**Opis zajęć (sylabus): Lobbing**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Nazwa zajęć: | **Lobbing** | **ECTS** | **3** |
| Nazwa zajęć w j. angielskim: | Lobbying | | |
| Zajęcia dla kierunku studiów: | **Turystyka i Rekreacja** | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 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-TU-1SZ-X-53-KF-2019** |

| | |
|---|---|
| Koordynator zajęć: | **Dr Marcin Ratajczak** |
| Prowadzący zajęcia: | **Dr Marcin Ratajczak** |
| 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.<br>b. Określenie zasad dotyczących tego, jak prowadzi się działalność lobbingową w instytucjach Unii Europejskiej, jakie regulacje o charakterze ustawowym i środowiskowym normują działalność lobbingową.<br>c. Poznanie w czym przejawia się profesjonalne lobbowanie we współczesnym świecie.<br><br>**Wykład**<br>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).<br>**Ćwiczenia**<br>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<br>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:**<br>1. Ma wiedzę o normach i zasadach regulujących funkcjonowanie podmiotów gospodarujących w kontekście lobbingu.<br>2. Ma wiedzę o procesach zmian w przedsiębiorstwach i organizacjach pod kątem działań lobbystycznych. | **Umiejętności - Potrafi:**<br>3. Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych i organizacyjnych.<br>4. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menadżera w zakresie lobbingu. | **Kompetencje - Jest gotów do:**<br>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. |

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.
3.3. Wójtowicz K., 1998. Grupy nacisku w procesie tworzenia prawa, Wrocław.
4. Jasiecki K., 2003. Lobbing w USA, Europie Zachodniej i Polsce, Warszawa.|
5.5. Leśniewski B., Lobbing 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 lobbingu. | TR1_KW02 | 2 |
| | 2. Ma wiedzę o procesach zmian w przedsiębiorstwach i organizacjach pod kątem działań lobbystycznych. | TR1_KW04 | 2 |
| Umiejętności | 3. Potrafi właściwie analizować przyczyny i przebieg konkretnych procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych i organizacyjnych. | TR1_KU01 | 2 |
| | 4. Wykorzystuje zdobytą wiedzę do rozstrzygania dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menadżera w zakresie lobbingu. | TR1_KU05 | 2 |
| Kompetencje | 5. Potrafi współdziałać i pracować w zespole. | TR1_KK03 | 2 |
| | | | |

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