

Opis zajęć (syllabus): Lobbying

Nazwa zajęć:	Lobbying	ECTS	3
Nazwa zajęć w j. angielskim:	Lobbying		
Zajęcia dla kierunku studiów:	Finanse i Rachunkowość		

Język wykładowy: polski		Poziom studiów: 1	
Forma studiów: stacjonarne i niestacjonarne	Status zajęć: kierunkowy - do wyboru	Numer semestru: semestr letni	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		2019/2020	Numer katalogowy: EKR-F-1SZ-X-53-KF-2019

Koordinator zajęć:	Dr hab. Marcin Ratajczak		
Prowadzący zajęcia:	Dr hab. Marcin Ratajczak		
Jednostka realizująca:	Instytut Zarządzania		
Jednostka zlecająca:	Wydział Ekonomiczny		
Założenia, cele i opis zajęć:	<p>a. Poznanie podstawowych form, jakie może przybierać lobbying, czym lobbying europejski różni się od lobbyngu amerykańskiego oraz na czym polega specyfika lobbyngu w Polsce.</p> <p>b. Określenie zasad dotyczących tego, jak prowadzi się działalność lobbyngową w instytucjach Unii Europejskiej, jakie regulacje o charakterze ustawowym i środowiskowym normują działalność lobbyngową.</p> <p>c. Poznanie w czym przejawia się profesjonalne lobbowanie we współczesnym świecie.</p> <p>Wykład Co to jest lobbying (definicje, zakres, lobbysta, pozytywne i negatywne aspekty lobbyngu). Lobbyng a inne formy komunikowania (komunikacja, informacja, perswazja, manipulacja, PR, public affairs). Modele lobbyngu (amerykańskie korzenie lobbyngu, europejskie wzory lobbyngu, porównanie i przykłady). Regulacje prawne i etyczne lobbyngu (ustawowe regulacje w Stanach Zjednoczonych, regulacje w krajach członkowskich Unii Europejskiej, regulacje środowiskowe w Wielkiej Brytanii i Francji). Regulacja działalności lobbyngowej w Polsce (teoretyczne założenia i przykłady praktyczne). Lobbysta jako nowy zawód (kim są lobbysci, zakres usług zawodowych lobbystów, koszty usług lobbystycznych).</p> <p>Cwiczenia Strategie i metody lobbyngu (lobbyng ofensywny i defensywny, lobbyng bezpośredni i pośredni, przykłady). Polski model lobbyngu (postrzeganie lobbyngu w Polsce i kierunki rozwoju działalności lobbystycznej w Polsce, przykłady). Lobbyng w Unii Europejskiej (specyfika lobbyngu w UE, styl europejskiego lobbyngu i polski lobbyng w Brukseli). Lobbyng w Stanach Zjednoczonych (formy i metody lobbystyczne).</p>		
Formy dydaktyczne, liczba godzin:	<p>a. wykład - liczba godzin: stacj: 20, niestacj. 12</p> <p>b. ćwiczenia audytoryjne - liczba godzin: stacj: 10, niestacj. 4</p>		
Metody dydaktyczne:	dyskusja, rozwiązywanie problemu, konsultacje, studium przypadku, indywidualne projekty studenckie, zespołowe projekty studenckie		
Wymagania formalne i założenia wstępne:	Nie dotyczy.		
Efekty uczenia się:	<p>Wiedza - Zna i rozumie:</p> <p>1. Ma wiedzę o normach i zasadach regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarujących w kontekście lobbyngu.</p> <p>2. Ma wiedzę o procesach zmian w przedsiębiorstwach i organizacjach pod kątem działań lobbystycznych.</p>	<p>Umiejętności - Potrafi:</p> <p>3. Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych i organizacyjnych.</p> <p>4. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygnięcia dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menadżera w zakresie lobbyngu.</p>	<p>Kompetencje - Jest gotów do:</p> <p>5. Potrafi współdziałać i pracować w zespole.</p>
Sposób weryfikacji efektów uczenia się:	ocena wykonania zadania projektowego (efekty: 1,2,3,4,5), ocena aktywności w trakcie zajęć (efekty: 1,2,3,4,5)		
Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się:	złożone projekty		
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową:	ocena wykonania zadania projektowego - 90%, ocena aktywności w trakcie zajęć - 10%		
Miejsce realizacji zajęć:	Sala dydaktyczna.		

Literatura podstawowa i uzupełniająca:

1. Jasiołkowski K., Mołęda-Zdziech M., Kurczewska U., 2007. Lobbying, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
2. Jakubowski M., Kaczorowski A., 2001. Lobbying a dostęp do informacji- założenia regulacji prawnych, Warszawa.
3. Wójtowicz K., 1998. Grupy nacisku w procesie tworzenia prawa, Wrocław.
4. Jasiołkowski K., 2003. Lobbying w USA, Europie Zachodniej i Polsce, Warszawa.
5. Leśniewski B., Lobbying po ludzku, Rzeczpospolita, 8 lipca 2005.

Uwagi:

+, ver-lw, ogólne

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:

Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS:

70/67

Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:

1.8/1.28 ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:

Kategoria efektu	Efekty uczenia się dla zajęć:	Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku	Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*)
Wiedza	1. Ma wiedzę o normach i zasadach regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarujących w kontekście lobbyngu.	FIR1_KW01	2
	2. Ma wiedzę o procesach zmian w przedsiębiorstwach i organizacjach pod kątem działań lobbystycznych.	FIR1_KW05	2
Umiejętności	3. Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych i organizacyjnych.	FIR1_KU02	2
	4. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menadżera w zakresie lobbyngu.	FIR1_KU06	2
Kompetencje	5. Potrafi współdziałać i pracować w zespole.	FIR1_KK02	2

*) 3 - zaawansowany i szczegółowy, 2 - znaczący, 1 - podstawowy