

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
«САМАРСКОЕ ХУДОЖЕСТВЕННОЕ УЧИЛИЩЕ
ИМЕНИ К.С. ПЕТРОВА-ВОДКИНА»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

***ОГСЭ.06. Эффективное поведение на рынке
труда***

специальность 54.02.05 Живопись (по видам)

Самара
2015

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.06. «Эффективное поведение на рынке труда» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 54.02.05 Живопись (по видам) (Станковая живопись, Театрально-декорационная живопись), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 13.08.2014 г. № 995.

Организация-разработчик: ГБПОУ «Самарское художественное училище им. К.С. Петрова-Водкина».

Разработчик:

Бондаренко А.И., кандидат педагогических наук, преподаватель.

УТВЕРЖДЕНА

на заседании ПЦК специальных дисциплин
Протокол № 1 от 04.09.2015г.

_____ Панов А.А.

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УР

_____ Емельяненко Т.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОГСЭ.06. Эффективное поведение на рынке труда

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины ОГСЭ.06. «Эффективное поведение на рынке труда» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 54.02.05 Живопись (по видам) (Станковая живопись, Театрально-декорационная живопись).

1.2. Место учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда» в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда», требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся *должен уметь:*

- ориентироваться в ситуации на рынке труда своего региона;
- определять профессиональную направленность собственной личности;
- находить источники информации о вакансиях;
- вести телефонные переговоры с потенциальным работодателем;
- заполнять анкеты и опросники;
- подготавливать резюме;
- отвечать на возможные вопросы работодателя;
- составлять и реализовывать план знакомства с новым предприятием, рабочим местом;

знать:

- понятие, функции, элементы рынка труда;
- виды, типы, режимы профессиональной деятельности;
- методы поиска вакансий;
- технику ведения телефонных переговоров с потенциальным работодателем;
- основные правила подготовки и оформления резюме;
- требования к внешнему виду соискателя вакансии, манере поведения и речи;
- требования различных профессий к человеку;
- способы построения отношений с людьми разного типа;
- понятие «адаптация», виды профессиональной адаптации;
- понятие «карьера», виды карьеры;
- содержание и порядок заключения трудового договора;
- порядок разрешения трудовых конфликтов;
- правила поведения в острой стрессовой ситуации;

– способы саморегуляции.

Освоение программы учебной дисциплины направлено на формирование общих компетенций (ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе, обеспечивать его сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК 10. Использовать умения и знания учебных дисциплин федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования в профессиональной деятельности.

ОК 11. Использовать умения и знания профильных учебных дисциплин федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования в профессиональной деятельности.

Освоение программы учебной дисциплины направлено на формирование профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Изображать человека и окружающую предметно-пространственную среду средствами академического рисунка и живописи.

ПК 1.2. Применять знания о закономерностях построения художественной формы и особенностях ее восприятия.

ПК 1.3. Проводить работу по целевому сбору, анализу, обобщению и применению подготовительного материала.

ПК 1.4. Последовательно вести работу над композицией.

ПК 1.5. Владеть различными приемами выполнения живописных работ.

ПК 1.6. Использовать компьютерные технологии при реализации творческого замысла.

ПК 1.7. Находить новые образно-пластические решения для каждой творческой задачи.

ПК 2.1. Осуществлять преподавательскую и учебно-методическую деятельность в детских школах искусств, других организациях дополнительного образования, общеобразовательных организациях, профессиональных образовательных организациях.

ПК 2.2. Использовать знания в области психологии и педагогики, специальных и теоретических дисциплин в преподавательской деятельности.

ПК 2.3. Использовать базовые знания и практический опыт по организации и анализу учебного процесса, методике подготовки и проведения урока.

ПК 2.4. Применять классические и современные методы преподавания.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 50 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 50 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда» и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	<i>50</i>
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	<i>50</i>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	-
контрольные работы	-
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-
<i>Итоговая аттестация в форме зачета</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда».

<i>Наименование разделов и тем</i>	<i>Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся</i>		<i>Объём часов</i>	<i>Уровень освоения</i>
Введение	Содержание учебного материала			
	1	Введение: Искусство – как жизнесохранный вид человеческой деятельности. Происхождение искусства и его становление как социального вида деятельности.	2	1
Раздел 1. Экономика и рынок труда. Художественно-проектная деятельность как предмет социального взаимодействия			14	
Тема 1.1. Художественно-проектная деятельность как ценностный фактор в общественном труде	Содержание учебного материала			
	1	Понятие рынка труда.	4	1,2
	2	Виды и формы художественной деятельности.		
	3	Проектная деятельность в структуре социальной деятельности человека.		
	4	Ценностный фактор в системе социального взаимодействия.		
Тема 1.2. Организация художественно-проектной деятельности	Содержание учебного материала.		4	1, 2
	1	Художественно-проектная деятельность как особый вид производства.		
	2	Экономическое содержание проектной деятельности как предмета труда		
	3	Правовые нормы и трудовое законодательство на рынке труда.		
	4	Особенности договорной деятельности.		
Тема 1.3. Информационное обеспечение профессиональной деятельности	Содержание учебного материала.		6	1, 2
	1	Особенности организации информационной коммуникации в художественно-проектной деятельности.		
	2	Эффективность построения и организации рекламы.		
	3	Спрос и предложение на рынке проектной деятельности. Конкуренция и рынок.		
	4	Современное информационное поле художественно-проектной деятельности.		
Раздел 2. Принципы обеспечения устойчивости художественно-проектной деятельности субъекта			14	
Тема 2.1. Производство художественной продукции как фактор развития социального сознания	Содержание учебного материала.		4	1,2
	1	Особенности работы художественного сознания.		
	2	Субъективизация объектов и явлений в экзистенциальной аксеологии.		
	3	Философский фактор в структуре мировоззрения: всеобщее, единичное, особенное.		
	4	Процесс производства ценностей.		

Тема 2.2. Индивидуальное и общественное в социальном взаимодействии в условиях рынка	Содержание учебного материала.		6	1,2
	1	Индивидуальное художественное сознание: структура и особенности функционирования.		
	2	Стереотипизация художественной продукции. Типичное и особенное.		
	3	Особенности общественного сознания в оценке арт-объектов.		
	4	Проблемы экзистенциальной аксиологии в рыночных отношениях.		
Тема 2.3. Формы общественной организации и функционирование художественного сознания в социальном взаимодействии	Содержание учебного материала.		4	1,2
	1	Творческие общественные организации их деятельности в условиях рынка.		
	2	Возможности использования творческих союзов в реализации художественных проектов.		
	3	Организация альтернативных форм социального взаимодействия.		
	4	Работа с государственными, бюджетными и коммерческими организациями.		
Раздел 3. Деловое обучение в условиях рынка. Психология делового общения			20	
Тема 3.1. Цель и задачи делового общения. Основные формы неформальной коммуникации	Содержание учебного материала.		6	1, 2
	1	Понятие социального партнёрства.		
	2	Формы формального и неформального общения.		
	3	Организация неформального общения в условиях рынка.		
	4	Организационные формы проведения делового общения.		
Тема 3.2. Общие характеристики ставок делового общения. Методология исследования партнёрского взаимодействия	Содержание учебного материала.		6	1, 2
	1	Анализ экономических ресурсов партнёров и заказчиков.		
	2	Исследование особенностей и индивидуальных качеств партнёров.		
	3	Изучение исторических, культурных, этнических характеристик региона и представителей сотрудничества.		
	4	Особенности сопоставительного анализа рынка деловых предприятий.		
Тема 3.3. Психология коммуникативного взаимодействия в рамках делового общения	Содержание учебного материала.		4	1, 2
	1	Психология личности, возрастная психология в рамках делового общения.		
	2	Этикет формальный, деловой, представительский, неформальный.		
	3	Культура речи. Формальной и неформальной формы коммуникации.		
	4	Социалистический аспект изучения партнёров рынка.		

Тема 3.4. Зарубежный рынок и творческое взаимодействие в художественной проектной деятельности. Психолингвистика в рамках делового общения	Содержание учебного материала.		4	1, 2
	1	Виды и формы творческой деятельности за рубежом.		
	2	Особенности делового сотрудничества с зарубежными партнёрами.		
	3	Языковые проблемы деловой коммуникации.		
	4	Самостоятельная работа		
Всего:			50	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета социально-гуманитарных дисциплин.

Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, раздаточный материал

Технические средства обучения: телевизор, проектор, ноутбук, интерактивная доска.

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

Адамчук В.В. Экономика труда. – М.: ИНФРА-М. 2009. - 415с.

Андреева В.И. Конфликтология: искусство сора, ведение переговоров, разрешения конфликтов. - Казань 1992.

Базылёв Н.И. Экономическая теория: учебное пособие- М.: ИНФРА-М, 2011. - 672с.

Бахрах-М. Психология делового общения. – М., 2008.-224с.

Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие. - Чита, 2011. -411с.

Воловская Н.М. Экономика и социология труда: Учебник для ВУЗов. -3-е изд. доп.- М; 2011. -256с.

Громова Л.А. Этика управления. - СПб.,2007.

Зиглар З. Умение добиваться успеха. - М.,1999.

Каймакова М.В. Коммуникации в организации -У.,2008.

Кашенов А. Социальная политика и социальное партнёрство. -2010.- №8 с.7-16.

Конфликтологи : учебное пособие / Б.С. Волков, Н.В. Волков под ред. - Москва : КноРус, 2014. - 355 с.

Лапина Т.А. Корпоративная культура. –Омск: 2005.

Полякова В.С. Технология карьеры: Практическое руководство. -М., 1995.

Психология и этика делового общения руководителя и подчинённого. Москва, Феникс, 2008. - 224с.

Ротов Е.И. Выбор профессии. Становление профессионала -М., 2008.

Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов труда. -М.: МИК, 2008. – 190с.

Рынок труда: учебник / А.И. Рофе. - Москва: КноРус, 2014. - 259 с.

Скаженик Е.Н. Деловое общение. -Т.; 2006.

Сонин В.А. Психодиагностическое познание профессиональной деятельности: учеб. пособие. - СПб., 2004.

Степанов С. Слагаемые карьеры. - М., 2002.

Трудовой кодекс РФ. – М.: Омега-Л. 2011. - 186с.

Узерица М.С. Этика делового общения. - У., 2004.

Экономики труда: учебно-методические пособия для госслужащих/ Под. ред. А.Ф. Зубов. - М.: Финсат-информ, 2011. 268с.

Экономика труда: учебное пособие / Р.Г. Мумладзе. - Москва: Русайнс, 2014. - 188 с.

Экономика и социология труда: учебник / Р.Г. Мумладзе, Г.Н. Гужин, под общ. ред. - Москва: КноРус, 2014. - 328 с.

Экономическая теория. Учебно-методическое пособие: учебно-методическое пособие / С.С. Носова. - Москва: Русайнс, 2014. - 166 с.

Дополнительные источники:

Атинов И.И Психология делового общения: учебн. - М., 2013.-287с.

Болотова А.К. Социальные коммуникации. Психология общения. - М., 2014.-327с.

Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях. - М, 2015. - 247с.

Руденко А.М. Психология делового общения. – М., 2013.-264с.

Старжевская Т.П. Искусство делового общения. - М, 2012. -304с.

Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения. - М., 2013.-

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины «Эффективное поведение на рынке труда» осуществляется преподавателем в процессе выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>знания:</p> <ul style="list-style-type: none">– специфику работы по найму, договорам и т.д. в различных странах; рынок и прейскурант цен, исполнительские работы и материалы; отечественный и зарубежный рынок; основы рекламы в предпринимательской индустрии; Основные категории и понятия предмета «Экономика и рынок»; как определять роль экономики в общем мировоззрении, знать основные современные экономические теории; правовые нормы и трудовое законодательство; договорные обязательства, договорная деятельность;– основные виды и жанры искусства; направления и стили мировой художественной культуры;– основы делового общения (спец. курса); психологию личности возрастную психологию (в рамках делового общения); общую культуру региона, страны, представляющих работодателя; этикет формальный, деловой, представительский; историю и рейтинг работодателя, нанимателя, его фирмы; культуру речи: (деловая профессиональная лексика, неформальное общение); как минимум 1-2 иностранных языка для перспективы работы с иностранными представителями; Социальный состав, категории работодателей и социальный статус;– принципы обеспечения устойчивости объектов экономики; основы макро и микроэкономики; систему управления трудовыми ресурсами в организации; методы и формы обучения персонала; способы управления конфликтами и борьбы со стрессом; основные виды и жанры искусства; направление и стили мировой художественной культуры; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении; техники и приёмы общения; правила слушания, ведения беседы убеждения;– <p>умения:</p> <ul style="list-style-type: none">– подготовить резюме (письменно, электронное), подготовить устное резюме для переговоров с работодателем; привлекать и организовывать специалистов смежных специальностей; владеть базой информационного взаимодействия с исполнительными структурами; понимать специфику заключения трудовых, аккордных и других форм договоров; составлять план (бизнес-план) перспективного планирования с учётом конкретностей региона; оставлять пакет заказчиков (заказов); взаимодействовать с конкурирующими	<p><i>Доклады, рефераты, контрольные и самостоятельные работы, презентации, экзамен.</i></p>

<p>организациями, фирмами, физическими и юридическими лицами; активно использовать информационные ресурсы для размещения своего резюме и сайта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – узнавать изученные произведения и соотносить их с определённой эпохой, стилем, направлением; устанавливать стилевые и сюжетные связи между произведениями различных видов искусства; использовать приобретённые знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни; – общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные темы; переводить (со словарём) иностранные тексты профессиональной направленности; – самостоятельно совершенствовать устную и письменную речь, пополнять словарный запас; применять техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приёмы саморегуляции поведения в процессе межличностного обучения; – объяснять особенности и специфику подготовки проекта; организовывать встречи для делового общения; Использовать официальное и неофициальное общение в различных обстоятельствах (выставки, фестивали, конкурсы, рестораны, кафе, клубы и т.п.) находить и использовать современную информацию для технико-экономического обоснования деятельности организации; принимать самостоятельные решения по вопросам совершенствования организации управленческой работы в коллективе; осуществлять контроль деятельности персонала. 	
--	--

