

**Українсько-канадський проект  
«Інклюзивна освіта для дітей  
з особливими потребами в Україні»  
[www.education-inclusive.com](http://www.education-inclusive.com)**

**Тренінговий модуль  
«Відстоювання інтересів дітей  
з особливими потребами,  
дітей з інвалідністю  
на інклюзивну освіту»**

Київ • 2010

*Розроблено за підтримки  
Канадської агенції міжнародного розвитку (CIDA)  
в рамках компоненту «Громадянське суспільство» українсько-канадського проекту  
«Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні»*

*Жодна частина цієї публікації не може бути відтворена  
в будь-якому вигляді та будь-якими засобами без попередньої згоди  
Всеукраїнського фонду «Крок за кроком»*

**І. Луценко, В. Крижанівський, Е. Добин.** Відстоювання інтересів дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту: Тренінговий модуль / За заг. ред. О. Красюкової-Енз, О. Софій, М. Сварника. — Українсько-канадський проект «Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні» — К., 2010. — 46 с.

Тренінговий модуль «Відстоювання інтересів дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту» висвітлює основні практики адвокатури або відстоювання та захисту одного із основних прав усіх дітей — права на рівний доступ до якісної освіти та розвиток у родинному середовищі. У модулі проаналізовано етапи відстоювання інтересів; стратегії, методики і практики лобювання; шляхи співпраці з громадою; види влади та особливості співпраці із засобами масової інформації. Акцент зроблено на прикладах адвокатських практик із досвіду відстоювання права дітей з особливими потребами \ дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту.

Модуль містить передмову, вступ, тематичний план, теоретичні відомості, методичні матеріали, термінологічний словник проекту, а також список використаної літератури.

Особлива увага приділяється методологічній основі опанування тем модулю, для кожної з яких зазначається актуальність, завдання для вивчення теми, перелік роздавальних матеріалів, термінологічний словник, зміст теми та пропонується час, а також додаються навчально-теоретичні та методичні матеріали.

Описується технологія організації й проведення занять з поданням теоретичного матеріалу до кожної теми, видів і змісту навчальної діяльності.

Адресовано представникам громадських і батьківських організацій, батькам дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю, керівникам загальноосвітніх навчальних закладів, методичним, науково-педагогічним та науковим працівникам, слухачам курсів підвищення кваліфікації керівних та педагогічних кадрів освіти, науковцям та іншим фахівцям, зацікавленим у відстоюванні інтересів дітей з особливими потребами на інклюзивну освіту.

© Українсько-канадський проект «Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні», 2010  
© І. Луценко, В. Крижанівський, Е. Добин, 2010

# ЗМІСТ

Передмова .....	4
Вступ .....	5
Тематичний план .....	7
Термінологічний словник проекту .....	6
Тема 1. Вступ до адвокатства та лобіювання .....	8
Тема 2. Небайдужа громада .....	14
Тема 3. Етапи відстоювання інтересів .....	19
Тема 4. Лобіювання .....	24
Тема 5. Влада .....	31
Тема 6. Адвокасі та ЗМІ .....	38
Практичні поради в питаннях і відповідях. Підведення підсумків тренінгу .....	44
Використані інформаційні джерела .....	45

## ПЕРЕДМОВА

**У**країнсько-канадський проект «Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні» ґрунтується на партнерстві освітніх, урядових і громадських організацій, які об'єднують свої зусилля заради розбудови інклюзивної моделі освіти в Україні, в основі якої лежить соціальний підхід, гендерна рівність, передача знань та дотримання прав людей з наголосом на освітні питання.

Фактором позитивного впливу проекту на розбудову інклюзії в Україні є системний підхід, який охоплює найважливіші сфери: політику, освіту та громадянське суспільство на національному, регіональному та місцевому рівнях.

У сфері політики проект спрямовує свої зусилля на внесення змін в існуючі законодавчі та нормативні документи та розробку нових законодавчих і нормативних документів, використовуючи галузевий та міжгалузевий підхід на національному, обласному та місцевому рівнях.

В освітній сфері проект розвиває інклюзивну практику на рівні загальноосвітнього навчального закладу, забезпечуючи педагогів, адміністраторів шкіл, батьків знаннями та вміннями, які сприяють досягненню успіху всіма дітьми; сприяє змінам у системі підготовки та перепідготовки педагогічних кадрів; формує новий підхід управління закладом освіти в умовах інклюзивного навчання.

У секторі громадянського суспільства проект ставить за мету розширення руху «Школа одна для всіх!» шляхом розбудови спроможностей батьків дітей з особливими потребами, батьківських і громадських організацій, партнерства з державними установами, тим самим сприяючи розбудові інклюзивного суспільства, в якому цінується кожна особистість незалежно від стану здоров'я, особливих потреб, інвалідності, віку, статі тощо.

Реалізація проекту стала можливою за підтримки Уряду Канади шляхом його фінансування Канадською агенцією міжнародного розвитку (CIDA) та партнерської співпраці ряду канадських та українських організацій: Канадського Центру Вивчення Інвалідності (м. Вінніпег, Канада), Університету Грента МакЮена (м. Едмонтон, Канада), Національної Асамблеї інвалідів України, Інституту спеціальної педагогіки НАПН України, Всеукраїнського фонду «Крок за кроком».

Пілотними регіонами проекту обрано Львівську область та АР Крим.

*Основи принципи та переконання проекту:*

Як зазначено вище, проект розглядає розбудову інклюзії як системний процес, який спрямовано на задоволення права кожної дитини на якісну, доступну освіту за місцем проживання та задоволення її

спеціальних освітніх потреб під час навчального процесу та реалізацію всіх необхідних сфер у повсякденному житті дитини з особливими потребами, інвалідністю.

Ключовим акцентом проекту є перехід до розуміння того, що проблемою є не дитина — проблема полягає в системі, в перенесенні акценту з визначення медичних діагнозів на усунення соціальних проблем. Що в свою чергу впливає на розуміння інвалідності, не як міри втрати здоров'я, а як процесу взаємодії між людиною з інвалідністю та перешкодами у стосунках із середовищем, які заважають повноцінній і дієвій участі в житті суспільства на рівні з іншими (*Конвенція ООН про права інвалідів*).

Отже, інклюзія розглядається проектом як процес реалізації права на освіту дітей з особливими потребами, інвалідністю та різнобічного сприяння цьому процесу на рівні класу, школи, родини, громади, держави в цілому.

Для більш широкого інформування громадськості з різних питань розбудови інклюзивного простору, проектом обрані різні технології, які охоплюють питання практики, політики, громадянського суспільства: проведення семінарів, тренінгів, конференцій, форумів, проведення інформаційних компаній, акцій, розробка інформаційних матеріалів, навчальних курсів, видання практичних посібників, проведення наукових досліджень та публікація їх результатів, розміщення матеріалів із питань інклюзії та дотичних сфер на сторінках веб-сайту проекту [www.education-inclusive.com](http://www.education-inclusive.com), які розраховані на педагогів, батьків, громадських діячів, фахівців будівельної, транспортної, медичної, соціальної сфери, керівників освітньої та інших галузей, парламентарів та просто пересічних громадян.

Матеріали, які представлено в модулі «Відстоювання інтересів дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту», забезпечують розкриття практичних питань інклюзивного навчання, враховують сучасні тенденції, передовий канадський, міжнародний та український досвід. Автори модулю прагнули використовувати найсучасніші матеріали, вживаючи міжнародну термінологію на позначення особливих психофізичних станів, форм і методів роботи з учнями з особливими потребами, організації навчально-виховного процесу тощо та термінологію, відповідну до чинного законодавства і нормативно-правових актів України, які регулюють правовідносини у різних сферах життя осіб з особливими потребами та їх родин.

*Юлія Найда,*

національний координатор проекту в Україні

*Ольга Красюкова-Енз,*

директор проекту

## ВСТУП

**Д**ля більшості батьків народження дитини з особливими потребами\ дитини з інвалідністю стає справжнім переворотом у житті. Прийняти проблему, навчитись з нею жити, не розгубитись в складних життєвих обставинах, а головне — бачити майбутнє дитини — це дуже складно, але, водночас, і необхідна передумова для планування її життєвого шляху. Саме батьки, чи то самотужки, чи то, об'єднуючись у громадські організації, стають на шлях захисту і відстоювання прав дитини з особливими потребами, дитини з інвалідністю.

Як показує світовий досвід, у наслідок резонансних подій, пов'язаних з об'єднанням батьків у групи тиску з метою лобювання інтересів дітей, відбувалися суттєві зміни не лише в системі освіти, а й в державній політиці в цілому. Саме батьки стали тією рушійною силою, що призвела до ряду реформ.

Даний модуль є практичним матеріалом для відпрацювання навичок представництва (адвокасі) у соціальній сфері. Модуль об'єднує широкий спектр інформації з питань адвокатства прав людей з особливими потребами\ з інвалідністю. Основним завданням модуля є допомогти слухачам отримати розуміння, як на практиці реалізовувати активну громадянську позицію. Надати інформацію про основні ресурси базових знань про адвокатські практики. Сприяти формуванню практичних навичок у відстоюванні інтересів та захисті прав дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю.

Адвокасі складається з організованих зусиль і дій, базованих на реальному стані речей. Ці організовані дії підіймають приховані питання, що раніше ігнорувалися, з метою створення впливу на громадську думку й політику для того, щоб спільнота наблизилась до справедливого та гідного суспільства. Адвокасі спрямовано на одержання результатів, що надають людям можливість доступу й впливу на тих, хто приймає рішення.

Модуль містить опис основних практик адвокатства або відстоювання та захисту одного із основних

прав усіх дітей — права на рівний доступ до якісної освіти та розвиток у родинному середовищі; наведені конкретні приклади адвокатських практик з досвіду відстоювання права дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту.

Цільовою аудиторією, для якої пропонується даний модуль, є батьки дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю, представники громадських організацій, педагоги, керівники освітніх закладів, викладачі вищих навчальних закладів, студенти.

Модуль розроблено **з метою** сформуванню поняття про підходи, інструменти та концептуальні ідеї адвокати; відпрацювати навички відстоювання та захисту прав дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю на рівний доступ до якісної освіти.

### Завдання модуля:

#### ◆ Систематизувати знання щодо:

- основних понять, пов'язаних із розвитком громади та представництвом у соціальній сфері;
- загальних підходів до відстоювання інтересів і захисту прав дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю;
- методів і прийомів в адвокатській діяльності (адвокасі);
- стратегій лобювання права дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту;
- налагодження співпраці зі ЗМІ як дієвого механізму в тактиці відстоювання інтересів і захисту прав дітей.

#### ◆ Сформувати вміння (навички):

- працювати в команді;
- використання ресурсу громади у відстоюванні інтересів і захисті прав;
- застосування дієвих методів адвокати;
- планування та оцінки адвокатської діяльності.

Бажаємо успіхів тренерам, які є високопрофесійними особистостями!

*Колектив авторів*

## Тематичний план

# ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

Тема, підтеми	Час (год. \ хв.)
<b>Тема 1. Вступ до адвокатування та лобіювання</b>	
1.1. Мета та завдання тренінгу. Очікування учасників	30 хв.
1.2. Визначення адвокатування і лобіювання.	30 хв.
1.3. Огляд адвокатування і лобіювання в Україні	30 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>1 год. 30 хв.</b>
<b>Тема 2. Небайдужа громада</b>	
2.1 Дослідження громади	50 хв.
2.2 Небайдужа громада	45 хв.
2.3 Віра в себе та зміни	25 хв.
2.4. Підходи до захисту прав дітей	15 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>1 год. 35 хв.</b>
<b>Тема 3. Етапи відстоювання інтересів</b>	
3.1. Окреслення проблеми. Дослідження проблеми	40 хв.
3.3. Аналіз ключових осіб	60 хв.
3.4. Визначення цілей	15 хв.
3.5. Підбір методів	20 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>2 год. 15 хв.</b>
<b>Тема 4. Лобіювання</b>	
4.1. Участь у прийнятті рішень	25 хв.
4.2. Досвід недержавних організацій у лобіюванні	15 хв.
4.3. Стратегії лобіювання	30 хв.
4.4. Методи і тактика лобіювання.	20 хв.
4.5. Створення коаліцій	30 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>2 год.</b>
<b>Тема 5. Влада</b>	
5.1. Політична влада	30 хв.
5.2. Юридична влада	20 хв.
5.3. Економічна влада	20 хв.
5.4. Соціальна влада	20 хв.
5.5. Особиста влада	30 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>2 год.</b>
<b>Тема 6. Адвокасі та ЗМІ</b>	
6.1. Види та особливості засобів масової інформації	30 хв.
6.2. Стратегія роботи зі ЗМІ	20 хв.
6.3. Призначення та написання прес-релізу та інших повідомлень	20 хв.
6.4. Методика проведення прес-конференцій	20 хв.
6.5. « Ефективність співпраці зі ЗМІ»	30 хв.
<b>Загальний час</b>	<b>2 год.</b>
<b>Усього за модулем</b>	<b>11 год. 20 хв.</b>

## ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК ПРОЕКТУ

**Адвокатство, адвокаті** — процес захисту прав окремих індивідів і груп населення вповноваженими представниками з метою отримання доступу до послуг установ, на які клієнт має право, але не в змозі їх отримати.

**Громадянське суспільство** — окрема структура, яка не відноситься до органів влади чи бізнесу. Під цим терміном ми розуміємо певне коло інституцій, наприклад: професійні об'єднання, релігійні групи, активні громадянські групи, які обстоюють інтереси різних секторів суспільства та посилюють участь громадськості в діяльності демократичної системи.

**Діти з особливими потребами** — поняття, яке широко охоплює всіх учнів, чиї освітні потреби виходять за межі загальноприйнятої норми. Воно стосується дітей з особливостями психофізичного розвитку, обдарованих дітей та дітей із соціально-вразливих груп (наприклад, вихованців дитячих будинків).

**Інвалідність** — поняття, яке еволюціонує і є результатом взаємодії, яка відбувається між людьми з інвалідністю та перешкодами у стосунках і середовищі, і яка заважає їхній повноцінній і дієвій участі в житті суспільства на рівні з іншими (*Конвенція ООН про права інвалідів*).

**Інвалідність** — міра втрати здоров'я та обмеження життєдіяльності, що перешкоджає або позбавляє конкретну особу здатності чи можливості здійснювати діяльність у спосіб та в межах, що вважаються для особи нормальними залежно від вікових, статевих, соціальних і культурних факторів (*Закон України «Про реабілітацію інвалідів в Україні»*).

**Інклюзія** — процес реалізації права на освіту дітей з особливими потребами, інвалідністю та різнобічного сприяння цьому процесу на рівні класу, школи, родини, громади, держави в цілому.

**Інклюзивна освіта** — це система освітніх послуг, що ґрунтується на принципі забезпечення основного права дітей на освіту та права навчатися за місцем проживання, що передбачає навчання в умовах загальноосвітнього закладу. З метою забезпечення рівного доступу до якісної освіти інклюзивні освітні заклади повинні адаптувати навчальні програми та плани, методи та форми навчання, використання існуючих ресурсів, партнерство з громадою до індивідуальних освітніх потреб і різних стилів навчання дітей з особливими освітніми потребами. Інклюзивні освітні заклади повинні забезпечити спектр необхідних послуг відповідно до різних освітніх потреб таких дітей.

**Інклюзивне навчання** — це система освітніх послуг, що базується на принципі забезпечення основного права дітей на освіту та права навчатися

за місцем проживання, яка передбачає навчання в умовах загальноосвітнього закладу.

**Інклюзивна школа** — це заклад освіти, який забезпечує інклюзивну освіту як систему освітніх послуг, зокрема: адаптує навчальні програми та плани, фізичне середовище, методи та форми навчання, використовує існуючі в громаді ресурси, залучає батьків, співпрацює з фахівцями для надання спеціальних послуг відповідно до різних освітніх потреб дітей, створює позитивний клімат в шкільному середовищі.

**Лінза інвалідності** — це інструмент для розроблення і впровадження політики, яка є інклюзивною по відношенню до осіб з інвалідністю. «Лінза інвалідності» допомагає з'ясувати проблемні аспекти будь-якої законодавчої ініціативи, планів, програм які прямо чи опосередковано стосуються людей з інвалідністю та накреслити шляхи виходу з ситуації.

**Лобювання** — це цілеспрямоване здійснення впливу на владні структури з метою досягнення своїх цілей.

**Соціальна модель «інвалідності»** — розглядає «інвалідність» як проблему, створену суспільством і вважає соціальну дискримінацію найбільш суттєвою, а також причиною багатьох проблем. Порівнюючи медичну та соціальну модель «інвалідності», можна навести такий приклад. Особа з інвалідністю, яка пересувається на візку хоче потрапити до учбового закладу, школи, кінотеатру тощо, але не може. Чому дана особа не може потрапити до цих закладів? Прихильники медичної моделі скажуть: «Тому, що людина пересувається на візку? Отже, проблема в візку та в самій людині з інвалідністю». Прихильники соціальної моделі скажуть: «Людина на візку не може потрапити до цих закладів через існуючі бар'єри — сходи, і це є єдиною проблемою. Архітектори, проєктувальники, які будували ці заклади «просто забули, що є люди з інвалідністю», і створили оточуюче середовище, яке робить людину «інвалідом».

Дана модель вважає «інвалідність» нормальним аспектом життя, а не відхиленням.

**Соціальна політика** — це діяльність держави та її інститутів, органів місцевого самоврядування, вітчизняних і зарубіжних підприємств, установ усіх форм власності, їх об'єднань і асоціацій, громадських і приватних фондів, громадських і релігійних організацій, громадян щодо розвитку й управління соціальною сферою, щодо збалансування розвитку суспільства, забезпечення стабільності державного правління, соціального захисту населення, створення сприятливих умов для існування індивідів і соціальних спільнот.

## Тема 1. «Вступ до адвокатства та лобіювання»

# ТЕМА 1.

## «ВСТУП ДО АДВОКАТСТВА ТА ЛОБІЮВАННЯ»



### Актуальність теми:

У розрізі даної теми учасники знайомляться з темою та завданнями тренінгу, визначаються з власними очікуваннями стосовно даного заняття; знайомляться із загальними поняттями «адвокатство» та «лобіювання». Передбачено вправи на знайомство учасників і згуртування.

### Завдання для вивчення теми:

*Систематизувати знання щодо:*

- понять «адвокаті» та «лобіювання»;
- основних характеристик представництва в соціальній сфері та лобіювання як методу відстоювання інтересів та захисту прав;
- шляхів відстоювання інтересів як конкретної дитини, так і громади в цілому.

*Сформувати вміння (навички):*

- визначати нові ролі педагога в контексті сучасних завдань в освіті;
- визначати основні характеристики та принципи діяльності успішних педагогів;
- розробляти шляхи реалізації основних принципів діяльності успішних педагогів;

- визначати основні етапи процесу природного навчання та умови забезпечення ефективного навчального процесу.

*Розвинути установки до:*

- розуміння значення сучасних завдань освіти для дітей з особливими потребами \ дітей з інвалідністю;
- врахування особливостей навчання дітей для вибору ефективних методів навчання;
- мотивації до постійного професійного розвитку.

### Перелік роздавального матеріалу до теми:

- Вправа «Бінго».

### Термінологічний словник до теми:

**Адвокатство, адвокаті** — процес захисту прав окремих індивідів і груп населення вповноваженими представниками з метою отримання доступу до послуг установ, на які клієнт має право, але не в змозі їх отримати.

**Лобіювання** — це цілеспрямоване здійснення впливу на владні структури з метою досягнення своїх цілей.



### Зміст теми та пропонувані час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонуваний час (хв.)
<b>1. Вступ до адвокатства і лобіювання</b>		
<b>1.1. Знайомство. Мета та завдання тренінгу. Очікування учасників</b>		
Інтерактивна вправа	Знайомство. Вправа «Бінго»	10
Міні-лекція	Ознайомлення з темою і завданнями тренінгу	10
Мозковий штурм	Правила групи.	5
Мозковий штурм	Очікування	5
	<b>Загальний час</b>	<b>30 хв.</b>
<b>1.2. Визначення адвокатства і лобіювання</b>		
Мозковий штурм	Визначення адвокатства	10
Лекція-презентація	Адвокатство і лобіювання	20
	<b>Загальний час</b>	<b>30 хв.</b>
<b>1.3. Огляд адвокатства і лобіювання в Україні</b>		
Рухлива гра	«Молекули». Об'єднання в групи	5
Робота в групах	«Ситуації успіху»	15
Міні-лекція	«Досвід в Україні»	10
	<b>Загальний час</b>	<b>30 хв.</b>
	<b>Усього (тема 1 в цілому):</b>	<b>90 хвилин</b>



**Змістове наповнення теми «Знайомство.  
Очікування учасників.  
Цілі та завдання модуля»**

**1.1. Знайомство. Очікування учасників. Цілі та завдання модуля**

**Знайомство. Очікування учасників.  
Цілі та завдання модуля**

**Методи навчання:** «Бінго», мозковий штурм, презентація.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Роздайте учасникам роздавальний матеріал «Бінго».
2. Поясніть, що в кожній клітинці таблиці записані інтереси, схильності та здібності людини. Учасники повинні, рухаючись по аудиторії та спілкуючись один з одним, знайти людину, яка володіє тією чи іншою здібністю, та записати її ім'я у відповідну клітинку таблиці. Кожну людину можна записати лише один раз. Перемагає в грі той, хто першим заповнить всі клітинки.
3. Ознайомте учасників із темою та завданнями тренінгу.
4. Запропонуйте учасникам методом «мозкового штурму» виробити правила роботи в групі.
5. Попросіть учасників написати на стікерах свої очікування щодо тренінгу та висловити їх.

**1.2. Визначення адвокатства і лобювання**

**Мозковий штурм. Визначення адвокатства**

**Методи навчання:** мозковий штурм, презентація.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Попросіть учасників висловитися стосовно того, як вони розуміють, що таке адвокатство.
2. Поясніть методику проведення «мозкового штурму»: всі відповіді учасників приймаються і не коментуються. Тренер може задати уточнююче запитання.
3. Тренер фіксує на ватмані всі відповіді учасників, після чого узагальнює напрацьовані матеріали.
4. Підсумуйте записане.

**Роздавальний матеріал до теми 1.1.  
Вправа «Бінго»**

Грає на музичному інструментів	Любить собак	Читає детективи	Жити не може без серіалів
Має два сина	Займається спортом	Любить працювати на землі	Любить співати
Вміє в'язати	Любить відпочинок на природі	Гарно малює	Любить готувати смачні страви
Водить автомобіль	Вміє вишивати	Пише вірші	Гарно плаває
Любить подорожувати	Осінь — улюблена пора року	Театрал	Володіє іноземною мовою

**Лекція-презентація**

**«Адвокатство і лобювання»**

**Методи навчання:** лекція-презентація.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Презентація до теми 1.2. «Адвокатство і лобювання»
- Теоретичні матеріали до теми 1.2.

**1.3. Огляд адвокатства і лобювання в Україні**

**Рухлива гра «Молекули». Об'єднання в групи**

**Методи навчання:** рухлива гра.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Повідомте учасників про те, що ви зараз будете грати в рухливу гру, тому для цього вам необхідний певний простір.
2. На слова ведучого «Молекули рухаються» всі учасники рухаються по аудиторії в хаотичному порядку.
3. На слова «Молекули — по три», учасники мають об'єднатися в групи по три.
4. Ведучий повторює так декілька разів, утворюючи групи з різною кількістю учасників.
5. Останній раз називає таке число, скільки необхідно учасників для формування малих груп.
6. Зрештою повідомляє, що далі учасники будуть працювати у групах, які утворилися в ході гри.

**Робота в групах «Ситуації успіху»**

**Методи навчання:** мозковий штурм, презентація.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Запропонуйте учасникам у групах поділитися досвідом відстоювання права дитини та визначити, які найбільші труднощі при цьому вони зустрічали на своєму шляху.
2. По закінченню обговорення, запропонуйте учасникам презентувати одну із ситуацій (на вибір) від групи.

**Міні-лекція «Досвід в Україні»**

**Методи навчання:** лекція — презентація.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Теоретичні матеріали до теми 1.3.

## Тема 1. «Вступ до адвокатства та лобіювання»

### Теоретичний матеріал до теми 1.2.

#### Матеріали до лекції

##### «Визначення поняття «адвокатство»

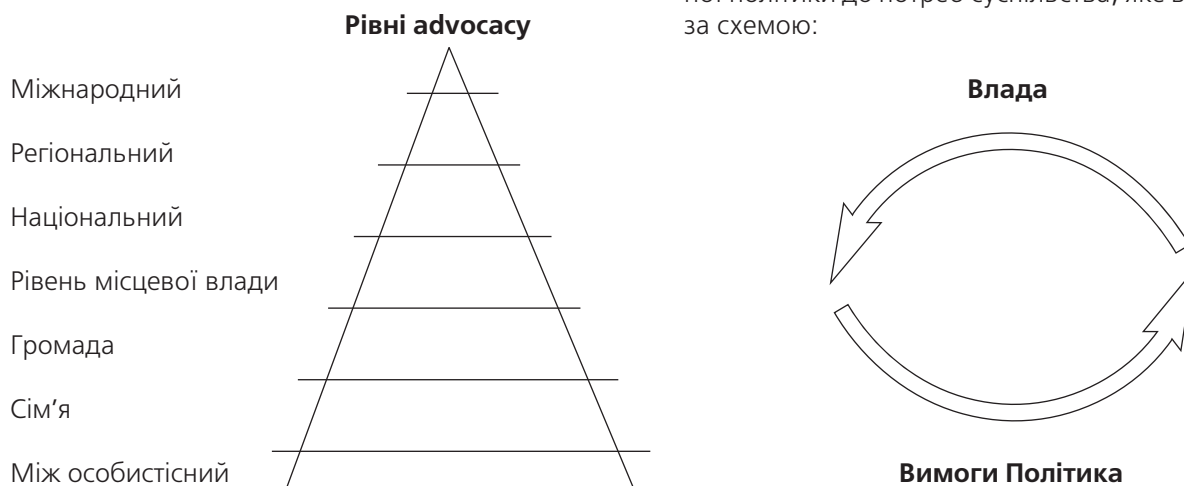
Представництво, представлення (англ. *advocacy*) — процес захисту прав окремих індивідів та груп населення вповноваженими представниками з метою отримання доступу до послуг установ, на які клієнт має право, але не в змозі їх отримати. Клієнт — це людина, яка отримує, користується послугами соціальних установ. Саме права та інтереси клієнта стають об'єктом представництва.

Існує три форми *advocacy*:

1. Відстоювання когось, або клієнти самі відстоюють свої інтереси.
2. Партнерство. Відстоювання на партнерських засадах.
3. Безперервний процес, націлений на зміну поведінки (зміну політики, законодавства) з метою поліпшення умов.

**Лобіювання** — це цілеспрямоване здійснення впливу на владні структури з метою досягнення своїх цілей.

Історично слово «лобі» походить від назви залів очікування для відвідувачів при англійському Парламенті (англ. *Lobby-кулуари*). Потім він поширився на людей, які відвідували депутатів парламенту, щоб довести до них точку зору виборців. У вузькому розумінні лобісти — це люди, які намагаються впливати на законодавство ззовні діючої законодавчої процедури в інтересах певних груп. У більш широкому розумінні лобіювання означає вплив із боку певної групи на органи влади та управління для прийняття або втілення рішень, що є необхідними з точки зору групи, що лобіює. Таким чином, лобіювання перетворюється на механізм впливу суспільства на владні структури і підтримує в демократичних країнах постійне пристосування державної політики до потреб суспільства, яке відбувається за схемою:



### Теоретичний матеріал до теми 1.3. «Адвокатство і лобіювання в Україні та міжнародний досвід»

#### Лобіювання громадських організацій в Україні: українські реалії та світовий досвід

Явище лобізму є не новим для нашого суспільства з огляду на його існування в колишньому СРСР, хоч це й не визнавалося ані владою, ані офіційною наукою. Власне, тоді лобізм було доведено до абсурду, тому що свої інтереси в прийнятті державних рішень відстоювали тільки ті особи чи групи осіб, які їх і приймали, тобто верхівка КПРС.

Після проголошення незалежності та розвитку в Україні громадянського суспільства поступово зростає роль громадських організацій як представників його інтересів і можливостей їх впливу на державні інституції, в першу чергу, Верховну Раду України.

З початку розглянемо законодавство України щодо об'єднань громадян. Воно, перш за все, представ-

лено Конституцією України та Законом України «Про об'єднання громадян». Згідно ст.36 Конституції України громадяни України мають право на свободу об'єднання в політичні партії та громадські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів. Ст.1 Закону України «Про об'єднання громадян» виділяє два види об'єднань громадян: політичні партії та громадські організації.

Відповідно ст.20 цього ж закону зареєстровані об'єднання громадян мають право: «... представляти і захищати свої законні інтереси та інтереси своїх членів у державних органах... вносити пропозиції до органів влади і управління».

У Конституції України право лобістської діяльності прямо не регламентується, однак там є ряд

## Тема 1. «Вступ до адвокатства та лобіювання»

норм, з яких випливає відповідне право громадян. Протягом 90-х років було зроблено кілька спроб прийняти закон про лобістську діяльність, однак подані законопроекти не були розглянуті в парламенті.

Що ж таке лобіювання? Виникнення лобізму як суспільно-політичного явища пов'язується із США, де в 1946 році було прийнято спеціальний федеральний закон про лобіювання. Лобізм (англ. lobbyism від lobby — «кулуари») — це тиск на парламентарі шляхом особистого чи письмового звернення чи в якійсь інший спосіб (за допомогою організації масових петицій, листів, публікацій) з боку певних груп або приватних осіб, мета яких — добитися прийняття або відхилення певного законопроекту. Лобізм у цій країні представляє собою індустрію, яка перебуває на межі експертної діяльності, реклами і зв'язків із громадськістю.

Особливістю регламентації лобіювання є його правове регулювання на федеральному рівні та на рівні штатів. Штати приймають власні закони, подібні до федерального. Однак у таких штатах як Арканзас, Вашингтон, Джорджія, Монтана, Юта нема власних нормативно-правових актів, які б регулювали лобіювання.

У США лобізм є професією, закріпленою на законодавчому рівні. В Акті про відкрите лобіювання від 1995 року терміном «лобіст» позначається особа, найнята клієнтами за фінансову або іншу винагороду задля надання послуг, що включають більше ніж один лобістський контакт.

Окрім визнання лобіювання професією звернемо увагу і на можливість фахової підготовки майбутніх лобістів протягом п'яти років у вищих навчальних закладах цієї країни.

У федеральному законі чітко вказано умови, за яких організація чи окрема особа вважаються лобістами з фінансового та податкового погляду, окреслено процедуру реєстрації лобістів, регламентовано, які засоби впливу на урядовців дозволені, а які переслідуються законом.

У США лобіст має регулярно подавати звіт із зазначенням найменування всіх видань, у яких з його ініціативи було розміщено статті про ті законопроекти, де він відповідно до угоди про найняття має перешкоджати або надавати підтримку.

В Акті про відкрите лобіювання звітність лобістів про їх діяльність поставлена в ще більш жорсткі рамки: тут регламентовано лобізм з боку груп інтересів іноземних держав тощо. Зазначимо, що при Конгресі США діє й лобістський офіс України, організований та фінансований представниками нашої діаспори. Своїх представників утримують й інші національні громади. Надзвичайно авторитетними і впливовими є єврейське, італійське, польське та ірландське лобі. За даними американської преси, наприкінці 90-х років при парламенті США було зареєстровано тільки 7200 лобістів, які захищали

інтереси іноземного бізнесу. Взагалі існує 12000 зареєстрованих лобістів, але насправді їх в три або в чотири рази більше.

Лобізм громадських (недержавних) організацій регламентовано окремо в прийнятому в 1976 році законі про лобіювання недержавними громадськими організаціями. Цей нормативно-правовий акт дає право громадським організаціям вільно лобіювати свої інтереси, інтереси громади чи фізичних осіб, яких вони представляють.

Деяка інша ситуація склалась з регулюванням лобіювання в Німеччині, де немає єдиного федерального закону про лобістську діяльність. Таку діяльність регламентує низка правових актів. Німці намагаються не вживати терміни «лобізм», «лобіст», які тут мають негативний відтінок. Частіше вживається вислів — «група інтересів».

Основним об'єктом лобіювання в Німеччині є уряд на чолі з федеральним канцлером: приблизно три чверті всіх законопроектів базуються на проектах, що розробляються урядом, а також адміністраціями різних рівнів. Але як вказує німецька неурядова організація «Транспаренсі Інтернешнл», на сьогодні на кожного з 603 депутатів бундестагу налічується майже три лобістські організації.

В Україні лобіювання — це діяльність громадян і їх об'єднань будь-якого виду та форми, не заборонених законом, метою якої є відстоювання інтересів різних зацікавлених верств та груп населення в здійсненні певної економічної, соціальної, культурної політики.

Незважаючи на відсутність законодавчої бази в Україні є й певні досягнення в галузі просування інтересів. Наприклад, результатом успішного лобіювання «Спілки орендаторів-підприємців» України парламенту 12-го скликання став закон «Про оренду майна державних підприємств», а «Спілка військових матерів» значно вплинула на Постанову Верховної Ради «Про порядок проходження військової служби призовниками України». Отже, основними лобістами громадських інтересів є громадські організації.

Вони залежно від своїх цілей відстоюють інтереси певних категорій громадян або окремі інтереси. Так, нині в Україні зареєстровано близько п'яти тисяч громадських організацій, з яких 21 % займаються проблемами інвалідів та ветеранів, 19 % — культурою й освітою, 14 % — проблемами в галузі материнства і дитинства, 11 % — економікою та культурою, 6 % і 4 % — відповідно наслідками Чорнобильської аварії і проблемами довкілля, 5 % — проблемами молоді. Однак попри таку величезну їх кількість вагу у суспільстві має дуже мала їх частка. Серед них профспілки (Федерація профспілок України), асоціації та спілки (Українська спілка промисловців та підприємців, Асоціація міст України). Досить часто для досягнення певних цілей окремі групи об'єднуються в так звані концесії.

## Тема 1. «Вступ до адвокатства та лобіювання»

Лобіювання в Україні здійснюється як на рівні законодавчої, так і виконавчої влади. Найбільш поширеним є лобіювання рішень виконавчої влади тому, що ухвалення законопроекту — це досить тривала справа. Тому найчастіше апелюють через Кабінет Міністрів та Адміністрацію Президента.

В Україні лобіювання громадськими організаціями через Верховну Раду проводиться прямими і непрямыми методами.

До прямих методів відносяться:

- приватні зустрічі із законодавцями;
- збір інформації, проведення досліджень і підготовка презентацій перед законодавцями;
- присутність і виступи на слуханнях комітетів та інших урядових структур;
- участь у проведенні круглих столів, семінарів;
- надання професійних порад, допомога в підготовці законопроектів;
- надання коштів на передвиборну програму;
- запрошення законодавців на громадські заходи.

Непрямыми методами є:

- вплив громадськості (наприклад через ЗМІ);
- опитування населення.

Найкраще використовувати не один із згаданих методів, а цілий їх комплекс — тоді лобіювання буде набагато результативнішим.

Так, наприклад асоціація підприємців м. Києва проводила лобіювання щодо внесення поправок до закону «Про оподаткування прибутку підприємств». Протягом цієї компанії було організовано громадські слухання, ця тематика була висвітлена в ЗМІ, потім було надіслано законопроект до відповідного комітету Верховної Ради. А якщо наводити приклади непрямого впливу, то можна згадати, що Асоціація міст України перед прийняттям Конституції організувала семінари та «круглі столи» з питань законодавчого забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування в Основному Законі.

Загалом намагання про лобіювати в парламенті свої інтереси є цілком нормальне явище. Щоправда, на нинішньому етапі ми маємо лобізм якогось незрозумілого типу. Звісно, повністю контролювати процес лобіювання неможливо в силу специфічної природи цього явища, але очевидно, що необхідна норма закону, яка провела б чітку межу між «сумлінним» і «несумлінним» лобіюванням. І й у хаотичному, на перший погляд, русі можна буде розгледіти надзвичайно цікаву шахову партію, що піддається як аналізу, так і прогнозуванню.

Головним висновком нашої доповіді є те, що Лобізм — це більш позитивне, ніж негативне, явище через те, що лобістська діяльність:

1. Посилює легітимність парламенту (якщо і не були втілені в життя інтереси будь-якої групи, сам факт — що представники цієї групи зустрілися з депутатом і він їх вислухав — є дуже важливим).

2. Є джерелом інформації не тільки для громадян, а й законодавців.
3. Сприяє обміну знаннями та взаєморозумінню між депутатами та громадськістю.
4. Допомогає становленню парламенту як демократичного відкритого органу.
5. Підвищує ефективність прийняття рішень.

### Досвід легалізації лобіювання в Україні

Спроби законодавчого врегулювання лобістської діяльності Верховною Радою України здійснювалися тричі. Про це свідчать відповідні законопроекти:

- «Про лобіювання в Україні» № 3188 від 13 квітня 1999 року, внесений народним депутатом І. Шаровим;
- «Про правовий статус груп, об'єднаних спільними інтересами (лобістських груп) у Верховній Раді України» № 3188-1 від 3 листопада 1999 року, внесений народним депутатом Ю. Сахном;
- «Про діяльність лобістів у Верховній Раді України» № 8429 від 9 листопада 2005 року, внесений народним депутатом І. Гринівим.

Остаточне неприйняття парламентом усіх цих законопроектів, на думку експертів, викликана не стільки якістю самих законопроектів (у кожного з них є свої переваги й недоліки), скільки низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників<sup>[7]</sup>:

- відсутність повної і достовірної інформації про суб'єктів, що здійснюють вплив на зміст прийнятих парламентом рішень.
- недостатній рівень прозорості діяльності парламентських комітетів.
- невизначеність способів залучення зацікавлених суб'єктів до процесу прийняття парламентом рішень.
- невіршеність проблеми конфлікту інтересів у депутатській діяльності.
- відсутність Кодексу депутатської етики та дієвих санкцій за порушення норм депутатської етики.

У квітні 2009р. Кабінетом Міністрів України була схвалена Концепція закону про легалізацію лобізму в Україні та дано доручення Міністерству юстиції України розробити протягом кількох місяців відповідний законопроект. Дана Концепція, серед іншого, передбачає, що лобістами зможуть бути як організації, так і фізичні особи, що здійснюють підтримку тих чи інших рішень.

### Висновки та рекомендації

Правова неврегульованість питань, пов'язаних із діяльністю груп впливу та захисту економічних інтересів, була й залишається відчутною корупціогенною загрозою у сфері національної безпеки України. На думку Президента України (яка відображена у низці його ініціатив та указів), існує об'єктивна по-

## Тема 1. «Вступ до адвокатства та лобювання»

треба у швидкому вирішенні цього питання. Наявність такої потреби підтверджено також аналізом зарубіжного досвіду використання механізмів легального лобізму економічних інтересів, як ефективного засобу протидії корупції. Невдача попередніх спроб вирішення вказаної проблеми свідчить про необхідність системного та надзвичайно виваженого підходу до її розв'язання, з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін. Обов'язковими передумовами цього мають бути відповідний науково-аналітичний супровід та повна відкритість для громадськості на всіх етапах. Використання позитивного міжнародного досвіду із урахуванням вітчизняної специфіки сприятиме оптимальному вирішенню вказаного завдання.

Очевидно, що легітимізація лобізму в Україні не може обмежуватися лише розробкою та прийняттям відповідних нормативно-правових актів. Цей процес повинен супроводжуватися позитивним впливом на правосвідомість громадян, спрямованим на підви-

щення громадянської активності, чітким дотриманням етичних стандартів у політичному середовищі та серед державних службовців.

На стадії розробки президентського законопроекту (*якщо такий крок буде визнано за доцільне зробити*) про легалізацію лобістської діяльності в Україні, було б варто також здійснити наступні практичні заходи:

1. Ініціювати громадські слухання із проблем пов'язаних із необхідністю законодавчого врегулювання лобізму за участі Президента України та із залученням провідних політичних партій, представників бізнесових структур, неурядових організацій та засобів масової інформації. Під час їх підготовки та проведення необхідно активно використовувати відповідний зарубіжний досвід.
2. Провести інформаційно-освітню кампанію із популяризації зарубіжного досвіду легалізації лобізму. До її реалізації залучати на конкурсній основі неурядові організації та засоби масової інформації.

## Тема 2. «Небайдужа громада»

# ТЕМА 2. «НЕБАЙДУЖА ГРОМАДА»



### Актуальність теми:

**Д**ана тема передбачена для батьківської аудиторії. Батьки, які неодноразово прагнули відстояти інтереси власної дитини самостійно і мають негативний досвід цього процесу, часто зневірені у власних силах і можливостях. Тому, завданням даної теми є допомогти учасникам побудувати модель впевненої у власних силах родини і впевненої громади. При вивченні даної теми учасники матимуть змогу дослідити реальні проблеми, що існують в громаді, та знайти можливі варіанти їх вирішення.

### Завдання теми:

*Систематизувати знання щодо:*

- ролі громади у захисті та відстоюванні прав та інтересів;
- основних характеристик небайдужої громади;
- існуючих підходів до захисту прав;
- технік дослідження реальних проблем, що існують в громаді, та пошуку можливих варіантів їх вирішення.

*Сформувати вміння (навички):*

- досліджувати власну громаду;
- визначати переваги та недоліки кожного з існуючих методів відстоювання інтересів та захисту прав;

- аналізувати зміни та визначати рушійні сили змін;
- будувати модель впевненої у власних силах родини і впевненої громади.

*Розвинути установки до:*

- створення позитивного, комфортного середовища для реалізації поставлених завдань;
- розуміння відсутності універсальності, але дієвості кожного із підходів;
- переваг і недоліків кожного із підходів при плануванні адвокатської діяльності.

### Перелік роздавального матеріалу:

- Роздавальний матеріал «Дослідження громади»;
- Ситуативні картки;
- Інструктивний матеріал «Поради для небайдужої громади».



### Термінологічний словник до теми:

**«Віра в себе»** — поняття, що використовується для позначення процесу — послідовності кроків, які необхідні для того, щоб людина зрозуміла власну значущість, а отже, повірила в себе і відчула силу, щось змінити.

**Громада** (англ. — community) — це група людей, що об'єднана спільним походженням, расою, соціальним станом, релігійними переконаннями та місцем проживання — районом, населеним пунктом тощо, де розташована низка соціальних інститутів:



### Зміст теми та пропонувані час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонуваний час (хв.)
<b>2. Небайдужа громада</b>		
<b>2.1. Дослідження громади</b>		
Робота в парах	«Визначення громади»	15
Міні-лекція	Що може громада	5
Робота в групах	Дослідження громади	30
	<i>Загальний час</i>	50 хв.
<b>2.2 Небайдужа громада</b>		
Мозковий штурм	«Якою має бути небайдужа громада»	5
Робота в групах	Аналіз ситуацій	40
	<i>Загальний час</i>	45 хв.
<b>2.3 Віра в себе та зміни</b>		
Міні-лекція	Віра в себе	5
Робота в групах	«Модель впевненої в своїх силах громади»	20
	<i>Загальний час</i>	25 хв.
<b>2.4. Підходи до захисту прав дітей</b>		
Лекція-презентація	Характеристика підходів до захисту прав	5
Робота в групах	Визначення переваг і недоліків підходів	10
	<i>Загальний час</i>	15 хв.
	<b>Усього (тема 2 в цілому):</b>	<b>135 хвилин</b>

сім'я, школа, церква, організації сфери дозвілля та медицини.

**Громада територіальна** — жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр (Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні»).

### Змістове наповнення теми «Небайдужа громада»

#### 2.1. Вправа «Визначення громади»

**Метод навчання:** робота в парах.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Слайд «Визначення громади»

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Попросіть учасників у парах із сусідом спробувати дати власне визначення громади та записати його на аркуші паперу А4.
2. Попросіть учасників, по бажанню, озвучити свої визначення та прикріпити аркуші на стіні у відведеному для цього місті.
3. Перегляньте відповіді, доповнюючи або об'єднуючи їх там, де це можливо.
4. Покажіть учасникам слайд «Визначення громади». Вкажіть на спільне та відмінне у визначеннях. Підсумуйте.

#### Міні-лекція

**Метод навчання:** лекція.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Теоретичний матеріал до теми 2.1.

#### Практичне заняття

##### Вправа «Дослідження громади»

**Метод навчання:** індивідуальна робота, робота в малих групах.

**Матеріали:**

- Роздавальний матеріал «Дослідження громади»;
- Роздавальний матеріал «Форма звітності».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Опишіть це завдання, коротко пояснивши важливість аналізу громади і використання власного досвіду учасників як членів громади.
2. Роздайте учасникам роздавальний матеріал «Дослідження громади». Попросіть їх індивідуально здійснити власне дослідження.
3. Попросіть учасників об'єднатися в трійки і обговорити наступні питання (форма звітності)

#### Форма звітності для завдання:

Питання для обговорення	Результати обговорення
Що ви дізналися про громаду?	
Який вплив на ваші судження мав ваш власний досвід як члена громади?	
Що б ви хотіли змінити у вашій громаді?	

#### 2.2. Небайдужа громада

##### Вправа «Небайдужа громада»

**Метод навчання:** «мозковий штурм», робота в групах.

**Матеріали:**

- Інструктивний матеріал «Поради для небайдужої громади»;
- Великі аркуші паперу;
- Ситуативні картки.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Методом «мозкового штурму» зберіть відповіді на запитання «Якою має бути небайдужа громада?».
2. Об'єднайте учасників у малі групи, дайте інструктивний матеріал «Поради для небайдужої громади», великий аркуш паперу, ситуативні картки.
3. Кожна група має обрати секретаря та ведучого.
4. Групи працюють за інструктивною картою.

#### 2.3. Віра в себе та зміни

##### Міні-лекція «Віра в себе та зміни»

**Методи навчання:** міні-лекція, робота в групах.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Теоретичні матеріали до теми 2.3

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. Почніть завдання з розповіді про те, як важливо формувати впевненість у власних силах кожній людині та суспільства в цілому (теоретичний матеріал 2.3)
2. Об'єднайте учасників у малі цільові групи (батьки/фахівці)
3. Запропонуйте учасникам побудувати модель впевненої у власних силах родини і впевненої громади. Наголосіть, що важлива участь кожного у виконанні цього завдання.
4. Дайте інструкцію. Кожна група повинна:
  - Створити модель впевненої в своїх силах громади.
  - Спланувати суспільні заходи:
    - для фахівців — в яких могла б прийняти участь родина в межах закладу);

## Тема 2. «Небайдужа громада»

- для батьків — яку реальну (нематеріальну) допомогу можуть надати громаді.
  - Визначити, які зміни потрібні громаді для того, щоб забезпечити кращу підтримку родинам, де зростають діти з особливими потребами\ діти з інвалідністю.
5. Кожна група повинна вибрати доповідача.

### Форма звітності для завдання:

У чому цінність вправи	
Що я буду використовувати як тренер	
Пропозиції для вдосконалення	

### 2.4. Підходи до захисту прав

#### Міні лекція «Три підходи до захисту прав»

**Методи навчання:** міні-лекція, робота в групах.

### Матеріали:

- Слайд «Три підходи до захисту прав»;
- Великі аркуші паперу, маркери.

### Завдання для виконання:

#### Опис завдання:

1. Ознайомте учасників із підходами до захисту прав, використовуючи слайд «Три підходи до захисту прав».
2. Об'єднайте учасників у малі групи.
3. Запропонуйте визначити переваги і недоліки кожного із підходів, використовуючи заготовлену таблицю.
4. Проведіть обговорення виконання вправи.

### Форма звітності для завдання:

Який із підходів, на вашу думку, є найбільш ефективним?	
Чому?	
Чи можемо ми говорити про універсальність будь-якого із підходів?	

## Теоретичний матеріал до теми 2.1.

Кожна громада унікальна та неповторна і має лише їй притаманні риси та властивості. Тому для запровадження змін в громаді важливо якомога більше знати про її природу. Розвиток громади починається з визначення сильних сторін, цінностей, вмінь, навичок та можливостей людей, які живуть у цій громаді. Погляд на громаду, як на величезний потенціал можливостей можна виділити в окремий стиль мислення.

Громада може мати позитивні несподіванки та знахідки. В кожній громаді є такі ресурси, люди чи групи людей, значення яких не помічали раніше або не сприймали їх достатньо серйозно. Іноді такими неоціненними ресурсами, які мають обмежений вплив на громаду, можуть бути люди похилого віку або люди з особливими потребами\ люди з інвалідністю. Молодь з її енергією частіше розглядається як члени громади, енергію яких необхідно вгамувати, ніж вбачати у ній позитивні паростки нового потенціалу. Батьків немовлят можуть недооцінювати як таких, що присвячують весь свій вільний час батьківським турботам. А будь-які спроби змінити суспільство на краще спираються на таланти, можливості та потенціал всіх членів суспільства без виключення. Успішні зміни в суспільстві можливі тільки тоді, коли зусилля спрямовані на зміцнення зв'язків між усіма його

мешканцями, інституціями та організаціями.

### Роздавальний матеріал «Дослідження громади»

Скільки років ви живете у своїй теперішній громаді (оточенні)?

Які ваші найкращі спогади про громаду?

Як ваша громада підтримує своїх членів?

Як ставиться ваша громада до людей з особливими потребами\ людей з інвалідністю?

Які спеціальні послуги чи можливості надає ваша громада людям з особливими потребами\ людям з інвалідністю?

Наскільки безпечно ви (або ваша родина) відчуваєте себе у громаді?

Наскільки привабливе ваше суспільство? Чи подобається людям просто дивитися на його вулиці, будинки, парки тощо?

Наскільки ви відчуваєте зв'язок між вами і громадою? Чи відчуваєте ви те, що ви належите до неї?

Чи є у вас відчуття того, що ви можете прийняти рішення, яке приймуть і поважатимуть інші?

Чи мають мешканці вашої громади спільні переконання, цілі, стиль життя?

Уявіть, що ви можете щось змінити у громаді. Що саме ви зміните?

## Матеріали до теми 2.2.

### Інструктивний матеріал

#### «Поради для небайдужої громади».

Ціллю цього завдання є визначення властивостей та систем небайдужої громади.

- 1) Кожна група має вибрати секретаря та ведучого. Група матиме набір ситуаційних карток. Ведучий читатиме ситуації вголос для всієї групи, а група повинна вибрати одну ситуацію для дослідження.



- 2) Ваша група має знайти таке рішення проблеми, яке характеризувало б вашу громаду як небайдужу. Протягом наступних 20 хвилин ви маєте виконати наступне:
  - проаналізувати ситуацію/проблему/потребу;
  - встановити, яких систем чи-то інституцій громади стосується або повинна стосуватися ця проблема (наприклад, транспортної системи, системи освіти, бізнесу, уряду та ін.);
  - визначити, які члени громади або його прошарки залучені чи-то мають бути залучені до вирішення проблеми;
  - запропонувати варіанти рішення, які будуть ефективними і не утискатимуть нічиїх інтересів та дбатимуть про всіх членів громади; визначити перешкоди на шляху впровадження таких рішень.
- 3) Створити короткий звіт для доповіді решти учасників.

### **Ситуативні картки**

1. Майже щоранку на лавці в парку можна побачити самотню стару жінку. Вона постійно пригнічена і майже ні з ким не розмовляє. Вона хвора і погано ходить.
2. На шкільних зборах було піднято питання про незадовільний стан ігрового майданчика, який є небезпечним для дітей. З огляду на обмеженість ресурсів директор школи та асоціація батьків вирішили звернутися до інших мешканців громади. Проте, більшість мешканців немає малих дітей, тому не зацікавлена у вирішенні даної проблеми.
3. Нещодавно декілька сімей зазнали матеріальних збитків через повінь. У кожній сім'ї є маленькі діти, в одній – дитина з особливими потребами, яка не може пересуватися самотійно. Органи влади не поспішають надавати допомогу.
4. Декілька літніх людей висловили занепокоєння, що їм важко добиратися до місцевої поліклініки. Також часто вони мають довго чекати, поки їм нададуть необхідну допомогу, бо не мають для цього потрібних коштів.
5. Декілька студентів місцевого університету винайшли спеціальне обладнання, яке призначене для допомоги дітям, які погано чують. Їм потрібна фінансова підтримка для виготовлення та реалізації свого винаходу.
6. Нещодавно групи підлітків із сусідніх районів почали ворогувати між собою. Постійно виникають бійки та з обох боків чути багато погроз. Батьки занепокоєні.
7. Дехто з підлітків виявив бажання добровільно допомагати літнім людям. Але багато літніх людей живуть далеко від безпосереднього місця проживання підлітків. Треба вирішити проблему з транспортом.
8. Кожного дня ви зустрічаєте жінку, яка ходить дворами і збирає порожні пляшки. Як з'ясувалося, вона лишилась без роботи після чергового скорочення. Вона не має рідних і сама виховує 10-річну доньку.

### **Теоретичний матеріал до теми 2.3.**

Декілька років тому науковці, що досліджують проблеми сім'ї, почали розробляти суспільну програму підтримки родин, в якій наголошувалося б на важливості міцної, здорової сім'ї. Їх зацікавив досвід європейських держав у галузі розбудови сім'ї та адресної соціальної допомоги. Вони стверджують, що коли здорова сім'я і здорове суспільство добре співпрацюють один із одним, то вони мають знайти шляхи для взаємної підтримки.

Працюючи з реальними сім'ями, вони дійшли висновку, що, якщо у батьків розвивається почуття впевненості та віра в себе, то це призводить до інших позитивних змін. А саме: змінюється соціальна позиція родини, поліпшується ставлення батьків до тих заходів, які організовує школа, покращуються

міжособистісні стосунки родини з іншими сім'ями, дорослі набувають досвіду вирішення проблем. Багато цих змін трапилось завдяки увазі та підтримці, яку родини отримували від людей, що працювали з ними. Вчені назвали такі зміни в поведінці батьків «здобуттям віри в себе».

На сьогодні термін «віра в себе» використовується для позначення процесу – послідовності кроків, які необхідні для того, щоб людина зрозуміла власну значущість, а отже, повірила в себе і відчула силу, щось змінити. Фахівці стверджують, що одна людина не може змусити іншу повірити в себе, кожен повинен дійти до цього сам, але прискорити і полегшити цей процес, завдяки вчасній підтримці і повазі, цілком можливо.

## Тема 2. «Небайдужа громада»

Таблиця до вправи 2.4.  
Слайд «Три підходи до захисту прав»

Підхід до захисту прав	Захист прав в інтересах тих, хто цього потребує	Захист прав разом з тими, хто цього потребує	Захист прав самими особами, хто цього потребує
<b>Ким здійснюється захист прав</b>	Професіонали, неурядові організації, представники церкви	Поєднання професіоналів, неурядових організацій та місцевих громад	Місцевою громадою
<b>Основні цілі втручання</b>	Зміни у законодавстві, політиці чи практиці	Збільшення доступу до прийняття рішень, зміни у законодавстві, політиці чи практиці	Підвищення усвідомлення можливостей захисту прав і здібностей до правозахисної діяльності
<b>Характеристики</b>	Проблемні питання часто визначаються іншими особами. Зазвичай спрямований на офіційних осіб, які приймають рішення	Проблемні питання часто визначаються громадою. Організатори «ззовні» мобілізують наявні ресурси	Проблемні питання часто визначаються громадою. Навчання відбувається через залучення

## ТЕМА 3. ЕТАПИ ВІДСТОЮВАННЯ ІНТЕРЕСІВ



### Актуальність теми:

Завданням даної теми є з'ясування кроків, необхідних для практичного втілення процесу відстоювання інтересів. Формувати навички, необхідні для здійснення відстоювання та захисту прав у своїх громадах. Сформувати професійні компетенції розуміння теоретичних основ адвокатської діяльності в соціальній сфері.

### Завдання теми:

*Систематизувати знання щодо:*

- основних етапів адвокатської діяльності;
- основних характеристик кожного з етапів;
- визначення ключових осіб та їх функцій;
- особливостей та вимог при постановці цілей та визначенні завдань.

*Сформувати вміння (навички):*

- визначати та чітко формулювати проблему;
- досліджувати проблему, визначаючи причини її існування та наслідки не вирішення;
- правильно визначати ключових осіб і вести діалог із ними;
- визначати цілі та завдання адвокатської діяльності.

*Розвинути установки та риси:*

- співпраці в досягненні загальної мети;

- готовності змінювати ролі — від лідера до члена команди;
- визнавати значення досвіду інших у процесі навчання.

### Перелік роздавального матеріалу:

- роздавальний матеріал «Аналіз ключових осіб»;
- ситуативні картки для рольової гри.

### Термінологічний словник до теми:

**Ключова особа** — це особа або група осіб, які:

- відповідають за кінцеве рішення;
- знаходяться в позиції підтримки або блокування рішення;
- на які буде поширюватися вплив результатів прийнятого рішення;
- володіють відповідною інформацією або досвідом.



**Ціль** — це віддзеркалення проблеми. Ціль — не процес, а кінцева мета, це стан справ, якого ми сподіваємося досягти наприкінці. Кожна ціль має бути сформульована таким чином, щоб можна було зрозуміти, чого ви хочете досягнути. Під час формулюванні цілей уникайте слів, що позначають процес (підвищити, покращити, посилити, сприяти та ін.).



### Зміст теми та пропонований час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонований час (хв.)
<b>3. «Етапи відстоювання інтересів»</b>		
<b>3.1 Окреслення проблеми. Дослідження проблеми</b>		
Міні-лекція	Етапи відстоювання інтересів та захисту прав	10
Лекція-презентація	Метод соціальної дії	10
Робота в групах	Дерево вирішення проблем	20
	Загальний час	40 хв.
<b>3.2. Аналіз ключових осіб. Як організувати ефективну зустріч</b>		
Лекція-презентація	Визначення ключових осіб	10
Робота в групах	Аналіз ключових осіб	15
Лекція-презентація	Як організувати ефективну зустріч	10
Рольова гра	Проведення зустрічі	25
	Загальний час	60 хв.
<b>3.3. Визначення цілей. Вимоги до постановки цілей</b>		
Міні-лекція	Вимоги до постановки цілей	5
Індивідуальна практична робота	Формулювання цілей	10
	Загальний час	15 хв.
<b>3.4. Підбір методів</b>		
Робота в парах	Актуалізація досвіду. Складання списку методів	10
Лекція-презентація	Методи захисту прав	10
	Загальний час	20 хв.
<b>Усього (тема 3 в цілому):</b>		<b>135 хвилин</b>

## Тема 3. Етапи відстоювання інтересів

### Змістове наповнення теми 3. «Етапи відстоювання інтересів»

#### Окреслення проблеми. Дослідження проблеми

#### Лекція-презентація «Етапи відстоювання інтересів та захисту прав»

**Метод навчання:** лекція-презентація.

#### **Матеріали:**

- Слайд «Етапи відстоювання інтересів та захисту прав»;
- Теоретичний матеріал до теми 3.

#### **Метод соціальної дії**

**Метод навчання:** лекція — презентація.

#### **Матеріали:**

1. Слайд «Метод соціальної дії»;
2. Теоретичний матеріал до теми 3.1.

#### **Вправа «Дерево вирішення проблем»**

**Методи навчання:** мозковий штурм, робота в групах.

#### **Матеріали:**

- Великі аркуші паперу.

#### **Завдання для виконання:**

##### **Опис завдання:**

1. Попросіть учасників назвати проблеми, які їм доводилось вирішувати, захищаючи певні права дитини з особливими потребами\ дитини з інвалідністю чи її родини. Зафіксуйте відповіді учасників на великому аркуші паперу.
2. Об'єднайте учасників у 4 малі групи.
3. Запропонуйте визначити 4 «пріоритетні» проблеми, з якими доводилось зустрічатися.
4. Кожна група отримує одну проблему, над якою буде працювати.
5. Учасники в малих групах складають «Дерево вирішення проблеми», визначаючи причини існування цієї проблеми та наслідки не вирішення.
6. Кожна група презентує свої напрацювання.

#### **Форма звітності для завдання:**

Чому важливо вміти аналізувати проблему?	
Чому відбувається детальний аналіз причин і наслідків не вирішення проблеми перед визначенням шляхів вирішення?	

### 3.2. Аналіз ключових осіб. Як організувати ефективну зустріч

#### **Вправа «Проведення зустрічі з ключовими особами»**

**Методи навчання:** лекція-презентація, робота в групах.

#### **Матеріали:**

- Слайд «Визначення ключових осіб»;
- Роздавальний матеріал «Аналіз ключових осіб».

#### **Завдання для виконання:**

##### **Опис завдання:**

1. Ознайомте учасників із визначенням ключових осіб, використовуючи слайд «Визначення ключових осіб».
2. Наголосіть на важливості стратегії «виграш-виграш», при зверненні до ключової особи. Бажано, щоб рішення мало переваги для обох сторін. Важливо розкрити переваги рішення для ключової особи.
3. Запропонуйте учасникам в малих групах виконати вправу «Аналіз ключових осіб», використовуючи роздавальний матеріал.
4. Підсумуйте роботу в групах

#### **Вправа**

#### **«Як організувати ефективну зустріч»**

**Методи навчання:** лекція-презентація, робота в групах.

#### **Матеріали:**

- Слайд «Як організувати ефективну зустріч»

#### **Завдання для виконання:**

##### **Опис завдання:**

1. Попросіть учасників пригадати випадки, коли їм доводилося вирішувати проблеми під час особистих зустрічей із ключовими особами.
2. Методом «мозкового штурму» попросіть їх назвати фактори успіху проведення особистих зустрічей, фіксуючи їх на великому аркуші паперу. Зазначте, що запорукою успішної зустрічі є підготовка до неї.
3. Покажіть слайд «Як організувати ефективну зустріч». Попросіть коментарів від учасників, можливо, в них будуть приклади на підтвердження слайду.

#### **Рольова гра «Організація зустрічі»**

**Методи навчання:** рольова гра.

#### **Матеріали:**

- Ситуаційні картки

#### **Завдання для виконання:**

##### **Опис завдання:**

1. Об'єднайте учасників у трійки.
2. Дайте їм 5 хвилин на ознайомлення і 15 хвилин на програвання ситуації в трійках (захисник, ключова особа, спостерігач).
3. Надайте учасникам наступні поради:
  - підготуйте свою позицію, використовуючи факти та конкретні докази, на підтвердження того, що ви відстоюєте;

- визначте, які аргументи може використати особа, яка приймає рішення, та сплануйте свої відповіді;
- визначте, як ви хочете поводитись під час зустрічі;
- визначте, що ви хочете взяти із собою на зустріч.

**Форма звітності для завдання:**

Хто був більш переконливим і чому?	
Як можна було покращити відстоювання позиції?	
Як можна прослідкувати результати зустрічі?	
Які переваги і недоліки особистих зустрічей	

**Визначення цілей.**

**Вимоги до постановки цілей**

**Методи навчання:** міні-лекція, індивідуальна робота

**Матеріали:**

- Слайд «Критерії SMART»

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

4. Ознайомте учасників із критеріями формулювання цілей.
5. Попросіть спробувати сформулювати цілі до проблеми, над якою працювали.

6. Попросіть учасників озвучити сформульовані цілі. Проаналізуйте відповіді.

**3.4. Підбір методів**

**Методи навчання:** міні-лекція, «мозковий штурм»

**Матеріали:**

- Слайд «Методи представлення та захисту інтересів».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

7. Попросіть учасників у парах пригадати свій досвід, коли їм доводилось захищати або представляти свої чи чийсь інтереси.
8. Попросіть їх записати методи, які вони використовували.
9. У групах попросіть учасників скласти загальний список методів, базуючись на результатах обговорення в парах.
10. Під час презентації групами напрацьованого матеріалу, запишіть відповіді учасників на великому аркуші.
11. Покажіть слайд «Методи представлення та захисту інтересів» та пов'яжіть його з відповідями учасників.

**Теоретичний матеріал до теми 3.1.**

Один із методів, який можна використовувати з метою вивчення ситуації і організації, активізації групи є **метод соціальної дії**.

1. Перший крок «*Що Вас турбує?*». На початковому етапі думки звучать дуже різні. Питання задається до тих пір, поки сама громада не визначить одну спільну найголовнішу проблему.
2. «*Чому?*». Проводиться аналіз, чому ця проблема існує. Відбувається розкриття причинно-наслідкових зв'язків.
3. «*Що ми можемо зробити?*». Громада складає план дій, визначаючи ресурси, громадські зв'язки, засоби для досягнення поставленої мети.

4. «*Дійте!*» Виконання діяльності за наміченим планом.

5. «*Аналіз*» очікуваних результатів. Аналізуємо, чи досягли ми поставленої мети. Які методи були ефективними, які малоефективними.

Після цього задається питання: «А чи це єдина наша проблема?». Завдяки позитивному виходу з попередньої ситуації громада, переконавшись в тому, що вона може досягти певних результатів, починає розглядати більш глобальні проблеми, які раніше звучали завуальовано. Повіривши у свою спроможність, у власні сили, вона може досягти значних результатів.

## Тема 3. Етапи відстоювання інтересів

### Слайд «Метод соціальної дії»



### Слайд «Визначення ключових осіб»

Ключова особа/посада	«Виграш»

**Ключова особа** — це особа або група осіб, які:

- відповідають за кінцеве рішення;
- знаходяться в позиції підтримки або блокування рішення;
- на які буде поширюватися вплив результатів прийнятого рішення;
- володіють відповідною інформацією або досвідом.

#### Роздавальний матеріал «Аналіз ключових осіб»

**Інструкція:** в парах зверніться до опису проблеми, яку ви обрали. Пам'ятайте, що успіх рішення буде тоді, коли ви зможете передбачити ситуацію «виграш-виграш» для всіх ключових осіб. Для цього використайте наступну таблицю. В першій колонці запишіть всіх ключових осіб, яких можна задіяти для вирішення даної проблеми. В другій колонці постарайтесь передбачити ситуацію виграшу для кожної ключової особи.

#### Теоретичний матеріал

##### Слайд «Як організувати ефективну зустріч»

##### Крок 1: Дізнайтеся про потрібну вам особу

##### Крок 2: Зосередьтеся на своїй меті

Виберіть найголовнішу ціль і на її основі сформулюйте просте повідомлення:

- Чого ви хочете досягнути?
- Навіщо ви хочете цього досягнути? (користь від вжитих дій чи негативні наслідки бездіяльності,

підтвердження проблеми — статистика чи інші дані). Як ви пропонуєте досягти цілі? Яких дій ви очікуєте від потрібної вам особи?

- Напишіть викладення вашої позиції і віддайте його особі, що приймає рішення, щоб він нагадував йому про ваші погляди.

**Крок 3: Правильно оберіть особу, яка доводить питання до відома особи, що приймає рішення.**

Часто той, хто доводить повідомлення до «цільової» особи, є не менш важливим за саме повідомлення. Якщо зустріч організував ваш друг, попросіть його прийти з вами на зустріч. Або хтось з осіб, що безпосередньо страждають через певну проблему, можуть персоніфікувати її і привернути у такий спосіб увагу особи, що приймає рішення. Упевніться, що така особа володіє необхідними навичками ведення переговорів і його відповідна поведінка призведе до позитивного результату.

##### Крок 4: Обов'язково домовтесь про зустріч

Надішліть лист із поясненням своїх правозахисних цілей і причин, з яких вам потрібно зустрітися з певною особою. Потім додатково зателефонуйте. Часто ви домагаєтесь зустрічі не з потрібною вам особою, а з кимсь з його підлеглих («непряма ціль»). Завжди зустрічайтесь із підлеглими і поведіться з ними так само, як поводитися б з особою, яка приймає рішення.

##### Крок 5: Будьте гнучкими

Найкращий спосіб якомога повніше поінформувати особу — запросити її особисто подивитися на ситуацію. Проте, якщо особа, що приймає рішення, не може залишити свій офіс, спробуйте наблизити проблему до них — приведіть на зустріч людей, права яких безпосередньо зачіпає це питання, покажіть коротку відео-стрічку чи принесіть з собою декілька фотографій

## **Крок 6: Практикуйтесь!**

### **Ситуаційні картки для рольової гри**

Батьки, які виховують дитину з особливим потребами\ дитину з інвалідністю, звертаються до директора загальноосвітньої школи про зарахування їхньої дитини до даного навчального закладу. Оскільки в місті є спеціальна загальноосвітня школа для даної категорії дітей, директор не зацікавлений у вирішенні даного питання на користь родини.

Адміністрація загальноосвітньої школи, на базі якої впроваджується інклюзивна модель освіти, звертається до місцевих органів влади з проханням виділити з місцевого бюджету кошти на оплату праці асистентів педагога в класах залучення.

Батьки дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю, об'єднавшись в громадську організацію, звертаються до міської адміністрації з проханням оренди приміщення на пільговій основі для офісу «Батьківського ресурсного центру».

Батьківська та педагогічна громада звертається до голови міської ПМПК із прохання організації на базі ПМПК інформаційно-ресурсного центру для надання просвітницької та консультативної допомоги з питання розвитку дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю.

Адміністрація закладу звертається до керівника

комерційної організації з проханням допомогти фінансово в побудові пандуса.

Мама дитини з особливими потребами\ дитини з інвалідністю звертається у відділ оздоровлення з проханням надати путівку в профільний санаторій для оздоровлення її дитини. Мамі пропонували путівку в зимовий період, але після її відмови отримати путівку стало неможливо.

### **Слайд «Критерії SMART»**

#### **КРИТЕРІЇ ЦІЛЕЙ АБО КРИТЕРІЇ SMART**

##### **(З англ. SMART — розумник)**

**S** (specific)— конкретність

**M** (measurable)— які можна виміряти

**A** (achievable) — які можна досягти

**R** (realistic)— реалістичні

**T** (time)— визначені в часі

**Ціль** — це віддзеркалення проблеми. Ціль — не процес, а кінцева мета, це стан справ, якого ми сподіваємося досягти наприкінці. Кожна ціль має бути сформульована таким чином, щоб можна було зрозуміти, чого ви хочете досягнути. Під час формулюванні цілей уникайте слів, що позначають процес (підвищити, покращити, посилити, сприяти та ін.).

## ТЕМА 4. ЛОБІЮВАННЯ



### Актуальність теми:

Надати знання про методи та тактики лобіювання, участі громадян у даних процесах, представити закордонний та український досвід і розвинути практичні навички щодо інтересів інклюзивного навчання дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю.

### Завдання для вивчення теми:

Систематизувати знання щодо:

- розуміння поняття «участь громадян»;
- ролі громадських організацій в процесі лобіювання;
- законодавчого забезпечення лобіської діяльності;
- основних методів і тактик лобіювання;
- основи створення коаліцій.

Сформулювати вміння (навички):

- створювати відносини, які надають доступ до відповідальних осіб;
- обирати найбільш ефективні техніки громадських дій;
- вибирати прямі і непрямі методи;
- розробляти шляхи реалізації основних принципів діяльності;
- планувати процес лобіювання;
- визначати основні етапи стратегічного планування;
- визначати роль та оцінити спроможність організації, щодо впровадження кампанії лобіювання.

Розвинути установки до:

- ефективного вибору дій, методів, інструментів та механізмів участі громадян та організацій для впровадження інклюзивної освіти;
- розуміння етапності та процесу лобіювання;
- мотивації до активних дій та роботи на результат.

### Перелік роздавального матеріалу:

- Таблиці стратегій.
- Ситуаційні картки.

### Термінологічний словник до теми:

**Лобіювання** — це система впливу на членів законодавчого органу або чиновників державних установ державного, регіонального або місцевого рівня з метою добитися ухвалення або несхвалення ними того чи іншого законопроекту, постанови або рішення.

**Коаліція** — це організація, яка поєднує інші організації для досягнення загальної мети при збереженні автономності організацій-учасників.

**Стратегія** — загальна карта, яка направляє всі ці дії у напрямку до досягнення чіткої мети.

**Тактика** — конкретні дії, сукупність яких приводить до загального результату.

**Участь** — це виконання разом з ким-небудь якоїсь роботи, здійснення якоїсь справи; спільна дія, діяльність кого-, чого-небудь; співучасть, співпраця.



### Зміст теми та пропонований час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонований час (хв.)
<b>Тема 4. Лобіювання</b>		
<b>4.1. Участь у прийнятті рішень</b>		
Вправа на активізацію	Добрий ранок	5
Рефлексія попереднього дня	Зворотній перегляд	10
Мозковий штурм	Участь це .....	10
Міні-лекція	Участь у прийнятті рішень.	5
	<b>Загальний час</b>	<b>30 хв.</b>
<b>4.2. Досвід недержавних організацій у лобіюванні</b>		
Дискусія	Досвід недержавних організацій у лобіюванні.	10
Міні-лекція	Досвід недержавних організацій у лобіюванні.	10
	<b>Загальний час</b>	<b>20 хв.</b>
<b>4.3. Стратегії лобіювання</b>		
Вправа на активізацію	Оплески по колу	5
Робота в малих групах.	Стратегії лобіювання	15
	<b>Загальний час</b>	<b>20 хв.</b>
<b>4.4. Методи і тактика лобіювання</b>		
Робота в парах	Зустріч з представником влади.	20
	<b>Загальний час</b>	<b>20 хв.</b>
<b>4.5. Створення коаліцій</b>		
Мозковий штурм	Створення коаліцій	10
Міні-лекція.	Створення коаліцій	10
	Підведення підсумків по темі	10
	<b>Загальний час</b>	<b>30 хв.</b>
	<b>Усього (тема 4 в цілому):</b>	<b>120 хвилин</b>



#### 4.1. Участь у прийнятті рішень

##### Вправа на активізацію «Доброго ранку!»

**Методи навчання:** робота в групі

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Об'єднайте учасників у коло та запропонуйте ранкове привітання від себе своєму сусідові.
- Потім усі учасники мають разом привітатися в загальному колі.

##### Рефлексія попереднього дня «Зворотній перегляд»

**Методи навчання:** робота в групі

**Матеріали:** фліп-чарт, папір для фліп-чарту, маркери.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники за допомогою мозкового штурму пригадують теми, ключові поняття вправи вчорашнього дня у зворотньому напрямі, тобто від останньої до першої.
- Запишіть відповіді на папері для фліп-чарту, починаючи знизу.
- Задайте запитання для обговорення «З якою метою ми проводили рефлексію вчорашнього дня?».

##### Практичне заняття «Участь у прийнятті рішень»

**Методи навчання:** мозковий штурм, міні-лекція

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Роздавальний матеріал до теми «Участь у прийнятті рішень».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники, методом мозкового штурму, визначають значення слова «участь».
- Відповіді учасників тренер записує послідовно на папері для фліп-чарту.
- Після того, як всі учасники висловлять свої мірку-

вання, тренер, узагальнюючи відповіді, пропонує підготовлене визначення.

#### 4.2. Досвід недержавних організацій у лобюванні

##### Досвід недержавних організацій у лобюванні

**Методи навчання:** дискусія

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

Роздавальний матеріал до теми «Досвід недержавних організацій у лобюванні».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники об'єднуються в дві групи, які представляють український та канадський досвід лобювання. Узагальнюючи досвід, виділяють кращі практики лобювання.

##### Досвід недержавних організацій у лобюванні

**Методи навчання:** міні-лекція

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** теоретичні матеріали до теми 4.2

#### 4.3. Стратегії лобювання

##### Вправа на активізацію «Оплески по колу»

**Методи навчання:** робота в групі

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Кожен учасник по черзі плескає в долоні один раз, рухаючись за годинниковою стрілкою. Як тільки тренер раптово плесне в долоні двічі, рух починає йти в протилежний бік.

##### Практичне заняття «Стратегії лобювання»

**Методи навчання:** робота в малих групах.

Таблиця стратегій

Мета	Організаційні ідеї	Підтримка	Цілі	Тактика
Довготривала	Які ресурси ви можете застосувати?	Хто цікавиться проблемою?	Хто має владу дати те, що вам потрібно?	Увага ЗМІ Заходи Петиції
Проміжна	Як ви побудуєте організацію?	Як вони організовані?	Другорядні	Бойкоти Вибори
Короткострокова	Чи існують внутрішні проблеми?	Який у них вплив?	Цілі	Як ваш електорат переконає цілі допомагати вам у досягненні мети?
Мета завжди досягається у змаганні з кимсь				

## Тема 4. Лобювання

### Матеріали для обов'язкового вивчення:

- Роздавальний матеріал до теми «Стратегії лобювання»;
- Роздавальний матеріал до теми «Таблиця стратегій».

### Завдання для виконання:

#### Опис завдання:

- Учасники тренінгу об'єднуються в п'ять груп.
- Використовуючи «Таблицю стратегій» учасникам роздається завдання: підготувати відповіді на запитання в п'яти колонках таблиці.
- Після чого, кожна група презентує свої відповіді, які складаються в таблицю.

### 4.4. Методи і тактика лобювання

#### Методи і тактика лобювання

**Методи навчання:** робота в парах «Зустріч з представником міським головою, народним депутатом України».

#### Матеріали для обов'язкового вивчення:

- Роздавальний матеріал до теми: «Методи і тактика лобювання.»

#### Завдання для виконання:

##### Опис завдання:

- Група об'єднується в пари. Один учасник представляє владу. Другий учасник представник громадської організації.

- Роздається завдання, в якому представник громадської організації прийшов вирішити питання інклюзивного навчання дітей з особливими потребами \ дітей з інвалідністю в загальноосвітній школі.

#### Створення коаліцій

**Методи навчання:** мозковий штурм

#### Завдання для виконання:

##### Опис завдання:

- Учасники дають визначення «Коаліції», наводять приклади коаліцій.
- Тренер записує відповіді учасників на папері.
- Після того, як всі учасники висловлять свої міркування, тренер, узагальнюючи відповіді, пропонує підготовлене визначення.

#### Створення коаліцій

**Методи навчання:** міні-лекція

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- Презентація до теми «Створення коаліцій».

#### Підведення підсумків теми

**Методи навчання:** загальне обговорення

#### Завдання для виконання:

##### Опис завдання:

- Тренер пропонує учасникам по черзі відповісти на запитання «Що і яким чином дало вам змогу наблизитись до здійснення ваших очікувань, які ви сформулювали на початку тренінгу?»

## Теоретичний матеріал до теми 4.1 Участь у прийнятті рішень

Сьогодні досить часто можна почути словосполучення «участь громадян», «громадська участь» або «залучення громадян».

Інтегруючи різні підходи та трактування, поняття громадська участь можна визначити як систему дій, методів, інструментів і механізмів участі громадян у визначенні та розв'язанні їх проблем. Процес громадської участі можна класифікувати по-різному, в залежності від рівня впливу суспільства на ухвалення рішень.

Нерідко активність громадськості є низькою або дуже низькою. До визначальних чинників такого стану громад слід віднести, насамперед, ресурсний потенціал територіальної громади (інтелектуально-кадровий ресурс громад; природний ресурс громад; матеріально-технічний ресурс громад; земельний ресурс громад; інфраструктурний ресурс громад тощо). Окрім того, активність громадськості часто залежить від етнічних, культурних та інших характеристик населених пунктів та громад.

Запровадження механізмів громадської участі наштовхується на безліч бар'єрів та перешкод.

**До основних бар'єрів з боку влади можна віднести:** відсутність досвіду такої діяльності або негативний досвід; недовіра до фахового рівня

представників громади; невміння вести діалог з чисельною аудиторією; недостатня кількість працівників, здатних вести ефективну та результативну дискусію; низький рівень розуміння ефективності суспільної комунікації; віра представників влади у власну безпомилковість; приховані групові та особисті інтереси представників влади; домінування політичних та особистих інтересів над суспільними; низькі професійні, морально-етичні якості представників влади; неготовність створювати організаційні та фінансові засади діяльності, пов'язаної з широкою участю громадськості; побоювання критики, відкритих публічних звинувачень, виявлення некомпетентності, втрати влади тощо.

**Бар'єри на шляху запровадження громадської участі з боку суб'єктів — потенційних учасників цього процесу:** загальна недовіра до представників влади; побоювання маніпуляцій з боку влади; організаційна та інституційна слабкість представництва окремих середовищ та груп інтересів; відсутність стійких комунікацій та форм співпраці різних суспільних груп; низький рівень інтеграції місцевої спільноти; низька готовність до спільного розв'язування проблем.

### Громадська участь: форми, процедури, технологія

**Звернення громадян** — найпростіший та найпопулярніший спосіб спілкування громадян з представниками влади.

**Загальні збори громадян** — давно відома, ще з часів стародавньої Греції.

**Місцеві референдуми** — прийняття територіальною громадою рішень шляхом прямого голосування з питань, що належать до компетенції місцевого самоврядування.

**Органи самоорганізації населення** — яскравий приклад такого рівня участі громадян як делегування. Відповідно до чинного законодавства *сільські, селищні, міські, районні в місті (у разі їх створення) ради можуть дозволяти за ініціативою жителів створювати будинкові, вуличні, квартальні та інші органи самоорганізації населення і наділяти їх частиною власної компетенції, фінансів, майна.*

**Місцеві ініціативи** є одним із способів добитися розгляду в місцевій раді питання, яке зачіпає інтереси

територіальної громади і належить до компетенції місцевого самоврядування.

**Громадські слухання** — зустрічі з депутатами відповідної ради та посадовими особами місцевого самоврядування, під час яких члени територіальної громади можуть заслуховувати їх, порушувати питання та вносити пропозиції щодо питань місцевого значення, що належать до відання місцевого самоврядування.

**Громадські ради** — стали досить модними впродовж останніх років, мають шанс стати справді важливим інструментом переходу взаємовідносин влада-громадськість на новий якісний рівень.

В основі громадської участі лежить інформування. З одного боку, громадянин має бути поінформованим. З іншого боку, вільний доступ до відкритої інформації щодо процесів підготовки та ухвалення рішень, а також їх втілення у життя — одна з найважливіших передумов забезпечення прозорості та підзвітності діяльності органів влади на різних рівнях.

## Теоретичний матеріал до теми 4.2 Досвід недержавних організацій у лобюванні

Після проголошення незалежності та розвитку в Україні громадянського суспільства поступово зростає роль громадських організацій, як представників його інтересів і можливостей їх впливу на державні інституції, в першу чергу, Верховну Раду України.

На сьогоднішній день законодавчо не врегульованою є лобістська діяльність. Для громадських організацій законодавство України, перш за все, представлено Конституцією України та Законом України «Про об'єднання громадян». Згідно ст.36 Конституції України громадяни України мають право на свободу об'єднання в політичні партії та громадські організації для здійснення та захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів. Відповідно ст.20 цього ж закону зареєстровані об'єднання громадян мають право: «... представляти і захищати свої законні інтереси та інтереси своїх членів у державних органах... вносити пропозиції до органів влади і управління».

У Конституції України право лобістської діяльності прямо не регламентується, однак там є ряд норм, з яких випливає відповідне право громадян. Протягом 90-х років було зроблено кілька спроб прийняти закон про лобістську діяльність, однак подані законопроекти не були розглянуті в парламенті.

Незважаючи на відсутність законодавчої бази в Україні є й певні досягнення в галузі просування інтересів. Наприклад, результатом успішного лобювання «Спілки орендарів-підприємців» України парламенту 12-го скликання став закон «Про оренду

майна державних підприємств», а «Спілка військових матерів» значно вплинула на Постанову Верховної Ради «Про порядок проходження військової служби призовниками України». Отже, основними лобістами громадських інтересів є громадські організації.

**Лобювання** — це система впливу на членів законодавчого органу або чиновників державних установ державного, регіонального або місцевого рівня з метою добитися ухвалення або несхвалення ними того чи іншого законопроекту, постанови або рішення.

**Якою кінцевою метою є відстоювання інтересів дітей з особливими потребами \ дітей з інвалідністю щодо навчання в загальноосвітній школі?** Мета є одна — забезпечення рівного права на отримання якісної освіти в загальноосвітньому навчальному закладі. Дане право може забезпечуватися через прийняття рішень місцевої, регіональної або державної влади. Дитині або сім'ї не суттєво і не так важливо, яким чином це буде зроблено. Саме основне, що б це право було можливе. В сучасних умовах в Україні законодавчо можна прийняти рішення щодо впровадження інклюзивного навчання на будь-якому рівні, інша справа, чи візьмуть чиновники на себе відповідальність за прийняття рішень.

Одним із прикладів є впровадження інклюзивного навчання в Білоцерківській загальноосвітній школі I-III ступенів № 20. До 2003 року — це типова загальноосвітня школа.

## Тема 4. Лобіювання

З 2003 по 2005 рік Білоцерківським товариством дітей інвалідів та їх батьків «Аюрведа» було реалізовано ряд проектів для впровадження інклюзивного навчання дітей на візках.

### Що вдалося зробити шляхом лобіювання

У 2005 році товариства «Аюрведа» реалізувало проект «Рівні права дітей з особливими потребами — через лобіювання законодавства», фінансованого Агентством США з міжнародного розвитку USAID.

Проект мав чітко окреслену мету — доопрацювання Законопроекту «Про освіту осіб з обмеженими можливостями здоров'я (спеціальну освіту)» та прийняття його Верховною Радою в другому читанні.

Через народного депутата — Дмитра Рудковського вдалося організувати слухання щодо нормативно-правового врегулювання освіти дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю в комітетах Верховної Ради, в комітетах у справах пенсіонерів, ветеранів та інвалідів, а також з питань освіти і науки, за участю представників Міністерства освіти і науки України, Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства охорони здоров'я, Інституту спеціальної педагогіки АПН України, Інституту корекційної

педагогіки та громадських організацій зі Львова, Києва та Білої Церкви.

Після цих засідань були створені робочі групи для доопрацювання та підготовки до другого читання законопроекту «Про освіту осіб з обмеженими можливостями здоров'я (спеціальну освіту)». Саме через діяльність у цій робочій групі громадськість отримала можливість донести свої напрацювання безпосередньо до авторів законопроекту, пояснити і узгодити основні позиції. Законопроект був суттєво доопрацьований, хоча він не був розглянутий Верховною Радою в другому читанні, ми переконалися в реальній можливості впливу громадських організацій на вищий законодавчий орган.

За клопотанням товариства «Аюрведа» були внесені зміни до Наказу Міністерства освіти і науки України про включення Білоцерківської загальноосвітньої школи до експериментальних. На рівні Білоцерківської міської Ради було прийнято рішення про виділення додаткових 4 ставок обслуговуючого персоналу у вказаній вище школі.

Завдяки системності впливу, відбулися зміни на різних рівнях влади.

## Теоретичний матеріал до теми 4.3 Стратегії лобіювання

### Основні елементи кампаній в захисті інтересів громадськості:

- чітка стратегія;
- ретельно розроблений план дій;
- напружена робота.

**Стратегічне лобіювання** — це кероване зусилля з метою прийняття фундаментальних рішень і дій, які створюють і ведуть організацію захисту, через планування.

Стратегічне планування лежить в основі ефективних зусиль із адвокати. Воно допоможе вам:

- оцінити певну ситуацію, зокрема, навколишню реальність, ваші джерела влади й поточний вплив, і можливі стартові точки для створення змін.
- обрати досяжні завдання для початку діяльності.
- створити план дій, зокрема, план використання ресурсів, розбудови можливостей, застосування інструментів, дій і тактик.
- рухатися через маленькі перемоги, невдачі, компроміси, неочікувані можливості й невизначеність на шляху до довготривалих змін, яких ви бажаєте досягти.

### Етапи процесу стратегічного лобіювання

*Етап 1* — Чітко визначте завдання.

*Етап 2* — Визначте короткострокові завдання.

*Етап 3* — Оцініть навколишнє середовище (внутрішні переваги й недоліки, зовнішню загрозу й можливість).

*Етап 4* — Оберіть найбільш придатну для ваших завдань й організації стратегію.

*Етап 5* — Розробіть початковий план і наступні кроки.

*Етап 6* — Відслідкуйте свій прогрес.

Довготривалі завдання повторюють загальні мету кампанії. Наприклад, якщо ваша організація опікується державною освітою, вашим довготривалим завданням буде досягти загальної грамотності. Частково, вашим довготривалим завданням буде значно підвищити частку національного бюджету освіти і зробити це питанням виборчої програми кандидатів у депутати й на посаду президента.

Проміжні завдання означають завдання, які можуть бути досягнуті посеред кампанії, що в цілому призведе до досягнення ваших довготривалих завдань. Наприклад, ви можете підтримувати збільшення фінансування нових шкіл шляхом лобіювання з місцевими керівними радами, мерами, зборами і делегатами, і можливо, переконати місцеву владу надати землю для розташування шкільних будівель, а місцевих службовців — лобіювати збільшення фінансування шкіл у їх регіонах перед міністерствами і парламентарями. Нестача коштів у школах, разом із широкою підтримкою шкіл у масах може допомогти ефективно тиснути на уряд із метою збільшення фінансування освіти.

**Короткострокові завдання** — це кроки, які необхідні для досягнення проміжних завдань; це організація участі громадян у раді й асамблеях, або одержання початкової підтримки від місцевих службов-

ців і парламентарів. Інші короткострокові завдання можуть включати, наприклад, підготовку звіту з аналізом співвідношення дітей шкільного віку і дійсною кількістю дітей, що відвідують школи, або отримання ефірного часу для представлення проблем і кампаній на місцевих радіостанціях чи в друкованих виданнях.

### Визначте першорядні й другорядні цілі

**Першорядні цілі** — це люди, які мають можливість зробити ваші плани реальністю. Заповнюючи стратегічну таблицю, внесіть імена осіб, які справді приймають рішення, які є першорядною ціллю вашої кампанії з адвокації. Навіть якщо ціль виявляється інституцією, персоніфікація дозволить вам

сприймати її як більш досяжну. Створити тиск на мера Х і заступника Y, ніж зіткнутися з усією адміністрацією. Де тільки можливо, ставте собі більше ніж одну основну ціль. Це важливий момент, оскільки владу розподілено між кількома гілками, тиск буде більш успішним, якщо він здійснюється з кількох напрямків.

Ви також можете створювати вплив на другорядні цілі — осіб, які не можуть допомогти вам досягти завдань безпосередньо, проте можуть здійснити тиск на вашу ціль у напрямку проведення бажаних змін. Щоби досягти ефекту, другорядна ціль повинна мати більший вплив на першорядну, ніж ваша організація, і водночас на неї має бути значно легше вплинути, аніж на першорядну ціль.

## Теоретичний матеріал до теми 4.4 Методи і тактика лобювання

В Україні лобювання громадськими організаціями проводиться прямими і непрямими методами.

До *прямих методів* відносяться:

- приватні зустрічі із законодавцями;
- збір інформації, проведення досліджень і підготовка презентацій перед законодавцями;
- присутність і виступи на слуханнях комітетів та інших урядових структур;
- участь у проведенні круглих столів, семінарів;
- надання професійних порад, допомога в підготовці законопроектів;

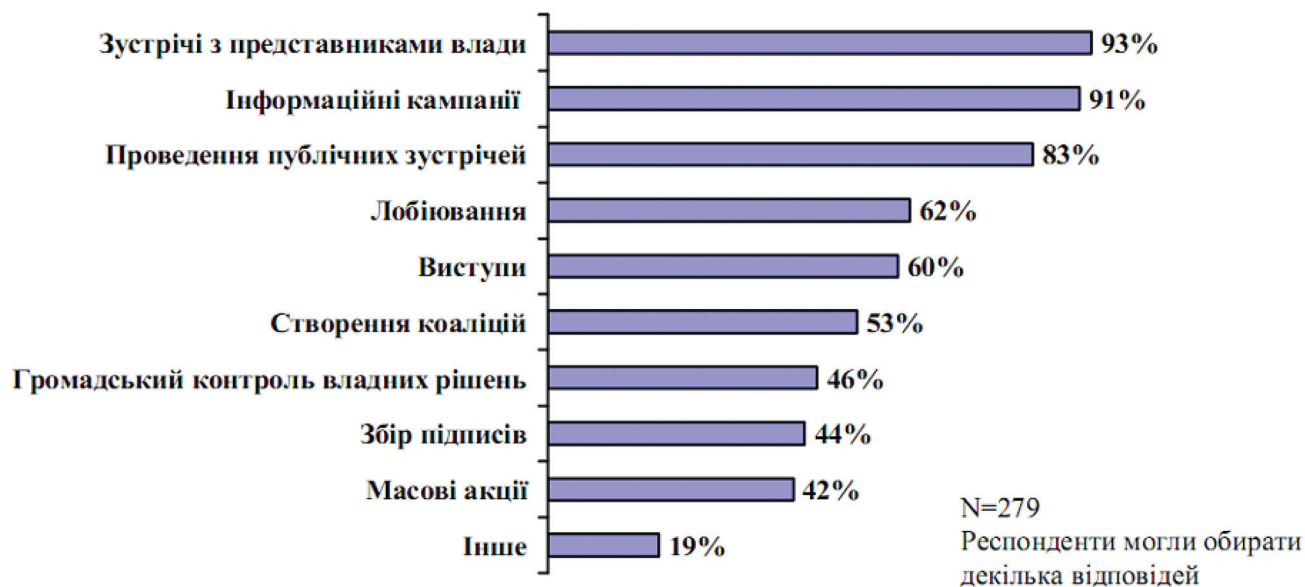
- надання коштів на передвиборну програму;
- запрошення законодавців на громадські заходи.

*Непрямими методами є:*

- вплив громадськості (наприклад через ЗМІ);
- опитування населення.

Найкраще використовувати не один із згаданих методів, а цілий їх комплекс — тоді лобювання буде набагато результативнішим.

Таблиця характеризує рівень використання громадськими організаціями тих чи інших методів.



## Тема 4. Лобювання

### Тактика

Група захисників має застосовувати широкий спектр прийомів, але їх слід застосовувати розумно і з певною метою. Не слід організовувати демонстрації з єдиною метою — потрапити на сторінки газет. Такий марш слід ретельно спланувати, встановити завдання, визначити його вплив, звернути увагу учасників і спостерігачів, і використати важливий політичний момент. Ви можете використати різні підходи, від написання листів та телефонних дзвінків до ненасильницьких дій. Під

час використання різних прийомів і планування кампанії оцініть, наскільки ця тактика відповідає вашій стратегії змін. Ніколи не застосовуйте метод лише тому, що він видається цікавим, або був успішним попереднього разу. Ваші методи мають бути спрямовані на цілі й здійснювати на них тиск для виконання ваших запитів, а також для нагадування суспільству про вашу справу. Всі ваші заходи — включно з публічними — мають працювати на примушення цілі до виконання необхідних вам дій.

### Теоретичний матеріал до теми 4.5 Створення коаліції

**Коаліція** — це організація, яка поєднує інші організації для досягнення загальної мети при збереженні автономності організацій-учасників.

*Коаліції дають:*

- силу, яка полягає в масовості — захист передбачає залучення інших. Діяльність з адвокати має більше шансів на успіх при збільшенні кількості залучених людей.
- силу, яка полягає в різноманітності — коаліція часто підсилюється завдяки залученню до неї членів, які зазвичай не розглядаються як партнери.
- розширені можливості й навички — різноманітні навички й знання дозволяють краще вирішувати складні питання й накопичувати більший досвід.

При створення і підсилення коаліції необхідно вибрати правильно завдання, які мають бути:

- достатньо глобальними, щоб значити щось;
- достатньо невеликими, щоб давати результат;
- відбивати основну мету коаліції;
- розбудовувати базу для наступних союзів;
- закласти основу майбутніх кампаній;
- збільшити досвід мас, оскільки це підвищує вміння й упевненість людей;
- сприйматися широким загалом.

Необхідно підтримувати баланс єдності й різноманіття. Уникнути проблем можна відслідковуючи, чи будуть підніматися питання, які можуть призвести до конфлікту.

## ТЕМА 5: ВЛАДА



### Актуальність теми:

Ознайомити слухачів із теоретичними засадами про різні типи, ознаки, структури, суть, зміст і форми влади, сформулювати навички ефективної роботи з владою, механізмів впливу на владу в процесі адвокації.

При вирішенні питань інклюзивного навчання для дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю громадські організації звертаються до влади різних рівнів і видів. По своїй природі влада намагається приймати рішення самостійно, не співпрацюючи з тими, для кого приймаються ці рішення. Тому громадські організації часто наголошують на тому, щоб всі, хто щось хоче робити, звертали увагу на гасло – **«Не робіть для нас без нас»**. Адже в більшості прийняття рішень владою відбувається без участі в їх розробці представників людей з особливими потребами\ людей з інвалідністю, не враховуються потреби та інтереси даної категорії людей. Питання інклюзивного навчання дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю можна вирішити тільки впливаючи на владу та співпрацюючи з нею. Маючи знання про різні види влади та їх особливості громадські організації ефективніше будуть впливати на рішення щодо впровадження інклюзивної освіти в Україні.

### Завдання для вивчення теми:

Систематизувати знання щодо:

- визначення влади;
- сутності влади та специфіки кожної влади;
- ознаки, структури, змісту та форму влади;
- ролі влади;
- системи поділу влади в державі.

Сформулювати вміння (навички):

- налагоджувати стосунки з владою;

- знаходити різні механізми впливу на владу;
- використовувати ресурси для впливу на владу;
- знаходити взаємозв'язки між видами влади;
- щодо контролю влади.

Розвинути установки до:

- налагоджування стосунків із владою;
- знаходження різних механізмів впливу на владу;
- використання ресурсів для впливу на владу в процесі адвокації;
- щодо контролю роботи влади.

### Перелік роздавального матеріалу до теми:

- Великі листи для роботи над поняттями – «Влада».
- Бланк позовної заяви до суду.
- Ситуаційна карта «Як музикант «диригував» рішенням».
- Рольова гра «Дрейфуюча шлюпка».
- Таблиці «Аналіз уявлень державних структур про громадські організації і навпаки».

### Термінологічний словник до теми:

**Влада** – це здатність та можливість здійснювати свою волю, спричинювати визначальний вплив на діяльність інших людей за допомогою певних засобів – авторитету, права, насильства.

**Демократія** – влада народу на основі закону та забезпечення прав і свобод громадян.

**Соціальна (публічна) влада** – вольові (керівництва – підкорення) відносини між людьми з приводу організації їх спільної діяльності, вироблення та здійснення спільної для даного соціального колективу волі (інтересу).

**Особиста влада** – це ступінь поважного і відданого ставлення до її власника з боку підлеглих.



### Зміст теми та пропонований час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонований час (хв.)
<b>Тема 5: Влада</b>		
<b>5.1. Політична влада</b>		
Вправа на активізацію	Листочки	10
Робота в малих групах	Робота над поняттями – «Влада»	20
	<b>Загальний час</b>	<b>30</b>
<b>5.2. Юридична влада</b>		
Індивідуальна робота	Написання позовної заяви до Конституційного суду.	10
	Презентація заяв та їх обговорення	10
	<b>Загальний час</b>	<b>20</b>
<b>5.3. Економічна влада</b>		
Робота в малих групах	Ситуаційна карта «Як музикант «диригував» рішенням».	20
	<b>Загальний час</b>	<b>20</b>

## Тема 5: Влада

5.4. Соціальна влада		
Робота в групах	Аналіз уявлень державних структур про громадські організації і навпаки.	20
	<b>Загальний час</b>	<b>20</b>
5.5. Особиста влада		
Рольова гра	Дрейфуюча шлюпка.	20
Підведення підсумків по темі		10
	<b>Загальний час</b>	<b>30</b>
	<b>Усього (тема 5 в цілому):</b>	<b>120 хвилин</b>

### Змістове наповнення теми «Влада»

#### 5.1 Політична влада

##### Вправа на активізацію «Листочки»

**Методи навчання:** рольова гра

**Матеріали:** аркуші паперу формату А4 (із розрахунку по 2 аркуші для кожного учасника).

##### Завдання для виконання:

###### Опис завдання:

- Роздайте всім учасникам по два аркуші паперу.
- Запропонуйте підняти руки до рівня грудей, долонями догори й покласти по одному аркушу на долоню (!!! аркуші мають вільно лежати на долонях. Учасникам забороняється притримувати їх пальцями або притискати аркуші до себе).
- Кожному учасникові слід спробувати позбавити аркушів сусіда і при цьому зберегти свої аркуші паперу на долонях (для досягнення мети можна здувати, збивати папір у сусіда).
- Переможцем стає той, хто зміг вберегти на своїх долонях аркуші.

#### Практичне заняття «Політична влада»

**Методи навчання:** робота в малих групах

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** теоретичний матеріал до теми 5.1. «Влада»

##### Завдання для виконання:

##### Опис завдання:

- Запропонуйте об'єднатися в шість груп.
- Кожна група працює над формулюванням ознак одного поняття, а саме: «Влада», «Політична влада», «Юридична влада», «Економічна влада», «Соціальна влада», «Особиста влада».
- Після роботи в групах тренер пропонує учасникам презентувати свої напрацювання.
- Тренер узагальнює та коментує напрацювання груп.

#### 5.2 Юридична влада

##### Практичне заняття 5.2 «Юридична влада»

**Метод навчання:** індивідуальна робота «Написання позовної заяви до Конституційного суду»

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** теоретичний матеріал до теми 5.2. «Юридична влада»

##### Завдання для виконання:

###### Опис завдання:

- Кожному учаснику роздається бланк заяви до суду на право навчання дітей з особливими потребами \ дітей з інвалідністю в школі.
- Всі учасники заповнюють бланк, кожен учасник вказує на один аргумент своєї заяви, який записується тренером на фліп-чарті.
- З написаних аргументів вибирається три найважливіші.

### Зразок позовної заяви

(назва і адреса суду)

Позивач: громадянин України

Адреса:

Телефон:

Електронна пошта:

Відповідач:

(назва або ПІБ)

Адреса:

Телефон:

(якщо відомо)

Електронна пошта:

(якщо відомо)

\_\_\_\_\_ 2010 року.

### ПОЗОВНА ЗАЯВА (АДМІНІСТРАТИВНИЙ ПОЗОВ)

щодо оскарження (визнання протиправною) бездіяльності \_\_\_\_\_, яка порушує права громадянина (назва або посада та ПІБ відповідача) « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2010 року я, як громадянин України, реалізуючи своє



конституційне і законне право на отримання інформації, звернувся до з запитом (далі за текстом — «запит»), у якому просив надати наступну інформацію:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Відповідно до поштового повідомлення про вручення (додається), запит надійшов до адресата « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_ року.

На жаль, незважаючи на те, що відповідно до ст.33 Закону України «Про інформацію» від 02.10.92 «задоволення запиту здійснюється протягом місяця, якщо інше не передбачено законом», на сьогодні жодної відповіді на запит мені надано не було.

Вважаю, що бездіяльність \_\_\_\_\_ є неконституційною та незаконною, ненадання відповіді на запит порушує моє, як громадянина України, право на інформацію, оскільки:

1. Відповідно до ст. 40 Конституції України, «усі мають право направляти... письмові звернення... до органів державної влади, органів місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів, що зобов'язані розглянути звернення і дати обґрунтовану відповідь у встановлений законом строк».

Згідно з частиною другою ст.34 Конституції України «кожен має право вільно збирати, зберігати, використовувати і поширювати інформацію усно, письмово або в інший спосіб — на свій вибір».

При цьому відповідно до ст.19 Конституції України органи державної влади та їх посадові особи зобов'язані діяти на підставі, в межах повноважень, що передбачені Конституцією і законами України.

Статтею 9 Закону України «Про інформацію» від 02.10.92 передбачено, що «всі громадяни України... мають право на інформацію, що передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення та зберігання відомостей, необхідних їм для реалізації ними своїх прав, свобод і законних інтересів». Одним з механізмів реалізації цього права є надсилання громадянами інформаційних запитів та запитів про надання інформації (ст.32 цього ж Закону), причому за частиною другою та третьою ст.45 цього Закону «ніхто не може обмежувати права особи у виборі форм і джерел одержання інформації, за винятком випадків, передбачених законом. Суб'єкт права на інформацію може вимагати усунення будь-яких порушень його права».

Відповідно до ст.10 Конвенції про захист прав і основних свобод людини, ратифікованої Законом України від 17.07.97, кожна людина має право одержувати й поширювати інформацію. При цьому:

за частиною першою ст. 9 Конституції України «чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України»,

за ст. 4 Закону «Про інформацію» міжнародні договори та угоди, ратифіковані Україною, є частиною законодавства України про інформацію,

за п.1 ст.19 Закону України «Про міжнародні договори України» від 29.06.04 «чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства».

4. Відповідно до Рекомендації Комітету міністрів державам-членам Ради Європи № Я (81) 19 стосовно доступу до інформації, право доступу до інформації надається будь-якій особі, без будь-яких обмежень.

Таким чином, не надавши в установленій законом строк обґрунтованої відповіді на запит від \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ своєю бездіяльністю унеможливив реалізацію мною, відповідно до законодавства, права на отримання інформації, порушивши низку чинних правових норм, включно з нормами Конституції України. Моє порушене право на інформацію має бути відновлене шляхом визнання бездіяльності \_\_\_\_\_ протиправною і зобов'язанням його надати мені належну обґрунтовану відповідь, задовольнивши запит.

Враховуючи вищевикладене, на підставі ст. 19, 34, 40, ч.2 ст.55 Конституції України, ст.9, 29, 33, 45 ЗУ «Про інформацію», ст. 10 Конвенції про захист прав і основних свобод людини, ратифікованої Законом України від 17.07.97, керуючись ст. 6, 17–19, 104–106, п. п.1, 2, п.2 ст.162 Кодексу адміністративного судочинства України,

ПРОШУ ШАНОВНИЙ СУД:

1. Визнати протиправною бездіяльність \_\_\_\_\_, яка виявилася у ненаданні відповіді на мій запит від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_р.
2. Зобов'язати \_\_\_\_\_ протягом 15-ти днів надати, відповідно до законодавства, належну обґрунтовану відповідь на мій запит від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_р.
3. Стягнути з відповідача на мою користь сплачене державне мито в розмірі 3 грн. 40 коп.

Додатки:

1. Копія запиту гр-на України \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_р.
2. Копія повідомлення (датовано « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_р.) про вручення адресату вищезазначеного запиту
3. Копія позовної заяви для відповідача.
4. Квитанція про сплату державного мита.

## Тема 5: Влада

### Юридична влада

**Метод навчання:** робота в групах

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Презентація заяв та їх обговорення.

### 5.3 Економічна влада

#### Економічна влада

**Метод навчання:** робота в малих групах

**Матеріали для обов'язкового вивчення:**

- історія «Як музикант «диригував» рішенням»
- теоретичні матеріали до теми 5.3.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Групи отримують історію «Як музикант «диригував» рішенням».
- Необхідно вказати на оригінальні рішення батьків при відстоюванні інтересів дітей.
- Чому економічна влада стала партнером в даній історії?

#### Історія

##### «Як музикант «диригував» рішенням»

В одному місті довелося скоротити фінансування уроків музики у шкільному бюджеті. Батьки зажурилися: «Куди ж нам тепер звернутися, коли адміністрація школи припинила фінансування щотижневих уроків музики?» Нестача коштів повинна була відбитися і на шкільному оркестрі, який планувалося

розпустити. Тоді кілька батьків попросили поради у своїх друзів-музикантів. Скориставшись їхньою порадою, батьки звернулися в місцевий магазин музичних інструментів, якому теж загрожували втрати через зменшення надходжень за продаж інструментів, якщо школа залишиться без оркестру. Батьки взяли позику і викупили інструменти, а магазин запропонував керівника оркестром за кошти магазину. Цей прояв доброї волі був гідно оцінений батьками і учнями. Він позитивно вплинув на фінансовий стан магазину, зберіг викладання музики у школі і дав дітям змогу й далі займатися своєю улюбленою справою.

### 5.4 Соціальна влада

**Метод навчання:** робота в групах

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** теоретичні матеріали до теми 5.4.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники тренінгу об'єднуються в дві групи: «державні службовці» та «лідери громадських організацій».
- Кожній групі роздаються таблиці:
  1. Аналіз уявлень державних структур про громадські організації.
  2. Аналіз уявлень громадських організації про державні структури.
- Після роботи над таблицями групи презентують свої напрацювання.

## АНАЛІЗ УЯВЛЕНЬ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ПРО ДЕРЖАВНІ СТРУКТУРИ

Типові уявлення лідерів громадських організацій про себе з точки зору їхньої взаємодії з державними структурами  (ЩО МИ ДУМАЄМО ПРО СЕБЕ)	Типові уявлення лідерів громадських організацій про представників державних структур  (ЩО МИ ДУМАЄМО ПРО НИХ)
Типові уявлення представників державних структур про громадські організації  (ЯК МИ ВВАЖАЄМО, ЩО ВОНИ ДУМАЮТЬ ПРО НАС)	Типові уявлення представників державних структур про свою діяльність та ефективну соціальну допомогу  (ЯК МИ ВВАЖАЄМО, ЩО ВОНИ ДУМАЮТЬ ПРО СЕБЕ)

## АНАЛІЗ УЯВЛЕНЬ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ПРО ДЕРЖАВНІ СТРУКТУРИ

Типові уявлення представників державних структур про себе з точки зору їхньої взаємодії з громадськими організаціями  (ЩО МИ ДУМАЄМО ПРО СЕБЕ)	Типові уявлення представників державних структур про представників громадських організацій  (ЩО МИ ДУМАЄМО ПРО НИХ)
Типові уявлення лідерів громадських організацій про державні структури  (ЯК МИ ВВАЖАЄМО, ЩО ВОНИ ДУМАЮТЬ ПРО НАС)	Типові уявлення представників громадських організацій про свою діяльність та ефективну соціальну допомогу  (ЯК МИ ВВАЖАЄМО, ЩО ВОНИ ДУМАЮТЬ ПРО СЕБЕ)

### Особиста влада

#### Дрейфуюча шлюпка

**Метод навчання:** рольова гра

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** роздавальний матеріал до теми «Особиста влада».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники тренінгу, отримують ролі (вчитель, юрист, вагітна жінка тощо).
- Усі учасники знаходяться на дрейфуючій шлюпці, що збилась зі шляху. Шлюпка може витримати лише п'ять чоловік, а в ній знаходяться шестеро.

Всі знають, що шлюпка потоне через півгодини. Група обговорює цю складну ситуацію: кого викинути, хто є менш цінним для суспільства, як прийняти рішення в такій складній ситуації.

#### Підведення підсумків теми

**Метод навчання:** дискусія

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Запропонуйте учасникам по черзі відповісти на запитання «Що і яким чином дало вам змогу наблизитись до здійснення ваших очікувань, які ви сформулювали на початку тренінгу?»

### Теоретичний матеріал до теми 5.1 «Політична влада»

Є багато визначень влади. Деякі з них.

Влада — це відношення людини до себе самої, до інших людей, відношення між групами людей, суспільними класами, прошарками, державами, державою та громадянами тощо.

Влада — це контроль індивіда над свідомістю та поведінкою інших людей.

Влада — це відображення природної здатності людини до агресії, інститут верховенства або накопичення благ. Це форма саморегуляції особливого типу індивідів.

Влада є однією з фундаментальних засад політичного розвитку суспільства. Вона має правовий, економічний, духовно-ідеологічний характер, існує скрізь, де наявні будь-які стійкі об'єднання людей, тісно пов'язана з політичною сферою, є засобом здійснення і способом утвердження певної політики.

Політична влада є невід'ємною складовою загально-го визначення влади як форми соціальних відносин, якій властивий всеохоплюючий характер, здатність проникати в усі сфери людської діяльності.

**Політична влада** — здатність і можливість здійснювати визначальний вплив на діяльність, поведінку людей та їх об'єднань за допомогою волі, авторитету, права, насильства; організаційно-управлінський та регулятивно-контрольний механізм здійснення політики.

Характеристика політичної влади потребує розгляду питання про її суб'єкт і об'єкт.

**Суб'єкт політичної влади** — це соціальні групи, насамперед панівні класи, політичні еліти, окремі лідери; носії влади — державні та інші політичні організації, органи і установи, утворені для реалізації інтересів політично домінуючих соціальних груп.

## Тема 5: Влада

**Об'єкт політичної влади.** Це явища і процеси політичної сфери, на які спрямована дія суб'єктів політики. До розуміння об'єкта влади можна віднести класи, соціальні групи, етнічні спільноти, окремі громадяни, громадсько-політичні організації є суб'єктами або носіями політичної влади, водночас вони і стосунки між ними є об'єктами владного впливу. До об'єктів політичної влади відносять також усі сфери суспільного життя —

економічну, духовну, соціальну, науково-технічну тощо, суспільство загалом.

### **Політична влада, її механізм повинні:**

- забезпечити законні права громадян, їх конституційні свободи;
- утверджувати право як стрижень суспільних відносин і самим вміти підкорятися праву;
- виконувати функції розбудови держави (господарські, культурні, соціальні та ін.).

## **Теоретичний матеріал до теми 5.2 «Юридична влада»**

До Першої світової війни лише у Сполучених Штатах і Норвегії існували суди, які мали право скасовувати закони, прийняті національними законодавчими органами, хоча сьогодні таке є у більш ніж 80-ти країнах світу.

Зростання юридичної влади можна виділити два періоди: від 60-х до початку 90-х років, а потім у середині 90-х. Впродовж цих періодів почали діяти міжнародні суди, зокрема в Європі (як то Європейський суд та Європейський суд із прав людини), метою діяльності яких стало визначення та залагодження конфліктів між національним законодавством та міжнародними угодами.

Все більше відбувається зростання впливу судів на політику в зв'язку із застосуванням практики судового конституційного нагляду.

Конституційний судовий нагляд поступово перебирає на себе функції обраних народом парламентарів. Спершу на політику почали впливати конституційні суди європейських країн, владу яких було посилено із прийняттям чіткого переліку прав у конституціях та зі зростанням влади судів завдяки самим судам, коли останні отримали змогу тлумачити закони. Європейські конституційні суди, як виявилось, мають навіть більше можливостей для домінування, ніж американські суди, оскільки у європейських конституціях містяться соціальні права (як то право на працю, на гідну зарплатню, на належні житлові умови, право на відпочинок і т. д.). За таких обставин суди мають змогу диктувати свою волю, тлумачачи конституцію і відповідно оцінюючи її виконання. Таким чином, захищаючи права та свободи, суди перебирають на себе частину функцій законодавчого органу.

Так, конституційні суди деяких європейських

країн мають право оцінювати прийняті парламентом закони на предмет їх конституційності до того, як ті набудуть чинності, хоча спершу для такого аналізу потрібен запит певної кількості депутатів парламенту. Розуміючи, що конституційний суд може скасувати неконституційний на його думку закон, депутати змушені іще у своєму дискурсі враховувати позицію суду, отже думка останнього впливає вже на сам законотворчий процес та парламентські переговори.

Водночас, судді мають значну владу, оскільки саме вони, а не законодавці, тлумачать положення конституції.

Варто зауважити, що нерідко траплялося так, що суди займали принципову позицію у складних політичних ситуаціях і опонували законодавчим органам. Так Конституційний Суд Італії звернув увагу на проблему порушення прав громадян та висунув вимогу до парламенту провести реформу зокрема у галузі бюджетного законодавства. Якщо парламент не встигав би прийняти рішення до вказаного терміну, суд погрожував прийняти рішення самотужки, через що парламент змушений був вирішити проблему вчасно.

Останнім часом можна помітити що відбувається делегування юридичної влади від обраних електоратом органів (парламентів) до квазіавтономних інституцій, до яких належать не лише конституційні суди, а також адміністративні органи громадянського суспільства та міжнародні органи. Щодо останніх, то вони бувають або самопризначені (як то Міжнародний валютний фонд та Світовий Банк), або призначені незалежними суддями (Всесвітня торгівельна організація, Європейський суд з прав людини, Американський суд з прав людини та Міжнародний кримінальний суд).

## **Теоретичний матеріал до теми 5.3 «Економічна влада»**

Економічні ресурси — це матеріальні цінності, необхідні для суспільного виробництва і споживання, гроші, родючі землі, продукти харчування тощо.

Економічна влада заснована на володінні ресурсами, їх розподілі й безпосередньо пов'язана з власністю й управлінням. Її метою є примноження власності шляхом створення ефективної системи управління, що формує умови для розвитку суспільства. Влада є інструментом реалізації власності, а власність сприяє зміцненню й укріпленню влади. Основу

будь-якої державної влади складає економічна влада, а основу будь-якої економічної влади — влада грошей.

Пояснити цю тезу можна таким чином. Гроші породжують систему взаємозалежності між людьми, а отже, і залежність від тих, хто концентрує гроші і направляє грошові потоки. Ця економічна (грошова) влада може розглядатися як основа будь-якої влади. Це перший аспект. Він швидше за економічний, ніж юридичний.

Другий аспект полягає в тому, що грошова влада існує як така, незалежно від того, зізнається вона суспільством або державою як самостійний вид влади або ханжескі замовчується. Банки та інші фінансові структури надають регулюючий вплив на грошові потоки як усередині країни, так і в зовнішніх економічних відносинах. Тому влада грошей, персоніфікована в різних фізичних та юридичних осіб, в більшій чи меншій мірі юридично закріплена як самостійний вид влади в системі розподілу влади. Це влада грошових центрів. Вона

виникає у громадянському суспільстві, оскільки його основа — власність у різних видах і формах її прояви.

Тому існує поділ влади, то вона стримує державну владу. Але це поділ відбувається не по вертикалі, як це характерно для поділу державної влади на три гілки, а по горизонталі. З одного боку всі три гілки державної влади, а з іншого боку — грошова влада, яка формується всередині громадянського суспільства і яка в особі її центрального банку, держава делегувало деякі владні повноваження.

## Теоретичний матеріал до теми 5.4 «Соціальна влада»

Якщо економічна влада передбачає розподіл матеріальних благ, то соціальна означає розподіл благ соціальних. Вона пов'язана з визначенням статусу різних груп у структурі суспільства, посад, прав та обов'язків, наданням соціальних послуг у сфері освіти, охорони здоров'я, забезпечення житлом тощо, а також розподілом доходів, різноманітних пільг і привілеїв.

Влада — явище соціальне. Соціальна влада присутня (хоча й у прихованій формі) скрізь, де є установлені об'єднання людей: у сім'ї, виробничих колективах, державі, тобто там, де є реальні можливості і спроможність впливати на поведінку людей за допомогою яких-небудь засобів. Динаміка розвитку

будь-якої організованої спільності людей є боротьбою між владою і хаосом.

Соціальна (публічна) влада — вольові (керівництва — підкорення) відносини між людьми з приводу організації їх спільної діяльності, вироблення та здійснення спільної для даного соціального колективу волі (інтересу).

Державна влада є особливим різновидом соціальної влади. Якщо у первісному суспільстві соціальна влада має публічний (суспільний) характер, то в класовоорганізованому — політичний.

Державна влада виконує роль арбітра у відносинах між різними соціальними верствами суспільства, пом'якшує їх протиріччя, виконує «спільні справи».

## Теоретичний матеріал до теми 5.5 «Особиста влада»

Особиста влада — це ступінь поважного і відданого ставлення до її власника з боку підлеглих. Вона засновується на близькості цілей. Особиста влада в організації приходить знизу — від підлеглих. Особиста влада може бути забрана підлеглими у керівника, як реакція на його неправильні дії. Особисту владу необхідно регулярно отримувати від підлеглих. Найкраща ситуація, коли керівник володіє і посадою і особистою владою. Але в більшості випадків досягти цього дуже важко.

Владу часто використовують, як синонім слова «авторитет». Це не зовсім вірно, авторитет — це влада, яка виникла на формальній основі, яка дана комусь і яка приймається підлеглими, як те з чим вони згодні і вважають правильним. В першому випадку влада дається зверху, а в другому вона повинна бути отримана знизу. Авторитет, як поняття, не вичерпує всіх варіантів появи влади, вона може з'явитися від посади, яку займає особа, від особистого впливу або від того і іншого одночасно. Влада посади виникає не від самої посади, а делегується її власнику тими, кому він підзвітний. Об'єм цієї влади залежить від рівня довіри, яку власник посади може отримати у того, хто знаходиться на більш вищому ступені ієрархії. При цьому делегована влада може бути в будь-який час взята знову наверх. Це дозво-

ляє зробити висновок, що не існує прямої залежності між рівнем посади і об'ємом влади. Їх співвідношення ситуаційне і індивідуальне.

**Влада — це можливість впливати на поведінку інших.** Влада та вплив, інструменти лідерства, являються фактично єдиними засобами, які має керівник для вирішення ситуацій, в яких не всі можуть скорятися без слів. Якщо керівник не має достатньо влади, щоб впливати на тих, від кого залежить ефективність його діяльності, він/вона не зможе отримати ресурси, які необхідні для визначення та досягнення цілей через інших людей. Таким чином, влада, хоча часто і неправильно використовується, є необхідною умовою успішної діяльності організації.

Найкращий гарант проти зловживання владою та послаблень з боку великого керівника — його особисті переваги, і в особливості його високий моральний облік. Але, що ні вибір, ні володіння власністю не забезпечує названих якостей.

Стиль керівництва — це звична манера поведінки особи стосовно підлеглих. Він залежить від обсягу делегованих повноважень, використовуваних форм влади, турботи про людські стосунки і виконання завдань організації тощо.

## Тема 6. Адвокати та ЗМІ

# ТЕМА 6. АДВОКАТИ ТА ЗМІ



### Актуальність теми:

Сформувати практичні навички застосуванні ЗМІ для підтримки адвокатів в інклюзивній освіті дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю та зміни ставлення громади до інклюзії.

Одним із ефективних методів відстоювання прав дітей на інклюзивне навчання є непрямий вплив на владу через засоби масової інформації.

Організована інформація посідає панівне становище у стабільно функціуючому суспільстві. Вона є основою формування громадської думки, відповідає на головні інформаційні потреби особи. Значення і ефективність організованої інформації прямо пропорційні її правдивості, актуальності, об'єктивності, соціальній спрямованості.

Соціальний зміст преси, телебачення, радіомовлення й інших засобів масової інформації не тільки прямо формує громадську думку, але й справляє великий вплив як на інші компоненти потоку, так і на соціальну дійсність.

Хочеться зазначити, що досить часто в ЗМІ люди з особливими потребами\ люди з інвалідністю представляються з негативної сторони, викликаючи в громадськості жаль або відразу. Захищаючи права дітей з особливими потребами\ дітей з особливими потребами на якісну освіту, інформаційну кампанію необхідно будувати на позитиві, перевагах всього суспільства від впровадження інклюзивного навчання в Україні.

### Завдання для вивчення теми:

*Систематизувати знання щодо:*

- видів та особливостей засобів масової інформації;
- стратегії роботи зі ЗМІ;
- видів інформаційних повідомлень;
- методики проведення прес-конференцій, прямих ефірів, скайп-конференцій;

*Сформувати вміння (навички):*

- стратегічного планування роботи зі ЗМІ;
- написання та розробки: прес-релізу, презентацій,

листівок, резюме, адвокатського листа, біг-бордів, стислий опис події та звіт, як організувати демонстрацію;

- організації проведення прес-конференцій, як зустрітися з обраним представником;
- налагодження співпраці зі ЗМІ, використання інформаційних і комунікаційних технологій, телебачення (відеоролики).

*Розвинути установки до:*

- розуміння стратегії роботи зі ЗМІ;
- використання різних видів засобів масової інформації в адвокаті з урахуванням їх особливостей;
- написання різних типів інформаційних повідомлень;
- організації прес-конференцій, презентацій, прямих ефірів;
- налагодження співпраці зі ЗМІ, використання інформаційних і комунікаційних технологій, телебачення (відеоролики).

### Перелік роздавального матеріалу до теми:

- Вправа на активізацію «Велика родина».
- Написання прес-релізу та інших повідомлень.
- Рекламні та інші повідомлення.
- Проведення прес-конференції для журналістів першого вересня про навчання дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю в ЗОШ № ?.
- Бланк оцінки «Ефективність співпраці зі ЗМІ».

### Термінологічний словник до теми:

**Засоби масової інформації (ЗМІ)** — це своєрідна система, що охоплює періодичні друковані видання, радіо-, теле-, відео-програми, кінохронікальні програми, інші форми періодичного поширення масової інформації.

**Інтерв'ю** — це бесіда у формі запитань і відповідей, діалог між людиною, що володіє інформацією, і журналістом, бажає цю інформацію отримати.

**Ефективність** — це співвідношення затрат на реалізацію альтернативи й досягнутих результатів.



### Зміст теми та пропонувані час

Вид навчальної діяльності	Назва	Пропонуваний час (хв.)
<b>6.1. Види та особливості засобів масової інформації</b>		
Вправа на активізацію	«Велика родина»	10
Мозковий штурм	Види засобів масової інформації	5
Лекція-презентація	Особливості засобів масової інформації	10
	Загальний час	25
<b>6.2. Стратегія роботи зі ЗМІ</b>		
Лекція — презентація	Стратегія роботи зі ЗМІ	15
	Загальний час	15

6.3. Призначення та написання прес-релізу та інших повідомлень		
Робота в парах	Написання прес-релізу та інших повідомлень	15 хв. 15
Демонстрація зразків	Рекламні та інші повідомлення	10
	Загальний час	25
6.4. Методика проведення прес-конференцій		
Рольова гра	Проведення прес-конференції для журналістів	20
	Загальний час	20
6.5. Ефективність співпраці зі ЗМІ		
Робота в малих групах	Ефективність співпраці зі ЗМІ	10
Підведення підсумків по тренінгу		20
	Загальний час	30
	<b>Усього (тема 6 в цілому):</b>	<b>120 хвилин</b>
Практичні поради в питаннях та відповідях		20
Підведення підсумків тренінгу		20
	<b>Усього (підсумки):</b>	<b>40 хвилин</b>

### Змістове наповнення теми «Адвокасі та засоби масової інформації»

#### Види та особливості засобів масової інформації

#### Вправа на активізацію «Велика родина»

**Методи навчання:** робота в групах.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Група утворює дві колони, рівні за кількістю людей.
- Учасникам кожної колони роздаються «ролі»: перші номери отримують роль батьків сімейства, другі — роль матерів, треті — дочок, четверті — синів, п'яті — собачок, шості — кішок, сьомі — папуг та ін. Кількість ролей залежить від кількості учасників.
- У ході читання тексту названі «персонажі» перебігають уперед.
- Потрібно врахувати, що коли учасники чують слово «сім'я» вся колона повинна вишикуватися перед татами.
- Текст, який читає тренер, може бути абсолютно позбавлений змісту. Гра проходить весело й динамічно, коли всі ролі якомога частіше згадуватимуться.

**Наприклад:** «Ранком прокинулася сім'я, й отут таке почалося... Татко почав шукати свої капці, але їх поцупив собака, донька й син спізнювалися в школу й тому не встигли нагодувати кішку й папужку. Кішка почала нявкати, тому що в метушні на неї наступила мама, коли доторкнулася до гарячої каструлі й виплеснула воду на собаку, яка стояла поруч. Собака відскочила вбік, де сидів татусь. Син смикнув за кіску доньку, а та побігла скаржитися до мами...» тощо.

#### Види засобів масової інформації

**Методи навчання:** мозковий штурм

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- Учасники називають види засобів масової інформації.

- Тренер записує послідовно на папері для фліп-чарту відповіді.
- Після того, як усі учасники висловлять свої міркування, тренер, узагальнюючи відповіді, доповнює та коротко характеризує їх.

#### Лекція-презентація

#### «Особливості засобів масової інформації»

**Метод навчання:** лекція-презентація

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** Презентації до теми «Види та особливості засобів масової інформації».

#### Стратегія роботи зі ЗМІ

#### Лекція-презентація

#### «Стратегія роботи зі ЗМІ»

**Метод навчання:** лекція-презентація

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** презентації до теми «Стратегія роботи зі ЗМІ».

### 6.3. Призначення та написання прес-релізу та інших повідомлень

#### Написання прес-релізу та інших повідомлень.

#### Демонстрація зразків

#### «Рекламні та інші повідомлення»

**Метод навчання:** робота в парах

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** роздавальний матеріал до теми «Призначення та написання прес-релізу та інших повідомлень».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

- У парах ознайомтеся з роздавальним матеріалом «Написання прес-релізу та інших повідомлень».
- У парі виберіть тему уроку, над якою ви будете працювати (або візьміть за основу тему, запропоновану тренером).
- Визначте один із навчальних результатів, завдання для досягнення цього результату та метод навчання.

## Тема 6. Адвокати та ЗМІ

4. Будьте готові поділитися результатами своєї роботи з іншими учасниками.

### 6.4. Методика проведення прес-конференцій

**Проведення прес-конференції для журналістів першого вересня про навчання дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю в ЗОШ № ?.**

**Метод навчання:** рольова гра

**Формат проведення** — перед усією аудиторією.

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** роздавальний матеріал до теми «Методика проведення прес-конференцій».

**Додаткові матеріали для практичного завдання:** частково прописаний сценарій проведення прес-конференцій.

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. **Орієнтація.** Тренер зачитує частково прописаний сценарій прес-конференції, основні правила гри та її загальний хід.
2. **Підготовка до проведення.** Тренер надає учасникам детальну інформацію про прес-конференцію та основних учасників цієї прес-конференції, але не вказує, як вони повинні діяти в цій ситуації. Розподіляє ролі, надає час для вивчення ігрових завдань, готує процедурні питання.

3. **Проведення гри.** Тренер стежить за грою, фіксує наслідки (прийняття рішень), роз'яснює те, що незрозуміле.

4. **Обговорення гри.** Тренер керує дискусійним обговоренням гри (що сподобалося; коли виникали труднощі; які ідеї з'явилися протягом гри). Увага приділяється зіставленню імітації з реальним світом, установленню зв'язку гри зі змістом образної теми.

### 6.5. Ефективність співпраці зі ЗМІ

#### Ефективність співпраці зі ЗМІ

**Метод навчання:** робота в малих групах

**Матеріали для обов'язкового вивчення:** роздавальний матеріал до теми «Ефективність співпраці зі ЗМІ».

**Завдання для виконання:**

**Опис завдання:**

1. У парах ознайомтеся з роздавальним матеріалом «Ефективність співпраці зі ЗМІ».
2. У парі виберіть тему уроку, над якою ви будете працювати (або візьміть за основу тему, запропоновану тренером).
3. Визнати один із навчальних результатів, завдання для досягнення цього результату та метод навчання.
4. Будьте готові поділитися результатами своєї роботи з іншими учасниками.

Види ЗМІ	Чинники, що впливають на тарифи	Переваги	Недоліки
Газети	Знижки за об'єм і частоту публікацій. Число кольорів, місце розташування, тираж.	Майже всі читають газети. Висока виборність, тому що різні газети читаються різними соціально-економічними і географічними групами. Можливість оперативних і частих публікацій.	Коротке життя. Обмежені можливості друку.
Журнали	Вартість друку. Тип аудиторії. Знижки за об'єми. Розмір оголошення. Місце розташування. Число кольорів. Тираж.	Висока виборність, гарна якість відтворення. Довге життя. Престижність. Читається без поспіху.	Великі фінансові витрати. Довготривалий процес підготовки до друку.
Радіо	Час ефіру. Розмір аудиторії. Тривалість оголошення знижки за розмір і частоту.	Висока мобільність. Дешевизна. Оперативно можна вносити коректування. Висока виборність.	Мало станцій, що діють на всю країну. Коротке життя. Загубило престиж.
Телебачення	Час ефіру. Тривалість ролика. Розмір аудиторії. Знижки за розміри і частоту показу.	Вихід на велику аудиторію. Низькі витрати на одного глядача. Високий престиж. Географічна і соціально-економічна селективність.	Високі фінансові витрати. Коротке життя. Розмір аудиторії не гарантований. Можливість купити найпопулярніший час обмежена.



## Теоретичні матеріали до теми 6.1 «Види та особливості засобів масової інформації»

Важливим політичним інститутом, за допомогою якого громадянське суспільство справляє істотний вплив на державу, є засоби масової інформації.

Засоби масової інформації (ЗМІ) — це своєрідна система, що охоплює періодичні друковані видання, радіо-, теле-, відео-програми, кінохронікальні програми, інші форми періодичного поширення масової інформації.

В епоху інформаційного споживання відбувається бурхливий розвиток системи ЗМІ. При цьому її ядро складають газетні і журнальні редакції, видавництва, студії радіо і телебачення з їх різноманітною продукцією. Але до ЗМІ по праву належать вже й інформаційні служби (телеграфні агентства, агентства преси, рекламні бюро, прес-служби, агентства паблік рілейшнз, професійні журналістські клуби і асоціації).

У зв'язку з інформаційними потребами суспільства стрімко розширюється мережа рекламних компаній, прес-служб при державних, комерційних, громадських, конфесійних організаціях. Все більше утверджується нова галузь інформаційної діяльності — паблік рілейшнз (зв'язок з громадськістю).

У надрах ЗМІ намічається ще один, поки остаточно не оформлений сектор, який, очевидно, у найближчий час буде автономно виділений — це «комунікативний менеджмент», що включає в себе, крім стосунків із громадськістю, рекламу, внутрішні комунікаційні та інформаційні служби.

Різноманітність щодо типологічних характеристик, з допомогою яких визначається кожне видання чи програма, засоби масової інформації у сукупності створюють цілісну систему журналістики. Вони взаємодіють між собою, координують зусилля, конкурують, обмінюються досягненнями і досвідом.

Водночас життя постійно вносить зміни у розвиток і вдосконалення системи ЗМІ. Ще недавно йшлося про традиційність поняття цієї системи як взаємообумовлену, із своєю координацією і субординацією сукупність видань і програм, інформаційних агентств і центрів, а також служб, засобів доставки та інших організацій, що забезпечують їх функціонування.

А сьогодні вже мова йде про залежність структурних відносин, про конкуренцію в межах системи, боротьбу за виживання в умовах ринку окремих її елементів.

## Теоретичні матеріали до теми 6.2 «Стратегія роботи зі ЗМІ»

Можна виділити *три основних етапи роботи зі ЗМІ*:

- Стратегічне планування;
- Тактичні рішення;
- Оперативна робота.

Аби розробити дієву стратегію роботи зі ЗМІ, необхідно знати відповіді на головні питання:

1. Суспільна важливість інформації (наскільки пропонована тема здатна змінити ситуацію на краще);
2. Склад аудиторії (на кого спрямовується інформація);
3. Найефективніші методи інформування для конкретної групи/груп;
4. Якого результату досягнемо при використанні саме цього типу ЗМІ;
5. Способи мотивації людей;
6. Конкретних виконавців (установи, організації чи консолідації зусиль різних структур).

Безумовно, на практиці досить складно дотримуватися такої моделі. Багато залежить не тільки від завдань і намірів організації, а й від її фінансових

можливостей та навичок персоналу. Наприклад, моніторинг громадської думки — досить складний і недешевий процес.

### **Чим привабити ЗМІ до події в організації**

Підготовка списку засобів масової інформації та встановлення особистих зв'язків із журналістами — лише перший крок.

Наступний крок — наші дії.

Потрібно зрозуміти: ЩО варте висвітлення в ЗМІ (є подія — новиною чи ні?)

Що ж дозволяє говорити про подію, варту уваги:

1. До події залучено велику кількість людей.
2. Вона незвичайна.
3. Буде впливати на життя людей, котрі дізнаються про цю подію через ЗМІ.
4. До події причетні відомі люди.
5. Це цікава життєва історія.
6. Відбувається в період інформаційного «затишшя» (у вихідні та святкові дні).
7. Пов'язана з іншими подіями, що перебувають у центрі уваги преси.

## Тема 6. Адвокати та ЗМІ

### Теоретичні матеріали до теми 6.3 «Призначення та написання прес-релізу та інших повідомлень»

Із точки зору бюджету та ресурсів, прес-реліз — один із найефективніших засобів спілкування зі ЗМІ. Здавалося б, написати текст, розіслати його в редакції — от і вся робота. Проте, як свідчать численні журналісти і редактори, серед тон паперу, які щодня надходять у редакції у вигляді прес-релізів, справді цікаву інформацію можна знайти дуже рідко. Більшість текстів, які надсилаються, страждають від браку фактів, неграмотності викладу, нелогічності і елементарних граматичних помилок. Адреси, з яких приходять такі «шедеври» вносяться у чорний список, а назви компаній, які їх генерують, — втрачають шанс з'явитися на шпальтах видань.

З чого починається прес-реліз?

8. Важлива новина.
9. Рішення написати прес-реліз.
10. Збір інформації, узгодження цитат.
11. Написання першої версії.
12. Перевірка керівництвом, юристами тощо.
13. Внесення змін, написання остаточної версії.
14. Розповсюдження прес-релізу.
15. Дзвінки в пресу, надання додаткової інформації, організація інтерв'ю

На відміну від поширеного уявлення, процес підготовки прес-релізу починається не в момент, коли людина сідає за комп'ютер. У цю мить вже потрібно дуже чітко уявляти, про що буде прес-реліз — яка новина ляже в його основу. При цьому новина повинна бути не лише актуальною, але і вагомою для аудиторії, для якої ви її готуєте.

На цьому етапі підготовки прес-релізу ви повинні мислити, як журналіст, і задавати собі — і вашим «джерелам» усередині організації — запитання, які б задавав журналіст, пишучи про певну подію.

«Запаковування» інформації у прес-реліз.

Заголовок — Подобиці — Основний абзац: ХТО? ЩО? ДЕ? КОЛИ? ЯК? — Цитата — Загальна інформація

Зібравши необхідну інформацію, ви нарешті готові створювати сам текст прес-релізу. При цьому слід пам'ятати правило структурування прес-релізу — так звану «перевернену піраміду».

Успішних вам прес-релізів!

#### Соціальна реклама

Соціальна реклама визначається як ефективний освітній засіб, який дає змогу досягти та мотивувати велику аудиторію. В нашому випадку ми використовуємо соціальну рекламу для вирішення питань інклюзивної освіти.

Сучасні ЗМІ — газети, журнали, телебачення, радіо — пропонують різноманітні можливості для реклами. Потужним засобом реклами є газетна або журнальна публікація. Її переваги полягають у своєчасності, широкому охопленні ринку. Журнальній рекламі властиво відносно велика тривалість функціонування, більш високі технічні можливості репродукування і використання кольорового друку.

Відмінною рисою радіореклами є використання живої мови. При підготовці реклами на радіо прагнути того, щоб текст був стислим і обґрунтованим, складеним у дотепній формі. Фрази повинні бути короткими і містити не більше однієї думки. Важливо заволодіти увагою слухачів уже на початку звернення. Велике значення в радіорекламі має музика. Добре підібрана, вона допомагає сприйняттю тексту.

Важливим видом рекламних засобів є відеореклами (телереклами), що має величезний психологічний вплив: зображення, звук, колір, театральна дія й умови, коли глядач нічим не відволікається від екрану.

Соціальна реклама — продукт дорогий і його добре видно широкій громадськості, тому активісти громадських організацій часто забувають про те, що ключове слово у визначенні соціальної реклами — слово «засіб», «інструмент».

У цілому всю рекламу як таку поділяють на групи за такими ознаками:

- форма рекламного звернення (друкована, аудіо, видавнича, відео);
- територіальне охоплення (місцева, регіональна, державна, міждержавна);
- частота пред'явлення (щодоби, один раз на тиждень тощо);
- вплив (сильний, нормальний, слабкий);
- колір (кольорова, чорно-біла);
- макет (слоган, текст, слоган + текст, слоган + текст + ілюстрації, текст + ілюстрації, слоган + ілюстрації).

## Теоретичні матеріали до теми 6.4 «Методика проведення прес-конференцій та інших заходів»

Із метою формування й підтримки позитивної громадської думки, досягнення бажаної поведінки громадськості використовують різні форми ділового спілкування, найпоширенішими серед яких є брифінги, прес-конференції, «круглі столи», інтерв'ю. Мета такого спілкування — наблизити до себе зацікавлених осіб, схилити до певних вчинків і дій, навіть змінити погляди й думку. Це визначає стратегію ділового спілкування.

### Прес-конференція

У практичній діяльності громадським організаціям може виникнути необхідність з'ясування дискусійних питань або громадськості до якоїсь проблеми. В цьому випадку використовують прес-конференцію із запрошенням представників ЗМІ.

Великий вплив на результати заходу має попередня підготовка. Готується вступне слово, в якому пояснюється основна причина скликання прес-конференції. Поширюється прес-реліз, який може містити цитати із виступу керівництва організації на прес-конференції. Готується пакет для преси з додатковими матеріалами, що стосується теми прес-конференції.

Для того, щоб прес-конференція досягла мети, необхідно при її підготовці й проведенні врахувати декілька обставин:

1. Час проведення. Найкраще проводити прес-конференцію в середині тижня, тому що понеділок — редакційний день у ЗМІ і можна не досягти бажаної активності представників ЗМІ, а п'ятниця — день перед вихідними, день культурних програм, що також може відобразитися на присутності журналістів. Відомо, що журналісти — професійні «сови» (пізні записи, монтаж), тому доцільно призначити прес-конференцію з 12.00 до 14.00, бо з 15.00 починається здавання матеріалів у редакціях, записи, студійний час.
2. У запрошенні обов'язково повинна вказуватися тематика, що дозволить редакціям відправити на прес-конференцію компетентних у даному питанні журналістів. Запрошення краще оформляти як іменне і відправляти за 5–7 днів до прес-конференції. За два дні до прес-конференції можна дати наступний анонс про неї. Не пізніше ніж за добу до прес-конференції доцільно обдзвонити ЗМІ хоча б ключові, для з'ясування питань: Чи отримали запрошення? Чи планується присутність? Чи необхідна додаткова інформація? За день до проведення або вранці в день заходу можна зв'язатися з редакціями і студіями за телефоном і нагадати запрошеним про час і місце проведення прес-конференції.
3. Прес-конференція повинна мати чіткий сценарій проведення, який складається із двох частин —

викладення позиції організаторів із проблеми і відповідей на питання журналістів. Час на проведення кожної частини визначається організаторами (як правило 10 хв. для повідомлення, 20 хв. — для відповідей на запитання).

4. Вести прес-конференцію може особа, відповідальна за зв'язки із громадськістю або пресою. Ведучий обов'язково представляє журналістам учасників, серед яких бажана присутність особи, уповноваженої приймати остаточні рішення з питань прес-конференції.
5. Доцільно провести реєстрацію учасників прес-конференції з боку ЗМІ, що дасть змогу аналізувати результати зустрічі за їх публікаціями. Під час реєстрації дуже добре роздавати матеріали, що інформують про факти і пояснюють проблему прес-конференції. Це вбереже від викривлення інформації (не так записали, почули, видалося та ін.).

Для будь-якої прес-конференції існують певні правила проведення:

- доповідач чітко зачитує текст короткої заяви, в якій йдеться про причини заходу
- репортерів запрошують ставити запитання
- запитання ставляться по черзі, професійні стандарти передбачають, що журналісти будуть притримуватися оголошеної теми
- перед останнім запитанням хтось із команди організаторів нагадує, що відведені 20 хв. пройшли.

### Організаційний аспект заходу

Прес-конференція найчастіше відбувається в кімнаті для зустрічей (засідань, зборів). Це також може бути постійне приміщення для проведення заходів із журналістами (де передбачене освітлення, пристосування для використання відповідної апаратури, особливо для телегруп). Всі присутні повинні бути забезпечені місцями. Доповідач і його команда розміщуються за столом або кафедрою, де ставляться мікрофони і диктофони. Перед учасниками виставляються таблички з інформацією про учасників прес-конференції (прізвище, ім'я, по батькові, посада).

Ведучий представляє учасника (учасників), надає їм слово, стежить за ходом заходу. Найбільша роль йому належить під час відповідей на запитання журналістів. Головне, щоб запитання відповідали оголошеній темі, були короткими та зрозумілими виступаючому.

Запитання і відповіді треба записувати до протоколу.

Бажано кожний прес-захід записувати на аудіоплівку (диктофон), потім розшифрувати і використовувати для опублікування у засобах масової інформації, перевірки фактів, цитат, що були використані у публікаціях.

## Практичні поради в питаннях і відповідях. Підведення підсумків тренінгу

Під час заходу можливе використання відеопроєкційної апаратури для демонстрації фотографії й відеозйомок, діаграм, графіків тощо.

Матеріали кожної прес-конференції (план, прес-реліз, записи запитань і відповідей, розшифровка виступів, а також наступні публікації) зберігаються в окремій папці для зручності у роботі.

### Теоретичні матеріали до теми 6.5 «Ефективність співпраці зі ЗМІ»

*Ефективність* — це співвідношення затрат на реалізацію альтернативи й досягнутих результатів. Для визначення ефективності слід підрахувати потенційні витрати та вигоди, пов'язані з реалізацією альтернативи політики. Вигоди — це грошова оцінка очікуваних позитивних результатів і наслідків, витрати — це грошова оцінка затрачених ресурсів (у т. ч. і часу), а також потенційних втрат для суспільства загалом

Після прес-конференції здійснюється моніторинг публікацій та проводиться за ними аналіз.

Готуються та надсилаються до ЗМІ відповіді на критичні матеріали.

Публікації доводяться до учасників прес-заходу з метою запобігання у майбутньому помилок, що були допущені.

або окремих його груп, небажаних наслідків.

Протягом усієї роботи зі ЗМІ варто постійно стежити за ефективністю діяльності, щоб вчасно відкоригувати стратегічний план, якщо потрібно, вносити тактичні зміни щоб необхідна інформація у кінцевому рахунку досягла мети.

При роботі зі ЗМІ необхідно враховувати сильні ті слабкі їх різних видів, які наведені в таблиці.

## ПРАКТИЧНІ ПОРАДИ В ПИТАННЯХ ТА ВІДПОВІДЯХ

**Метод навчання:** криголам

**Завдання для виконання:**

*Опис завдання:*

1. Запропонувати учасникам поставити питання по темі модуля.
2. Активізувати учасників до відповідей на поставлені питання, враховуючи власний досвід.
3. Визначити, які проблеми є найбільш актуальними щодо відстоювання інтересів дітей з особливими потребами, дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту (адвокатство та лобювання) на практиці.
4. Запропонуйте учасникам обговорення.
5. Коментар тренера.

**Вправа «Валіза». Підсумок тренінгу**

**Метод навчання:** мозковий штурм

**Матеріали:** На аркуші паперу намальована

валіза, стікери

**Завдання для виконання:**

*Опис завдання:*

1. Попросіть учасників згадати, які були їхні очікування.
2. Запропонуйте учасникам проаналізувати чи були вони реалізовані в процесі проведення тренінгу.
3. Запропонуйте учасникам визначити, що найбільш корисного вони дізналися в процесі проведення тренінгу.
4. Запропонуйте учасникам переглянути матеріали тренінгу та визначити, що візьмуть в практику роботи (багаж).
5. Запропонуйте учасникам поділитися своїми враженнями з групою.
6. Коментар тренера.

## ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ РОБОТИ ТРЕНІНГУ

Даний модуль є практичним матеріалом для відпрацювання навичок представництва (адвокатів) у соціальній сфері. Модуль об'єднує широкий спектр інформації з питань адвокатства прав людей з особливими потребами\ з інвалідністю. Під час роботи учасники ознайомилися з основними практиками адвокатства або відстоювання та захисту одного із основних прав усіх дітей — права на рівний доступ до якісної освіти та розвиток у родинному середовищі; ознайомилися з конкретними прикладами адвокатських практик із досвіду відстоювання права дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту.

**У процесі проведення тренінгу учасники:**

*систематизували знання щодо:*

- основних понять, пов'язаних із розвитком грома-

ди та представництвом у соціальній сфері;

- загальних підходів до відстоювання інтересів і захисту прав дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю;
- методів і прийомів в адвокатській діяльності (адвокатів);
- стратегій лобювання права дітей з особливими потребами\ дітей з інвалідністю на інклюзивну освіту;
- налагодження співпраці зі ЗМІ як дієвого механізму в тактиці відстоювання інтересів і захисту прав дітей.

*навчилися:*

- працювати в команді;
- використання ресурсу громади у відстоюванні інтересів і захисті прав;
- застосування дієвих методів адвокатів;
- планування та оцінки адвокатської діяльності.

## ВИКОРИСТАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

1. Громадські слухання «Парламент і громадянське суспільство» Аналітичні матеріали // Упорядники: М. Розумний, В. Холод.
2. Громадянське суспільство в Україні. Збірник праць. — Випуск 2. — К.: «Молодіжна Альтернатива». — 2004. — 57 с.
3. Денисенко В. Обыкновенный лоббизм как эффективный способ выживания: [Лоббистские структуры] // Компаньйон. — 1998. — № 43. — С.1.
4. Загальна теорія держави і права / За ред. В. В. Копейчикова. — К., 1997.
5. Збірник нормативно-правових актів у сфері захисту прав дітей / Представництво Дитячого Фонду ООН (ЮНІСЕФ) в Україні. — К., 2003.
6. Конвенція ООН з прав дитини: шляхи практичного застосування: Метод. реком. / Упоряд. Г. М. Лактюнова та ін.. — К.: Наук. світ, 2000.
7. Конституція України. — К., 1996.
8. М. С. Кельман, О. Г. Мурашин. З 14 Загальна теорія держави і права: Підручник. — К.: Кондор, 2006. — 477 с.
9. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії.
10. Методичні матеріали для тренера «Захист прав дітей — пріоритетний напрям соціальної роботи» / Авт. — упор. О. В. Безпалько, І. Д. Зверєва, В. О. Кузьмінський, О. А. Лещенко, О. В. Павлик, Ж. В. Петрочко; За заг. ред. І. Д. Зверєвої — К., 2007.
11. Молодіжне лобіювання. Збірник праць. — К.: «Молодіжна Альтернатива», 2003. — 45 с.
12. Новий тлумачний словник української мови у 3 т. Т.3. — К., 2001. — С.652
13. Права дитини: сучасний досвід та інновації / Авт. — упоряд. Г. М. Лактюнова, З. Г. Кияниця та ін. — К., 2005.
14. Светова С. Лобізм як процес // Голос громадянина. — 1997. — № 2. — С.55-58.
15. Технології активізації громади. Методичний посібник / За ред.. О. В. Безпалько. — К.: Науковий світ, 2006.
16. Энтин Л. М. Разделение властей. Опыт современных государств. — М., 1995.

### Умовні позначення



— теоретичний матеріал;



— часові рамки;



— актуальність;

**Тренінговий модуль**  
**«ВІДСТОЮВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ДІТЕЙ З ОСОБЛИВИМИ ПОТРЕБАМИ,**  
**ДІТЕЙ З ІНВАЛІДНІСТЮ НА ІНКЛЮЗИВНУ ОСВІТУ»**

**Компонент «Громадянське суспільство»**

**Українсько-канадський проект**  
**«Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні»**

**Автори:**

**Луценко Інна**  
**Крижанівський Володимир**  
**Епріл Добин**

**За загальною редакцією**

**Ольги Красюкової-Енз** — директора українсько-канадського проекту  
«Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні»

**Олександра Софія** — магістра державного правління,  
директора ГО «Центр освітніх ініціатив»

**Миколи Сварника** — координатора компоненту «Громадянське суспільство»,  
доцента Національного університету «Львівська політехніка»

*Розроблено за підтримки*  
*Канадської агенції міжнародного розвитку (CIDA)*  
*в рамках реалізації українсько-канадського проекту*  
*«Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні»*  
*[www.education-inclusive.com](http://www.education-inclusive.com)*

Усі права застережено.

Без попередньої письмової згоди канадсько-українського проекту  
«Інклюзивна освіта для дітей із особливими потребами в Україні»  
цей документ (або його частину) не можна копіювати, фотокопіювати,  
відтворювати або переносити на будь-які носії.