Anatomia wpływu: Israel's Lobby w świetle republikańskich wartości i mechanizmów plutokracji

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje napięcie między pluralizmem a ryzykiem zawłaszczenia władzy przez silne grupy interesu, na przykładzie Israel's Lobby. Autor wskazuje, że problemem nie jest samo istnienie lobby, lecz trwała asymetria mobilizacyjna i kapitałowa, która prowadzi do zjawisk takich jak 'political leverage' czy 'anticipatory refleks'. W tekście przywołano ostrzeżenia George'a Washingtona przed 'namiętnym przywiązaniem' do obcych mocarstw, które może zaburzyć racjonalną ocenę interesów narodowych i prowadzić do utraty bezstronności państwa. Analiza podkreśla konieczność stosowania symetrii republikańskiej w ocenie wpływów zewnętrznych, aby uniknąć korupcji procesów decyzyjnych i zachować integralność demokratycznych instytucji wobec mechanizmów plutokratycznych.

The article analyzes the tension between pluralism and the risk of power capture by strong interest groups, using Israel's Lobby as an example. The author indicates that the problem is not the existence of the lobby itself, but a permanent asymmetry in mobilization and capital, which leads to phenomena such as 'political leverage' or 'anticipatory reflex'. The text cites George Washington's warnings against 'passionate attachment' to foreign powers, which can distort the rational assessment of national interests and lead to a loss of state impartiality. The analysis emphasizes the necessity of applying republican symmetry in assessing external influences to avoid the corruption of decision-making processes and maintain the integrity of democratic institutions against plutocratic mechanisms.

Artykuł analizuje ewolucję lobby proizraelskiego w USA, dowodząc, że przestało ono być jedynie tradycyjną grupą nacisku, a stało się zaawansowaną technologią polityczną.

Autor stawia tezę, że współczesne mechanizmy wpływu – od super PAC-ów po tzw. 'anticipatory reflex' (odruch wyprzedzający) – doprowadziły do systemowej asymetrii w amerykańskiej demokracji. Zamiast prostego kupowania głosów, lobby stosuje strategię selektywnego odstraszania i finansowego kształtowania personalnego składu Kongresu, co w efekcie ogranicza autonomię decyzyjną państwa. Wykorzystując koncepcje George'a Washingtona o 'namiętnym przywiązaniu' oraz teorię ekonomii politycznej Mancura Olsona, tekst ukazuje proces przechodzenia od strategicznego sojuszu opartego na racji stanu do instytucjonalnego uwięzienia (institutional lock-in). Głównym celem analizy jest wykazanie, że lęk przed wysokim kosztem politycznym sprzeciwu sprawia, iż pewne opcje polityki zagranicznej zostają usunięte z pola debaty jeszcze przed jej rozpoczęciem, co stanowi realne zagrożenie dla pluralizmu i suwerenności decyzji strategicznych Stanów Zjednoczonych.

SŁOWA KLUCZOWE

Israel's Lobby | mechanizmy plutokracji | pluralizm polityczny | asymetria mobilizacyjna | AIPAC PAC | United Democracy Project | political leverage | Percy factor | anticipatory reflex | Okno Overtona | ekonomia selektywnego odstraszania | kapitał reputacyjny | super PAC | Federalist No. 10 | asymetria bodźców

Paradoks pluralizmu a ryzyko zawłaszczenia władzy

Republika wobec namiętnego przywiązania: Washington, Madison i anatomia politycznego wpływu

Każda demokracja funkcjonuje w ramach pewnego paradoksu. Z jednej strony musi pozwalać obywatelom na organizowanie interesów, przekonywanie władzy, finansowanie idei czy tworzenie stowarzyszeń, gdyż właśnie z tej konkurencji wyrasta pluralizm. Z drugiej zaś powinna nieustannie pytać, w którym momencie prawo do wpływania na rządzących przeobraża się w możliwość zawłaszczenia mechanizmów władzy. Niebezpieczeństwo pojawia się bowiem nie w samym istnieniu grup interesu, lecz wtedy, gdy między nimi powstaje trwała asymetria zdolności mobilizacyjnych. Dzieje się tak, gdy jedna ze stron dysponuje kapitałem, informacją, dostępem do elit i strukturą organizacyjną pozwalającą na sankcjonowanie polityków w sposób, który sprawia, że koszt oporu staje się znacznie wyższy niż koszt podporządkowania. W takim punkcie klasyczna

demokracja pluralistyczna może zachowywać wszystkie formalne instytucje, a jednocześnie podejmować decyzje w warunkach nierównowagi, której konstytucja nigdy wprost nie przewidziała.

W tej przestrzeni mieści się współczesny spór o Israel's Lobby. Clifton przyjmuje za Mearsheimerem i Waltem szerokie rozumienie tego pojęcia: nie chodzi o jedną organizację czy scentralizowany ośrodek dowodzenia, a tym bardziej o społeczność żydowską jako zbiorowego aktora politycznego. Jest to raczej luźna koalicja jednostek i organizacji dążących do utrzymania polityki Stanów Zjednoczonych w kierunku proizraelskim. Mearsheimer i Walt wielokrotnie podkreślali, że używają słowa lobby jako skrótu analitycznego – analogicznie do lobby rolniczego, kubańskiego czy zbrojeniowego – i nie opisują tym samym tajnej struktury ani jednolitego ruchu z centralnym kierownictwem.

Zastrzeżenie to ma zasadnicze znaczenie metodologiczne. Bez niego analiza politycznej siły zbyt łatwo osuwa się w metafizykę zbiorowej sprawczości: zamiast badać konkretne organizacje, przepływy finansowe i sieci dostępu, zaczyna przypisywać działanie całym grupom społecznym. Nauka polityczna powinna postępować odwrotnie – rozszczepiać pozorną jedność na obserwowalne mechanizmy. Problem staje się tym bardziej interesujący, że AIPAC opisuje swoją funkcję w języku całkowicie zgodnym z regułami amerykańskiego pluralizmu. Organizacja deklaruje, iż jej misją jest przekonywanie rządu do prowadzenia polityki wzmacniającej trwałe i wzajemnie korzystne relacje amerykańsko-izraelskie; przedstawia się jako podmiot amerykański, finansowany przez obywateli USA i działający ponad podziałami partyjnymi.

Samo istnienie takiej instytucji nie jest anomalią. W demokracji reprezentacyjnej tysiące organizacji zabiegają o wpływy w kwestiach podatków, handlu czy bezpieczeństwa. Pytanie badawcze pojawia się dopiero krok dalej: czy efektywność danej grupy osiąga skalę, przy której konkurencja interesów przestaje się równoważyć, a politycy zaczynają antycypować jej reakcję jeszcze przed podjęciem decyzji? Clifton określa tę przemianę pojęciami political leverage, Percy factor oraz anticipatory reflex. Zaskakująco współczesnego języka do opisu tego zjawiska dostarcza George Washington. Jego Farewell Address z 1796 roku bywa redukowany do szkolnego banału o niechęci pierwszego prezydenta do trwałych sojuszy, tymczasem w rzeczywistości jest to znacznie bardziej subtelny traktat z psychologii politycznej.

Ryzyko emocjonalnego przywiązania i utrata bezstronności państwa

Washington nie twierdził, że państwo powinno być emocjonalnie sterylne ani że stosunki międzynarodowe mogą istnieć w próżni, bez sympatii i wrogości. Ostrzegał jednak przed sytuacją, w której habitualna sympatia wobec konkretnego kraju zaczyna poprzedzać racjonalną ocenę interesów. Pisał, że "namiętne przywiązanie" do ulubionego narodu może tworzyć iluzję wspólnoty tam, gdzie w rzeczywistości ona nie istnieje, wciągać państwo w cudze spory i prowadzić do przyznawania przywilejów niedostępnych dla innych partnerów. Co istotne, dostrzegał on ryzyko przenikania tej więzi do polityki wewnętrznej: przywiązanie do obcego mocarstwa może otwierać drogę do manipulowania krajowymi frakcjami, opinią publiczną i "public councils".

Logika Washingtona jest znacznie bardziej wymagająca niż prosty izolacjonizm. Pierwszy prezydent domagał się nie tyle generalnej nieufności wobec zagranicy, ile bezstronności sceptycyzmu. Ostrzegał, że czujność wobec obcych wpływów sama może zostać skorumpowana, jeśli stosuje się ją wybiórczo: człowiek obsesyjnie podejrzliwy wobec jednego państwa może właśnie przez tę fiksację przestać dostrzegać wpływy drugiego. W tej części jego politycznego testamentu kryje się zasada, którą można nazwać aksjomatem symetrii republikańskiej.

Jeżeli demokracja uznaje ingerencję obcych interesów za problem, musi stosować tę samą miarę wobec Rosji, Chin, Arabii Saudyjskiej, Kataru, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Izraela, państw europejskich i każdego innego aktora. W przeciwnym razie pojęcie suwerenności staje się narzędziem politycznej selekcji: obcy wpływ jest naganny tylko wtedy, gdy pochodzi od przeciwnika, podczas gdy wpływ sojusznika zostaje przemianowany na partnerstwo. Washingtonowska metafora "ulubionego narodu" nabiera zatem szczególnej wartości analitycznej. Nie chodzi w niej o potępienie sympatii – państwa potrzebują sojuszy, zaufania i strategicznych partnerstw. Problem pojawia się wtedy, gdy sojusz przestaje podlegać rachunkowi kosztów i korzyści.

W zdrowej racji stanu przyjaźń jest silna właśnie dlatego, że wytrzymuje okresową rewizję interesów. W wersji patologicznej sama rewizja zaczyna uchodzić za zdradę. Pojawia się tabu pytania. Nie dyskutuje się już, czy określona pomoc wojskowa, sankcja czy operacja dyplomatyczna służą państwu; pyta się raczej, czy polityk jest wystarczająco lojalny wobec samej relacji. I właśnie w tym punkcie język polityki zagranicznej przechodzi w język ortodoksji.

Dopełnieniem tych ram teoretycznych są rozważania Jamesa Madisona. W Federalist No. 10 z 1787 roku rozpoznawał on frakcję jako zjawisko właściwie nieusuwalne. Ludzie różnią się majątkiem,

przekonaniami i interesami, a wolność nieuchronnie produkuje organizacje zabiegające o realizację własnych celów.

Asymetria bodźców i mechanizmy kontroli agendy

Madison nie proponował zatem eliminacji frakcji. Taka próba wymagałaby albo zniszczenia wolności, albo – co uważał za niemożliwe – narzucenia wszystkim obywatelom tych samych opinii i interesów. Jego rozwiązaniem była kontrola skutków frakcyjności poprzez rozległą republikę, wielość konkurujących interesów oraz instytucje utrudniające trwałe podporządkowanie dobra wspólnego jednemu ośrodkowi. Library of Congress trafnie streszcza rdzeń Federalist No. 10 jako próbę skonstruowania republikańskiego lekarstwa na choroby wynikające z dominacji frakcji.

Madisonowski optymizm opierał się jednak na założeniu, które współczesna ekonomia polityczna nauczyła się kwestionować: że konkurencja frakcji będzie w wystarczającym stopniu pluralistyczna. Problem nie tkwi wyłącznie w liczbie grup, lecz w różnicy kosztów ich organizowania. Mancur Olson pokazał dwa stulecia później, że niewielkie grupy o skoncentrowanych interesach mogą mobilizować się skuteczniej niż ogromne grupy ponoszące koszty rozproszone. Jeśli korzyść przypada kilku tysiącom intensywnie zainteresowanych aktorów, a koszt rozkłada się na setki milionów podatników, każdy beneficjent ma silną motywację do działania, podczas gdy pojedynczy obywatel niemal żadną.

Demokracja może wówczas produkować decyzje, których większość nigdy aktywnie by nie wybrała, lecz przeciw którym również nie uzna za racjonalne się mobilizować. Nie potrzeba tu spisku – wystarczy asymetria bodźców. To właśnie w tym punkcie spotykają się Madison, Olson i współczesna teoria lobbingu. Wpływ polityczny można rozumieć jako funkcję kilku zasobów: intensywności preferencji, zdolności organizacyjnej, dostępu do informacji, kapitału, możliwości mobilizacji wyborców, umiejętności kreowania reputacyjnych nagród i sankcji oraz stopnia zainteresowania konkurentów daną kwestią. Szczególną przewagę zyskuje grupa działająca w obszarze polityki, który dla niej jest egzystencjalnie ważny, lecz dla większości społeczeństwa pozostaje odległy. Obywatel może przez wiele miesięcy nie myśleć o sprzedaży konkretnego rodzaju uzbrojenia, rezolucji Kongresu dotyczącej Bliskiego Wschodu czy szczegółach memoranda bezpieczeństwa; dla wyspecjalizowanej organizacji każda z tych spraw może być priorytetem dnia. To nierówność uwagi, a nie tylko pieniądza, stanowi jedno z najpotężniejszych źródeł politycznej przewagi.

W źródłach mechanizm ten pojawia się wielokrotnie. „Czynnik Percy’ego” opisuje pamięć o politycznej porażce senatora Charlesa Percy’ego jako lekcję dla innych polityków; "anticipatory

reflex" oznacza zaś sytuację, w której decydent przewiduje koszt sprzeciwu i modyfikuje zachowanie, zanim otrzyma bezpośrednią groźbę. Najwyższym stadium władzy nie jest bowiem wydawanie rozkazów, lecz doprowadzenie do sytuacji, w której stają się one zbędne. Jeśli aktor B wie, czego oczekuje aktor A i dostosowuje się, przewidując sankcję, A nie musi interweniować.

Robert Dahl opisywał władzę jako zdolność skłonienia kogoś do działania, którego inaczej by nie podjął; Steven Lukes poszerzył tę koncepcję o kształtowanie samego pola preferencji i tematów dopuszczonych do debaty. W tej perspektywie najskuteczniejsze lobby nie musi wygrywać wszystkich głosowań – wystarczy, że część niekorzystnych propozycji nigdy nie zostanie poważnie wniesiona. Z tego powodu pojęcie Okna Overtona należy traktować nie jako dziennikarską metaforę, lecz jako opis granic politycznej wyobrażalności. Demokracja nie składa się wyłącznie z alternatyw poddawanych głosowaniu. Równie ważne są te uznawane za niemożliwe, niepoważne, niemoralne albo politycznie śmiertelne. Jeśli pewna polityka nie zostaje nawet poddana deliberacji, formalna procedura większościowa niewiele mówi o zakresie rzeczywistego wyboru. Państwo może posiadać wolny parlament, wolne media i konkurencyjne wybory, a zarazem doświadczać silnej kontroli agendy. Jest to miękka forma władzy, trudniejsza do uchwycenia niż prawny zakaz, ponieważ operuje ona poprzez przewidywanie kosztu.

Clifton i Lustick przesuwają w tym miejscu spór o Israel's Lobby z poziomu klasycznego lobbingu ku analizie strukturalnej. Ich książka nie przedstawia się jako neutralna monografia opisowa, lecz jako świadomie polemiczna diagnoza nadmiernego wpływu lobby na amerykańską politykę zagraniczną i debatę publiczną. W centrum zainteresowania autorów znajdują się pieniądze w polityce, egzekwowanie dyscypliny, presja na Biały Dom, ograniczanie debaty oraz relacja pomiędzy polityką izraelskiego rządu a interesem narodowym USA. Clifton i Lustick nie powinni być zatem traktowani jako bezstronny sąd nad sporem, lecz jako autorzy mocnej hipotezy, którą należy poddać surowemu testowi.

Od tradycyjnego lobbingu do systemowej kontroli kosztów wypowiedzi

Ich pozycja wyrasta z tradycji Mearsheimera i Walta, choć pojawia się już w innym świecie politycznym. W swojej pracy z 2006 roku autorzy ci argumentowali, że niezwykła trwałość amerykańskiego poparcia dla Izraela nie daje się w pełni wyjaśnić ani interesem strategicznym, ani moralną wyjątkowością państwa żydowskiego; kluczowym elementem tej układanki jest polityczna skuteczność szerokiej koalicji proizraelskiej.

Dwie dekady później do tradycyjnego lobbingu doszły super PAC-i, radykalnie droższe kampanie prawyborcze, cyfrowa mobilizacja reputacyjna, permanentna wojna w mediach społecznościowych, konflikty uniwersyteckie po 7 października 2023 roku oraz gwałtowna polaryzacja wokół wojny w Gazie. Dawny spór o dostęp do kongresmena został rozszerzony o nowe pytanie: kto ustala koszt wypowiedzenia określonego zdania. Nie wolno jednak przeskoczyć od stwierdzenia istnienia wpływu do tezy o pełnej kontroli. To jedna z najważniejszych zasad dalszej analizy. Lobby może być potężne, a jednocześnie nie być wszechmocne. Może wzmacniać politykę, którą administracja i Kongres z innych powodów i tak chcieliby prowadzić. Może czasem "pchać otwarte drzwi". Może ponosić porażki, być wewnętrznie zróżnicowane lub reprezentować preferencje znacznej części wyborców, a nie tylko wąskiej grupy darczyńców.

Może także współistnieć z innymi silnymi źródłami proizraelskiego kursu: chrześcijańskim syjonizmem, interesami przemysłu obronnego, pamięcią historyczną, strategią wobec Iranu, współpracą technologiczną i wywiadowczą oraz trwałym przekonaniem części elit, że silny Izrael jest strategicznym aktywem USA. Właśnie tak uzasadnia swoją działalność AIPAC, przedstawiając sojusz jako rozwiązanie służące jednocześnie bezpieczeństwu obu państw i amerykańskim interesom strategicznym. Dlatego zasadnicze pytanie naszego artykułu będzie bardziej wymagające niż kwestia tego, czy Israel's Lobby w ogóle "istnieje". Istnieje, jeśli rozumieć to pojęcie jako analityczny skrót dla sieci organizacji i aktorów aktywnie wspierających określoną orientację polityki zagranicznej. Spór zaczyna się przy drugim pytaniu: jaki jest jego krańcowy wpływ na decyzje, które bez niego wyglądałyby inaczej? To pytanie kontrfaktyczne. Wymaga porównania świata rzeczywistego z hipotetycznym scenariuszem, w którym poziom organizacji i finansowej mobilizacji grup proizraelskich byłby znacznie mniejszy. Jeśli decyzje pozostałyby niemal identyczne, hipoteza dominującego wpływu lobby słabnie; jeśli zmieniłyby się radykalnie – rośnie jej moc wyjaśniająca.

W tym układzie Washington dostarcza normy, Madison modelu ustrojowego, Olson ekonomii mobilizacji, a Clifton i Lustick hipotezy empirycznej. Washington pyta, kiedy przywiązanie do sojusznika zaczyna przesłaniać własny interes. Madison analizuje, jak republika radzi sobie z frakcjami. Olson wyjaśnia, dlaczego niewielka, silnie zmotywowana grupa może pokonać ogromną, lecz obojętną większość. Clifton i Lustick pytają wreszcie, czy właśnie taki proces nie zaszedł w przypadku amerykańskiej polityki wobec Izraela.

Te cztery perspektywy tworzą aparat pozwalający uniknąć zarówno apologii, jak i demonologii. Największym błędem byłoby rozpoczynanie analizy od przekonania, że odpowiedź już znamy. Republika traci zdolność uczenia się nie wtedy, gdy istnieją wpływowe lobby, lecz gdy jednych

wpływów nie wolno badać, a innych nie wolno kwestionować. Badanie Israel's Lobby jest zatem testem nie tylko relacji USA-Izrael.

Jest to także test dojrzałości liberalnej demokracji: czy potrafi ona badać własne mechanizmy władzy bez popadania w uprzedzenia i jednocześnie odróżnić walkę z uprzedzeniem od ustanawiania immunitetu dla politycznej potęgi. Washington pozostawił republice ostrzeżenie, którego siła polega właśnie na jego uniwersalności.

Przyjaciel nie przestaje być przyjacielem dlatego, że zadaje mu się pytania. Sojusz nie przestaje być sojuszem dlatego, że poddaje się go rachunkowi interesów. Natomiast państwo, które uznaje samo postawienie takiego rachunku za niedopuszczalne, dokonuje subtelnej zamiany miejsc: to już nie ono posiada sojusz, lecz sojusz zaczyna posiadać jego polityczną wyobraźnię.

Lobby Izraela jako luźna koalicja interesów, a nie monolit etniczny

Należy teraz przejść z poziomu filozofii republikańskiej do konkretnej architektury instytucjonalnej i odpowiedzieć na pytanie, co dokładnie kryje się pod nazwą Israel's Lobby. Kto do niego należy, kto nie, i dlaczego utożsamianie go z amerykańskimi Żydami jest zarówno analitycznie błędne, jak i historycznie niebezpieczne?

Czym jest Israel's Lobby? Granice pojęcia, mapa aktorów i fałszywa figura zbiorowej lojalności

Aby pojęcie Israel's Lobby zachowało wartość naukową, konieczne jest wykonanie czynności mało efektownej, lecz metodologicznie koniecznej: wyznaczenia jego granic. „Lobby Izraela” nie jest bowiem nazwą własną organizacji; nie posiada zarządu, statutu ani jednej listy członków. To kategoria analityczna stworzona po to, by opisać nakładające się na siebie środowiska polityczne, organizacyjne, religijne, finansowe i eksperckie, których wspólnym mianownikiem jest zabieganie o szczególnie silne relacje Stanów Zjednoczonych z Izraelem. Clifton przyjmuje właśnie takie rozumienie, definiując lobby za Mearsheimerem i Waltem jako luźną koalicję osób i organizacji aktywnie kształtujących amerykańską politykę w kierunku proizraelskim, a nie jako monolityczną strukturę religijną.

To rozróżnienie nie jest jedynie semantyczne – od niego zależy uczciwość całej dalszej analizy. Utożsamienie „lobby izraelskiego” z amerykańskimi Żydami byłoby błędem empirycznym, socjologicznym i moralnym jednocześnie. Amerykańscy Żydzi nie tworzą jednolitego bloku politycznego; różnią się w ocenie izraelskich rządów, wojny, osadnictwa, rozwiązania

dwupaństwowego, postaci Netanjahu czy samej roli Waszyngtonu. Badania Pew z 2024 roku wykazały, że 68 procent żydowskich respondentów identyfikowało się z Demokratami lub ku nim skłaniało, a 29 procent z Republikanami; jednocześnie wśród Żydów poniżej 35. roku życia 53 procent deklarowało niekorzystną opinię o izraelskim rządzie. W innym badaniu Pew 46 procent amerykańskich Żydów wskazywało rozwiązanie dwupaństwowe jako najlepszy możliwy rezultat konfliktu, wobec 22 procent opowiadających się za jednym państwem rządzonym przez Izrael. Dane te wystarczają, aby rozbić wygodny, lecz fałszywy stereotyp zbiorowej politycznej lojalności.

Źródła wyrażają tę intuicję w ostrzejszej formie, wskazując na rozdźwięk między priorytetami części organizacji lobbingowych a preferencjami szerokiej społeczności żydowskiej oraz podkreślając obecność w proizraelskim ekosystemie chrześcijańskich ewangelików i środowisk neokonserwatywnych. Warto jednak dokonać tutaj korekty aparatu pojęciowego.

Z faktu, że megadonorzy mogą mieć nieproporcjonalny wpływ, nie wynika automatycznie, iż cały system jest wyłącznie „operacją plutokratyczną" – taka teza wymagałaby osobnego dowodu. Natomiast twierdzenie słabsze, a zarazem bardziej interesujące naukowo, jest dobrze ugruntowane: polityczna intensywność nie musi odpowiadać liczebności społecznej. Niewielka grupa niezwykle zmobilizowanych obywateli może wywierać większy wpływ niż wielokrotnie liczniejsza zbiorowość o słabych preferencjach. Jest to klasyczny problem asymetrii organizacyjnej.

AIPAC i ekosystem lobby jako sieć zróżnicowanych kapitałów

Najbardziej widocznym instytucjonalnym centrum tego ekosystemu pozostaje AIPAC (American Israel Public Affairs Committee). Organizacja definiuje swoją misję wprost: przekonywanie rządu Stanów Zjednoczonych do rozwiązań wzmacniających trwałą i wzajemnie korzystną relację amerykańsko-izraelską.

Według aktualnych danych AIPAC mobilizuje sieć 6,5 miliona obywateli USA ze wszystkich pięćdziesięciu stanów, obejmując Demokratów, Republikanów oraz niezależnych. Liczbę tę należy jednak traktować jako deklarację organizacji dotyczącą skali jej zaplecza, a nie jako zweryfikowany spis aktywnych członków. Samo sformułowanie „brings together 6.5 million U.S. citizens" pokazuje zresztą, jak płynne bywa pojęcie członkostwa w dobie cyfrowej mobilizacji politycznej. AIPAC jest przypadkiem szczególnie interesującym, gdyż w jednej architekturze skupia kilka rodzajów kapitału politycznego. Pierwszym jest kapitał dostępu: możliwość bezpośredniego docierania do parlamentarzystów, administracji i ich personelu. Drugim – kapitał informacyjny, czyli

dostarczanie argumentów, analiz i gotowych ram interpretacyjnych. Trzecim jest kapitał mobilizacyjny: zdolność uruchamiania sympatyków w konkretnych okręgach wyborczych. Czwartym kapitał finansowy, którego znaczenie wzrosło wraz z rozwojem infrastruktury wyborczej związanej z organizacją. Piąty można nazwać kapitałem reputacyjnym: możliwością współdecydowania o tym, kto w Waszyngtonie uchodzi za „wiarygodnego w sprawach Izraela", a kto staje się politykiem problematycznym.

Zasoby te nie muszą być używane jednocześnie; ich skuteczność wynika właśnie z kombinacji. Nie każde wsparcie dla Izraela przechodzi jednak przez AIPAC, a sprowadzanie całego zjawiska do jednej organizacji byłoby kolejnym zniekształceniem. Obok niej funkcjonuje rozległe środowisko think tanków, fundacji, komitetów politycznych, grup religijnych i indywidualnych darczyńców. Słusznie zatem ujmuje się współczesne lobby jako ekosystem, wskazując obok formalnych struktur na megadonorów i zaplecze eksperckie. Pojęcie „ekosystemu" jest tu trafniejsze niż figura piramidy – ta sugerowałaby centrum wydające polecenia, podczas gdy ekosystem zakłada wielu autonomicznych uczestników, którzy mogą się spierać lub konkurować, a mimo to w pewnych kwestiach wytwarzać efekt kumulacyjny.

Najbardziej wymownym dowodem na to, że Israel's Lobby nie jest fenomenem żydowskim w sensie etnicznym czy religijnym, jest skala chrześcijańskiego syjonizmu. Christians United for Israel (CUFI), założone przez pastora Johna Hagee, przedstawia się jako ruch liczący ponad dziesięć milionów członków i największa oddolna organizacja proizraelska w USA. CUFI deklaruje aktywność w mediach, na kampusach i w stolicy federalnej, interpretując wspieranie Izraela jako religijną powinność chrześcijan. Fakt ten radykalnie komplikuje popularny skrót myślowy: w amerykańskiej polityce silne poparcie dla Izraela może wypływać nie z żydowskiej tożsamości, lecz z protestanckiej teologii, eschatologii, konserwatywnej kultury politycznej i republikańskiej geografii wyborczej. Ma to kluczowe znaczenie dla badania mechanizmów wpływu.

Jeśli senator z Teksasu popiera określoną politykę wobec Izraela, nie można tej decyzji automatycznie przypisać AIPAC czy żydowskim darczyńcom. Może on reagować na przekonania własnego elektoratu ewangelikalnego, osobistą wiarę, kalkulację partyjną, strategię wobec Iranu lub interesy przemysłu obronnego obecnego w jego stanie.

W naukach społecznych mamy tu do czynienia z klasycznym problemem współliniowości przyczyn: kilka zmiennych prowadzi w tym samym kierunku, przez co trudno ustalić udział każdej z nich w końcowym wyniku. Dlatego proste równanie „proizraelska decyzja = sukces lobby" jest metodologicznie niedopuszczalne. Lobby należy badać tam, gdzie można wykazać zmianę zachowania, koszt polityczny, presję, finansowe wzmocnienie lub kontrolę agendy, a nie jedynie zgodność poglądów. Jeszcze ciekawszy problem pojawia się przy analizie organizacji żydowskich,

które deklarują przywiązanie do Izraela, lecz sprzeciwiają się części polityki jego rządów. J Street określa się jako ruch „pro-Israel, pro-peace, pro-democracy”, popierając rozwiązanie negocjowane i utworzenie państwa palestyńskiego oraz zasadę, że wspieranie Izraela nie wyklucza krytyki jego władz.

Organizacja ta działa w tym samym systemie politycznym: lobbuje Kongres, wspiera kandydatów i posiada własną infrastrukturę finansowania. W 2026 roku ogłosiła nawet stworzenie funduszu super PAC o wartości 3 milionów dolarów na wybory połówkowe, by wesprzeć kandydatów odpowiadających jej wizji relacji amerykańsko-izraelskich.

Wielowarstwowa redundancja i wewnętrzne podziały lobby

Przypadek J Street odsłania istotny problem definicyjny. Czy organizacja, która jest proizraelska, lecz sprzeciwia się bezwarunkowemu wsparciu rządu Netanjahu, należy do Israel's Lobby? Jeśli kryterium jest wspieranie istnienia i bezpieczeństwa Izraela – niewątpliwie tak. Jeśli jednak kryterium stanowi popieranie aktualnej polityki rządu izraelskiego – już nie. To rozróżnienie pokazuje, że pojęcie lobby nie może być synonimem "wszystkich, którzy są po stronie Izraela". W przeciwnym razie traci ono zdolność do oddania konfliktów politycznych zachodzących wewnątrz samego środowiska proizraelskiego. Można wręcz mówić o konkurencji dwóch znaczeń określenia "pro-Israel". Pierwsze utożsamia interes Izraela z decyzjami aktualnego, demokratycznie wybranego rządu i zakłada, że amerykański sojusznik powinien zapewniać mu szerokie wsparcie oraz swobodę strategiczną. Drugie twierdzi, że długofalowym interesem państwa jest zachowanie demokracji liberalnej, ograniczenie konfliktu, rozdzielenie dwóch narodowych wspólnot politycznych i możliwość krytykowania władz właśnie z pozycji solidarności z państwem. Spór ten jest szczególnie istotny, ponieważ podważa figurę "testu lojalności". Można być jednocześnie przywiązanym do Izraela i uważać, że konkretna polityka izraelskiego rządu szkodzi temu krajowi. W świecie demokratycznym byłaby to różnica banalna; w rzeczywistości głębokiej polaryzacji może stać się linią frontu.

Kolejny poziom struktury stanowią megadonorzy. Ich znaczenie wynika z osobliwej konstrukcji amerykańskiego systemu wyborczego, szczególnie po wyroku Citizens United i rozwoju super PAC-ów. Clifton wskazuje na Miriam Adelson, Haima Sabana czy Ronalda Laudera jako kluczowe elementy architektury wpływu. Nie należy jednak popełnić błędu, łącząc tak różnych ludzi w jedną "klasę sterującą". Darczyńcy różnią się ideologicznie, partyjnie i strategicznie: Haim Saban przez

lata wspierał Demokratów, podczas gdy Adelsonowie stali się filarem republikańskiej infrastruktury finansowej.

Zgodność w kwestii silnego wsparcia Izraela nie oznacza istnienia wspólnego centrum dowodzenia. Oznacza natomiast coś innego: konkretny temat potrafi przeciąć partyjne podziały i tworzyć koalicje, które w innych obszarach polityki nigdy by nie powstały. Tutaj objawia się fenomen, który można określić jako wielowarstwową redundancję wpływu. Jeśli jeden kanał zawodzi, pozostają inne. Polityka może być wspierana przez wyborców ewangelikalnych, finansowana przez wielkich darczyńców, broniona przez organizacje lobbingowe, uzasadniana przez ekspertów bezpieczeństwa, wpisana w interesy przemysłu wojskowego i reprodukowana przez partyjną kulturę Kongresu.

Od teorii spiskowej do analizy instytucjonalnej i mechanizmu leverage

Żaden z tych aktorów nie musi zarządzać pozostałymi; wystarczy, że wektory ich działania w określonym momencie są równoległe. Efektem nie jest konspiracja, lecz nadokreślenie polityczne: ta sama decyzja posiada tyle niezależnych źródeł wsparcia, że jej zakwestionowanie staje się niezwykle kosztowne. To właśnie w tym punkcie teoria spiskowa i analiza instytucjonalna rozchodzą się całkowicie. Teoria spiskowa poszukuje tajnego centrum; analiza instytucjonalna pyta o strukturę bodźców. Tam, gdzie pierwsza zakłada koordynację, druga może wykazać rezultat bez niej. Podczas gdy teoria spiskowa antropomorfizuje zbiorowość i twierdzi: „oni zdecydowali", nauka powinna zapytać: kto dokładnie, jakim narzędziem, przy jakich kosztach, wobec którego decydenta, w jakiej procedurze i z jakim mierzalnym rezultatem? Im mocniejsza jest krytyczna teza, tym bardziej rygorystyczny powinien być jej język. Dotyczy to również think tanków. Notatka przypisuje Washington Institute for Near East Policy szczególną rolę w tworzeniu eksperckiej infrastruktury proizraelskiej polityki oraz wskazuje historyczne związki WINEP z AIPAC, jednak problem wpływu takich instytucji jest szerszy niż kwestia jednego podmiotu.

Współczesny Waszyngton funkcjonuje poprzez swoisty rynek legitymizacji eksperckiej. Administracje potrzebują kadr, media komentatorów, Kongres analiz, a politycy gotowych interpretacji zjawisk, których sami nie są w stanie szczegółowo studiować. Think tank nie musi „sterować" państwem, by posiadać znaczenie; wystarczy, że definiuje zestaw pojęć, dostarcza personelu do administracji i wyznacza granice tego, co w kręgach profesjonalnych uchodzi za stanowisko rozsądne. Można więc mówić nie o pojedynczym lobby, ale o łańcuchu produkcji politycznej legitymacji. Na jednym jego końcu znajduje się wyborca albo darczyńca, na drugim – głosowanie senatora, decyzja Departamentu Stanu lub podpis prezydenta. Pomiędzy nimi operują

organizacje społeczne, PAC-i, think tanki, media, eksperci, rzecznicy, kancelarie, aktywiści kampanijni i personel kongresowy.

Pieniądz jest ważny, lecz sam w sobie nie głosuje. Musi zostać zamieniony w dostęp, dostęp w informację, informacja w narrację, narracja w preferencję polityczną, a preferencja w decyzję. Właśnie ta zdolność translacji kapitału finansowego na kapitał instytucjonalny stanowi właściwy przedmiot badania. Dlatego w dalszej części artykułu najużyteczniejsze będzie rozróżnienie trzech zjawisk, choć nie muszą one tworzyć formalnej typologii.

Pierwszym jest poparcie społeczne – autentyczna preferencja obywateli dla bliskich relacji USA-Izrael. Drugim jest lobbing, czyli legalne i jawne przekonywanie organów państwa do określonych rozwiązań. Trzecim jest leverage – sytuacja, w której przewaga organizacyjna lub finansowa pozwala podnieść koszt politycznego sprzeciwu do poziomu wpływającego na autonomię decyzji. Pierwsze zjawisko jest istotą demokracji, drugie jej normalną technologią; dopiero trzecie otwiera pytanie o deformację równowagi pluralistycznej. Taka gradacja chroni analizę przed łatwym moralizowaniem. Nie każda wpłata jest korupcją, nie każdy telefon do senatora presją niedemokratyczną i nie każde proizraelskie stanowisko pochodzi od AIPAC. Nie każdy przeciwnik Netanjahu jest przeciwnikiem Izraela, a nie każdy amerykański Żyd uważa kwestię Izraela za najważniejszy temat polityczny. I odwrotnie: najpotężniejszym rzecznikiem bezwarunkowego wsparcia Izraela może być chrześcijański ewangelik niemający żadnego związku genealogicznego z judaizmem. Gdy te rozróżnienia zostają pominięte, socjologia polityczna zamienia się w mitologię.

Możemy zatem precyzyjniej zdefiniować przedmiot dalszego badania. Israel's Lobby oznaczać będzie zróżnicowany ekosystem amerykańskich aktorów, którzy w sposób trwały i zorganizowany zabiegają o utrzymywanie szczególnie bliskich relacji Stanów Zjednoczonych z Izraelem i dysponują zdolnością wpływania na proces polityczny poprzez mobilizację wyborczą, finansowanie, lobbying, produkcję ekspertyzy, działania medialne oraz reputacyjne koszty sprzeciwu.

Historyczna prymat racji stanu nad wpływem lobby

Definicja ta nie przypisuje nikomu tajnej lojalności, nie utożsamia lobby z Żydami ani nie zakłada, że cele tego ekosystemu są sprzeczne z interesem USA. Pozwala natomiast zadać znacznie ważniejsze pytanie empiryczne: jak duża jest jego rzeczywista siła i gdzie można ją dostrzec. Odpowiedzi należy szukać nie w deklaracjach, lecz w momentach próby. Polityczna potęga ujawnia się najlepiej nie wtedy, gdy panuje zgoda, ale w sytuacjach konfliktu.

Dlatego kolejnym etapem analizy będzie rekonstrukcja historycznej drogi od Izraela jako strategicznego aktywa zimnej wojny do "special relationship" zdolnej przetrwać zmianę całej architektury systemu międzynarodowego. To tam należy zweryfikować jedną z najważniejszych tez Cliftona i Lusticka: czy po upadku Związku Radzieckiego amerykańsko-izraelska relacja zachowała wyjątkowy charakter dlatego, że nadal wymagał tego interes strategiczny USA, czy też coraz większą część jej trwałości zaczęła zapewniać wewnętrzna amerykańska architektura politycznego wpływu.

Relacje między Stanami Zjednoczonymi a Izraelem są często przedstawiane tak, jakby od chwili powstania państwa żydowskiego prowadziła do współczesności jedna prosta linia: Harry Truman rozpoznał w Izraelu naturalnego sojusznika Ameryki, kolejne administracje rozwijały tę intuicję, a po kilku dziesięcioleciach powstał jeden z najtrwalszych związków strategicznych współczesnego świata. Historia jest jednak mniej uporządkowana.

Przez pierwsze dwie dekady istnienia Izraela Waszyngton nie traktował go ani jako klienta wymagającego bezwarunkowej ochrony, ani jako niezastąpionego instrumentu amerykańskiej strategii. W relacji tej od początku współistniały trzy logiki: moralno-historyczna sympatia wobec państwa powstałego w cieniu Zagłady, krajowa polityka amerykańska oraz chłodna kalkulacja geostrategiczna obejmująca Związek Radziecki, państwa arabskie, dostęp do ropy i stabilność Bliskiego Wschodu. Dopiero później proporcje między tymi czynnikami uległy zmianie.

Harry Truman rzeczywiście podjął decyzję o uznaniu nowego państwa wyjątkowo szybko – 14 maja 1948 roku Stany Zjednoczone uznały jego tymczasowy rząd jako de facto władzę nowego Izraela. Źródła Departamentu Stanu pokazują jednak głębokie pęknięcie wewnątrz administracji. Sam Departament obawiał się konsekwencji dla stosunków ze światem arabskim, dostępu do surowców i stabilności regionu, a także możliwości ekspansji wpływów sowieckich; Truman mimo to zdecydował się na uznanie państwa. Jeszcze ciekawsze są dokumenty wewnętrzne: współpracownicy prezydenta wspominali o bardzo silnej presji w tej kwestii, a dyplomaci ostrzegali, że przedwczesna decyzja może zostać odebrana jako rezultat amerykańskiej polityki wewnętrznej.

Byłoby jednak błędem przyjęcie pierwszego metodologicznego skrótu: że skoro polityka krajowa miała znaczenie przy uznaniu Izraela, to cały późniejszy sojusz jest produktem lobby. Historia lat pięćdziesiątych wręcz temu przeczy. Administracja Dwighta Eisenhowera potrafiła wejść z Izraelem w bardzo ostry konflikt, gdy uznawała, że wymaga tego amerykańska racja stanu. Podczas kryzysu sueskiego w 1956 roku Izrael zaatakował Egipt w ramach skoordynowanej operacji z Wielką Brytanią i Francją. Eisenhower nie podporządkował amerykańskiej polityki solidarności z sojusznikami. Waszyngton poparł rezolucje ONZ potępiające inwazję i wywierał presję na wycofanie sił z Egiptu; w administracji rozważano nawet sankcje wobec Izraela.

Ten epizod jest niezwykle ważny, ponieważ ustanawia kontrfaktyczny punkt odniesienia dla późniejszej historii. Stany Zjednoczone potrafiły powiedzieć izraelskiemu rządowi "nie", nawet w sprawie dotyczącej bezpieczeństwa, jeżeli Biały Dom uważał działania Izraela za sprzeczne z szerszą strategią Zachodu. Eisenhower obawiał się wówczas nie tylko destabilizacji regionu, ale także katastrofalnej sprzeczności wizerunkowej: trudno było potępiać sowiecką interwencję na Węgrzech, a jednocześnie tolerować atak własnych partnerów na Egipt. Suez pokazuje zatem model relacji, w którym sympatia i polityczna bliskość nie eliminowały hierarchii interesów. Sojusznik mógł być ważny, ale interes supermocarstwa pozostawał ważniejszy.

Od strategicznego atutu do trójkąta instytucjonalnego

Zmiana nabrała tempa w latach sześćdziesiątych, a wojna sześciodniowa z 1967 roku stała się jednym z jej momentów formacyjnych. Zwycięstwo Izraela nad Egiptem, Syrią i Jordanią gwałtownie zmieniło równowagę sił w regionie, a jednocześnieunaoczniło militarną zdolność Tel Awiwu do pokonywania państw korzystających z radzieckiego uzbrojenia i wsparcia. Departament Stanu opisuje wojnę z 1967 roku jako wydarzenie, które całkowicie przeobraziło mapę Bliskiego Wschodu i regionalne układy polityczne; ZSRR po konflikcie zwiększył bowiem pomoc wojskową dla Egiptu i Syrii. Izrael przestał być w amerykańskiej percepcji jedynie małym państwem wymagającym ochrony, a zaczął być postrzegany jako aktor zdolny wytwarzać użyteczną dla USA przewagę regionalną.

W tym miejscu pojawia się argument A.F.K. Organskiego, kluczowy dla późniejszego sporu Mearsheimera i Walta, a obecnie Cliftona i Lusticka. Organski zwrócił uwagę na historyczną asymetrię: amerykańska pomoc dla Izraela była relatywnie niewielka w pierwszych dwóch dekadach jego istnienia, by gwałtownie wzrosnąć po około 1970 roku. Wyprowadził z tego wniosek przeciwny do popularnej teorii dominacji lobby. Skoro środowiska proizraelskie zabiegały o pomoc już wcześniej, a gwałtowny wzrost wsparcia nastąpił dopiero wraz ze zmianą znaczenia strategicznego Izraela, to zmienną wyjaśniającą powinno być raczej środowisko geopolityczne niż presja krajowa. Tak powstała słynna koncepcja pomocy dla Izraela jako strategicznego „bargain” – kosztownego, lecz opłacalnego instrumentu powstrzymywania wpływów sowieckich.

W tej perspektywie rok 1973 był równie istotny co 1967. Wojna Jom Kippur obnażyła jednocześnie wartość i cenę izraelskiego sojusznika. Stany Zjednoczone przeprowadziły wielką operację uzupełniania zapasów Izraela, podczas gdy Związek Radziecki wspierał Egipt i Syrię. Kryzys miał wymiar globalny: dwa supermocarstwa balansowały na granicy otwartej konfrontacji.

Od tej chwili amerykańska pomoc wojskowa przestała być dodatkiem do polityki regionalnej, stając się jednym z jej trwałych filarów. Congressional Research Service zauważa, że od wojny z 1973 roku rzecznicy proizraelscy rozwinęli szerokie, zorganizowane działania na rzecz utrzymania dwupartyjnego poparcia w Kongresie, w tym dla transferów militarnych. Rok 1973 ujawnił jednak również cenę strategiczną.

Wsparcie Izraela splotło się z kryzysem naftowym i pytaniem o pozycję USA w świecie arabskim. Sam fakt, że Izrael był sprawnym partnerem militarnym, nie rozwiązywał problemu, który w Waszyngtonie określono by jako ryzyko nadmiernego związania własnej strategii z konfliktem innego państwa. Sojusz mógł jednocześnie odstraszać przeciwników i generować koszty; w języku teorii stosunków międzynarodowych nie był czystym asset ani liability, lecz aktywem obarczonym zobowiązaniami ubocznymi.

Właśnie dlatego niezwykle pouczający jest kryzys 1975 roku. Po niepowodzeniu misji mediacyjnej Henry'ego Kissingera między Egiptem a Izraelem prezydent Gerald Ford poinformował premiera Icchaka Rabina o rozpoczęciu „reassessment" – ponownej oceny amerykańskiej polityki w regionie, obejmującej również relacje z Izraelem. Ford pisał wprost, że decyzja ta ma służyć ochronie „ogólnych interesów Ameryki" na Bliskim Wschodzie i w skali globalnej. Oto niemal laboratoryjny przykład klasycznej racji stanu: prezydent uznał, że nawet bardzo bliski partner powinien być poddawany rewizji, gdy jego zachowanie utrudnia realizację szerszej strategii USA. W tym samym momencie ujawnił się jednak drugi mechanizm, który z czasem stanie się centralny dla analizy Israel's Lobby.

W maju 1975 roku 75 senatorów podpisało list do Forda podkreślający potrzebę dalszego militarnego, dyplomatycznego i ekonomicznego wsparcia Izraela; później liczba sygnatariuszy wzrosła do 76. Charles Percy odmówił przyjęcia jednostronnej formuły i przesłał własne stanowisko, zaznaczając, że amerykańska dyplomacja musi brać pod uwagę interesy wszystkich stron konfliktu. W dokumentach Białego Domu Kissinger oceniał, że izraelscy politycy liczyli na uzyskanie wsparcia za pośrednictwem Kongresu, a list senatorów miał wywrzeć presję na administrację i sceptyków takich jak Percy. Ten epizod jest czymś więcej niż historyczną anegdotą.

Pokazuje on powstanie charakterystycznego dla późniejszej special relationship trójkąta instytucjonalnego: Izrael-Biały Dom-Kongres. W tradycyjnej polityce zagranicznej obce państwo negocjuje przede wszystkim z administracją federalną. W przypadku Izraela coraz większego znaczenia nabiera możliwość odwołania się do Kongresu, opinii publicznej i organizacji krajowych w sytuacji konfliktu z prezydentem. W praktyce oznacza to powstanie wielu punktów dostępu do procesu decyzyjnego. Prezydent może próbować wywrzeć presję, ale Kongres może podnieść jej koszt; administracja może grozić ograniczeniem transferów, lecz sieć aktorów krajowych może

uruchomić polityczną przeciwwagę. Relacja bilateralna częściowo zostaje w ten sposób uwewnętrzniona przez amerykański system polityczny.

Nie oznacza to jeszcze „kontroli" Kongresu. Dokumenty z 1975 roku wskazują na niepewność Forda i Kissingera co do rzeczywistego znaczenia listu senatorów. Ford oceniał później, że część sygnatariuszy mogła poprzeć ogólną deklarację solidarności, zachowując jednak większy sceptycyzm w momencie przejścia od symboliki do konkretnych wydatków. W polityce istnieje bowiem zasadnicza różnica między deklaracją a decyzją kosztową. Podpis pod listem może być tani; głosowanie nad miliardami dolarów, transferem broni czy wejściem w konflikt generuje już zupełnie inne konsekwencje. Właśnie dlatego późniejsze części artykułu będą musiały oddzielić symboliczne przejawy lojalności od zachowań, których koszt polityczny i materialny jest mierzalny.

Instytucjonalizacja sojuszu a bezwładność zależności od ścieżki

Camp David wprowadził trzeci element do powstającej architektury: pokój izraelsko-egipski uczynił Stany Zjednoczone gwarantem nowego regionalnego porządku. Traktat podpisany w 1979 roku nie zmniejszył amerykańskiej obecności, lecz przeciwnie – zinstytucjonalizował ją. Waszyngton wspierał równocześnie Izrael i Egipt, finansując bezpieczeństwo obu państw i budując model pokoju opartego na amerykańskim pośrednictwie. Izrael stawał się więc nie tylko sojusznikiem przeciwko ZSRR, ale elementem systemu dyplomatycznego, którego architektem i gwarantem były Stany Zjednoczone. W latach osiemdziesiątych proces ten postąpił jeszcze dalej; administracja Reagana interpretowała Bliski Wschód przede wszystkim przez podwójną perspektywę: zagrożenia sowieckiego oraz procesu pokojowego zapoczątkowanego w Camp David.

Rozwijano współpracę wojskową i technologiczną, a w lutym 1987 roku Izrael uzyskał status Major Non-NATO Ally wraz z Egiptem, Japonią, Koreą Południową i Australią. Status ten otwierał dostęp do szczególnych form współpracy badawczo-rozwojowej oraz wojskowej. Później doszły wspólne programy obrony przeciwrakietowej, strategiczny dialog między instytucjami oraz ustawowe wzmacnianie partnerstwa. W tym miejscu pojawia się pojęcie zależności od ścieżki (path dependence). Instytucje powołane w konkretnym celu mogą trwać długo po zniknięciu pierwotnej przyczyny ich powstania. NATO stworzono wobec ZSRR, lecz nie przestało ono istnieć w 1991 roku. Międzynarodowe instytucje gospodarcze z okresu powojennego funkcjonują w świecie całkowicie odmiennym od tego, który je powołał. Podobnie więź amerykańsko-izraelska, zbudowana częściowo w warunkach zimnej wojny, wyprodukowała z czasem własną infrastrukturę: porozumienia wojskowe, wspólne technologie, budżety, interesy przemysłowe, kontakty

wywiadowcze, rutyny biurokratyczne, środowiska eksperckie, organizacje polityczne i przyzwyczajenia Kongresu. Gdy taka struktura już istnieje, jej dalsze trwanie nie wymaga corocznego udowadniania pierwotnej racji. To prowadzi nas do „naturalnego eksperymentu", który tak mocno interesuje Cliftona i Lusticka oraz jest wyeksponowany w książce.

Clifton wskazuje koniec zimnej wojny jako pierwszy z trzech procesów, które miały zmienić naturę lobby: upadek ZSRR usunął dawną "geostrategiczną dyscyplinę", podczas gdy amerykańskie wsparcie dla Izraela nie zniknęło. Wcześniejsza wersja tej tezy, obecna już u Mearsheimera i Walta, brzmi następująco: jeżeli głównym uzasadnieniem szczególnego traktowania Izraela było powstrzymywanie Związku Radzieckiego, to koniec ZSRR powinien znacząco zmniejszyć strategiczną wartość tego sojuszu. Bernard Lewis, którego trudno zaliczyć do przeciwników Izraela, zauważał po wojnie w Zatoce z 1991 roku, że Waszyngton najbardziej potrzebował wówczas od Izraela pozostania poza konfliktem, aby nie rozbić koalicji arabskiej przeciwko Saddamowi Husajnowi. Na pierwszy rzut oka eksperyment wydaje się druzgocący dla teorii Organskiego.

ZSRR upadł, Układ Warszawski zniknął, a Rosja przez znaczną część lat dziewięćdziesiątych nie była zdolna do prowadzenia porównywalnej rywalizacji na Bliskim Wschodzie – mimo to amerykańsko-izraelska special relationship nie została zdemontowana. Pomoc nie zanikła, partnerstwo wojskowe pogłębiało się, a kolejne administracje zawierały wieloletnie porozumienia dotyczące wsparcia. Dzisiejsza skala obrazuje siłę tej ciągłości: według Congressional Research Service suma amerykańskich zobowiązań pomocowych wobec Izraela w latach 1946–2025 wynosi około 175 miliardów dolarów w wartościach nominalnych, co odpowiada około 298 miliardom dolarów w wartościach z 2024 roku. Nie należy jednak popełnić błędu i uznać, że samo przetrwanie pomocy po 1991 roku dowodzi dominującej roli lobby. Nie dowodzi. Eksperyment naturalny jest tutaj zanieczyszczony przez kilka zmiennych. Po pierwsze, instytucje cechuje bezwładność. Po drugie, koniec jednego zagrożenia nie oznacza końca wszystkich: wraz ze słabnięciem ZSRR wzrosło znaczenie Iranu, proliferacji rakietowej, terroryzmu i bezpieczeństwa technologicznego.

Od strategicznego wyboru do instytucjonalnego uwięzienia

Po trzecie, współpraca obronna zaowocowała wspólnymi programami, które zyskały własną wartość wojskową i przemysłową. Po czwarte, proces pokojowy z Palestyńczykami, traktat z Jordanią oraz późniejsze relacje Izraela z państwami arabskimi sprawiły, że Izrael zaczął pełnić funkcję odmienną niż w czasach zimnej wojny. Po piąte wreszcie, samo lobby mogło być jednym z kilku mechanizmów podtrzymujących relację, a nie jej jedyną przyczyną. Takie rozróżnienie

pozwala sformułować ciekawszą hipotezę niż prosty dylemat: „geopolityka albo lobby". Być może geopolityka stworzyła szczególną relację, a polityka wewnętrzna pomogła ją utrwalić. Strategiczny aktyw został z czasem przekształcony w instytucję. Instytucja wytworzyła beneficjentów, beneficjenci stworzyli organizacje, a te z kolei zwiększyły koszt odstępstwa od ustalonego kursu. W efekcie polityka, która początkowo wymagała ciągłego uzasadnienia strategicznego, mogła stać się politycznym punktem domyślnym. W języku teorii instytucjonalnej nastąpiło przejście od strategic choice do institutional lock-in. Obecny model pomocy dobrze ilustruje tę logikę.

Memorandum podpisane w 2016 roku, obejmujące lata fiskalne 2019–2028, zakłada – z zastrzeżeniem corocznych decyzji Kongresu – przekazanie 38 miliardów dolarów pomocy wojskowej: 33 miliardów w ramach Foreign Military Financing oraz 5 miliardów na obronę przeciwrakietową. Standardowy poziom wynosi 3,3 miliarda dolarów FMF i 500 milionów dolarów rocznie na wspólne programy antyrakietowe. Choć memorandum nie jest traktatem i formalnie nie wiąże Kongresu, CRS podkreśla, że kolejne parlamenty zasadniczo finansują pomoc zgodnie z jego założeniami. To interesujący przykład miękkiego zobowiązania, które dzięki powtarzalności zyskuje siłę zbliżoną do normy instytucjonalnej. „Special relationship" można więc rozumieć nie jako jedno tajemnicze uczucie łączące dwa narody, lecz jako warstwową konstrukcję historyczną. Jej fundamentem była pamięć Holocaustu i decyzja Trumana. Pierwsze piętra wznosiły się na zimnowojennej rywalizacji, a wojny 1967 i 1973 zwiększyły strategiczne znaczenie izraelskiej potęgi militarnej.

Camp David uczynił Waszyngton gwarantem regionalnego porządku, natomiast lata osiemdziesiąte przyniosły instytucjonalizację współpracy wojskowej. Po 1991 roku więź zaczęła podlegać prawom zależności od ścieżki, otrzymując jednocześnie nowe uzasadnienia strategiczne. Nad całą konstrukcją rozwijał się krajowy ekosystem polityczny – organizacje, wyborcy, darczyńcy, eksperci i parlamentarzyści – którzy zwiększali koszt jej radykalnej rewizji. Clifton i Lustick stawiają zatem pytanie właściwe, choć ich odpowiedź wymaga rygorystycznego sprawdzenia. Nie chodzi bowiem o to, czy Izrael kiedykolwiek był strategicznym aktywem USA; historyczne argumenty za taką oceną są poważne. Znacznie bardziej interesujące jest pytanie, czy polityka zbudowana dla określonego układu geopolitycznego zachowała zdolność samokorekty po zmianie tego układu. Państwo dojrzałe strategicznie powinno być zdolne okresowo ponownie wycenić każdy sojusz. Cena może wzrosnąć, spaść lub pozostać bez zmian. Sam fakt zadania pytania nie jest zdradą sojuszu; przeciwnie, jest elementarną funkcją racji stanu. I tutaj powraca Washington.

Jego ostrzeżenie o „namiętnych przywiązaniach" nie nakazywało Ameryce samotności, lecz zachowanie zdolności rozróżniania między przyjaźnią a automatyzmem. Najbardziej niebezpieczne partnerstwo nie musi być bowiem partnerstwem złym. Wystarczy, że stanie się partnerstwem

nieweryfikowalnym – takim, którego kosztów nie wolno liczyć, alternatyw nie wolno rozważać, a samo postawienie pytania zostaje potraktowane jako akt nielojalności.

AIPAC jako technologia wpływu i mechanizm anticipatory reflex

Historia od czasów Eisenhowera do końca zimnej wojny dowodzi, że amerykańskie administracje potrafiły wielokrotnie wejść w konflikt z izraelskimi rządami, gdy uznawały to za konieczne. Pytanie Cliftona i Lusticka sprowadza się w istocie do tego, czy współczesny Waszyngton zachował jeszcze tę samą swobodę. Aby na nie odpowiedzieć, należy opuścić poziom wielkiej historii i wejść do maszynowni amerykańskiej polityki.

Kolejna część będzie poświęcona AIPAC jako technologii wpływu: dostępowi do Kongresu, produkcji informacji, „serwetce Rosena", testom lojalności, czynnikowi Percy'ego oraz zjawisku, które może być najdoskonalszą formą politycznej władzy – sytuacji, w której polityk nie musi być zmuszany do posłuszeństwa, ponieważ nauczył się przewidywać koszt nieposłuszeństwa. To przejście od zwykłego dostępu do anticipatory reflex. Potęga polityczna rzadko bowiem wygląda tak, jak przedstawia ją literatura sensacyjna.

Najskuteczniejszy lobbysta nie musi wchodzić do gabinetu senatora, kłaść na biurku koperty i żądać konkretnego głosowania. W dojrzałym systemie wpływu taka scena byłaby wręcz dowodem zawodowej niekompetencji. Prawdziwa przewaga budowana jest znacznie wcześniej: podczas selekcji kandydatów, finansowania kampanii, definiowania reputacji polityka, dostarczania ekspertyz, tworzenia sieci kontaktów, mobilizowania wyborców oraz ustanawiania kosztu odstępstwa od preferowanego stanowiska. Najdoskonalszą formą władzy nie jest bowiem zdolność zmuszenia kogoś do zmiany decyzji, lecz doprowadzenie do sytuacji, w której człowiek sam eliminuje z repertuaru opcję, której konsekwencji się obawia. Właśnie w tym sensie AIPAC należy traktować jako interesujący przypadek technologii politycznej, a nie jako metafizyczny podmiot „kontrolujący Waszyngton". Sama organizacja nie ukrywa przecież celu swoich działań.

W 2026 roku AIPAC przedstawia swoją aktywność jako walkę o utrzymanie „proizraelskiego Kongresu", wspieranie polityków sprzyjających relacjom USA-Izrael oraz pomoc w pokonywaniu kandydatów określanych przez organizację jako przeciwnicy tego sojuszu. AIPAC otwarcie informuje również, że wspierany przez niego super PAC United Democracy Project służy właśnie zwalczaniu takich osób. Nie jest to działalność konspiracyjna; przeciwnie – jej istotną częścią jest

demonstracyjność. Siła ma być widoczna, ponieważ zauważona siła działa nawet wtedy, gdy nie jest aktualnie używana.

Clifton opisuje ten mechanizm za pomocą kilku obrazowych pojęć: „800-funtowego goryla", Percy Factor, „testów lojalności", „serwetki Rosena" oraz anticipatory reflex. Choć część tych określeń ma charakter polemiczny i wymaga ostrożności, łącznie wskazują one na istotne zjawisko z zakresu socjologii władzy: przejście od wpływu epizodycznego do wpływu uwewnętrznionego. Organizacja nie musi wygrywać każdego sporu; musi natomiast przekonać otoczenie polityczne, że konflikt z nią może być kosztowny.

Anegdota o „serwetce" Stevena Rosena jest pod tym względem niemal podręcznikowa. Jeffrey Goldberg opisywał w „The New Yorkerze" spotkanie z wieloletnim wysokim urzędnikiem AIPAC, podczas którego Rosen przesunął w jego stronę serwetkę i zasugerował, że organizacja byłaby w stanie zebrać na niej podpisy siedemdziesięciu senatorów w ciągu jednej doby. Nie ma powodu, by traktować ten bon mot jako dowód literalnego podporządkowania siedemdziesięciu członków Senatu. Rosen mógł się przechwalać – zawodowi lobbyści mają naturalną skłonność do wyolbrzymiania własnej sprawczości. Znacznie ciekawsze jest jednak to, co ta metafora miała komunikować. Serwetka była symbolem czasu reakcji. W polityce przewaga często nie należy bowiem do tego, kto ma lepszy argument, lecz do tego, kto najszybciej potrafi zamienić go w skoordynowane działanie instytucjonalne.

Kilka lat później cytat ten otrzymał mimowolną ilustrację. W 2009 roku siedemdziesięciu sześciu senatorów podpisało list dotyczący polityki administracji Baracka Obamy wobec procesu pokojowego, a Stephen Walt przypomniał wtedy właśnie historię z serwetką. Nie oznacza to, że każdy podpis został „wydany" przez AIPAC.

Lobbying jako infrastruktura poznawcza i przewaga skoncentrowanej preferencji

Ukazuje to znaczenie infrastruktury mobilizacyjnej: gotowych tekstów, kontaktów z biurami senatorskimi, relacji personalnych, wiedzy o preferencjach parlamentarzystów oraz zdolności do szybkiego tworzenia ponadpartyjnych koalicji. W systemie demokratycznym sama liczba kontaktów nie jest jeszcze dowodem patologii; stanowi jednak zasób władzy, podobnie jak liczba głosów, budżet kampanii czy kontrola czasu parlamentarnego. Istotę profesjonalnego lobbyingu można wręcz opisać jako redukcję kosztu decyzji dla polityka. Członek Kongresu codziennie konfrontuje się z setkami kwestii, których nie jest w stanie samodzielnie analizować od podstaw.

Potrzebuje zatem skrótów poznawczych: ekspertów, rekomendacji, projektów listów, argumentów i danych pochodzących od osób, którym ufa. Organizacja potrafiąca stale dostarczać taki pakiet nie musikoniecznie „kupować” decyzji; uzyskuje coś subtelniejszego – staje się częścią infrastruktury, dzięki której ta decyzja zostaje przygotowana. Władza informacyjna polega na tym, że pewne pytania docierają do decydenta już wraz z gotową odpowiedzią. W polityce zagranicznej mechanizm ten jest szczególnie silny ze względu na asymetrię zainteresowań. Dla przeciętnego wyborcy szczegółowa rezolucja dotycząca transferu uzbrojenia, statusu konkretnej organizacji bliskowschodniej czy kolejnego memorandum wojskowego pozostaje sprawą peryferyjną. Dla wyspecjalizowanego lobby może być natomiast priorytetem strategicznym.

Tym samym pojawia się znana z ekonomii politycznej przewaga skoncentrowanej preferencji nad rozproszonym zainteresowaniem. Sto tysięcy wyborców o łagodnym przekonaniu może okazać się politycznie słabszych niż kilka tysięcy osób, dla których dana kwestia determinuje wpłatę, wolontariat, rekomendację czy głos w prawyborach. Nie dzieje się tak dlatego, że demokracja przestaje działać, lecz dlatego, że działa według intensywności uczestnictwa, a nie wyłącznie według liczebności przekonań. Najbardziej spektakularnym historycznym symbolem tej logiki stał się przypadek Charlesa Percy'ego.

Przewodniczący senackiej Komisji Spraw Zagranicznych poparł m.in. sprzedaż samolotów AWACS Arabii Saudyjskiej, przez co w części środowisk proizraelskich uznano go za polityka zbyt skłonnego do równoważenia interesów arabskich i izraelskich. W wyborach z 1984 roku kalifornijski biznesmen Michael Goland prowadził kosztowną kampanię niezależnych wydatków wymierzoną w Percy'ego. Ówczesne materiały FEC dokumentują spór dotyczący finansowania tych działań, a „Washington Post” pisał już wtedy o setkach tysięcy dolarów wydanych przez Golanda na reklamy przeciw senatorowi; sam Percy po porażce oceniał, że całkowita skala kampanii mogła wynosić od miliona do 1,6 miliona dolarów.

Mechanizm odstraszania i anticipatory reflex w lobbingu

Należy skorygować zbyt kategoryczną formułę zawartą w notatce, według której "AIPAC doprowadził do usunięcia Percy'ego". Wyniku wyborów nie można naukowo sprowadzić do jednej przyczyny; Percy miał przeciwnika, własny bilans polityczny, lokalny elektorat i funkcjonował w konkretnym kontekście partyjnym. Można natomiast udokumentować, że środowiska proizraelskie uznały jego porażkę za polityczną lekcję. Już w 1986 roku "Washington Post" pisał o funkcjonującym wśród kongresmenów określeniu "Percy factor" oraz o działaczach

wykorzystujących finansowanie wyborcze do nagradzania lub karania polityków w zależności od ich stanowiska w kwestiach izraelskich.

Znaczenie przypadku Percy'ego nie polega zatem wyłącznie na przyczynach jego przegranej, lecz na tym, jak ta porażka została zapamiętana. Pamięć polityczna jest bowiem osobnym zasobem władzy. Thomas Schelling w teorii strategii wskazywał, że groźba działa tylko wtedy, gdy jest wiarygodna. Nie trzeba karać każdego przeciwnika – wystarczy ukarać jednego w sposób na tyle widoczny, by następni zaczęli uwzględniać tę możliwość. W środowisku politycznym powstaje wówczas efekt demonstracyjny. Percy staje się nazwiskiem, ale "Percy Factor" zmienia się w regułę heurystyczną: przypomnienie o tym, co może spotkać polityka, który znajdzie się po niewłaściwej stronie konfliktu.

Mechanizm ten nie jest specyfiką wyłącznie AIPAC. Podobnie funkcjonują związki zawodowe, NRA, przemysł farmaceutyczny, ruchy pro-choice i pro-life, organizacje klimatyczne, branża paliwowa czy grupy technologiczne. Każde skuteczne lobby dąży do tego, by kilka zwycięstw lub porażek wyborczych stało się lekcją dla całej klasy politycznej. Właśnie dlatego przypadek AIPAC jest tak wartościowy poznawczo: pozwala dostrzec w czystej postaci mechanizm właściwy demokracji finansowanej poprzez kosztowne kampanie.

Nie musi tu istnieć korupcyjna transakcja quid pro quo. Wystarczy racjonalny polityk obserwujący losy kolegów. Można to ująć jako prostą funkcję oczekiwanej użyteczności: polityk waży korzyść z głosowania zgodnie z własnym przekonaniem przeciwko przewidywanym kosztom finansowym, wyborczym i reputacyjnym, jakie niesie sprzeciw wobec dobrze zorganizowanej grupy. Im większe prawdopodobieństwo kary i im poważniejsze jej konsekwencje, tym wyższa musi być korzyść z niezależności, aby zachowanie nie uległo zmianie. Kluczowe jest to, że nie obserwujemy bezpośrednio wszystkich decyzji, których polityk zaniechał. Badacz widzi głosowania, ale nie dostrzega niezłożonych poprawek, niewypowiedzianych przemówień, niepodpisanych listów czy pytań, których parlamentarzysta postanowił nie zadawać. To właśnie Lukesowska "trzecia twarz władzy": kontrola nie tylko wyniku sporu, lecz samego zakresu spraw, które w ogóle do niego docierają. Clifton i Lustick określają tę logikę jako anticipatory reflex. W kontekście notatki oznacza to sytuację, w której administracja lub parlamentarzysta przewidują reakcję proizraelskiego ekosystemu i modyfikują własne działania jeszcze przed wystąpieniem otwartego nacisku.

Jest to prawdopodobnie najciekawsza z przedstawionych przez autorów tez, a zarazem najtrudniejsza do empirycznego dowiedzenia. Jeśli Biały Dom wycofuje się pod wpływem publicznej kampanii lobby, związek przyczynowy można rekonstruować na podstawie dokumentów i chronologii. Jeśli jednak prezydent w ogóle nie zgłasza inicjatywy, bo jego doradcy z góry uznali

koszt polityczny za zbyt wysoki, ślad dokumentacyjny jest znacznie słabszy. Dlatego szczególną wartość mają świadectwa insiderów, choć i one wymagają krytycyzmu.

David Steiner, ówczesny prezydent AIPAC, został w 1992 roku potajemnie nagrany podczas rozmowy, w której przechwalał się dostępem organizacji do ludzi z kampanii Billa Clintona. Materiały procesowe FEC potwierdzają istnienie taśmy i fakt, że Steiner mówił o kontaktach politycznych oraz osobach z AIPAC mogących rozmawiać o finansowaniu kampanii. Po ujawnieniu nagrania Steiner przyznał jednak, że część jego słów była przesadzona lub nieprawdziwa, tłumacząc to próbą zaimponowania potencjalnemu aktywiście. To doskonały przykład problemu metodologicznego: przechwałka lobbysty jest dowodem na kulturę organizacyjnej pewności siebie, lecz nie może automatycznie służyć jako dowód rzeczywistej kontroli nad nominacjami prezydenckimi. Podobnej ostrożności wymaga sprawa Stevena Rosena i Keitha Weissmana.

W 2005 roku zostali oni oskarżeni o przyjmowanie i przekazywanie informacji dotyczących bezpieczeństwa narodowego; byli wówczas byłymi pracownikami AIPAC, zwolnionymi przez organizację. Oficjalne źródła dokumentują akt oskarżenia, lecz sam fakt postawienia zarzutów nie jest dowodem winy, ani tym bardziej dowodem na to, że taka działalność stanowiła "standardową praktykę AIPAC", jak bywa to miejscami kategorycznie ujmowane. Sprawa przeciw Rosenowi i Weissmanowi została ostatecznie wycofana przez prokuraturę w 2009 roku.

Dla naszej analizy ważniejsza od retorycznego wyroku nad organizacją jest kwestia tego, jak przepuszczalne mogą stać się granice między lobbingiem, środowiskiem eksperckim, administracją a obiegiem informacji w państwie, którego polityka zagraniczna jest przedmiotem intensywnej konkurencji interesów. Współczesność dostarczyła temu systemowi nowego, potężniejszego narzędzia.

Super PAC-i jako finansowa dźwignia zmiany składu Kongresu

W 2021 roku AIPAC zdecydował się wejść bezpośrednio w infrastrukturę finansowania wyborczego poprzez własny PAC, a rok później powstał United Democracy Project – zarejestrowany w FEC super PAC, zajmujący się niezależnymi wydatkami wyborczymi. W cyklu 2023–2024 UDP zebrał ponad 82 miliony dolarów i wydał ponad 57 milionów, z czego wydatki niezależne, według końcowych tabel FEC, wyniosły około 35,6 miliona dolarów. AIPAC publicznie przedstawiał późniejsze porażki Jamaala Bowmana i Cori Bush jako swoje sukcesy polityczne, przypisując im znaczącą rolę zaangażowania UDP oraz samych członków organizacji. Mechanizm ten nie wygasł

wraz z wyborami 2024 roku; dane FEC za okres od stycznia 2025 do końca czerwca 2026 pokazują, że UDP zgromadził niemal 104 miliony dolarów wpływów, wydając w tym czasie około 27,9 miliona dolarów.

To już jakościowo inny świat niż ten, w którym AIPAC budował swoją pozycję głównie poprzez lobbying legislacyjny, sieć sympatyków i kontakty z Kongresem. Organizacja dysponuje dziś ekosystemem, w którym perswazja polityczna zostaje sprzęgnięta z potężnym kapitałem wyborczym. Tu właśnie należy umieścić pojęcie leverage. Dźwignia nie oznacza, że za każdy milion dolarów kupuje się określoną liczbę głosów senatorów – taki model byłby niemal dziecinny. Dźwignia to możliwość zmiany struktury bodźców. Polityk świadomy, że jego stanowisko w jednej kwestii może uruchomić przeciwko niemu wielomilionową kampanię w prawyborach, kalkuluje inaczej niż ten, dla którego różnica zdań nie rodzi finansowego ryzyka. Nie trzeba udowadniać, że każdy polityk zmienia przez to poglądy; wystarczy stwierdzić, że zmienia się cena politycznej niezależności. To właśnie ta zmienna jest w klasycznej teorii demokracji pomijana. Konstytucja gwarantuje senatorowi prawo do głosowania przeciwko AIPAC, ale nie gwarantuje mu reelekcji.

Pierwsza poprawka chroni AIPAC i jego sympatyków w prawie do organizowania się, wypowiedzi, zbierania funduszy i wspierania kandydatów. Te same zasady chronią ich przeciwników. Z perspektywy formalnej wszystko może zatem działać zgodnie z planem. Problem ma charakter systemowy, a nie kryminalny: gdy dostęp do ogromnego kapitału jest ekstremalnie nierówny, formalna równość praw politycznych współistnieje z głęboką asymetrią zdolności oddziaływania. Analizując AIPAC, należy zatem odejść od kuszącego pytania: „czy organizacja kontroluje Kongres?”. Jest ono zbyt prymitywne, by prowadzić do poważnej odpowiedzi. Właściwe pytania brzmią inaczej: jak często priorytety organizacji stają się ponadpartyjnymi priorytetami ustawodawców? Jak wysoki jest koszt przeciwstawienia się im?

Czy skuteczność ta wynika z przekonywania i reprezentowania autentycznych preferencji wyborców, czy raczej z asymetrii finansowej? Czy politycy zachowują dziś tę samą gotowość do publicznej rewizji pomocy dla Izraela, jaką w poprzednich dekadach demonstrowali Eisenhower czy Ford? I przede wszystkim: czy po spektakularnych porażkach krytyków powstaje efekt uczenia się wśród tych, którzy pozostają w Kongresie? Serwetka Rosena, porażka Percy'ego i współczesne super PAC-i należą do różnych epok technologicznych, lecz opisują kolejne generacje tego samego mechanizmu. Najpierw potęgą była zdolność szybkiej mobilizacji legislacyjnej, później pamięć o możliwości politycznego ukarania, a dziś dochodzi do tego możliwość skoncentrowania dziesiątek milionów dolarów w pojedynczych prawyborach i wybranych okręgach. Historia wpływu politycznego biegnie od telefonu do senatora, przez list i czek, aż po algorytmicznie targetowaną kampanię finansowaną przez super PAC. Narzędzia się zmieniają, lecz zasadnicza logika pozostaje

ta sama: wpływ jest największy wtedy, gdy przeciwnik zaczyna podejmować decyzje z uwzględnieniem twojej reakcji, zanim jeszcze zdążysz ją wyrazić.

Należy zatem przeanalizować samo paliwo tej dźwigni – pieniądz, mechanizm super PAC-ów i megadonorów oraz to, jak amerykański system finansowania polityki zmienił lobbying z gry o dostęp w grę o możliwość kształtowania personalnego składu Kongresu. Dopiero tam można rozstrzygnąć, czy określenie „plutokratyzacja polityki zagranicznej" jest tylko efektownym sloganem Cliftona i Lusticka, czy pojęciem posiadającym rzeczywistą wartość analityczną.

Jeśli „czynnik Percy'ego" opisywał technologię polityczną XX wieku, to jej współczesnym odpowiednikiem jest super PAC. Nie dlatego, że amerykańska demokracja stała się prostym rynkiem, na którym urząd publiczny kupuje się jak przedsiębiorstwo, lecz dlatego, że zmieniła się skala zasobów, jakie prywatny podmiot może skierować na wybór lub pokonanie konkretnego polityka. Wcześniejsza presja działała przede wszystkim poprzez sieci organizacyjne, fundraising, rekomendacje i relacje z kongresmenami.

Plutokratyzacja poprzez mechanizm super PAC-ów

Po orzeczeniach Citizens United v. Federal Election Commission oraz SpeechNow.org v. FEC do tego arsenału dołączyło narzędzie pozwalające skoncentrować dziesiątki, a w wyborach prezydenckich nawet setki milionów dolarów w strukturach formalnie niezależnych od kandydatów. Właśnie w tym przesunięciu Clifton i Lustick upatrują jednego z podstawowych mechanizmów wzrostu współczesnej siły Israel's Lobby, a źródło opisuje go jako przejście w stronę "plutokracji wyborczej". Należy jednak precyzyjnie wyjaśnić, co w 2010 roku rzeczywiście się wydarzyło, gdyż publicystyczny skrót mówiący, że "Citizens United zniosło limity wpłat", jest błędny. Sąd Najwyższy nie zniósł limitów bezpośrednich wpłat na kampanie kandydatów ani nie zalegalizował przekazywania pieniędzy przedsiębiorstwom bezpośrednio na konto polityka. Orzeczenie z 21 stycznia 2010 roku uznało natomiast za niekonstytucyjny zakaz finansowania przez korporacje i związki zawodowe niezależnych wydatków wyborczych oraz tak zwanych electioneering communications. Sąd utrzymał jednocześnie obowiązki dotyczące ujawniania takich wydatków i oznaczania materiałów wyborczych, a zakaz bezpośrednich korporacyjnych wpłat na kandydatów pozostał w mocy. Drugi element konstrukcji pojawił się dwa miesiące później.

W sprawie SpeechNow.org v. FEC federalny sąd apelacyjny dla Dystryktu Kolumbii uznał, że skoro organizacja dokonuje wyłącznie niezależnych wydatków i nie przekazuje pieniędzy bezpośrednio kandydatom, to ograniczenie wysokości wpłat, które może otrzymywać, narusza Pierwszą Poprawkę. Dopiero połączenie logiki Citizens United, SpeechNow oraz późniejszych decyzji

implementacyjnych FEC stworzyło współczesną konstrukcję super PAC-u: komitetu mogącego pozyskiwać ogromne środki i przeznaczać je na komunikację wspierającą albo zwalczającą kandydatów, pod warunkiem że wydatki pozostają prawnie niezależne od ich kampanii. Federal Election Commission wyjaśnia tę zasadę jednoznacznie: niezależny wydatek może wprost nawoływać do wyboru lub pokonania konkretnego kandydata, ale nie może być dokonywany w konsultacji, współpracy ani na żądanie jego kampanii. Same niezależne wydatki nie podlegają limitowi kwotowemu.

W centrum sporu konstytucyjnego znalazły się zatem dwie różne wizje wolności politycznej. Większość Sądu Najwyższego uznała, że państwo nie może ograniczać politycznej wypowiedzi ze względu na tożsamość mówiącego i że niezależne wydatki – także finansowane przez korporacje – nie stanowią same w sobie korupcji w sensie quid pro quo. W tej konstrukcji pieniądz jest środkiem umożliwiającym ekspresję polityczną: ograniczenie wydatku oznaczałoby ograniczenie możliwości dotarcia z przekazem do odbiorców. Krytycy tej doktryny odpowiadają jednak z zupełnie innego poziomu analizy.

Nie pytają wyłącznie, czy kandydat zawarł z donorem przestępczą transakcję "pieniądze za głos", lecz czy system, w którym pojedynczy człowiek może finansować komunikację polityczną na skalę większą niż całe ruchy społeczne, nie powoduje trwałej deformacji równości dostępu do procesu demokratycznego. Na tym właśnie polega różnica między prawniczym pojęciem korupcji a politologicznym pojęciem zależności. W prawie korupcja wymaga konkretnego związku: korzyści w zamian za działanie urzędowe. W ekonomii politycznej można natomiast badać dependency corruption, capture, nierówność agendy albo strukturalne uprzywilejowanie jednych interesów wobec innych. Polityk nie musi otrzymać instrukcji od darczyńcy.

Może po prostu wiedzieć, że określona decyzja zwiększa prawdopodobieństwo pojawienia się finansowanego milionami dolarów przeciwnika w następnych prawyborach. Żaden przepis nie zostaje złamany, żadna koperta nie przechodzi z rąk do rąk, a mimo to struktura oczekiwanych kosztów zachowania ulega zmianie. Clifton ujmuje ten proces za pomocą mocnego pojęcia "plutokracji", wiążąc go z koncentracją finansowania w rękach megadonorów oraz z możliwością kierowania ogromnych zasobów przeciwko konkretnym politykom. Słowo to wymaga jednak dyscypliny. Plutokracja w sensie ścisłym oznaczałaby rządy bogatych. Stany Zjednoczone nadal mają powszechne wybory, konkurencyjne partie, pluralistyczne media i realną możliwość porażki kandydatów wspieranych przez miliarderów. Trafniejszym terminem jest więc plutokratyzacja: proces polegający na wzroście marginalnej użyteczności wielkiego majątku w procesie politycznym. Demokracja nie zostaje zniesiona.

Systemowa dźwignia finansowa zamiast etnicznego wyjątku

Rośnie natomiast zdolność prywatnego kapitału do decydowania o tym, które konflikty polityczne otrzymają nadzwyczajne finansowanie, które kandydatury zostaną obciążone wysokim kosztem i jakie tematy będą stale obecne w komunikacji wyborczej. Właśnie ta różnica ma zasadnicze znaczenie dla analizy Israel's Lobby. Nie można bowiem twierdzić, że system super PAC-ów został skonstruowany specjalnie dla Izraela czy AIPAC. Jest on ogólnym elementem amerykańskiej polityki, z którego korzystają środowiska konserwatywne, progresywne, biznesowe, ekologiczne, związkowe, technologiczne, proizraelskie, a nawet anty-AIPAC-owskie. Ta sama konstrukcja konstytucyjna pozwoliła Elonowi Muskowi stać się jednym z największych finansowych uczestników kampanii Donalda Trumpa w 2024 roku, a Miriam Adelson przekazać – według ujawnionych dokumentów – 95 milionów dolarów do wspierającego Trumpa super PAC-u Preserve America.

Problem Israel's Lobby nie wynika zatem z istnienia jakiegoś szczególnego wyjątku prawnego. Polega on na wyjątkowo efektywnym wykorzystaniu reguł dostępnych dla wszystkich, lecz w praktyce użytecznych przede wszystkim tym, którzy potrafią zgromadzić ogromne środki. Taka obserwacja chroni analizę przed kolejną pułapką. Gdy wielki żydowski darczyńca finansuje politykę proizraelską, łatwo ulec pokusie budowania opowieści o "żydowskich pieniądzach", która natychmiast uruchamia najstarsze antysemickie klisze o finansowej kontroli nad państwem. Tymczasem porównawcza analiza finansowania wyborów ukazuje mechanizm znacznie bardziej banalny, a zarazem systemowo poważniejszy: amerykański system daje ogromną dźwignię każdemu megadonorowi, który dysponuje odpowiednio dużym majątkiem i wystarczająco intensywną preferencją polityczną. Adelson może wykorzystywać tę dźwignię w sprawach Izraela; Musk w kwestiach regulacji, administracji i własnej wizji państwa; inni miliarderzy zaś w sprawach podatków, klimatu, technologii, edukacji, aborcji czy polityki gospodarczej. Osobliwość lobby proizraelskiego należy zatem mierzyć nie etnicznym pochodzeniem darczyńców, lecz stopniem koncentracji środków wokół jednej trwałej osi polityki zagranicznej. W przypadku AIPAC ta ewolucja jest szczególnie widoczna, gdyż organizacja przez dziesięciolecia unikała bezpośredniego wejścia w rolę klasycznego komitetu finansującego kandydatów.

Zmiana nastąpiła pod koniec 2021 roku. W grudniu zarejestrowano AIPAC PAC jako komitet organizacji członkowskiej i lobbyist/registrant PAC. W obecnym cyklu 2025-2026, według danych FEC obejmujących okres do 30 czerwca 2026 roku, zgromadził on około 47,5 miliona dolarów, wydając z tej kwoty około 46,3 miliona. Nie jest to super PAC – jego konstrukcja i zasady

finansowania są odmienne. AIPAC dysponuje jednak obok niego drugim instrumentem: United Democracy Project. UDP został zarejestrowany w styczniu 2022 roku jako niezależny super PAC. Dane FEC ukazują skalę, która przenosi analizę z poziomu retoryki na poziom materialnego potencjału. Od 1 stycznia 2025 do 30 czerwca 2026 roku komitet uzyskał niemal 104 miliony dolarów wpływów, wydał około 52,5 miliona (w tym blisko 27,9 miliona w postaci niezależnych wydatków wyborczych) i zachował ponad 80 milionów dolarów gotówki.

Ekonomia selektywnego odstraszania i efekt dźwigni

Te liczby nie dowodzą, że AIPAC może "kupić Kongres". Dowodzą natomiast czegoś bardziej precyzyjnego: organizacja posiada zdolność do wejścia w wybrane prawybory z zasobami, które w relacji do budżetu kampanii pojedynczego kandydata mogą być ogromne. To właśnie ta proporcja, a nie absolutna kwota, decyduje o efekcie dźwigni. Dziesięć milionów dolarów jest niemal niezauważalne w kosztach ogólnokrajowej kampanii prezydenckiej, ale może radykalnie zmienić strukturę rynku medialnego w jednym okręgu do Izby Reprezentantów. Im mniejsza arena wyborcza, tym większa wartość marginalna zewnętrznego dolara. Dlatego prawybory są dla wyspecjalizowanego super PAC-u szczególnie atrakcyjnym polem interwencji. Frekwencja bywa tam niższa niż w wyborach generalnych, elektorat jest bardziej partyjny, liczba odbiorców reklamy mniejsza, a koszt komunikacyjnego nasycenia rynku relatywnie niewielki. W bezpiecznym okręgu demokratycznym lub republikańskim prawybory mogą być przy tym faktycznym momentem rozstrzygającym, kto przez lata będzie zasiadał w Kongresie.

Tu pojawia się mechanizm, który można nazwać ekonomią selektywnego odstraszania. Nie trzeba przeznaczać milionów przeciwko każdemu politykowi krytycznemu wobec Izraela; system byłby wręcz nieefektywny, gdyby próbował walczyć ze wszystkimi jednocześnie. Znacznie racjonalniej jest wybrać kilka celów, w których warunki są sprzyjające: podatność lokalnego kandydata, obecność możliwego do wypromowania kontrkandydata, wysoka ekspozycja medialna oraz szansa na spektakularne zwycięstwo. Sukces taki jest konsumowany nie tylko lokalnie, ale ogólnokrajowo – jako komunikat wysłany do pozostałych polityków. Milion wydany w jednym okręgu może zatem mieć większą wartość strategiczną niż milion rozdzielony równomiernie między sto okręgów.

Pojęcie leverage nabiera tu sensu dosłownego. Dźwignia to urządzenie, które pozwala niewielkim ruchem w jednym miejscu przesunąć znacznie większą masę gdzie indziej. Finansowanie polityczne działa analogicznie: pieniądze skierowane przeciwko kilku rozpoznawalnym postaciom zmieniają zachowanie znacznie większej liczby parlamentarzystów obserwujących rezultat. Związek przyczynowy nie jest przy tym łatwy do zmierzenia. Członek Kongresu nie ma interesu w

publicznym przyznaniu: "zmieniłem stanowisko, ponieważ obawiam się super PAC-u". Racjonalniej jest przedstawić tę zmianę jako ewolucję poglądów, troskę o bezpieczeństwo, reakcję na nowe informacje lub zwykłe przekonanie ideowe. Właśnie dlatego analiza systemowej presji musi obejmować zachowania całego pola politycznego, a nie tylko deklaracje jego uczestników. Znaczenie megadonora wynika z czegoś więcej niż wielkości przelewu – wielki darczyńca potrafi połączyć trzy zasoby: pieniądz, dostęp oraz intensywną preferencję merytoryczną.

Od kupowania decyzji do selekcji aktorów politycznych

W październiku 2025 roku Donald Trump, przemawiając w izraelskim Knesecie, publicznie przypomniał o częstych kontaktach Sheldona i Miriam Adelsonów z jego administracją. Przypisywał im wpływ na kluczowe decyzje: uznanie Jerozolimy za stolicę Izraela, przeniesienie tam ambasady oraz potwierdzenie izraelskiej suwerenności nad Wzgórzami Golan. Relacja Reutersa z tego wystąpienia odnotowała, że Trump wspominał o telefonach i wizytach Adelsonów w Gabinecie Owalnym, przedstawiając ich jako wyjątkowo skutecznych orędowników izraelskich postulatów. Nie należy jednak wyciągać z tej anegdoty mechanicznego wniosku, jakoby darowizny "kupiły" decyzje prezydenta. Taki związek wymagałby dowodów, których sama zbieżność finansowania i kierunku polityki nie dostarcza.

Trump mógł podzielać te poglądy, a jego elektorat ewangelikalny silnie wspierał część tych działań; administracja prezentowała je zresztą jako element własnej strategii bliskowschodniej. Niemniej wypowiedź prezydenta jest istotna z innego powodu. Dowodzi bowiem, że dostęp megadonora do najwyższego ośrodka decyzyjnego oraz zdolność do intensywnego zabiegania o konkretne rozwiązania nie są jedynie projekcją krytyków lobby. Sam beneficjent wsparcia opisał tę relację jako wyjątkowo bliską i sprawczą.

W tym miejscu można uściślić pojęcie plutokratyzacji. Nie oznacza ono, że bogaci wydają prezydentowi polecenia. Oznacza raczej, że ogromny majątek zapewnia powtarzalny dostęp do przestrzeni niedostępnych dla przeciętnego obywatela; pozwala finansować organizacje działające przez wiele cykli wyborczych, kreować koszty dla przeciwników, podtrzymywać ekspercką infrastrukturę oraz przekształcanie prywatnej intensywności preferencji w publiczną obecność polityczną. Demokratyczna zasada "jeden człowiek, jeden głos" pozostaje formalnie nienaruszona, lecz między jednym głosem a drugim może istnieć milionkrotna różnica w zdolności finansowania perswazji poprzedzającej oddanie tego głosu. Nie prowadzi to jednak do determinizmu. Pieniądze w wyborach mają malejącą produktywność krańcową – kandydat może zostać przeładowany reklamą, wyborcy mogą zareagować negatywnie na zewnętrzne wydatki, a polityk z mniejszym budżetem

może dysponować silniejszą marką, lepszą organizacją lub wierniejszym elektoratem. Miliarderzy regularnie finansują kandydatów, którzy przegrywają.

Jest to kluczowe dla naszej analizy, gdyż obala prostą metaforę kupowania wyniku. Kapitał nie jest głosem. Jest mnożnikiem prawdopodobieństwa, widoczności i organizacyjnej zdolności. Właśnie dlatego jego wpływ ma charakter probabilistyczny, a nie mechaniczny. Poważniejszy problem pojawia się wtedy, gdy działanie finansowe nie służy przekonaniu społeczeństwa do konkretnej polityki zagranicznej, lecz zmianie personalnego składu instytucji, która tę politykę tworzy. To jakościowo inny rodzaj wpływu. Tradycyjny lobbying mówi kongresmenowi: "zagłosuj inaczej". Super PAC może powiedzieć systemowi wyborczemu: "znajdźmy innego kongresmena". Z punktu widzenia mechanizmów demokratycznych obie strategie są legalne i opierają się na Pierwszej Poprawce. Z perspektywy socjologii władzy ta druga jest jednak istotniejsza, ponieważ nie zmienia jedynie decyzji aktora, lecz sam skład zbioru osób zdolnych do podejmowania decyzji. To właśnie dlatego Clifton i Lustick przywiązują taką wagę do wyborów po Citizens United. Ich teza nie powinna jednak brzmieć: "Sąd Najwyższy oddał amerykańską politykę Izraelowi" – byłaby to przesada zarówno prawna, jak i empiryczna.

Znacznie bardziej przekonujące jest stwierdzenie, że zmiana prawa finansowania wyborów zwiększyła wartość strategiczną bogatych i silnie zmotywowanych sieci politycznych. Israel's Lobby było jedną z organizacji najlepiej przygotowanych do wykorzystania tej zmiany, a powstanie AIPAC PAC i United Democracy Project przekształciło dawną siłę dostępu w bezpośrednią zdolność oddziaływania na selekcję kandydatów.

W tym punkcie pieniądz spotyka się z "czynnikiem Percy'ego". Stary model odstraszania opierał się na pamięci o jednym senatorze. Nowy może bazować na widocznych, mierzalnych i wielomilionowych kampaniach przeciwko urzędującym członkom Izby Reprezentantów. Kolejna część będzie zatem testem całej dotychczasowej konstrukcji. Przejdziemy z poziomu teorii i prawa do konkretnych wyborów: przypadki Jamaala Bowmana, Cori Bush i prawybory 2024 roku pokażą, jak działa współczesna ekonomia politycznego odstraszania, ile realnie wydano, w jaki sposób wykorzystano środki i czy można mówić o nowoczesnym odpowiedniku Percy Factor bez popadania w retoryczną przesadę.

> Kiedy sojusz przestaje być przedmiotem racjonalnej rewizji, a samo zadanie pytania o jego koszty zaczyna uchodzić za akt nielojalności, następuje niebezpieczna zamiana ról. Państwo nie posiada wówczas już partnera strategicznego, lecz staje się zakładnikiem własnej politycznej wyobraźni. Czy demokracja, która lęka się liczyć koszt własnych przyjaźni, wciąż może nazywać siebie suwerenną?

Inspiracje

[1] 

"Israels Lobby" Eli Clifton

2026 | Atria/One Signal | ISBN: 9781668210840

Eli Clifton jest amerykańskim dziennikarzem śledczym i współzałożycielem Instytutu Quincy'ego ds. Odpowiedzialnej Sztuki Rządzenia, gdzie pełni funkcję starszego doradcy. Specjalizuje się w relacjonowaniu wpływu pieniędzy na politykę i ich wpływu na politykę zagraniczną USA. Wcześniej Clifton zajmował stanowiska w American Independent News Network, ThinkProgress i Inter Press Service, a także był stypendystą The Nation Institute i Type Media Center. Jego prace śledcze były prezentowane w licznych publikacjach, w tym w „The Guardian", „The Intercept" i „The Nation". Uzyskał tytuł licencjata w Bates College oraz tytuł magistra w dziedzinie międzynarodowej ekonomii politycznej w London School of Economics. W 2026 roku, wraz z politologiem Ianem Lustickiem, napisał książkę „Israel's Lobby: America in the Grip of a Foreign Power".

Eli Clifton *is an American investigative journalist and co-founder of the Quincy Institute for Responsible Statecraft, where he serves as a senior advisor. He specializes in reporting on the influence of money in politics and its impact on U.S. foreign policy. Clifton previously held positions at the American Independent News Network, ThinkProgress, and Inter Press Service, and has been a fellow at The Nation Institute and the Type Media Center. His investigative work has been featured in numerous publications, including The Guardian, The Intercept, and The Nation. He holds a bachelor's degree from Bates College and a master's degree in international political economy from the London School of Economics. In 2026, he co-authored the book "Israel's Lobby: America in the Grip of a Foreign Power" with political scientist Ian Lustick.*

Quincy Institute for Responsible Statecraft

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[1] **"The Israel Lobby and U.S. Foreign Policy"**

John Mearsheimer

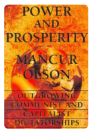
2007 | Macmillan | ISBN: 9780374177720



[2] "The Hell of Good Intentions"

Stephen Walt

Macmillan + ORM | ISBN: 9780374712464



[3] "Power And Prosperity: Outgrowing Communist And Capitalist Dictatorships"

Mancur Olson

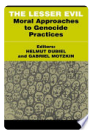
2000 | Basic Books (AZ)



[4] "A Preface to Democratic Theory, Expanded Edition"

Robert Dahl

University of Chicago Press | ISBN: 9780226134260



[5] "The Lesser Evil - Moral Approaches to Genocide Practices"

Steven Lukes

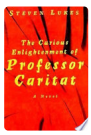
Routledge | ISBN: 9781135758813



[6] "Marxism and Morality"

Steven Lukes

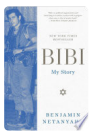
1985



[7] "The Curious Enlightenment of Professor Caritat"

Steven Lukes

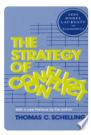
1995 | Verso | ISBN: 9781859849484



[8] "Bibi: My Story"

Benjamin Netanyahu

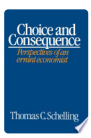
Simon and Schuster | ISBN: 9781668008461



[9] "The strategy of conflict"

Thomas Schelling

1981 | Harvard University Press | ISBN: 9780674251861



[10] "Choice and Consequence"

Thomas C. Schelling

1985 | Harvard University Press | ISBN: 9780674255975



[11] "Arms and Influence"

Thomas C. Schelling

2020 | Yale University Press | ISBN: 9780300246742



[12] "Crusade in Europe"

Dwight Eisenhower

JHU Press | ISBN: 9780801856686

[13] "covfefe"

Donald Trump

ISBN: 9781521582510



[14] "Neo-militant Democracies in Post-communist Member States of the European Union"

Joanna Rak, Roman Bäcker

2022 | Routledge | ISBN: 9781000539066



[15] "Congressional Record"

United States. Congress

1958

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 3a2ba806-4742-48d7-9631-ed7310ceca3a