

عنوان مقاله:

روسی گری: تحمیل اجتماعی یا انتخاب شخصی؛ ارائه یک تحلیل کیفی

محل انتشار:

فصلنامه مددکاری اجتماعی، دوره 3، شماره 12 (سال: 1396)

تعداد صفحات اصل مقاله: 42

نویسندگان:

اسماعیل قربانی - گروه آموزشی علوم اجتماعی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران

مهدی کرمانی - استادیار گروه علوم اجتماعی دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه فردوسی مشهد (نویسنده مسئول).

حسین بهروان - گروه علوم اجتماعی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران

حسین اکبری - استادیار گروه علوم اجتماعی دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه فردوسی مشهد

خلاصه مقاله:

چکیده این پژوهش به واکاوی تجربه زیسته و شناخت ادراک عاملان اجتماعی پیرامون پدیده روسپی گری می پردازد. پژوهش حاضر از نظر هدف پژوهش اکتشافی، از لحاظ فرایند اجرای پژوهش کیفی و مبتنی بر پارادایم تفسیری، از لحاظ نتایج پژوهش کاربردی و به لحاظ معیار زمان مطالعه مقطعی (1396-1397) است. از تحلیل نظام مند مصاحبه عمیق با 16 نفر از عوامل بازار روسپی گری (روسی، واسطه و مشتری) به روش نظریه زمینه ای با رویکرد اشتراوس و کوربین، 80 مقوله فرعی، 20 مقوله محوری و در نهایت بر اساس کدگذاری گزینشی پدیده مرکزی در قالب روسپی گری، برون داد درگیری در چرخه فقر، بی پناهی و بهره کشی صورت بندی شد. نتایج تحقیق نشان داد پدیده مرکزی شناسایی شده تحت تاثیر مجموعه ای از شرایط زمینه ای شامل نقصان در قوانین مرتبط با خانواده و زنان و بی ثباتی در شرایط اقتصادی - اجتماعی جامعه و شرایط مداخله ای شامل محدودیت ها و محرومیت های ناشی از فرهنگ سنتی، ازدواج نامناسب، اعتیاد و تسریع در گرایش به روسپی گری، خشونت خانگی، ضعف مهارت های اجتماعی، خانواده متزلزل و سوابق تحصیلی و شرایط علی شامل بی پناهی اجتماعی، رونق بازار بهره کشی جنسی و فقر تشدید شونده خانوار بوده است. همچنین روسپیان راهبردهایی همچون انطباق فعال با وضع موجود و مقاومت مقطعی/ غیر پیوسته را به کار می برند که منجر به پیامدهایی شامل: تشدید آسیب پذیری در برابر عوامل مخاطره آمیز، قرارگیری مداوم در معرض خشونت و خانواده زدایی از زندگی روزمره می شود.

کلمات کلیدی:

واژه های کلیدی: روسپی گری، بازار روسپی گری، نظریه زمینه ای، مشتری، واسطه

لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/1023427>

