Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Ростовской области

«Шахтинский профессиональный лицей № 33

имени 96-й гвардейской стрелковой дивизии»

 УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УР

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Т.В. Хорькова

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ г.

**Методические рекомендации к выполнению практических заданий**

по учебной дисциплине

**ОУД. 20 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний**

программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих

по профессии СПО

54.01.01 исполнитель художественно-оформительских работ

профиль: социально-экономический

г. Шахты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Одобрено на заседании методической комиссии общеобразовательных дисциплинПРОТОКОЛ №\_\_\_\_\_\_от «\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 г.Председатель МК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.М. Обухова |  |  |

Организация-разработчик: ГБПОУ РО ПЛ № 33

Разработчик: Кулешова Марина Юрьевна, преподаватель

**Содержание**

стр.

1. Пояснительная записка
2. Перечень практических занятий
3. Содержание практических занятий
4. Литература для обучающихся

**Пояснительная записка**

 **Практические занятия** – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности обучающихся и приобретение умений и навыков. Выполнение обучающимися практических заданий ориентировано на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам дисциплины;

- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;

- развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов: аналитических, проектировочных, конструктивных и др.;

- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

 Методические рекомендации к выполнению практических заданий, реализуемых на практических занятиях общеобразовательной учебной дисциплины ОУД. 20 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний являются частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих ГБПОУ РО ПЛ № 33 по профессии СПО 54.01.01 Исполнитель художественно-оформительских работ и разработаны в соответствии с письмом Минобразования РФ от 5 апреля 1999 г. № 16-52-58ин/16-13 «О рекомендациях по планированию, организации и проведению лабораторных работ и практических занятий в образовательных учреждениях среднего профессионального образования». Согласно рабочей программе общеобразовательной учебной дисциплины ОУД. 20 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний на практические занятия отведено **13** часов, из них -3 профессионально ориентированного содержания.

 Практические занятия проводятся в течение изучения соответствующих разделов и тем учебной дисциплины.

 Практические задания, включенные в практические занятия, направлены на достижение соответствующих результатов освоения данной учебной дисциплины, предусмотренных

 - Федераль­ным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 54.01.01 Исполнитель художественно – оформительских работ (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. № 668)

- Федераль­ным государственным образовательным стандартом среднего общего образования (утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 17.05.2012 № 413);

- Положениями Федеральной образовательной программы среднего общего образования (утвержден приказом Минпросвещения России от 23.11.2022 № 1014):

* Рекомендациями по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования (письмо Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Минобрнауки России от 01.03.2023 № 05-592);

 В результате освоения учебной дисциплины ОУД. 20 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний обучающийся должен обладать **следующими результатами**:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование и код компетенции** | **Планируемые результаты** |
| **Общие**  | **Дисциплинарные** |
| ОК 01.Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес | готовность обучающихся к саморазвитию, самостоятельности и личностному самоопределению;наличие мотивации к обучению и личностному развитию; |  - Использование норм позитивного социального поведения;- Составление необходимых документов: заявления, обращения;- Составление резюме, осуществление самопрезентации при трудоустройстве;- Использование приобретенных знаний и умений в различных жизненных и профессиональных ситуациях. |
| ОК 02. Организовывать собственную деятельность исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем | готовность к самостоятельному планированию и осуществлению учебной деятельности и организации учебного сотрудничества с педагогическими работниками и сверстниками, к участию в построении индивидуальной образовательной траектории;способность ставить цели и строить жизненные планы;сформированность социальных навыков общения, совместной деятельности. | Формирование знаний о-Механизмах социальной адаптации;- Основополагающих международных документах, относящихся к правам инвалидов;- Основах гражданского и семейного законодательства;- Основах трудового законодательства, особенности регулирования труда инвалидов;- Основных правовых гарантиях инвалидов в области социальной защиты и образования;- Функциях органов труда и занятости населения. |
| ОК 03 Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы | умения самоорганизации, самоконтроля, развитие эмоционального интеллекта. | Формирование знаний о-Механизмах социальной адаптации;- Основополагающих международных документах, относящихся к правам инвалидов;- Основах гражданского и семейного законодательства;- Основах трудового законодательства, особенности регулирования труда инвалидов;- Основных правовых гарантиях инвалидов в области социальной защиты и образования;- Функциях органов труда и занятости населения. |
|  ОК04. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач | овладение навыками учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности;умение использовать базовые логические действия, базовые исследовательские действия, работать с информацией. |  - Использование своих прав адекватно законодательству;- Обращение в надлежащие органы за квалифицированной помощью;- Анализирование и осознанное применение нормы закона с точки зрения конкретных условий их реализации;- Использование приобретенных знаний и умений в различных жизненных и профессиональных ситуациях. |
| ОК 05. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности | умение использовать базовые логические действия, базовые исследовательские действия, работать с информацией;овладение навыками учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности. | - Составление необходимых документов: заявления, обращения;- Составление резюме, осуществление самопрезентации при трудоустройстве;- Использование приобретенных знаний и умений в различных жизненных и профессиональных ситуациях. |
| ОК 06. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами | готовность к самостоятельному планированию и осуществлению учебной деятельности и организации учебного сотрудничества с педагогическими работниками и сверстниками, к участию в построении индивидуальной образовательной траектории;овладение навыками учебно-исследовательской, проектной и социальной деятельности.овладение умениями самоорганизации, самоконтроля, развитие эмоционального интеллекта;сформированность социальных навыков общения, совместной деятельности. | - Использование норм позитивного социального поведения;- Использование приобретенных знаний и умений в различных жизненных и профессиональных ситуациях. |
| ПК 4.4 | - | - |

Предполагаемые результаты освоения учебной дисциплины представлены в перечне практических занятий по каждому разделу программы.

Практические задания имеют следующую **структуру**:

1. Практическое задание к соответствующему практическому занятию и его теме
2. Цель работы

3. Оснащение

4. Сведения из теории

5. Ход работы с описанием соответствующих заданий к выполнению

6. Контрольные вопросы

Критериями оценки выполненных заданий практического занятия являются умения:

- обобщать, систематизировать, углублять, закреплять полученные теоретические знания по конкретным темам дисциплины;

- формировать умения применять полученные знания на практике, реализовать единство интеллектуальной и практической деятельности;

- развивать интеллектуальные умения у будущих рабочих, служащих: аналитических, проектировочных, конструктивных и др.;

- вырабатывать при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Оценка «5» ставится при правильном выполнении 90-100% предложенных заданий

Оценка «4» ставится при правильном выполнении 80-90 % предложенных заданий

Оценка «3» ставится при правильном выполнении 70-80 % предложенных заданий Оценка «2» ставится при выполнении ниже 70% предложенных заданий

Данные методические рекомендации предназначены для обучающихся 2 курсов, осваивающих общеобразовательную учебную дисциплину ОУД. 20 Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний

**Содержание практических занятий**

**Раздел 1: «Понятие социальной адаптации, ее этапы, механизмы, условия»**

**Перечень практических занятий по разделу:**

Практическое занятие № 1 «Отработка нормы позитивного социального поведения - уверенность в отношениях»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

Практическое занятие № 2 «Отработка нормы позитивного социального поведения – противостояние влиянию»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

Практическое занятие № 3 «Отработка нормы позитивного социального поведения – движение к цели»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

Практическое занятие № 4 «Отработка нормы позитивного социального поведения – работа в команде»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

Практическое занятие № 5 «Отработка нормы позитивного социального поведения – креативное решение проблем»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

**Раздел 2: «Законодательство о правах инвалидов»**

**Перечень практических занятий по разделу:**

Практическое занятие № 6 «Составление словаря понятий на основе Федерального закона от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

**Раздел 3. «Основы гражданского и семейного законодательства»**

**Перечень практических занятий по разделу:**

Практическое занятие № 7 Решение ситуационных задач «Очереди наследия»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

Практическое занятие № 8 Решение ситуационных задач «Действия потребителя в случае нарушения его прав»

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05,ОК 06

**Раздел 4. «Основы трудового законодательства. Особенности регулирования труда инвалидов»**

**Перечень практических занятий по разделу:**

Практическое занятие № 9 Составление трудового договора

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05

Практическое занятие № 10 Решение ситуационных задач по трудовому праву

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05

***Раздел 5. «Профессиональная подготовка и трудоустройство инвалидов»***

**Перечень практических занятий по разделу:**

*Практическое занятие № 11 (ПОС) Составление резюме для устройства на работу*

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05

ПК 4.4

***Раздел 6. «Медико-социальная экспертиза»***

**Перечень практических занятий по разделу:**

*Практическое занятие № 12 (ПОС) «Составление заявления на проведение МСЭ»*

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 05

ПК 4.4

***Раздел 7. «Реабилитация инвалидов. Индивидуальная программа реабилитации или абилитации инвалидов».***

**Перечень практических занятий по разделу:**

*Практическое занятие № 13(ПОС) Оформление документов для получения технических средств реабилитации (ТСР) инвалидами*

**Задания практических занятий по данному разделу направлены на формирование следующих результатов:**

ОК: ОК 02, ОК 03, ОК 04

ПК 4.4

**Содержание практических заданий**

**Практические задания к практическому занятию № 1 по теме: «Отработка нормы позитивного социального поведения –**

**уверенность в отношениях»**

**Цель:**

1. Отработка умения проявлять уверенность в межличностных отношениях, в частности, при отстаивании своих интересов.

2. Научиться самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение**

Карточки с заданиями, тетради для практических работ, ручки.

**Сведения из теории.**

**I блок. Уверенное поведение**

**Уверенность в себе** - одно из самых интересных свойств человеческой психики. Разные люди вкладывают в слово «уверенность» совершенно разный смысл.

У большинства людей уверенное поведение ассоциируется с самоуверенным, с агрессивным поведением, когда человек может зайти и сказать: «Я тут хозяин». **Уверенное поведение** - это социально компетентное поведение, которое позволяет добиваться своего без применения насилия и принуждения. Оно характеризуется определенными интонациями голоса, определенной жестикуляцией, знанием своих прав и умением их предъявлять, или отказом от чего-либо, когда тебя принуждают. Очень большое значение имеет навык говорить «Нет».

Люди боятся сказать «нет». «Ну да, скажешь «нет», тебя тут же выгонят». Возникает элементарный страх, что «нет» говорить нельзя. Надо знать свои права, чтобы быть уверенным. И не только знать, но и уметь отстоять свои права. Самое первое правило: надо просто знать, что ты существуешь, что ты есть. Это не есть попирание прав других людей.

Можно выделить три ключевых определения:

• **«Уверенность в себе** - это вера в то, что в нас есть нечто большее, чем мы о себе знаем»'. У каждого имеется скрытый потенциал! Подумайте, ведь когда-то вы даже ходить не умели! А теперь? Было время, когда вы не могли читать и писать, не умели плавать или водить машину. Все это вы постепенно освоили. Ведь человек - существо обучаемое. Причем обучаемое достаточно быстро. Если вы чего-то не способны сделать сейчас, это вовсе не значит, что так будет всю жизнь.

• **Уверенность в себе** - это вера в то, что в трудной ситуации на себя можно положиться)). У всех нас не раз в жизни бывали сложные моменты. Иногда мы могли рассчитывать только на себя, иногда - еще и на помощь окружающих. И все же нет человека, который хоть раз не был бы вынужден действовать по примеру барона Мюнхгаузена: собственноручно вытягивать себя за волосы из болота.

• **«Уверенность в себе** зависит от ответа на вопрос: Кто ты в этом мире - **эксклюзив или посредственность** (бездарный человек, среднее звено) заурядный (ничем не выделяющийся)?». Действительно, кто вы – **выскочка**(человек, который выдвинулся слишком быстро или занял видное общественное место не по заслугам) или **«человек из толпы»**?

**Под уверенностью в себе** понимают способность человека предъявлять свои требования и запросы в процессе общения с окружающими и добиваться их осуществления. Кроме этого к уверенности относится способность разрешать себе иметь запросы и требования, осмеливаться их проявлять и обладание навыками их осуществления.

**Что такое уверенное или неуверенное поведение?**

Главная особенность неуверенной в себе личности состоит в том, что в социальной деятельности неуверенные в себе люди стремятся в максимально возможной степени избегать любых форм личного самопроявления.

Психолог Лазарус выделил четыре группы навыков, которых, по его мнению, достаточно для полноценной жизнедеятельности, а, следовательно, - и для уверенности в себе. По А. Лазарусу, взрослый человек должен обладать: способностью открыто говорить о своих желаниях и требованиях; способностью сказать "Нет"; способностью открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах; способностью устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор. Уверенность в себе оказывает магическое воздействие на окружающих вас людей. Умение уверенно вести себя в любой ситуации – тот ресурс, который каждому способен увеличить шансы в достижении чего бы то ни было. Так, например, не секрет, что лучшая должность, лучшая зарплата, и пр., зачастую достаются далеко не всегда самому профессиональному и компетентному, но - практически всегда – тому, кто умеет вести себя более уверенно, «продать» себя - именно поэтому уверенность считается одной их важнейших составляющих такого явления, как харизма. Уверенное поведение необходимо как продавцам разных мастей – розничным, «активным», «консультативным» и пр., так и руководителям – они позволяет не только эффективно распределять загрузку и ставить цели, но и гибко вести себя с разными – в т.ч. не всегда конструктивными - подчиненными, и пр. Если же говорить о конфликтных ситуациях, то можно наверняка сказать: что в них значимость уверенного поведения переоценить просто невозможно – так, например, сложно себе представить неуверенного в себе работника службы приема претензий, или финансового контролера.

Что значит «быть уверенным в себе»? Выглядеть уверенно и чувствовать себя уверенно – это не одно и то же, и необходимо научиться проявлять внешнюю уверенность, при этом – сохранять уверенность внутреннюю. Чему же нужно научиться, чтобы в самых сложных ситуациях уметь вести себя уверенно? Для начала, необходимо научиться четко определять разницу между агрессивным, уступчивым и уверенным поведением, и понимать – как в зависимости от нашего поведения будут вести себя окружающие. Почему, например, наш какой-то безобидный вопрос вызывает бурную реакцию у собеседника, или же на наше стремление помочь наш собеседник почему-то обижается? Возможный ответ – ваша поза в момент задавания свидетельствовала о том, что вы не столько спрашиваете, сколько «наезжаете», или же предложение помощи было сделано раздраженным тоном. Таким образом, первое чему необходимо научиться – это привести наши слова в соответствие с языком тела и голосом, четко осознав – что может быть понято собеседником как проявление агрессии, а что – как проявление неуверенности. То есть, на первом этапе мы учимся уверенность распознавать и «изображать».

Следующая важнейшая составляющая, без которой невозможна эффективная деловая коммуникация – это управление эмоциями. Ключевая задача тут состоит отнюдь не в том, чтобы свои эмоции подавлять, скрывать или сдерживать – каждый знает, что рано или поздно все равно «прорвет»; основным шагом на пути управления своими эмоциями является умение правильно свои эмоции выражать, чтобы переживаемые вами чувства не лишали вас способности здраво мыслить и рационально действовать. Есть точка зрения, что мы живем тогда, когда переживаем какие либо чувства, однако, если вы не умеете управлять своими эмоциями – то тогда ваши эмоции будут управлять вами. Есть и другая известная мысль: «Кто вызывает ваш гнев – то управляет вами». Таким образом, умение управлять своими эмоциями нам необходимо, чтобы полноценно управлять своей жизнью.

Следующим пунктом нашего списка напишем способность внятно и понятно выражать свои мысли . Зачастую, а особенно – в спорной ситуации, мы неосознанно исходим из предпосылки, что оппоненту наша позиция абсолютно ясна и понятна, но как правило, это бывает не так! Мы можем получить отказ, или вызвать раздражение собеседника лишь потому, что слишком долго и путано ходили «вокруг да около». Таким образом, следующее над чем надо поработать – это умение коротко и емко формулировать суть своего сообщения или просьбы.

Не менее важным является умение отказывать, причем, делать это так, чтобы и самому не оставаться с чувством вины, и тот кому вы отказали – ушел без обиды на вас. Другой по содержанию, но аналогичной по используемым приемам является ситуация, когда вам необходимо сообщить кому-то плохую новость, или дать неприятное распоряжение, и пр. Описанные выше навыки - управление эмоциями и выражение своих мыслей – позволят отказать достаточно твердо (чтобы избежать у собеседника соблазна вступить в дискуссию, «упрашивать и пр.), но – корректно (без эмоционального вовлечения).

Зачастую, вести себя уверенно мешают различные «тараканы» на тему «что такое хорошо – что такое плохо». Например, «Я должен нравиться», «Я должен быть сильным», «Я должен, раз обещал» и пр. Именно на этом основано большинство манипулятивных приемов, таких как: «Вы же мужчина, поэтому вы должны мне уступить»; или «С вашей стороны будет просто некрасиво мне отказать»; или «Вы разумный человек, поэтому должны войти в мое положение», и пр. У каждого из нас в голове масса подобных представлений – кому и за что он должен; и благодаря им мы становимся легкой добычей для профессиональных манипуляторов и прочих «хищников».

Очень часто человек испытывает чувство огорчения, обиды, но не может это выразить. Когда человек уверен в себе, он очень спокойно может рассказать о чувствах, рождающихся по поводу того или иного события, того или иного поступка. И рассказ об этих чувствах является выражением уверенного поведения. Люди неуверенные больше подвержены манипуляциям со стороны других, хотя никто не говорит, что уверенный человек не подвержен манипуляциям. Просто у него больше возможностей их заметить. И противодействовать. Хороший манипулятор отлично скрывает свои трюки под нормальным социально-правильным поведением. У уверенного человека есть больше возможностей не поддаваться этим манипуляциям. Или достигнуть с помощью них того, чего он хочет, причем сделать это сознательно. Уверенный человек не отслеживает особо манипуляции других, поскольку для него это лишняя трата энергии. Когда я знаю, что я хочу, то я буду делать, что хочу. Я или пойду вам навстречу, удовлетворю ваше желание, или я не сделаю этого и не поддамся манипуляциям, но в это время отслеживать, манипулируют мной или нет, достаточно энергозатратно и стоит ли это делать.

Пример: Когда мама постоянно кричит на ребенка, она выражает агрессию. На самом деле так она выражает свою неуверенность в его воспитании. Ребенок это прекрасно чувствует и пользуется этим. Если мама кричит, значит, она не в состоянии справиться. Она демонстрирует свою беспомощность. Ребенок начинает прекрасно манипулировать родителями, направлять эту энергию туда, куда ему надо. Великолепные манипуляторы

Кроме этого некоторые ученые, анализируя особенности уверенного в себе поведения, столкнулись с проблемой определения тонкой грани между уверенностью и агрессивностью. Высокая степень уверенности и агрессивности могут совпадать, если агрессивными действиями человек легко и надежно достигает осуществления своих потребностей и не видит никаких негативных побочных эффектов. Точно также могут сосуществовать неуверенность и агрессивность, если в репертуаре поведения кого-либо присутствует лишь агрессивное поведение. Даже если агрессивность ничего не приносит, человек продолжает вести себя агрессивно всегда, когда, преодолевая неуверенность, он все же решается на что-либо. Но чаще всего уверенные в себе люди крайне редко бывают агрессивны, поскольку для жизни, которая их устраивает, вполне достаточно иных, неагрессивных, действий.

Важно научиться адекватно оценивать собственное поведение, обращать внимание на такие качества, как уверенность или неуверенность в себе. Можно утверждать, что неуверенное поведение вредит человеку, приводит к тому, что неуверенный в себе человек сдерживает свои чувства вследствие тревоги, ощущения вины и недостаточных социальных умений. Необходимо отличать уверенное поведение от неуверенного и агрессивного Агрессивный человек нарушает права других путем доминирования. Агрессивность не основывается на зрелом самоуважении и представляет собой попытку удовлетворить свои потребности за счет другого человека. Уверенное же поведение увеличивает возможность выбора и контроль над собственной жизнью.

Уверенный в себе человек знает, что он имеет определенные права, умеет точно определить и выразить свои желания, потребности и чувства так, чтобы это не затронуло окружающих. Он умеет строить отношения с другими людьми, что называется "на равных", вне зависимости от положения, которое те занимают. Можно, таким образом, сказать, что уверенный в себе человек убежден в праве на реализацию потребностей своего "Я" и владеет способами и формами такой реализации, уважает позиции и статус других людей.

Мы назовем лишь наиболее четкие отличия уверенного, неуверенного и агрессивного поведения. Уверенные в себе люди говорят громко и ясно, но никогда не переходят на крик, часто смотрят в глаза собеседнику, но не "сверлят собеседника глазами", всегда выдерживают оптимальную дистанцию общения, не приближаясь к собеседнику вплотную. Уверенные в себе люди умеют держать паузу в разговоре, редко перебивают партнеров, способны ясно и четко выражать свои мысли. На словах (в вербальной плоскости) уверенные в себе люди открыто говорят о своих чувствах, желаниях и претензиях, сопровождая их кратким и четким обоснованием, часто используют местоимение я, не боятся выражения личного мнения. Оскорбления, упреки, обвинения редко можно услышать от уверенных в себе людей. Все претензии к окружающим они высказывают от своего собственного лица. Нельзя сказать, что эти особенности формируются сами собой или же что человек уже рождается уверенным в себе. Как и все социально-психологические качества личности, уверенность в себе формируется в ходе социализации - т.е. во взаимодействии с другими людьми и социальным окружением.

**Признаки неуверенного поведения (я-плохой,ты-хорошнй):**

**Человек:**

Смотрит в пол;

не может отстаивать свою позицию;

Первое же «нет» приводит его к отказу от дальнейших попыток добиться своего;

не может просить;

Не может отказывать;

Ему трудно убеждать собеседника, приводя аргументы;

Отвечает односложно «да» «нет» ;

При разговоре не садиться;

Прячет ноги под стул;

Держит себя на большой дистанции от собеседника;

Мнет руки;

Говорит тихо

**Признаки агрессивного поведения (я-хороший, ты-плохой):**

**Человек:**

Не аргументирует свою позицию;

После отказа не уходит, а упорно пытается добиться своего;

Любит восхвалять себя;

Во время общения сокращает дистанцию между собой и собеседником;

Смотрит в упор;

Может просить и отказывать;

Может оказывать давление на собеседника (« Я знаю, что вы...», « Мне очень нужно...», «Вы должны...»)

**Признаки уверенного поведения(я**-хороший, **ты-хороший):**

**Человек с уверенным поведением:**

Использует «я-высказывания»;

Применяет эмпатическое слушание;

Умеет говорить о своем желании;

Отражает высказывания;

Отражает чувства;

Умеет просить;

Умеет отказывать;

Умеет принимать отказ;

Говорит прямо и открыто;

Склонен к компромиссам, предлагает их сам.

В заключение, хотелось привести одно из определений понятия «уверенность», логично воплощающего в себе все вышеперечисленные пункты: «Уверенность – это умение открыто и понятно заявлять о своих мыслях, чувствах и желаниях, не ожидая от окружающих никакой реакции или немедленных действий, и признание за окружающими права вести себя так же».

**II блок. Критерии уверенного поведения**

Прежде чем развивать поведенческие навыки, необходимо определить какое именно поведение будет наилучшим результатом. С этой целью определим основные критерии уверенного поведения.

**1. Конкретность и открытость в проявлении своих чувств и эмоций**

Люди не обладают способностью читать мысли друг друга, но они могут спрашивать, и открыто заявлять о своих чувствах, желаниях и потребностях.

Открытость заключается в искреннем выражении своих чувств «здесь и сейчас», уважительном отношении к другому, в умении доносить информацию о своих чувствах, не унижая другого, говорить всегда от первого лица.

**Интерпретация эмоций** лучше всего получается у людей с высокой степенью тревожности, подозрительности, зависимости, обидчивости, эмпатии. **Презентация эмоций** лучше получается у лиц с высокой степенью доверчивости, открытости и выразительности.

Люди с **низкими способностями к презентации и интерпретации** характеризуется направленностью на себя, самодостаточностью, подозрительностью и низкой способностью к эмпатии.

**2. Поведенческая гибкость**

Гибкость в поведении — это в первую очередь умение отказаться от неработающих черт характера и жизненных стратегий, убеждений и способов.

Обычно человек не может расстаться с той или иной своей ролью, чертой, так как она несет в себе какую-то очень важную функцию, так называемую вторичную выгоду. Примечание: **Вторичная выгода** – это когда за видимой проблемой скрыта истинная причина, по которой эта проблема присутствует.

Реализация нового образа жизни натыкается на препятствие, которое называется «привычка». У каждого из нас есть три основные привычки, это – привычка быть во всем правым, привычка «быть крутым», хорошо выглядеть и не упасть в глазах других и привычка все и всех контролировать.

**3. Ответственность**

Ответственность **—**это принятие авторства над своими действиями**.** Ответственность не равна вине**,**т.к. вина **—**это навязанное социальными правилами и моралями чувство**,**которое помогает сделать человека удобным для общества**.** Ответственность не равна грузу**.**Поскольку отвечаем мы только за свою жизнь и только за свои чувства**.**Но никто из нас не отвечает за то**,**какие выборы делают другие люди**,**за то**,**что они чувствуют**.** Если вы не берете ответственность за свою жизнь**,**ее берет кто-нибудь другой**.**И тогда этот другой делает с вашей жизнью то**,**что он считает нужным**.**Не принимать решение и не делать выбор **—**это тоже решение и выбор**.**

**4. Самопринятие (**принятие себя, любовь к себе (безусловную), к такому какой ты есть, отношение к себе как к личности, которая достойна любви, уважения, веру в себя, в свои силы и возможности, доверие к себе)

Людям, имеющим оптимальный уровень самоодобрения и самопринятия, свойственны следующие навыки и способности:

1. Верность своим принципам, несмотря на противоположные мнения других, в сочетании с достаточной гибкостью и умением изменить свое мнение, если оно ошибочно.

2. Способность действовать по своему усмотрению, не испытывая вины или сожаления в случае неодобрения со стороны других.

3. Способность не тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне.

4. Умение сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности.

5. Умение ценить в каждом человеке личность и чувство его полезности для других, как бы он ни отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением.

6. Относительная непринужденность в общении, умение как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.

7. Умение принимать комплименты и похвалу без притворной скромности.

8. Умение оказывать сопротивление.

9. Способность принимать свои и чужие чувства, умение подавлять свои порывы.

10. Способность находить удовольствие в самой разнообразной деятельности, включая работу, игру, общение с друзьями, творческое самовыражение или отдых.

11. Чуткое отношение к нуждам других, соблюдение принятых социальных норм.

12. Умение находить в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на их недостатки.

**5. Принятие похвалы и умение делать комплименты**

Принятие похвалы рассматривается как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств. Это умение с улыбкой сказать «спасибо» в ответ на комплимент, а также смелость сказать другому, что в нем нравится, а что нет. Комплимент всегда должен быть искренним и конкретным. Его главная функция – это воодушевить человека. Комплимент, лишенный искренности и веры, является лестью и манипуляцией.

**6. Принятие другого**

Способность принимать другого тесно связано с таким явлением как эгоцентризм мышления (это скрытая умственная позиция, означающая неспособность индивида изменить исходную позицию по отношению к некоторому объекту, мнению или представлению даже перед лицом очевидных противоречий. Собственная точка зрения абсолютна, что не позволяет понять возможность существования других, противоположных точек зрения).

Все конфликты и разногласия возникают именно из - за неумения понимать друг друга. Как следствие мы осуждаем, критикуем людей, которые на нас непохожи. Уверенный в себе человек знает, что каждый имеет право испытывать то, что он чувствует, говорить то, что считает нужным, так как не бывает неправильных чувств и мыслей, есть мысли и чувства каждого отдельного человека. Понимание этого вносит гармонию и доверие в отношения.

**7. Искренность**

Эта трудная вещь — искренность. Искренность в своих чувствах и ценностях, в своих мнениях и заявлениях. Но искренность — это самая большая сила в мире, так как в ней содержится правда. Люди, из – за страха осуждения, критики, высмеивания, обесценивания, боятся своих искренних проявлений, поэтому искренность обескураживает, но вызывает уважение и доверие. Быть искренним по отношению к самому себе выражается в способности делать то, что я должен и могу на данный момент, ни больше, ни меньше. Способность делать то, что можешь – составная искренности, спасающая от смятения и увеличивающая уверенность.

**8. Умение говорить «НЕТ»**

Просьба — это когда человек обращается к нам за чем-то, принадлежащим нам. И если согласие не соответствует нашим интересам, сказать «нет» мы имеем полное право.

**Когда с вами вступают в общение вы вправе либо отказаться от взаимодействия, либо определить меру своего участия в нем.** Говоря «нет», мы защищаем свои интересы и свои границы. Если мы скажем «да», когда это против наших интересов, мы нанесем ущерб себе. Одновременно мы опасаемся ухудшения отношений с этим человеком — и это важно как в бизнесе, так и в быту. Мы понимаем, что если откажем, «он обидится», «разозлится на меня» «будут отношения хуже», «будет вредить», «потом не даст что-то». Мы предугадываем возможные последствия того «удара», который наносим своим отказом.

Поэтому когда мы хотим научиться правильно и вовремя говорить «нет», перед нами встает несколько проблем одновременно — как минимизировать силу удара по самооценке другого человека, как уменьшить свой дискомфорт в ситуации отказа, как предотвратить возможные негативные последствия этой ситуации в будущем.

**9. Использование в речи местоимения «Я»**

Использование местоимения «Я» во всех его языковых формах является важным индикатором уверенности, так как отражает то, что за словами стоит человек, который не пытается спрятаться за неопределенными формулировками. Например, как часто описывая собственные переживания, человек применяет местоимение «ты», вместо «я»: «там ты чувствуешь себя чужим». Этот речевой парадокс человек употребляет в том случае, когда смущается собственных переживаний, мыслей, потребностей, приписывая их другим. Такой человек боится критики, не доверяет себе и ждет осуждения от других, стремится соответствовать их ожиданиям.

**10. Проактивность**

Это понимание того, что будущее зависит от настоящего, от того что сейчас происходит в уме человека. Настоящая жизнь проактивного человека состоит в том, что он абсолютно доволен настоящим, но хочет большего.

**Три позиции на происходящие события**

**«Человек Прошлого» -**принятие ситуации и отсутствие желания что-то менять: «я принимаю эту ситуацию, все нормально, надо смириться, вот раньше было хорошо, а сейчас….,но ничего не поделать».

**«Человек Будущего»** – непринятие ситуации и стремление к скорейшему изменению:«меня полностью не устраивает это, придется приложить усилия, чтобы ускорить будущие события».

**«Человек Настоящего» –** принятие ситуации и желание и вера в ее улучшение: «я доволен тем, что происходит сейчас, я это принимаю и верю в лучшее».

Проактивный человек не ставит в зависимость от внешних обстоятельств своё настроение, он не боится остаться один, быть непризнанным, непонятым, выделившимся из толпы, потому что он понимает, что для того чтобы ему быть счастливым у него уже все есть.

**Ход работы**

1.Изучить теоретические сведения

2.Выполнить задания (работа в группах)

Задание: выполнить 3 упражнения «Три способа поведения», «Оптимальные варианты», «Агрессивный и застенчивый», на примере которых демонстрируются, что значит уверенно вести себя в общении и как такое поведение отличается от застенчивого и агрессивного.

Выводы записать в тетрадь практических работ.

**Упражнение 1. «Три способа поведения»**

***Описание упражнения***

Участники разыгрывают сценки конфликтных ситуаций, в которых им дается задание вести себя в соответствии с одним из следующих стилей поведения.

***Застенчиво***: говорить виноватым тоном, тихим голосом, потупив взгляд, не настаивать на своих требованиях, соглашаться с возражениями собеседника, подчеркивать его превосходство над собой и свою зависимость от его решения.

***Уверенно***: говорить спокойно, умеренно громко, глядя прямо на собеседника, настойчиво излагать свои требования и при необходимости повторять их, не прибегать к обвинениям и угрозам, высказываться по существу конфликтной ситуации, не «переходя на личности». Критика допускается, но она должна касаться не собеседника как личности, а конкретных деталей ситуации.

***Агрессивно***: говорить громко, энергично жестикулируя, выражать возмущение, формулировать свои требования в форме категоричного приказа, критиковать собеседника как личность, при возражениях с его стороны немедленно переходить к угрозам (пожаловаться куда-либо, устроить проблемы и т.д.)

Каждая из выбранных сценок проигрывается трижды (1-2 минуты на повтор). Тот партнер, который предъявляет претензии или требует чего-либо ведет себя в соответствии с одним из указанных стилей. Второй партнер, на которого направлены претензии, специальных инструкций о том, каким должно быть его поведение, не получает, и действует так, как ему представляется наиболее уместным. Остальные участники в это время находятся в роли наблюдателей и получают задание фиксировать в поведении игроков все проявления, свидетельствующие о том, к какому стилю относится их поведение. После проигрывания каждой сценки они делятся своими наблюдениями.

Психологический смысл упражнения. Демонстрация того, что такое уверенное поведение в конфликтной ситуации, посредством сравнения с другими стилями поведения (застенчивым и агрессивным), и его тренировка. Обсуждение плюсов и минусов каждого из указанных поведенческих стилей.

Обсуждение.

* Какие чувства возникали у игроков, демонстрировавших застенчивое, уверенное и агрессивное поведение?
* А у тех, на кого оно было направлено?
* Что оказалось более результативным в каждом из выбранных сюжетов, с большей вероятностью позволило бы достигнуть цели?
* В каких ситуациях уместнее поведение того или иного из трех стилей, что за преимущества они дают?

**Упражнение «Оптимальные варианты»**

Описание упражнения. Участники объединяются в подгруппы по 3–4 человека. Им предоставляются для ознакомления описания нескольких конфликтных ситуаций, например таких:

* ты купил музыкальный плейер, принес его домой и вдруг обнаружил, что он не работает. Принес его назад в магазин и попросил заменить, а там сказали, что менять ничего не будут, и гарантийных мастерских этой фирмы у вас в городе нет, поэтому тебе нужно самому послать плеер производителям по почте;
* ты стоишь в очереди, и вдруг невесть откуда взявшиеся парень с девушкой встают прямо перед тобой, как будто так оно и нужно.

Задача участников – придумать, прорепетировать и продемонстрировать сценки, отражающие оптимальные (т. е. позволяющие добиться цели с наибольшей вероятностью и с наименьшими затратами сил) варианты уверенного, агрессивного и застенчивого поведения применительно к каждой из этих ситуаций. На подготовку дается 8-10 минут. Конфликтные ситуации могут быть предложены и самими участниками.

Психологический смысл упражнения. Повышение гибкости поведения в разных ситуациях, демонстрация возможностей вести себя в них как уверенно, так и агрессивно либо застенчиво. Демонстрация того, что в зависимости от ситуации, в которой оказался человек, могут быть оптимальны разные стратегии поведения.

Обсуждение.

* Как каждому из участников было более комфортно себя вести – уверенно, застенчиво или агрессивно?
* С чем это связано?
* Бывают ли такие ситуации, в которых более эффективно действовать не уверенно, а застенчиво или агрессивно?

**Упражнение «Агрессивный и застенчивый»**

Описание упражнения. Упражнение выполняется в тройках. Тот, кто начинает его, совершает какое-либо движение, которое само по себе нейтрально, не свидетельствует о враждебности по отношению к окружающим или об обвинении их в чем-либо (например, опускает голову). Задачи двух других участников таковы: один из них истолковывает эти действия таким образом, как сделал бы агрессивный человек, второй – так, как застенчивый. Например: «Он опустил голову и прячет взгляд – значит, в чем-то виноват передо мной, а раз так – надо бы его проучить!» или «Он опустил голову чтобы я не встретился с ним взглядом – наверное, я перед ним виноват, и взглянуть ему в глаза мне было бы очень стыдно!»

Целесообразнее организовывать это упражнение так, чтобы каждая из троек работала последовательно, на виду у всей остальной группы.

Психологический смысл упражнения. Демонстрация того, как неоднозначно могут быть восприняты одни и те же действия человека в зависимости от установок воспринимающего. Обычно человек приписывает другим именно те намерения, которыми руководствуется сам, даже если их поведение не дает тому каких-либо объективных оснований.

Обсуждение.

* Какие впечатления у вас возникли, когда вы сами участвовали в этом упражнении и наблюдали его со стороны?
* Исходя из чего люди обычно решают, как именно истолковать действия окружающих?
* Приведите жизненные примеры, когда разные люди понимают одни и те же действия противоположным образом.
* Какие выводы из этого упражнения вы сделали лично для себя?
* Целесообразно обратить внимание участников на то, что и в той и в другой игровой ситуации мы начинаем рассуждать за других. И, как правило, ошибаемся в своих суждениях.

**Контрольные вопросы:**

1. Дайте определение застенчивого поведения
2. Дайте определение уверенного поведения
3. Дайте определение агрессивного поведения
4. Какое поведение можно назвать оптимальным?
5. Какую ситуацию можно назвать конфликтной?

**Практические задания к практическому занятию № 2 по теме: «Отработка нормы позитивного социального поведения – противостояние влиянию»**

**Цели занятия:**

1. Научиться противостоять нежелательному влиянию.

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетради для практических работ, ручки, бланки с заданиями.

**Сведения из теории** лекции

 ***Психологическое влияние****–* это воздействие па состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие. При этом выделяют *инициатора влияния* (тот, кто первым пытается повлиять) и *адресата влияния* (тот, к кому обращена эта попытка). Выделяют большое количество видов психологического влияния.

**Виды психологического влияния**

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Описание влияния |
| Убеждение | Сознательное аргументированное воздействие на другого человека (или группу людей) с целью изменения их суждения, намерения или решения. При этом инициатор четко определяет цель убеждения и направляет его на адресата |
| Самопродвижение | Объявление своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации, чтобы быть оцененным по достоинству. Оправдано при назначении на новую должность и в ситуации выборов и т.д. |
| Внушение | Сознательное или неосознанное неаргументированное воздействие на другого человека (или группу людей) с целью изменения их состояний, отношения к чему- либо и предрасположенности к определенным действиям |
| Заражение | Передача своего состояния или отношения другому человеку (или группе людей), которые (в процессе взаимодействия) перенимают это состояние или отношение |
| Пробуждение импульса к подражанию | Способность вызывать стремление быть похожим на себя. Данная способность может проявляться неосознанно и использоваться с определенной целью (произвольно) |
| Формированиеблагосклонности | Привлечение к себе непроизвольного внимания адресата путем проявления инициатором собственной незаурядности и привлекательности, высказывания лестных суждений об адресате, оказания ему услуги и т.д. |
| Просьба | Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия |
| Принуждение | Угроза применения контролирующих (провоцирующих) возможностей, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. При этом *контролирующие возможности* – это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или изменение условий его жизни и работы и пр. |
| Деструктивнаякритика | Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека, также грубое агрессивное суждение, поношение или осмеяние его дел и поступков. Данная критика не позволяет человеку "сохранить лицо", направляет его силы в основном на борьбу с отрицательными эмоциями, человек теряет веру в себя |
| Манипуляция | Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей |
|  |  |  |  |

Исследователи отмечают, что результат воздействия зависит от выбранных способов или стратегий. Так, если нам необходим сиюминутный результат, то мы выбираем способ, не требующий долгих объяснений и рассуждений. Наоборот, если нам интересна перспектива общения, мы выбираем более мягкий способ, позволяющий субъекту нашего воздействия включиться в этот процесс самому.

В отечественной психологии в основе типологий стратегий воздействия на человека принято считать отношение к партнеру по общению как к субъекту или как к объекту взаимодействия. Согласно классификации Г. А. Ковалева, в реальной жизни человек демонстрирует следующие три основные стратегии: императивную, манипулятивную и развивающую.

* 1. *Императивная* стратегия подразумевает рассмотрение человека в качестве пассивного объекта воздействия внешних условий (или как продукт этих условий). Данная стратегия воздействия не затрагивает глубинные структуры психической организации человека, поэтому главным образом используется и уместна в экстремальных ситуациях при оперативном принятии решений, а также при регламентации иерархических отношений в системах "закрытого" типа.
* 2. При *манипулятивной* стратегии человек сам оказывает преобразующее воздействие на психологическую информацию. Данная стратегия реализуется при помощи приемов подсознательного стимулирования (в обход психического контроля), блокирующих систему психологических защит, что способствует формированию новой модели мира (пространственно-временной организации).
* 3. При использовании *развивающей* стратегии активизируется потенциал саморазвития личности. Эта стратегия реализуется посредством диалога и обоюдной открытости, что способствует образованию некоего общего пространства и созданию единого "события", в котором перестает существовать воздействие, наступает взаимодействие систем.

***Противостояние чужому влиянию*** – это сопротивление воздействию другого человека с помощью психологических средств.

Кроме перечисленных видов влияния существует классификация психологически *конструктивных* и *неконструктивных видов влияния,* которая строится на основе эффективности способа сопротивления определенному виду влияния .

**Виды психологического противостояния влиянию**

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Описание противостояния |
| Контраргументация | Сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия |
| Конструктивная критика | Подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата |
| Энергетическая мобилизация | Сопротивление попыткам адресата внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий |
| Творчество | Создание чего-либо нового, отличающегося от образца, примера или моды либо преодолевающего их влияние |
| Уклонение | Стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений |
| Психологическая самооборона | Применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения |
| Игнорирование | Действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств |
| Конфронтация | Открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия. В ситуации конфронтации необходимо последовательно реализовать следующие фазы (если влияние не прекращается): 1) Я-послание о чувствах, вызванных инициатором; 2) усиление Я-послания;3) выражение пожелания или просьбы; 4) назначение санкций; 5) реализация санкций |
| Отказ | Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия |

*Психологически конструктивное влияние* связано с тремя основными критериями:

* 1) оно не разрушает личности людей, в нем участвующих, и их отношений;
* 2) оно психологически корректно (грамотно и безошибочно);
* 3) оно удовлетворяет потребности обеих сторон[[3]](https://studme.org/49653/psihologiya/fenomen_mezhlichnostnogo_vliyaniya_vidy_vliyaniya_psihologicheskoe_protivostoyanie_vliyaniyu#gads_btm).

Перечисленные критерии также свойственны *психологически конструктивному противостоянию влияния.*

**Классификация видов влияния и противостояния влиянию по признаку психологической конструктивности-неконструктивности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид влияния | Характеристика конструктивности- неконструктивности | Конструктивные виды контрвлияния | Неконструктивные виды контрвлияния |
| Убеждение | Конструктивный вид влияния: ясно и открыто сообщается партнеру цель воздействия | Контраргументация | Игнорирование, деструктивная критика, манипуляция и принуждение |
| Самопродвижеиие | Конструктивный вид влияния: не используются обманные приемы, раскрываются истинные цели и запросы | Конструктивная критика и отказ | Игнорирование, деструктивная критика |
| Внушение | Спорный вид конструктивного влияния – это всегда проникновение через "черный ход" | Конструктивная критика, энергетическая мобилизация, уклонение | Игнорирование, деструктивная критика, манипуляция и принуждение |
| Заражение | Спорный вид влияния – никто не может определить, насколько полезно адресату "заражаться" именно данным чувством или состоянием и именно сейчас | Конструктивная критика, энергетическая мобилизация и уклонение | Игнорирование, деструктивная критика, манипуляция, принуждение |
| Пробуждение импульса к подражанию | Спорный вид влияния; приемлем в воспитании детей и при передаче мастерства от профессионала к молодому специалисту | Конструктивная критика, творчество, уклонение | Игнорирование, деструктивная критика |
| Формирование благосклонности | Спорный вид влияния – лесть, подражание (как высшая форма лести) и услуга адресату могут быть манипуляцией | Конструктивная критика, энергетическая мобилизация, уклонение | Игнорирование, деструктивная критика |
| Просьба | Спорный вид влияния: в российской культуре считается разрушительным для того, кто просит, в американской культуре считается оправданным | Отказ, уклонение | Игнорирование, деструктивная критика |
| Принуждение | Спорный вид внушения; конструктивен в некоторых педагогических, политических системах и в аварийных ситуациях | Конфронтация, психологическая самооборона | Ответное принуждение, манипуляция, игнорирование, деструктивная критика |
| Деструктивная критика | Неконструктивный вид влияния | Психологическая самооборона, уклонение | Ответная деструктивная критика, манипуляция, принуждение, игнорирование |
| Манипуляция | Неконструктивный вид влияния | Конструктивная критика, конфронтация, психологическая самооборона | Встречная манипуляция, деструктивная критика |

Влияние будет психологически корректным (грамотным), если: а) учитываются психологические особенности партнера и текущей ситуации; б) применяются "правильные" психологические приемы воздействия. При этом у адресата есть два пути: 1) поддаться влиянию; 2) конструктивно противостоять ему корректными психологическими способами. Стоит помнить, что умение уступить конструктивному влиянию является не признаком слабости и безволия (как часто принято считать в нашей стране), а признаком преобладания направленности на задачу над минутным стремлением подтвердить свою собственную значимость (важное свойство для руководителей).

В ситуации, когда оказываемое влияние *не соответствует* нормам психологической конструктивности, у адресата будет только один путь – противостоять ему психологически конструктивными способами. В данном случае отказ от противодействия приравнивается к согласию человека с тем, что его личности будет нанесен урон. Противодействие с использованием неконструктивных способов нанесет урон самому адресату или их отношениям. Кроме психологического влияния специалисты в области коммуникации выделяют ***личное влияние****,* под которым понимают определенное свойство индивида, личностное качество, некую сущностную силу человека, а именно – его способность воздействовать на другого побуждающим, сдерживающим, успокаивающим либо другим развивающим образом, изменяя при этом нс только поведение человека, но и взгляды, мотивы, сознание и даже характер. При этом основной целью личного влияния выступает изменение, происходящее в сознании и душе другого человека, а не изменение в действиях. В данном случае говорят об удовлетворении высших или духовных потребностей – потребности в самоактуализации и мотивации роста и т.д. Осуществить личное влияние может человек, освободившийся от всех "личностных" пристрастий и предрассудков, стереотипов и социальных норм, отказавшийся от чувства значимости и превосходства, обладающий расширенным уровнем сознания. Осуществляется личное влияние, когда взаимодействие происходит по доброй воле, при этом один человек передает другому нечто свое, личное (знания, жизненный опыт), а другой искренне хочет это перенять.

**Ход работы**

1. Изучить теоретические сведения
2. Выполнить задания

**1.Упражнение «Волк и семеро козлят»**

Описание упражнения. Игра основана на сюжете одноименной народной сказки. Семеро участников – добровольцев берут на себя роли «козлят» (если общее количество участников меньше 12, то «козлят» тоже будет не 7, а меньше). Их задача – не пускать к себе в домик (который сооружается, например, с помощью загородки из нескольких стульев) «серых волков», но пустить «маму-козу», «тетю-козу» и прочих представителей козьего племени. Между всеми остальными участниками роли распределяются так, чтобы примерно половина из них оказались «серыми волками», а половина – различными родственниками «козлят» (которые не знают, кому досталась какая из этих ролей). Потом все эти участники поочередно подходят к «домику козлят» и в течение минуты пытаются убедить их, что они их родственники, а не волки, и их нужно пустить в дом. «Козлята» совещаются и принимают решение – пустить очередного персонажа или нет. Когда все, находившиеся за пределами «домика», попробовали свои силы, игра завершается и каждый персонаж говорит, кем же он был на самом деле – «козочкой» или «волком». Соответственно, появляется возможность подсчитать, сколько раз «козлята» были бы съедены, пустив в дом волка, а скольких родственников они сами оставили на улице на съедение волкам.

Психологический смысл упражнения. Тренировка уверенного поведения при необходимости убеждать других людей, а также наблюдательности. Хороший материал для обсуждения признаков, на основе которых мы делаем выводы, кому можно доверять, а кому нет.

Обсуждение.

* Чем руководствовались «козлята», принимая решения о том, кому можно поверить, а кто пытается ввести их в заблуждение?
* Что важнее всего для тех, кто пытался убедить «козлят» в чистоте своих намерений, чтобы им поверили?
* А на основании чего мы выносим суждения об искренности/неискренности окружающих людей в реальных жизненных ситуациях?

**2.Упражнение «Заезженная пластинка»**

Описание упражнения. Упражнение направлено на отработку техники уверенного отстаивания своих интересов и требований – так называемой «заезженной пластинки». Ее суть сводится к тому, что человек раз за разом повторяет свое требование вне зависимости от того, какие бы возражения он ни услышал, уподобляясь поцарапанной граммофонной пластинке, которую «заело» на одной строчке из песни. Высказывания строятся по схеме: «Я понимаю, что… (пересказ своими словами возражения собеседника), но мне нужно… (повторение своего требования)».

Упражнение выполняется в четверках, при этом два человека предъявляют претензии или отказываются выполнить требование, а еще два отстаивают свои интересы с помощью указанной техники (2–3 минуты). Остальные участники в это время находятся в роли наблюдателей и потом делятся своими соображениями о том, насколько эффективно была применена техника, и какую пользу она могла бы принести, будь это не игра, а реальная жизненная ситуация.

Вот примеры ситуаций для разыгрывания:

* Вы хотите вернуть в магазине деньги за купленный там товар, оказавшийся некачественным.
* Знакомый уговаривает вас принять участие в сетевом маркетинге: купить у него некий товар, стать его распространителем и продавать такой же товар дальше. Вы хотите вежливо отказаться и убедить его больше не обращаться к вам с подобным предложением.

Психологический смысл упражнения. Отработка конкретной техники, позволяющей отстаивать свои интересы или отказываться от неприемлемых требований окружающих, не переходя к оскорблениям собеседников и другим агрессивным проявлениям.

Обсуждение.

* Что служит условием эффективности этой техники? (Сохранение собственного спокойствия, принципиальная выполнимость и обоснованность предъявляемых требований и т. д.)
* Когда имеет смысл прибегать к ней?
* А когда отстаивать свои требования не имеет смысла, а лучше согласиться с тем, что предлагает другой человек?

**3.Упражнение «Бесконечное уточнение»**

Описание упражнения. Упражнение направлено на ознакомление с техникой нейтрализации зарождающихся конфликтов. Ее суть состоит в том, что человек, к которому обращаются с фразами, способными спровоцировать конфликт (конфликтогенами), не отвечает на них и не возражает, а стремится разрядить ситуацию, задавая уточняющие вопросы, примерно таким образом:

* «Ты одета как неряха!» – «Какая именно деталь моей одежды плохо выглядит»?
* «На тебя никогда ни в чем нельзя положиться!» – «Чем я тебя подвел»?

Упражнение выполняется в тройках. Два участника договариваются между собой, по какому поводу они будут «наезжать» на третьего (это могут быть детали его одежды, какие-либо особенности его поведения и т. п.), после чего начинают поочередно говорить ему обвиняющие фразы. Его задача – не отвечая на них по существу и не переходя к встречным обвинениям, реагировать только уточняющими вопросами (2–3 минуты). Роль участника, к которому обращаются с обвинениями, может оказаться для подростков довольно сложной (но одновременно ее исполнитель получает более ценный жизненный опыт, чем другие игроки). Поэтому на нее рекомендуется приглашать участников только добровольно, а сразу после окончания очередного раунда игры давать им возможность поделиться своими чувствами.

Психологический смысл упражнения. Обучение одному из способов нейтрализации зарождающегося конфликта, основанному на задавании уточняющих вопросов вместо перехода к оправданиям или встречным обвинениям.

Обсуждение.

* В каких реальных жизненных ситуациях целесообразно реагировать на обвинения уточняющими расспросами, пытаясь сгладить таким образом конфликт?
* А когда имеет смысл действовать другими способами: пойти на открытый конфликт и перейти к встречным обвинениям, признать свою вину и начать оправдываться, просто отказаться от разговора?

**4.Упражнение «Просто скажи "нет"»**

Описание упражнения. Участники делятся на две равные подгруппы (при их нечетном количестве в упражнении участвует также ведущий). Члены одной подгруппы становятся в круг лицами вовне, члены второй подгруппы – в круг большего диаметра лицами к центру, таким образом, чтобы каждый из них оказался напротив участника из внутреннего круга. Потом каждый из стоящих во внешнем круге обращается к тому, кто находится напротив него, с какой-либо просьбой, а тот ему отказывает. При этом он не должен начинать оправдываться, извиняться, объяснять причины своего отказа, неуместность просьбы или невозможность ее выполнения. Следует отказаться, сказав просто: «Нет», «К сожалению, не смогу», «Нет, я не буду это делать» – или употребив другие подобные фразы.

После этого внешний круг сдвигается на одного человека по часовой стрелке (т. е. меняется состав пар), и теперь стоящие по внутреннему кругу обращаются с очередной просьбой к находящимся во внешнем, а те отказывают.

Круг сдвигается еще на одного человека, люди из внешнего обращаются с просьбой к стоящим во внутреннем, и так повторяется 6–8 раз.

Психологический смысл упражнения. Демонстрация того, что мы можем отказаться от выполнения просьбы без оправданий и объяснений каких-либо причин, тренировка соответствующего навыка и материал для обсуждения, почему сделать это бывает дискомфортно, в каких ситуациях стоит так вести себя, а в каких лучше реагировать по-другому.

Обсуждение.

* Что было сложнее – обращаться с просьбами и получать отказ на них, или самому отказывать, с чем это связано?
* Просьба – эта такая форма влияния, которая, в отличие от приказа или требования, подразумевает возможность отказа. С чем связано то, что люди зачастую стесняются обратиться с просьбой к другим, а если с просьбой обратились к ним, то стесняются отказаться?
* Допустим, просьба для нас неприемлемая, и мы все же решили отказаться. Когда лучше сделать это без объяснения причин, как в этом упражнении, а когда отказ все же стоит сопроводить извинениями, объяснениями его причин, обещаниями выполнить просьбу позже и т. п.

**Контрольные вопросы**:

1. Дайте определение понятию «требование»
2. Дайте определение понятию «просьба»

**Практические задания к практическому занятию № 3 по теме: «Отработка нормы позитивного социального поведения – движение к цели»**

**Цель занятия:**

1. Научиться навыку целеполагания, поиска ресурсов для достижения целей и планированию конкретных шагов на этом пути.

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетради для практических работ, ручки, бланки с заданиями, листы бумаги, ватман формата А1 на каждую подгруппу, канцелярские принадлежности

**Сведения из теории**

**ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРО ДВИЖЕНИЕ К ЦЕЛЯМ**

**1. Главную цель на данном этапе жизни никто не может нам навязать.**

Она идет от сердца. Она связана с тем, что в первую очередь крутится в наших мечтах, с тем, кем мы себя видим в будущем, тем, что нам нравится делать в свободное время, чем заняты наши мысли перед сном или во время долгих поездок.

**2. Прежде чем определяться с приоритетной целью, нужно хорошенько помечтать.**

Представить свой идеальный день ([**как советует Барбара Шер в книге «О чем мечтать»**](https://inspired-by-life.ru/zhizn-mechty-i-strax-uspexa-ili-chemu-menya-nauchila-barbara-sher.html)), во всех подробностях расписать свою идеальную жизнь, почувствовать вкусы, запахи, ощущения, увидеть обстановку вокруг. Очень важно в мечтах задействовать все органы чувств, чтобы сформировать четкий зрительный и чувственный образ. Тогда очень легко понять, что нам нужно на самом деле.

**3. Обязательно необходимо записать цель и распланировать конкретные шаги.**

Записать! Ручкой! На бумаге! На электронном носителе недостаточно. Планирование в электронном виде создает кашу в голове (во всяком случае у меня). Расписывать нужно все-все шаги, максимально детально. Потому что наше движение и состоит из мини-шажков, накопительный эффект от которых со временем превращается в реализованную мечту.

**4. Записанная цель должна быть постоянно в зоне ближайшего доступа для вас.**

Лучше прицепить или поставить ее на видное место (текст, картинку, ассоциирующуюся с целью, какие-то вещицы может быть), чтобы все время напоминать сознанию и подсознанию, в какую сторону вы хотите двигаться.

**5. Для цели нужна постоянная эмоциональная подпитка.**

Чтобы не только понимать, зачем это нужно, но и чувствовать это, ощущать кайф от процесса и от будущих результатов. Для этого существует множество инструментов. Перечислю то, что использую на данный момент:

* **Воображаемая фотография будущего успеха** (одно из заданий марафона). Нужно представить, что ваша мечта, которая сейчас цель, уже сбылась. Что будет являться главным показателем того, что все осуществилось? И это нужно представить именно в застывшем, запечатленном моменте — в фотографии. Описать во всех подробностях, во что вы одеты, какая обстановка вокруг, кто окружает вас (если окружает), выражение лиц — ваше и тех, кто вокруг и т. п. Должна сказать, что это было самым ярким и важным для меня заданием. Оно помогает почувствовать уверенность, абстрагируясь от всех страхов и сомнений, увидеть себя живущей той жизнью, которая наступает после достижения цели. Очень заряжает эмоционально и настраивает только на успех, доказывая, что все возможно.
* **Фрирайтинг по целям**. Просто садиться и писать все, что приходит в голову по целям. Все страхи, сомнения, неуверенность, задавать себе вопросы, отвечать на них, искать письменно пути, новые возможности и новые идеи. Желательно ежедневно, но я не всегда это делаю. Порой я очень устаю от этой бесконечной спешки и гонки за своей же целью и хочу обо всем забыть и отдохнуть, будто и не было никакого марафона, и жизнь моя не выходит на дорогу резких перемен.
* **Визуализация.**Кто смотрел фильм «Секрет», наверняка очень хорошо знаком с этим инструментом. Во всяком случае именно там я о нем впервые и узнала (девять лет назад, если что). Согласно описанной там теории нам нужно постоянно представлять свою мечту осуществленной — и тогда она силой случайных событий или божьего дара обрушится на нас однажды. Я помню, как тогда были популярны доски визуализации. Как мы (девушки) лепили картинки босоножек, духов, длинных волос, плоских животиков, шикарных парней и толстых пачек денег.  А потом разочарованно через пару лет срывали эти доски, потому что ничего не работает. И если любовь всей своей жизни еще реально встретить по счастливой случайности, то вот получить плоский животик без действий ну никак не выйдет. А между тем визуализация — это потрясающий инструмент. Только работает он немного иначе. Визуализация не приманит  к нам по волшебству все желания сиюсекундно. Но она помогает почувствовать себя в моменте осуществления, ощутить уверенность, привыкнуть к этому состоянию, привыкнуть к новой жизни еще заранее, до ее начала. И это, кстати, лучшее средство для того, чтобы страхи и сомнения постепенно уплывали, нарастала уверенность и возникали новые привычки.

**6. Производить нужно больше, чем потреблять.**

А в контексте достижения целей это означает делать больше и дольше, чем изучаешь или читаешь различную мотивационную литературу (про то же достижение целей, например). Без применения знаний на практике информация накапливается и не всегда в переваренном виде. Это вызывает постоянное чувство усталости и ощущение информационного перенасыщения, шума, который не позволяет думать, генерировать идеи и искать себе проторенные дорожки на пути к цели. Да и вообще этот бардак в голове мешает жить и спокойно спать, если что.

**7. Лучше двигаться вместе с группой поддержки.**

Это может быть марафон в закрытой группе в соц. сетях, так называемые «стодневки», группы по интересам, команды успеха или ваши собственные организованные команды, которые могут состоять хотя бы даже из двух человек. С кем-то двигаешься намного быстрее и прицельнее, даже если цели у вас разные. Поддержка подбадривает, позволяет взглянуть на вашу ситуацию со стороны и объективно. Кроме того несколько человек могут помогать друг другу в достижении целей, делиться опытом, знаниями или даже связями, если это нужно. Я раньше не придавала этому пункту особого значения. Считала все глупостями, придуманными для людей, у кого нет силы воли. Надеялась, что могу все сама и что двигаться одной гораздо комфортнее. Если честно, то в группе некомфортно только первое время. А потом настолько легко. А постоянная отчетность перед кем-то и желание не казаться отстойником и лентяем подталкивают действовать, даже когда ну совсем не хочется. Так что я очень довольна и благодарна, что попала в [**марафон к Саше**](https://curlylife2016.wordpress.com/2016/06/18/%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D1%82-%D0%B2%D0%B4%D0%BE%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D1%8F%D0%B5%D1%82-%D0%BD%D0%B0-%D1%82%D0%B2%D0%BE%D1%80%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5-%D0%BF%D0%BE%D0%B4/).

**8. Читайте книги по бизнесу, мотивации, саморазвитию.**

Конечно, их мотивирующее действие длится совсем недолго. Да и к тому же нельзя полностью изменить жизнь и стать другим человеком после прочтения одной из таких книг. Зато можно выписать для себя массу новых идей и инструментов, которые по ходу дела применимы на практике вот прямо сейчас. И, конечно, такие книги дают хоть и непродолжительный по действию, но очень сильный заряд мотивации, чтобы сохранять уверенный настрой двигаться дальше.

Важно помнить, что читать стоит дозировано, чтобы не превратиться в информационно-мотивационного наркомана, которому нравятся ощущения восторга от прочитанного и от мыслей пустить все изученное когда-нибудь в дело. Необходимо в этом случае соблюдать баланс и не забывать о том самом «производить больше, чем потреблять». Максимально применять прочитанные приемы в вашем деле. В новой книге Армена Петросяна «Инструменты стодневки. Как исполнить свою жизнь» читаю: **«Прочитанное и нереализованное превращается в информационный жир»**. Точнее и не скажешь.

**9. Поддержка близких.**

Это в идеале. Но нужно все же не стесняться попросить у родных помощи, если они могут чем-то помочь. Если вас совсем не поймут, то вы хотя бы озвучите цель и поставите всех перед фактом, что вы задумали то-то и то-то и уверенно к этому двигаетесь. И если не помогают, пусть хотя бы максимально не отвлекают и не мешают.

**10. Ежедневный выбор.**

Движение вперед зависит от ежедневного выбора и привычек. Поначалу будет сложно как-то впихивать в свой обычный режим дополнительные занятия, продвигающие к цели. И лучше начинать  с малого, но ежедневно, маленькими шажочками, пока новые занятия не войдут в привычку. Вот тогда можно увеличивать время и наращивать скорость движения.

**Ход работы**

1.Изучить теоретические сведения

2.Выполнить задания

**1.Упражнение «По листикам»**

Описание упражнения. Каждый участник пишет на небольшом листе бумаги свое имя и кладет этот лист на пол в любом месте помещения. После этого все встают в шеренгу и берутся за руки. Дается следующее задание: каждый должен добраться до своего листа и хотя бы один раз наступить на него. Размыкать руки при этом нельзя, движется вся шеренга. Если участников больше, чем 9-10, то целесообразно разделить их на 2–3 команды, которые будут работать параллельно.

Психологический смысл упражнения. Обучение координации совместных действий, а также тренировка уверенности в ситуации управления другими людьми, задействования других для достижения собственной цели (для успешного выполнения упражнения каждый должен на некоторое время взять на себя управляющую роль и довести других участников до «своего» листка).

Обсуждение.

* Кому что было легче – следовать за другими участниками или самому вести их в нужном направлении?
* А что для вас ближе в обычной жизни – стремиться управлять другими людьми, или подчиняться им?
* Какие плюсы и минусы у тех, кто стремится быть лидером и у тех, кто предпочитает позицию ведомого?

**2.Упражнение «Рафтинг»**

Описание упражнения. Участники встают в две шеренги напротив друг друга таким образом, чтобы расстояние между стоящими напротив составляло около метра, а между расположенными боком друг к другу – не более полуметра. Интереснее, если встать не по прямой, а образовав 1–2 изгиба. Каждый участник поочередно проходит между двумя шеренгами, закрыв глаза. Остальные направляют его, слегка подталкивая ладонями, в сторону, противоположную тому концу шеренг, откуда он начал движение. Следите, чтобы толчки не стали слишком сильными, способными причинить боль или выкинуть его за пределы шеренг! Когда участник доходит до конца, он вновь встает в шеренгу. Упражнение наиболее интересно и динамично проходит в больших группах (16 и более человек).

Участникам игровая ситуация описывается следующим образом: «Есть такой экстремальный вид спорта – рафтинг. Это сплав по бурным горным рекам на лодках или плотах. Представьте себе, что наши шеренги – такие бурные реки, а вы – те, кому предстоит по ним сплавляться. Вам нужно будет поочередно, закрывая глаза, совершить этот спуск.

Другие участники станут, изображая течение реки, направлять вас своими руками в нужном направлении. Доверьтесь им! Но помните, что река бурная, поэтому в ходе спуска по ней вас может слегка укачать. Тем не менее, вам нужно довериться ее течению – и она сама вас вынесет, куда нужно!»

Психологический смысл упражнения. Сплочение, укрепление взаимного доверия, источник эмоций – хоть и не всегда исключительно положительных, зато всегда ярких. Материал для обсуждения тех жизненных позиций, которые занимают участники при движении к своим целям.

Обсуждение.

* У кого какие впечатления возникали по ходу «спуска»?
* А при нахождении в составе «берегов реки»?
* Кому было комфортно в той и другой роли, кому не очень, с чем это связано?
* Каким жизненным ситуациям можно уподобить эту игру в которой требовалось довериться группе и просто дать «бурному течению» вынести себя в нужном направлении?
* Как участники привыкли двигаться к своим целям – ждать, пока течение само вынесет, или же двигаться к ним активно и самостоятельно?
* В чем плюсы и минусы каждого из этих способов?

**3.Упражнение «Дуем к цели»**

Описание упражнения. Участники записывают каждый на своем листке бумаги фразу «Я хочу достигнуть…» и продолжают ее в соответствии с тем, чего бы хотели лично они. Потом эти листки сминаются в комочки, и каждый участник кладет свой комочек на пол в том месте аудитории, где захочет. После этого игроки берут новые листки бумаги и пишут на них «Я уже достиг…» и ту цель, что уже была записана на первом листочке. Эти листы тоже сминаются в комочки и размещаются на полу таким образом, чтобы расстояние между ними и теми комками, которые созданы в первой части упражнения, составляло не менее 3 м.

Далее участникам следует, присев на корточки и дуя на свои комочки, образованные из листов «Я хочу достигнуть…», добиться того, чтобы пригнать их к собственным комочкам из листов «Я уже достиг…».

Психологический смысл упражнения. Упражнение позволяет участникам конкретизировать свои цели и, в известной мере, совершить подсознательную настройку на их достижение, а также дает материал для обсуждения того, что нужно для воплощения поставленных целей в реальность и какими эмоциями сопровождается этот процесс.

Ведущему стоит обратить свое внимание на подростков, которые ставят заведомо недостижимые цели, сформулированные, скорее, как «отписки» (типа «Хочу слетать на Марс» или «Мечтаю стать президентом США»). Как правило, это те участники, для которых тренинг прошел недостаточно конструктивно – они либо так и не настроились на работу, либо негативно относятся к тренингу и/или ведущему, либо испытывают сильную тревогу, мешающую им искренне выражать свои чувства.

Обсуждение.

* Какие эмоции вызвало это упражнение?
* Как менялось состояние участников по мере того, как их «Я хочу достигнуть…» приближалось к «Я уже достиг…»?
* А что в реальности нужно сделать, какие шаги пройти на пути от постановки цели до ее воплощения?
* Быть может, кто-то из участников написал заведомо недостижимую цель (типа «Хочу получить миллион долларов от арабского шейха») – о чем свидетельствует такая ситуация?

**4.Упражнение «До черты»**

Описание упражнения. Участников просят, закрыв глаза, вслепую дойти до финишной черты, расположенной на расстоянии 5–6 м от старта, и остановиться тогда, когда они, с их точки зрения, окажутся максимально близко к ней, но не переступят ее. Ведущий и 2–3 ассистента следят, чтобы они не отклонились от прямолинейной траектории движения и не столкнулись с чем-либо (особенно если они не остановятся вовремя и продолжат движение за финишной чертой). Победителем считается тот, кто остановился максимально близко от черты, но не заступил за нее. Если позволяет время, желательно дать участникам по 2 попытки. Когда участников много, целесообразно разделить их на несколько групп по 6–7 человек, каждая из которых стартует отдельно.

Психологический смысл упражнения. Обучение регуляции поведения и принятию решения в условиях риска: чем дальше пройдешь, тем выше шанс победить, но одновременно и выше вероятность проигрыша в случае заступа. Кроме того, упражнение дает материал для обсуждения того, как в нашей жизни сочетается стремление достигнуть успеха и осторожность, стремление избежать неудачи. Как правило, у тех, кто существенно не доходит до финишной черты, ярче выражена мотивация к избеганию неудач, а у тех, кто оказывается рядом с ней или заступает – к достижению успехов.

Обсуждение.

* Кто чем руководствовался, принимая решение о том, в какой именно момент остановиться?
* Осторожные люди, останавливающиеся заранее, имеют мало шансов на победу, а те, кто идет далеко, действуют по принципу «или победить, или проиграть». С какими особенностями личности, с точки зрения участников, это связано?
* В каких жизненных ситуациях важно умение «дойти до черты», т. е. приблизиться к каким-либо ограничениям или источникам опасности, но вовремя остановиться?

**5.Упражнение «Ресурсы»**

Описание упражнения. Участникам дается задание построить коллаж, отражающий ресурсы – факторы, помогающие преодолевать жизненные трудности и достигнуть поставленных целей, например профессионального становления или спортивных успехов. Упражнение обычно выполняется индивидуально, хотя может, по желанию участников, проводиться и в микрогруппах.

Как правило, выделяются следующие группы ресурсов:

1.Внутренние, личностные, интеллектуальные и волевые качества, знания и умения, различные элементы жизненного опыта.

2.Социальные: люди, способные помочь в преодолении трудностей и достижении поставленных целей – родственники, друзья, преподаватели и т. д.

3.Внешние: место жительства, различные предметы, материальные возможности, место учебы.

Помимо использования обычного набора изобразительных материалов, в композицию целесообразно включать и те оказавшиеся у участников предметы, которые могут символизировать для них какие-либо ресурсы (фотография любимого человека, сотовый телефон, ключи от квартиры или автомобиля и т. п.). Время работы – 25–30 минут, потом занимающиеся проводят презентации своих композиций.

Психологический смысл упражнения. Упражнение обладает ярко выраженным психотерапевтическим эффектом, способствует повышению уверенности в себе и позитивной переоценке своего жизненного опыта, что особенно важно для людей с ограниченными физическими возможностями.

Обсуждение.

* Какие выводы сделал каждый участник лично для себя из этого упражнения?
* Что за ресурсы представляются наиболее важными, кто и для чего планирует их использовать?

**Контрольные вопросы:**

1. Дайте определение понятию цель.
2. Что Вы можете назвать достижением?
3. Что Вы можете отнести к внутренним ресурсам достижения цели?
4. Что Вы отнесете к социальным ресурсам достижения цели?
5. Перечислите внешние ресурсы достижения цели.

**Практические задания к практическому занятию № 4 по теме: «Отработка нормы позитивного социального поведения – работа в команде»**

**Цель занятия:**

1. Выработать навыки творческой работы в команде

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** воздушные шарики, тетрадь, канцелярские принадлежности, карточки-задания, инструкционные карты.

**Сведения из теории:** лекции

**Понятие группы и команды**

**План:**

**1)**Понятие группы и команды;

**2)**Формирование и развитие группы;

**3)**Характеристики группы;

**4)**Факторы, влияющие на эффективную деятельность группы.

 **Понятие группы и команды**

 Почти все виды работы осуществляются группами людей. Большинство проблем, с которыми сталкивается человек, возникает из-за отношений с другими людьми. Более двух тысяч лет назад Аристотель назвал человека «социальным животным» и тем самым выразил склонность людей организовывать себя в социальные группы. Социальная группа является важным аспектом человеческого поведения.

Существует несколько определений группы, которые не противоречат, а дополняют друг друга.

**Традиционное** определение:

**социальная группа –**это совокупность людей, объединенных общностью интересов, профессии, деятельности и т.п., взаимодействующих друг с другом по стандартизированным нормам, которые определяются принимаемыми ценностями. При этом отношения людей в группе основаны на совокупности взаимовлияющих ролей и статусов, они держатся вместе из чувства общности и схожести интересов. Члены группы должны быть психологически совместимы между собой.

  Существуют следующие **типы групп**:

**1) первичные** (частые непосредственные личные контакты) – семья, друзья, бригада;

Все члены первичной группы должны быть лично знакомы и взаимодействовать.

Первичная группа:

- должна быть малой;

- ее членов должны связывать чувство товарищества, преданности и общее отношение к ценностям.

**2) вторичные** (менее частые контакты, больше численность) – компания, клуб, профсоюз;

**3) группы принадлежности** – это группы, к которым индивид действительно принадлежит (например, членство в отраслевом профсоюзе) – характеризует положение, занимаемое человеком в обществе, в соответствии с происхождением, образованием, должностью, доходом, полом, возрастом и семейным положением;

**4) референтная группа**– это те группы, к которым человек хотел бы принадлежать, с которыми он себя отождествляет (например, престижная социальная группа). Референтная группа служит для индивида своеобразным стандартом, системой отсчета для себя и других, а также источником формирования социальных норм и ценностных ориентаций;

**5) формальные группы** – создаются по воле руководства, их функцией по отношению к организации в целом является выполнение конкретных задач и достижение конкретных целей.

Формальная группа характеризуется:

- строго предписанными и документально зафиксированными целями, правилами и ролевыми функциями;

- рациональностью и безличностью отношений между ее членами;

- наличием органа власти и аппарата управления.

В организации существует *три типа формальных групп*:

- группы руководителей;

- производственные группы и;

- комитеты (могут называться комиссиями или советами).

*Командная группа (или соподчиненная группа руководителя)* состоит из руководителя и его непосредственных подчиненных, которые, в свою очередь, также могут быть руководителями (например, генеральный директор и его заместители, командир роты и подчиненные ему командиры взводов). *Рабочая группа (или целевая группа)* – состоит из лиц, вместе работающих над одним и тем же заданием; в них есть руководитель, но в отличие от командных групп, у них значительно больше самостоятельности в планировании и осуществлении своего труда. *Комитет (комиссия, совет)* – группа внутри организации, которой делегированы полномочия для выполнения какого-либо задания или комплекса заданий (например, снижение себестоимости, совершенствование технологии, решение социальных вопросов). *Примеры комитетов:* кредитный, финансовый, *постоянный комитет* (для предоставления организации предложений и консультаций по регулярно возникающим вопросам – например, правление акционерного общества, его ревизионная комиссия), *специальный комитет* (временный – для выполнения определенной задачи – например, для выявления причин брака и рекламаций на продукцию одного из заводов).

**6) неформальные группы** – это группы людей, осуществляющих совместную деятельность, не будучи организационно оформленной структурой.

Неформальная группа характеризуется:

- спонтанно сложившейся системой социальных связей и отношений, норм, действий, являющихся результатом межличностного и внутригруппового общения;

- отсутствием четко выраженных и документально зафиксированных правил и предписаний.

 В таблице 1 приведена схема, определяющая различия между формальными и неформальными группами.

 Таблица 1 – Различие формальных и неформальных групп

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Неформальная группа | Формальная группа |
| А) Структура: |   |   |
| 1.происхождение; | 1.спонтанное; | 1.запланированное организацией; |
| 2.основная причина происхождения; | 2.эмоции (неформальные взаимоотношения людей); |   2.достижение цели; |
| 3.характеристики; | 3.динамичность (меняется как реакция на внешнюю среду); | 3.стабильность; |
| Б) Положение | 1.роль; | 1. работа; |
| В) Цели | 1.удовлетворение потребностей (2-го уровня – социальных и др.); | 1.достижение целей организации; |
| Г) Источник влияния: |   |   |
| 1.происхождение; | 1.отдельная личность; | 1.положения организации; |
| 2.тип; | 2.личная власть; | 2.иерархические полномочия; |
| 3.направленность; | 3.снизу-вверх; | 3.сверху-вниз; |
| Д) Средства контроля | 1.физические или общественные санкции; | 1. угроза увольнения или понижения в должности; |
| Е) Коммуникация: |   |   |
| 1.каналы; | 1.в форме виноградной лозы; *нарисовать* https://konspekta.net/studopediaru/baza20/1872994749493.files/image002.jpg | 1.официальные каналы; |
| 2.сети (коммуникации – взаимодействия); | 2.плохо определены, пересекают постоянные каналы; | 2.хорошо определены, используя постоянные линии; |
| Ж) Смешанные: |   |   |
| 1.включение отдельных лиц; | 1.члены - только те, кто приемлемы (кто разделяет групповые нормы); | 1.подходят все члены рабочей группы (кто работает над данным вопросом); |
| 2.межличностные отношения; | 2.возникают спонтанно; | 2.предписываются должностной инструкцией; |
| 3.роль руководства; | 3.результат членства (кто-то выделяется) | 3.назначаются организацией; |
| 4.основы для взаимодействия; | 4.личностные черты, статус; | 4.функциональные обязанности или положения; |
| 5.основы для объединения; | 5.сплоченность; | 5.лояльность (работе, официальным правилам). |

 Термин **«команда»** пришел из спорта, в практике менеджмента означает совокупность личностей, объединённых для решения определённых задач, одинаково воспринимающих цели и совместно осуществляющих планирование и контроль реализации этих целей при чётко разграниченных функциях (например, вратарь, защитник, нападающий).

**Команда** – это малая группа, обладающая высоким уровнем сплочённости, имеющая общую цель, которую разделяют каждый из её членов, а также групповые нормы и традиции.

**Цели создания команд** (могут быть созданы для любых целей)**:**

**1)***совещательная* (совет, «круглый стол», группы, занимающиеся вовлечением работников в процесс управления);

**2)***производственная* (производственные бригады, шахтерские команды, ремонтные бригады, команды летного состава, группы обработки данных);

**3)***проектная* (исследовательская группа, группа планирования, инженерная группа, целевая группа);

**4)***группа действий* (спортивная команда, группа для развлечений, экспедиция, команда на переговорах, бригада хирургов, военное подразделение).

Однако существует два типа команд, заслуживающие самого пристального внимания: первый – это кружки качества, и второй, более новый, – автономные, или самоуправляемые, команды.

**«Кружки качества» (или кружки контроля качества)**(Япония) – состоят из добровольцев с нижних уровней производства (от 4 до 8 чел.), регулярно собирающихся (в рабочее и нерабочее время 1-2 раза в неделю на 1-1,5 часа) для выявления проблем, влияющих на эффективность производства и качество продукции, и подготовки предложений по их устранению. Кружки качества дают руководителям советы относительно повышения качества и производительности.

**Самоуправляемые команды (автономные рабочие команды)** – это малая группа, которой предоставляется существенная автономия, она несет полную ответственность за поведение своих членов и результаты деятельности. В самоуправляемых командах нет назначенного руководителя и менеджера, они могут принимать решения и выполнять реальную работу. Члены команды самостоятельно принимают решения о распределении заданий, в процессе их выполнения обучают друг друга и оценивают результаты деятельности. Как правило, наиболее оптимальное число членов самоуправляемой команды от 5 до 15 человек.

 Самоуправляемые команды формально создаются руководством компании, которое задает общее направление деятельности команд. В них нет назначенного руководителя.

Рассмотрим, в чем заключается деятельность самоуправляемой команды.

 *Самоуправляемая команда* самостоятельно:

1) планирует свою работу;

2) организует работу входящих в нее сотрудников путем определения и согласования обязанностей каждого, наделения полномочиями для выполнения задания и принятия решений, составления рабочего графика;

3) координирует работу входящих в нее сотрудников, а также деятельность всей команды с функциональными отделами в организации, развивает кооперацию и коммуникации как на внутрикомандном уровне, так и на межкомандном;

4) мотивирует своих сотрудников на эффективное выполнение заданий;

5) принимает на работу новых сотрудников; обучает своих сотрудников смежным профессиям; выявляет и разрешает потенциальные и реальные проблемы, которые мешают ее деятельности;

6) поддерживает инициативу каждого сотрудника (члена команды) в отношении новых творческих способов выполнения задания;

7) задает стандарты качества;

8) несет коллективную ответственность за полученные результаты работы.

**Ход работы**

1. Изучить теоретические сведения
2. Выполнить задания (работа в группах)

**1.Упражнение «Шарики»**

Описание упражнения. Участники, объединившиеся в тройки, получают задание: сначала как можно быстрее надуть 3 воздушных шарика, а потом сделать так, чтобы они лопнули, зажав между своими телами. При этом нельзя наступать на них, использовать какие-либо острые предметы, ногти, детали одежды.

Психологический смысл упражнения. Разминка, сплочение, разрушение пространственных барьеров между участниками.

Обсуждение.

* Какое впечатление у Вас вызвало данное упражнение?

**2.Упражнение «Необычные названия»**

Описание упражнения. Упражнение предполагает придумывание наибольшего числа необычных, но понятных названий чего-либо.

В качестве предметов для называния могут выступать, допустим, сложные геометрические фигуры, движения человеческого тела, кулинарные блюда, предприятия по производству какой-либо продукции, рабочие инструменты и т. д. Упражнение лучше проводится в подгруппах по 3–4 человека. Время на обсуждение необычных названий одного предмета – 4–6 минут, после этого участники озвучивают предложенные варианты.

Психологический смысл упражнения. Обучение командной генерации идей, связанных с поиском альтернатив, отказом от наиболее типичных вариантов трактовки предметов и явлений. Демонстрация одного из ключевых принципов творческого мышления: любая точка зрения на что-либо – лишь одна из возможных.

Обсуждение.

* Насколько велико оказалось разнообразие предложенных названий, какие ассоциации, свойства или функциональные возможности предметов или действий легли в основу этих наименований?
* В каких жизненных ситуациях полезно отказаться от наиболее привычных способов трактовки известных вещей и озадачиться поиском альтернативных, необычных вариантов их восприятия?

**3.Упражнение «Мина-растяжка»**

Описание упражнения. Ведущий растягивает веревку приблизительно на уровне груди участников и закрепляет ее. Участники стоят по одну сторону от веревки. Им дается инструкция: «Представьте себе, что вы – команда разведчиков. Вы шли по горной тропинке, и вдруг заметили, что поперек нее, на высоте вашей груди, натянута веревочка, ведущая к мине-растяжке. Вы не можете ни обойти ее, ни обезвредить, ни проползти снизу (на земле под ней, похоже, установлено еще несколько обычных мин). Единственный способ преодолеть препятствие – всем переправиться сверху над растяжкой, не задев ее. Выполняйте!» Если участников много (больше 15–16 человек), имеет смысл разделить их на 2–3 команды и организовать соревнование между ними.

Эту технику, как и предыдущую, не рекомендуется проводить в недостаточно «разогретых» или трудно управляемых группах.

Психологический смысл упражнения. Наряду с моделированием задачи, для решения которой следует проявить креативность и слаженную командную работу, техника способствует сплочению, формированию взаимного доверия участников.

Обсуждение

* Каким способом удалось преодолеть «растяжку»?
* Какие психологические качества участников оказались наиболее важны, чтобы придумать этот способ и воплотить его?
* И где еще важны такие психологические качества?

**Контрольная работа**

1. Дайте определение понятию команда.
2. Дайте определение понятию коллектив.
3. Как Вы считаете, какова разница между понятиями команда и коллектив.
4. Что такое сплочение?
5. Что такое творчество? И возможно ли командное творчество?

**Практические задания к практическому занятию № 5 по теме: «Отработка нормы позитивного социального поведения – креативное решение проблем»**

**Цель занятия:**

1. Выработать навык креативного решения проблем

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, карточки-задания, инструкционные карты.

**Сведения из теории**

**Техники для развития креативности**

**1. Меняйте точку зрения**

Способность поставить вопрос иначе — отличный метод развития креативности, потому что с изменением формулировки открывается огромное количество новых решений. Этот навык приходит с опытом.

Сначала фотографировать озеро широкоугольным объективом, потом делали снимки деревьев, которые растут на берегу, а в конце использовали зум, снимая цветы. Это простой способ поменять точку зрения, не сходя с места.

Еще один способ сменить точку зрения — посмотрите, как решают такие задачи в других странах. В одном из своих выступлений на TED Talks Дерек Сиверс рассказывает про необычное устройство японских городов, где у улиц нет названия.

Если перед вами стоит задача или вам предстоит пройти тест на креативность, попробуйте посмотреть на вопрос иначе и несколько раз переформулируйте его, чтобы увидеть новые варианты.

Например, для создания рекламного слогана для кофейни, станьте на один день ее клиентом. Закажите любимый напиток и сядьте за столик, чтобы увидеть кафе так, как видят его посетители.

**2. Банк идей**

Чтобы стимулировать свою креативность, создайте банк идей. Майкл Микалко, автор книги «Рисовый штурм», предлагает собирать интересные объявления, вырезки, цитаты, статьи, идеи, вопросы, картинки, рисунки, необычные слова и другую информацию, которая может по ассоциации породить дополнительные идеи.

В качестве банка креативности можно использовать любую коробку, папку с файлами или жестяную банку из-под кофе. Когда вам понадобится творческое решение, просто встряхните контейнер и вслепую достаньте из него один фрагмент.

**3. Занимайтесь фрирайтингом**

Наш разум хранит в себе больше жизненных ситуаций, сведений, знаний, историй, образов и идей, чем мы можем себе представить. С помощью фрирайтинга — простой письменной практики — вы можете добраться до этой информации и создать нечто неординарное.

Нужно взять лист бумаги, сверху написать задачу на креативность, которую вы хотите решить, и писать по таймеру 7, 10 или 15 минут. Важно писать без остановки.

Эта практика сочетает элементы одиночного мозгового штурма и медитации. Затем просмотрите свои записи и выберите интересные идеи, которые вы можете развить.

**4. Сходите на прогулку**

Согласно исследованиям специалиста по вопросам поведения и обучения Марили Оппеццо, небольшая прогулка может стать именно тем, чтозаставит ваше творческое начало заработать с новыми силами. Причем, необязательно идти в парк, можно пройтись на беговой дорожке.

Если вам предстоит решить тест на креативность, принять участие в мозговом штурме на работе или решить творческую задачу, Марили советует пройтись перед этим. После прогулки ваша креативность будет на более высоком уровне.

**5. Используйте технику развития креативности от Брайана Трейси**

Брайан Трейси, мировой эксперт в области психологии успеха, в коротком видео рассказывает о технике Mindstorming, которая позволит повысить вашу креативность. Этот метод чем-то похож на фрирайтинг, но есть несколько отличий.

Нужно взять лист бумаги и сформулировать задачу в форме вопроса. Например, «Как увеличить продажи вдвое?», «Как сбросить 10 килограмм за 3 месяца?». Затем нужно записывать все решения, которые приходят в голову.

Первые ответы придут к вам с легкостью, следующие 5 дадутся с трудом, последующие 10 будут еще тяжелее. Важно найти не меньше 20 идей или решений. По словам Брайана Трейси, те идеи, которые вы находите в самом конце, по-настоящему прорывные.

**6. Войдите в состояние «потока»**

Автор книги «Поток», профессор психологии Михай Чиксентмихайи, в ходе исследования в области психологии брал интервью у спортсменов, музыкантов, художников и пришел к выводу, что существует определенное психическое состояние, в котором участники интервью были максимально креативными и продуктивными, испытывая при этом радость.

Многие описывали свой опыт как несущий поток, когда с головой погружаешься в то, что делаешь, забывая обо всем, в том числе о времени. Так появилась концепция «потока» — состояния предельной концентрации и полной вовлеченности в то, что делаешь.

В состоянии потока вы находитесь на пике своих способностей, в том числе креативных. Вы настолько вовлечены в деятельность, что забываете обо всем остальном. И это еще одно преимущество такого состояния — для страха неудачи тоже не остается места, поэтому можно найти по-настоящему свежее решение.

По словам автора, для достижения состояния потока важно, чтобы ваши способности соответствовали сложности стоящей перед вами задачи.

«Игра в теннис, например, приносит радость, только если оба её участника имеют сопоставимый уровень. Иначе менее опытный игрок будет нервничать, а более опытный — страдать от скуки.

Это правило верно для всех занятий: слишком простая музыка будет неинтересна слушателю, слишком сложная обескуражит его» — поясняем Михай Чиксентмихайи. Поток, как и креативность — это навыки, которые вы можете развивать с помощью постоянной практики.

**7. Развивайте креативность с помощью приемов от Pixar**

Книга «Корпорация гениев. Как управлять командой творческих людей» посвящена знаменитой студии Pixar. Ее авторы рассказывают о создании особой творческой энергетики на киностудии. Вот четыре приема развития креативности, которые вы можете использовать при решении творческих задач.

Первый прием — ежедневные собрания, где участники получают конструктивную обратной связью от коллег, чтобы найти лучшее решение. Попробуйте провести такое собрание, но договоритесь заранее о том, что критика должна быть конструктивной. Автор пишет о том, что во время таких собраний сотрудники Pixar оставляют эго за дверью.

Второй — исследовательские поездки. В качестве примера Кэтмелл приводит съемки фильма «Рататуй». Для изучения обстановки творческая группа две недели обедала в лучших парижских ресторанах и брала интервью у поваров. Третий — метод вскрытия — собрание после окончания съемок и детальный разбор того, что получилось, а что — нет. Вы тоже можете разобрать один из своих проектов, чтобы сделать выводы и в следующий раз работать более эффективно.

**8. Не бойтесь страха!**

Чтобы начать действовать вопреки страхам, нужна храбрость. Это естественная реакция организма на создание чего-то нового, когда никто не знает, к каким последствиям приведет творчество и креативность.

**9. Не стремитесь к большому прорыву, лучше упорно учитесь**

Творческий успех в глазах многих — это непременно какой-то прорыв, когда восхищенная публика падает к ногам новоявленного гения, который в одно прекрасное утро проснулся знаменитым. Успех может прийти к каждому, но удача непостоянна. Мы радуемся особым моментам, но не должны ждать, когда они наступят как по взмаху волшебной палочки. Успех — результат труда и настойчивости, и не стоит ждать внезапного прихода славы, лучше продолжать учиться и оттачивать свое мастерство.Чтобы развивать креативность мышления, каждый раз пробуйте новые техники и приемы. Сравнивайте результаты и выбирайте те инструменты, которые приносят лучший результат. Постоянно учитесь новому и тогда успех вам обеспечен.

**10. Посмотрите на старую идею под новым углом**

По мнению Адама Гранта, автора книги «Оригиналы. Как нонконформисты двигают мир», оригинальность мышления вовсе не записана в генах, как цвет волос или разрез глаз. Креативность можно развить при помощи определенных приемов.

При этом современные оригиналы не обязательно должны выдумать что-то абсолютно новое, им достаточно лишь посмотреть свежим взглядом на уже существующее. Грант называет это вюжаде (дежавю наоборот). Вюжаде — когда мы сталкиваемся с чем-то знакомым, но видим его в новой перспективе.

Грант советует: учитесь смотреть на вещи с позиции, чем можно их улучшить или изменить.

Посмотрите запись выступления Адама на TED Talks, где он рассказал о неожиданных привычки оригиналов, которые помогают им создавать великие проекты.

Использовать новые креативные идеи вы можете при составлении [коммерческого предложения](https://www.canva.com/ru_ru/obuchenie/kommercheskoe-predlozhenie-17-shablonov/).

**11. Разрушайте внутренние цепочки и создайте свою личность заново**

По мнению Джея Самита, автора бестселлера «Disrupt You», для достижения успеха важно определиться, где вы работаете лучше всего — в офисной среде или в более независимой и творческой обстановке. С какими людьми вы работаете лучше всего? Что вы думаете о себе и своих возможностях? Как эти предположения могут быть разрушены?

Когда вы научитесь воспринимать воздействия окружающей среды как звенья цепочки, а не часть вашей личности, вы можете внести необходимые изменения, чтобы стать тем, кем хотите быть. Вы сможете стать более организованным, развивать креативность мышления или ораторские способности.

Очень важно и то, как мы смотрим на мир и реагируем на его вызовы, именно в этом залог нашего успеха, считает Самит. Он объясняет, что при правильной психологической настройке мы можем намного расширить свои возможности — как профессиональные, так и личные.

**Ход работы**

1.Изучите теоретические сведения

2.Выполните задания

**1.Упражнение «Карта препятствий»**

*Описание упражнения.* Для выполнения этого упражнения предлагается подумать о какой‑то сфере собственной жизни, которой он не вполне удовлетворен, в которой существует проблема, требующая решения (1–2 минуты). Потом каждый участник получает лист бумаги, поворачивает его горизонтально и делит на три равные части. В правой записывается желаемый результат – то, чего хотелось бы достигнуть в той сфере, о которой размышляет участник. Потом в левой описывается текущее положение дел. Его нужно выполнить в таком же стиле, как и описание желаемого результата. После этого в середине листа описываются препятствия – то, что, с точки зрения участника, мешает превращению текущего положения дел в желаемый результат. Задание здесь следующее: переформулировать описание препятствий в вопросы таким образом, чтобы каждый из них начинался со слова «Как?» Желательно сформулировать не менее трех вопросов по поводу каждого из отмеченных препятствий.

Техника подразумевает довольно высокий уровень развития рефлексивных способностей участников, поэтому в работе со студентами более уместна, чем со школьниками.

*Психологический смысл упражнения.* Эта техника направлена на развитие умения решать проблемы с опорой на креативность. Она обучает переформулировать проблемы в цели: переходить от размышлений о том, что вызывает затруднения, не устраивает, создает препятствия, к постановке целей и поиску путей преодоления препятствий.

*Обсуждение.* Поскольку материал, становящийся предметом рассмотрения, может быть весьма личным, не нужно настаивать, чтобы каждый из участников озвучил содержательную сторону своей работы. Более целесообразно попросить кратко поделиться своими чувствами в процессе выполнения упражнения и после его окончания, а также соображениями о том, где и как можно в жизни использовать подобную технику работы с затруднениями. 2–3 добровольца могут при желании более подробно рассказать и о содержании своей работы (если таких желающих окажется много, то лучше организовать обсуждение в подгруппах, иначе оно необоснованно затянется).

**2.Упражнение «Шаг к цели»**

*Описание упражнения.* Упражнение выступает логичным продолжением предыдущего и направлено на конкретизацию действий, которые можно и нужно совершить для достижения поставленной цели. Участников просят нарисовать горизонтальный отрезок, отметить на нем 11 точек на равном расстоянии друг от друга и обозначить их цифрами от 0 до 10. Отрезок символизирует путь к достижению цели. Крайняя левая точка (0) обозначает ситуацию, когда цель не достигнута совершенно, крайняя правая (10) – ситуацию, когда цель достигнута полностью и наилучшим образом. Участников просят написать рядом с каждой из этих двух точек по нескольку слов, которые бы описывали, соответственно, наихудшее и наилучшее положение дел.

После этого участников просят оценить с помощью получившейся шкалы собственное положение дел – то, насколько они близки к цели. Участники отмечают соответствующую цифру и записывают рядом с ней несколько слов, описывающих текущее положение дел. А потом их просят нарисовать стрелочку от той точки, которая характеризует их теперешнее положение, к следующей. «Вот ближайший шаг на пути к вашей цели. Даже если цель пока достижима не полностью, хотя бы этот‑то шаг совершить можно и нужно. Подумайте и запишите, что конкретно вы можете сделать, чтобы он совершился. И когда именно вы это сделаете».

*Психологический смысл упражнения.* Упражнение позволяет развивать умение конкретизировать цель в задачах, с пониманием шагов на пути к ее достижению, и переходить от размышлений к действиям. Часто человек не достигает желаемого не потому, что не обладает необходимыми предпосылками для этого, а потому, что цель кажется ему слишком глобальной, не «раскладывается» в его сознании на конкретные действия, которые можно и нужно совершить уже сейчас. Упражнения, подобные описанному, позволяют хотя бы частично преодолеть подобное ограничение.

*Обсуждение.* Каждый из участников озвучивает, что конкретно и когда он в результате выполнения этого упражнения решил сделать (стоит напомнить, что, как свидетельствуют психологические исследования, если о намерении заявлено публично, то резко возрастают шансы его реализации). После этого обсуждается, для чего и как подобные техники могут применяться при решении жизненных и профессиональных проблем.

 **Контрольные вопросы**

1.Перечислите техники креативного решения проблем

2.Расскажите об одной из техник креативного решения проблем

**Практические задания к практическому занятию № 6 по теме: «Составление словаря понятий на основе**

**Федерального закона от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ**

**«О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»**

**Цель занятия:**

**1.** Научиться работать с нормативной литературой

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, раздаточный материал: Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

**Сведения из теории**

Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

**Ход работы**

1. Внимательно прочитайте и ознакомьтесь с текстом закона. Вы встретите в нем много различных терминов, которые имеются по изученной теме.
2. После того, как вы определили наиболее часто встречающиеся термины, вы должны составить из них список. Слова в этом списке должны быть расположены в строго алфавитном порядке, так как глоссарий представляет собой не что иное, как словарь специализированных терминов.
3. После этого начинается работа по составлению статей словаря. Статья словаря - это определение термина. Она состоит из двух частей: 1. точная формулировка термина в именительном падеже; 2. содержательная часть, объемно раскрывающая смысл данного термина.

При составлении словаря важно придерживаться следующих правил:

* стремитесь к максимальной точности и достоверности информации;
* старайтесь указывать корректные научные термины и избегать всякого рода жаргонизмов. В случае употребления такового, давайте ему краткое и понятное пояснение;
* излагая несколько точек зрения в статье по поводу спорного вопроса, не принимайте ни одну из указанных позиций. Словарь - это всего лишь констатация имеющихся фактов;
* также не забывайте приводить в пример контекст, в котором может употреблять данный термин;
* при желании в глоссарий можно включить не только отельные слова и термины, но и целые фразы.

**Контрольные вопросы**

1.Что такое социальная защита?

2.Дайте определение понятию «инвалид»

**Практические задания к практическому занятию № 7 по теме: «Решение ситуационных задач «Очереди наследия»**

**Цель занятия:**

1. Изучить наследственное право, научиться составлению необходимых документов и решению творческих задач по вопросам наследования

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, раздаточный материал

**Сведения из теории**



**Ход работы**

1.Изучите теоретический материал

2.Решите ситуационные задачи (письменно)

Запишите условие каждой из задач. Обоснуйте решение и изложите его.

**Задача № 1**

После смерти Цевелёва в нотариальную контору за оформлением наследственных прав обратились: его жена, дети Ольга и Александр, родители, брат - пенсионер, инвалид 3-й группы, проживавший совместно с наследодателем. Кроме того, в нотариальную контору обратился сын наследодателя Николай от первого брака. Его мать (первая жена Цевелёва) в период несовершеннолетия Николая вступила в новый брак.
        Кто из указанных лиц имеет право наследования имущества умершего?»

**Задача № 2**

У умершего Ильина было трое детей: сыновья Максим (22 года) и Михаил (19 лет) и дочь Елена (12 лет). Старший сын Максим женат, имеет сына Андрея (2 года) и проживает отдельно от отца. Младшие дети проживали в одном доме с отцом. Жена Ильина умерла годом раньше.

        За два месяца до смерти Ильин составил завещание, в котором лишил младшего сына Михаила права на наследство из-за того, что он злоупотреблял спиртными напитками и неуважительно относился к отцу и сестре. Однако ни о каком имуществе в завещании не упоминалось. Глава семьи помимо жилого дома, в котором проживал с двумя детьми, имел также на праве собственности дачу с приусадебным участком площадью 10 соток, автомобиль ВАЗ-2109 и вклад в банке на сумму 40 тыс. руб.

        Кто из названных лиц получит имущество, оставшееся после смерти Ильина? Какова должна быть доля каждого из наследников?

**Задача № 3**

        На основании действующего российского законодательства о наследовании  гражданин Мишин  является собственником жилого дома на две квартиры, автомобиля Ваз-21099 и земельного участка  площадью 10 соток. Мишин намерен указать в своём завещании жену Валентину, сына Андрея (23 лет) и дочь Ангелину (19лет) и не желает называть в завещании других родственников. Помимо названных родственников у Мишина есть также внук Антон (14 лет) – сын дочери Мишина от первого брака  (Натальи), которая погибла вместе с мужем  в автомобильной катастрофе.

 Каким образом будет распределено  имущество Мишина в случае его смерти с учётом составленного завещания (кому из наследников какая доля в имуществе достанется)?

**Задача № 4**

В свои 37 лет гражданин Карпухин не задумывался о смерти и о составлении завещания на имущество, которое у него уже было к тому времени. А это: квартира, в которой он проживал со своей «гражданской»  женой Ириной  (27 лет), сыном Алексеем (5 лет), автомобиль и акции предприятия. Также он имел банковский вклад на сумму в 3оо тысяч рублей, на который он оставил наследственное распоряжение в этом банке на имя жены – Ирины. У Карпухина ещё  были живы его мать  и отчим.  Но после его внезапной кончины в нотариальную контору за оформлением наследства обратились все эти ближайшие родственники.

        Скажите, кто из указанных лиц имеет право претендовать на наследство наследодателя, какова будет доля каждого из наследников в наследуемом имуществе?

**Задача № 5**

Гражданин Сычёв проживал  в собственном  доме  с земельным участком в 12соток со своей женой –Натальей, матерью-пенсионеркой и сыном Иваном 15-ти  лет. Помимо этого  он  имел 3-ёх комнатную квартиру и автомобиль. На всё это имущество Сычёв составил завещание, в котором наследником указал свою  жену Наталью.

        Кто  получит наследство Сычёва и в каких долях?

**Задача № 6**

В соответствии с действующим законодательством гражданка Иванова составила завещание, в котором распорядилась своим имуществом, 2-ух комнатной квартирой, полученной ею в дар, следующим образом:

- Мужу завещано 2/3 доли и 1/3 – подруге. У Ивановой имелась в собственности ещё однокомнатная квартира,  которая в завещании не фигурировала. А также на момент  смерти Ивановой был жив её  сын - Николай (39 лет).

Какие доли в каком наследуемом имуществе получат потенциальные наследники?

**Контрольные вопросы**

1.Кто является первым в очереди наследования?

2. Как распределяются доли в наследуемом имуществе ?

3. Как происходит процедура вступления в наследство при наличии завещания?

**Ответы на практическое занятие №7**

**Эталон ответа к задаче № 2**

Из названных лиц имущество Ильина в составе: жилого дома, дачи с приусадебным участком в 10 соток, автомобилем и банковским вкладом в 40 тыс. руб. будет разделено в равных долях (по ½)  между его наследниками сыном Максимом и дочерью Еленой на основании   ст. ст.  1119, 1122  ГК РФ.

**Эталон ответа к задаче № 3**

С учётом составленного завещания имущество Мишина (жилой дом на две квартиры, автомобиль Ваз-21099 и земельный участок  площадью 10 соток) в случае его смерти будет распределено следующим образом:  жена Валентина, сын Андрей (23 лет) и дочь Ангелина (19лет)   получат по 1/3 доле от каждого указанного вида имущества.   Внук Антон (14 лет) – сын дочери Мишина от первого брака  (Натальи) наследства не получит,  так как в данном случае присутствует порядок наследования по завещанию, а не по закону (на основании ст. ст. 1119,  1122   ГК РФ).

**Эталон ответа к задаче № 4**

Из указанных лиц  претендовать на наследство  в виде квартиры,  автомобиля и акций предприятияпо закону могут:  мать Карпухина и его сын Алексей. Наследство между ними будет распределено  в равных долях (по ½). «Гражданская» жена Ирина имущества не получит, т. к. с наследодателем она не состояла в законном браке и не является его законной супругой, отчим также не получит наследства (в соответствии со ст. 1142 ГК РФ).

Что касается  банковского вклада, то этот вид наследственного имущества получит Ирина на основании ст. 1128 ГК РФ).

**Эталон ответа к задаче № 5**

Наследство Сычёва получат следующие наследники: Жена Наталья – 2/3 доли, мать и сын Иван – по 1/6 доле в указанном имуществе (в соответствии ст.ст.1120,  1149 ГК РФ).

**Эталон ответа к задаче № 6**

 2/3 доли и 1/3 доли  в 2-ух комнатной квартире получат муж и подруга Ивановой в соответствии со ст.ст.  1120, 1122 ГК РФ.

Однокомнатная квартира будет поделена в равных долях (по ½) между сыном и мужем покойной  на основании ст. 1142 ГК РФ

**Практические задания к практическому занятию № 8 по теме: «Решение ситуационных задач «Действия потребителя в случае нарушения его прав»**

**Цель:**

1. Изучить права потребителей, навыки составления необходимых документов и решения творческих задач по вопросам защиты прав потребителей

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, раздаточный материал **Сведения из теории**

**Алгоритм действий потребителя**

**в случае нарушения его прав**

Вы попали в конфликтную ситуацию? Нарушены Ваши потребительские права, предоставленные Законом РФ «О защите прав потребителей»? Прежде чем обращаться в суд, попробуйте вначале сами защитить свои права в досудебном порядке. За время действия Закона «О защите прав потребителей» обширная судебная практика показала продавцам, изготовителям и исполнителям, что в тех случаях, когда потребитель выдвигает свои законные требования, выгоднее мирным путем разрешить возникший конфликт, чем решать его в суде.
Часто продавцы (исполнители, изготовители), видя правовую безграмотность потребителя, рассчитывают на то, что он не будет отстаивать до конца свои права, и это служит наиболее частой причиной отказа выполнить законные требования потребителя в добровольном порядке. Поэтому часто бывает достаточно грамотно изложить свои требования, чтобы добиться их выполнения.
Итак, разрешая конфликтную ситуацию, прежде всего:

**Подайте письменную претензию или заявление с требованиями согласно Закону РФ «О защите прав потребителей».**

Претензия может быть составлена в произвольной форме, при этом в ней необходимо указать:
1) Кому Вы направляете претензию,
Например, Директору магазина (указать магазин), Генеральному директору (указать фирму), индивидуальному предпринимателю (ИП).
Если Вам известны фамилия, имя, отчество (далее по тексту -Ф.И.О.) руководителя или индивидуального предпринимателя можете указать ФИО.
2) Кто подает претензию.
Вам необходимо указать свои ФИО и адрес (место регистрации), контактный телефон - для связи с Вами.
3) Далее - в отдельной строке нужно написать
ПРЕТЕНЗИЯ или ЗАЯВЛЕНИЕ
4) Далее - в тексте претензии изложить существо дела, например,:
«20октября 2009года я приобрела в Вашем магазине телевизор…», или- «я заключил с Вами договор на оказание платной медицинской услуги…», далее изложите обстоятельства дела и существо Ваших претензий. Для обоснования претензий желательно ссылаться на соответствующие статьи законов:
Например, « согласно ст. 18 закона «О защите прав потребителей» я вправе расторгнуть договор купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы, поскольку в проданном технически сложном товаре обнаружены недостатки.». Или другой пример: «согласно ст. 29 закона «О защите прав потребителей» я вправе расторгнуть договор на оказание услуг, поскольку Вами, как исполнителем, были допущены существенные недостатки оказанной услуги».
5) Далее четко сформулируйте свои требования:
Например, «прошу расторгнуть договор купли-продажи и вернуть уплаченные за товар деньги в сумме 14500рублей»
6) Укажите в конце претензии, какие у Вас намерения в случае, если Ваши требования не будут удовлетворены в добровольном порядке.
Например, «…в противном случае я буду вынуждена обратиться в суд. В исковом заявлении, помимо изложенного, я буду просить суд взыскать с Вашего предприятия неустойку и компенсацию морального вреда.»
7) Дата и подпись.
8) Укажите, какие документы Вы прилагаете к претензии:
Например, ПРИЛОЖЕНИЕ:
1.Копия гарантийного талона
2.Копия товарного чека
3.Копия справки из гарантийной мастерской и др.
К претензии (заявлению) приложите копии имеющихся у Вас документов.
Любую претензию необходимо составлять в двух экземплярах. Можно написать ее от руки или напечатать на компьютере. Постарайтесь, чтобы на листе осталось место для отметки магазина о дате принятия. Этот экземпляр останется у Вас, как подтверждение того, что претензия получена магазином. Подать претензию можно несколькими способами.
**Вручить лично.** Для этого необходимо принести оба экземпляра претензии и обратиться к менеджеру компании или другому ответственному сотруднику. Один экземпляр отдайте сотруднику, а на втором попросите его сделать отметку о том, что претензия принята. Он должен поставить дату, подпись и расшифровать ее, полностью указав свое имя, фамилию и должность.
**Отправить по почте.** Если менеджеры компании отказываются делать отметки на Вашем экземпляре претензии, ее можно отправить по почте. Лучше заказным письмом с уведомлением о вручении. Именно с даты, которая указана в уведомлении о вручении, будут отсчитываться сроки, установленные законом. Чтобы избежать непредвиденных ситуаций, можно отправить претензию ценным письмом (оценив его в 1 рубль) с описью вложения и уведомлением о вручении.
Есть еще несколько вариантов личного вручения претензии:
**Вручение при свидетелях:** Можно попытаться вручить претензию в присутствии друзей или знакомых. Если у вас откажутся ее принять, свидетели могут составить акт, где напишут , что менеджер уклонился от приема документов. В акте обязательно должны быть данные свидетелей и их подписи. Чтобы подтвердить факт вручения претензии, достаточно двух свидетелей, которые при необходимости готовы будут выступить в суде.
**Запись в книге жалоб:**Любой покупатель имеет право изложить свои претензии и требования в книге жалоб и предложений. Этот документ должен находиться в торговом зале магазина и предоставляться клиенту по первому требованию. Сделав запись, сфотографируйте обложку книги на мобильный телефон. На ней должно быть написано название компании, дата начала ведения книги и количество страниц в ней. Сфотографируйте также свою запись и запись, которая находится перед Вашей. Эти снимки могут послужить доказательством в суде в том случае, если книга вдруг «потеряется».
**Как должен быть оформлен отказ:**
Отказ выполнить Ваши требования должен быть изложен в виде резолюции на Вашем экземпляре или в отдельном документе.
**Дальнейшие действия потребителя в случае отказа в удовлетворении его законных требований:**
Требование потребителя о замене товара ненадлежащего качества или возврате денег за товар, в любом случае носит имущественный характер. Если оно не будет удовлетворено продавцом, изготовителем в добровольном порядке, спор может быть разрешен только судом (статья 11 ГК РФ, п.1 ст. 17 Закона РФ «О защите прав потребителей»). В соответствии с п.2 ст.17 Закона РФ «О защите прав потребителей» потребитель вправе предъявить иск в суд по месту жительства или по месту пребывания либо по месту нахождения ответчика либо по месту заключения или исполнения договора.
ЕСЛИ ВАМ ОТКАЗЫВАЮТ В ВЫПОЛНЕНИИ ВАШИХ ЗАКОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ,  ОБРАЩАЙТЕСЬ В СУД.

Несмотря на то, что судебный процесс длится достаточно долго и требует от потребителя усилий и затрат времени, не стоит отказываться от подачи иска в суд, поскольку Вы можете добиться удовлетворения Ваших требований и получить полное возмещение ущерба, в том числе морального вреда и судебных издержек.

Перед тем, как обратиться в суд, воспользовавшись правом на судебную защиту, Вам необходимо:
- убедиться в соответствии Ваших требований действующему законодательству;
- представить доказательства своей правоты и реальность Ваших требований;
- собрать документы, подтверждающие нарушение Ваших прав, в том числе Ваш экземпляр претензии с отказом выполнить Ваши требования (если таковой имеется);
- продумать, кто может быть Вашим свидетелем.
- Перед обращением в суд Вам необходимо составить исковое заявление.
**Когда нужно обращаться к адвокату (юристу):**
Если у Вас возникли сомнения по поводу реализации Ваших прав, Вы можете обратиться к адвокату (юристу). Бесплатную консультативную помощь в вопросах защиты прав потребителей можно получить в Управлении Роспотребнадзора по Владимирской области (г. Владимир, ул. Офицерская, 20). Особенно важно своевременно обратиться к адвокату (юристу), если дело касается крупной денежной суммы или незнакомой Вам сферы.

**ОБРАЩЕНИЕ В СУД**

**КАК ПОДГОТОВИТЬ ИСКОВОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ.**

Исковое заявление подается в суд в письменной форме (оно может быть написано от руки или напечатано).

В исковом заявлении должны быть указаны (ст. 131 ГПК РФ):
1) Наименование суда, в который подается заявление;
2) Наименование (Ф.И.О.) истца, его место жительства (регистрации);
Для того, чтобы в случае необходимости можно было связаться с Вами, Вы также можете указать свой телефон, а если Вы проживаете не по адресу прописки, - указать и этот адрес.
3) Наименование ответчика, его место жительства.
В случае если ответчиком, которому Вы предъявляете требования, является организация (изготовитель, исполнитель, продавец), необходимо указать юридический адрес организации-ответчика. Для того, чтобы в случае необходимости можно было связаться с ответчиком, укажите также его фактический адрес и телефон руководителя.
4) В чем заключаются нарушение или угроза нарушения прав, свобод или охраняемых законом интересов истца и его требования;
Вам нужно четко изложить, чем ответчик нарушил Ваши права и все требования к нему.
5) Обстоятельства, на которых истец основывает свое требование, и доказательства, подтверждающие изложенные истцом обстоятельства;
Вам нужно кратко изложить обстоятельства дела, указав, какие Ваши права нарушены, ссылаясь на соответствующие статьи закона.
6) Цена иска, если иск подлежит оценке, а также расчет взыскиваемых или оспариваемых денежных сумм;
7) Сведения о соблюдении досудебного порядка обращения к ответчику, если это установлено законом, или предусмотрено договором сторон;

Так, например, досудебный порядок предусматривается по искам о перевозках  и об услугах связи, и если Вы намерены подать иск в отношении пропавших из багажа вещей, то прежде всего необходимо в установленные сроки подать организации-перевозчику претензию. Если Вы не сделаете этого, Ваше исковое заявление судом принято не будет.
8) Перечень прилагаемых к заявлению документов.

Вам нужно приложить к заявлению документы, подтверждающие обоснованность Ваших исковых требований. К заявлению лучше приложить копии документов. Подлинники документов Вам нужно будет представить во время заседания суда.
Заявление подписывается истцом или его представителем. К исковому заявлению, поданному представителем, должна быть приложена доверенность или иной документ, удостоверяющий полномочия представителя.
Исковое заявление составляется в нескольких экземплярах, количество которых зависит от числа ответчиков.
Например, если у Вас два ответчика, то в суд представляется три экземпляра искового заявления, один из которых остается в суде, а два других рассылаются ответчикам.
 **КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НУЖНО ПРИЛАГАТЬ К ИСКОВОМУ ЗАЯВЛЕНИЮ**
К исковому заявлению прилагаются:
- документы, подтверждающие обстоятельства, на которые Вы ссылаетесь в тексте искового заявления и тем самым служащие доказательством обоснованности Ваших исковых требований, а также копии этих документов для ответчиков и третьих лиц, если копии у них отсутствуют.
Например, договор, квитанции об оплате, товарные и кассовые чеки, гарантийный талон, акты экспертизы, медицинские справки, претензия и т.д.
- Документы, подтверждающие выполнение обязательного досудебного порядка урегулирования спора, если такой порядок предусмотрен законом или договором.
Например, претензия к перевозчику, вытекающая из договоров перевозки грузов, пассажиров или багажа. К исковому заявлению должна быть приложена копия претензии с доказательством ее получения ответчиком.
- Расчет взыскиваемой или оспариваемой денежной суммы, подписанный истцом, его представителем с копиями в соответствии с количеством ответчиков и третьих лиц.
- Расчет неустойки.
**Полезный совет по подготовке документов для обращения в суд**
Сделайте для себя копию своего судебного дела – снимите копии с искового заявления и всех относящихся к делу документов.
Эта «копия дела» облегчит Вам подготовку к судебному заседанию, а если Вы решите обратиться к адвокату, то сможете представить ему все нужные документы.
**Как подать документы в суд и в какой**
По общему правилу иск подается в суд по месту нахождения ответчика и исковое заявление должно быть оплачено государственной пошлиной.
Однако по искам по защите прав потребителей в соответствии с п.3 ст.17 Закона РФ «О защите прав потребителей» при обращении с иском в суд потребители освобождаются от уплаты государственной пошлины по искам, связанным с нарушением их прав.
Вы можете предъявить иск в один из судов по Вашему выбору (п.7 ст.29 ГПК РФ):
- по Вашему месту жительства (т.е. по месту жительства истца).
- или по месту нахождения ответчика,
- либо по месту заключения или месту исполнения договора.
Вы можете подать исковое заявление судье на личном приеме или послать по почте.

**Ход работы**

1.Изучите теоретические сведения

2. Решите ситуационные задачи (письменно)

Запишите условие каждой из задач. Обоснуйте решение и изложите его.

**Задача № 1**

Родители купили детскую коляску за 17 тысяч рублей. Через неделю она расползлась по швам. В магазине коляску принять обратно отказались, ссылаясь на то, что коляска вся грязная испачканная гадостями ребёнка. Покупатели призвали на помощь СМИ и вместе с ними потребовали провести экспертизу, которую провели за счёт магазина. Товар приняли, а деньги вернули. Какой статьёй Закона РФ «О защите прав потребителей» пользовались покупатели?

**Задача № 2**

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. Продавец заставила менеджера позвонить поставщику и при этом предъявила акт экспертизы. Факт подделки был доказан, а покупателю вернули деньги.

**Задача №3**

Покупатель приобрёл в магазине автоматическую зубную щётку. Дома он обнаружил, что щётка не работает. В магазине товар не приняли, ссылаясь на то, что медицинские товары возврату и обмену не подлежат. Правы ли работники магазина?

**Задача №4**

Покупатель заказал по интернету телевизор. Через 4 дня телевизор сгорел. Когда покупатель обратился на страничку, где заказывал товар, она была пуста. Кто виноват в данной ситуации?

**Задача №5**

В магазине тканей покупатель купить несколько метров портьерной ткани за 16 тысяч рублей. Внесла предоплату 3 тысячи. Но потом, когда кусок ткани уже был отрезан, ему пришлось отказаться от покупки по личным причинам, не связанным с качеством товара. Магазин отказался возвращать предоплату сразу, оставив ткань на реализацию. Прошло уже несколько месяцев, но ее никто не купил. Вправе ли покупатель требовать возврата денег, не дожидаясь реализации?

**Задача №6**

В парфюмерном магазине, доставая с полки нужную баночку с кремом, покупательница случайно разбила флакон с жидкостью для укладки волос. От нее потребовали оплатить испорченный товар. Она отказалась. В ответ директор магазина потребовал вернуть оплаченные покупательницей покупки и заодно их дисконтную карту, мотивируя это тем, что они не терпят неуважения к себе. Покупательница все вернула, пообещав больше к ним не приходить.

**Контрольные вопросы**

1. Какой закон РФ действует в случае нарушения потребительских прав?
2. Каков алгоритм действий потребителя в случае нарушения его прав?

**Ответы к практическому заданию практического занятия № 8 по теме:** «Решение ситуационных задач «Действия потребителя в случае нарушения его прав**»**

**Ответ к задаче №1:**

В соответствии с главой 2 статьёй 18 пунктом 1. потребитель в случае обнаружения в товаре недостатков вправе потребовать полного возмещения убытков, причинённых ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества.

В пункте 5.этой статьи указано:– отсутствие у потребителя кассового чека или товарного чека либо иного документа, удостоверяющего факт покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований. В случае спора о причинах возникновения недостатков товара продавец (изготовитель), уполномоченная организация или другое виновное лицо обязаны провести экспертизу за свой счёт. Потребитель вправе присутствовать при проведении экспертизы.

**Ответ к задаче №2**

При ответе на эту ситуацию следует пользоваться теми же статьями, что и при решении ситуации № 2

**Ответ к задаче №3**

В соответствии со статьёй 18 пункта 1 потребитель в случае обнаружения в товаре недостатков вправе потребовать замены на товар этой же марки. В соответствии со статьёй 21 пункта 1 покупателю обязаны заменить товар в течение 7 дней со дня предъявления указанного требования потребителем. Поскольку зубная щётка не работала, то товар признаётся ненадлежащего качества, и ссылка на то, что товар медицинский здесь не правомерна. Магазин должен заменить неисправную щётку на такую же только исправную, или вернуть деньги покупателю.

**Ответ к задаче №4**

В соответствии со статьёй 26 пунктом 1 договор розничной купли-продажи должен быть заключён на основании ознакомления потребителя с предложенным продавцом описанием товара посредством каталогов, проспектов, буклетов, фотоснимков, средств связи (телевизионной, почтовой, радиосвязи, интернета и других) или иными исключающими возможность непосредственного ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора (дистанционный способ продажи товара) способами.

В этой же статье пункте 2 указано, что продавцом до заключения договора должна быть представлена потребителю об основных потребительских свойствах товара, об адресе (месте нахождения ) продавца, о месте изготовления товара, о полном фирменном наименовании продавца (изготовителя), о цене и об условиях приобретения товара, о его доставке, сроке службы, сроке годности и гарантийном сроке, о порядке оплаты товара, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора. В этой ситуации покупатель таких сведений не потребовал у продавцов. Поэтому ему не с кого спросить за некачественный товар и убытки он понесёт сам.

**Ответ к задаче №5**

Увы, закон не стороне покупателя. Текстильные товары, отпускаемые на метраж (в том числе ткани), не подлежат обмену и возврату в магазин, если являются качественными, но не подходят покупателю по каким-либо причинам (согласно Постановлению правительства РФ от 19.01.98 № 55).

Внесение предоплаты означает, что вы уже совершили покупку. Поэтому, строго говоря, вы не только не имеете права требовать возврата предоплаты, но и обязаны выплатить остальную сумму и забрать всю отмеренную для вас ткань.

То, что магазин согласился взять материал на реализацию, исключительно его добрая воля. Так что требовать возврата денег до тех пор, пока ткань не приобретет другой покупатель, вы не вправе.

**Ответ к задаче №6**

На основании ст. 211 Гражданского кодекса РФ, согласно которой риск случайной гибели имущества несет его собственник. Это значит: если посетитель магазина нечаянно повредил еще не купленный товар, то его собственнику - хозяину торговой точки - пенять не на кого.

Если же администрация магазина считает, что потребитель испортил товар умышленно, то в принципе вправе потребовать возмещения убытков. Но! Доказать вину покупателя и взыскать с него стоимость испорченной вещи можно только через суд. Процесс это долгий, нелегкий и для магазина малоперспективный. Так что, как правило, «неловкие», но юридически подкованные покупатели отделываются одними извинениями.

А вот то, что в грубой форме потребовали вернуть оплаченные покупки и сдать дисконтную карту, является грубым нарушением ваших прав. В такой ситуации следует требовать жалобную книгу магазина или сообщать о хамском обращении напрямую в Роспотребнадзор. Телефоны его инспекторов, контролирующих соблюдение прав потребителей в данном районе, узнаете в справочной префектуры округа, где находится магазин.

**Практические задания к практическому занятию № 9 по теме: «Составление трудового договора»**

**Цель занятия:**

1. Изучить содержание типового трудового договора, научиться составлять трудовой договор.

2. Выработать умения самостоятельно применять полученные знания на практике;

3. Научиться сравнивать, анализировать, делать выводы.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, раздаточный материал.

Сведения из теории – бланк трудового договора

**Ход работы**

1. Изучите бланк трудового договора
2. Заполните бланк под своим именем с целью трудоустройства в художественную мастерскую художником-оформителем.

**ТРУДОВОЙ ДОГОВОР № \_\_\_\_**

**с \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ г.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуем\_\_\_\_\_\_ в дальнейшем «Работодатель»,
в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, с одной стороны, и гражданин РФ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемый

 (Ф.И.О.)

в дальнейшем «Работник», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Работодатель обязуется предоставить Работнику работу по обусловленной в настоящем договоре трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные действующим трудовым законодательством, локальными нормативными актами Работодателя, своевременно и в полном размере выплачивать Работнику заработную плату, а Работник обязуется лично выполнять определенную настоящим договором трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка, другие локальные нормативные акты Работодателя, а также выполнять иные обязанности, предусмотренные трудовым договором, а также дополнительными соглашениями к нему.

1.2. Договор составлен с учетом действующего законодательства и является обязательным документом для сторон, в том числе при решении трудовых споров между Работником и Работодателем в судебных и иных органах.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Работодатель поручает, а Работник принимает на себя выполнение трудовых обязанностей в должности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в структурном подразделении \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.2. Работа по настоящему договору является для Работника основной работой (вариант: работой по совместительству).

2.3. Во время выполнения своих трудовых обязанностей Работник подчиняется непосредственно Генеральному директору.

2.4. Местом работы Работника является офис организации, расположенный по адресу: г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.5. Труд Работника по настоящему договору осуществляется в нормальных условиях. Трудовые обязанности Работника не связаны с выполнением тяжелых работ, работ в местностях с особыми климатическими условиями, работ с вредными, опасными и иными особыми условиями труда.

3. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

3.1. Работник должен приступить к выполнению своих трудовых обязанностей с «\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ г.

3.2. Настоящий договор заключен на неопределенный срок.

4. ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК

4.1. При заключении настоящего договора Работнику назначается испытание с целью проверки соответствия квалификации Работника поручаемой ему работе. В период испытания на работников полностью распространяется законодательство о труде.

4.2. Срок испытания составляет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ месяца с момента заключения настоящего договора. В испытательный срок не засчитываются период временной нетрудоспособности и другие периоды, когда Работник отсутствовал на работе по уважительным причинам.

4.3. Если срок испытания истек, а Работник продолжает работу, он считается выдержавшим испытание, и последующее расторжение трудового договора (контракта) допускается только на общих основаниях.

4.4. При неудовлетворительном результате испытания освобождение Работника от работы производится Работодателем без выплаты выходного пособия.

5. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКА

5.1. Размер должностного оклада Работника составляет \_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) рублей в месяц.

5.2. Заработная плата Работнику выплачивается путем выдачи наличных денежных средств в кассе Работодателя (вариант: путем перечисления на счет Работника в банке).

5.3. Из заработной платы Работника могут производиться удержания в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

5.4. Работодателем устанавливаются стимулирующие и компенсационные выплаты (доплаты, надбавки, премии и т.п.). При этом условия таких выплат и их размеры определены в Положении о премировании работников «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_».

5.5. В случае выполнения Работником наряду со своей основной работой, дополнительной работы по другой должности или исполнения обязанностей временно отсутствующего работника без освобождения от своей основной работы Работнику производится доплата в размере \_\_\_\_\_% (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) оклада по совмещаемой должности.

5.6. Сверхурочная работа оплачивается за первые два часа работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы – не менее чем в двойном размере. По желанию Работника сверхурочная работа вместо повышенной оплаты может компенсироваться предоставлением дополнительного времени отдыха, но не менее времени, отработанного сверхурочно.

5.7. Работа в выходной и нерабочий праздничный день оплачивается в размере одинарной дневной или часовой ставки сверх оклада, если работа проводилась в пределах месячной нормы рабочего времени, и в размере двойной часовой ставки сверх оклада, если работа производилась сверх месячной нормы.

5.8. В случае, если Работодателем введены нормы труда, при их невыполнении по вине Работника оплата нормируемой части заработной платы производится в соответствии с объемом выполненной работы.

5.9. Время простоя по вине Работника не оплачивается. Причины простоя и размер ущерба определяется Работодателем, а в спорных случаях – судом.

6. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТНИКА

6.1. Работник обязан:

6.1.1. Добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, определяемые в должностной инструкции, являющейся Приложением № 1 к настоящему договору.

6.1.2. Соблюдать правила внутреннего трудового распорядка организации и иные локальные нормативные акты Работодателя.

6.1.3. Соблюдать трудовую дисциплину.

6.1.4. Выполнять нормы труда в случае их установления Работодателем.

6.1.5. Соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда.

6.1.6. Бережно относиться к имуществу Работодателя и других работников.

6.1.7. Незамедлительно сообщать Работодателю либо непосредственному руководителю о возникновении ситуации, представляющей угрозу жизни и здоровью людей, сохранности имущества Работодателя.

6.1.8. Не давать интервью, не проводить встречи и переговоры, касающиеся деятельности Работодателя, без предварительного разрешения руководства.

6.1.9. Не разглашать сведения, составляющие коммерческую тайну Работодателя. Сведения, являющиеся коммерческой тайной Работодателя, определены в Положении о коммерческой тайне «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_».

6.1.10. По распоряжению Работодателя отправляться в служебные командировки на территории России и за рубежом.

6.1.11. Отработать после обучения не менее \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ лет, если обучение производилось за счет Работодателя, либо выплатить Работодателю сумму оплаты за обучение пропорционально неотработанному времени.

6.2. Работник имеет право на:

6.2.1. Предоставление ему работы, обусловленной настоящим договором.

6.2.2. Своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы.

6.2.3. Отдых, в том числе на оплачиваемый ежегодный отпуск, еженедельные выходные дни, нерабочие праздничные дни.

6.2.4. Обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных федеральными законами.

6.2.5. Иные права, установленные действующим законодательством Российской Федерации.

7. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РАБОТОДАТЕЛЯ

7.1. Работодатель обязан:

7.1.1. Соблюдать законы и иные нормативные правовые акты, локальные нормативные акты, условия настоящего договора.

7.1.2. Предоставлять Работнику работу, обусловленную настоящим договором.

7.1.3. Обеспечивать Работника оборудованием, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения им трудовых обязанностей.

7.1.4. Выплачивать в полном размере причитающуюся Работнику заработную плату в сроки, установленные правилами внутреннего трудового распорядка.

7.1.5. Обеспечивать бытовые нужды Работника, связанные с исполнением им трудовых обязанностей.

7.1.6. Осуществлять обязательное социальное страхование Работника в порядке, установленном федеральными законами.

7.1.7. Исполнять иные обязанности, установленные действующим законодательством Российской Федерации.

7.2. Работодатель имеет право:

7.2.1. Поощрять Работника за добросовестный эффективный труд.

7.2.2. Требовать от Работника исполнения трудовых обязанностей, определенных в должностной инструкции, бережного отношения к имуществу Работодателя и других работников, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка.

7.2.3. Привлекать Работника к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.

7.2.4. Принимать локальные нормативные акты.

7.2.5. Осуществлять иные права, предусмотренные действующим законодательством РФ, локальными нормативными актами.

8. РЕЖИМ ТРУДА И ОТДЫХА

8.1. Режим труда и отдыха устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка.

9. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ РАБОТНИКА

9.1. Работник подлежит социальному страхованию в порядке и на условиях, установленных действующим законодательством.

10. ГАРАНТИИ И КОМПЕНСАЦИИ

10.1. На период действия настоящего договора на Работника распространяются все гарантии и компенсации, предусмотренные действующим законодательством РФ.

При расторжении трудового договора в связи с ликвидацией Работодателя или сокращением численности или штата работников Работодателя Работнику выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка, а также за ним сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения (с зачетом выходного пособия).

В исключительных случаях средний месячный заработок сохраняется за Работником в течение третьего месяца со дня увольнения по решению органа службы занятости населения при условии, если в двухнедельный срок после увольнения Работник обратился в этот орган и не был им трудоустроен.

10.2. Выходное пособие в размере не менее двухнедельного среднего заработка выплачивается Работнику при расторжении трудового договора по причине:

– несоответствия Работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие состояния здоровья, препятствующего продолжению данной работы (подпункт «а» пункта 3 статьи 81 ТК РФ);

– призыва Работника на военную службу или направления его на заменяющую ее альтернативную гражданскую службу (пункт 1 статьи 83 ТК РФ);

– восстановления на работе работника, ранее выполнявшего эту работу (пункт 2 статьи 83 ТК РФ);

– отказа Работника от перевода в связи с перемещением Работодателя в другую местность (пункт 9 статьи 77 ТК РФ).

11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

11.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Работником своих обязанностей, указанных в настоящем договоре, нарушения трудового законодательства, правил внутреннего трудового распорядка Работодателя, иных локальных нормативных актов Работодателя, а также причинения Работодателю материального ущерба он несет дисциплинарную, материальную и иную ответственность согласно действующему законодательству РФ.

11.2. Работодатель несет материальную и иную ответственность, согласно действующему законодательству, в случаях:

а) незаконного лишения Работника возможности трудиться;

б) причинения Работнику ущерба в результате увечья или иного повреждения здоровья, связанного с исполнением им своих трудовых обязанностей;

в) причинения ущерба имуществу Работника;

г) задержки заработной платы;

д) в других случаях, предусмотренных законодательством РФ.

В случаях, предусмотренных в законе, Работодатель обязан компенсировать Работнику моральный вред, причиненный неправомерными действиями Работодателя.

11.3. Работник несет материальную ответственность как за прямой действительный ущерб, непосредственно причиненный им Работодателю, так и за ущерб, возникший у Работодателя в результате возмещения им ущерба иным лицам.

12. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

12.1. Основанием для прекращения настоящего трудового договора является:

12.1.1. Соглашение сторон (статья 78 ТК РФ).

12.1.2. Истечение срока трудового договора (пункт 2 статьи 58 ТК РФ), за исключением случаев, когда трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекращения.

12.1.3. Расторжение трудового договора по инициативе Работника, при этом Работник обязан предупредить Работодателя не позднее чем за 2 недели (статья 80 ТК РФ).

12.1.4. Расторжение трудового договора по инициативе Работодателя (статья 81 ТК РФ), в том числе в случае смены собственника имущества Работодателя (ст. 75 ТК РФ).

12.1.5. Перевод Работника по его просьбе или с его согласия на работу к другому работодателю или переход на выборную работу (должность).

12.1.6. Отказ Работника от продолжения работы в связи со сменой собственника имущества Работодателя, изменением подведомственности (подчиненности) Работодателя либо его реорганизацией (статья 75 ТК РФ).

12.1.7. Отказ Работника от продолжения работы в связи с изменением существенных условий трудового договора (статья 73 ТК РФ).

12.1.8. Отказ Работника от перевода на другую работу вследствие состояния здоровья в соответствии с медицинским заключением (часть вторая статьи 72 ТК РФ).

12.1.9. Отказ Работника от перевода в связи с перемещением Работодателя в другую местность (часть первая статьи 72 ТК РФ).

12.1.10. Обстоятельства, не зависящие от воли сторон (статья 83 ТК РФ).

12.1.11. Нарушение установленных Трудовым кодексом РФ или иным федеральным законом правил заключения трудового договора, если это нарушение исключает возможность продолжения работы (статья 84 ТК РФ).

12.1.12. Иные основания, предусмотренные законодательством РФ.

12.2. Во всех случаях днем увольнения Работника является последний день его работы.

13. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

13.1. Условия настоящего трудового договора носят конфиденциальный характер и разглашению не подлежат.

13.2. Условия настоящего трудового договора имеют обязательную юридическую силу для сторон. Все изменения и дополнения к настоящему трудовому договору оформляются двусторонним письменным соглашением.

13.3. Споры между сторонами, возникающие при исполнении трудового договора, рассматриваются в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

13.4. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим трудовым договором, стороны руководствуются законодательством РФ, регулирующим трудовые отношения.

13.5. Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, один из которых хранится у Работодателя, а другой – у Работника.

РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Работодатель: Работник:

**Контрольные вопросы**

1. Что гарантирует трудовой договор работнику и работодателю?
2. Какие социальные гарантии получает работник по трудовому договору
3. В каких случаях расторгается трудовой договор?

**Практические задания к практическому занятию № 10 по теме: «Решение ситуационных задач по трудовому праву»**

**Цель**: научиться применять полученные знания на практике в рамках трудовых прав инвалидов.

**Оснащение:** тетрадь, канцелярские принадлежности, раздаточный материал.

**Сведения из теории. См. тетрадь по социальной адаптации (лекционный материал)**

**Ход работы**:

1. Изучить теоретический материал
2. Решить правовые задачи на основе изученного теоретического материала:

**Задача 1.** Кому из перечисленных работников положено установление неполного или сокращенного рабочего времени?

- Студент 5 курса дневного отделения юридического факультета государственного университета.

- Инвалид II группы, имеющий рекомендации МСЭК об установлении неполного рабочего времени.

- Мать, воспитывающая ребенка в возрасте 7 лет.

- Лакировщик мебельного цеха.

- Преподаватель ВУЗА.

2. Инвалид 3-ей группы Иванов был уволен с предприятия по сокращению штата. 1 – правомерно ли было увольнение? 2-после увольнения Иванов не смог найти работу => пытался зарегистрироваться как безработный, но ему отказали. Почему отказали и правомерно ли это? Какие условия работы у инвалидов 3-ей группы?

1. Карпова А. В. является инвалидом второй группы по общему заболеванию, имеет пенсию ниже прожиточного минимума в регионе РФ и получает федеральную социальную доплату (далее – ФСД).

Карпова А. В. в августе 2018г. устроилась на работу по гражданско-правовому договору контролером в детский парк, договор подписывала, но на руки не получила. В сентябре 2018 г. ФСД не получила, пришло письмо из ПФ РФ о том, что Карпова А.В. обязана предоставить соответствующие документы о работе ПФ РФ.

Вопрос: прав ли ПФ РФ?

**Ответы к** **практическим заданиям практического занятия №10 по теме: «Решение ситуационных задач по трудовому праву»**

1.«Рабочее время – время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка организации и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени». Законодательство выделяет следующие виды рабочего времени: рабочее время нормальной продолжительности; сокращенное рабочее время; неполное рабочее время. Нормальная продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю.

Работодатель обязан вести учет времени, фактически отработанного каждым работником.

По условиям задачи нам предстоит разграничить понятия «неполное рабочее время» и «сокращенное рабочее время (сокращенная продолжительность рабочего времени)».

Понятие «Сокращенная продолжительность рабочего времени» дается в статье 92 Трудового кодекса Российской Федерации:

«Нормальная продолжительность рабочего времени сокращается на:

16 часов в неделю - для работников в возрасте до шестнадцати лет;

5 часов в неделю - для работников, являющихся инвалидами I или II группы;

4 часа в неделю - для работников в возрасте от шестнадцати до восемнадцати лет;

4 часа в неделю и более - для работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

2. Ответ: 1. Увольнение правомерно. В случае, если Иванов получил инвалидность у работодателя, он обладал бы преимуществом при сокращении.

2. Иванову правомерно отказали в регистрации как безработного, потому что, согласно статье 11  Закона N166-ФЗ, инвалидам 3-ей группы предоставляется право на социальную пенсию в соответствии с настоящим Федеральным законом ( статья 23).

3. Условия работы у инвалидов 3-ей группы:

- на основании статьи 80 ТК РФ, работника, признанного инвалидом 3-ей группы, можно уволить по собственно желанию или, согласно статье 78 ТК РФ – по соглашению сторон;

- на основании части 3 статьи 3 ТК РФ, работодатель может отказать инвалиду в приеме на работу в том случае, если право инвалида на труд может быть ограничено, если работа, на которую он претендует, противопоказана ему по состоянию здоровья;

- на основании статьи 224 ТК РФ, при приеме на работу необходимо предоставлять льготные условия труда и дополнительные гарантии;

- продолжительность рабочего времени не должна превышать 35 часов в неделю (часть 1 статьи 92 ТК РФ);

- продолжительность ежедневной работы (смены) для инвалидов указана в медицинском заключении ( часть 1 статьи 94 ТК РФ);

-к работе в ночное время, сверхурочной работе и работе в выходные и нерабочие праздничные дни инвалиды могут быть привлечены только с их письменного согласия и при условии, что такая работа не запрещена им по состоянию здоровья (часть 5 статьи 96 ТК РФ, часть 5 статьи 99 ТК РФ и часть 7 статьи 113 ТК РФ). Инвалиды должны быть под личную подпись ознакомлены со своим правом отказаться от работы в выходной или нерабочий праздничный день;

- работающие инвалиды имеют право на отпуск без сохранения з/п продолжительностью до 60 календарных дней в году (часть 2 статьи 128 ТК РФ) и ежегодный отпуск продолжительностью 30 календарных дней (пункт 5 статьи 23 Закона № 181-ФЗ).

3. Ответ: в данном случае ПФ РФ прав, работник обязан предоставить документы о работе в ПФ РФ.

**Практические задания к практическому занятию № 11 по теме: «Составление резюме для устройства на работу»**

**Цель:** научиться заполнять заданное работодателем резюме и сопроводительное письмо к нему.

**Оборудование, принадлежности, учебные материалы:** информационный лист

**Сведения из теории**

***Резюме*** – это описание профессионального пути в письменной форме, которое призвано создать о Вас позитивное мнение у работодателя. Это краткое письменное изложение профессиональных качеств соискателя, демонстрирующее потенциал личности и способность занять данную конкретную должность.

Существует три основных типа резюме:

*Хронологическое:*

- опыт работы, образование и пр. указываются в обратном хронологическом порядке (т.е. начиная с последнего места работы);

- короткое описание Вашего опыта с подчеркиванием достижений и навыков.

*Функциональное:*

- информация подается по «тематическим группам» (например, лидерские качества/руководящие позиции, организаторские способности, профессиональные достижения), имеющим непосредственное отношение к работе, которую Вы хотите получить;

- даты обычно исключаются, чтобы подчеркнуть Ваш опыт, а не последовательность событий.

*Комбинированное:*

- обычно состоит из двух частей: описания опыта по «тематическим группам» и короткого описания в хронологическом порядке опыта работы, образования и пр.;

- такое резюме позволяет подчеркнуть опыт, непосредственно соответствующий реальной вакансии и требованиям реального работодателя.

Резюме также может быть структурированным или неструктурированным, то есть составленным в свободном стиле или по определенной форме, предложенной организацией.

Работа менеджера по персоналу направлена не на то, чтобы отобрать подходящие резюме, а на то, чтобы отбросить неподходящие. *Компанию интересует, чем Вы можете быть полезны ей, а не то, чего Вы хотите для себя.* Это ключевой момент – нужно строить свою тактику таким образом, чтобы работодатель знал, что он приобретает, беря Вас на работу, а не чего Вы ожидаете от него.

**Структура резюме**

***Цель***

Работодатели сортируют все присланные им резюме по цели обращения кандидатов. Указание конкретной должности, но которую претендует кандидат, значительно экономит время и силы работодателя.

***Личные данные***

Здесь необходимо самым полным и тщательным образом представить информацию, которая позволит быстро и эффективно связаться с кандидатом в случае, если данной кандидатурой заинтересуется и захотят пригласить на собеседование. Необходимые пункты:

- ФИО полностью;

- дата, место рождения;

- семейное положение;

- местожительство (полный адрес);

- телефон;

- другие способы связи.

ФИО лучше писать крупными буквами для более быстрого поиска. Законодательством многих стран разрешено не указывать при подаче документов на вакантное место такие сведения, которые могут повлечь за собой дискриминацию (возраст, пол, вероисповедание, социальное происхождение, национальность, семейное положение, наличие детей).

Предоставляя адрес, желательно указать, является ли он временным или постоянным. Если адрес временный, то до какого срока Вас можно застать по нему.

Указывая телефон (ы), необходимо сделать соответствующие пометки, например «рабочий», «домашний», «сотовый» и т.д., укажите также время, когда можно звонить. Необходимо указать все возможные средства связи для более быстрого контакта с кандидатом.

***Фото***

Многие фирмы в последнее время требуют предоставления фотографий. Однако по изображению трудно судить о способностях кандидата.

***Образование***

В этом разделе необходимо указать не только год поступления, год окончания, название вуза, факультета и специальности, но и такие достижения, как диплом с отличием или средний балл в зачетной книжке.

Факультативные тренинги и семинары лучшие указать, только если их темы отвечают цели резюме. Не нужно, как правило, сообщать о средней школе.

***Опыт работы***

Необходимо указать должность, наименование и местонахождение организации, даты начала и завершения работы, а также краткое описание Ваших должностных обязанностей и достижений.

Можно включить данные о временной работе, производственной практике, если они соответствуют резюме. Если таких мест работы было много, нужно разделить эту часть на два подпункта – «Профессиональный опыт» и «Опыт другой работы».

***Награды***

Необходимо указать не более двух действительно весомых наград, прямо связанных с профессиональной деятельностью.

***Хобби и интересы***

Не следует указывать слишком экзотические или многочисленные увлечения. Обычно хорошее впечатление производят командные виды спорта и интеллектуальные занятия (литература, искусство).

***Рекомендации***

Если у кандидата есть договоренность с людьми, которые могут предоставить ему рекомендательные письма, то в заключение можно указать этих людей, как правило, двоих, с указанием того, как с ними можно связаться.

***Сопроводительное письмо к резюме***

Сопроводительное письмо – средство, с помощью которого кандидат представляет работодателю, показывая при этом, почему он наилучшим образом подходит на вакансию, в то время как резюме – перечень достижений и должностей.

**Советы**

- резюме должно уместиться на одной странице формата А-4;

- писать резюме надо так, чтобы оно легко читалось. Резюме просматривают быстро (около 30 сек.). Необходимо помочь читателю сделать это более эффективно и с экономией времени;

- необходимо избегать использования аббревиатур;

- каждое резюме индивидуально, оно должно быть составлено на конкретную вакансию;

- резюме следует использовать для того, чтобы добиться собеседования, а не получить работу. Используйте интервью для более детального рассказа о Ваших преимуществах, чтобы познакомиться с работой;

- перед отправкой следует показать свое резюме кому-нибудь для рецензии.

**Информационный лист**

**Сопроводительное письмо к резюме** – это документ, в котором можно в более свободной форме представить себя с наилучшей стороны и заинтересовать работодателя.

Наличие сопроводительного письма к отклику на вакансию является дополнительным преимуществом соискателя при трудоустройстве.

Составление сопроводительного письма к отклику на вакансию начинается с обращения. Образцы обращений в сопроводительном письме:

* Здравствуйте!
* Добрый день!
* Уважаемые господа!
* Добрый день, …(имя/г-н или г-жа …/ ФИО)
* Уважаемый/ая …(имя/г-н или г-жа …/ ФИО)

Далее необходимо написать, на какую вакансию претендуете, откуда узнали о ней. По желанию можете сказать несколько слов о компании (ее успехах, лидерстве, стабильности и т.п.).

Например:

* Меня интересует / заинтересовала позиция…
* Ваша компания известна как лидер в области …
* Недавно увидел / а на Вашем сайте/на сайте …/ в газете открытую вакансию …

Затем необходимо сказать, почему обратились именно в эту компанию и хотите занять именно эту должность. Здесь можете сделать акцент на своих профессиональных достижениях, навыках работы.

Например:

* Могу охарактеризовать себя, как…
* У меня … лет опыта в сфере …
* Я свободно владею …

В следующей части сопроводительного письма при отклике на вакансию необходимо выразить [благодарность](http://working-papers.ru/blagodarstvennoe-pismo-obrazec.html) за прочтение письма и внимание к кандидатуре.

Например:

* Спасибо за уделенное время на прочтение письма
* Благодарю за внимание к моей кандидатуре
* Буду благодарен / благодарна, если Вы сможете мне перезвонить
* При необходимости смогу подъехать к Вам на собеседование в любое удобное для Вас время.
* Если у Вас возникнут какие-то вопросы, можете связаться со мной по указанному ниже телефону.
* С удовольствием приму предложение встретиться с Вами и более детально поговорить о…

Если вместе с сопроводительным письмом отправляется резюме, рекомендательное письмо, необходимо сказать:

* Мое резюме и рекомендации Вы найдете в присоединенном файле.
* Более детальную информацию о моей профессиональной деятельности Вы найдете в приложенном резюме.

Заканчивается составление сопроводительного письма к резюме следующими фразами:

* С наилучшими пожеланиями, …(ФИО), … (Подпись) Телефон: …
* С уважением, …(ФИО), … (Подпись) Телефон: …

**Пример сопроводительного письма к резюме**

*Добрый день, уважаемая Татьяна!*

*На сайте http://hh.ru я узнал, что в Вашей компании открыта вакансия торгового представителя. Ознакомившись с перечнем квалификационных требований, я пришел к выводу, что могу претендовать на данную должность, учитывая тот факт, что уже почти 2 года работаю в сфере продаж, при этом эффективно выполняя поставленные передо мной планы и задачи.*

*Желаемый уровень заработной платы: от 1000$.*

*Более детальную информацию о моих обязанностях и достижениях на должности торгового представителя Вы можете увидеть в приложенном резюме. С удовольствием приму предложение встретиться с Вами и рассказать более подробно о своем профессиональном опыте работы и возможном потенциале. Вы можете связаться со мной по телефону (495) 111-11-11.*

*Заранее благодарю Вас за внимание к письму и уделенное моей кандидатуре время.*

*С уважением, Комаров Юрий Викторович*

**Ход работы:**

1. Заполните на себя бланк резюме (см.ниже)
2. Заполните бланк резюме вместе с сопроводительным письмом

**Бланк резюме**

|  |
| --- |
| Личные данные |
| Фамилия  Имя  Отчество: |  |
| Пол: |  |
| Дата рождения: |  |
| Гражданство: |  |
| Место проживания: |  |
| Контактная информация: |  |
| Пожелания к месту работы |
| Должность: |  |
| Область деятельности: |  |
| Зарплата (минимум): |  |
| Тип занятости: |  |
| Опыт работы |
|  |
| Профессиональные навыки |
|  |
| Образование |
|  |
| Дополнительные сведения |
| Семейное положение: |  |
| Дети: |  |
| Знания иностранных языков: |  |
| Владение компьютером: |  |
| Личные качества: |  |
| Рекомендации: |  |
| Готовность к командировкам: |  |
| Готовность к переезду: |  |

**Сопроводительное письмо**

**Контрольные вопросы**

* 1. Дайте определение резюме.
	2. Какие существуют типы резюме, дайте им определения.
	3. Какова структура резюме?
	4. Что называется сопроводительным письмом к резюме?

**Практические задания к практическому занятию № 12 по теме: «Составление заявления на проведение МСЭ»**

**Цель:** научиться заполнять заявления на проведение МСЭ.

**Оснащение:** информационный лист, тетрадь

**Сведения из теории**

**Информация для ознакомления:**

Заявление для прохождения больного МСЭ (медико-социальной экспертизы) – это направление гражданина на прохождение специальной комиссии, в составе которой присутствует врачебный консилиум. Экспертиза проводится для определения группы инвалидности, способности к труду, необходимости в постороннем уходе и обслуживании, предоставлении лекарственных средств или медицинских изделий. Эта комиссия также включает в себя составление программы реабилитации.

Заполнять нужно разборчиво, без помарок, исправлений и ошибок.

Для удобства лучше взять 2-3 чистых бланка. В самом начале указывается название территориального бюро МСЭ, в которое будет передано заявление.

Далее по пунктам:

Фамилия, имя, отчество. Д

анные удостоверения личности просителя: серия и номер паспорта РФ, число и место выдачи.

Номер страхового свидетельства (СНИЛС).

Адрес проживания по прописке с паспорта.

Просьба о направлении на ВТЭК.

Указать причину и цель проведения экспертизы.

Необходимо ли присутствие сурдопереводчика и предоставление других услуг. Выбрать, как проинформировать о приглашении на комиссию и указать соответственно выбору: адрес электронной почты, номер мобильного телефона, письменное уведомление по почте.

Заполнить пункт: согласие на обработку персональной информации. Поставить дату и личную подпись.

Если от имени больного выступает доверенное лицо, то необходимо указать данные паспорта представителя, основание для представления прав (например, доверенность), дата и подпись.

Бланк заявления: 

**Как правильно заполнить заявление:**

Все графы должны быть заполнены разборчиво, без помарок и каких-либо исправлений. Если не уверены – заполняйте печатными буквами. На всякий случай приготовьте пару бланков, чтобы переписать, если один испортите.

Фамилия, Имя и Отчество пишутся полностью, в удостоверении личности заполняются данные паспорта: серия и номер, место выдачи (наименование и код подразделения), число, когда был выдан паспорт. Адрес проживания пишется по прописке в паспорте. В графе цель обращения пишется «установление инвалидности». Если вы нуждаетесь в услугах сурдопереводчика, подчеркните соответствую строку в заявлении.

|  |
| --- |
| **Обратите внимание!** В нижней части заявления есть четыре варианта приглашения вас на комиссию: лично, почтовым уведомлением, по телефону или по электронной почте. Имейте ввиду, что почта может вас подвести, гораздо надежнее выбрать способ информирования по телефону. |

Если заявление заполняет представитель инвалида, то необходимо указать документ, подтверждающий его полномочия. Если вы представляете интересы своего ребенка – достаточно указать свидетельство о рождении, если взрослого – доверенность или реквизиты документа, подтверждающего опекунство.

**Образцы заполнения бланков:**

****

Заполненное заявление на МСЭ подается лично или через представителя в бюро по месту жительства. Можно отправить его по почте или через портал Госуслуг.

|  |
| --- |
| **Важно!** Если вы направили заявление в электронном виде, то необходимо в десятидневный срок предоставить направление и оригиналы всех необходимых документов, иначе заявление отклонят. |

**Ход работы:**

1. Изучите лекционный материал
2. Заполните на себя бланк заявления на проведение МСЭ

**Контрольные вопросы**

1.Для чего проводится МСЭ?

2. Какие льготы может получить человек при получении инвалидности?

**Практические задания к практическому занятию № 13 по теме: «Оформление документов для получения технических средств реабилитации (ТСР) инвалидами»**

**Цель:** научиться заполнять заявления о предоставлении технического средства (изделия).

**Оснащение:** информационный лист, тетрадь

**Сведения из теории**

Технические средства реабилитации (ТСР) для инвалидов выдаются бесплатно и на безвозмездной основе, но только на основании ИПР (индивидуальной реабилитационной программы), разработанный и выданной после прохождения комиссии МСЭ (медико-социальной экспертизы).

Правила по обеспечению инвалидов ТСР, иными ортопедическими изделиями прописаны в постановлении Правительства РФ от 2008 года. Обеспечение осуществляется на основании заключения, выданной врачебной комиссией по месту проживания инвалида.

На основании постановления все инвалиды имеют право на получение необходимых средств реабилитации путем передачи на безвозмездной основе, не подлежащих при этом отчуждению, продажи, дарению. Инвалид также может рассчитывать на оказание бесплатных услуг по замене и ремонту, доставке предоставленного изделия, также на проезд в случае необходимости совместно с сопровождающим лицом.

Кроме того – на выдачу памперсов, прочих жизненно-важных медикаментов. При необходимости представителями МСЭ может быть выдано направление на индивидуальное изготовление нужного ТСР (иного предмета техники) в случае отсутствия нужного на момент подачи заявления.

ТСР выдается только на основании ИПР, за получением которого инвалиду прежде всего нужно обратиться в мед.соц службу и пройти освидетельствование. Предоставить справки от врачей, все сведения об имеющемся заболевании с прохождением полного перечня диагностического обследования. После изучения предоставленной документации комиссией будет принято решение о назначении 1, 2 или 3 группы инвалидности с последующей выдачей св-ва об инвалидности также ИПР на руки.

За получением ТСР инвалид или его законный представитель может подать заявку в фонд соцобеспечения по месту жительства, предоставив ряд документов. После рассмотрения заявки по истечении 15дней будет принято решение о выдаче ТСР в точном соответствии с назначениями, прописанными  в выданной инвалиду реабилитационной программе.

Если на момент обращения нужного реабилитационного средства нет, то инвалид может приобрести его за свой счет, далее обратиться компенсацией в отделение соцстрахования по региону. Размер компенсации должен соответствовать стоимости средства, прописанного в контракте при подаче заявления
При получении транспортного средства (домашней, прогулочной коляски) обязательно нужно проверить его состояние на наличие недоработок, дефектов. В случае их обнаружения ни в коем случае не подписывать акт получения в момент доставки, а сообщить об этом в фонд соц. страхования, куда я была подана заявка ранее. Сотрудники обязаны пересмотреть заявление, принять меры по замене тех средства на новое, пригодное к эксплуатации.

Документы на получение ТСР

Для получения ТСР инвалиду или доверенному лицу необходимо обратиться в фонд соцстрахования, предоставить:

•   программу ИПР

•    паспорт инвалида

•   доверенность при присутствии представителя

•   справку об инвалидности

•   уд-е ветерана ИПР

•   св-во о рождении ребенка (если он инвалид)

•   СНИЛС с наличием страхового номера

•   лицевой счёт в случае получения компенсации за приобретенное ТСР за свой счет

Оформить по предложенной форме заявление на получение того или иного технического средства реабилитации.

Инвалиду, либо представителю за получением  нужно обратиться к поставщикам с предоставлением направления, паспорта (удостоверения личности), нотариально заверенного подтверждения полномочий при предоставлении интересов инвалида доверенным лицом.

При выдаче транспортного средства поставщик либо организация обязаны ознакомить с правилами и сроками использования изделия. После чего будет предложено подписание акт-приема передачи товара, также внесение в программу ИПР учетной записи о выдаче изделия на руки.

При самостоятельном приобретении изделия за свой счёт инвалид вправе написать заявление на выдачу компенсации за потраченные денежные средства, либо в случае отсутствие нужного средства и невозможности его предоставления страховой службой. Размер компенсации соизмерим со стоимостью на изделие, обозначенной при поставке. Для получения выплаты нужно обратиться в соцобеспечение, предоставить паспорт, справку об инвалидности, страховое свидетельство СНИЛС, реквизиты банка при необходимости перевода денег на карту.

После рассмотрения заявки о принятии решения о выдаче компенсации деньги будут перечислены на карточный счет, либо отправлены по почте.

****

**Ход работы**

1. Изучите лекционный материал
2. Заполните на себя бланк заявления о предоставлении технического средства (изделия)

**Контрольные вопросы**

1. Что такое ТСР и как они выдаются?
2. Что относится к средствам реабилитации?

**Литература для обучающихся**

**Основные источники:**

1. Конституция РФ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

2. Сборник кодексов Российской Федерации - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

3. Конвенция ООН о правах инвалидов - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

4. Конвенция о правах ребенка - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

5. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

6. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

7. Закон РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru

8. Международные договоры в сфере защиты прав инвалидов - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents

9. Информационно - правовое обеспечение «Гарант» - [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.aero.garant.ru

10. Дубровская, Т.А. Адаптация и реабилитация детей с ограниченными возможностями здоровья : учебное пособие / Дубровская Т.А., Воронцова М.В., Кукушин В.С. — Москва : РГСУ, 2023. — 364 с. — ISBN 978-5-7139-1135-5. — URL: https://book.ru/book/931953. — Текст : электронный.

11. Галаганов, В.П. Право социального обеспечения. Практикум. : учебное пособие / Галаганов В.П., Шарова А.П., Антонова Н.В. — Москва : КноРус, 2023. — 283 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07438-1. — URL: https://book.ru/book/932633. — Текст : электронный.

12. Гончаренко, Л.И. Налоги и налогообложение. : учебник / Гончаренко Л.И. — Москва : КноРус, 2023. — 239 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07504-3. — URL: https://book.ru/book/932583. — Текст : электронный.

13. Косаренко, Н.Н. Трудовое право. : учебник / Косаренко Н.Н., Шагиев Б.В. — Москва : КноРус, 2023. — 186 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07191-5. — URL: https://book.ru/book/931909. — Текст : электронный.

14. Смоленский, И Др М.Б. Гражданское право. : учебник / Смоленский И Др М.Б. — Москва : КноРус, 2023. — 325 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-01456-1. — URL: https://book.ru/book/932038. — Текст : электронный.

15. Смоленский, М.Б. Семейное право. : учебник / Смоленский М.Б. и др. — Москва : КноРус, 2023 — 172 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07413-8. — URL: https://book.ru/book/932666. — Текст : электронный.

16. Социальная работа с лицами пожилого возраста и инвалидами. (СПО : учебное пособие / Басов Н.Ф., под ред., Бойцова С.В., Веричева О.Н., Воронцова А.В., Грушецкая И.Н., Забелина О.М., Мамонтова Н.И., Скрябина О.Б., Смирнова Е.Е. — Москва : КноРус, 2023. — 250 с. — ISBN 978-5-406-07789-4. — URL: https://book.ru/book/933624. — Текст : электронный.

17.Стексова, Ю.В. Основы бухгалтерского учета в схемах и таблицах. : учебное пособие / Стексова Ю.В. — Москва : Русайнс, 2023. — 77 с. — (СПО). — ISBN 978-5-4365-2029-2. — URL: https://book.ru/book/932613. — Текст : электронный.

18. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства/ Л.Н. Череданова – М.: Издательский центр «Академия», 2017 – 224 с.

 **Для преподавателей**

 - Федераль­ный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 54.01.01 Исполнитель художественно – оформительских работ (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 2 августа 2013 г. № 668);

- Федераль­ный государственный образовательный стандарт среднего общего образования (утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 17.05.2012 № 413);

- Положения Федеральной образовательной программы среднего общего образования (утвержден приказом Минпросвещения России от 23.11.2022 № 1014):

* Рекомендации по организации получения среднего общего образования в пределах освоения образовательных программ среднего профессионального образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования (письмо Департамента государственной политики в сфере подготовки рабочих кадров и ДПО Минобрнауки России от 01.03.2023 № 05-592)

-«Методические рекомендации по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования» (утверждены Минобрнауки России 20.04.2015 № 06-830вн)

**Интернет ресурсы учебных пособий, монографий и текстов по дисциплине:**

http://www.consultant.ru – Справочная система

http://www.invalidnost.com – МСЭ

http://prava-invalidov.com – Юридическая помощь

http://romir.ru - Каталог Право России

http://www.allpravo.ru – Электронная библиотека

http://www.hri.ru – Электронная библиотека международных документов по правам человека

http://paralife.narod.ru/socialnaya-podderzhka-invalidov.htm - сайт «Жизнь после травмы спинного мозга». Реабилитация и социализация инвалидов.