

інтеграції слабозвинених країн. Ці та інші питання потребують подальшого аналізу назрілих проблем протидії інформаційному тероризму, а також узгодженої інформаційної політики світового співтовариства в боротьбі проти міжнародного тероризму.

Список використаних джерел

1. Бебик В. М. Глобальне інформаційне суспільство: поняття, структура, комунікації / В. М. Бебик // Інформація і право. – 2011. – №1. – С.41–49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Infpr_2011_1_11
2. Верховна Рада України, офіційний вебпортал. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_163
3. Дубов Д. В. «Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості». Аналітична доповідь. Національний Інститут стратегічних досліджень. – 2010. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/431/>
4. Колодюк А. В. Інформаційне Суспільство. Шлях України / А. В. Колодюк // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2015. – Т.49, Вип.5. – С.26–36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2015_49_5_6
5. Максименко Ю. С. Інформаційне суспільство в Україні: стан та перспективи встановлення. – 2014. – Режим доступу: <http://goal-int.org/informacijne-suspilstvo-v-ukraini-stan-ta-perspektivi-stanovlennya/>
6. Морзе Н. В. Аналіз конкурентоспроможності економіки України через призму інформаційно-комунікаційних технологій / Н. В. Морзе, О. В. Веселовська // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2015. – Т.49, Вип.5. – С.26–36. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2015_49_5_6
7. Пилипчук В. Пріоритети розвитку правової науки в галузі національної безпеки – Режим доступу: ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2009/5/a5.pdf
8. Розумний М. М. Громадянське суспільство vs політична нація // М. М. Розумний // Інформація і право. – 2011. – №1. – С.41–49. – Режим доступу: <http://sp.niss.gov.ua/articles/543>
9. Служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади, Проблеми збереження національного інформаційного простору в контексті посилення негативних зарубіжних впливів. – Режим доступу: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15026.1.011.pdf
10. Степико М. Т. Українська ідентичність: феномен і засади формування: монографія / М. Т. Степико. – К.: НІСД, 2011. – 336 с.
11. Basic Documents UNESCO 1989–1995. News Communication Strategy. Document C II–96/WS/2. – Paris, UNESCO, 1995. – 109 p.

References

1. Bebyk V. M. Global'ne informacijne suspil'stvo: ponjattja, struktura, komunikacij' / V. M. Bebyk // Informacija i pravo. – 2011. – №1. – С.41–49. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Infpr_2011_1_11
2. Verhovna Rada Ukrai'ny, oficijnyj vebportal. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/998_163
3. Dubov D. V. «Informacijne suspil'stvo v Ukrai'ni: global'ni vyklyky ta nacional'ni mozhyvosti». Analitichna dopovid'. Nacional'nyj Instytut strategichnyh doslidzhen'. – 2010. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/431/>
4. Kolodjuk A. V. Informacijni tehnologii' i zasoby navchannja. – 2015. – Т.49, Vyp.5. – С.26–36. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2015_49_5_6
5. Maksymenko Ju. Je. Informacijne suspil'stvo v Ukrai'ni: stan ta perspektivy vstanovlennja. – 2014. – Rezhym dostupu: <http://goal-int.org/informacijne-suspilstvo-v-ukraini-stan-ta-perspektivi-stanovlennya/>
6. Morze N. V. Analiz konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrai'ny cherez pryzmu informacijno-komunikacijnyh tehnologij / N. V. Morze, O. V. Veselov'ska // Informacijni tehnologii' i zasoby navchannja. – 2015. – Т.49, Vyp.5. – С.26–36. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ITZN_2015_49_5_6
7. Pylypchuk V. Prjorytety rozvytku pravovoi' nauky v galuzi nacional'noi' bezpeky – Rezhym dostupu: ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2009/5/a5.pdf
8. Rozumnyj M. M. Gromadjans'ke suspil'stvo vs politychna nacija // M. M. Rozumnyj // Informacija i pravo. – 2011. – №1. – С.41–49. – Rezhym dostupu: <http://sp.niss.gov.ua/articles/543>

9. Sluzhba informacijno-analitychnogo zabezpechennja organiv derzhavnoi' vlydy, Problemy zberezhennja nacional'noho informacijnogo prostoru v konteksti posylennja negatyvnyh zarubizhnyh vplyviv. – Rezhym dostupu: http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15026.1.011.pdf

10. Stepyko M. T. Ukrai'ns'ka identychnist': fenomen i zasady formuvannja: monografija / M. T. Stepyko. – K.: NISD, 2011. – 336 s.

11. Basic Documents UNESCO 1989–1995. News Communication Strategy. Document C II–96/WS/2. – Paris, UNESCO, 1995. – 109 p.

Verevkin V. V., candidate of philology sciences (Ukraine, Kyiv), v.vergovkin@gmail.com

Information society and national interests in the context of globalization

This article is devoted to research of the concept of information society. A research of the complex process of transition from industrial society to information system was conducted. Basic trends and strategic guidelines for further development of information society were discovered.

Keywords: information, information society, information and communication technologies, national interests.

Веревкин В. В., кандидат филологических наук (Украина, Киев), v.vergovkin@gmail.com

Информационное общество и национальные интересы в условиях глобализации

Исследовано понятие информационного общества и обеспечение сохранения национальных интересов под влиянием глобализационных процессов. Проведено исследование сложного процесса перехода общества от индустриального к информационному устройству. Выявлены основные тенденции и стратегические ориентиры дальнейшего развития информационной общества.

Ключевые слова: информация, информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, национальные интересы.

УДК 327.5

Герасимович В. А.,
аспірант, Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ),
gerasimovich92@gmail.com

ОСОБЛИВОСТИ УЧАСТІ «ТРЕТЬОЇ СТОРОНИ» У ПОЛІТИЧНОМУ ПЕРЕГОВОРНОМУ ПРОЦЕСІ

Вивчено особливості участі «третьої сторони» в переговорному процесі в політичній сфері. Автором розкрито підходи ряду дослідників до поняття «третья сторона», акцентовується увага на історичних причинах її виникнення на переговорах. Проаналізовано «плюси» та «мінуси» її залучення в перемовинах, детально розкрито посередництво й фасилітацію як форму участі «третьої сторони», наведено їх види. Участь «третьої сторони» в переговорному процесі є абсолютно доцільною не лише за умови відсутності досвіду переговорної взаємодії учасників переговорів, а й у разі неприхильності суб'єктів переговорного процесу та відвертого небажання врегулювати конфлікт та йти один одному на поступки. Здійснена спроба актуалізувати тему врегулювання політичних конфліктів шляхом переговорів, враховуючи конфліктність політичного життя України.

Ключові слова: «третья сторона», переговори, посередництво, фасилітація, врегулювання політичних конфліктів.

Загальновідомо, що переговори в сучасному світі набули важливого значення в різних сферах діяльності людини. Це складний та відповідальний процес, що вимагає від учасників не лише необхідних навичок переговорної взаємодії, але й вміння сприймати й розуміти один одного, йти на поступки та приборкувати власні амбіції.

Переговорна практика ще з давніх часів закріпила за собою залучення до процесу перемовин третьою стороною, яка була покликана допомогти їм знайти спільне вирішення проблеми, що постала на порядку денному. Третю сторону на переговорах найчастіше представляли люди, що користувалися беззаперечним авторитетом та

повагою, до порад та рекомендацій яких змушені були прислухатися. Виносячи рішення на власний розсуд, вони могли встановити, хто правий, а хто винен. Як зазначає М. Лебедева, в середньовічній Європі ще до моменту утворення національних держав роль третьої сторони у врегулюванні конфліктів відігравав римський папа [3]. Він виконував роль більше судді, ніж посередника, вирішуючи те, як повинен завершитися конфлікт. З плином часу роль папи римського у врегулюванні конфліктів значно зменшилась. Держави намагалися не залучати церкву у внутрішні справи, щоб не допустити її втручання.

З моменту свого формування і до сьогодні держави продовжують виступати у якості третьої сторони при врегулюванні конфліктів. Особливо це помітно, коли відбувається збройний конфлікт, що може зачіпати інтереси тих країн, які безпосередньо до нього не втягнуті.

На думку М. Лебедевої, поняття «третя сторона» є достатньо широким і може включати в себе такі терміни, як «посередник», «спостерігач за ходом переговорного процесу», «арбітр». Під «третьою стороною» варто розуміти особу зі статусом спостерігача чи посередника, що займається питаннями врегулювання конфлікту між сторонами.

М. Лебедева стверджує, що третя сторона може втручатися у конфлікт як самостійно, так і за проханням конфліктуючих сторін. Вплив третьої сторони на учасників конфлікту є різноманітним. Серед засобів впливу виокремлюють дві групи:

- переконання і надання допомоги з метою мирного врегулювання конфлікту;
- примус, здійснення тиску та обмеження конфліктних дій.

Основними засобами третьої сторони під час переговорного процесу є переконання і надання допомоги у врегулюванні конфліктної ситуації, хоча й не слід виключати використання політичного та економічного тиску.

Роль третьої сторони на переговорному процесі може виконувати посередник, консультант, уповноважена особа арбітражного суду, фасилітатор.

Розглянемо детально у статті посередництво та фасилітацію як форму участі третьої сторони у переговорах.

Власне, дипломати визначають посередництво як один із ефективних засобів мирного врегулювання міжнародних суперечностей, суть якого полягає в тому, що третя сторона за власною ініціативою чи за ініціативою конфліктуючих сторін організовує переговори між ними з метою мирного вирішення конфлікту та бере безпосередню участь у них.

Під посередництвом найчастіше розуміють одну з найбільш розповсюджених форм участі третьої сторони. На думку Г. Райфі, посередник – це «безпристрасна особа, яка прагне допомогти учасникам переговорів знайти компромісне рішення. Посередник допомагає вести переговорний процес, але він не має права диктувати рішення» [6]. Мета його діяльності полягає не стільки в тому, щоб запропонувати готове рішення, скільки допомогти сторонам переговорного процесу визначити чи існують компроміси, які б задовольнили їх.

О. Васильєва зауважує, що посередники не наділені офіційною владою, вони виконують свою функцію добровільно. Вони можуть врегулювати суперечності чи нав'язувати своє рішення. До обов'язків посередника

входить організація конструктивної взаємодії конфліктуючих сторін. Професійний посередник має володіти якостями комунікатора, слухача, людини, яка може користуватися довірою [1].

Американський вчений Дж. Шелленберг виокремлює ряд особливостей посередництва, а саме:

- 1) Роль посередника полягає в наданні допомоги у веденні переговорів у випадку певних складнощів при самостійному врегулюванні існуючого у сторін конфлікту.
- 2) Посередником є «нейтральна третя особа».
- 3) Посередництво – добровільний процес.
- 4) Посередник може керувати переговорами, але відповідальність за рішення завжди несуть учасники перемовин.
- 5) Посередництво – процес особистий та конфіденційний.
- 6) Якщо ж сторони не досягають згоди, жодні санкції не застосовуються. У разі добровільних угод відсутність згоди теж вважається прийнятною і вина ні на одну зі сторін не покладається.

7) Посередник – це навчений професіонал. Він має сприяти абсолютно відкритій комунікації між сторонами і розглядати проблему як мету, яку потрібно взаємовигідно досягати. Посередник повинен допомагати сторонам обговорювати відмінності, що існують, спрямовувати їх обговорення на вирішення проблеми, а не до обговорення того, хто може виграти за рахунок іншого [7].

На думку деяких учених-дослідників, посередництво є найбільш ефективним та потрібним тоді, коли сторони не володіють досвідом переговорної взаємодії та за умови, якщо перемовини зайшли в глухий кут. Варто мати на увазі й той факт, що посередником може виступати не одна особа, а група осіб. Щоправда, серед групи осіб можуть з'явитися лідери і це потенційно призведе до зниження ефективності на переговорах [4].

Прийнято виокремлювати наступні види посередництва, деякі з яких наведемо:

- консультативне посередництво і посередництво з елементами арбітражу в залежності від ступеня участі посередника у переговорному процесі;
- посередництво держав;
- посередництво міжурядових і неурядових організацій;
- офіційне та неофіційне (в залежності від ступеня офіційності);
- постійне та тимчасове (за тривалістю);
- одностороннє і багатостороннє (в залежності від кількості сторін) [3, с. 148–152].

Консультаційне посередництво від інших типів відрізняється тим, що посередник дає сторонам попередню згоду на те, що за умови, якщо сторони не зможуть знайти вирішення проблеми, він висловиться у порядку консультації. Думка, що висловлена посередником, ні до чого не зобов'язує учасників переговорного процесу, і сторони консультуються з посередником тільки в тому випадку, якщо переговори зайшли в глухий кут.

На відміну від консультаційного посередництва, посередництво з елементами арбітражу передбачає, що сторони до початку безпосереднього посередництва домовляються про те, що у разі, якщо переговорний процес не принесе бажаного врегулювання проблеми, посередник винесе обов'язкове для виконання рішення щодо суперечливого питання.

Як зазначає А. Козлов, управлінське посередництво може використовуватися як метод управління внутрішньо організаційними конфліктами, і в цьому випадку роль посередника виконує один з менеджерів організації. При цьому менеджер, який обрав роль посередника, може не бути керівником однієї з конфлікуючих сторін. Якщо ж керівник однієї з них виконує роль посередника, то в такій ситуації він не є нейтральною особою в конфлікті, так як у нього можуть бути власні інтереси, які повинні бути враховані при напрацюванні остаточного рішення [2, с. 319].

Мета фасилітації полягає в тому, щоб врегулювати конфлікт всередині групи і допомогти прийти їй для прийняттого для всіх сторін рішення в тому разі, якщо учасники переговорного процесу не можуть це зробити самостійно. Фасилітація потрібна тоді, коли необхідно погодити думки в середині групи, допомогти окреслити шляхи вирішення тієї чи іншої проблеми, продемонструвати різноманітні методи прийняття рішення з метою підвищення групової ефективності.

На думку Г. Райффа, завдання фасилітатора полягає в забезпеченні можливості сісти сторонам за стіл переговорів. Практика міжнародних переговорів свідчить, що фасилітатор може надати площадку для проведення переговорів та всебічно сприяти їх проведенню, створюючи при цьому сприятливі умови. Фасилітатор безпосередньо може не брати участі у переговорному процесі, але на етапі імплементації юридичних деталей здійснює допомогу [6].

Фасилітатор здійснює ряд функцій, а саме:

1) Врегулювання внутрішньо групового конфлікту і допомога групі відпрацювати прийнятний для сторін варіант рішення.

2) «Підвищення групової ефективності», узгодження «думок в середині групи», асистування у виявленні варіантів «рішення тієї чи іншої проблеми», демонстрація існуючих методів «прийняття рішення» [5, с. 81].

Виокремлюють два типи фасилітації:

– базову фасилітацію;

– розвиваючу фасилітацію.

Як для першого, так і для другого типів фасилітації, учасники переговорів мають змогу в будь-який момент «впливати на процес». Однак у випадку «базової» фасилітації «процесом керує фасилітатор, пропонуючи групі найбільш ефективні», на його думку, «прийоми роботи». У разі ж «розвиваючої» фасилітації «члени групи самі ведуть процес обговорення і прийняття рішень, а фасилітатор лише коригує його, підказуючи, як швидше або конструктивніше вирішити проблему».

У процедури фасилітації є ряд переваг. На думку А. Чумікова, ця процедура є однією з найсучасніших способів вирішення будь-яких проблем, що пов'язана з ефективною групувою роботою. Крім того, А. Козлов серед основних плюсів фасилітації виокремлює найбільш вдалу форму, коли функції управління розподіляються між декількома людьми, і у відповідальних за прийняття рішення є можливість приділити першочергову увагу саме цьому аспекту.

Власне, місія третьої сторони у переговорному процесі полягає у сприянні врегулювання конфлікту і її присутність під час переговорів є доволі поширеною практикою сьогодні. Варто пам'ятати, що найбільш дієвим процесом врегулювання конфлікту можна вважати

той, коли досягнуті сторонами домовленості підкріплені системою гарантій і контролем третьої сторони, а вирішення конфліктної ситуації настає як результат виконання взяти зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Васильева Е. И. Институализация социального конфликта: современный опыт США // Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М., 1994. – Вып.6.
2. Козлов А. С. Процедура помощи в разрешении конфликтов: Метод фасилитации // Прикладная психология. – М.: Издательство Магистр, 1998. – №4.
3. Лебедева М. М. Политическое урегулирование конфликтов. – М., 1997.
4. Маликова Н. Р. О некоторых аспектах практической работы по урегулированию этнополитических конфликтов в Закавказье // Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М., 1994. – Вып.7.
5. Чумиков А. Н. Ведение переговоров: стратегия, коммуникация, фасилитация, медиация. Учебное пособие. – М.: Издательство «Университетский гуманитарный лицей», 1997.
6. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1982.
7. Schellenberg J. A. Schellenberg Conflict Resolution. Theory, Research, and Practice. – State University of New York Press, Albany, 1996.

References

1. Vasil'eva E. I. Institutalizacija social'nogo konflikta: sovremennyj opyt SShA // Social'nye konflikty: jekspertiza, prognozirovanie, tehnologii razreshenija. – M., 1994. – Vyp.6.
2. Kozlov A. S. Procedurnaja pomoshh' v razreshenii konfliktov: Metod fasilitacii // Prikladnaja psihologija. – M.: Izdatel'stvo Magistr, 1998. – №4.
3. Lebedeva M. M. Politicheskoe uregulirovanie konfliktov. – M., 1997.
4. Malikova N. R. O nekotoryh aspektah prakticheskoj raboty po uregulirovaniju jetnopoliticheskikh konfliktov v Zakavkaz'e // Social'nye konflikty: jekspertiza, prognozirovanie, tehnologii razreshenija. – M., 1994. – Vyp.7.
5. Chumikov A. N. Vedenie peregovorov: strategija, kommunikacija, fasilitacija, mediacija. Uchebnoe posobie. – M.: Izdatel'stvo «Universitetskij gumanitarnyj licej», 1997.
6. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation. – Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1982.
7. Schellenberg J. A. Schellenberg Conflict Resolution. Theory, Research, and Practice. – State University of New York Press, Albany, 1996.

Gerashimovich V. A., postgraduate, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), gerashimovich92@gmail.com

Features of the «third party» involvement into the political negotiation process

The article is devoted to the features of the «third party» involvement into the political negotiation process in the political sphere. The author reveals the approaches of some researchers to the concept of the «third party», focuses on the historical causes of its occurrence in the negotiations. The «pros» and «cons» of its involvement in the negotiations are analyzed. The mediation and facilitation are disclosed in the details as a form of participation of the «third party» and their types are given. The participation of the «third party» in the negotiation process is absolutely suitable not only because of the lack of experience of the negotiating interaction of participants but in the case of the intransigence of the subjects of the negotiation process and their reluctance to resolve the conflict and make concessions. The attempt was made to update the theme of settling of political conflicts through negotiations, considering the prones to conflict of political life in Ukraine.

Keywords: «third party», negotiations, mediation, facilitation, to resolve the political conflict.

Герасимович В. А., аспирант, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко (Украина, Киев), gerashimovich92@gmail.com

Особенности участия «третьей стороны» в политическом переговорном процессе

Изучено особенности участия «третьей стороны» в переговорном процессе в политической сфере. Автором раскрыты подходы ряда исследователей к понятию «третья сторона», акцентируется внимание на исторических причинах возникновения «третьей стороны» в переговорах.

Проаналізовані «плюси» і «мінуси» її вовлечення в переговори і детально раскрыто посередничество і фасилітацію як форму участія «третьей стороны», приведены их виды. Участие «третьей стороны» в переговорном процессе целесообразно не только при отсутствии опыта переговорного взаимодействия участников, но и в случае непримиримости субъектов переговорного процесса, откровенного нежелания урегулировать конфликт и идти друг другу на уступки. Осуществлена попытка актуализировать тему урегулирования политических конфликтов путем переговоров, учитывая конфликтность политической жизни Украины.

Ключевые слова: «третья сторона», переговоры, посередничество, фасилітація, урегулювання політичних конфліктів.

* * *

УДК 323.2

Козьма В. В.,
кандидат політичних наук, доцент,
докторант кафедри політичних наук, Національний
педагогічний університет ім. М. П. Драгоманова
(Україна, Київ), kozma_v@meta.ua

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНИХ АВТОРИТЕТІВ НА ПРОЦЕС ПОЛІТИЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИ

Аналізується формування вітчизняного політико-культурного феномену «civilis homo» – людини політичної, що включає в себе процес активного та відповідального входження людини в політичне життя. В цьому контексті розглядається також питання пошуку оптимальної моделі політичної соціалізації особи особливо в період трансформаційних зрушень. Крім цього, у проблемному полі дослідження перебуває питання впливу на свідомість та поведінку людей суспільних авторитетів нації адже добре відомо, що в результаті такого впливу формується політична культура громадянина, важливим елементом якої є політична поведінка та усвідомлення своєї ролі в процесі суспільних змін.

Ключові слова: людина-політична, політична соціалізація, політична поведінка, національні авторитети, лідерство.

Політичний аналіз сучасних глибинних трансформацій в українському суспільстві потребує якісно нових методологічних підходів. Як відомо, кожна галузь знання спирається на своєрідну методологічну базу, без якої неможливо об'єктивно осмислити явище природи чи суспільства. Не є винятком із цього правила і політична наука. При цьому варто мати на увазі, що об'єкт політологічного аналізу – політика – досить своєрідна сфера соціуму, її специфіка у тому, що їй притаманні: динамізм, випадковість, вірогідність, незворотність тощо. Визначальна риса політики – не спокій, а рух. Відповідно з цим у центрі уваги політичної науки перебуває політичний процес, якому властива не статичність, а змінність станів, і тому його важко зафіксувати у поняттєвих формах та формулах на всі часи. Ця обставина зумовлює і своєрідність методологічного інструментарію політологічного аналізу як такого [5, с. 125–137].

Таким чином, лише інтеграція різних дослідницьких моделей, а саме тісний зв'язок інституційного та суб'єктивного фактору дає можливість, на нашу думку, системно осмислити зміни, що відбулися та відбуваються у свідомості українців за роки незалежності. Особливий інтерес для нашого дослідження становлять питання впливу національних авторитетів на процес формування вітчизняного політико-культурного феномену «civilis homo» – людини політичної, що включає в себе процес активного та відповідального входження людини в політичне життя. В цьому контексті актуальними для політичної науки загалом і для нашого дослідження зокрема є також питання пошуку оптимальної моделі політичної соціалізації особи особливо в період трансформаційних зрушень.

Значимо, що вперше людина, як істота (в оригіналі *тварина*) політична, згадується ще у Аристотеля (384–322 до н.е.), у його відомій праці «Політика», проте зміст цього поняття в античну епоху був дещо іншим ніж тепер. У давній Греції це поняття ототожнювалося з особою, яка свідомо і безпосередньо приймає активну участь у всіх сферах життєдіяльності свого міста-поліса¹. Політична наука досліджує цей феномен у рамках окремого свого розділу, що має назву політична антропологія. Аналізуючи ступінь розробки, значимо, що до цієї проблематики зверталися відомі зарубіжні та вітчизняні науковці. Зокрема Т. Парсонс, М. Ліпсет, Ж. Балансьє, М. О. Головін, М. М. Крадін, В. П. Андрущенко, М. І. Михальченко, В. М. Мельник та ін.

Ми не ставили за мету розгляд існуючих наукових концепцій, що досліджують феномен «людини політичної», значимо лише, що основні теоретичні погляди та існуючі між ними відмінності зводяться до двох простих постулатів. Одна частина вчених та мислителів дотримується точки зору, що людина, за своєю природою, є політичною істотою і саме тому активна участь у житті соціуму робить її вільною. Опоненти відстоюють думку про те, що люди, у своїй масі, – це істоти, які схильні підкорятися і потребують розумного управління, відповідно широке залучення до політики шкідливе та значно обмежує свободу людини. Так чи інакше спільними для цих наукових концепцій є розуміння того, що кожна людина як істота соціальна, залежно від політичної дійсності, змушена виконувати ті чи інші функції покладені на неї суспільством та «грати» свої ролі. Інше питання які ці ролі: пасивного спостерігача та гвинтика системи чи активного учасника, подекуди лідера суспільства здатного повести за собою мільйони.

Як правило, перше на що звертають увагу дослідники «civilis homo» – на кількісний склад політично активних громадян у суспільстві. В даному випадку під політично активними громадянами ми розуміємо не мільйонний натовп, що активно махає портретом улюбленого вождя під час участі в черговій демонстрації. Мова йде про людей, які свідомо беруть на себе частину відповідальності за все, що відбувається у власній країні. Головним критерієм, від якого найбільше залежить кількість таких громадян, є встановлений в країні політичний режим. За тоталітарного режиму кількість політично-активних громадян зводиться до нуля (як правило шляхом репресій та переслідувань) тоді як за демократичного – значно перевищує цифру в п'ятдесят відсотків. Тому, перш ніж вести мову про політичну соціалізацію та кількісний склад українських громадян, які приймають активну участь в соціально-політичному житті країни, потрібно з'ясувати, хоча б у загальних рисах, який політичний режим наразі існує в Україні.

За двадцять п'ять років своєї незалежності українське суспільство зазнало величезних потрясінь та змін. Весь цей час з вуст державних керманців та політиків звучить теза про те, що ми нарешті рухаємося від темних часів тоталітаризму до світлого і щасливого майбутнього – до демократії. Чи все так просто насправді? Чи достатньо для такого переходу декларацій, слів та гасел?

¹ Тих громадян які ухилялися від активної участі в суспільно-політичному житті греки називали ідіотами (дав.-гр. *ιδίωτης* – «приватна особа»).