

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРАВА
ЛІГА СТУДЕНТІВ АСОЦІАЦІЇ ПРАВНИКІВ УКРАЇНИ

**РЕФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ СИСТЕМИ
В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

МАТЕРІАЛИ

IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, 21–22 травня 2020 року)

У двох частинах

Частина 2



Суми
Сумський державний університет
2020

повною правосуб'єктністю. Така діяльність може мати форму створення, збирання, одержання, зберігання, використання, поширення і захисту інформації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Golubev, Konstantin (2018). Intellectual activity, knowledge, information, data... An attempt to define it in an applicable way. *Intellect Modeling Discussion Paper*. DOI: 10.13140/RG.2.2.25758.02881.
2. Parisi, Jeanine Rebok, George Xue, Qian-Li Fried, Linda Seeman, Teresa Tanner, Elizabeth Gruenewald, Tara Frick, Kevin Carlson, Michelle (2012). The Role of Education and Intellectual Activity on Cognition. *Journal of aging research*. 2012. DOI: 10.1155 / 2012/416132.
3. Барихин А. Б Финансово-кредитный словарь. М.: Книжный мир, 2006.
4. Десятирічний хакер зламав Instagram і отримав нагороду від Facebook. URL: <https://tehnot.com/ua/desyatiletnij-haker-vzlomal-instagram-i-poluchil-nagradu-ot-facebook/>
5. Домбругова А. Повна цивільна дієздатність фізичних осіб: способи набуття. *Юридичний вісник України*. 2004. № 11. С. 12–17.
6. Наймолодший хакер: «обдуривши» мамин телефон, дівчинка накупила собі іграшок. URL: <https://www.obozrevatel.com/mamaclub/news/53978-najmolodshij-haker-obdurivshi-mamin-telefon-divchinka-nakupila-sobi-igrashok.htm>.
7. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657 XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992 № 48. Ст. 650.
8. Ромовська З. В. Українське ЦП. ЗЧ. Академічний курс. К.: Атіка, 2005. 469 с.
9. Селезнєва О. М., Юсип Ж. П. Поняття «Інформаційні правовідносини»: доктринально-правовий ракурс. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО*. Вип. 46. Том 2. 2017. С. 21–24.
10. У Києві наймолодша українська письменниця презентувала свою книжку «незвичайних пригод». URL: <https://www.5.ua/kultura/u-kyievi-naimolodsha-ukrainska-pysmennytzia-prezentovala-svoiu-knyzhku-nezvychainykh-pryhod-127925.html>.
11. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. К.: «Укр. енцикл.», 1998. 948 с.

КОМУНІКАЦІЙНІ ТА ПРОФЕСІЙНІ НАВИЧКИ МЕДІАТОРА – ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ

Кордуян І. В.

Студентка III курсу ННІ права
Сумського державного університету
Науковий керівник: Логвиненко М. І.

Традиційно спори розглядаються у судовому порядку, де суд виступає основним учасником процесу, оскільки приймає остаточне рішення. Альтернативою судовому розгляду виступає медіація, до якої звертаються учасники конфлікту, що прагнуть самостійно знайти взаємовигідне рішення. Важливу роль у цьому процесі відіграє медіатор.

Медіатор – це нейтральний посередник, який допомагає сторонам вирішити спір. Незважаючи на те, що він не приймає рішення у справі, а контролює процес й направляє сторони, медіатор відіграє важливу роль у процесі медіації, оскільки саме від його навичок залежить результативність процесу.

Медіатор повинен мати ряд професійних навичок, отриманих протягом його досвіду вирішення конфліктів, та ряд комунікативних навичок. До таких навичок можна віднести: навички активного слухання; уміння ставити питання та робити уточнення; уміння аналізувати емоційний стан людини; уміння вести діалог у конфліктній ситуації тощо.

Активне слухання передбачає фокусування на мові оратора (мовця), його жестах, емоціях. На відміну від пасивного слухання, активне вирізняється тим, що слухач повинен підтверджувати свій інтерес до мовця шляхом вербальних та невербальних сигналів.

До невербальних сигналів належить посмішка, положення тіла особи, зоровий контакт тощо. Коли слухач посміхається, мовець відчуває підтримку його висловлюванням, що допомагає створити позитивну атмосферу для спілкування. Підтримка зорового контакту важлива для підтвердження зацікавленості слухача до оратора, проте тривалий зоровий контакт може мати негативний аспект, бо це може сприйматися мовцем як натиск, особливо якщо мовець не надто відкрита людина. Положення тіла може виражати настрій та емоції людини. Як правило, якщо особа уважно слухає мовця, то вона трішки нахиляється вперед, вказуючи цим свою зацікавленість, якщо ж вона складає руки навхрест та віддаляється, то це може свідчити про закритість та небажання дослухатися до мовця.

До вербальних сигналів можна віднести погоджувальні (підтримувальні) рухи головою, нагадування деталей озвученого мовцем, рефлексія, уточнення сказаного, узагальнення тощо. Погоджувальні кивки головою показують, що слухач погоджується з думкою мовця. У розмові між двома сторонами, важливо запам'ятовувати найважливіші деталі. Медіатор може нагадати ключові моменти розповіді сторін, що підтвердить його уважність. Рефлексія як прийом дозволяє продемонструвати розуміння сказаного мовцем

шляхом перефразування сказаного. Уточнення використовується для підтвердження того, що мовця уважно слухають та запам'ятовують зазначене ним. Також, це допомагає ширше розібратися у питанні, що пояснює мовець. Техніка узагальнення використовується медіатором для того, щоб мовець міг за потреби виправити певні аспекти сказаного ним.

Отже, активне слухання позитивно впливає на мовця, відчуваючи підтримку він вільніше та спокійніше веде себе під час розмови, відкривається перед слухачем.

Медіатор як слухач повинен приділяти однакову увагу кожній із сторін під час їх промов, важливо надати можливість висловити свою думку та позицію у повній мірі. Не потрібно поспішати з запитаннями, тому що це може відволікти мовця та створити більш напружену атмосферу. Посередник повинен контролювати цей процес, слідкувати щоб інша сторона не перебивала співрозмовника під час його висловлювання.

Джон Форд у своїй книзі «Мир на робочому місці» зазначає, що у процесі спілкування зі сторонами медіатори повинні використовувати комунікаційну техніку для надання зворотного зв'язку – техніка «Я» («I» statement). Висловлювання «Я» розпочинають активне спілкування. Це стимулює особу бути чесною та відкритою. За допомогою такої техніки можна зробити чотири речі: описати, що людина спостерігає; визначити, як вона ставиться до того, що спостерігала; сформулювати потреби, які не задовольняються; а також описати конкретні дії, які потрібно виконати. Наприклад: «Я» відчуваю неповагу, коли ви починаєте говорити до того, як я закінчу, бо я забуваю те, що хотіла сказати. Буду вдячна, якщо ви дозволите мені спочатку закінчити розмову [1].

З огляду на вищевикладене вбачається, що комунікаційні навички медіатора є надзвичайно важливими для встановлення конструктивного діалогу між сторонами, що є запорукою ефективного вирішення конфлікту.

Однією із головних навичок медіатора є уміння ставити питання та робити уточнення. Головною метою питання є отримання інформації. Ставлячи питання сторонам, медіатор дізнається більше інформації про суть спору та його причини. За допомогою питань посередник контролює хід бесіди, що дозволяє уникнути відволікання на інші теми. Питання використовуються й для уточнення сказаного мовцем. Також, за допомогою питань медіатор може підштовхнути особу до глибшого аналізу обговорюваної теми. Наприклад: коли сторони приходять до медіатора, одними з основних питань є: Навіщо вам медіація? та Навіщо вам певний (задовольняючий сторону) результат?. Ці питання є важливими, тому що у деяких спорах сторони можуть не знати, навіщо їм потрібно брати участь у його вирішенні.

Медіатор може використовувати моменти тиші між запитанням-відповіддю для того, щоб надати сторонам можливість структурувати свої думки та налаштуватися на

подальше спілкування.

Посередник повинен вміти переформулювати проблему. Зазвичай сторони спору визначають «проблему» як вину іншої сторони. Коли сторона бачить проблему виключно з вини іншої сторони, тоді це ускладнює пошук варіантів її розв'язання. Для вирішення цього питання посередник допомагає сторонам прийти до того визначення проблеми, з яким вони згодні і які не ґрунтуються на звинуваченні іншої сторони [2].

Медіатор як особа, що постійно працює з людьми, повинен мати певні навички з психології людини, вміти аналізувати її емоційний стан під час медіації. Ці знання допомагають посередникам врегулювати конфліктні ситуації, які виникають між сторонами під час процесу. Зазвичай, такі ситуації виникають через велику емоційність сторін. Вміння відновити конструктивний діалог між учасниками спору у конфліктній ситуації є ключовою рисою медіатора, від якої залежить чи дійдуть сторони згоди.

Посередник повинен бути уважним та пильним. Він повинен уважно слідкувати за висловлюваннями та діями сторін, оцінювати отриману інформацію на її достовірність. Зазначені дії допомагають медіатору з'ясувати чи готові сторони до співпраці, чи спроможні сторони домовитися. Він повинен бути терплячим та мати почуття такту при спілкуванні зі сторонами, оскільки будь-яке перебільшення або підвищення голосу може негативно вплинути на довіру до нього.

Не останню роль відіграє і зовнішній вигляд посередника. Як правило організований та професійний вигляд сприятливо вплине на процес. Якщо його манера спілкування відображає справедливість, силу та професійну досвідченість, то сторони більш готові до співпраці [3].

На нашу думку, найважливішим для медіації є наявність цілковитої довіри сторін до медіатора. Основу довірливих стосунків сторін з медіатором складає його неупередженість та нейтральність. Це означає, що посередник не повинен приділяти більше уваги та інтересу одній із сторін. У випадку виявлення медіатором можливості виникнення конфлікту сторін, він повинен відмовитися від ведення такої справи, цьому зобов'язує етика медіатора.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що медіатор відіграє важливу роль у вирішенні спору, тому він повинен бути висококваліфікованим фахівцем, що передбачає наявність у нього ряду професійних та комунікативних навичок. Посередник постійно взаємодіє з різними людьми, а тому повинен мати знання з психології людини для того, щоб вміти побудувати діалог між сторонами навіть у складній конфліктній ситуації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. John Ford. Key Communication Skills for the Mediator. Resoblog – resologics: website. URL: <https://www.resologics.com/resologics-blog/2016/7/26/key-communication-skills> (Last access: 07.04.2020).
2. Kylie Millbern. Mediator Skills. *The Mediation Group*: website. URL: <https://www.themediationgroup.org/news/mediator-skills> (Last access: 07.04.2020).
3. Sam Imperati. Traits of a «Mediator». *Mediate.com*: website. URL: <https://www.mediate.com/articles/imperati1.cfm> (Last access: 07.04.2020).

ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОМІСІЇ З ЦІННИХ ПАПЕРІВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА США⁶

Мельник В. І.

*к.ю.н., викладач кафедри АГПФЕБ ННІ права
Сумського державного університету*

Таранченко А. О.

*Студентка II курсу ННІ права
Сумського державного університету*

У світовій практиці фондовий ринок визначається як один із найважливіших елементів мобілізації інвестиційних ресурсів, який служить інструментом регулювання державної фінансової системи, оскільки він одночасно пов'язаний з державною фінансовою системою та всім фінансовим ринком. В економічно розвинених країнах фондовий ринок, залежно від рівня його розвитку, є найбільш ефективним та оптимальним засобом залучення коштів до економіки, механізмом розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів у економічні сектори національного господарства.

Поповнюючи фінансову діяльність сучасних та конкурентоспроможних галузей економіки, фондовий ринок може сприяти позитивним змінам економічної структури, стабільній динаміці її зростання та прискоренню науково-технічного прогресу.

Ринок цінних паперів є відносно новим явищем для економічної та правової систем України. Ефективне функціонування ринку цінних паперів як необхідної складової ринкової економіки залежить від багатьох факторів: економічної ситуації, політичної стабільності, ступеня правового регулювання та соціальних факторів. Ефективність та функціонування всього ринку залежать від чіткості та порядку правового регулювання

⁶ Робота виконана в рамках проекту № 55.16-01.18/20.ЗП