

Opis zajęć (syllabus): Lobbying

| | | | |
|-------------------------------|------------------------------|-------------|----------|
| Nazwa zajęć: | Lobbying | 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): | | 2020/2021 | Numer katalogowy: EKR-TU-1SZ-X-53-KF-2020 |

| | | | |
|--|--|---|--|
| Koordinator zajęć: | dr hab. Marcin Ratajczak, Adiunkt | | |
| Prowadzący zajęcia: | Dr 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. b. Określenie zasad dotyczących tego, jak prowadzi się działalność lobbyngową w instytucjach Unii Europejskiej, jakie regulacje o charakterze ustawowym i środowiskowym normują działalność lobbyngową. 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: | 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 lobbyngu. 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 rozstrzygnięcia dylematów pojawiających się w pracy zawodowej menadżera w zakresie lobbyngu. | 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. | | |

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. | 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 lobbyngu. | TR1_KU05 | 2 |
| Kompetencje | 5. Potrafi współdziałać i pracować w zespole. | TR1_KK03 | 2 |
| | | | |

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