформації. Завдяки комунікації уявлення набувають риси не індивідуального, а соціального явища, і деякі спільні уявлення (а відтак і довіра, що "зашита" в цих уявленнях) стають властивістю і, власно кажучи, продуктом соціальних груп. Отже, довіра людини до якогось об'єкту визначається соціальним досвідом пізнання цього об'єкту, тобто синтезом власного та групового досвіду в уявленні про нього. І, більш конкретно, довіра якоїсь особи до дільничного інспектора визначається її уявленням про нього. Це уявлення синтезоване з власного та групового досвіду взаємодій з цим самим та іншими дільничними інспекторами.

Соціальним уявленням, як і іншим формам знання, напевне, властиво переживати ті ж самі нелінійні зміни, про які писав Т. Кун у "Структурі наукових революцій" щодо наукового знання. Вони можуть зароджуватися; поступово формуватися, вбудовуючи та анкеруючи нове індивідуальне і групове знання у загальну несуперечливу картину; поширюватися; досягати рівня усталеної парадигми повсякденного знання, коли уявлення стають відносно незмінним зразком світогляду та мислення для соціальної групи, тобто фактично консервуються; "загнивати", поступово віддаляючись від реальності, що неодмінно зміню-

ється; руйнуватися після накопичення критичної маси фактів, що суперечать уявленню, розпадатися на “уламки”, з

яких потім формуються нові уявлення. Подібні, але не тотожні метаморфози переживає й довіра/недовіра.

Таблиця 1 - Відповіді респондентів щодо поширеності форм взаємодії дільничних інспекторів з населенням (у %)

Чи були протягом останніх 12 місяців наступні факти:	Так	Ні	Затр. відповіді
У Вашому будинку або недалеко від нього було розміщено оголошення про час і місце прийому громадян дільничним інспектором	20	64	16
Дільничний приходив до Вас представитися, приносив візитку з інформацією про час і місце прийому громадян	12	79	9
Дільничний приходив до Вас у рамках регулярного поквартирного або побудинкового обходу	9	78	13
Дільничний приходив до Вас для з'ясування якоїсь інформації	22	70	8
Дільничний приходив до Вас для врегулювання якоїсь проблеми	12	80	8
Ви брали участь у зустрічах дільничного інспектора з мешканцями	10	82	8
Дільничний викликав або запрошував Вас до себе на прийом	7	85	8
Ви зі своєї ініціативи приходили на прийом до дільничного	11	82	7
Ви контактували з дільничним під час обходу ним своєї ділянки	16	77	7
Ви збоку бачили, як працює Ваш дільничний на своїй ділянці	32	60	8
Ви брали участь у роботі громадських формувань з охорони правопорядку (ДНД)	7	85	8
Ви збоку бачили, як працюють громадські формування на території Вашої ділянки	16	74	10

Важливе місце в уявленні займають оцінки. Зазвичай вони характеризують досвід останніх завершених взаємодій. Разом із тим є періоди, коли оцінки, як складові уявлень, визначаються здебільшого не повсякденною практикою поточних стосунків, а ґрунтуються на стереотипах та упередженнях, що були сформовані у минулому і зовсім не відбивають практику сьогодення.

Якщо оцінки відбивають досвід нещодавнього минулого, то довіра/недовіра – це теж оцінка, але прогнозна, направлена у майбутнє. Це оцінка передбачуваного майбутнього досвіду. Для довіри недостатньо тільки хороших оцінок, важливо, щоб була впевненість у надійності цих оцінок та відносній незмінності поведінки самого об'єкту довіри. Отже, не завжди хороші поточні оцінки якогось об'єкту супроводжуються довірою йому. Для формування довіри потрібен деякий час, протягом якого об'єкт демонструє надійність та незмінність хороших оцінок. І навпаки, часом в цілому невисокі оцінки якогось об'єкту можуть супроводжуватися довірою до нього, якщо об'єкт давно відомий, передбачуваний, і вже вироблені надійні способи співпраці з ним. Для довіри важливими є не тільки позитивні оцінки, але й, по-перше, знайомство з об'єктом, усталеність, сформованість і незмінність уявлень про нього, по-друге, відчуття користі від покладання на нього.

Завдяки такому ступневому, покроковому характеру формування довіри, остання проявляє деяку інерційність, запізнення відносно оцінок. Довіра, коли сформувалася і виправдовується деякий час, набуває усталеності і перетворюється у звичку. Ця звичка довіряти може по інерції залишатися на деякий час, навіть попри негативні оцінки. Інерційність довіри/недовіри можна спостерігати, коли люди похилого віку критикують роботу міліції, а все ж продовжують довіряти їй, і навпаки, коли сформована у минулому недовіра до міліції поєднується з відсутністю претензій до її теперішньої роботи. Так, наприклад, у 2000 році було помічено, що сільська інтелігенція здебільшого,

хоч і погано оцінювала поточну роботу міліції, все ж по інерції продовжувала довіряти їй. А у 2002 році довіра міліції у цій категорії респондентів вже більш стала співзвучною з оцінками роботи міліції [4, с.227-228].

Інерційність довіри значно зростає у випадках довірливо-конфіденції. При цьому типі довіри у людини немає вибору, довіряти тому чи іншому партнеру. Партнер тільки один, і є тільки дві альтернативи – довіряти йому чи не довіряти. Таку форму приймає довіра до членів сім'ї, родичів, а також до “монопольних” соціальних інститутів та організацій, яким немає альтернативи (таким як, наприклад, міліція, природні монополії у комунальному обслуговуванні, держава в цілому). Людина не може повністю уникнути залежності від таких об'єктів, і недовіра до них зазвичай супроводжується негативними психічними станами, яких здорова психіка людини намагається уникнути, витісняючи різного роду побоювання, що лежать в основі недовіри. У цих випадках людині психологічно комфортніше довіряти, ніж не довіряти, і люди схильні по інерції зберігати довіру попри явні докази того, що це робити не варто.

Отже, якщо взаємодії з об'єктом деякий час не було, оцінки можуть відставати від реальності, що змінюється, а довіра, у свою чергу, може відставати від оцінок. Взаємодія зменшує ці обидва зазори-відставання і робить довіру і оцінки узгодженими.

Обґрунтована, підкріплена позитивним досвідом повсякденних взаємодій довіра до дільничного інспектора, що властива партнерським відносинам, на нашу думку, визначається співвідношенням трьох показників: 1) чи вважає респондент, що він *знає* дільничного інспектора; 2) як *оцінює* респондент його роботу; 3) чи *довіряє* йому респондент. Важливо, щоб, по-перше, між цими показниками був тісний взаємозв'язок; по-друге, добра ознайомленість респондента з роботою свого дільничного поєднувалася здебільшого з позитивними оцінками його діяльності; по-

третє, сила направленої зв'язку між показниками має бути такою, щоб довіра до дільничного більшою мірою визначалась позитивними оцінками та відчуттям того, що респондент "знає" його; по-четверте, більшість людей мають добре оцінювати роботу дільничного та довіряти йому. Ці чотири умови означають, що:

- позитивні оцінки ґрунтуються на знанні та досвіді контактів, а негативні – здебільшого пояснюються упередженнями та стереотипами з нещодавнього минулого;
- довіра ґрунтується на знанні, впевненості респондента у тому, що він/вона знає свого дільничного інспектора¹;
- довіра базується на поточних оцінках, а не на стереотипах минулого;
- більшість людей знають свого дільничного, добре оцінюють його роботу та довіряють йому.

За результатами нашого опитування, 58 % опитаних стверджували, що вони знають свого дільничного інспектора, 42 % - що не знають. Безперечно, рівень знайомства з дільничним інспектором варіює відносно місця проживання респондента: чим менше населений пункт, тим більше людей знають дільничного. Так, якщо у обласному центрі знали свого дільничного 45 % опитаних, то у селах – вже 75 % (рис.1).

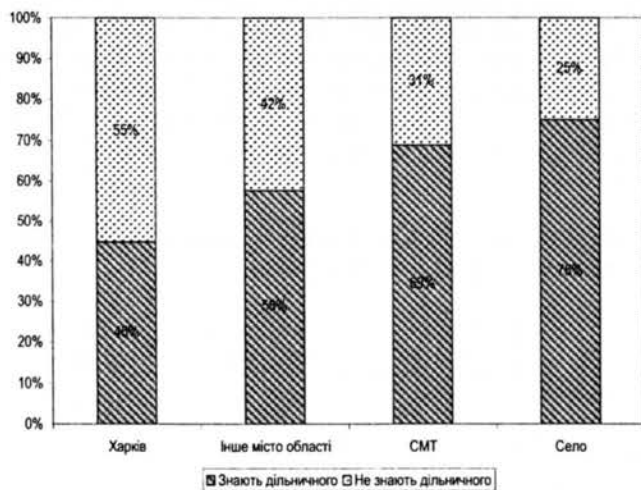


Рисунок 1 - Відсоток осіб, що знають свого дільничного інспектора, в залежності від місця проживання

Серед опитаних 22 % стверджували, що вони повністю довіряють дільничному інспектору, 28 % - деякою мірою довіряють, 38 % - не змогли визначитися, довіряють вони чи ні, 5 % - скоріше не довіряють і 7 % - повністю не довіряють. 15 % опитаних оцінили роботу свого дільничного як добросовісну, 35 % - "не без недоліків, але в цілому нормально"; 9 % опитаних зазначили, що дільничний практично не працює; 41 % - не змогли дати оцінку. Серед тих, хто сказав, що знає свого дільничного, 32 % не змогли або

¹ Зазначимо, що для кожної людини є свій рівень знайомства з дільничним, достатній для ствердження: «Я знаю свого дільничного». «Знаю» для одних може означати, що вони знайомі особисто та часто спілкуються, для других – що вони знають дільничного «в обличчя», для третіх – що вони бачили його під час обходу дільниці, для четвертих – що вони читали його прізвище в об'яві про часи прийому громадян. Разом із тим, відчуття того, що дільничний інспектор знайомий, дуже важливо для довіри.

не хотіли оцінити його роботу; серед тих, хто не знає, - майже 70 %. Цікавим є той факт, що інші 30 % з тих, хто не знав свого дільничного, все рівно оцінили його роботу, і серед цих респондентів негативних оцінок роботи дільничних значно більше, ніж серед респондентів, що знали свого дільничного інспектора (рис.2). Отже, цей факт свідчить, що негативні стереотипи та упередження ще достатньо впливають на оцінки роботи дільничних інспекторів.

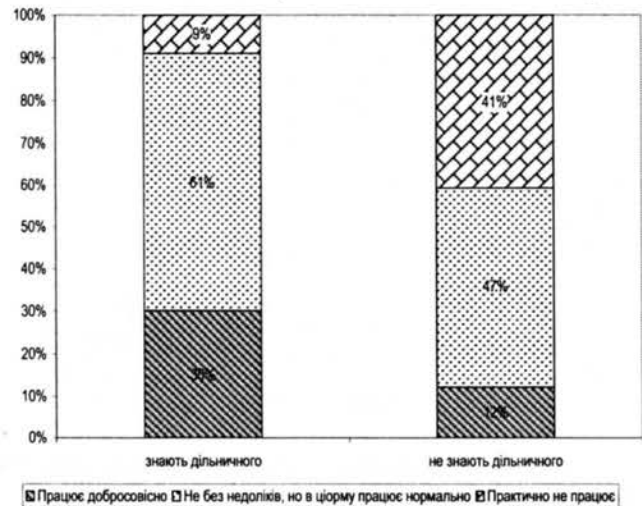


Рисунок 2 - Оцінки роботи дільничного інспектора тими респондентами, хто знає і не знає свого дільничного (% від кількості тих, хто оцінював)

Отже, 58 % опитаних знають свого дільничного інспектора, половина респондентів в цілому задоволені його роботою та половина опитаних тою чи іншою мірою довіряла своєму дільничному інспектору. Чи це є одні й ті ж самі люди, хто знає, нормально оцінює та довіряє дільничному? Як же співвідносяться між собою такі показники як "знаю дільничного", "оцінюю роботу дільничного" та "довіряю дільничному"? Перевіримо це за допомогою кореляційного аналізу зв'язків між цими показниками (рис.3) та кластерного аналізу.

Можна помітити на рис.3, що є достатньо сильний взаємозв'язок між "знаю" та "оцінюю", при чому знайомство з дільничним здебільшого асоціюється з позитивними оцінками його роботи. Інакше кажучи, якщо респондент знає свого дільничного, він скоріше за все позитивно оцінює його роботу.

Ще більшої сили зв'язок можна помітити між показниками "оцінюю" і "довіряю". Зазначимо, що у дослідженнях 2000-2002 років сила зв'язків між цими показниками, виміряна у такий же спосіб, поступово зростала, коливаючись у межах 0,175-0,426 [4, с.228]. Крім того, у 2000 році в деяких групах вплив "довіряю" на "оцінюю" значно перевищував вплив у зворотному напрямку, що свідчить про інерційне відставання довіри/недовіри від поточних оцінок. У 2004 році вплив "оцінюю" на "довіряю" значно вищий, ніж у зворотному напрямку, тобто оцінки поточної діяльності дільничних визначають довіру/недовіру до них. Отже, у значній частині респондентів довіра/недовіра до дільничного обґрунтована усталеними оцінками його роботи: висока (протягом певного часу) оцінка роботи дільничного інспектора перетворюється у

довіру до нього, а низька – у недовіру.

Крім того зазначимо: вплив “знаю” на “довіряю” навіть сильніший, ніж на “оцінюю”. Це говорить про те, що відчуття знайомства з дільничним має велике значення для довіри: воно само по собі, часом навіть без високих оцінок його діяльності, може перетворюватися у довіру, якщо якась особа знає, чого можна чекати від дільничного та що йому можна довірити. Крім того, довіра навіть з погано працюючим дільничним може виникнути на базі різного роду “домовленостей” та взаємних послуг.

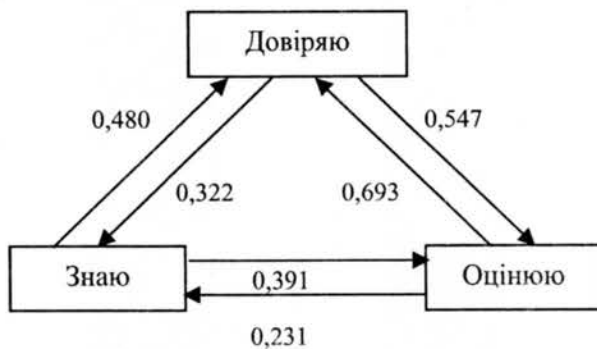


Рисунок 3 - Взаємозв'язки між показниками, виміряні коефіцієнтом Somers'd

Отже, дослідження зафіксувало сильний кореляційний зв'язок між показниками “знаю”, “оцінюю”, “довіряю”. Але чи достатньо тих людей, що водночас знають свого дільничного, позитивно оцінюють його роботу та довіря-

ють йому? Для відповіді на це питання побудуємо кластерну модель, тобто проаналізуємо, на які кластери природно розбивається наша вибірка з огляду відповідей респондентів на питання про знання, оцінку роботи та довіру до дільничного.

Якщо оцінювати у цілому, до кластеру респондентів, що знають свого дільничного, позитивно оцінюють його роботу та довіряють йому, увійшло 39 % респондентів. Стосовно цих людей можна стверджувати, що вони із своїм дільничним у відносинах партнерства. Зрозуміло, що кількість таких осіб варіює відносно міста проживання: у Харкові їх тільки третина опитаних, у інших містах Харківської області – 40 %, у СМТ – 42 %, у селах – до 51 %. З огляду на ці цифри та дані минулих опитувань ми можемо стверджувати, що процес формування партнерських відносин між населенням та дільничними інспекторами дійсно триває. І цей процес є більш успішним у сільській місцевості, там, де дільничного знають особисто, він на виду і йому простіше продемонструвати свою роботу.

Для прискорення цього процесу корисно було б надати дільничним інспекторам науково обґрунтовані рекомендації стосовно того, які форми контактів з населенням найбільш ефективно формують партнерські відносини. Для оцінки ефективності треба для кожної з форм взаємодії вирахувати коефіцієнт сили одностороннього зв'язку, сили того, як ця форма взаємодії впливає (1) на відчуття того, що респондент знає дільничного, (2) на оцінку його роботи та (3) на довіру до нього. Ми використовували коефіцієнт Somers'd. Результати наведені у таблиці 2.

Таблиця 2 - Вплив форм взаємодії дільничного інспектора з респондентом на відчуття у нього знайомства з дільничним, оцінку його роботи та довіру (виміряний коефіцієнтом Somers'd)

Чи були протягом останніх 12 місяців наступні факти:	Вплив на “знаю”	Вплив на “оцінюю”	Вплив на “довіряю”
У Вашому будинку або недалеко від нього було розміщено оголошення про час і місце прийому громадян дільничним інспектором	0,290	0,307	0,394
Дільничний приходив до Вас представитися, приносив візитку з інформацією про час і місце прийому громадян	0,404	0,341	0,505
Дільничний приходив до Вас у рамках регулярного поквартирного або побудинкового обходу	0,418	0,339	0,498
Дільничний приходив до Вас для з'ясування якоїсь інформації	0,355	0,172	0,318
Дільничний приходив до Вас для врегулювання якоїсь проблеми	0,343	0,156	0,271
Ви брали участь у зустрічах дільничного інспектора з мешканцями	0,397	0,304	0,509
Дільничний викликав або запрошував Вас до себе на прийом	0,385	0,179	0,277
Ви зі своєї ініціативи приходили на прийом до дільничного	0,382	0,258	0,341
Ви контактували з дільничним під час обходу ним своєї ділянки	0,412	0,230	0,424
Ви збоку бачили, як працює Ваш дільничний на своїй ділянці	0,479	0,263	0,440
Ви брали участь у роботі громадських формувань по охороні правопорядку (ДНД)	0,305	Не впливає	0,365
Ви збоку бачили, як працюють громадські формування на території Вашої ділянки	0,322	0,129	0,293

Так, на формування у мешканця відчуття, що він знає свого дільничного інспектора, найбільш впливає спостереження збоку того, як він працює (коефіцієнт направлено впливу Somers'd дорівнює 0,479). Зазначимо, що спостереження збоку за особою, яка не знає, що за нею спостерігають, і тому не намагається цілеспрямовано

справити враження, дає найбільш точну інформацію. Люди зазвичай вірять власному досвіду, “своїм очам”, тому така інформація обов'язково вбудовується в архітектуру уявлень людини. Високу ефективність також мають такі форми контактів: прихід дільничного до респондента у рамках регулярного поквартирного або побудинкового

обходу (0,418), контакти з дільничним під час обходу їм своєї ділянки (0,412), прихід дільничного до мешканців представитися, дати візитку з інформацією про час і місце прийому громадян (0,404) та зустрічі дільничного інспектора з мешканцями (0,397).

Вплив різних форм контактів дільничного інспектора з мешканцями на оцінку останніми його роботи у цілому дещо слабший. Які ж форми контактів найбільш приємно вражають населення і сприяють позитивним оцінкам роботи дільничного? Це прихід дільничного до мешканців представитися та дати візитку з інформацією про час і місце прийому громадян (0,341), прихід дільничного у рамках регулярного поквартирного або побудинкового обходу (0,339), розміщення у будинку або недалеко від нього оголошення про час і місце прийому громадян дільничним інспектором (0,307) та зустрічі дільничного інспектора з мешканцями (0,304).

Найбільш ефективними для формування у мешканців довіри до дільничного були такі форми контактів: зустрічі дільничного інспектора з мешканцями (0,509), прихід дільничного до мешканців представитися та дати візитку з

інформацією про час і місце прийому громадян (0,505), прихід дільничного до респондента у рамках регулярного поквартирного або побудинкового обходу (0,498), спостереження респондентом того, як працює дільничний (0,441), контакти з дільничним під час обходу ним своєї ділянки (0,424).

Не тільки форма, але і якість контактів дільничного з населенням важливі для партнерства. Звернення до дільничного або досвід інших контактів значно впливали як на оцінки, так і на довіру. Так, наприклад, і те, як поставився до відвідувача дільничний, і те, чи була надана йому допомога, - все це має дуже сильний вплив на оцінку роботи дільничного та на довіру до нього (табл.3). Цікавим є той факт, що у дослідженнях 2000-2002 років ставлення працівника міліції до відвідувача мало сильніший вплив на довіру, ніж те, чи була надана допомога. У 2004 році на довіру найсильніше впливало саме надання реальної допомоги відвідувачу (коефіцієнт Somers'd дорівнював 0,566). Отже, сьогодні від дільничного як партнера, якому довіряють, населення очікує реальної допомоги, а не просто ввічливого розуміння з відмовою.

Таблиця 3 - Вплив досвіду взаємодії респондента з дільничним інспектором на оцінку його роботи та довіру (виміряний коефіцієнтом Somers'd)

Досвід взаємодії	Вплив на "оцінюю"	Вплив на "довіряю"
Досвід звертання респондента до дільничного		
Як поставився до респондента дільничний інспектор?	0,421	0,433
Чи була надана допомога респонденту?	0,497	0,566
Чи були факти протизаконних або неправомочних дій дільничного відносно...		
- респондента або членів його/її сім'ї	0,457	0,350
- сусідів або знайомих	0,364	0,320

Також на оцінку роботи дільничного значно впливають факти протизаконних або неправомочних дій дільничного відносно респондента або членів його/її сім'ї. Трохи слабше впливають такі ж самі факти відносно сусідів та знайомих. Разом із тим вплив цих фактів на довіру/недовіру слабший, ніж вплив успішного звертання до дільничного за допомогою (табл.3).

Таким чином, ми бачимо, що довіра /недовіра до дільничного породжується не стільки соціальними упередженнями та віртуальним іміджем, скільки реальною практикою контактів з населенням. Цей факт треба постійно доводити до дільничних: вони мають не просто відсидіти часи прийому громадян або пройти по території, а намагатися у цей час якнайбільше допомогти мешканцям своєї ділянки у розв'язанні проблем правопорядку та безпеки. Тільки так вони зможуть, камінь за камінем, "будувати храм" партнерства з громадою.

Для партнерства як відносин обґрунтованої довіри до дільничного інспектора однаково важливо, щоб мешканці:

- знали не просто дільничного як людину, а як людину-професіонала, щоб можна було б його оцінювати;
- позитивно оцінювали цю діяльність, бачили користь від неї;
- знали та позитивно оцінювали протягом певного часу, необхідного для формування сталих очікувань і впевнених прогнозів на майбутнє, тобто для довіри.

Акцент тільки на одній з цих складових партнерства не побудує відносин довіри, що обґрунтована свіжим досвідом взаємовигідного співробітництва. Наприклад, якщо дільничні інспектори будуть віддавати перевагу тільки інформуванню про свою роботу, розповідям про те, що було зроблено, не показуючи користь від цієї роботи для населення, партнерства не буде. Або якщо дільничні інспектори, звітуючи перед населенням про свої досягнення, не будуть акцентувати увагу на проблемах, які турбують населення і які можна успішно вирішити завдяки співробітництву міліції з населенням (тобто не будуть підкреслювати необхідність та корисність довірчих відносин для вирішення цих проблем), осмислена та активна довіра як готовність до спільних дій може й не виникати у переважної більшості населення. Якщо дільничні інспектори будуть тільки стелати про необхідність підтримки та співробітництва з населенням для вирішення певних проблем, не інформуючи при цьому населення про свою роботу, не показуючи своїх досягнень та безпосередньої користі від своєї діяльності, то замість партнерського ставлення у населення напрошується питання: "А ви власне чим займаєтеся, за що зарплату отримуєте?"

Рух до партнерства, таким чином, є рух одразу у трьох напрямках. Тому і перевагу треба віддавати тим формам контактів, що найбільш сприяють одночасно знанню, оцінкам та довірі. І добре, що ефективні форми контактів,

які визначені дослідженням, придатні для умов міста, бо саме тут важливо: 1) зробити роботу дільничних інспекторів наглядною, помітною, такою, що привертає увагу населення; 2) показати ініціативність, добросовісність, професіоналізм дільничних інспекторів та продуктивність їх роботи; 3) впевнити у взаємній вигоді довірчих відносин та співробітництва з дільничними задля вирішення нагальних проблем правопорядку та безпеки, що найбільш турбують населення.

Нажаль, найбільш продуктивні для формування партнерства форми контактів з населенням все ще не досить поширені у діяльності дільничних інспекторів. Як показало дослідження, тільки 9-12 % опитаних свідчили про досвід таких контактів з дільничними інспекторами. Цей факт вимагає перегляду існуючих цілей, пріоритетів, завдань і форм управління адміністративною службою міліції та виробленню нових сучасних вимог, стимулів та форм контролю роботи дільничних інспекторів міліції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Свеженцева Ю.О. Співробітництво та партнерські відносини між міліцією та населенням: теорія, передумови та фактори успіху // Партнерство та співробітництво міліції з населенням: стан, проблеми, рекомендації

/Свеженцева Ю.О., Болотова В.О., Щербакова І.В. та ін.; Під заг. ред. В.О. Соболева, Ю.О. Свеженцевої. -Харків: "Поларт", 2005. -С.10-47.

2. Axelrod, Robert. The Evolution of Cooperation, Basic Books, 1984.

3. Diego Gambetta. Can We Trust Trust? // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, Oxford: Blackwell, 1988.

4. Бандурка А.М., Адриан Бек, Кобзин Д.А. и др. Взаимодействие милиции и населения: к итогам Харьковско-го эксперимента. -Х.: Нац. ун-т внутр. дел, 2003. -288 с.

5. Доверие населения милиции как потенциал и результат их сотрудничества // Методология, теория та практика соціологічного аналізу суспільства: Збірник наук. праць. -Харків: Харківськ. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна, -2003. -С.335-340.

6. Партнерство та співробітництво міліції з населенням: стан, проблеми, рекомендації /Свеженцева Ю.О., Болотова В.О., Щербакова І.В. та ін.; Під заг. ред. В.О. Соболева, Ю.О. Свеженцевої. -Харків: "Поларт", 2005. -240 с.

7. Свеженцева Ю.А., Соболев В.А., Рущенко І.П., Диденко В.І., Тонков Е.Е. Доверие милиции и латентная преступность. -Харьков: "Финарт", 2002. -310 с.

Надійшла до редколегії 23.12.2005

СВЕЖЕНЦЕВА Ю.А., ЩЕРБАКОВА І.В. ПАРТНЕРСТВО УЧАСТКОВЫХ ИНСПЕКТОРОВ С НАСЕЛЕНИЕМ: КРИТЕРИИ И ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ

Проанализирована эффективность типичных форм взаимодействия участковых инспекторов с населением для формирования партнерских отношений между ними; представлены рекомендации административной службы милиции.

SVEZHENTSEVA J.A., SHCHERBAKOVA I.V. PARTNERSHIP OF LOCAL POLICEMEN WITH THE POPULATION: CRITERIA AND WAYS OF FORMATION

Efficiency of typical forms interaction of local policemen with the population for formation of partner attitudes between them is analyzed; recommendations of administrative service of militia are given.

УДК 316.62:[331.483.7:176]

О.В. ШВЕД

Харківський національний університет внутрішніх справ

КОМПЛЕКСНА ПРОГРАМА РЕАБІЛІТАЦІЇ ДІТЕЙ-ЖЕРТВ СЕКСУАЛЬНОЇ ЕКСПЛУАТАЦІЇ. ПОЕТАПНИЙ АНАЛІЗ¹

Представлені проблеми дітей, що постраждали від сексуального насильства та сексуальної експлуатації, та необхідність їх реабілітації за спеціальною комплексною програмою; надані рекомендації по створенню спеціальних притулків реабілітації в Україні.

Згідно статті 34 Конвенції ООН по правам дитини, яку Україна ратифікувала у 1991 році, держава зобов'язана захищати дитину від усіх форм сексуальної експлуатації та сексуальних розбещень. Ця сама стаття пояснює, що держава повинна запобігати:

- схилянню або примушуванню дитини до будь-якої

незаконної сексуальної діяльності;

- використанню дітей з метою експлуатації у проституції або в іншій незаконній сексуальній практиці;

- використанню дітей з метою експлуатації у порнографії та виготовленні порнографічних матеріалів.

Необхідно зважити на те, що Конвенція ООН, як і закони України, вважає дитиною особу, яка не досягла 18 років [1, с.22].

Чи дійсно існують в країні проблеми сексуальної екс-

¹ Первинна рекомендація з напрямку досліджень: докт. соц. наук Рущенко І.П. (ХНУВС).