

# Jolanta Ćwiklińska

---

## Grupy interesu w semantycznej przestrzeni publicznej

---

International Journal of Management and Economics 21, 138-147

---

2007

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

## Grupy interesu w semantycznej przestrzeni publicznej

### Wprowadzenie

Pojęcie „grupy interesu”, coraz powszechniej stosowane w dyskursach politologii i socjologii, jest na tyle amorficzne, że trudno uznać je za precyzyjny element terminologii tych dyskursów. Nieostrość semantyczna dotyczy nie tylko ram definicyjnych i zakresu znaczeniowego pojęcia „grupy interesu”, ale także siatki relacji semantycznych pomiędzy pojęciami: „grupy interesu”, „grupy nacisku”, „interesariusze”. Zadaniem analizy znaczenia określonego pojęcia jest pokazanie nie tylko jego denotacji, tj. złożonego fragmentu rzeczywistości, do którego odnosi się to pojęcie, ale także uwzględnienie cech kojarzonych, stereotypowych (tzw. konotacji). W przypadku pojęcia „grupa interesu” rozróżnienia konotacyjne mają charakter wyraźnie aksjologiczny. Negatywne bądź pozytywne wartościowanie pojęcia „grupy interesu” jest uwarunkowane, między innymi, społeczno-kulturowym rozwojem przestrzeni publicznej.

### Grupy interesu a grupy nacisku

Stosowanie pojęć „grupy interesu” i „grupy nacisku” jako synonimów jest w debacie publicznej dość powszechne, choć z lingwistycznego punktu widzenia jest oczywiste, że „interes” nie jest przecież synonimem „nacisku”. Jeśli w publicznym odbiorze, w świadomości potocznej oba pojęcia są w zasadzie tożsame, to w literaturze fachowej podejmowane są jednak próby definicyjnego rozróżniania pomiędzy „grupą interesu” a „grupą nacisku”. Najbardziej ogólne, proste definicje grupy interesu mówią, że jest to:

- grupa ludzi, którzy popierają lub aktywnie pracują na rzecz wspólnego celu
- grupa społeczna, której członkowie mając wspólny interes, starają się go wspólnie ochronić
- grupa ludzi, których łączą nie tylko wspólne przekonania i cele, ale także wspólnota organizacyjna, utworzona po to, aby cele te osiągnąć.

Cechą konstytutywną grupy interesu jest zatem wspólnota interesu i działania. Definicje grupy interesu jako wspólnoty organizacyjnej nie zawierają zazwyczaj elementów opisujących formy owego wspólnego działania, podkreślają natomiast różnorodność

struktur organizacyjnych, stopień zinstytucjonalizowania, czy wreszcie zasięg działania – od skali lokalnej czy regionalnej, poprzez działania na poziomie państwowym czy międzynarodowym. W świetle takich definicji pojęcie grupy interesu staje się niezwykle pojemne. „Zaliczamy do nich zarówno tworzone *ad hoc* zrzeczenia obywatelskie i sąsiedzkie, jak i trwale zakotwiczone w systemie politycznym związki zawodowe i korporacje branżowe, czy – w pewnych sytuacjach – takie instytucje, jak Kościoły i armie”<sup>1</sup>.

Jednym z kryteriów różnicowania grup interesu jest natura artykułowanych przez nie interesów. Grupy interesu społecznego reprezentują określone wartości społeczne (np. ochrona środowiska czy podniesienie standardów zdrowotnych), a interesy tych grup należą do sfery dobra wspólnego. Na przeciwnym biegunie znajdują się takie grupy interesu ekonomicznego, które chronią swoje partykularne interesy ze szkodą dla dobra ogółu. Pomiędzy tymi dwoma pozycjami ekstremalnymi rozciąga się continuum różnorodnych celów działania grup interesu, w których konflikt pomiędzy dobrem wspólnym a interesem grupy jest mniej lub bardziej nasilony.

Przynależność do określonej grupy interesu oznacza przede wszystkim identyfikowanie się członków tej grupy z interesami reprezentowanymi przez grupę, a także pewien stopień aktywności we wspólnych działaniach podejmowanych przez grupę interesu. Pamiętać jednak należy, że nie zawsze takie działania mają cechy wywierania nacisku. Może to być bowiem działalność edukacyjno-informacyjna, integrująca lokalne społeczności, a nawet przynosząca wymierne korzyści ekonomiczne.

Przykładem tak rozumianej grupy interesu może być grupa młodych mieszkańców miejscowości turystycznej, którzy wspólnym wysiłkiem odnawiają zabytkowy budynek dawnej szkoły. Motywacją do podjęcia takich działań może być chęć rekonstrukcji własnej lokalnej historii (funkcja edukacyjno-informacyjna), wspólne działanie na rzecz własnej miejscowości (funkcja integrująca), czy też podniesienie turystycznej atrakcyjności miejscowości (funkcja ekonomiczna). Jeśli grupa ta w swoich działaniach nie stosuje żadnych form wywierania nacisku, a jedynie działa wspólnie na rzecz wspólnego celu, to mieści się w definicji grupy interesu, nie jest jednak grupą nacisku.

A zatem dostrzegając różnice znaczeniowe pomiędzy „interesem” i „naciskiem”, należy rozumieć „grupy interesu jako organizacje o różnym stopniu instytucjonalizacji, dążące do zapewnienia sobie warunków zabezpieczających realizację interesów (...)”<sup>2</sup>. W tak szeroko zakreślonej ramie definicyjnej, wyraźnie widać, że nie wszystkie grupy interesu są jednocześnie grupami nacisku. „Grupa nacisku” to pojęcie węższe niż „grupa interesu”, bowiem „grupą nacisku jest grupa względnie zorganizowana, o własnych sprecyzowanych celach działania, dążąca do wywierania wpływu lub uczestniczenia w procesie formułowania i realizacji polityki państwa (...)”<sup>3</sup>. A zatem tylko te grupy interesu, które dążą do realizacji swoich celów poprzez wywieranie nacisku na politykę państwa można nazwać grupami nacisku.

Jednak to teoretyczne, tradycyjne rozróżnienie grup interesu i grup nacisku stopniowo traci na znaczeniu we współczesnej praktyce budowania przestrzeni społecznej.

Istotną przyczyną zacierania różnic semantycznych pomiędzy tymi pojęciami jest postępujące upublicznienie i mediatyzacja życia politycznego. O ile wcześniej, w badaniach nad rolą grup nacisku, zwracano przede wszystkim uwagę na problematykę wywierania wpływu na ośrodki władzy w państwie, o tyle obecnie poszerza się te sferę, mówiąc o „wywieraniu wpływu na życie publiczne”. Oznacza to, że w zasadzie prawie każda działalność grupy interesu może być w pewnym sensie uznana za wywieranie nacisku albo w formie bezpośredniej (lobbying, akcje protestacyjne, strajki), albo za pośrednictwem mediów (kampanie nagłaśniające, promocyjne czy dziennikarstwo śledcze). Coraz więcej zatem grup interesu staje się jednocześnie grupami nacisku.

Współczesny dyskurs przestrzeni publicznej stawiając znak równości pomiędzy grupami nacisku i grupami interesu, chętniej jednak posługuje się pojęciem „grupy interesu”. Istotną rolę w tym procesie odgrywa coraz bardziej popularna idea politycznej poprawności, wedle której pewne sformułowania są zbyt silnie nacechowane negatywnie i jako takie powinny być zastępowane określeniami bardziej neutralnymi. Pojęcie *pressure group* (grupa nacisku) w politycznie poprawnym dyskursie amerykańskim, zostało całkowicie wyparte przez *interest group*, przy czym rozróżnia się *common interest group* – grupa interesu publicznego, stosująca zazwyczaj formy pośredniego wpływania na życie publiczne i ośrodki władzy, oraz *special interest group* – grupa interesu prywatnego (niepublicznego) stosująca zazwyczaj formy bezpośredniego nacisku na ośrodki władzy.

Podobne tendencje semantyczne zaobserwować można w dokumentach Unii Europejskiej. Już w grudniu 1992 roku, w Komunikacie Komisji Europejskiej zatytułowanym „*An open and structured dialogue between the Commission and special interest groups*” stosuje się pojęcie *special interest group*, rozróżniając przy tym dwa typy tych grup: *non-profit making organizations* oraz *profit making organizations*. Dokument precyzuje, że pierwszy typ stanowią „europejskie i (między)narodowe stowarzyszenia/federacje”, natomiast grupy drugiego typu to „doradcy prawni oraz agencje i konsultanci *public relations i public affairs*”<sup>34</sup>.

O ile pierwszy typ grup mieści się nadal w tradycyjnym rozumieniu grupy interesu (wspólnota przekonań, interesów i działań), o tyle typ drugi przenosi reprezentowanie interesów w sferę działań profesjonalistów. Wynajęci przez grupy interesów doradcy prawni specjalizujący się w lobbyingu czy też agencje *public relations* działające w sferze *public affairs* lub *government relations*, nie muszą podzielać przekonań grupy interesu, dla której pracują, interesy tej grupy nie muszą być ich interesami, ponieważ na skuteczność stosowanych form nacisku wpływa przede wszystkim profesjonalne zaplecze, jakim dysponują, wykonując swoje zadania.

## Grupy interesu a interesariusze

Przesunięcia semantyczne dotyczące pojęć „grupa interesu” i „grupa nacisku” pozostają przede wszystkim w polu zainteresowania politologii i socjologii, natomiast relacje semantyczne pomiędzy grupą interesu a interesariuszami dotyczą obszaru nauk o zarządzaniu. Pojęcie „interesariusze” powstało w latach 80. XX wieku na gruncie teorii zarządzania strategicznego.

Strategiczne zarządzanie organizacją, według koncepcji R.E. Freemana<sup>5</sup>, powinno uwzględniać nie tylko interesy akcjonariuszy (*stockholders*), ale także potrzeby interesariuszy (*stakeholders*), czyli jednostek lub grup, które wpływają na działalność organizacji lub pozostają pod wpływem jej działania. Interesariusze zatem mogą funkcjonować zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz organizacji. Tylko te organizacje, które są w stanie rozwinąć silne więzi instrumentalne (w tym także skuteczne kanały komunikacyjne) ze swoimi interesariuszami, dysponują przewagą konkurencyjną w stosunku do organizacji, które takich więzi nie wykształciły. Naczelną ideą tej koncepcji jest założenie, że organizacje wraz ze swoimi interesariuszami mogą i powinny wywierać na siebie wzajemne wpływy w procesie ciągłej akomodacji.

Istotnym kierunkiem badań nad koncepcją Freemana jest identyfikacja interesariuszy. Oprócz inwestorów, klientów, pracowników, dostawców, przedstawicieli władz państwowych i lokalnych, zalicza się do nich także grupy aktywistów z zewnętrznego otoczenia organizacji, grupy graczy wewnątrzbranżowych i międzybranżowych, społeczności lokalne oraz media<sup>6</sup>. Po tragicznych w skutkach katastrofach ekologicznych (np. Exxon Valdez czy Czarnobyl) do grup interesariuszy włączono także florę i faunę, czy szerzej – środowisko naturalne<sup>7</sup>.

Relacje łączące interesariuszy z organizacją można podzielić na cztery zasadnicze typy: relacje umożliwiające, funkcjonalne, normatywne i rozproszone<sup>8</sup>. Relacje umożliwiające to takie, które pozwalają organizacji istnieć, relacje łączące ją z interesariuszami sprawującymi nad nią kontrolę lub władzę, a zatem z organami władzy państwowej, ale także z akcjonariuszami czy zarządem. Budowanie i utrzymywanie pozytywnych relacji z tymi interesariuszami ma bezpośredni wpływ na istnienie organizacji, na zakres jej autonomii.

Funkcjonalne relacje z interesariuszami to takie, które pozwalają organizacji prawidłowo funkcjonować na co dzień. Relacje funkcjonalne typu input łączą organizację z takimi grupami interesariuszy, jak: pracownicy, związki zawodowe, dostawcy, podwykonawcy. Z kolei interesariusze, tacy jak: klienci indywidualni i instytucjonalni, sklepy, hurtownie, czy ogólnie odbiorcy towarów lub usług, pozostają w relacjach funkcjonalnych typu output.

Relacje normatywne łączą organizację z tymi interesariuszami, którzy nie wywierając bezpośredniego wpływu ani na istnienie, ani na funkcjonowanie organizacji, mają z nią jednak pewien wspólny interes, wspólne cele lub problemy. Mogą to być organizacje we-

wnątrzbranżowe i międzybranżowe czy też międzynarodowe stowarzyszenia zawodowe, które artykułują wspólne interesy swoich członków.

Interesariusze, którzy pozostają z organizacją w relacjach rozproszonych aktywizują się tylko w pewnych sytuacjach, kiedy działania organizacji mają określony wpływ na ich interesy. Społeczności lokalne, aktywiści ruchów ekologicznych czy media to przykłady interesariuszy, których zainteresowanie działalnością organizacji ma charakter doraźny i sytuacyjny.

Doceniając rolę i miejsce interesariuszy w strategicznym zarządzaniu organizacją, podkreśla się konieczność nowego spojrzenia na sposób komunikowania się organizacji z poszczególnymi grupami interesariuszy. Nie chodzi już o komunikowanie perswazyjne poprzez na przykład wywieranie nacisku na poszczególnych interesariuszy, ale o to, by komunikowanie organizacji z otoczeniem oznaczało „zmniejszanie różnic pomiędzy tym, co robi organizacja, a tym czego oczekują od niej interesariusze”<sup>9</sup>.

Największym problemem, w tak rozumianym komunikowaniu organizacji ze swoimi interesariuszami, jest pogodzenie różnych (nierzadko sprzecznych) interesów rozmaitych grup interesariuszy jednej organizacji. Obok jednak sprzeczności interesów pomiędzy różnymi grupami interesariuszy, mogą także wystąpić mniej lub bardziej rozbieżne interesy w ramach jednej grupy interesariuszy, na przykład pracowników, dostawców, czy społeczności lokalnej.

Reasumując: wywodzące się z nauk o zarządzaniu pojęcie „interesariusze” oraz funkcjonujące w dyskursie politologicznym i socjologicznym pojęcie „grupy interesu” nie są semantycznie tożsame. Można wprawdzie wskazać taką grupę interesariuszy organizacji, która będzie jednocześnie jedną spójną grupą interesu, jednak można także wyróżnić w ramach jednej grupy interesariuszy kilka różnych grup interesu.

## Grupa interesu – konotacje negatywne i pozytywne

Jednym z wielu czynników wpływających na pozytywne lub negatywne konotacje pojęcia „grupa interesu” jest publiczna ocena działania poszczególnych grup interesu. Ocenie tej poddawane są zarówno przedmiot, jak i formy działania. Jeśli przedmiotem działania określonej grupy jest reprezentowanie lub ochrona interesów społecznie akceptowanych, jednak formy tego działania nie mają aprobaty społecznej, bo są to na przykład działania bezprawne, to grupa taka postrzegana jest negatywnie. Interes reprezentowany przez grupę ma mniejsze szanse na pozytywny oddźwięk w społeczeństwie wobec powszechnie negatywnego odbioru form działania.

Kolejnym czynnikiem pozytywnie lub negatywnie wartościującym grupę interesu jest zakres artykułowanych przez nią interesów. Gdy grupy interesu funkcjonujące w społecznościach lokalnych podejmują wiele cennych inicjatyw obywatelskich, to po pierwsze, przyczyniają się do rozwoju tych zbiorowości, po drugie, wzmacniają samoświadomość

obywatelską poprzez grupową aktywność społeczną. Istnieją jednak także takie grupy interesu, które artykułują bardzo wąsko pojmowany, partykularny interes lokalnej czy nawet mikrolokalnej społeczności. Grupka taka, zwana NIMBY (*not in my back yard*), aktywizuje się zazwyczaj, aby oprostestować lub zablokować budowę autostrady, więzienia czy ośrodka leczenia narkomanii w pobliżu swego miejsca zamieszkania. Partykularność takich interesów powoduje, że grupy te nie mogą liczyć na wsparcie szerszej społeczności i postrzegane są raczej negatywnie.

Grupy interesu odgrywają niezaprzeczalnie pozytywną rolę w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego rozumianego nie tylko jako mechanizm koordynacji zachowań społecznych, ale przede wszystkim jako przestrzeń publiczna, pośrednicząca pomiędzy państwem a społeczeństwem, wypełniana inicjatywami obywateli, społeczności, klubów, fundacji, zrzeszeń zawodowych czy innych dobrowolnych stowarzyszeń obywateli. Samorządy lokalne, znajdujące się w zasadzie także na pograniczu struktur władzy państwowej i społeczeństwa jako całości, zaliczane bywają do instytucji społeczeństwa obywatelskiego. To właśnie w publicznej przestrzeni społeczeństwa obywatelskiego, dzięki mechanizmom i instytucjom partycypacji społecznej, promuje się i praktykuje pozytywne wartości społeczne.

Wielość i różnorodność podmiotów i instytucji społeczeństwa obywatelskiego wskazuje na poziom rozwoju obywateli, rozwoju samodzielnego, wolnego od ingerencji państwa. Poprzez działalność w stowarzyszeniach, związkach zawodowych, zrzeszeniach branżowych czy innych tego typu organizacjach, obywatele są nie tylko bardziej aktywni na forum publicznym, ale także bardziej świadomi swoich interesów i lepiej przygotowani do samoorganizowania się w celu obrony tych interesów. Z jednej strony, uczą się demokracji w mikroskali czy podstaw zarządzania, z drugiej, zwiększają swoje poczucie tożsamości z lokalną i szerszą społecznością, pracują na rzecz wzmocnienia więzi społecznych.

Użyteczność grup interesu w rozwijaniu społeczeństwa obywatelskiego nie ogranicza się tylko do kreowania poczucia spójnej zbiorowości określonej grupy interesu czy prezentowania wysokiego poziomu organizacji społecznej. W pluralistycznym społeczeństwie obywatelskim, stanowiącym forum artykułowania rozmaitych interesów różnorodnych grup społecznych, zwiększona aktywność obywatelska rozwija społeczną infrastrukturę sfery publicznej. W sferze tej, poprzez na przykład publiczną debatę, można znaleźć kompromisowe rozwiązania sprzecznych interesów, można testować nowatorskie rozwiązania w skali społeczności lokalnych zanim zostaną zastosowane na szerszą skalę.

Podział na grupy interesu społecznego i ekonomicznego, w potocznej świadomości sytuuje tylko te pierwsze w obszarze społeczeństwa obywatelskiego. Grupy interesów ekonomicznych, takie jak stowarzyszenie profesjonalne, izby handlowe, związki pracodawców, postrzegane są zazwyczaj jako skoncentrowane wyłącznie na własnych wąsko pojmowanych interesach. W odbiorze publicznym takie grupy rzadko utożsamiane są

z pojęciem dobra wspólnego, obywatelskiego. Tymczasem należy pamiętać, że działalność grup interesu ekonomicznego to nie tylko ochrona własnych partykularnych interesów, ale także zakreślanie społecznych ram gospodarki poprzez, na przykład, wspomaganie obiegu informacji pomiędzy różnymi uczestnikami rynku, komunikowanie, informowanie i edukowanie. Działalność niektórych grup interesu ekonomicznego, takich jak spółdzielnie, wspólnoty gospodarcze czy organizacje filantropijne, ma na celu zapobieganie lub łagodzenie negatywnych skutków rynku dla poszczególnych jego uczestników. Jest to w istocie próba rozwiązania istotnych społecznie kwestii, których sam rynek nie jest w stanie wyregulować.

Istotną funkcją grup interesu w społeczeństwie obywatelskim jest wzmocnienie reprezentacji interesów w systemie politycznym. Grupy interesu jako forma partycypacji politycznej umacniają system równowagi władz, a także zwiększają stopień odpowiedzialności państwa przed społeczeństwem. W nowoczesnym społeczeństwie pluralistycznym, „w przeciwieństwie do systemów autorytarnych, istotą pośrednictwa politycznego, jakie pełnią grupy interesu, jest jego dwustronność i równoważność”<sup>10</sup>. Z jednej strony, grupy interesu uczestnicząc w procesie społecznej konsultacji, mają dostęp do informacji o polityce organów władzy, mają także wpływ na treść decyzji politycznych. Z drugiej strony, organy władzy w tym samym procesie uzyskują nie tylko dostęp do wiedzy na temat różnorodnych kwestii społecznych, ale także informacje o publicznym odbiorze proponowanych zmian legislacyjnych. Niebagatelną korzyścią dla rozwoju całego społeczeństwa jest fakt, że dystans pomiędzy władzą a obywatelami zmniejsza się wraz z rozwojem aktywnego uczestnictwa obywateli w życiu politycznym i społecznym.

Przedstawione w opracowaniu teoretyczne, pozytywne konotacje działalności grup interesu podlegają jednak różnym transpozycjom w praktyce różnie rozwijających się społeczeństw demokratycznych. W demokracji amerykańskiej „konkurencja zorganizowanych grup interesu tworzy mechanizmy przeciwwagi sił, które umożliwiają osiągnięcie dynamicznej równowagi wpływów społecznych w instytucjach władzy”<sup>11</sup>. Dlatego też w USA społeczna percepcja działalności rozmaitych grup interesu jest inna niż w Europie. Zinstytucjonalizowanie i profesjonalizacja tej działalności spowodowały bowiem, że kontakty ośrodków władzy z grupami interesu odbywają się poprzez wyspecjalizowane agencje lobbystyczne. Przejrzystość tak prowadzonego procesu konsultacji jest wynikiem stale doskonalonych ram prawnych tej działalności – od wydanego w 1946 roku *The Federal Regulation of Lobbying Act* poprzez ustawy regulujące zachowania przedstawicieli organów władzy (np. *The Conflict of Interest Statute*, *The Anti-Revolving Door Statute*, *The Ethics Reform Act*), aż po *The Lobbying Disclosure Act*, który w 1996 roku znowelizował ustawę z roku 1946.

W krajach Europy Zachodniej działalność grup interesu ma inne tradycje i dość często postrzegana jest jako reprezentacja partykularnych interesów zagrażających dobru publicznemu. „Europejskie grupy interesów na ogół unikają rozgłosu i często



nie chcą być kojarzone z lobbingsiem. W konsekwencji tego typu działalność w wielu krajach Europy Zachodniej odbierana jest ambiwalentnie, krytycznie i podejrzliwie. Nieco inaczej jest w instytucjach UE. Na poziomie Unii lobbying uważany jest za zjawisko powszechnie znane, które jest także coraz bardziej akceptowane<sup>12</sup>. W unijnych organach władzy działalność grup interesu rozumiana jest jako element włączającego podejścia w procesie formułowania i implementacji polityk UE, jako warunek rozwoju demokracji uczestniczącej.

Tam gdzie demokracja tworzy swoje instytucje i mechanizmy, krok po kroku, społeczeństwo ma możliwość stopniowego uczenia się tych mechanizmów i zachowań społecznych i obywatelskich. W Polsce rozwój społeczeństwa obywatelskiego jest nadal dość słaby, przy czym podkreślić należy, iż u progu transformacji ustrojowej nadzieje i oczekiwania były większe niż po kilkunastu latach budowy takiego społeczeństwa, co oznacza, że sprzeciw społeczny z lat 80. przechodzi w bezruch społeczny.

Autorzy *Diagnozy społecznej 2005* przyjmując dwa kryteria: wzajemne zaufanie ludzi i aktywny udział w organizacjach pozarządowych, stwierdzają, że „Polska nie spełnia ani jednego z tych dwóch kryteriów społeczeństwa obywatelskiego. Pod względem ogólnego zaufania zajmujemy ostatnie miejsce wśród krajów objętych badaniem European Social Survey w 2002 r. (...). W Polsce z opinią, że «większości ludzi można ufać», zgadza się według naszego badania zaledwie 10,5% respondentów – w 2003 i 2005 roku (...). Jeżeli chodzi o drugi warunek rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, czyli trzeci sektor, dane wyglądają następująco. W Polsce zarejestrowanych jest 36 500 stowarzyszeń i ponad 5 000 fundacji, przy rozszerzonej definicji trzeciego sektora jest 96 000 zarejestrowanych organizacji pozarządowych; 58% z nich prowadzi aktywną działalność, 10% nie prowadzi żadnych działań (...). Skłonność do stowarzyszania się, gdy przynależność do organizacji stała się po zmianie systemu w pełni dobrowolna, gwałtownie spadła z 30,5% w 1989 r. do 15,6% w 1997 r.»<sup>13</sup>.

W słabo rozwiniętym społeczeństwie obywatelskim, przy bierności politycznej i społecznej, przy zmniejszonej skłonności do podejmowania inicjatyw obywatelskich, działalność rozmaitych grup interesu nadal wiąże się z ich niejasnym statusem formalnym, z brakiem przejrzystości w działaniu, wynikającym z niskich standardów prawnych regulujących tego typu działalność. Dlatego też w odbiorze publicznym grupy interesu kojarzone są nie tylko z reprezentacją partykularnych interesów, ale także z nadużywaniem władzy dla osiągnięcia prywatnych korzyści, nierzadko sprzecznych z dobrem publicznym. W Polsce po 1989 r. „(...) zmienność reguł gry, znacząca personalizacja władzy i swoista «instytucjonalizacja nieodpowiedzialności», która łączy zanik obywatelskiej kontroli z «partyjną kolonizacją państwa», sprzyjają poczuciu bezkarności oraz obniżaniu się autorytetu władzy publicznej»<sup>14</sup>.

Kontakty grup interesu z przedstawicielami władzy publicznej nie zawsze mają charakter dialogu społecznego, często bowiem przybierają postać nieformalnej sieci kontaktów towarzysko-protekcyjnych, a ochrona interesów realizowana jest metodą

wzajemności usług. W rezultacie, w polskiej semantycznej przestrzeni publicznej, pojęcie „grupy interesu” ma konotację negatywną, wedle której grupa interesu to zbiorowość ludzi interesownych, a nie zainteresowanych.

---

### Przypisy

<sup>1</sup> Z. Machelski, J. Rubisz, wstęp, w: Grupy interesu. Teorie i działania, red. Z. Machelski, J. Rubisz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003, s. 7.

<sup>2</sup> T. Łoś-Nowak, Grupy nacisku w stosunkach międzynarodowych, w: Grupy interesu. Teorie i działania, op.cit., s. 66.

<sup>3</sup> Ibidem, s. 67.

<sup>4</sup> Communication: An open and structured dialogue between the Commission and special interest groups (93/C63/02) [http://ec.europa.eu/civil\\_society/interest\\_groups/docs/v\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/civil_society/interest_groups/docs/v_en.pdf), (22.12.2006).

<sup>5</sup> Zob.: R.E. Freeman, Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Marshfield, MA 1984.

<sup>6</sup> Zob. R.L. Heath, Strategic Issues Management: Organizations and Public Policy Challenges, Sage Publications, Thousand Oaks, CA 1997.

<sup>7</sup> Zob. R. Ulmer, M.W. Seeger, T.L. Sellnow, Stakeholder Theory, w: Encyclopedia of Public Relations, red. R.L. Heath, Sage Publications, Thousand Oaks, CA 2005, s. 809.

<sup>8</sup> Przedstawiony przez Gruniga i Hunta Linkage Model pokazuje relacje typu: *enabling*, *functional*, *normative* oraz *diffused*. Zob. J.E. Grunig, T. Hunt, Managing Public Relations, Holt, Rinehart & Winston, New York 1984.

<sup>9</sup> R.L. Heath, op.cit., s. 119.

<sup>10</sup> A. Antoszewski, Grupy interesu w systemie politycznym, w: Grupy interesu. Teorie i działania, op.cit., s. 54.

<sup>11</sup> K. Jasiński, Lobbying w USA, Europie Zachodniej i Polsce. Podobieństwa i różnice, „Studia Europejskie” 2002, nr 4, s. 118.

<sup>12</sup> Ibidem, s. 120.

<sup>13</sup> J. Czapiński, Kapitał społeczny, w: Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków, red. J. Czapiński, T. Panek, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Rada Monitoringu Społecznego, 2006, s. 205, [http://www.diagnoza.com/files/diagnoza2005/raport\\_diagnoza2005\\_110106.pdf](http://www.diagnoza.com/files/diagnoza2005/raport_diagnoza2005_110106.pdf) (19.12.2006).

<sup>14</sup> K. Jasiński, op.cit., s. 125.

\* \* \*

## Interest groups in the semantic public space (Summary)

The concept of *interest group*, widely used in sociology and political science, is not defined clearly enough to become a precise element of terminology. It is often used interchangeably with the term *pressure group*, although traditionally the meaning of those two terms were different. However, nowadays when the political life is getting more transparent and the role of media in public dialogue is getting stronger, both terms become synonyms. Moreover, since the concept of *pressure groups* is considered politically incorrect, it is being replaced by the term *special interest group* (as opposed to *common interest group*).

The semantic shifts among the above terms is further complicated by the use of the term *stakeholders*, originating from strategic management theory. Stakeholders entering and maintaining different types of linkages – enabling, functional, normative or diffused linkages – with an organization, do not necessarily form a homogenous interest group.

The network of semantic relationships in the described conceptual domain, is not limited to denotation issues only, but connotation ones as well. The concept of *interest groups* has both positive and negative connotations, resulting from the development of civil society, in which the level of public trust, social activism and voluntary association membership are the core evaluating criteria.