Opis zajęć (sylabus): Lobbing

Nazwa zajęć:	**Lobbing**	**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):		**2020/2021**	Numer katalogowy: **EKR-F-1SZ-X-53-KF-2020**

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

Literatura podstawowa i uzupełniająca:

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

Uwagi:

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 lobbingu.	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 lobbingu.	FIR1_KU06	2
Kompetencje	5. Potrafi współdziałać i pracować w zespole.	FIR1_KK02	2

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