

Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики

**Матеріали
XV Міжнародної науково-практичної конференції**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ»
АСОЦІАЦІЯ МОРСЬКОГО ПРАВА УКРАЇНИ
КОЛЕГІЯ ЮРИСТІВ З МОРСЬКОГО ПРАВА УКРАЇНИ

**«Морське право та менеджмент:
еволюція та сучасні виклики»**

Матеріали
XV Міжнародної науково-практичної конференції

Одеса – 2021

УДК 341.225(082)

М432

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Навчально-наукового інституту морського права та менеджменту Національного університету «Одеська морська академія» від 26 травня 2021 р. (протокол № 8).

Редакційна колегія: Міюсов М.В., д.т.н., проф. (голова редколегії); Голіков В.А. д.т.н., проф.; Шемякін О.М., д.ю.н., проф.; Примачов М.Т., д.е.н., проф.; Савінова Н.А. д.ю.н., с.н.с.; Сотниченко Л.Л., д.е.н., доцент; Доннікова І.А., д.ф.н., доцент; Ярова Л.В., д.політ.н., проф.; Ковбан А.В., к.ю.н., доцент; Савич О.С., к.ю.н., доцент; Скоробагатько А.В., д.ю.н., доцент; Степанов С.В., к.ю.н., доцент та інші.

Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики: Матеріали
М432 XV Міжнародної науково-практичної конференції НУ «ОМА». – Одеса: НУ «ОМА», 2021 – 285 с.

У збірник увійшли матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики», що відбулась в Національному університеті «Одеська морська академія» 22 квітня 2021 р.

Видання містить аналіз сутності й системи морського права, морського менеджменту, правових та управлінських аспектів розвитку України в умовах євроінтеграції та гуманістичних проблем сталого розвитку, також тенденції розвитку та перспективи. Пропонуються дослідження окремих аспектів історії морського права, міжнародних економічних відносин, стратегічного управління на підприємствах і організаціях морського та річкового транспорту.

УДК 341.225(082)

Надані учасниками матеріали надруковані із збереженням авторської редакції. Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

© Національний університет «Одеська морська академія», 2021

Скоробагатько А.В.

Питання спеціального пенсійного забезпечення в Україні 254

Степанов С.В.

Актуальні проблеми боржників у виконавчому провадженні..... 257

Тарантаєва О.О.

Особливості цивільно-правового захисту особистих немайнових прав та інтересів 259

Тимофєєва Л.Ю.

Тлумачення права на повагу приватного життя в контексті якості життя та реформування кримінального законодавства України 262

Розділ IV. ГУМАНІТАРНА ОСВІТА ДЛЯ МОРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Доннікова І.А.

«Soft skills» викладача сучасного університету 267

Єфтєні Н.М.

Особливості і моделі проведення переговорів в конфлікті 269

Миненков Г.Я.

Образование для неизвестного будущего и проблема компетенций 271

Павлова О.С.

Проблема оптимального komponування переліку soft skills фахівця з морського права за двоступеневою системою освіти 275

Поживатенко А.Є.

Принцип фасилітації як метод розвитку «soft skills» 280

Шевчук О.М.

Філософія як створювальна практика «soft skills» 283

2. Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства від 23.03.2021 № 610. – Електронний ресурс: <https://mon.gov.ua/ua/news/zatverdzheno-standart-na-grupu-profesij-vikladachi-zakladiv-vishoyi-osviti>.

Єфтені Н.М.

*к.політ.н., доцент, доцент кафедри загальноправових дисциплін
Національного університету «Одеська морська академія»*

ОСОБЛИВОСТІ І МОДЕЛІ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ В КОНФЛІКТІ

В сучасному суспільстві конфлікти являються невід’ємним елементом його функціонування. Безперечний інтерес викликає дослідження особливостей динаміки конфлікту, наслідків для кожного учасника конфлікту і соціальної системи в цілому. Нагальною потребою в українському суспільстві є конфліктологічні знання і компетентність, які дозволять аналізувати конфліктні ситуації, здійснювати контроль і управління конфліктом.

Важливою компетентністю сучасного фахівця є вміння вирішувати конфліктні ситуації в колективі, які можуть призвести до порушення соціальних відносин та емоційного дисбалансу, зниження ефективності праці. Обираючи ухилення як одну з стратегій виходу з конфлікту, опоненти частіше не вирішують проблему, а відтермінують її завершення чи сприяють подальшому загостренню відносин. Часто ухилення від конфлікту одного з учасників сприймається як заперечення самого факту конфлікту, небажання взаємодіяти чи прагнення уникнути відповідальності.

Якщо вчасно не вирішити проблему, не виявити дійсні причини і цілі кожного учасника конфлікту, в подальшому це призведе до повторних хронічних конфліктів.

Для конструктивного завершення конфлікту найбільш вдалим є переговори, які направлені на пошук взаємовигідних рішень. Переговори в конфлікті – це організований процес вирішення конфлікту, в якому кожний учасник конфлікту є рівноправним, активно приймає участь в обговоренні, висуває вимоги та відстоює власні інтереси. Переговори за необхідності передбачають залучення посередника з метою досягнення домовленостей. Успішному протіканню переговорів сприяють знання закономірностей динаміки конфлікту, вміння вчасно виявляти причини конфліктів, їх прогнозувати і попереджувати, а також конструктивно вирішувати. Динаміка конфлікту передбачає певні етапи його розвитку для яких характерні свої

особливості взаємодії. Не на всіх етапах конфлікту переговори можливі, деколи вони можуть навпаки спричинити ескалацію конфлікту, загострити конфліктне протистояння. При підготовці до переговорів потрібно враховувати соціокультурні особливості учасників, їх індивідуально-психологічні властивості, особливості та умови їх проведення.

Переговорний процес проходить чотири етапи. Підготовчий етап є найважливішим, оскільки передбачає збір інформації про конфлікт, його учасників, їх мотиви і налаштованість, варіанти вирішення і подальші їх наслідки тощо. Безпосередньо самі переговори включають початок переговорів і пошук рішення. На даному етапі оцінюється ситуація, відбувається обмін інформацією, вивчається кожний варіант рішення і позиції усіх учасників конфлікту. Завершення переговорів зазвичай пов'язане з досягненням домовленостей і підписанням договору, встановленням контролю за дотриманням підписаних домовленостей. Якщо учасники переговорів не досягли результату, то на даному етапі піднімається питання щодо перенесення обговорення проблеми у визначений термін.

Американські вчені Р.Фішер та У.Юрі виділяють наступні моделі переговорів – жорсткі, м'які і принципові. Жорстка модель переговорів передбачає сприйняття учасників переговорів як суперників, метою кожного з яких є передусім перемога, відстоювання власної позиції і недовіра до кожного учасника. В жорсткому підході високою є ймовірність застосування насилля і тиску для домінування в конфлікті. В м'якій моделі переговорів учасники конфлікту сприймають один одного як друзі, що є передумовою довірливих відкритих контактів, сприйняття позиції протилежної сторони, готовності до зміни власної позиції в переговорному процесі та пошуку спільного рішення, яке всі підтримають. В м'якій моделі учасники конфлікту демонструють готовність до поступок навіть всупереч своїм інтересам для подальшого збереження відносин. Принципова модель переговорів має раціональний характер, ґрунтується на використанні достовірних фактів, справедливих аргументах, внаслідок чого обирається об'єктивний вибір найкращого альтернативного варіанту. При цьому довіра не є основною умовою і учасники можуть бути виключені з обговорення, а головною є доказова база.

Важливу роль відіграє культура спілкування, яка передбачає певні моделі поведінки і правила спілкування, які визнаються і підтримуються в суспільстві чи певному соціальному середовищі. До них можна віднести універсальні правила комунікації в міжособистісних комунікаціях, соціальні заборони чи дозвіл на певні форми поведінки. Важливою умовою успішних переговорів є обмін інформацією з метою досягнення взаєморозуміння і злагоди.[1].

Важливу роль відіграє культура спілкування, яка передбачає певні моделі поведінки і правила спілкування, які визнаються і підтримуються в суспільстві чи певному соціальному середовищі. До них можна віднести універсальні правила комунікації в міжособистісних комунікаціях, соціальні заборони чи дозвіл на певні форми поведінки. Важливою умовою успішних переговорів є обмін інформацією з метою досягнення взаєморозуміння і злагоди.

Не існує єдиної універсальної моделі переговорного процесу. В структурі кожного конфлікту є учасники конфлікту та їх мотиви, об'єкт і предмет, причини, конфлікту, соціальне середовище. Визначаючи стратегію поведінки і виходу з конфлікту доцільно враховувати наскільки важливим є результат і наслідки конфлікту, в тому числі збереження взаємовідносин. Кожна модель може бути вдалою з урахуванням умов протікання конфлікту, факторів конфліктної ситуації і направленості учасників конфлікту.

Список використаної літератури:

1. Фішер Р., Юрі В. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. Київ : Основи, 220 с.

Миненков Г.Я.

*д. гум. н., профессор,
профессор академического департамента социальных наук
Европейского гуманитарного университета
(Вильнюс, Литва)*

ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ НЕИЗВЕСТНОГО БУДУЩЕГО И ПРОБЛЕМА КОМПЕТЕНЦИЙ

Современное общество переживает глубокие и радикальные изменения, аналоги которым трудно найти в прошлом и результаты и последствия которых весьма трудно предвидеть. Назовем только ключевые тенденции: завершение проекта просвещения и вступление общества в ситуацию, которая описывается термином “социальная неопределенность”, что означает невозможность аргументированного предсказания даже ближайшего будущего, не говоря уже об отдаленном; глобализация и космополитизация социальной жизни, охватывающие практически все формы повседневности; формирование общества знания, основным субъектом которого все более оказываются так называемые “работники знания” (knowledge workers); становление общества риска и кризис культуры экспертизы, поскольку знание более не определяется авторитетом экспертов в силу их делегитимации; развитие систем мобильности,