

ЮЛИЯ СВЕЖЕНЦЕВА,

заместитель начальника научно-исследовательской лаборатории социальной и психологической работы в ОВД Харьковского национального университета внутренних дел

**Что такое партнерство и как его измерять:
концептуальные и операциональные аспекты
социального феномена**

Abstract

The aim of this article is to interpret partnership as a social phenomenon and sociological category in operational and conceptual aspects. The author provides a definition of partnership, its characteristics, results, ways of identification and its measuring as well as empirically verifies hypotheses of partnership's manifestation.

Partnership is regarded as a universal social and structural phenomenon existing on different levels of social relations. The matter of partnership is explained by means of comparison between two ideal models of adherence to standards and rules. The first model is based on fear of sanctions that may be applied in case of norms violation, whereas the second provides for appreciation of the observance of standards and rules. Also the author gives conceptualization and operationalization of the "sound confidence" notion as an attribute of partnership.

Сегодня в Украине, которая решительно декларирует свой курс на становление и укрепление демократии, все чаще звучат призывы к осознанию новой роли граждан в этих преобразованиях. В обращении к Верховной Раде Президент Украины, в частности, отметил: "Прошлые неудачи и ошибки государственной политики были связаны с устранением людей от общественно-политических процессов. В результате власть теряла не только авторитет и доверие, но и огромный ресурс позитивных сдвигов. Партнерство должно стать новой практикой власти, политических партий и общественных организаций" [1].

Ныне партнерство повсеместно предлагается как едва ли не панацея от всех проблем, конфликтов и противоречий в обществе. Многие программы реформирования разных сфер общественных отношений определяют по-

строение партнерских отношений между заинтересованными сторонами в качестве своей стратегической цели. Но несмотря на очевидную ясность термина “партнерство”, существует множество трактовок его значения, нередко чрезмерно позитивно окрашенных. Социально-научная неопределенность того, что мы называем партнерством, неумение измерять его состояния и проявления, отсутствие научно обоснованных технологий его формирования, — все это приводит к распространению сомнительных рецептов установления партнерства, следование которым часто приводит к совершенно противоположным последствиям.

Цель данной статьи — внесение концептуальной и операциональной ясности в отношении партнерства как социального феномена и социологической категории; определение его сути, признаков, последствий, способов идентификации и измерения, а также эмпирическое подтверждение гипотез, касающихся проявлений партнерства.

Значение термина “партнерство” уже давно вышло за рамки его первичного сугубо экономико-правового толкования как одной из форм совместного предпринимательства. Что касается термина “социальное партнерство”, то его использование тоже вышло за пределы сферы трудовых отношений, где такое партнерство возникло как система отношений между работниками (представителями трудящихся), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления для обеспечения согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и других непосредственно связанных с ними взаимодействий [см.: 2]. Синонимичный, но несколько более широкий по сферам применения термин “корпоративизм” обозначает систему отношений между институционализированными сторонами интересов, позволяющую решать социально-политические, социально-экономические проблемы и конфликты путем социального диалога [см.: 3].

Социально-научная концепция социального партнерства возникла в 60–70-х годах XX века как современная трансформация идей солидаризма, зародившегося в самом начале века, с одной стороны, как ответ на теорию классовой борьбы К.Маркса, а с другой — как реакция на явно индивидуалистские установки идеологии эпохи промышленного капитализма.

Социальное партнерство (или корпоративизм) во многих странах уже давно зарекомендовало себя как действенный современный институт разрешения конфликтов. Оно должно обеспечивать баланс и реализацию интересов социальных сторон и тем самым призвано способствовать мирному урегулированию социальных отношений. Основным методом обеспечения согласия выступает консенсус, достигаемый в ходе переговоров. Характерной особенностью партнерства являются его договорные начала (возможно, даже неформальные), определяющие права, обязанности и форму общей или солидарной ответственности участников.

Практика социальных отношений подсказывает, что партнерство — это универсальное социальное явление, существующее на разных уровнях общественных отношений (от межличностных до отношений между группами интересов на уровне общества или нескольких стран). Для этого феномена всегда есть место в социальном пространстве и времени, меняются лишь формы проявления его в конкретных социокультурных условиях как осо-

бой формы социальных отношений, обеспечивающей цивилизованное разрешение проблем и противоречий в рамках диалога между заинтересованными сторонами.

Подчеркнем, что термин “партнерство” пока не получил статуса социологической категории наряду с другими категориями, обозначающими разные формы социальных отношений в зависимости от характера взаимодействия между сторонами. Чтобы понять сущность партнерства и его последствия, обратимся к социальной теории сотрудничества, или кооперации — очень близкого (а согласно некоторым публикациям, даже тождественного) явления.

Известно, что сотрудничество — это разновидность социального взаимодействия. Почему же в обществе возникает необходимость во взаимодействиях, в частности в кооперации? Социальные системы разного уровня, от семьи, дружеской компании до общества в целом с присущими ему институтами, отличаются от простого множества индивидов, использующих собственные ресурсы и возможности для удовлетворения своих потребностей. В социальной системе отдельные люди не могут полностью контролировать разного рода ресурсы и условия, необходимые для реализации собственных интересов. Некоторые из этих факторов, определяющие результат деятельности, частично или полностью находятся под контролем других людей. В итоге результат деятельности и последующие события, в которых заинтересован отдельный индивид, зависят от других людей. Таким образом, достижение своих целей неминуемо требует вовлечения индивида во взаимодействие с другими. Это взаимодействие может принимать целый спектр форм: от абсолютно конфликтных (условно говоря, “боев без правил”) и конкурентных (соревнования по правилам) до сотрудничества. Итак, еще раз подчеркнем: в центре социального взаимодействия находится определенный ресурс (возможность), контроль над которым участники взаимодействия пытаются ради лучшей реализации собственных интересов перераспределить или переорганизовать путем конфликта (с физической или символической борьбой), конкуренции или кооперации.

Кроме того, люди постоянно расширяют сферу тех факторов, которые они пытаются контролировать для лучшей реализации собственных интересов. Например, раньше врачи только лечили больного, а теперь стараются предупреждать возникновение болезни, то есть занимаются профилактикой заболеваний. Прежде полиция занималась только розыском преступников, а в наше время пытается еще и предупреждать преступления. Иногда овладение новыми ресурсами посредством расширения сфер влияния требует концентрации усилий и уже имеющихся ресурсов многих людей, как, скажем, для контроля за чистотой окружающей среды. То есть требует сотрудничества.

Общепринято определять сотрудничество (кооперацию) как согласованные действия участников для достижения общей цели или взаимосвязанных целей. Согласованность действий означает, что участники данного взаимодействия не только не делают ничего, что бы препятствовало достижению общей цели, но и согласовывают свои действия, чтобы достичь цели наилучшим образом. В идеале успешная кооперация базируется на конструктивном диалоге для согласования интересов и потребностей участников, определения общей цели (или взаимосвязанных целей) и поиска аде-

кватных способов ее (их) достижения; на взаимном контроле и согласовании действий для достижения общих целей оптимальным путем. Таким образом, важными чертами успешного сотрудничества, воплощающимися в конкретных этапах его становления, являются:

- 1) наличие у потенциальных участников сотрудничества общих интересов (или потребностей) как сферы пересечения их личных интересов (потребностей);
- 2) диалог для согласования интересов и определения общей цели или взаимосвязанных целей;
- 3) признание общей цели участниками;
- 4) диалог для разработки, согласования и определения путей достижения общей цели;
- 5) распределение ролей и обязанностей участников;
- 6) контроль и согласование действий участников для достижения общей цели оптимальным способом.

Заметим, что сотрудничество само по себе как феномен не является позитивным или негативным. Все зависит от характера общей цели кооперации и способов ее реализации. С точки зрения социально-научной теории “договоренность” между участковым инспектором милиции с местным производителем самогона, как и “взаимовыгодные контакты” сотрудников патрульно-постовой службы со старушками, нелегально торгующими сигаретами или семечками, является актами успешного взаимовыгодного сотрудничества. Для оценки позитивности или негативности такой кооперации важно, кто выступает бенефициариями, то есть кто получает выгоду от нее и каковы ее последствия для общества в целом с учетом приоритетов государственного и общественного развития.

Сущность успешного сотрудничества становится более понятной при рассмотрении взаимодействий, которые нельзя назвать таковыми. Во-первых, это взаимосвязанные действия участников, интересы и потребности которых не пересекаются, то есть по отношению к каждому из участников справедливо утверждение: то, что нужно ему, не нужно никакому другому участнику. Во-вторых, это взаимодействие в условиях отсутствия или неопределенности общей цели: интересы участников пересекаются, но сами участники этого могут не осознавать из-за отсутствия конструктивного диалога между ними. В-третьих, это попытки достичь общей цели, без предварительного согласования методов и средств, как, например, поступили лебедь, рак и щука из известной басни. В-четвертых, это попытки достичь общей цели без текущего контроля и согласования действий участников в случае значительной продолжительности взаимодействия.

Отметим, что акт кооперации — явление конкретное и ограниченное во времени, поскольку направлено на достижение конкретной цели, которая в принципе должна быть достигнута в определенный срок. Трудно представить сотрудничество ради достижения того, чего, по мнению участников, вообще достичь невозможно.

Что же происходит по достижении общей цели? Это зависит от характера полученного блага. Если оно не требует постоянной поддержки действиями участников (например, совместное восстановление старой церкви жителями села или содействие милиции в поиске и задержании конкретного преступника), акт сотрудничества завершается, оставляя после себя: 1) об-

щественный опыт решения общей проблемы, 2) выработанные нормы и правила, касающиеся мирного способа разрешения подобных проблем; 3) социальный капитал отношений доверия и общей ответственности участников. В этом случае сотрудничество может возобновиться, если необходимо выполнить какое-то новое общее задание.

То есть побочным результатом кооперации являются доверительные отношения между участниками, способные породить (обусловливать, стимулировать, делать возможным) новое сотрудничество ради разрешения общей проблемы или достижения общей цели. Доверие в этих отношениях обосновано социальным¹ опытом успешного взаимодействия на конкретном уровне, который определяется характером общей цели, ресурсов и рисков потерь², а также ситуацией, в которой кооперация оказалась успешной. По нашему мнению, наиболее точным термином для таких отношений является «партнерство». Оно также имеет уровни, определяющиеся теми же факторами: диапазоном допустимых общих целей, ресурсов, рисков и ситуаций, в которых партнеры могут прибегнуть к сотрудничеству. Можно быть партнерами в отношении одних целей и ресурсов, а в отношении других — нет; в одной ситуации, но не в иной.

Целью кооперации может быть и такое общее благо, которое требует постоянной поддержки действиями участников, например поддержки чистоты в своем районе. В этом случае сотрудничество переходит в устойчивую фазу, когда участники в своем поведении руководствуются выработанными в процессе взаимодействия нормами и правилами, которые со временем получают формальное или неформальное закрепление, институционализируются. Такие нормы могут иметь либо интегральный характер, когда единые требования распространяются на всех участников — членов социальной группы, либо дифференциальный — когда нормы закрепляют распределение обязанностей и полномочий между участниками. Переход сотрудничества в устойчивую фазу, закрепление норм знаменуют появление новой системы социальных отношений, то есть дальнейшее развитие (усложнение) их структуры в сторону большей интеграции (в случае интегральных норм) или дифференциации ролей и обязанностей (в случае дифференцированных норм). Еще раз подчеркнем: по нашему мнению, наиболее адекватным названием для системы доверительных отношений, порождающей постоянное сотрудничество ради поддержания общих или взаимосвязанных благ, является «партнерство». Итак, отношения партнерства содержат потенциал сотрудничества, который может находиться в латентном состоянии, а может выливаться в реальное взаимодействие для достижения общих целей.

Не противоречит ли такое толкование партнерства обыденному значению термина «партнер»? Исходя из определений, содержащихся в толковых словарях, партнерами называют участников игры, которые представляют одну из сторон, а также компаньонов, соучастников в определенном деле, за-

¹ Следует подчеркнуть: не индивидуальным, а социальным (групповым) опытом успешного сотрудничества. Индивидуальный опыт, распространяемый в социальной группе, превращается в социальное знание, социальные представления и ожидания.

² Как показывает анализ социальных дилемм, в частности «дилеммы заключенного», всякое сотрудничество предполагает угрозу потерь (ресурсов, времени, усилий и т.п.).

нятии. Следует заметить, что в определении понятия “партнер” речь не идет о характере игры или взаимодействия. Скажем, партнерами называют и участников так называемых игр “нулевой суммы”, в которых получить что-либо можно, только отобрав это у других, а суммарная выгода всех участников равна нулю (например, в карточных играх или в лотерее).

Но лишь на первый взгляд кажется, что в подобном партнерстве нет места стремлению достичь общих целей, выгодных сразу всем участникам. Если партнерское взаимодействие людей происходит по нормам и правилам, то фактически есть договоренность (осознанная или по обыкновению, неявная) об их соблюдении, есть согласие участников с этими нормами и правилами. Именно такое ограничение действий согласно правилам является общим интересом участников, хотя зачастую они и не осознают этого факта. Взаимная заинтересованность в соблюдении правил часто становится явной, осознанной лишь тогда, когда кто-либо из участников пытается нарушить правила игры или взаимодействия.

Соотношение партнерства и сотрудничества становится понятным, если проследить становление норм и правил, которых придерживаются партнеры. Обычно это обусловлено, с одной стороны, санкциями, а с другой — осознанием обусловленных преимуществ. Чтобы нормы и правила стали общепринятыми среди участников взаимодействия, они должны быть либо выработаны в рамках данной группы, либо импортированы, либо навязаны сверху обладателями определенных полномочий. В первых двух случаях становление норм и правил осуществляется путем обсуждения, которое приводит к сознательному решению участников объединить усилия или ограничить собственные действия при достижении общей цели, а также признать право другой стороны применять к ним санкции в случае нарушения норм и правил; а это и есть сотрудничество. Даже в случае навязывания “сверху”, с позиции силы и власти, нормы и правила не могут быть устойчивыми без убежденности участников взаимодействия в преимуществах от их соблюдения. Талейрану приписывают фразу: “Штыками можно сделать все, что угодно, но сидеть на них нельзя” [4, с. 7]. Действительно, чтобы правило или норма устоялись, люди, своими действиями определяющие социальную жизнь норм и правил, должны не просто бояться санкций, но и усматривать в этом преимущества, признавать справедливость и правильность таких ограничений или принуждения. Эти преимущества составляют общую цель, ради которой участники прилагают усилия или ограничивают свои действия, то есть сотрудничают.

Суть партнерства получает определенность при сравнении двух идеальных типов подчинения правилам и нормам: 1) из-за боязни санкций в случае их нарушения; 2) благодаря осознанию ценностей, предполагаемых соблюдением правил и норм¹. Юристы считают, что нет идеальных и исчерпывающих договоренностей и контрактов, и если человек нацелен на обман, он найдет пути отступничества, не нарушая условий контракта. Идеальный тип партнерства — это взаимное согласие с набором норм и правил, исключающее поиск путей к отступничеству. Это взаимная уверенность в том, что

¹ Безусловно, в каждом реальном случае имеют место оба этих типа подчинения (в определенном соотношении). Мы выделяем их с сугубо аналитической целью.

другие участники относятся к нормам и правилам так же, признание их справедливости, ценности и необходимости всеми сторонами отношений, взаимное доверие, основанное на опыте продуктивных взаимодействий.

Следовательно, партнерство рождается благодаря сотрудничеству, в процессе которого нормы и правила формируются, получают признание, кристаллизуются и становятся устойчивыми. При этом общая цель, которой эти нормы и правила служат, нередко отходит на второй план, становится менее осознанной, а сами правила входят в привычку. Соглашение с правилами может послужить почвой для развития дальнейших отношений, в какой бы форме они ни складывались — будь то конфликт (ведь большинство конфликтов тоже имеют определенные правила¹), соперничество или же новое сотрудничество.

Путем кооперации, создающей постоянную систему отношений между партнерами — общепринятое партнерство, социальные системы наращивают структурную сложность, то есть развиваются.

Сотрудничество и партнерство, если рассматривать их обобщенно, опираются на разные доверительные отношения. В первом типе отношений доверие является рациональным, осмысленным (ведь любому акту новой кооперации предшествует дилемма, которую каждый из участников решает: доверять или нет), во втором — основанным на привычке, неявным, превратившимся в подспудное социальное знание.

Наличие общих интересов, однако, не исключает существования у партнеров других конкурентных или конфликтных интересов. Однако отношения партнерства предполагают не только стремление сторон решать спорные вопросы путем переговоров и дискуссий, но и согласованные и признанные участниками средства, правила и нормы в отношении конкурентных интересов. Быть партнером — означает согласовывать даже такие интересы приемлемыми способами, а не путем конфликта.

Отношения партнерства, даже на очень низком уровне (когда правила и риски касаются не слишком ценных и важных ресурсов), имеют свойство побуждать участников к переговорам и поиску договоренностей в других ситуациях или на более высоком уровне, относительно более ценных ресурсов, поскольку конфликт, касающийся новых ресурсов и ситуаций, может разрушить уже сложившееся партнерство. Если участникам есть что терять, то есть отношения партнерства продуктивны и порождают взаимовыгодное сотрудничество, у них появляется весомый стимул отказываться от дальнейших конфликтов по поводу других ресурсов и в иных ситуациях. В случае успешности кооперация порождает еще более прочное партнерство. Таким образом, настоящее партнерство приводит в случае сотрудничества по поводу других ресурсов к экспансии партнерства, а в случае одних и тех же ресурсов, но в больших объемах — к эскалации партнерства. Партнеры, которые ценят сложившиеся отношения, почти обречены на дальнейший поиск договоренностей в формах компромисса, частичного консенсуса или абсолютного согласия. И наоборот, неудачное сотрудничество, в рамках кото-

¹ К примеру, в советское время, несмотря на изначальное противостояние правоохранительных органов и уголовного мира, существовало неписаное правило о недопустимости убийства сотрудника милиции. Нарушение этого правила трактовалось как “беспредел”.

рого сторонам не удалось достичь соглашения, перейдя к противостоянию или открытому конфликту, приводит к разрыву партнерства на данном уровне, что, в свою очередь, может вызывать цепную реакцию разрыва партнерских отношений и на других уровнях, в иных ситуациях и по поводу других ресурсов.

Концептуальный анализ подсказывает, что партнерство можно трактовать как систему социальных отношений, возникающую как результат кооперации и способную на постоянной основе или в случае необходимости порождать сотрудничество между участниками (партнерами). Кроме накопления опыта кооперации, по-видимому, нет иного надежного способа построить долговременные постоянные партнерские отношения. Можно, вложив большие деньги в информационную кампанию, искусственно создать у определенных групп общественности позитивные представления, скажем, о милиции, своеобразный виртуальный имидж, якобы заслуживающий доверия. Но если этот имидж не подкреплен практикой продуктивных взаимодействий, а тем более если повседневные контакты населения с милицией ему явно противоречат, позитивный имидж вскоре рассыплется, как картонный домик.

Для эмпирического изучения отношений партнерства и разработки научно обоснованных технологий его построения нужно определить, какие критерии отношений партнерства и какие показатели валидно измеряют состояние этих отношений. Вместе с тем определение партнерства через его генезис или потенциал крайне неудобно для практического исследования этого феномена. Наблюдая те или иные отношения, порой трудно определить, как они сложились и что относится к их потенциалу — сотрудничество или что-то другое. Поэтому для операциональных определений партнерства нам придется найти другие признаки партнерских отношений, которые можно наблюдать и измерять социологическими методами.

Таким признаком партнерских отношений, по нашему мнению, является обоснованное доверие между партнерами, то есть доверие, оправданное и подкрепленное повседневной практикой взаимодействий, превращенная форма накопленного социального опыта продуктивной кооперации. Однако истинность этой гипотезы нуждается в подтверждении исследованием.

Доверие человека к любому объекту базируется на представлении об этом объекте, то есть на знании. Знание, в свою очередь, является индивидуальным достоянием, но подавляющее большинство знаний человек черпает не из собственного опыта, а от других людей — непосредственно или из СМИ, книг, фильмов и других посредников трансляции. Благодаря коммуникации представления приобретают черты не индивидуального, а социального явления, и некоторые общие представления (а значит — и доверие, “зашитое” в этих представлениях) становятся свойством и, по сути, продуктом социальных групп. То есть доверие человека к тому или иному объекту определяется социальным опытом его познания, а точнее — синтезом собственного и группового опыта в представлении о нем.

Социальным представлениям, как и другим формам знания, несомненно, присущи те же нелинейные изменения, о которых писал Т.Кун в “Структуре научных революций” применительно к научному знанию. Они могут зарождаться; постепенно формироваться, встраивая и анкерирова новое индивидуальное и групповое знания в общую непротиворечивую картину;

распространяться; достигать уровня устоявшейся парадигмы повседневного знания, когда представления становятся относительно неизменным образцом мировоззрения и мышления для социальной группы, то есть фактически консервируются; “загнивать”, постепенно отдаляясь от непрерывно меняющейся реальности; разрушаться после накопления критической массы фактов, противоречащих представлению, распадаться на “обломки”, из которых потом формируются новые представления. Схожие, но не тождественные метаморфозы переживает и доверие/недоверие.

Важное место в представлениях занимают оценки. Обычно они характеризуют опыт последних совершенных взаимодействий. Но бывают периоды, когда оценки как составляющие представлений по преимуществу не определяются повседневной практикой имеющихся отношений, а основываются на упрощенных стереотипах и предубеждениях, сформированных в прошлом и неспособных отражать практику настоящего.

Если оценки отражают опыт недавнего прошлого, то доверие/недоверие — это тоже оценка, но прогнозная, касающаяся предполагаемого будущего опыта. Для доверия недостаточно одних только позитивных оценок, важна уверенность в надежности этих оценок и относительной стабильности поведения объекта доверия. Для формирования доверия необходимо некоторое время, в течение которого объект демонстрирует надежность и стабильность соответствующих оценок. И наоборот, иногда в целом невысокие оценки могут сопровождаться доверием к объекту, если он давно известен, предсказуем и уже выработаны надежные способы сотрудничества с ним и сформированы представления о нем, в частности есть ощущение, что будет полезно полагаться на него.

Благодаря такому постепенному формированию доверия оно обнаруживает некоторую инерционность, запаздывание относительно оценок. Доверие, уже сформированное и неоднократно оправдывавшееся, усиливается и превращается в привычку. Эта привычка доверять может по инерции сохраняться какое-то время, даже несмотря на неожиданные негативные оценки. Инерционность доверия/недоверия можно наблюдать, когда пожилые люди критикуют работу милиции, но продолжают доверять ей, и наоборот, когда сформировавшееся в прошлом недоверие к милиции сочетается с отсутствием претензий к ее нынешней деятельности. Так, в 2000 году было замечено, что сельская интеллигенция в основном хотя и низко оценивала текущую работу милиции, все равно продолжала доверять ей, а в 2002 году уровень доверия к милиции у этой категории респондентов уже стал созвучным с текущими оценками ее работы.

Инерционность доверия ощутимо усиливается в случаях доверия-конфиденциальности. Такую форму доверие приобретает, когда речь идет о членах семьи, родственниках, а также “монопольных” социальных институтах и организациях (например, милиции, монополии в сфере коммунального обслуживания, государства в целом). Человек не может полностью избежать зависимости от таких объектов, и недоверие к ним обычно сопровождается негативными психическими состояниями, которых психика человека старается избежать, вытесняя разного рода опасения, лежащие в основе недоверия. В этих случаях человеку психологически комфортнее продолжать доверять, несмотря на явные доказательства того, что этого не следует делать. Люди в таких случаях склонны по инерции сохранять доверие: мать

до последнего склонна доверять сыну-наркоману, выносящему вещи из дома; жена, которая не хочет разводиться с мужем, до последнего будет закрывать глаза на его измену; человек, у которого нет другого выхода, чем пить воду из местного водопровода, будет вытеснять из сознания опасения относительно ее качества, и т. д.

Таким образом, оценки могут отставать от меняющейся реальности, если взаимодействия с объектом какое-то время не было, а доверие, в свою очередь, может отставать от оценок. Взаимодействие уменьшает оба зазора-отставания и делает доверие и оценки согласованными.

Как же измерить, обосновано ли доверие повседневным опытом? Обоснованное доверие должно опираться на знание объекта доверия в тех его качествах, которые необходимы, чтобы смело полагаться на него, передавать ему право на контроль важных ресурсов, делегировать ему важные функции, одним словом — чтобы доверить. Это знание должно быть неустаревшим и достаточным для оценки объекта в релевантной сфере деятельности. Кроме того, знания и оценки должны быть достаточно убедительными и устойчивыми в течение срока, необходимого для превращения оценок в доверие.

Рассмотрим это на примере отношений между населением и участковыми инспекторами милиции¹.

Обоснованное, подкрепленное позитивным опытом повседневных взаимодействий доверие к участковому инспектору, свойственное партнерским отношениям, по нашему мнению, определяется по трем показателям: 1) считает ли респондент, что он знает участкового инспектора; 2) как респондент оценивает работу инспектора; 3) доверяет ли ему респондент. Чем больше человек знает своего участкового, тем лучше может оценивать его работу; чем больше знает, тем больше доверяет, то есть оценки работы участкового и доверие к нему тесно связаны. Для проверки гипотезы о том, что обоснованное доверие является признаком партнерских отношений и проявляется, в частности, в готовности в случае необходимости оказать помощь участковому инспектору, обратимся к анализу кластерной модели. В основу модели положены данные массового опроса населения Харьковского региона (1035 человек, стандартная погрешность выборки 1,55%), проведенного в декабре 2004 года.

Преимущество кластерных моделей состоит в том, что они разбивают общий массив опрошенных на реально существующие кластеры-категории, а не искусственно выделенные исследователем. На основании ответов респондентов на три вопроса о знании, оценке и доверии к участковому инспектору было выделено 6 кластеров².

¹ Заметим, что для каждого человека существует свой уровень знакомства с инспектором, достаточный, чтобы утверждать: “Я знаю своего участкового”. Однако именно ощущение того, что участковый инспектор знаком, крайне важно для доверия.

² В основу кластеризации положены ответы на три вопроса: 1) Знаете ли Вы своего участкового инспектора милиции? (да; нет); 2) Как Вы оцениваете работу своего участкового инспектора? (работает добросовестно; не без недостатков, но в целом нормально; практически не работает; трудно сказать); 3) Доверяете ли Вы своему участковому инспектору милиции? (безусловно доверяю; в определенной мере доверяю; трудно ответить точно, доверяю или нет; в определенной мере не доверяю; абсолютно не доверяю).

1 кластер — “обоснованное доверие”

1. Это категория тех, кто знает участкового инспектора. 2. Большинство респондентов данного кластера оценивают его работу как нормальную, меньшинство — как в целом нормальную, хотя и не без недостатков. 3. Подавляющее большинство людей, принадлежащих к этому кластеру, полностью доверяют ему, меньшинство — скорее доверяют. В этом кластере сравнительно больше жителей ПГТ и сел.

Факторы выявленного отношения к участковому. В этом кластере гораздо больше тех, кто оценил уровень преступности в месте их проживания как низкий. Немногие жаловались на нарушения общественного порядка. Почти половина респондентов обращались к участковому инспектору и приобрели позитивный опыт: в 91% случаев обращений их дела были решены уже после первого обращения, еще в 4% случаев — после повторного обращения; 63% из тех, кто обращался к участковому, утверждали, что он отнесся к ним внимательно и сочувственно; 37% отметили, что формально, в рамках правил. В этом кластере нет людей, к которым участковый отнесся безразлично или проявил раздражение. Таким образом, принадлежащие к данному кластеру на собственном опыте убедились в нормальной работе участкового, у них осталось хорошее впечатление от обращения к участковому и нет оснований сетовать на преступность и нарушения общественного порядка. 60% членов кластера уверены в своих позитивных представлениях о милиции, в том числе о своем участковом. Можно сделать вывод: респонденты из этого кластера имеют обоснованное доверие к участковому инспектору.

2 кластер — “позитивные оценки постепенно воплощаются в доверие”

1. Это категория тех, кто в основном знает своего участкового инспектора. 2. Они оценивают его работу как в целом нормальную, но не без недостатков. 3. По большей части они скорее доверяют участковому, хотя некоторые еще не определились, доверять или нет. Этот кластер не имеет особенностей ни по месту жительства, ни по возрасту, но в нем по сравнению с другими кластерами больше мужчин.

Факторы отношения к участковому. Эти люди не имеют особых претензий относительно преступности или нарушений общественного порядка, не имеют опыта негативных контактов с милицией. Многие респонденты обращались к участковому, и в 57% случаев помощь была оказана сразу же после первого обращения, в 24% — после повторного обращения; 40% обратившихся утверждали, что к ним отнеслись внимательно и с пониманием, еще 54% — формально, в рамках правил. В целом опыт контактов с участковыми у этих людей позитивный, однако еще не столь убедительный, чтобы превратиться в доверие. Подтверждением тому — две трети представителей этого кластера, которые не уверены, что их представления об участковом соответствуют действительности.

3 кластер — “необоснованное доверие”

1. Среди респондентов этого кластера половина знала участкового, половина не знала его. 2. Ни те, ни другие не смогли оценить его работу. 3. Немногие из них высказали полное доверие к участковому, большинство — час-

тичное. В этом кластере сопоставимо больше женщин, жителей Харькова и ближайших ПГТ.

Факторы отношения к участковым. У этих людей нет опыта контактов с участковым, но нет и особых нареканий на преступность и нарушения общественного порядка. Боязнь преступности — в пределах среднего уровня. 73% представителей этого кластера не уверены, что их представления о милиции соответствуют действительности. Хотя в целом уровень доверия к участковому высокий (выше, чем в кластере 2), оно, тем не менее, не является обоснованной повседневной практикой.

4 кластер — “неопределенность”

1. Респонденты этого кластера не знают своего участкового инспектора. 2. Они не могут никак оценить его работу. 3. Эти люди не определились, доверяют ли они участковому инспектору. В этом кластере сравнительно больше жителей Харькова. Четверть респондентов тут составляют люди старше 60 лет.

Факторы отношения к участковым. Респонденты не имеют опыта контактов с участковым, но и не имеют претензий ни к работе участковых, ни к уровню преступности и состоянию общественного порядка. Две трети относящихся к данному кластеру не уверены, что их представления о милиции соответствуют действительности. Отсюда — полная неопределенность в плане доверия.

5 кластер — “обоснованное частичное недоверие”

1. Те, кто вошел в этот кластер, знают своего участкового инспектора. 2. Примерно две трети из них оценивают его работу как “в целом нормальную, хотя и не без недостатков”, треть считает, что участковый практически ничего не делает. 3. Почти все указали, что они скорее не доверяют участковому. 36% респондентов из этого кластера старше 60 лет. Заметим, что люди в этом возрасте имеют детей и внуков — молодежь и подростков, которые в большей мере, чем люди зрелого возраста, являются потенциальными жертвами как преступлений, так и противоправных действий со стороны милиции. Большинство относящихся к этому кластеру (68%) — женщины. Наконец, в этом кластере сопоставимо больше, чем в других, жителей ПГТ и сел.

Факторы отношения к участковым. Люди, вошедшие в этот кластер, чаще других жаловались на высокий уровень преступности в своем районе, что вызывало у них обеспокоенность и тревогу. Они указывали на проблемы общественного порядка (особенно нарушение тишины), а также признавались, что опасаются квартирных краж и уличной преступности. В итоге 52% респондентов этого кластера оценили работу местной милиции как “скорее плохую, чем хорошую”; 48% из них скорее не доверяют милиции, а 23% — совсем не доверяют. Свои неутешительные оценки и недоверие к милиции в целом они переносят и на участкового, хотя его работу в основном оценивают менее негативно.

В этом кластере много тех, кто жаловался на проблемы в поведении детей, требующие вмешательства участкового инспектора. Возможно, в этот относительно небольшой по количеству кластер частично вошли родители и бабушки с дедушками “проблемной” молодежи. Большинство представи-

телей этого кластера (62%) уверены, что их представления о милиции правильно отражают действительность. Таким образом, хотя недоверие к участковому инспектору не принимает крайне выраженных форм, оно обосновано тем, что респонденты не видят позитивных результатов работы милиции, в частности участкового.

6 кластер — “обоснованное полное недоверие”

1. Две трети представителей этого кластера не знают своего участкового инспектора. 2. Большинство из них считают, что участковый “ничего не делает”. 3. Практически все респонденты этого кластера высказали крайнее недоверие к участковому инспектору; 43% — молодежь в возрасте до 29 лет; 67% — женщины. То есть данный кластер состоит в основном из молодых людей, их матерей и бабушек.

Факторы отношения к участковым. В этом кластере по сравнению с другими больше всего тех, кто оценивает уровень преступности по месту жительства как высокий; их втрое больше, чем в целом по региону. Здесь также гораздо больше, чем в предыдущем кластере, жалуются на нарушение общественного порядка, а преступность вызывает серьезную тревогу и даже страх. Особые эмоции и опасения вызывают возможные кражи, а также драки, ограбления, хулиганство и прочие уличные преступления. 52% представителей кластера считают, что милиция выполняет свои задачи очень плохо, 64% высказали крайнее недоверие к милиции. 43% респондентов пытались обращаться к участковому; и треть из них так и не смогли его найти — даже после нескольких попыток. Половина счастливыхчиков, все же нашедших участкового, жаловались, что помощь им оказана не была. 64% указали, что участковый к ним отнесся безразлично, а 18% (почти каждый пятый) направились на враждебность и раздражение.

У представителей этого кластера имеются серьезные опасения относительно милиции. Каждый четвертый отметил, что бывали случаи, когда участковый поступил с ним (ней) неправомочно, нарушил закон или не действовал, когда он (она) требовали помощи и защиты. Еще 6% указали, что такой случай был, но они не уверены, были ли действия участкового неправомочными или незаконными. 28% отметили, что такое случилось с их близкими, знакомыми, соседями. Больше всего нареканий было на поборы, взяточничество, бездеятельность, неправильное использование служебного положения, грубость. 59% вошедших в этот кластер считают, что их представления о милиции адекватно отражают действительность. 11% представителей данного кластера пытались жаловаться на своего участкового.

В качестве критерия готовности к сотрудничеству с милицией использовался вопрос: “Окажете ли Вы посильную помощь участковому инспектору в наведении порядка в микрорайоне?”. Распределение ответов по кластерам показано на графике (см. рис.). Так, можно увидеть, что больше всего готовых помогать участковому в кластере 1 (“обоснованное доверие”), и это можно трактовать в пользу нашей гипотезы о том, что обоснованное доверие является признаком партнерских отношений.

Интересно сравнить готовность к сотрудничеству представителей кластеров 2 (“позитивные оценки постепенно воплощаются в доверие”) и 3 (“необоснованное доверие”). Хотя в целом уровень доверия к участковому инспектору в кластере 3 выше, однако готовность к кооперации в кластере 2

намного больше. Можно сделать вывод: для партнерских отношений важно, чтобы было не просто доверие, хотя и весьма высокое, а именно такое, которое базируется на повседневном опыте.

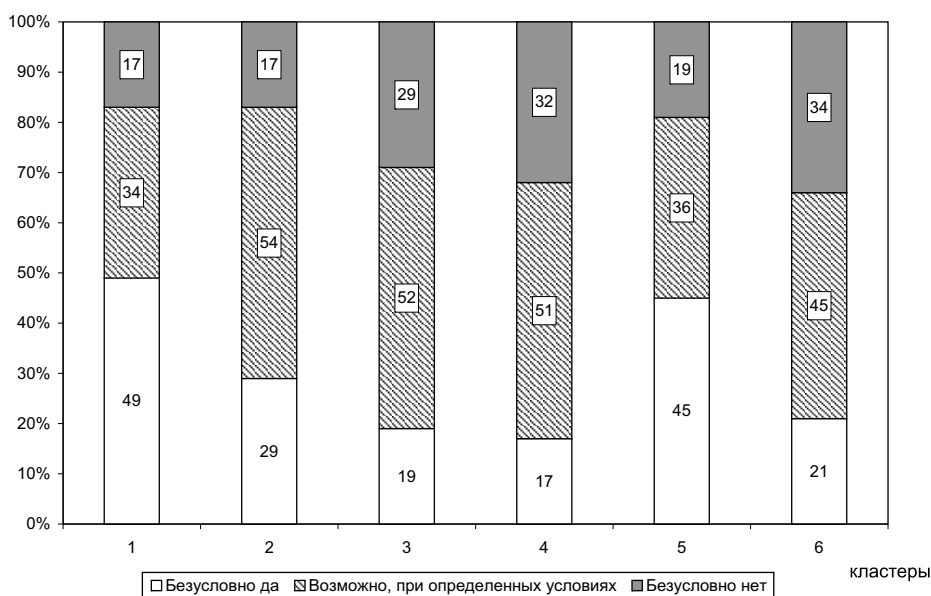


График. Кластерное распределение ответов на вопрос: «Оказываете ли Вы посильную помощь участковому инспектору в наведении порядка в микрорайоне?»

Этот вывод заставляет пересмотреть имеющиеся программы построения партнерских отношений между милицией и населением. Главный акцент нужно делать не столько на деятельности, создающей «виртуальный» имидж милиции, сколько на тех делах, где люди на собственном опыте могут убедиться в том, как хорошо работает милиция и каких позитивных результатов можно достичь, объединив усилия милиции и населения. Этот вывод подтверждается и сравнением готовности к сотрудничеству в кластерах 3 («необоснованное доверие») и 4 («неопределенность»). Хотя в кластере 3 фиксируется довольно высокий уровень доверия к участковому, уровень готовности содействовать ему в этом кластере почти не отличается от показателей кластера 4, где люди ничего не знают об участковом и колеблются насчет доверия к нему. В плане партнерских отношений цена «голового имиджа», не подкрепленного практикой и опытом, почти нулевая.

Вместе с тем можно отметить весьма высокую готовность к сотрудничеству с участковыми инспекторами у респондентов из кластера 5 («обоснованное частичное недоверие»). Как было показано выше, доверие — это не единственный фактор готовности к кооперации [5]. Порой особая ситуация может заставить сотрудничать даже тех, кто не доверяет друг другу. Если люди чувствуют рост преступности, что вызывает у них серьезную тревогу, повышается их готовность помогать участковому инспектору. Так, готовность к сотрудничеству в кластере 5 даже выше, чем в кластерах 2 и 3, где фиксируется доверие к участковому, но нет нареканий на высокий уровень преступности.

Еще одним фактором, влияющим на готовность сотрудничать с милицией, являются представления об отношении других людей к участковому и к сотрудничеству с ним. Если позитивного отношения и доверия не хватает, другие детерминанты приобретают значимость. Так, для представителей кластера 5 одним из условий помощи участковому было требование, чтобы другие люди не узнали об этом. Итак, формирование позитивного отношения к фактам помощи участковому является дополнительным резервом, способным укрепить партнерские отношения.

Наконец, наиболее оппозиционно настроенный кластер 6 (“обоснованное полное недоверие”). Здесь самый большой процент людей в состоянии “замороженного полного недоверия”, тех, кто ни при каких условиях не поможет участковому инспектору навести порядок в районе проживания. Вместе с тем рост преступности, проблемы с общественным порядком заставляют часть людей из этого кластера сотрудничать с участковым, несмотря на недоверие к нему. Безусловная готовность содействовать участковому здесь даже несколько выше, чем в кластерах 3 (где люди доверяют участковому, но не имеют проблем с правопорядком) и 4 (где четко не выражены ни доверие, ни недоверие). Любопытно проанализировать условия, при которых представители этого кластера готовы помочь участковому: “если милиция изменится к лучшему”, “если эта помощь будет правильно организована и даст хороший результат”. Скорее всего, большинство представителей этого кластера не совсем безнадежны в плане сотрудничества.

Подводя итог, еще раз подчеркнем: стабильные отношения партнерства, которые могут способствовать сотрудничеству, являются, в свою очередь, побочным результатом продуктивной кооперации в прошлом, кристаллизирующимся в подкрепленные опытом знания и представления. Анализ кластерной модели подтверждает этот факт, а также предположение о том, что доверие, подкрепленное социальным опытом продуктивного сотрудничества, — обязательный признак (и может быть критерием для распознания) стабильных партнерских отношений.

Анализ кластерной модели позволяет также высказать некоторые рекомендации относительно программ формирования партнерских отношений и сотрудничества между милицией и населением. Речь идет о программах, не требующих от общественности больших затрат времени и чрезмерных усилий. Напомним, что кооперация — это одна из форм взаимодействия, отличающаяся от конфликтов, противодействия, конкуренции и других контактов, которые не предполагают уважения интересов противоположной стороны. Отличается она и от голого принуждения и других форм влияния, противоречащих принципам равенства сторон и двустороннего действия. Поэтому нужно как можно больше различных контактов милиции с населением превращать в форму “субъект-субъектного” сотрудничества, акцентируя общие интересы и общие проблемы, а также добросовестно делать свой вклад в достижение общей цели.

Эта задача требует детального социологического анализа практик контактирования милиции с населением, выяснения причин отказа от сотрудничества, конфликтогенных факторов и т.п., разработки рекомендаций, направленных на превращение разного рода взаимодействий в кооперацию. Такие рекомендации следует разрабатывать отдельно для различных сегментов населения: например, ориентированные на жителей городов, почти

ничего не знающих о работе милиции; на женщин, переживающих за своих детей; на молодежь, которая обоснованно не доверяет милиции; на людей с неустоявшимся позитивным имиджем милиции и т.п.

Литература

1. Виступ В.А. Юценка перед парламентом. — www.pravda.com.ua, 09.02.2006.
2. *Селигин Г. Ю.* Социальное партнерство в современном мире. — М., 1996; *Модель И.М., Модель Б.С.* Социальное партнерство в России // Социологические исследования. — 2000. — № 9. — С. 42–49; *Кривошеев В.Т.* Социальное партнерство и корпоративизм: российская специфика // Социологические исследования. — 2004. — № 6. — С. 38–44; *Карелина М.В.* Региональные профсоюзы в социальном диалоге // Социологические исследования. — 2005. — № 3. — С. 62–70; *Комаровский В.В.* Социальный диалог в России // Общественные науки и современность. — 2006. — № 1. — С. 21–32; *Федулин А.А.* Исторический опыт становления и развития системы социального партнерства в России : Автореф. дисс. ... д-ра ист. наук. — М., 1999; *Ольсевич Ю.* Социальное партнерство в России: имеются ли предпосылки // Вопросы экономики. — 1994. — № 5. — С. 60–70.
3. *Кудюкин П.* Социальное партнерство или корпоративизм? // Вопросы экономики. — 1994. — № 5. — С. 71–79.
4. *Селигмен А.* Проблема доверия. — М., 2002.
5. *Свеженцева Ю.А.* Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства : Збірник наукових праць. — Харків, 2003. — С. 335–340; Партнерство та співробітництво міліції з населенням: стан, проблеми, рекомендації / За ред. В.О.Соболева, Ю.О.Свеженцевої. — Харків, 2005.