Gospodarka reputacji i mechanizmy wpływu: analiza systemu sankcji oraz politycznej ekonomii Israel's Lobby w kontekście demokracji plutokratycznej.

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje funkcjonowanie rynku sankcji reputacyjnych jako nowoczesnego systemu kontroli społecznej i zawodowej. Autor przeciwstawia formalny system prawny nieformalnemu mechanizmowi konsekwencji, który obejmuje utratę pracy, kontraktów czy prestiżu w sektorach takich jak medycyna, media i rozrywka. Na przykładach osób takich jak Hesen Jabr czy Rupa Marya, artykuł bada zjawisko 'anticipatory compliance' – sytuacji, w której jednostki aut ocenzurują się, kalkulując ekonomiczny koszt swoich wypowiedzi. Analiza wskazuje, że współczesna cenzura nie polega na zakazach państwowych, lecz na rachunku ryzyka podejmowanym przez prywatne instytucje chroniące wartość swojej marki, co w efekcie tworzy mrożący wpływ (chilling effect) na wolność słowa w ramach demokracji plutokratycznej.

8. The text analyzes the functioning of the reputational sanctions market as a modern system of social and professional control. The author contrasts the formal legal system with an informal mechanism of consequences, which includes loss of employment, contracts, or prestige in sectors such as medicine, media, and entertainment. Using examples of people such as Hesen Jabr or Rupa Marya, the article examines the phenomenon of 'anticipatory compliance' – a situation where individuals self-censor by calculating the economic cost of their statements. The analysis indicates that modern censorship does not consist of state bans, but of a risk calculation undertaken by private institutions protecting their brand value, which effectively creates a chilling effect on freedom of speech within a plutocratic democracy.

Artykuł analizuje mechanizmy wpływu politycznego i społecznego w USA, koncentrując się na relacjach z Izraelem jako studium przypadku dla szerszych procesów demokratycznych. Autor stawia tezę, że trwałość amerykańskiej polityki wobec Izraela nie wynika z totalnego przejęcia państwa przez jedną grupę, lecz z synergii strategicznych interesów, inercji instytucjonalnej oraz niezwykle sprawnej infrastruktury sankcji reputacyjnych i finansowych. Tekst dekonstruuje pojęcie „cenzury", zastępując je koncepcją „rynku sankcji reputacyjnych" – policentrycznego systemu, w którym prywatne podmioty (media, uczelnie, korporacje) niezależnie od siebie podnoszą koszt politycznego sprzeciwu, wywołując efekt mrożący i tzw. zgodność poprzedzającą sankcję (anticipatory compliance). Analiza przechodzi od poziomu konkretnych przypadków zawodowych do teorii ekonomii politycznej (Olson, Lukes), wskazując na asymetrię między skoncentrowanymi interesami lobby a rozproszonymi kosztami ponoszonymi przez obywateli. Całość służy jako przestroga dla Europy przed niejawnością wpływów i wezwanie do budowy architektury transparentności, w której suwerenność państwa opiera się na zdolności do ciągłego, racjonalnego przemyślenia swoich sojuszy bez lęku przed odwetem reputacyjnym.

SŁOWA KLUCZOWE

gospodarka reputacji | mechanizmy wpływu | Israel's Lobby | demokracja plutokratyczna | rynek sankcji reputacyjnych | anticipatory compliance | chilling effect | policentryczna regulacja reputacyjna | izomorfizm instytucjonalny | władza klasyfikacyjna | cyfrowy panoptikon | asymetria sankcji | suwerenność intelektualna | capture | reputacyjny credit score

Rynek sankcji reputacyjnych jako system kontroli

Gospodarka reputacji: media, medycyna, kancelarie i Hollywood jako przestrzenie sankcji bez wyroku

Liberalna demokracja opiera się na co najmniej dwóch systemach wymierzania konsekwencji. Pierwszy jest formalny: to prawo, sąd, procedura, dowody, możliwość odwołania i przewidywalność sankcji. Drugi ma charakter społeczny: obejmuje reputację, zatrudnienie, kontrakty, awanse,

zaproszenia, klientów, granty, reprezentację agencji, dostęp do platform czy pozycję zawodową. Ten drugi system istniał zawsze, jednak epoka mediów społecznościowych nadała mu skalę i trwałość nieznaną wcześniejszym pokoleniom.

Człowiek może nie popełnić przestępstwa, nie naruszyć regulaminu i uniknąć formalnej kary ze strony państwa, a mimo to w ciągu kilkudziesięciu godzin utracić pracę, kontrakt, opiekę agenta i perspektywy zawodowe. Nie mamy tu do czynienia z cenzurą w klasycznym, konstytucyjnym sensie, lecz z czymś trudniejszym do uchwycenia: rynkiem sankcji reputacyjnych. Książka interpretuje wydarzenia po 7 października 2023 roku jako powstanie szerokiego systemu represji, który objął uniwersytety, media, medycynę, kancelarie i przemysł rozrywkowy. Przywołuje m.in. Hesen Jabr, Rupę Maryę, Susan Sarandon i Melissę Barrerę jako osoby, których wypowiedzi na temat Gazy pociągnęły za sobą konsekwencje zawodowe.

W najostrzejszej wersji notatka łączy te przypadki w jeden mechanizm "patrolowania granic dyskursu". Taka synteza jest intelektualnie kusząca, lecz wymaga zasadniczej korekty. Brakuje dowodów na to, że wymienione instytucje działały pod kierownictwem jednego centrum lub że każda decyzja personalna była efektem interwencji Israel's Lobby. Można natomiast badać, czy liczne autonomiczne podmioty zaczęły reagować według podobnego schematu bodźców i czy suma tych reakcji stworzyła środowisko wywołujące anticipatory compliance – zgodność poprzedzającą sankcję.

Klasyczna ekonomia zakłada, że przedsiębiorstwo zarządza nie tylko aktywami materialnymi, ale i wartością marki. Szpital sprzedaje zaufanie, kancelaria wiarygodność, studio filmowe relację z publicznością, gazeta autorytet epistemiczny, uniwersytet prestiż, a agencja talentów reputacyjną wartość swoich klientów. Z tej perspektywy wypowiedź pracownika lub artysty może zostać potraktowana nie jako prywatna opinia, lecz jako ryzyko dla aktywów przedsiębiorstwa. Firma dokonuje wówczas kalkulacji: jaki będzie koszt pozostawienia danej osoby, a jaki koszt jej usunięcia?

Moralne słownictwo o "wartościach organizacji" może być autentyczne, jednak często kryje pod sobą zwyczajny rachunek ryzyka. To właśnie odróżnia współczesną sankcję reputacyjną od dawnej cenzury państwowej. Cenzor zabraniał wydrukowania książki; dzisiejsza instytucja może pozwolić autorowi mówić wszystko, jednocześnie informując, że nie chce z nim współpracować. Pierwsza Poprawka chroni obywatela przed ingerencją państwa, ale nie gwarantuje mu roli filmowej, zatrudnienia w prywatnym szpitalu ani reprezentacji przez agencję. Z prawnego punktu widzenia obszary te są radykalnie różne od działań rządu. Socjologicznie jednak skutek może być podobny: człowiek zachowuje prawo do wypowiedzi, ale zaczyna kalkulować jej ekonomiczną cenę.

Przypadek Hesen Jabr jest pod tym względem pouczający, gdyż nie daje się uczciwie zredukować do sloganu "pielęgniarka zwolniona za Palestynę". Jabr, palestyńsko-amerykańska muzułmanka pracująca w NYU Langone Health, otrzymała w maju 2024 roku nagrodę za pracę z matkami doświadczającymi utraty dziecka. W przemówieniu odniosła się do cierpienia kobiet w Gazie i nazwała izraelską operację "genocydem". Szpital rozwiązał z nią stosunek pracy, choć jego rzecznik twierdził, że Jabr była już wcześniej, w grudniu, ostrzegana przed przenoszeniem poglądów politycznych do miejsca pracy, a ostatnie wystąpienie zdenerwowało część współpracowników.

Ocena tego przypadku zależy od pytania, które zadajemy. Jeśli pytamy, czy wypowiedź o Gazie wywołała konsekwencje zawodowe – odpowiedź brzmi: tak. Jeśli zaś pytamy, czy Jabr została zwolniona wyłącznie za poparcie Palestyńczyków, materiał dowodowy jest mniej jednoznaczny, gdyż pracodawca wskazywał na wcześniejsze ostrzeżenia i kontekst uroczystości.

Jeżeli natomiast pytamy, czy prywatny szpital powinien wymagać politycznej neutralności podczas oficjalnych wydarzeń, wchodzimy w spór normatywny. Właśnie ta wielowarstwowość musi pozostać w analizie. "Represja" jest interpretacją; zwolnienie jest faktem; przyczyna zwolnienia pozostaje przedmiotem sporu. Jeszcze bardziej złożony jest przypadek Rupy Maryi, lekarki i profesorki University of California, San Francisco.

Koszty procesowe i zawodowe jako mechanizm mrożący

We wrześniu 2024 roku Marya opublikowała wpis dotyczący izraelskiego studenta medycyny; opisała w nim obawy studentów, że mógł on wcześniej służyć w IDF, i zapytała o jego potencjalny udział w działaniach w Gazie. Władze UCSF uznały to za próbę wywarcia nacisku na studenta ze względu na jego narodowość i podjęły kroki dyscyplinarne, w wyniku których Marya została odsunięta od części obowiązków. Później utraciła stanowisko, a w 2025 roku pozwała University of California, argumentując, że ukarano ją za chronione konstytucyjnie wypowiedzi dotyczące Izraela i syjonizmu. Uniwersytet przedstawiał sprawę natomiast jako dbałość o środowisko wolne od dyskryminacji i ochronę studentów przed atakami. Przypadek ten jest jeszcze istotniejszy niż sytuacja Jabra, ponieważ UCSF jest instytucją publiczną. Pierwsza Poprawka ma tu znaczenie bezpośrednie, a nie tylko kulturowe. Jednocześnie uczelnia medyczna ma obowiązek zapewnić studentom warunki, w których narodowość nie staje się podstawą podejrzeń o udział w zbrodniach. Konflikt ten nie daje się zatem rozstrzygnąć prostym hasłem „wolność słowa” lub „walka z antysemityzmem”.

Zderzają się tutaj prawa wykładowcy i studenta, autonomia akademicka, obowiązek niedyskryminacji oraz szczególna etyka relacji w zawodach medycznych. To właśnie takie przypadki pokazują, dlaczego teoria jednej wielkiej operacji cenzorskiej jest za słaba: usuwa ona konflikt praw, który stanowi sedno sytuacji. Nie można jednak ignorować efektu demonstracyjnego. Młody lekarz obserwujący los Maryi nie będzie analizował setek stron późniejszego pozwu. Zapamięta prostszy sygnał: publiczne wypowiedzi o Izraelu mogą doprowadzić do dochodzenia, odsunięcia od obowiązków i wieloletniego sporu prawnego. To wystarczy, by wywołać chilling effect. Sankcja nie musi być prawomocna, aby działała odstraszająco – wystarczy, że sam proces jest kosztowny.

Mechanizm reputacyjny widać jeszcze wyraźniej w kancelariach prawnych. Rynek wielkich amerykańskich firm opiera się na niezwykle intensywnej selekcji. Student elitarnej szkoły prawa przez lata inwestuje w dyplomy, praktyki i kontakty, by uzyskać ofertę zatrudnienia, której wartość finansowa w pierwszych latach kariery może sięgać setek tysięcy dolarów. Cofnięcie takiej oferty w przeddzień rozpoczęcia pracy nie jest zatem drobną niedogodnością; może ono zniszczyć ekonomiczną stopę zwrotu z wieloletniej inwestycji edukacyjnej. Po 7 października część dużych kancelarii rzeczywiście wycofywała oferty studentom związanym z propalestyńskimi oświadczeniami. Reuters odnotował, że Winston & Strawn oraz Davis Polk cofały oferty osobom, które podpisały lub pełniły funkcje kierownicze w organizacjach publikujących kontrowersyjne treści dotyczące ataku Hamasu. Kancelarie argumentowały, że wypowiedzi te są sprzeczne z ich wartościami.

Jest to ważna korekta wobec języka „blacklisty" pojawiającego się w części ujęć. Faktem jest cofanie ofert, jednak teza o jednej skoordynowanej czarnej liście obejmującej setki kancelarii wymagałaby odrębnego dowodu. Poznawczo wartościowe jest to, że część tych konfliktów trafiła do sądów. Jinan Chehade pozwała Foley & Lardner, twierdząc, że oferta została cofnięta z powodu dyskryminacji etnicznej i religijnej po analizie jej propalestyńskich wypowiedzi. Firma odpowiedziała, że powodem były treści interpretowane przez kierownictwo jako niezgodne z wartościami kancelarii po ataku Hamasu. W styczniu 2026 roku federalna sędzia odmówiła oddalenia sprawy, uznając, że istnieją materialne spory faktyczne wymagające rozstrzygnięcia przez ławę przysięgłych – w tym pytanie o to, czy firma traktowała porównywalne zachowania różnych pracowników w sposób równy. To przykład wzorcowy dla naukowej ostrożności.

Fakt, że pozew przetrwał wniosek o oddalenie, nie oznacza, że kancelaria dopuściła się dyskryminacji. Oznacza jedynie, że sąd uznał twierdzenia i zgromadzony materiał za na tyle istotne, by nie można było rozstrzygnąć sprawy bez dalszego postępowania. Właśnie tego rodzaju rozróżnienia są konieczne, gdy opisujemy „represję". W przeciwnym razie język polityczny wyprzedza prawo.

Policentryczna regulacja reputacyjna zamiast centralnego sterowania

Już w maju 2023 roku podobny pozew przeciw DLA Piper wniosła palestyńska absolwentka prawa, Yasmeen Elagha, twierdząc, że cofnięcie oferty zatrudnienia było związane z jej tożsamością i działalnością propalestyńską. Firma argumentowała decyzję innymi powodami, wskazując na zachowanie kandydatki oraz przebieg procesu rekrutacyjnego. Sama mnogość takich spraw nie dowodzi systemowej dyskryminacji, lecz wskazuje na wyłonienie się nowego pola konfliktu w prawie pracy: granicy między wartościami pracodawcy (employer values) a zakazaną dyskryminacją politycznie skorelowaną z religią lub pochodzeniem.

Hollywood dostarcza wersji jeszcze bardziej przejrzystej, ponieważ tam reputacja jest niemal dosłownie kapitałem. Aktor nie jest jedynie pracownikiem, lecz produktem marketingowym; film sprzedaje bowiem fabułę, markę i nazwiska, oferując możliwość dotarcia do szerokiej publiczności. W listopadzie 2023 roku Spyglass Media Group zwolniło Melissę Barrerę z „Scream 7" po jej wpisach dotyczących wojny w Gazie. Barrera pisała między innymi o „genocide and ethnic cleansing", co Spyglass uznało za przekroczenie linii antysemityzmu i mowy nienawiści. Nie była to decyzja państwa ani organizacji lobbingowej, lecz prywatnego producenta względem osoby mającej odgrywać centralną rolę w wartościowej franczyzie.

Konsekwencje okazały się jednak długotrwałe. Barrera przyznała rok później, że przez około dziesięć miesięcy po usunięciu z serii liczba poważnych ofert zawodowych gwałtownie spadła. Historia ta pozostawała obecna w publicznej narracji wokół „Scream 7"; Variety opisywało zwolnienie aktorki jako jeden z głównych punktów kryzysu produkcji, który wymusił przebudowę scenariusza i zmianę obsady. Ostatecznie film odniósł sukces kasowy, co z perspektywy ekonomii reputacyjnej również jest istotne: decyzja, którą krytycy uznali za moralny błąd, nie okazała się biznesową katastrofą. Nie istnieje więc automatyczny mechanizm, w którym społeczny sprzeciw wobec sankcji reputacyjnej przekłada się na ekonomiczne ukaranie firmy.

Podobna sytuacja dotknęła Susan Sarandon, z którą United Talent Agency zakończyło współpracę po jej wypowiedzi podczas propalestyńskiego wiecu w Nowym Jorku. Aktorka stwierdziła wówczas, że część Żydów doświadczających strachu zaczyna rozumieć, jak często czują się muzułmanie w USA. Wypowiedź ta została oceniona jako relatywizująca szczególny charakter antysemickiego zagrożenia, co skłoniło UTA do zakończenia reprezentacji aktorki. Ponownie mamy do czynienia nie z zakazem wypowiedzi, lecz z zerwaniem relacji biznesowej.

Hollywood w 2023 roku dostarczyło wielu podobnych przykładów: agenci tracili stanowiska, klienci przenosili się między biurami, a kierownictwa firm próbowały zdefiniować granice moralnej akceptowalności sformułowań. Variety opisywało to środowisko jako głęboko podzielone; w jednych przypadkach agencje zrywały współpracę, w innych pozostawały przy klientach mimo nacisków wpływowych osób. Właśnie ta niespójność jest kluczowa: przeczy prostemu modelowi centralnego sterowania. Pokazuje raczej rynek instytucji reagujących na podobne bodźce, lecz wyznaczających różne granice. Można powiedzieć, że mamy tu do czynienia z policentryczną regulacją reputacyjną. Nie istnieje ministerstwo opinii.

Istnieją producenci, agencje, dyrektorzy, klienci, darczyńcy, pracownicy, grupy aktywistyczne, media społecznościowe i odbiorcy. Każdy z nich może zainicjować koszt. Tweet prowadzi do skargi, skarga do artykułu, artykuł do kryzysowego spotkania zarządu, a zarząd do decyzji kadrowej. Żaden uczestnik nie musi posiadać pełnej kontroli nad procesem; skoordynowany rezultat może wyłonić się z nieskoordynowanych zachowań. To dokładnie to zjawisko, którego teoria spiskowa nie potrafi opisać, szukając odpowiedzi na pytanie „kto kazał". Tymczasem współczesne systemy władzy często działają bez wydawania rozkazów.

Instytucje obserwują reakcje innych i uczą się z ich doświadczeń. Jeśli jeden aktor zostaje zwolniony, kolejny producent wcześniej analizuje ryzyko. Jeśli kancelaria znajdzie się w centrum burzy medialnej, następna wprowadza bardziej restrykcyjny screening kandydatów. Jeśli szpital doświadczy konfliktu pracowniczego, inny przygotowuje wytyczne dotyczące wypowiedzi podczas uroczystości.

Normy rozchodzą się przez naśladownictwo instytucjonalne. Teoria organizacji nazywa to izomorfizmem. Instytucje w tej samej branży upodabniają swoje procedury nie dlatego, że jedna wydaje drugiej polecenia, lecz ponieważ podlegają podobnemu prawu, presji reputacyjnej i oczekiwaniom profesjonalnym. W warunkach niepewności kopiowanie jest racjonalne: „skoro konkurenci to robią, zapewne coś wiedzą". W efekcie z wielu prywatnych decyzji może wyłonić się norma branżowa bez centralnego autora. Media są w tym kontekście szczególnie interesujące, gdyż nie tylko podlegają gospodarce reputacji, ale same ją produkują. Każda redakcja posiada stylebook i procedury weryfikacji; nie jest to cenzura, lecz fundament profesjonalnego dziennikarstwa. Problem zaczyna się jednak wtedy, gdy zasady językowe stają się przedmiotem sporu o asymetrię narracji.

Władza klasyfikacyjna i kontrola terminologiczna w mediach

Książka przywołuje wewnętrzne wytyczne „New York Timesa" jako przykład ograniczania terminologii dotyczącej Gazy. W kwietniu 2024 roku The Intercept opisał dokument, w którym dziennikarzom zalecano dużą ostrożność przy stosowaniu określeń takich jak „genocide" i „ethnic cleansing". Sugerowano preferowanie sformułowań bardziej konkretnych geograficznie zamiast terminów politycznie obciążonych, takich jak „occupied territory"; memo zawierało również ograniczenia w używaniu słów „Palestine" i „refugee camps". Rzecznik „Timesa" odniósł się do tego, twierdząc, że tego rodzaju zalecenia są standardową praktyką, która ma służyć dokładności, spójności i niuansowaniu relacji.

Trudno na podstawie samego memo wysnuć wniosek, że AIPAC czy Israel's Lobby „kontroluje New York Timesa" – źródła tego nie dowodzą. Można natomiast analizować, czy polityka terminologiczna wywołuje asymetryczne skutki. Język nie jest neutralnym opakowaniem faktu. „Obszar" i „terytorium okupowane", „dzielnica" i „obóz uchodźców", „operacja wojskowa" i „masakra" nie są synonimami. Wybór konkretnego terminu aktywuje inną historię i inne intuicje moralne. Redakcja sprawuje zatem władzę klasyfikacyjną: nie decyduje bezpośrednio, co czytelnik ma myśleć, ale wpływa na kategorie, przez które wydarzenie staje się myślane.

Jeszcze ostrzejszym przykładem wzajemnej kontroli mediów i organizacji monitorujących był epizod z udziałem HonestReporting z listopada 2023 roku. Organizacja publicznie zapytała, czy palestyńscy fotoreporterzy dokumentujący atak Hamasu z 7 października mogli posiadać wcześniejszą wiedzę o operacji. AP, Reuters, CNN i „New York Times" odrzuciły te sugestie. Executive director HonestReporting przyznał w rozmowie z AP, że organizacja nie dysponowała dowodami potwierdzającymi tę hipotezę, a jedynie zadawała pytania. Mimo to dyskusja przyniosła realne konsekwencje: AP i CNN zerwały współpracę z jednym z freelancerów, Hassanem Eslaiahem, którego wcześniejsze relacje z liderem Hamasu wywołały odrębne pytania etyczne.

Cyfrowy panoptikon i asymetria sankcji reputacyjnych

Ten przypadek stanowi niemal modelową ilustrację reputacyjnej dynamiki sieciowej. Organizacja nie musiała udowadniać winy, by uruchomić proces; samo publiczne pytanie stało się wiadomością, wiadomość wygenerowała presję, a ta z kolei wymusiła reakcję redakcji, która posłużyła jako fundament dalszej debaty. W tempie mediów społecznościowych znika przestrzeń na tradycyjne

rozdzielenie „oskarżenia” od „ustalenia” – reputacja może zostać ukarana, zanim zakończy się proces poznawczy.

Byłoby jednak błędem uznać każdą tego rodzaju kampanię za nieuprawnioną. Organizacje monitorujące media mają prawo wskazywać stronniczość i konflikty interesów, redakcje powinny badać zachowanie freelancerów, a producenci wyznaczać granice reputacyjne swoich marek. Szpital musi chronić pracowników przed wrogim środowiskiem, podobnie jak kancelaria może oczekiwać profesjonalizmu od przyszłych prawników.

Problem nie tkwi zatem w samym istnieniu sankcji, lecz w proporcjonalności i symetrii ich stosowania. Jeśli publiczne pochwalanie zabijania izraelskich cywilów staje się dla instytucji silnym argumentem za zerwaniem współpracy, analogiczny test powinien dotyczyć osoby pochwalającej masowe zabijanie cywilów palestyńskich. Jeżeli wezwanie do zbiorowej odpowiedzialności Żydów uznaje się za sprzeczne z wartościami organizacji, to traktowanie Palestyńczyków lub muzułmanów jako terrorystów powinno podlegać identycznej ocenie.

Właśnie w symetrii ujawnia się różnica między zasadą a partykularyzmem. Książka sugeruje, że obecne sankcje są zasadniczo asymetryczne i stosowane bardziej konsekwentnie wobec krytyków Izraela. Jest to jednak hipoteza wymagająca systematycznego badania porównawczego; seria spektakularnych przypadków nie wystarcza do jej udowodnienia. Potrzebny byłby zbiór danych obejmujący osoby wypowiadające się zarówno propalestyńsko, jak i proizraelsko, uwzględniający treść wypowiedzi, stanowisko zawodowe, rodzaj instytucji oraz decyzje pracodawców. Dopiero wtedy można by precyzyjnie mierzyć asymetrię.

Niemniej nawet bez takich badań obserwujemy już zjawisko powstania rynku ryzyka wypowiedzi. Przed publikacją opinii człowiek nie pyta dziś wyłącznie o jej prawdziwość, moralność czy zgodność z prawem. Pyta raczej: czy ktoś zrobi screenshot? Czy wpis trafi do pracodawcy? Czy nazwisko pojawi się w wyszukiwarce? Czy klient zagrozi odejściem, a fundraiser straci donora? To inna antropologia sfery publicznej niż ta, którą wyobrażali sobie Madison czy Mill. Obywatel pozostaje wolny, lecz jego wypowiedź generuje trwały zapis ekonomiczny, który cyfrowa pamięć jedynie radykalizuje.

Dawniej kontrowersyjny wpis studenta znikał wraz z numerem gazety studenckiej; dziś może być pierwszym wynikiem wyszukiwania piętnaście lat później. Odpowiedzialność przestała posiadać termin przedawnienia. Powstaje coś w rodzaju reputacyjnego credit score, który zamiast historii spłat mierzy historię politycznych ekspresji. Człowiek nie wie przy tym, jaki algorytm go ocenia – każdy przyszły pracodawca może stworzyć własny.

W tym kontekście metafora „werbalnej Żelaznej Kopuły” nabiera swojej najmocniejszej, a zarazem najmniej spiskowej interpretacji. Nie chodzi o jeden centralny system „zestrzeliwujący” krytykę Izraela, lecz o gęstą sieć potencjalnych interceptorów reputacji. Pracodawca, klient, donor czy organizacja monitoringowa mogą niezależnie reagować na tę samą wypowiedź. Jeśli koszt pojedynczej reakcji jest dla reagującego znikomy, a łączny koszt dla autora ogromny, otrzymujemy asymetrię podobną do opisanej przez Olsona: rozproszona sieć sankcji bywa potężniejsza niż formalny zakaz.

System ten posiada jednak mechanizm samozniszczenia. Im częściej skrajne sankcje dotykają wypowiedzi mieszczących się w normalnym spektrum sporu politycznego, tym niższa staje się legitymizacja samej kary. O ile zwolnienie za jawny rasizm jest zrozumiałe, o tyle reakcja na sporną ocenę działań wojennych sprawia, że instytucja przestaje być postrzegana jako obrońca norm, a zaczyna być widziana jako regulator ideologii. To mechanizm overreach, centralny dla Cliftona i Lusticka: nadmierne wykorzystanie przewagi reputacyjnej może wywołać kontrmobilizację i osłabić zdolność do skutecznego karania.

Konsekwencją gospodarki reputacji nie jest jednak liczba osób zwolnionych, lecz liczba zdań, których nie wypowiedziano. Tego zbioru nie da się policzyć. Nie znamy wykładowcy, który usunął slajd; lekarza, który zrezygnował z podpisu pod listem; aktorki, która skasowała wpis przed publikacją, czy redaktora, który wybrał bezpieczniejsze słowo.

Właśnie tam działa anticipatory reflex w najczystszej postaci. Władza reputacyjna nie potrzebuje wszechobecności – wystarczy jej wyobrażona obecność. Panoptikon Benthama opierał się na tym, że więzień nie wiedział, kiedy jest obserwowany. Cyfrowy panoptikon XXI wieku jest bardziej wyrafinowany: człowiek nie wie nawet, kto w przyszłości będzie go obserwował. Przyszły pracodawca czy komisja stypendialna może za pięć lat odtworzyć wypowiedź, którą dziś uznajemy za element bieżącej debaty.

Od sankcji reputacyjnych do mechanizmów plutokracji

To zjawisko wykracza daleko poza Izrael. Analogiczna gospodarka reputacji działa w sporach o rasę, płeć, aborcję, szczepienia, klimat, Ukrainę, Rosję, prawa osób transpłciowych czy politykę migracyjną. Przypadek izraelsko-palestyński jest jednak szczególny, gdyż nakłada na siebie historię Holocaustu, realny antysemityzm i przemoc terrorystyczną z kolonializmem, religią, geopolityką oraz wpływami potężnych organizacji społecznych i polityki amerykańskiej. Właśnie dlatego koszt błędnego słowa jest tam wyjątkowo wysoki.

Najtrafniejsze pytanie nie brzmi więc, czy w USA istnieje „cenzura krytyki Izraela” – to pojęcie jest zbyt pojemne. Bardziej precyzyjne pytanie brzmi: czy wokół konfliktu izraelsko-palestyńskiego powstała szczególnie rozwinięta infrastruktura sankcji reputacyjnych, która zwiększa koszt wypowiedzi po jednej lub obu stronach sporu i przez to może deformować proces deliberacji nawet bez formalnych zakazów? Przywołane przypadki wskazują, że taka infrastruktura istnieje. Kwestia jej asymetrii oraz stopnia powiązania z Israel's Lobby pozostaje hipotezą wymagającą dalszego testowania.

Prowadzi nas to do szerszej teorii. Jeśli pieniądz wyborczy, dostęp do Kongresu, think tanki, kampanie społeczne, regulacje uniwersyteckie i rynek reputacji działają równocześnie, należy zapytać, czy mamy do czynienia z pluralizmem, czy już z formą capture – przechwyceniem fragmentu procesu publicznego przez skoncentrowane interesy. Kolejna część będzie zatem poświęcona politycznej ekonomii wpływu: teoriom Olsona, Schattschneidera, Dahla, Lindbloma, Lukesa, Baumgartnera oraz koncepcji regulatory capture. To tam spróbujemy odpowiedzieć, co właściwie oznacza „plutokratyczna demokracja” i czy opisuje ona empiryczny stan amerykańskiego systemu, czy pozostaje jedynie efektowną metaforą krytyków jego finansowania.

Dotychczasowe studia przypadków prowadzą do refleksji wykraczającej poza kwestię AIPAC, Bowmana, Pollarda czy uniwersyteckiej wolności słowa. Chodzi o naturę samej demokracji przedstawicielskiej w warunkach radykalnie nierównego rozkładu zasobów. Jeśli jeden obywatel dysponuje jedynie głosem wyborczym, a drugi – obok głosu – setkami milionów dolarów, fundacją, kancelarią, siecią ekspertów i możliwością finansowania kampanii przeciwko politykowi, formalna równość obywatelstwa zostaje zachowana, lecz jego produktywność polityczna staje się skrajnie nierówna. Demokracja nie przestaje być demokracją, ale zaczyna działać w środowisku, w którym pewne preferencje są znacznie łatwiejsze do przekształcenia w realną decyzję państwa niż inne.

Książka nazywa tę ewolucję „plutokracją” i łączy ją szczególnie z erą po Citizens United i SpeechNow, kiedy możliwość koncentracji wielkich środków w super PAC-ach zwiększyła znaczenie megadonorów. W innym miejscu notatka przedstawia Israel's Lobby jako przypadek zaburzenia Madisonowskiego systemu przeciwwag, w którym wyjątkowo silnie zorganizowana frakcja nie napotyka porównywalnie efektywnej countervailing opposition.

Obie te intuicje mają silne korzenie w naukach politycznych, lecz dopiero ich rozłożenie na precyzyjne pojęcia pozwala uniknąć retorycznej przesady. Kluczowym punktem wyjścia pozostaje Mancur Olson. Jego teoria działania zbiorowego podważyła intuicyjne przekonanie, że demokratyczna polityka powinna odzwierciedlać liczebność interesów społecznych. Olson zauważył, że samo posiadanie wspólnego interesu nie wystarcza do zorganizowania skutecznej grupy. Jeżeli korzyść z działania jest rozproszona wśród milionów ludzi, pojedynczy człowiek ma

silną zachętę, by pozostać biernym i korzystać z wysiłku innych – powstaje klasyczny free-rider problem. Jeśli natomiast korzyść jest skoncentrowana w niewielkiej grupie, każdy jej członek posiada znacznie większy bodziec do działania, finansowania organizacji, monitorowania decyzji i karania przeciwników.

Asymetria intensywności preferencji a trwałość polityki

Przełożenie tej logiki na politykę wobec Izraela jest niemal oczywiste. Dla przeciętnego amerykańskiego wyborcy kwestia wielkości pakietu pomocy wojskowej, zapis rezolucji kongresowej czy stanowisko wobec konkretnego izraelskiego osiedla zajmują odległe miejsce w hierarchii codziennych problemów. Dla organizacji, której misją jest utrzymanie strategicznego partnerstwa USA-Izrael, ta sama sprawa może być priorytetem tygodnia.

Różnica nie wynika z braku opinii u obywateli, lecz z intensywności preferencji. Teoria Olsona pozwala zrozumieć paradoks państwa demokratycznego, w którym większość może ponosić koszty określonej polityki, a mimo to nie powstaje efektywna koalicja domagająca się jej zmiany. Jeśli koszt jednostkowy jest niski, organizowanie się przeciw niemu staje się nieracjonalne. Kilkadziesiąt dolarów podatku rocznie przypadających na jednego obywatela nie wywoła masowego ruchu politycznego; dla beneficjentów i organizacji zainteresowanych programem jego łączna wartość idzie jednak w miliardy. W ten sposób demokracja może generować trwałe wyniki mimo niskiej intensywności poparcia społecznego. Nie jest to patologia specyficzna dla relacji z Izraelem, lecz jedna z najbardziej stabilnych właściwości nowoczesnego państwa. Podobnie rolnicy zabiegają o subsydia, producenci cukru o ochronę rynku, przemysł farmaceutyczny o korzystne reguły refundacji, firmy obronne o zamówienia publiczne, a grupy zawodowe o licencje ograniczające konkurencję.

Koszt tych decyzji zostaje rozproszony po społeczeństwie, podczas gdy korzyść pozostaje skoncentrowana. Israel's Lobby należy zatem analizować jako szczególnie efektywny przypadek tego mechanizmu, a nie wyjątek od ekonomii politycznej Stanów Zjednoczonych. E.E. Schattschneider ujął tę nierówność w jednym z najsłynniejszych bon motów amerykańskiej politologii, zauważając, że pluralistyczny "niebiański chór" śpiewa z wyraźnym akcentem klas wyższych. Sens tej uwagi jest subtelniejszy niż proste stwierdzenie, że „bogaci rządzą”. Pluralizm istnieje, lecz różne grupy mają nierówne możliwości pojawienia się na scenie, utrzymania profesjonalnych struktur, zatrudnienia lobbystów i konsekwentnego uczestniczenia w procesie legislacyjnym. Bogactwo nie gwarantuje zwycięstwa. Zwiększa jednak liczbę bitew, w których można w ogóle uczestniczyć.

Prowadzi to do rozróżnienia między demokracją wyborczą a demokracją dostępu. Pierwsza jest względnie egalitarna: jeden obywatel oddaje jeden głos. Druga jest głęboko hierarchiczna: nie każdy może przez dwie dekady zatrudniać zespół prawników, utrzymywać biuro w Waszyngtonie, systematycznie odwiedzać Kongres, finansować badania czy monitorować każdy drobny zapis ustawowy. Wybory są epizodyczne. Dostęp jest permanentny.

Na politykę należy patrzeć zatem szerzej niż tylko przez pryzmat dnia głosowania. O wyniku wielu sporów decyduje się wcześniej: w procesie definiowania problemu, ustalania języka ustawy, doboru ekspertów czy konstrukcji projektu. Podczas gdy obywatel widzi często jedynie głosowanie końcowe, profesjonalna grupa interesu uczestniczy w kreowaniu przedmiotu tego głosowania. Robert Dahl, klasyk teorii pluralistycznej, postrzegał władzę demokratyczną jako rozproszoną pomiędzy konkurujące środowiska. W jego modelu żadna grupa nie dysponuje trwałą dominacją we wszystkich obszarach: biznes dominuje w gospodarce, związki zawodowe w polityce pracy, a grupy etniczne w kwestiach społecznych. Demokracja staje się wówczas polyarchy – systemem wielu ośrodków nacisku i wzajemnej kontroli.

Strukturalna władza i mechanizm niewyobrażalności decyzji

Przypadek Israel's Lobby stanowi interesujący test tej koncepcji. Gdyby lobby było silne, lecz równoważyły je inne instytucje — Biały Dom, Pentagon, Departament Stanu, opinia publiczna czy organizacje takie jak J Street — mielibyśmy do czynienia z pluralizmem w rozumieniu Dahla. Porażka AIPAC w sporze o JCPOA stanowi mocny dowód na istnienie takiego mechanizmu. Jednak kolejne przykłady — prawybory, fundraising, lęk polityków przed konfliktem czy ponadpartyjna trwałość pomocy — skłaniają do pytania, czy w tym obszarze nie utrwaliła się asymetria sprawiająca, że konkurencja przestała być równorzędna.

Tutaj Charles Lindblom wprowadzał pojęcie uprzywilejowanej pozycji biznesu. Nie twierdził on, że kapitaliści każdego ranka telefonują do ministrów, by wydawać im polecenia; zauważał raczej, że państwo jest strukturalnie zależne od decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw. Politycy wiedzą, iż pewne regulacje mogą uderzyć w inwestycje, zatrudnienie i wpływy podatkowe, dlatego uwzględniają reakcje biznesu jeszcze przed podjęciem decyzji.

Jest to niezwykle trafna analogia do anticipatory reflex. Władza może oddziaływać poprzez przewidywaną reakcję aktora, nawet jeśli ten aktualnie niczego nie żąda. Taki właśnie mechanizm był przedmiotem wcześniejszej analizy AIPAC. Polityk nie musi otrzymać telefonu z organizacji, by

pamiętać o losach Percy'ego, Bowmana czy Busha. Rektor nie potrzebuje jednoznacznego nakazu, aby brać pod uwagę ryzyko utraty federalnego finansowania, a studio filmowe nie wymaga formalnej petycji, by przewidywać kryzys reputacyjny. Władza strukturalna jest władzą obecności w modelu decyzyjnym drugiego podmiotu.

Steven Lukes poszedł jeszcze dalej. Jego trójwymiarowa koncepcja władzy pozwala uporządkować niemal cały dotychczasowy materiał. Pierwszy wymiar to zwycięstwo w widocznym sporze: AIPAC zabiega o ustawę i zostaje ona uchwalona. Drugi to kontrola agendy: kwestia warunkowości pomocy nie dociera do etapu głosowania lub zostaje zablokowana wcześniej. Trzeci jest najbardziej subtelny: polega na kształtowaniu sposobu rozumienia interesów i dopuszczalnych alternatyw przez samych uczestników systemu. Wówczas polityk nie uważa już określonej decyzji za coś, czego „nie może" zrobić — on po prostu przestaje postrzegać ją jako rozsądną, możliwą lub politycznie wyobrażalną.

W trzecim wymiarze kluczowe znaczenie zyskuje Okno Overtona. Najbardziej efektywną formą dominacji nie jest pokonywanie przeciwnych propozycji. Jest nią ich niewyobrażalność. Jeśli warunkowanie pomocy wojskowej dla dowolnego państwa jest normalnym narzędziem polityki zagranicznej, lecz wobec jednego sojusznika przez lata uchodzi za propozycję ekstremalną, mamy do czynienia z przesunięciem pola dyskursu. Samo to przesunięcie nie dowodzi jeszcze działalności lobby, lecz wyznacza właściwy przedmiot badania.

Baumgartner i jego współpracownicy, analizując lobbying w Stanach Zjednoczonych, dodatkowo komplikują ten obraz. Wpływ grup interesu nie jest prostą funkcją wydanych pieniędzy; ogromną przewagę posiada status quo. Zmiana polityki jest trudna, ponieważ amerykański system zawiera liczne veto points: komisje, dwie izby Kongresu, filibuster w Senacie, prezydenta, sądy, agencje administracyjne i procedury budżetowe. Dlatego grupy interesu często odnoszą największe sukcesy nie wtedy, gdy próbują stworzyć nową politykę, lecz kiedy bronią istniejącego układu przed zmianą. To spostrzeżenie jest kluczowe dla analizy proizraelskiego lobby. Jego siła może być przeceniana, jeśli każde utrzymanie pomocy uzna się za „zwycięstwo AIPAC". Polityka, która trwa od kilkudziesięciu lat, posiada bowiem własną bezwładność.

Synergia inercji instytucjonalnej i wpływu lobby

Instytucje obronne są związane kontraktami, członkowie Kongresu reprezentują okręgi zależne od produkcji uzbrojenia, Pentagon realizuje wspólne programy, a administracja operuje w ramach obowiązujących memorandum. Lobby może zatem bronić status quo, który pozostawałby względnie trwały nawet bez jego aktywności. To właśnie synergia siły lobby i inercji systemu tworzy

strukturę wyjątkowo odporną na zmiany. Jeśli standardowa pomoc wojskowa jest już instytucjonalnie zakotwiczona, a każda próba jej warunkowania uruchamia skoncentrowaną presję polityczną, bariera dla alternatywnych strategii rośnie dwukrotnie. Pierwszą warstwą jest bezwładność instytucji; drugą – polityczny koszt jej przełamania.

Pojęcie regulatory capture, wywodzące się z ekonomii regulacji, dostarcza tutaj użytecznego narzędzia analitycznego. George Stigler opisał sytuację, w której organ nadzorujący daną branżę z czasem zaczyna działać w interesie podmiotów, które ma regulować. Nie musi dochodzić do korupcji; wystarczą mechanizmy revolving doors, asymetria informacji, wspólnota języka eksperckiego czy uzależnienie regulatora od danych dostarczanych przez branżę i perspektywa przyszłego zatrudnienia. Przeniesienie tej koncepcji na grunt polityki zagranicznej wymaga jednak ostrożności: Izrael nie jest branżą regulowaną przez Departament Stanu, a AIPAC nie jest przedsiębiorstwem nadzorowanym przez Kongres.

Mówimy raczej o policy capture lub agenda capture – sytuacji, w której proces publiczny systematycznie reprodukuje preferencje wąskiego, świetnie zorganizowanego środowiska, znacznie silniej niż wynikałoby to z jego liczebności czy reprezentatywności społecznej. „Capture" nie oznacza tu przejęcia państwa, lecz przesunięcie prawdopodobieństwa. Jeśli na sto potencjalnych decyzji państwo wybiera rozwiązanie zgodne z interesem grupy pięćdziesiąt razy ze względów strategicznych, dwadzieścia z powodów wyborczych, dziesięć przez inercję instytucjonalną i pięć dzięki skutecznemu lobbyingowi, nie można twierdzić, że lobby „kontroluje" politykę. Można jednak badać, czy jego marginalny wpływ sprawia, że liczba decyzji zgodnych z jego preferencjami jest wyższa niż w scenariuszu alternatywnym. To właśnie kontrfaktyczność odróżnia naukę od retoryki.

Pytanie zatem nie brzmi: czy USA popierają Izrael? Ten fakt jest oczywisty. Pytanie brzmi: jak wyglądałaby polityka USA, gdyby organizacyjna i finansowa siła proizraelskiego lobby była znacząco mniejsza? Czy pomoc wynosiłaby 3,3 miliarda dolarów rocznie, czy może 2 miliardy? Czy byłaby warunkowa? Czy ambasada znajdowałaby się w Jerozolimie? Czy Waszyngton wycofałby się z JCPOA? Czy szybciej ograniczono by dostawy broni podczas wojny w Gazie? Czy polityka wobec osadnictwa byłaby inna?

Na większość tych pytań nie da się odpowiedzieć z laboratoryjną pewnością, gdyż nauki polityczne nie dysponują alternatywnym wszechświatem. Możemy jednak szukać momentów, w których zmienna wpływu ulega zmianie przy względnie stałych pozostałych warunkach. Konflikt Obamy z AIPAC w kwestii Iranu pokazuje, że silny prezydent jest w stanie pokonać lobby. Z kolei postawa Eisenhowera podczas kryzysu sueskiego dowodzi, że amerykańska administracja potrafiła kiedyś narzucić Izraelowi bardzo wysokie koszty.

Lobby nie kupuje poglądów, lecz finansuje koszt ich politycznej produkcji

Bowman i Bush wskazują z kolei, że współczesna infrastruktura finansowa zwiększa ryzyko dla parlamentarzystów wchodzących w otwarty konflikt. Te przypadki, rozpatrywane łącznie, niosą większą wartość poznawczą niż pojedynczy, dramatyczny przykład. Jeszcze istotniejsza jest teoria legislative subsidy Richarda Halla i Alana Deardorffa. W ich ujęciu lobbying nie musi polegać na przekupywaniu niezdecydowanych ustawodawców; znaczna część jego działania opiera się na subwencjonowaniu pracy polityków już ideologicznie przychylnych danej sprawie. Lobby dostarcza im danych, analiz, projektów i wsparcia organizacyjnego, dzięki czemu mogą oni skuteczniej realizować poglądy, które podzielali już wcześniej. Teoria ta znacząco komplikuje krytykę AIPAC. Jeśli senator jest głęboko przekonany, że bezpieczeństwo Izraela leży w interesie USA, materiały AIPAC nie muszą zmieniać jego zdania. Mogą natomiast zwiększyć jego zdolność do przełożenia tych przekonań na konkretne ustawodawstwo. Lobby nie "kupuje" poglądu; finansuje koszt jego politycznej produkcji. Dlatego ogromna część korelacji między stanowiskiem AIPAC a Kongresu może wynikać z procesu sortowania: politycy o określonych przekonaniach szukają organizacji pomagającej im działać, a organizacja znajduje polityków już podzielających jej cele. Z drugiej strony legislative subsidy może pogłębiać asymetrię. Jeśli jedna strona konfliktu dysponuje setkami ekspertów, gotowymi projektami rezolucji i profesjonalnym monitoringiem, podczas gdy druga opiera się na rozproszonych aktywistach, nawet identyczna liczba sympatystów po obu stronach nie przełoży się na taką samą efektywność. W polityce wiedza jest kapitałem. Do tego dochodzi mechanizm revolving door. W Waszyngtonie urzędnicy płynnie przechodzą między administracją, think tankami, lobbyingiem, uniwersytetami a sektorem prywatnym. Nie jest to zjawisko specyficzne dla polityki izraelskiej, lecz standardowy mechanizm amerykańskiego rynku elit. Jego konsekwencją jest powstawanie wspólnot epistemicznych, w których uczestnicy dzielą ten sam słownik, sieć kontaktów i zestaw podstawowych założeń. Wówczas konsensus może kształtować się nie pod wpływem nacisków zewnętrznych, lecz poprzez reprodukcję środowiskową. „Capture” może zatem mieć charakter bardziej kulturowy niż finansowy. Człowiek pracujący kolejno w administracji, think tanku i strukturach eksperckich nie musi otrzymywać instrukcji. Nosi w sobie model świata, który uznaje za profesjonalny zdrowy rozsądek. Antonio Gramsci nazwałby taki mechanizm hegemonią: trwała dominacja jest najsilniejsza wówczas, gdy określone założenia nie są postrzegane jako interes jednej grupy, lecz jako oczywiste elementy rzeczywistości. Nie należy jednak mechanicznie stosować pojęcia hegemonii do całego stosunku USA-Izrael. W ostatnich latach obserwujemy erozję dawnego konsensusu. Polaryzacja partyjna, spór pokoleniowy, wojna w Gazie oraz rosnący sceptycyzm części prawicy America First pokazują, że dawna oczywistość zostaje

ponownie upolityczniona. Temat hegemoniczny nie wymaga stałej obrony; paradoksalnie to właśnie rosnąca intensywność tej obrony może świadczyć o utracie hegemonii. Szczególnego znaczenia nabiera tu pojęcie overreach. Organizacja dysponująca przewagą może próbować ją maksymalizować, lecz każda kolejna interwencja zwiększa widoczność samego mechanizmu wpływu. Super PAC wydający miliony w prawyborach pomaga jednemu kandydatowi, a jednocześnie uczy tysiące wyborców, jak działa finansowanie polityczne. Presja na uniwersytet może stłumić pojedynczą akcję protestacyjną, ale jednocześnie czyni temat wolności akademickiej sporem ogólnonarodowym. Każde zwycięstwo taktyczne może zatem obniżać legitymizację strategiczną. Albert Hirschman pisał o trzech podstawowych reakcjach na pogarszające się funkcjonowanie instytucji: exit, voice and loyalty. W przypadku Israel's Lobby szczególnie interesujące jest przejście od lojalności do głosu (voice). Przez dziesięciolecia znaczna część amerykańskiej klasy politycznej akceptowała tę specjalną relację jako element strategicznego status quo. Kiedy koszty stają się bardziej widoczne, część uczestników może zacząć używać voice: publicznie kwestionować pomoc, wojnę, osadnictwo czy rolę AIPAC. Im silniejsza sankcja w odpowiedzi na ten głos, tym większe ryzyko, że konflikt przestanie dotyczyć Izraela, a zacznie dotyczyć samego prawa do sporu. To potencjalnie najpoważniejszy błąd strategiczny każdej silnej grupy interesu. Lobby istnieje po to, by bronić określonej polityki. Jeśli jednak zaczyna być postrzegane jako broniące własnego prawa do pozostawania poza krytyką, przedmiot konfliktu ulega zmianie. Obywatel nie musi znać szczegółów sytuacji na Zachodnim Brzegu, aby poczuć sprzeciw wobec faktu, że jego kongresmen obawia się konkretnego super PAC-u. Nie musi interesować się historią syjonizmu, by uznać, że uniwersytet nie powinien regulować języka pod presją donorów. Władza, która staje się widzialna, produkuje własną opozycję. Można zatem precyzyjniej odpowiedzieć na pytanie o wartość poznawczą określenia „plutokratyczna demokracja". Jako opis całych Stanów Zjednoczonych jest ono zbyt radykalne. Amerykański system pozostaje konkurencyjny: wyborcy potrafią pokonać bogatszych kandydatów, prezydenci sprzeciwiają się lobby, a grupy interesu regularnie przegrywają. Jednak jako opis tendencji strukturalnej termin ten jest użyteczny. Ogromny majątek pozwala kupować nie głos, lecz czas antenowy, analizy, organizację, dostęp i możliwość wielokrotnego podejmowania prób wpływu. Plutokratyzacja nie zastępuje demokracji. Nakłada na nią drugą warstwę. Pierwsza mówi: wszyscy obywatele są formalnie równi. Druga: nie wszyscy dysponują równą zdolnością przekształcania preferencji w trwałą obecność instytucjonalną. Im większa różnica między tymi warstwami, tym bardziej państwo przypomina demokrację, w której równość głosu współistnieje z nierównością megafonu.

Lobby jako wzmacniacz, a nie jedyny motor sojuszu

Książka "Israel's Lobby" jest interesująca nie jako dowód wyjątkowej perfidii jednej społeczności, lecz jako wyjątkowo wyrazisty przypadek politycznej ekonomii zorganizowanego wpływu. Odsłania ona mechanizmy znane z sektorów farmaceutycznego, finansowego, obronnego czy technologicznego: skoncentrowane korzyści (concentrated benefits), rozproszone koszty (diffuse costs), kreowanie agendy (agenda setting), subwencje legislacyjne (legislative subsidy), zjawisko obrotowych drzwi (revolving doors), sankcje reputacyjne oraz błąd status quo. Różnica tkwi jednak w przedmiocie. Tutaj efektem nie jest jedynie cena leku czy stawka podatkowa.

Stawką mogą być wojna, pokój, tajemnice państwowe i zobowiązania międzynarodowe. Dlatego sama teoria przechwycenia (capture) nie kończy sporu, lecz otwiera jego najważniejszy etap. Aby uznać, że polityka USA wobec Izraela jest rzeczywiście „przechwycona", należy uczciwie zbadać alternatywne wyjaśnienia jej trwałości. Być może sojusz ten – wbrew tezie Cliftona i Lusticka – wynika z faktu, że pokrywa się on z interesami Pentagonu, przemysłu obronnego, elektoratu ewangelikalnego oraz kultury politycznej obu głównych partii. Dochodzi do tego pamięć o Holokauście, strategiczna rywalizacja z Iranem oraz ścisła współpraca technologiczna i wywiadowcza.

Właśnie temu zostanie poświęcona kolejna część analizy. Będzie ona koniecznym adwokatem diabła wobec całej dotychczasowej konstrukcji: sprawdzimy, w jakim stopniu trwałość relacji USA-Izrael można wyjaśnić bez odwoływania się do potęgi lobby. Dopiero jeśli po odliczeniu czynników takich jak Pentagon, ewangelicy, przemysł zbrojeniowy czy strategia wobec Iranu pozostanie znacząca „reszta niewyjaśniona", argument o ponadnormatywnym wpływie Israel's Lobby zyska realną siłę. Niezbędny jest tu kontrargument: a co, jeśli lobby wyjaśnia mniej, niż sądzimy? Każda teoria wpływu politycznego staje się intelektualnie podejrzana w chwili, gdy potrafi wyjaśnić wszystko. Jeśli poparcie USA dla Izraela jest dowodem siły lobby, to konflikt administracji z izraelskim rządem również zostaje tak przedstawiony – jako dowód skali presji koniecznej do przeciwstawienia się tej sile. W takim ujęciu zwycięstwo AIPAC w głosowaniu oznacza kontrolę, a porażka jedynie potwierdza ogromną mobilizację przeciwników.

Taka konstrukcja staje się niefalsyfikowalna. Dlatego przed przyjęciem argumentacji Cliftona i Lusticka trzeba wykonać krok, bez którego krytyczna analiza zamieniłaby się w akt oskarżenia: spróbować wyjaśnić tę relację bez odwoływania się do wyjątkowej potęgi lobby. Jest to tym bardziej istotne, że książka wskazuje na erozję dawnego ponadpartyjnego konsensusu i narastający sceptycyzm młodszych pokoleń oraz środowisk "America First". Jeśli jednak przez dziesięciolecia ten konsensus istniał, nie można zakładać z góry, że był wyłącznie produktem manipulacji. Należy

rozważyć prostszą możliwość: być może znaczna część amerykańskich elit i obywateli autentycznie uważała sojusz za zgodny z interesem narodowym, a organizacje lobbingowe jedynie wzmacniały preferencję, która miała niezależne źródła. Pierwszym z nich jest strategia bezpieczeństwa.

Izrael, mimo niewielkiej ludności i terytorium, nie jest małym aktorem militarnym. Dysponuje zaawansowanymi siłami zbrojnymi, przemysłem obronnym, doświadczeniem operacyjnym oraz zdolnościami wywiadowczymi, cybernetycznymi i rakietowymi, a jego położenie w centrum regionu ma dla Waszyngtonu kluczowe znaczenie. Pentagon nie potrzebował AIPAC, by dostrzec wartość izraelskich technologii. Współpraca nad systemami Arrow, David's Sling i Iron Dome to realne przedsięwzięcia badawczo-produkcyjne, a nie tylko transfery finansowe. Departament Obrony określał amerykańską Missile Defense Agency jako współtwórcę systemu Arrow 3, a część produkcji Iron Dome przeniesiono do USA.

Co więcej, przepływ technologii nie jest jednostronny. Armia USA nabyła system Iron Dome, a w 2025 roku administracja Trumpa otwarcie odwoływała się do izraelskiego doświadczenia przy promowaniu koncepcji amerykańskiej "Golden Dome". Pentagon przedstawił izraelski system jako technologiczną inspirację dla projektu obrony terytorium Stanów Zjednoczonych. Nie oznacza to, że amerykańska pomoc „zwraca się" automatycznie ani że każda jej skala jest racjonalna.

Wielowymiarowe filary poparcia USA dla Izraela poza wpływem lobby

Oznacza natomiast, że opis relacji jako jednokierunkowego subsydiowania klienta jest niepełny. Podobnie wygląda kwestia interoperacyjności. Departament Stanu przez lata przedstawiał współpracę wojskową z Izraelem jako system obejmujący wspólne ćwiczenia, utrzymywanie izraelskiej jakościowej przewagi militarnej, kooperację przeciwrakietową oraz mechanizmy regularnego dialogu polityczno-wojskowego. Od 1983 roku funkcjonuje Joint Political-Military Group, a memorandum na lata 2019–2028 przewiduje standardowo 3,3 miliarda dolarów rocznie w ramach Foreign Military Financing oraz 500 milionów na programy obrony przeciwrakietowej. Krytyk może uznać te kwoty za nadmierne, ale nie może twierdzić, że nie stoi za nimi żadna materialna infrastruktura strategiczna.

Drugim źródłem poparcia jest Iran. W teorii lobby kwestia Iranu często pojawia się jako przykład zagrożenia wykorzystywanego do utrzymania szczególnej relacji. Taki mechanizm propagandowy jest możliwy, lecz nie wynika z tego, że irańskie zagrożenie zostało wymyślone. Teheran przez dziesięciolecia rozwijał program rakietowy, wspierał Hezbollah i inne uzbrojone organizacje

regionalne, pozostawał w konflikcie z Waszyngtonem i prowadził program nuklearny budzący poważne obawy międzynarodowe. USA i Izrael mogły różnić się w ocenie właściwej odpowiedzi – czego dowodzi konflikt wokół JCPOA – lecz podstawowy problem strategiczny nie był fikcją stworzoną przez AIPAC. Jeszcze wyraźniej ujawniły to irańskie ataki rakietowe i dronowe na Izrael. Pentagon po masowym uderzeniu w kwietniu 2024 roku podkreślał, że izraelska wielowarstwowa obrona przeciwrakietowa pozwoliła władzom zachować większą swobodę kalkulacji zamiast natychmiastowej, wymuszonej eskalacji. Amerykański urzędnik odpowiedzialny za politykę kosmiczną i przeciwrakietową nazwał możliwość uzyskania takiej przestrzeni decyzyjnej strategiczną wartością systemów obronnych. Można krytykować politykę Izraela i nadal uznawać, że zdolność przechwytywania pocisków balistycznych służy ograniczaniu ryzyka wojny. Świat realny bywa niewygodny właśnie dlatego, że te dwa zdania mogą być jednocześnie prawdziwe.

Trzecim źródłem jest przemysł obronny. W amerykańskim systemie pomoc wojskowa nie jest prostym transferem gotówki z Waszyngtonu do zagranicznego skarbca. Znaczna część środków FMF służy zakupom amerykańskiego uzbrojenia, przez co polityka pomocy generuje zamówienia, miejsca pracy i łańcuchy dostaw w samych Stanach Zjednoczonych, tworząc tam konkretny interes polityczny. W programach przeciwrakietowych istnieją dodatkowo umowy koprodukcyjne. Kongresmen popierający pomoc Izraelowi może więc reagować równocześnie na naciski AIPAC i na potrzeby fabryki w swoim stanie. Z perspektywy teorii przyczynowej jest to zasadnicza komplikacja. Amerykański military-industrial complex nie jest przecież neutralną maszyną czekającą, aż proizraelskie lobby wskaże jej interes; posiada on własne bodźce. Lockheed Martin, Boeing, RTX i inni producenci są zainteresowani zamówieniami niezależnie od tego, czy odbiorcą jest Izrael, Polska, Japonia czy Arabia Saudyjska.

W określonych przypadkach ich interes może pokrywać się z interesem AIPAC. Powstaje wtedy koalicja bez konieczności centralnego sterowania. Ten sam rezultat legislacyjny może być jednocześnie „proizraelski” i „proamerykańsko-przemysłowy”. Pytanie, która etykieta lepiej wyjaśnia przyczynowość, wymaga badania konkretnej decyzji. Czwartym czynnikiem jest religia. Amerykańskie poparcie dla Izraela nie może być w pełni wyjaśnione bez uwzględnienia chrześcijańskiego syjonizmu. Jest to szczególnie istotne dla teorii, która poprzez nieostrożny język mogłaby wywołać wrażenie, że politykę wobec Izraela narzuca Ameryce społeczność żydowska. W rzeczywistości biały protestantyzm ewangelikalny jest jednym z najsilniejszych społecznych filarów proizraelskiej orientacji USA. W badaniu Pew z 2024 roku biali ewangelikalni protestanci wyraźnie skłaniali się ku popieraniu pomocy wojskowej dla Izraela; w 2025 roku około siedmiu na dziesięciu miało korzystną opinię o tym państwie. Jeszcze w maju 2026 roku biali ewangelikalni protestanci byli jedyną spośród dużych grup religijnych badanych przez Pew, w której większość (57 procent) wyrażała pozytywną ocenę izraelskiego rządu, a nie tylko społeczeństwa.

Jest to niezwykle silny kontrargument wobec etnicznej interpretacji wpływu. Polityk republikański z południa Stanów Zjednoczonych może głosować zgodnie ze stanowiskiem AIPAC nie dlatego, że organizacja go zastraszyła, lecz dlatego, że reprezentuje miliony wyborców, dla których przywiązanie do Izraela wynika z teologii, tożsamości kulturowej i światopoglądu konserwatywnego.

Można wręcz odwrócić zależność. AIPAC jest silny częściowo dlatego, że działa w społeczeństwie, w którym istnieje wcześniej ukształtowana baza poparcia. Organizacja nie musi tworzyć preferencji ex nihilo; ona je agreguje i zamienia w skuteczność polityczną. W tym ujęciu lobby nie jest czarodziejem zmieniającym poglądy społeczeństwa, lecz przedsiębiorcą politycznym wykorzystującym już istniejący rynek idei.

Moralny imperatyw pamięci i strategiczna symbioza technologiczna

Piątym czynnikiem jest pamięć Holocaustu. Nie da się zredukować jej do roli „narzędzia lobby" bez utraty historycznych proporcji. Zagłada europejskich Żydów stała się po II wojnie światowej jednym z kluczowych negatywnych punktów odniesienia zachodniej kultury politycznej. W Stanach Zjednoczonych pamięć ta splotła się z historią żydowskiej imigracji, kulturą amerykańskich miast, mediami, edukacją, religią oraz powojennym liberalizmem.

Poparcie dla bezpieczeństwa Izraela mogło być dla polityka moralną konsekwencją przekonania „nigdy więcej", a nie jedynie rezultatem kalkulacji wyborczej. Oczywiście pamięć może być wykorzystywana politycznie – dotyczy to każdej pamięci zbiorowej. Jednak możliwość instrumentalizacji nie unieważnia autentyczności motywacji moralnych. Gdy amerykański senator wierzy, że państwo żydowskie powinno posiadać gwarancję bezpieczeństwa ze względu na historyczne doświadczenie bezpaństwowości i Zagłady, analityk nie może automatycznie przełożyć tego przekonania na „wpływ lobby". Byłaby to redukcja człowieka do zewnętrznych bodźców.

Szóstym wyjaśnieniem jest szeroko rozumiana współpraca technologiczna i gospodarcza. Relacja USA-Izrael dawno wykroczyła poza obszar tradycyjnego bezpieczeństwa; obejmuje dziś sztuczną inteligencję, cyberbezpieczeństwo, technologie klimatyczne, gospodarkę wodną, rolnictwo oraz badania biomedyczne. Departament Stanu wskazuje w tym kontekście na Strategic High-Level Dialogue on Technology oraz binacjonalne fundacje badawcze BSF, BIRD i BARD jako trwałą infrastrukturę partnerstwa naukowo-technologicznego.

Wielość przyczyn trwałości relacji wyklucza teorię totalnego przejęcia

I znów: nie wynika z tego, że 38-miliardowe memorandum wojskowe jest optymalne. Wynika natomiast, że bilans stosunków bilateralnych nie daje się zredukować wyłącznie do kwestii pomocy. Państwa mogą uznawać relację za wartościową z wielu powodów jednocześnie. Siódmy argument ma charakter instytucjonalny: prezydent i Kongres nie są biernymi ofiarami grup nacisku. Członkowie Kongresu to aktorzy polityczni, którzy posiadają własne przekonania i ambicje. Prezydent zaś dysponuje mandatem wyborczym, aparatem bezpieczeństwa narodowego, wywiadem oraz rozbudowaną administracją. Jeśli przez siedemdziesiąt lat kolejne rządy obu partii podtrzymują fundamenty strategicznej relacji z Izraelem, to twierdzenie, że dzieje się tak głównie dlatego, iż "nie mogą przeciwstawić się lobby", wymaga wyjątkowo mocnych dowodów. Historia dostarcza zresztą licznych przykładów autonomii. Eisenhower zmusił Izrael do wycofania się po kryzysie sueskim, a George H.W. Bush wykorzystał gwarancje kredytowe w sporze dotyczącym osadnictwa.

Barack Obama zawarł JCPOA mimo intensywnej kampanii AIPAC i Netanjahu. Administracja Bidena z kolei krytykowała część decyzji izraelskiego rządu, nakładała sankcje na ekstremistycznych osadników i okresowo wstrzymywała wybrane transfery uzbrojenia. Państwo amerykańskie nie zachowuje się jak aparat pozbawiony możliwości odmowy. Ósmy kontrargument wywodzi się z teorii sojuszy. Bardzo bliska relacja nie musi oznaczać przechwycenia państwa; może oznaczać inwestycję reputacyjną supermocarstwa. Jeżeli Waszyngton przez dekady ogłaszał bezpieczeństwo Izraela kluczowym elementem swojej strategii, nagłe porzucenie partnera miałoby skutki wykraczające poza sam Izrael. Inni sojusznicy obserwują wiarygodność amerykańskich zobowiązań: Chiny patrzą na relacje USA z Tajwanem, Europejczycy na NATO, a Japonia i Korea Południowa na własne gwarancje bezpieczeństwa. Państwo może zatem podtrzymywać zobowiązanie częściowo dlatego, że koszt jego zerwania obejmuje reputację całego systemu sojuszniczego.

Tu jednak kontrargument zaczyna spotykać własną granicę. Wiarygodność nie oznacza bezwarunkowości. NATO również nie zwalnia sojuszników od krytyki. USA naciskają na Europę w sprawie wydatków obronnych, spierają się z Turcją, Japonią czy Koreą Południową, stawiają warunki i żądają zmian polityki. Gdyby zatem "wiarygodność sojusznicza" miała uzasadniać brak możliwości warunkowania pomocy Izraelowi, argument ten stałby się zbyt szeroki. Najsilniejszy kontrargument wobec teorii lobby nie brzmi więc, że każdy element relacji jest strategicznie konieczny, lecz że istnieje wystarczająco dużo niezależnych powodów dla jej trwałości, aby nie

traktować każdego przejawu tej stabilności jako dowodu nacisku. Dziewiątym źródłem jest sama opinia publiczna. Tutaj obraz jest szczególnie fascynujący, ponieważ zmienia się na naszych oczach.

W 2024 roku stosunek do pomocy militarnej był podzielony: 36 procent Amerykanów popierało jej udzielanie Izraelowi w wojnie z Hamasem, 34 procent było przeciw, a reszta zajmowała stanowisko pośrednie lub nie miała zdania. W 2025 roku Pew stwierdził już, że 33 procent uważa pomoc wojskową za nadmierną, 23 procent za odpowiednią, a tylko 8 procent za zbyt małą, przy bardzo wysokim odsetku niezdecydowanych. Jeszcze bardziej znaczący jest trend ogólny.

Wiosną 2022 roku korzystna opinia o Izraelu u 55 procent Amerykanów spadła do 45 procent wiosną 2025 roku, a w marcu 2026 roku wynosiła już tylko 37 procent, podczas gdy 60 procent deklarowało opinię niekorzystną. W maju 2026 roku korzystne nastawienie do samego społeczeństwa izraelskiego pozostawało wyższe, na poziomie 52 procent, co pokazuje coraz wyraźniejsze rozdzielenie między oceną Izraelczyków a oceną ich władz.

Marginalna sprawczość lobby w obliczu zmiany konsensusu

Te dane komplikują argumentację zarówno zwolenników, jak i krytyków lobby. Przez lata można było racjonalnie twierdzić, że Kongres wspierający Izrael odpowiada po prostu na szeroki konsensus kulturowy i społeczny. W miarę jednak jak ten konsensus zanika, taka odpowiedź traci na sile. Jeśli polityka pozostaje niezmienna, podczas gdy preferencje społeczne znacząco się przesuwają, bardziej prawdopodobna staje się marginalna rola organizacji zdolnych bronić status quo. To może być najważniejsze metodologiczne odkrycie całej dyskusji.

Siły lobby nie powinno się mierzyć poziomem poparcia dla Izraela, lecz różnicą między polityką państwa a polityką, której oczekiwalibyśmy na podstawie innych zmiennych. Gdy społeczeństwo, prezydent, Pentagon i lobby dążą do podobnego rezultatu, nie potrafimy przypisać organizacjom dużej marginalnej sprawczości. Dopiero gdy ich preferencje zaczynają się rozchodzić, powstaje warunek umożliwiający pomiar. Wyobraźmy sobie politykę jako wynik równania, którego zmiennymi są interes strategiczny, preferencje wyborców, ideologia prezydenta, interes przemysłu zbrojeniowego, kultura religijna, historia sojuszu, inercja instytucjonalna i lobbying.

W niektórych epokach wszystkie współczynniki mają ten sam znak. Nie sposób wtedy rozstrzygnąć, który z nich jest najważniejszy. Dopiero zmiana jednego z czynników tworzy okazję badawczą; obecny zwrot opinii publicznej może być właśnie takim naturalnym eksperymentem. Dlatego argument Cliftona i Lusticka staje się paradoksalnie silniejszy dopiero po poważnym

potraktowaniu jego krytyków. Nie potrzebujemy tezy, że Izrael "nie ma żadnej strategicznej wartości". Ma ją. Nie musimy dowodzić, że ewangelicy są pionkami AIPAC – nie są. Nie trzeba przedstawiać przemysłu obronnego jako biernego wykonawcy proizraelskiej agendy; on ma własny interes. Nie musimy też zakładać, że każdy senator głosujący za pomocą działa ze strachu. Wielu robi to z przekonania.

Pytanie pozostałe po odjęciu tych wszystkich czynników jest jednak bardziej precyzyjne, a przez to bardziej niepokojące: czy organizacyjna i finansowa siła Israel's Lobby zwiększa trwałość polityki proizraelskiej ponad poziom, jaki wynikałby z samych interesów strategicznych, społecznego poparcia i instytucjonalnej inercji? Odpowiedź brzmi: istnieją poważne przesłanki, że tak, ale nie ma podstaw do tezy, że lobby jest jedynym ani zawsze dominującym czynnikiem. Jego rola wydaje się największa tam, gdzie koszt dla przeciętnego wyborcy jest rozproszony, zainteresowanie niskie, Kongres posiada dużą autonomię, a pomoc i procedury są już instytucjonalnie zakorzenione. Maleje natomiast wtedy, gdy prezydent angażuje własny kapitał polityczny, sprawa staje się istotna dla masowego elektoratu albo koszt polityki zostaje bezpośrednio odczuty przez szeroką publiczność.

Ta zależność wyjaśnia jednocześnie fenomen overreach. Lobby może utrzymywać silną pozycję, dopóki jego preferencje częściowo pokrywają się z preferencjami społeczeństwa i państwa. Im bardziej jednak izraelska polityka przesuwa się w kierunku trudnym do pogodzenia z poglądami kolejnych grup amerykańskich wyborców, tym więcej kapitału finansowego i reputacyjnego trzeba zużyć, aby utrzymać dawny rezultat. Władza zaczyna stawać się droższa. Książka właśnie w radykalizacji izraelskiej polityki, zmianie pokoleniowej i buncie części amerykańskiej prawicy widzi warunki przyszłego osłabienia dotychczasowego systemu wpływu. Tutaj można wrócić do Cliftona i Lusticka już po przeprowadzeniu krytycznego testu ich hipotezy.

Jeżeli autorzy mają rację, najgroźniejszym przeciwnikiem Israel's Lobby nie będzie konkurencyjne lobby, lecz rosnąca odległość między polityką izraelskiego rządu a tym, co coraz większa liczba Amerykanów jest gotowa politycznie finansować, legitymizować i bronić. Czas by esej poświęcony był przeszarżowaniu - overreach. Zbadamy, czy radykalizacja izraelskiej sceny politycznej, wojna w Gazie, pęknięcie generacyjne, kryzys poparcia dla Netanjahu oraz bunt części środowisk "America First" mogą uruchamiać mechanizm paradoksalny: im bardziej lobby demonstruje swoją zdolność do dyscyplinowania przeciwników, tym szybciej może niszczyć kulturowe i społeczne środowisko, dzięki któremu jego siła przez dziesięciolecia była tak skuteczna. Overreach: kiedy przewaga zaczyna produkować własną opozycję. Każda trwała struktura wpływu napotyka paradoks własnego sukcesu. Im skuteczniej działa, tym silniejszą ma pokusę rozszerzenia zakresu spraw, w których chce pozostać skuteczna. Im szerzej zaś rozszerza tę kontrolę, tym bardziej staje się widoczna. W

pewnym momencie przewaga, która wcześniej funkcjonowała dzięki niewielkiemu zainteresowaniu społecznemu, zaczyna sama produkować zainteresowanie, sprzeciw i kontrmobilizację. W teorii politycznej jest to klasyczna dynamika overreach: przekroczenie punktu, po którym kolejne wykorzystanie posiadanej przewagi przynosi malejące korzyści, a rosnące koszty legitymizacyjne.

Radykalizacja izraelskiej prawicy podnosi koszt retoryczny poparcia

Właśnie ten moment Clifton i Lustick uznają za potencjalnie przełomowy w historii Israel's Lobby. Ich książka, wydana 11 sierpnia 2026 roku, nie tylko przedstawia lobby jako niezwykle silny element amerykańskiej polityki, lecz wiąże wzrost kosztów tej siły z trzema procesami: zanikiem zimnowojennego uzasadnienia strategicznego, przesunięciem izraelskiej polityki ku skrajnej prawicy oraz deregulacją amerykańskiego finansowania kampanii. Podobną diagnozę formułuje się także tak: radykalizacja izraelskiej polityki coraz bardziej utrudnia amerykańskim obrońcom „specjalnej relacji" przedstawianie interesów obu państw jako automatycznie identycznych. Jednocześnie zmiana generacyjna po obu stronach amerykańskiego podziału partyjnego kruszy dawną społeczną podstawę bezwarunkowego poparcia.

Należy przyjrzeć się pojęciu radykalizacji, by nie stało się ono jedynie etykietą, lecz pozostało kategorią analityczną. Nie chodzi tu o prosty fakt, że izraelska polityka „przesunęła się na prawo". Partie prawicowe rządziły Izraelem wielokrotnie w przeszłości, a Likud pozostaje centralnym aktorem od końca lat siedemdziesiątych. Zmiana dotyczy raczej rosnącej legitymizacji nurtów, które wcześniej znajdowały się na obrzeżach systemu: tych otwarcie sprzeciwiających się państwowości palestyńskiej, postulujących trwałą izraelską kontrolę nad Zachodnim Brzegiem i rozszerzanie osadnictwa, a także odwołujących się do religijno-nacjonalistycznej koncepcji terytorium.

W 2026 roku problem ten nie jest jedynie interpretacją zagranicznych krytyków. Izraelska prawica sama pozostaje głęboko podzielona co do dalszego kierunku. Reuters, opisując sierpniowe prawybory Likudu przed planowanymi wyborami w październiku 2026 roku, wskazywał na pewien paradoks: około 55 procent wyborców Likudu opowiadało się za bardziej centrową koalicją, podczas gdy wśród samych członków partii niemal dwie trzecie popierało utrzymanie sojuszu z ugrupowaniami ultranacjonalistycznymi i religijnymi. Równocześnie polityczne problemy Bezalela Smotricha pokazują, że radykalna prawica nie stanowi monolitu; Reuters opisywał jego Religious Zionism jako formację łączącą ortodoksyjny judaizm z nacjonalizmem i sprzeciwem wobec państwa palestyńskiego, podkreślając jednocześnie narastające napięcia wewnątrz jego własnej bazy.

To istotne, ponieważ overreach nie musi oznaczać prostego marszu społeczeństwa w stronę ekstremum. Często dzieje się coś odwrotnego: polityczna elita lub aktywistyczny rdzeń przesuwa się dalej niż znaczna część własnej bazy, zwiększając dystans pomiędzy organizacyjnym centrum a umiarkowanym wyborcą. Taka rozbieżność może następnie zostać wyeksportowana do polityki państwa sojuszniczego. Im bardziej amerykański polityk musi bronić nie abstrakcyjnego „bezpieczeństwa Izraela", lecz konkretnych decyzji najbardziej kontrowersyjnych ministrów izraelskiego rządu, tym większy koszt retoryczny ponosi. Przez dziesięciolecia proizraelska argumentacja korzystała z niezwykle silnej przewagi moralnego skrótu. „Poparcie dla Izraela" można było przedstawić jako poparcie dla demokratycznego sojusznika otoczonego przez wrogie siły. Im bardziej jednak spór dotyczy aneksji, osadnictwa, masowych ofiar cywilnych, trwałej okupacji albo działań ministrów otwarcie wykluczających rozwiązanie dwupaństwowe, tym trudniej sprowadzić krytykę do prostego pytania: „czy jesteś za Izraelem, czy przeciw Izraelowi?". Przedmiot polityczny zaczyna się fragmentaryzować. Ten proces jest kluczowy dla zmiany opinii publicznej.

Amerykanie coraz częściej odróżniają izraelskie społeczeństwo od izraelskiego rządu. W badaniu Pew z maja 2026 roku 52 procent Amerykanów deklarowało pozytywną opinię o Izraelczykach jako ludziach, podczas gdy ocena władz była wyraźnie mniej korzystna. Nie jest to mechanizm prostego „odwracania się Ameryki od Żydów" ani dowód wzrostu antysemityzmu, lecz w dużej mierze polityzacja różnicy pomiędzy społeczeństwem a jego rządem. Jeszcze bardziej uderzający jest trend dotyczący samego państwa.

Wiosną 2022 roku 55 procent Amerykanów miało o Izraelu opinię pozytywną, a 42 procent negatywną. W marcu 2026 roku proporcje praktycznie się odwróciły: tylko 37 procent opinii pozytywnych wobec 60 procent negatywnych. Zaufanie do Benjamina Netanjahu również spadło; 59 procent Amerykanów deklarowało w marcu małe albo żadne zaufanie do jego decyzji w sprawach światowych. Tak gwałtowna zmiana jest wyjątkowo istotna, gdyż nie można jej wyjaśnić wielopokoleniową ewolucją kulturową. Nastąpiła w ciągu zaledwie kilku lat, co silnie wiąże ją z aktualnymi wydarzeniami politycznymi. Najbardziej doniosła pozostaje jednak różnica pokoleniowa.

Erozja pokoleniowego konsensusu i wzrost widzialności kosztów

W maju 2026 roku zaledwie 32 procent Amerykanów w wieku 18–29 lat miało korzystną opinię o izraelskim społeczeństwie, podczas gdy 58 procent pozytywnie oceniało Palestyńczyków. W tej samej grupie tylko 18 procent dobrze mówiło o izraelskim rządzie. Wśród osób powyżej 65. roku

życia proporcje były radykalnie inne: Izraelczyków pozytywnie oceniało 68 procent respondentów, a Palestyńczyków 47 procent.

Mamy więc do czynienia nie tylko z wahaniem sondażowym, lecz z głęboką rekonstrukcją generacyjnej mapy sympatii. Szczególnie niebezpieczna dla trwałości dawnego konsensusu jest zmiana w szeregach młodych Republikanów. Jeszcze niedawno można było zakładać, że o ile młodzi Demokraci przesuwają się w stronę solidarności z Palestyńczykami, o tyle republikańska baza pozostanie niezawodnym filarem dotychczasowej polityki. Dane z 2026 roku komplikują ten model.

W marcu Pew odnotował, że aż 57 procent Republikanów poniżej pięćdziesiątego roku życia miało niekorzystną opinię o Izraelu, podczas gdy wśród starszych członków partii wciąż dominowało poparcie. Zaufanie do Netanjahu deklarowało jedynie 30 procent Republikanów poniżej pięćdziesiątki, wobec 58 procent w grupie starszej. W maju różnica stała się jeszcze bardziej czytelna w najmłodszym segmencie: Republikanie poniżej trzydziestego roku życia oceniali izraelskie społeczeństwo pozytywnie w 42 procentach przypadków, a Palestyńczyków w 40 procentach. Dawna przepaść przestała tu istnieć, choć wśród starszych Republikanów pozostaje ona ogromna. Z punktu widzenia długiego trwania oznacza to coś znacznie poważniejszego niż bieżąca strata wizerunkowa: koalicja poparcia może tracić mechanizm reprodukcji pokoleniowej.

Marcowa konferencja CPAC w 2026 roku pokazała, że trend ten przeniknął już do języka politycznego amerykańskiej prawicy. Reuters opisywał wyraźny podział między starszymi konserwatystami, zwłaszcza ewangelikalnymi, a młodszymi działaczami inspirowanymi m.in. nieinterwencjonistyczną retoryką Tuckera Carlsona. Część młodych Republikanów pytała wprost, dlaczego amerykańskie fundusze i potencjalnie amerykańscy żołnierze mają być angażowani w kolejne konflikty bliskowschodnie.

To pęknięcie jest dla AIPAC strukturalnie groźniejsze niż krytyka płynąca ze skrajnej lewicy. Lewicowego przeciwnika można przedstawić jako ideologicznie odległego od republikańskiego elektoratu. Krytyk posługujący się hasłem „America First” używa natomiast języka pochodzącego z samego serca współczesnej prawicy. Powstaje zatem swoista wojna dwóch znaczeń tego terminu. Pierwsze głosi: Izrael jest najważniejszym regionalnym sojusznikiem USA, zatem jego bezpieczeństwo zwiększa bezpieczeństwo Ameryki. Drugie odpowiada: skoro „America First” ma cokolwiek znaczyć, żaden zagraniczny sojusznik nie może mieć automatycznego pierwszeństwa przed kosztami ponoszonymi przez amerykańskiego podatnika i żołnierza. Te dwa stanowiska mogą współistnieć wewnątrz jednej partii, ale nie można ich nieskończenie długo utrzymywać w stanie semantycznego zawieszenia.

Obecna wojna z Iranem nadała sporowi szczególną intensywność. Dopóki polityka wobec Izraela dotyczyła głównie transferów finansowych, dla większości obywateli była kwestią stosunkowo abstrakcyjną. Wojna wprowadza koszty widzialne: ryzyko dla żołnierzy, ceny energii, inflację, wydatki wojskowe i perspektywę wieloletniego zaangażowania. W marcu 2026 roku Reuters odnotował na CPAC nie tylko generacyjny spór o Izrael, ale jego bezpośrednie powiązanie z pytaniem, czy USA powinny pogłębiać udział w konflikcie irańskim. W takiej sytuacji klasyczna przewaga „skoncentrowanej preferencji" zaczyna słabnąć, ponieważ koszt przestaje być rozproszony.

Można to zapisać w języku Olsona.

Dopóki przeciętny obywatel ponosi kilka lub kilkadziesiąt dolarów ukrytego kosztu określonego programu, nie będzie poświęcał czasu na mobilizację. Jeśli jednak polityka wpływa na rachunek za benzynę, oprocentowanie kredytu hipotecznego, ryzyko poboru albo nagłówki o zabitych żołnierzach, zagadnienie zyskuje wysoką salience. Rozproszony interes większości zaczyna się organizować. Właśnie wtedy profesjonalne lobby traci część strukturalnej przewagi nad obywatelskim niezainteresowaniem.

Overreach można zatem rozumieć jako proces przemiany niewidzialnego kosztu w koszt widzialny.

Erozja hegemonii i rosnący koszt utrzymania konsensusu

Proces ten oddziałuje również na środowisko żydowsko-amerykańskie. Już wcześniejsze dane wskazywały, że amerykańscy Żydzi nie stanowią politycznego monolitu, a młodsze pokolenia oceniają izraelski rząd znacznie krytyczniej. W marcu 2026 roku Pew odnotował, że choć 64 procent amerykańskich Żydów nadal darzy Izrael sympatią, to jednocześnie 56 procent deklaruje małe lub żadne zaufanie do Netanjahu w sprawach globalnych. Można zatem być przywiązanym do państwa Izrael, a jednocześnie krytycznie oceniać jego rząd. Właśnie ta możliwość rozbija dawną binarną logikę "pro-Israel versus anti-Israel". Dla organizacji proizraelskich problem ten ma wymiar nie tylko polityczny, ale i semantyczny: jeśli etykieta "pro-Israel" zostanie utożsamiona z poparciem dla konkretnej koalicji rządzącej w Jerozolimie, organizacje te drastycznie zawężą własną bazę. Odpowiedzią na to wyzwanie jest od lat postawa J Street: można deklarować poparcie dla bezpieczeństwa Izraela i rozwiązania dwupaństwowego, a jednocześnie ostro sprzeciwiać się polityce Netanjahu. Im bardziej izraelska prawica odrzuca model dwupaństwowy, tym bardziej znaczenie określenia "pro-Israel" staje się polem wewnętrznego konfliktu, a nie prostym

oznaczeniem jednego obozu. To potencjalnie najważniejsza konsekwencja izraelskiej radykalizacji dla Israel's Lobby.

Organizacja polityczna osiąga największą siłę, gdy reprezentuje symbol o szerokiej atrakcyjności społecznej. Traci ona przewagę w momencie, gdy musi bronić coraz bardziej szczegółowego zestawu kontrowersyjnych działań. O ile obrona "prawa Izraela do bezpiecznego istnienia" pozwala uzyskać szeroki konsensus, o tyle legitymizowanie każdej decyzji dotyczącej osadnictwa, aneksji, blokady czy wypowiedzi radykalnego ministra wymaga już znacznie większej zgodności ideologicznej. W tym miejscu warto przywołać klasyczne rozróżnienie Maxa Webera między panowaniem opartym na legitymizacji a nagą zdolnością wymuszania. Podmiot posiadający legitymizację potrzebuje mniej zasobów, by osiągać cele, ponieważ otoczenie dobrowolnie uznaje jego wartości. Gdy ta legitymizacja słabnie, ten sam efekt musi być osiągany poprzez większą mobilizację finansową, proceduralną i reputacyjną. Władza staje się droższa.

Ogromne wydatki UDP można zatem interpretować dwuznacznie. Są one dowodem potężnej siły finansowej, lecz mogą być również symptomem erozji dawnego mechanizmu społecznej zgody. Gdyby poparcie dla określonej polityki wciąż było automatyczne, nie trzeba by wydawać kilkunastu milionów dolarów na usunięcie dwóch kongresmenów.

Im silniejsza konieczność demonstracji siły, tym bardziej zasadne pytanie o to, czy źródłem problemu jest kurcząca się hegemonia. Antonio Gramsci zauważył, że hegemonia jest najpełniejsza wtedy, gdy dominujący porządek przeżywany jest jako zdrowy rozsądek. Kryzys zaczyna się w momencie, gdy to, co wcześniej oczywiste, wymaga nieustannego tłumaczenia i obrony. Pod tym względem najbardziej niepokojącym sygnałem dla tradycyjnego konsensusu nie są protesty na kampusach, lecz fakt, że pytania o koszt pomocy, warunkowość dostaw broni czy możliwość oddzielenia bezpieczeństwa Izraela od polityki jego rządu stają się elementem zwykłej amerykańskiej debaty. Paradoks overreach polega na tym, że próba zamknięcia tej dyskusji może przyspieszyć jej rozszerzanie. Gdy wielomilionowa kampania usuwa krytyka z Kongresu, zwycięstwo odstrasza jednych polityków, ale jednocześnie uświadamia innym wyborcom skalę działania super PAC-u. Gdy uniwersytet karze studenta za wypowiedź, może stłumić jeden protest, lecz jednocześnie przekształca konflikt izraelsko-palestyński w spór o Pierwszą Poprawkę. Podobnie, gdy definicja antysemityzmu jest stosowana zbyt szeroko, może uciszyć pojedyncze zdanie, ale przy okazji osłabia społeczną wiarygodność samego oskarżenia.

Ryzyko overreachu w analizie wpływów lobby

W teorii gier strategicznych byłby to przypadek zwycięstwa w pojedynczej rundzie, które prowadzi do pogorszenia pozycji w grze powtarzanej. Organizacja maksymalizuje bieżący zysk, niszcząc jednocześnie warunki przyszłej współpracy. Clifton i Lustick opisują obecny układ znacznie ostrzej. Według nich lobby zaczęło bronić coraz bardziej kosztownych i niepopularnych polityk, tłumiąc krytykę poprzez oskarżenia o antysemityzm, podczas gdy radykalizacja izraelskiego rządu pogłębia konflikt między jego oczekiwaniami a interesem USA. Ich esej w "Guardianie" analizuje kolejne prezydentury, przedstawiając presję wywieraną od Trumana po Bidena i Trumpa jako długotrwały proces ograniczania niezależności polityki Waszyngtonu. Warto zaznaczyć, że jest to teza autorów, a nie neutralne ustalenie historiografii. Jednak obecna zmiana opinii publicznej nadaje ich hipotezie elementu, którego wcześniejszym wersjom teorii lobby często brakowało: widocznego rozziewu pomiędzy trwałością polityki a kruchą już społeczną podstawą jej poparcia.

Jednocześnie overreach może dotknąć także krytyków lobby. Im częściej posługują się oni retoryką "kontroli", "zawłaszczenia", "obcej potęgi" czy "podwójnej lojalności", tym szybciej argument analityczny zaczyna przypominać tradycyjne antysemickie teorie spiskowe. To nie jest problem kosmetyczny. Jeśli przedmiotem badań są FEC, AIPAC, United Democracy Project, konkretni darczyńcy, mechanizmy Title VI i obserwowalne sieci instytucjonalne, to stosowanie etnicznych generalizacji niszczy własny materiał dowodowy. Krytyka Israel's Lobby ma więc własną granicę overreach. Może pokazywać asymetrię wpływu, ale nie może zamieniać jej w metafizyczną teorię żydowskiej władzy. Może wskazywać zbieżność pomiędzy organizacją a rządem Izraela, lecz nie powinna bez dowodu nazywać krajowej organizacji "agentem obcego państwa". Może krytykować megadonora, ale nie może przekształcać jego pochodzenia w jedyne wyjaśnienie zachowań. Paradoksalnie właśnie największa precyzja jest najbardziej radykalną formą krytyki, ponieważ odbiera przeciwnikowi możliwość odrzucenia jej jako przejaw uprzedzeń.

Obecna faza stosunków amerykańsko-izraelskich jest z tego powodu niezwykle ciekawa. Z jednej strony obserwujemy najwyższy w historii poziom instytucjonalnego i wojskowego związania obu państw, a nawet próby dalszej integracji współpracy obronnej, które Clifton i Lustick w czerwcu 2026 roku krytykowali jako potencjalne utrwalanie zależności na długo po zmianie nastrojów społecznych.

Zmiana pokoleniowa jako czynnik osłabiający hegemonię lobby

Sondaże wskazują jednak na bezprecedensowe osłabienie społecznej oczywistości tej relacji, szczególnie wśród młodych Amerykanów. System polityczny ewoluuje zatem szybciej niż system kulturowy, co prowadzi do powstania luki legitymizacyjnej. Jeśli luka ta pozostanie niewielka, instytucjonalna inercja może ją wchłonąć; jeśli nastroje społeczne powrócą do dawnego poziomu po zakończeniu konfliktów, specjalna relacja odzyska utracony konsensus. Jeżeli jednak różnica pokoleniowa okaże się trwała, zajdzie proces znacznie głębszy: kongresmeni zaczną kalkulować nie tylko koszt sprzeciwu wobec AIPAC, ale również koszt popierania tej organizacji w oczach własnego elektoratu. Wówczas anticipatory reflex może odwrócić kierunek, co oznaczałoby prawdziwą zmianę systemową. Polityk, który dotąd przed głosowaniem pytał: „co zrobi lobby?", zacznie pytać również: „co zrobią moi wyborcy, jeśli zagłosuję zgodnie z lobby?". Władza grupy interesu słabnie wtedy nie dlatego, że traci fundusze, lecz dlatego, że pieniądze przestają kompensować pozostałe koszty.

W tym miejscu teoria Mancura Olsona spotyka się z demokratyczną teorią odpowiedzialności. Koncentracja korzyści i rozproszenie kosztów zapewniają profesjonalnemu lobby przewagę tylko dopóty, dopóki koszty rzeczywiście pozostają rozproszone i mało widoczne. Wojna, inflacja, obrazy ofiar cywilnych transmitowane codziennie przez media społecznościowe, konflikty o wolność akademicką czy wielomilionowe kampanie wyborcze mogą tę niewidzialność zlikwidować. Wtedy społeczeństwo, dotąd będące biernym płatnikiem, staje się aktywnym uczestnikiem politycznym.

Możliwe zatem, że kluczowym wydarzeniem dla przyszłości Israel's Lobby nie będzie reforma FARA, zakaz super PAC-ów ani spektakularna porażka AIPAC w Kongresie, lecz zwyczajna sukcesja pokoleń. Dzisiejszy dwudziestopięciolatek za dwie dekady zostanie senatorem, profesorem, redaktorem, sędzią lub donorem. Będzie on pamiętał Izrael nie przede wszystkim przez pryzmat Eichmanna, Entebbe, Camp David czy wojny Jom Kippur, lecz przez Gazę, osadnictwo, Netanjahu i spory kampusowe. Pamięć polityczna jest infrastrukturalna. Każde pokolenie dziedziczy po poprzednim sojusze, ale nadaje im własne uzasadnienie. Jeśli nowa generacja nie zaakceptuje argumentacji starej, instytucja musi się zmienić albo coraz drożej płacić za własne trwanie.

W tym punkcie koncepcja Cliftona i Lusticka staje się najciekawsza. Być może autorzy ci opisują nie system u szczytu potęgi, lecz taki, który znajduje się na granicy malejącej efektywności własnej siły. Rekordowe fundusze, agresywniejsze kampanie wyborcze, intensywna walka definicyjna o antysemityzm i silniejsza integracja strategiczna mogą sprawiać wrażenie triumfu. Mogą jednak świadczyć o tym, że miękka hegemonia musi być zastępowana coraz kosztowniejszymi

instrumentami twardego wpływu. Heglowska ironia historii polegałaby wówczas na tym, że właśnie największy sukces lobby uruchomi mechanizmy jego ograniczenia. Nadmiernie chroniony konsensus przestanie być konsensusem, a polityczne tabu stanie się najciekawszym tematem debaty publicznej.

Od amerykańskiego laboratorium do europejskiej architektury jawności

Próba obrony sojuszu przed krytyką sprawi jedynie, że ta krytyka stanie się centralnym problemem nowego pokolenia.

Niniejszy artykuł może opuścić Stany Zjednoczone. Nie po to jednak, by wskazywać Europie, że powinna być „bardziej proizraelska" albo „bardziej propalestyńska", lecz dlatego, że amerykański przypadek jest laboratorium znacznie ogólniejszego problemu: jak demokratyczne państwo powinno chronić proces decyzyjny przed asymetrią zorganizowanego wpływu, nie zamieniając ochrony suwerenności w policję poglądów.

Fundacja Dobre Państwo przełoży ten materiał na język europejski. Będzie on dotyczył jawności lobbingu, finansowania polityki i think tanków, wpływu państw obcych, akademickiej wolności, ochrony mniejszości i zasady symetrii. Pytanie nie będzie już brzmiało, co Europa powinna sądzić o Izraelu. Pojawi się pytanie trudniejsze: jak zbudować republikę zdolną równocześnie słuchać wszystkich interesów i nie należeć do żadnego z nich. Lekcja dla Europy: republika, która słucha wszystkich i nie należy do nikogo.

Amerykańska historia Israel's Lobby nie daje Europie instrukcji dotyczącej Izraela. Daje coś znacznie cenniejszego: studium odporności demokracji na nierówność zorganizowanego wpływu. Jeżeli z całego przedstawionego materiału wyprowadzić jedną zasadę ustrojową, nie powinna ona brzmieć ani „należy ograniczyć organizacje proizraelskie", ani „należy chronić specjalną relację z Izraelem". Powinna być znacznie bardziej uniwersalna: demokratyczne państwo musi wiedzieć, kto próbuje wpłynąć na jego decyzje, w czyim interesie, za czyje pieniądze i za pomocą jakich narzędzi, ale nie może z tego powodu ustanawiać policji dozwolonych przekonań. Jawność wpływu i wolność poglądu nie są przeciwieństwami; powinny być dwoma filarami tego samego systemu.

Książka kończy swoją diagnozę wezwaniem do odzyskania prymatu interesu narodowego i ponownie przywołuje Washingtonowską krytykę „namiętnych przywiązań". W wersji najbardziej radykalnej przedstawia współczesną politykę amerykańską jako obszar, w którym koncentracja kapitału, lobbying i polityczne odstraszanie mogą wypierać autonomiczną ocenę bezpieczeństwa

państwa. W poprzednich częściach argument ten został ograniczony tam, gdzie materiał empiryczny nie pozwalał na tak kategoryczne wnioski.

Nie znaleźliśmy dowodu na całkowite „przejęcie" polityki USA przez Israel's Lobby. Znaleźliśmy jednak coś bardziej wiarygodnego: system, w którym organizacyjna asymetria, wielkie pieniądze, dostęp do instytucji, zdolność karania wyborczego i sankcja reputacyjna mogą podnosić koszt określonych decyzji oraz zmniejszać prawdopodobieństwo innych. To właśnie powinno zainteresować Europę, ponieważ europejska polityka nie jest wolna od podobnych mechanizmów.

Bruksela jest jednym z największych skupisk działalności lobbingowej na świecie. Organizacje biznesowe, związki zawodowe, kancelarie, organizacje pozarządowe, przedstawicielstwa regionalne, państwa trzecie, think tanki, przedsiębiorstwa technologiczne, organizacje środowiskowe i stowarzyszenia ideowe konkurują tam o regulacje dla rynku liczącego setki milionów ludzi. Lobbying nie jest błędem tej konstrukcji – jest jej nieuniknioną częścią. Sama Unia przedstawia reprezentację interesów jako legalny i potrzebny element procesu decyzyjnego, pod warunkiem, że odbywa się w sposób umożliwiający publiczną kontrolę i przeciwdziała uprzywilejowanemu dostępowi.

Europejska odpowiedź na problem wpływu powinna zaczynać się nie od zakazu, lecz od śladu instytucjonalnego. Obywatel powinien móc odtworzyć drogę od interesu do decyzji.

Transparentność łańcucha zlecenia jako fundament demokracji

Kto spotkał się z komisarzem? Kto przygotował stanowisko? Kto finansuje organizację przedstawiającą ekspertyzę? Czy think tank sporządzający raport otrzymuje środki od rządu państwa, którego politykę ocenia? Kto zapłacił za reklamę polityczną? Czy kampania społeczna powstała oddolnie, czy w rzeczywistości została zamówiona przez profesjonalną firmę działającą na rzecz państwa trzeciego? Demokracja nie potrzebuje wiedzieć, co lobbysta "naprawdę ma w sercu". Potrzebuje wiedzieć, kogo reprezentuje.

Unia posiada już istotny element takiego systemu. Porozumienie międzyinstytucjonalne z 2021 roku ustanowiło Transparency Register Parlamentu Europejskiego, Rady i Komisji, a zasada conditionality sprawia, że część działań wobec instytucji jest uzależniona od wcześniejszej rejestracji. Komisja wymaga jej między innymi przed spotkaniami przedstawicieli interesów z komisarzami i określonymi urzędnikami kierowniczymi; Parlament stosuje własne reguły dotyczące

spotkań i ich publikacji, a od 1 września 2025 roku rozszerzono tam kolejne wymogi dotyczące kontaktów.

Jest to rozwiązanie filozoficznie znacznie dojrzalsze niż próba wypędzenia lobbystów z polityki. Nie udaje, że wpływ można wyeliminować – zamiast tego próbuje uczynić go widzialnym. Europejskie doświadczenie powinno jednak pójść krok dalej. Rejestr lobbystów nie wystarcza, jeśli nie pokazuje pełnego łańcucha zlecenia. Kancelaria może występować pod własną nazwą, agencja komunikacyjna pod własną, fundacja pod własną, a think tank może korzystać z prestiżu wynikającego z pozornej niezależności. Tymczasem z punktu widzenia obywatela kluczowa informacja znajduje się często dwa poziomy niżej: kto jest ostatecznym beneficjentem politycznej perswazji.

W 2025 roku unijny rejestr wprowadził automatyczne porównywanie informacji finansowych deklarowanych przez klientów i pośredników, aby łatwiej identyfikować niespójności. To techniczny szczegół o wielkim znaczeniu ustrojowym. Transparentność staje się użyteczna dopiero wtedy, gdy pieniądz można prześledzić przez kolejne warstwy pośrednictwa.

Interesujący w tym kontekście jest projekt unijnej dyrektywy dotyczącej reprezentacji interesów prowadzonej na rzecz państw trzecich. Komisja przedstawiła go w grudniu 2023 roku jako część pakietu obrony demokracji, a Parlament Europejski przyjął własne stanowisko negocjacyjne 27 listopada 2025 roku. W sierpniu 2026 roku procedura prawodawcza nadal pozostaje w toku. Projekt przewiduje krajowe rejestry ujawniające między innymi usługi reprezentacji interesów, finansowanie oraz związki z podmiotem państwa trzeciego. Jednocześnie Parlament wyraźnie podkreślił potrzebę zabezpieczenia zarejestrowanych podmiotów przed stygmatyzacją. To ostatnie zastrzeżenie jest kluczowe.

Regulowanie relacji zamiast poglądów jako fundament transparentności

Demokratyczna Europa nie powinna tworzyć kategorii "agenta zagranicznego" jako politycznego piętna. Człowiek pracujący dla organizacji finansowanej z zagranicy nie staje się z tego powodu podejrzanym obywatelem, a organizacja pozarządowa otrzymująca grant od zagranicznej fundacji nie reprezentuje automatycznie obcego rządu. Komisja zaproponowała zatem rozwiązanie znacznie węższe: obowiązki mają dotyczyć reprezentacji interesów wykonywanej na rzecz podmiotu państwa trzeciego, a nie samego faktu otrzymywania środków spoza UE. Projekt wyraźnie wyłącza sytuacje, w których zagraniczne finansowanie nie stanowi wynagrodzenia za określoną działalność wpływu;

wskazuje ponadto na konieczność ochrony wolności wypowiedzi i akademickiej oraz neutralnego prezentowania danych w rejestrach.

Amerykańskie doświadczenia z AIPAC, FARA i debatą o "foreign influence" uczą Europę, że należy regulować relację, nie pogląd.

Jeśli organizacja działa na podstawie zlecenia rządu Izraela, Rosji, Chin, Kataru, Arabii Saudyjskiej, USA czy jakiegokolwiek innego państwa, europejski obywatel ma uzasadniony interes w poznaniu tej zależności. Jeżeli jednak obywatel z własnego przekonania popiera Izrael, Palestynę, Ukrainę, Rosję, Armenię, Azerbejdżan albo Tajwan, sam fakt zajmowania danego stanowiska nie może tworzyć domniemania zagranicznego sterowania. Sympatia polityczna jest prawem. Ukryte zlecenie wpływu jest natomiast relacją, którą państwo ma prawo ujawnić. Granica ta wydaje się banalna, dopóki nie przypomnimy sobie, jak łatwo reżimy autorytarne wykorzystują język "obcego wpływu" do delegitymizacji własnego społeczeństwa obywatelskiego.

Organizacja praw człowieka otrzymuje fundusze z zagranicznej fundacji i zostaje nazwana "agentem". Naukowiec współpracuje z zagranicznym uniwersytetem i staje się "narzędziem ingerencji". Dziennikarz uczestniczy w międzynarodowym projekcie i zostaje wpisany w narrację zdrady. Europejski system musi bronić się przed wpływami zewnętrznymi w taki sposób, aby lekarstwo nie reprodukowało politycznej patologii, przed którą miało chronić. Kolejna kwestia dotyczy pieniędzy politycznych.

Europa uniknęła części konsekwencji amerykańskiego modelu super PAC-ów, lecz nie rozwiązała problemu nierówności kapitału. Finansowanie partii, fundacji politycznych, kampanii tematycznych i reklamy cyfrowej pozostaje potencjalnym kanałem asymetrii. Nowe unijne zasady dotyczące europejskich partii i fundacji politycznych, uzgodnione w 2025 roku, wzmacniają przejrzystość donorów, wprowadzają publiczny system informacji o wpłatach oraz dodatkowe zabezpieczenia przed zagranicznym wpływem. Istotą nie jest jednak samo publikowanie nazwiska darczyńcy. System powinien pozwalać na ustalenie powiązań pomiędzy donorem, beneficjentem, reklamą, pośrednikiem a konkretnym przedmiotem politycznym. Regulacja reklamy politycznej zmierza właśnie w tym kierunku. Rozporządzenie (UE) 2024/900 w pełni stosuje się od 10 października 2025 roku.

Wymaga ono, aby reklama polityczna była wyraźnie oznaczona i wskazywała sponsora, a w razie potrzeby również podmiot ostatecznie kontrolujący sponsora, koszty oraz informacje o zastosowanych technikach targetowania. Użycie danych osobowych do targetowania politycznego zostało poddane ścisłym ograniczeniom, w tym wymogowi odrębnej zgody. Jednocześnie regulacja

chroni zwykłą wypowiedź polityczną: opinie redakcyjne i poglądy wyrażane osobiście nie stają się reklamą polityczną bez odpłatnego mechanizmu rozpowszechniania.

Transparentność finansowania i wolność akademicka jako fundamenty suwerenności

Model ten zasługuje na szczególną uwagę w świetle kampanii przeciwko Bowmanowi i Bushowi. Problemem nie było samo prawo do wykupienia reklamy, lecz rozbieżność między motywacjami sponsora a tematyką przekazu. Europejska demokracja powinna zatem dążyć do tego, aby obywatel nie tylko wiedział, że obcuje z komunikatem politycznym, ale mógł bez nadmiernego wysiłku odpowiedzieć na pytanie: kto zapłacił za moje dzisiejsze oburzenie?

Trzecia lekcja dotyczy think tanków. Współczesna polityka przestała opierać się na prostym podziale między „państwem" a „lobbystą". Pomiędzy nimi wyrosła rozbudowana warstwa produkcji eksperckiej: raporty, rankingi, konferencje, briefing papers, opinie prawne, badania sondażowe, indeksy, podcasty czy seminaria dla urzędników. Wiedza ekspercka jest niezbędna – żaden parlament nie jest w stanie samodzielnie zgromadzić kompetencji we wszystkich dziedzinach regulacji. Jednak ekspertyza finansowana przez podmiot zainteresowany nie przestaje być ekspertyzą; musi jedynie przestać udawać epistemiczną bezinteresowność.

Kluczową reformą nie byłby zakaz finansowania think tanków przez przedsiębiorstwa, fundacje czy podmioty zagraniczne, lecz obowiązek przejrzystego oznaczania źródła finansowania konkretnego produktu eksperckiego w przypadku bezpośredniej relacji. Obywatel może przeczytać znakomity raport sfinansowany przez przemysł farmaceutyczny lub rząd obcego państwa, ale powinien mieć świadomość, kto stał za jego powstaniem. Jawność nie zastępuje krytyki metodologicznej, lecz stanowi punkt wyjścia do jej podjęcia.

Czwarta lekcja dotyczy uniwersytetu. Europejski Parlament w swoim Academic Freedom Monitor z 2025 roku wskazał, że zagrożenia dla wolności akademickiej mają charakter wielokierunkowy. Mogą one wynikać z działań władz, decyzji kierownictwa uczelni, nacisków środowiska, kampanii w mediach społecznościowych, prywatnego finansowania czy ograniczeń związanych z bezpieczeństwem i współpracą międzynarodową. Raport podkreśla kumulacyjny charakter tych ryzyk: żaden pojedynczy czynnik nie musi być dominujący, by ich splot ograniczał swobodę badań i wypowiedzi. Jest to w istocie europejski odpowiednik opisywanego wcześniej anticipatory reflex. Europa powinna unikać modelu, w którym bezpieczeństwo uniwersytetu utożsamia się z ochroną przed kontrowersyjną myślą.

Naukowiec ma prawo postawić hipotezę, że polityka Izraela jest kolonialna, że Hamas posługuje się logiką terroryzmu, że NATO popełniło strategiczne błędy, że sankcje wobec Rosji są nieskuteczne lub że Chiny realizują pewne cele sprawniej niż europejskie demokracje. Jego hipoteza może być błędna, obraźliwa dla części odbiorców bądź słabo udokumentowana. Odpowiedzią świata akademickiego powinny być dowody, polemika i recenzja. Sankcja administracyjna powinna pojawić się dopiero w obliczu realnej dyskryminacji, gróźb, nękania, przemocy, oszustwa naukowego lub innego naruszenia jasno określonej normy. Zasada ta musi działać symetrycznie.

Antysemityzm nie jest „kontrowersyjną opinią", gdy przyjmuje formę prześladowania Żydów jako grupy. Podobnie prześladowanie islamofobiczne lub antypalestyńskie nie staje się dopuszczalne tylko dlatego, że jego autor powołuje się na walkę z terroryzmem. Zadaniem uniwersytetu nie jest rozdzielanie certyfikatów moralnej niewinności stronom konfliktu, lecz ochrona ludzi i dopuszczenie doktryn do weryfikacji.

Transparentność źródeł zamiast administracyjnego ustalania prawdy

Piąta lekcja dotyczy mediów. Europejski Akt o Wolności Mediów, stosowany zasadniczo od 8 sierpnia 2025 roku, tworzy wspólne ramy ochrony pluralizmu, niezależności redakcyjnej oraz funkcjonowania rynku medialnego. W połączeniu z dyrektywą anty-SLAPP, obowiązującą od maja 2024 roku, Unia dysponuje coraz szerszą infrastrukturą chroniącą dziennikarzy i uczestników debaty przed instrumentalnym wykorzystywaniem procesów sądowych. Europejska wolność mediów pozostanie jednak iluzją, jeśli właściciel, reklamodawca, państwo lub wielki donor będą mogli niejawnie kształtować linię redakcyjną przy jednoczesnym zachowaniu fasady niezależności. W tym miejscu kluczowe staje się rozróżnienie między wpływem a kontrolą. Każdy właściciel mediów w pewnym stopniu oddziałuje na posiadaną organizację, a każdy reklamodawca tworzy bodźce ekonomiczne, lecz nie oznacza to, że każdy artykuł jest zamówieniem. Właśnie dlatego zamiast uciekać się do teorii spiskowych, potrzebujemy architektury ujawnień. Kto jest właścicielem? Jak skoncentrowany jest rynek? Jakie podmioty finansują medium? Czy państwo trzecie płaci za treści sponsorowane? I czy odbiorca potrafi odróżnić reklamę polityczną oraz advertorial od niezależnego materiału redakcyjnego? Transparentność nie mówi obywatelowi, co ma myśleć – dostarcza mu danych niezbędnych do samodzielnego osądu.

Szósta lekcja dotyczy ochrony przed dezinformacją. European Democracy Shield, przedstawiony przez Komisję w listopadzie 2025 roku, koncentruje się na integralności przestrzeni informacyjnej, wolnych wyborach, niezależnych mediach oraz odporności społecznej. W lutym 2026 roku

rozpoczęło pracę European Centre for Democratic Resilience, którego zadaniem jest m.in. koordynowanie odpowiedzi na zagraniczną manipulację informacyjną i ingerencję. Jest to niezbędne, jednak właśnie tutaj Europa musi pilnować cienkiej granicy między obroną procesu informacyjnego a administracyjnym ustalaniem prawdy politycznej. Państwo ma prawo ujawniać botnet obsługiwany przez obcy wywiad, śledzić skoordynowaną kampanię fałszywych kont, cyberataki na wybory, ukryte finansowanie medium przez rząd zagraniczny czy fabrykowanie dokumentów.

Nie powinno natomiast nadawać sobie kompetencji do decydowania, czy legalna opinia o wojnie, migracji, Unii albo Izraelu jest wystarczająco „właściwa". Demokracja musi chronić autentyczność procesu, a nie jednolitość rezultatów myślenia. Fałszywe konto podszywające się pod obywatela jest innym zjawiskiem niż obywatel posiadający fałszywy pogląd. To być może najważniejsza różnica całej europejskiej doktryny odporności demokratycznej.

Państwo może zwalczać manipulację co do tożsamości źródła, ukryte finansowanie, cybernetyczne oszustwo i niejawne zlecenie. Nie może jednak w sposób bezpieczny dla wolności gwarantować prawdziwości całego dyskursu politycznego. John Stuart Mill pozostaje tutaj bardziej aktualny niż niejeden algorytm moderacyjny: społeczeństwo uczące się prawdy wyłącznie poprzez administracyjne usuwanie błędu przestaje rozumieć, dlaczego prawda jest prawdą.

Symetryczna transparentność i niezależność poznawcza państwa

Siódma lekcja dotyczy symetrii państw. Europejska legislacja o wpływie zagranicznym traci moralną wiarygodność w chwili, gdy jedna potęga staje się automatycznie podejrzana, a zaprzyjaźnione państwo uzyskuje faktyczne zwolnienie z kontroli. Jeśli chcemy ujawniać operacje wpływów Chin, Rosji czy Iranu, musimy wykazać taką samą staranność wobec działań Kataru, Arabii Saudyjskiej, Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Stanów Zjednoczonych, Izraela oraz innych partnerów. Nie chodzi o to, że wszystkie te państwa stosują te same metody lub tworzą identyczne zagrożenia, lecz o to, że reguła państwa prawa nie powinna zmieniać definicji wraz z flagą podmiotu objętego analizą. Jest to europejski odpowiednik waszyngtońskiej „impartial vigilance". Czujność, która jest selektywna, przestaje być zasadą i staje się narzędziem sojuszu.

Nie oznacza to jednak moralnej neutralności wobec agresora i ofiary. Państwo może uznawać Rosję za bezpośrednie zagrożenie militarne, a Kanadę za partnera, jednak obowiązek ujawnienia

kampanii wpływu finansowanej przez obcy rząd powinien wynikać z charakteru relacji finansowej, a nie z sympatii europejskiego rządu do polityki danego kraju.

Ósma lekcja dotyczy pojęcia „interesu narodowego", które w wielopoziomowym środowisku europejskim jest szczególnie złożone. Polska ma swój interes narodowy, Francja własny, podobnie jak Niemcy, Hiszpania czy Litwa. Jednocześnie istnieje interes europejski, którego nie da się sprowadzić do arytmetycznej sumy dwudziestu siedmiu interesów krajowych. Lobbing może operować na każdym z tych poziomów.

Zagraniczny podmiot może oddziaływać bezpośrednio na rząd państwa członkowskiego, a następnie poprzez niego wpływać na stanowisko Rady UE. Może również działać za pośrednictwem europejskiej organizacji branżowej lub filii przedsiębiorstwa formalnie zarejestrowanej wewnątrz Unii.

Europejska transparentność powinna docelowo objąć nie tylko spotkania lobbystów z urzędnikami, ale również legislative footprint – identyfikowalny ślad wskazujący, które zewnętrzne podmioty wniosły istotny wkład do tekstu powstającej regulacji. Nie chodzi o publikowanie każdej rozmowy, lecz o możliwość rozpoznania sytuacji, w której konkretna poprawka prawna przechodzi z dokumentu interesariusza do aktu publicznego niemal bez zmian.

To prowadzi do dziewiątej lekcji: demokracja potrzebuje nie tylko transparentności, ale pluralizmu kompetencji. Jawny lobbysta może nadal posiadać miażdżącą przewagę nad grupą społeczną, której nie stać na ekspertów. Jeśli Komisja lub Parlament otrzymują trzydzieści wysokiej jakości analiz od jednej branży i jeden amatorski list od jej krytyków, formalna jawność nie stworzy poznawczej równowagi. Państwo potrzebuje własnego zaplecza analitycznego: niezależnych służb parlamentarnych, publicznych instytutów badawczych i finansowania wiedzy, która nie musi szukać prywatnego sponsora.

To jedna z niedocenianych odpowiedzi na zjawisko capture. Nie należy wyłącznie ograniczać siły grup interesu; trzeba zwiększać zdolność poznawczą państwa. Silny parlament to nie taki, który jest pozbawiony lobbystów, lecz taki, którego posłowie potrafią skonfrontować dokumenty zewnętrzne z własną analizą. Silny minister to nie ten, który nie rozmawia z biznesem, lecz taki, którego urząd nie staje się epistemicznie zależny od danych dostarczanych wyłącznie przez biznes. Suwerenność jest również zdolnością do samodzielnego wytwarzania wiedzy o świecie.

Dziesiąta lekcja dotyczy języka politycznego.

Systemowa jawność zamiast personalizacji wpływów

Europa nie powinna importować amerykańskiej pokusy personalizowania systemowych problemów. Wpływu nie wyeliminuje polowanie na kilku miliarderów; megadonor może odejść, lecz architektura nierównego dostępu pozostanie. Nie rozwiąże tego również demonizowanie konkretnej grupy etnicznej czy religijnej, gdyż zastępuje to analizę instytucji mitologią tożsamości. Najskuteczniejsze prawo dotyczące lobbingu jest po prostu nudne: formularze, rejestry, identyfikacja klienta i źródła finansowania, terminy raportowania, konflikty interesów, okresy karencji, jawność spotkań oraz ślad legislacyjny. Właśnie ta nuda jest jedną z najwyższych form republikańskiej dojrzałości. Demokracja nie powinna pytać lobbysty: „czy twoja sprawa jest słuszna?", lecz raczej: „kim jesteś, kogo reprezentujesz i w jaki sposób próbujesz wpłynąć na decyzję?". Pierwsze pytanie prowadzi do cenzury ideologicznej, drugie – do odpowiedzialności instytucjonalnej.

Z tej perspektywy historia Israel's Lobby staje się dla Europy ostrzeżeniem wykraczającym poza konflikt bliskowschodni. Dotyczy każdej sytuacji, w której grupa dysponuje tak wysoką zdolnością organizacji, że jej potencjalna reakcja zostaje uwzględniona w kalkulacji polityka jeszcze przed podjęciem decyzji. Mechanizm ten dotyczy Gazpromu i gigantów technologicznych, związków zawodowych i przemysłu farmaceutycznego, organizacji ekologicznych i producentów broni, państw Zatoki i Chin, grup proizraelskich i propalestyńskich, amerykańskich fundacji czy rosyjskich operacji informacyjnych. Madisonowski problem frakcji nie posiada narodowości. Najgroźniejszym błędem byłoby zatem odczytanie tego tekstu jako opowieści o „Żydach posiadających zbyt wiele wpływu". Taka interpretacja byłaby nie tylko moralnie wadliwa, lecz naukowo prymitywna.

Amerykańscy Żydzi są politycznie zróżnicowani; proizraelski ekosystem obejmuje ponadto miliony chrześcijańskich ewangelików, polityków, ekspertów i przedsiębiorców, którzy nie mają żydowskiego pochodzenia. Israel's Lobby nie jest kategorią etniczną, lecz kategorią politycznej mobilizacji. Gdy ten rozróżnienie zostaje pominięte, analiza ustrojowa przeobraża się w antysemicki stereotyp. Równie błędna byłaby reakcja odwrotna: uznanie, że ze względu na historię antysemityzmu badanie organizacji proizraelskich jest samo w sobie podejrzane. Państwo demokratyczne nie może ustanawiać immunitetu analitycznego dla żadnej grupy interesu. AIPAC powinien być analizowany tak samo jak NRA, Big Pharma, sektor technologiczny czy związki zawodowe. Izraelskie działania wpływu powinny podlegać takiej samej kontroli jak aktywność Rosji, Chin, Kataru czy USA. Właśnie symetria krytyki stanowi najlepszą ochronę zarówno przed antysemityzmem, jak i przed politycznym tabu.

Wpływ lobby jako pole grawitacyjne kosztów

Washington w 1796 roku nie pozostawił Amerykanom programu izolacjonizmu, lecz bardziej wymagającą zasadę higieny politycznej. Przyjaźń między narodami jest możliwa, jednak nie może ona odbierać republice zdolności do ponownego obliczania własnego interesu. W jego ostrzeżeniu przed "namiętnym przywiązaniem" kryła się wiedza psychologiczna starsza niż współczesna teoria stosunków międzynarodowych: człowiek najłatwiej przestaje rozpoznawać cudzy interes właśnie wtedy, gdy szczerze wierzy, że jest on identyczny z jego własnym. Madison dodawał do tego drugą prawdę.

Frakcji nie można usunąć bez usunięcia wolności, która je rodzi. Lekarstwem nie jest więc unicestwienie grup interesu, lecz taki porządek instytucjonalny, w którym żadna z nich nie może łatwo uczynić własnej preferencji domyślną racją państwa. Olson wyjaśnił później, dlaczego małe i skoncentrowane grupy organizują się skuteczniej od wielkich, rozproszonych większości. Lukes pokazał, że władza jest największa wtedy, gdy kształtuje nie tylko decyzje, lecz także zakres tego, co uważa się za możliwe do zdecydowania. Schattschneider przypomniał, że pluralistyczny chór społeczeństwa nie śpiewa równie głośno wszystkimi głosami. Clifton i Lustick zastosowali te intuicje do jednego z najbardziej politycznie naładowanych sojuszy współczesności. Ich diagnoza nie musi zostać przyjęta w całej rozciągłości, aby postawione przez nich pytanie zachowało wartość.

Wiele elementów amerykańskiego poparcia dla Izraela można wyjaśnić bez odwoływania się do lobby: strategią zimnej wojny, kwestią Iranu, współpracą wywiadowczą i technologiczną, przemysłem obronnym, poparciem ewangelików, pamięcią o Holokauście, autentycznymi przekonaniami polityków oraz instytucjonalną zależnością od ścieżki. Jednocześnie materiał dotyczący AIPAC, super PAC-ów, Percy'ego, Bowmana, Bush, kampanii przeciw JCPOA, presji reputacyjnej i finansowania politycznego pokazuje, że zorganizowany wpływ realnie zmienia strukturę kosztów, w której podejmowane są amerykańskie decyzje. Prawdopodobnie w tym zdaniu znajduje się najbardziej wyważona konkluzja artykułu: Israel's Lobby nie jest wystarczającym wyjaśnieniem amerykańskiej polityki wobec Izraela, ale bez uwzględnienia Israel's Lobby wyjaśnienie tej polityki pozostaje niepełne. Nie jest to tajny rząd, lecz jeden z wyjątkowo sprawnych uczestników systemu. Nie posiada absolutnej zdolności wydawania poleceń, za to posiada znaczną zdolność zmieniania ceny sprzeciwu.

Nie reprezentuje wszystkich amerykańskich Żydów; reprezentuje określone organizacje, darczyńców i koalicje polityczne, które same pozostają wewnętrznie zróżnicowane. Nie jest jedyną przyczyną special relationship, pomaga jednak utrzymywać jej odporność na zmianę. Nie może

samodzielnie wywołać każdej wojny, ale może współtworzyć środowisko polityczne, w którym określone rozwiązania są łatwiejsze do zaakceptowania niż inne.

Właśnie to powinno zostać zapamiętane zamiast obrazów "sterowania Ameryką". Władza nowoczesna najczęściej nie wygląda jak ręka przesuwająca pionki. Bardziej przypomina pole grawitacyjne. Nie określa bezwzględnie trajektorii każdego obiektu, lecz sprawia, że jedne drogi wymagają więcej energii niż inne. Europejska republika – jeśli Unia może pozwolić sobie na tak ambitną metaforę – powinna zatem budować instytucje mierzące właśnie tę grawitację: jawne finansowanie, jawnych klientów, jawne spotkania, jawne reklamy polityczne, jawne konflikty interesów i jawne powiązania eksperckie.

Suwerenność intelektualna jako fundament dojrzałej demokracji

Rozsądne okresy karencji między urzędem a lobbyingiem. Silne parlamentarne zaplecze eksperckie. Ochrona sygnalistów i dziennikarzy przed SLAPP. Wolność akademicka chroniona zarówno przed rządem, jak i przed finansowym szantażem. Jednocześnie: żadnych list politycznie podejrzanych obywateli, żadnego domniemania zdrady wynikającego z zagranicznego grantu, żadnego utożsamiania krytyki państwa z nienawiścią do narodu oraz żadnego immunitetu przed krytyką pod pretekstem ochrony mniejszości.

Odpowiedzią na ukryty wpływ nie jest mniej demokracji, lecz więcej widzialnej demokracji.

Warto wrócić do tytułowego „namiętnego przywiązania". Washington wiedział, że republika nie przestaje być suwerenna w chwili zawiązania sojuszu. Traci część suwerenności intelektualnej dopiero wtedy, gdy przestaje pytać, czy ten sojusz nadal służy jej interesom. To samo dotyczy organizacji, ideologii, rynku, religii i politycznej pamięci. Wszystko, co zostaje wyłączone z okresowego rachunku korzyści, kosztów i alternatyw, z czasem przestaje być przedmiotem polityki, a staje się dogmatem.

Państwo demokratyczne potrzebuje przyjaciół, ale nie powinno potrzebować świętości. Potrzebuje lobby, ponieważ pluralizm bez organizacji byłby pustym słowem; nie powinno jednak potrzebować lobby tak silnego, by urzędnik rozpoczynał myślenie od przewidywania jego kary. Potrzebuje ochrony przed obcym wpływem, lecz nie może nazywać go poglądem, którego po prostu nie lubi. Potrzebuje walki z antysemityzmem, ale nie może zamienić jej w ochronę polityki izraelskiego rządu przed argumentami. Potrzebuje bezpieczeństwa Izraela jako elementu realnego rachunku

strategicznego – o ile ten wskazuje wspólnotę interesów. Nie może jednak zakładać tej wspólnoty przed wykonaniem samego rachunku.

Ostatnie słowo powinno należeć nie do AIPAC, Netanjahu, Trumpa, Bidena, Cliftona ani Lusticka, lecz do republikańskiej zasady starszej od wszystkich tych sporów. Przyjaźń między państwami jest polityką. Suwerenność polega na zachowaniu prawa do jej ponownego przemyślenia. Demokracja dojrzała nie boi się lobbystów, ponieważ ich widzi. Nie boi się krytyków, ponieważ potrafi z nimi dyskutować. Nie boi się zagranicznych idei, ponieważ odróżnia ideę od ukrytego zlecenia. Nie potrzebuje cenzury, by chronić prawdę, ani tajemnicy, by prowadzić politykę. Jej najważniejszą instytucją pozostaje obywatel, który może zapytać: kto chce, abym w to uwierzył, kto za tym stoi, kto za to zapłacił i czy po poznaniu odpowiedzi nadal uważam tę decyzję za służącą Dobru Wspólnemu? Dopóki pytanie to wolno zadawać w odniesieniu do każdego państwa, każdej organizacji i każdego interesu, republika pozostaje republiką.

> Suwerenność republiki nie kończy się na zawarciu sojuszu, lecz zaczyna się w momencie, gdy państwo zachowuje odwagę, by zapytać, czy ten sojusz nadal służy dobru wspólnemu. Prawdziwa dojrzałość demokratyczna nie polega na eliminacji lobbingu, lecz na uczynieniu go całkowicie widzialnym, tak aby żadna przyjaźń między narodami nie stała się nienaruszalnym dogmatem. W świecie cyfrowego panoptikonu i wielkich kapitałów jedynym bezpiecznikiem wolności pozostaje obywatel, który potrafi odróżnić autentyczną ideę od ukrytego zlecenia.

Inspiracje

[1] 

"Israels Lobby" Eli Clifton

2026 | Atria/One Signal Publishers | ISBN: 9781668210840

Eli Clifton jest amerykańskim dziennikarzem śledczym specjalizującym się w powiązaniach między pieniędzmi w polityce a polityką zagraniczną USA. Jest współzałożycielem i starszym doradcą w Quincy Institute for Responsible Statecraft. Clifton publikował w wielu mediach, w tym w „The Guardian", „The Nation", „The Intercept" i „Foreign Policy". Uzyskał tytuł licencjata w Bates College oraz tytuł magistra w dziedzinie międzynarodowej ekonomii politycznej w London School of Economics. Jego praca często koncentruje się na śledzeniu sieci finansowania i analizie wpływu grup interesu na amerykańskie rządy. W 2026 roku, wraz z politologiem Ianem Lustickiem, napisał książkę „Israel's Lobby: America in the Grip of a Foreign Power", w której analizuje mechanizmy i wpływ lobbingu pro-izraelskiego na politykę USA.

Eli Clifton *is an American investigative journalist specializing in the intersection of money in politics and U.S. foreign policy. He is a co-founder and senior adviser at the Quincy Institute for Responsible Statecraft. Clifton has contributed to numerous media outlets, including The Guardian, The Nation, The Intercept, and Foreign Policy. He holds a bachelor's degree from Bates College and a master's degree in international political economy from the London School of Economics. His work frequently focuses on tracing funding networks and analyzing the influence of special interest groups on American governance. In 2026, he co-authored the book "Israel's Lobby: America in the Grip of a Foreign Power" with political scientist Ian Lustick, which examines the mechanisms and impact of pro-Israel lobbying efforts on U.S. policy.*

Quincy Institute for Responsible Statecraft

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[1] **"Letters from Prison"**

Antonio Gramsci

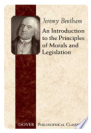
1975



[2] "The Logic of Collective Action"

Mancur Olson

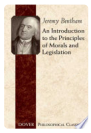
Harvard University Press | ISBN: 9780674537514



[3] "Introduction to the Principles of Morals and Legislation"

Jeremy Bentham

Courier Corporation | ISBN: 9780486120423



[4] "An Introduction to the Principles of Morals and Legislation"

Jeremy Bentham

Courier Corporation | ISBN: 9780486120423



[5] "The Panopticon Writings"

Jeremy Bentham

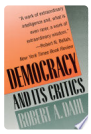
2020 | Verso Books | ISBN: 9781789600131



[6] "Who Governs?"

Robert Dahl

Yale University Press | ISBN: 9780300103922



[7] "Democracy and Its Critics"

Robert Dahl

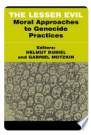
Yale University Press | ISBN: 9780300153552



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

Robert Dahl

University of Chicago Press | ISBN: 9780226134260



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

Steven Lukes

Routledge | ISBN: 9781135758813



[10] "Marxism and Morality"

Steven Lukes

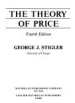
Oxford University Press, USA



[11] "The Curious Enlightenment of Professor Caritat"

Steven Lukes

Verso Books | ISBN: 9781839763977



[12] "The Theory of Price"

George Stigler

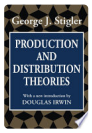
1987 | MacMillan Publishing Company



[13] "The Intellectual and the Marketplace"

George Joseph Stigler

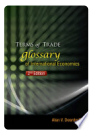
1984



[14] "Production and Distribution Theories"

George Stigler

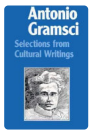
2017 | Routledge | ISBN: 9781351496483



[15] "Terms of trade: Glossary of international economics"

Alan Deardorff

World Scientific | ISBN: 9789814518604



[16] "Selections from Cultural Writings"

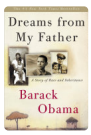
Antonio Gramsci

1991 | ISBN: 9780674799868

[17] "National Power and the Structure of Foreign Trade"

Albert O. Hirschman

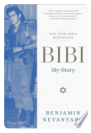
1980 | ISBN: 9780520040847



[18] "Dreams from My Father"

Barack Obama

Crown | ISBN: 9780307383419



[19] "Bibi: My Story"

Benjamin Netanyahu

Simon and Schuster | ISBN: 9781668008461

[20] "The rational and social Foundations of music"

Max Weber

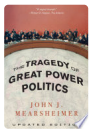
ISBN: 9780758136602



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

John Mearsheimer

2007 | Macmillan | ISBN: 9780374177720



[22] "The Tragedy of Great Power Politics"

John Mearsheimer

W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393076240



[23] "The Israel Lobby and US Foreign Policy"

John J Mearsheimer, Stephen M Walt

2008 | Penguin UK | ISBN: 9780141920665

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: ee70bc46-bc7d-453a-86e8-443912e1b946