

Agata Domachowska, Karolina Gawron-Tabor, Lucyna Czechowska,  
Joanna Piechowiak-Lamparska

## 6. Ugruntowanie współpracy strategicznej: wyjątkowe powiązania i regularyzowany bilateralny strategiczny interakcjonizm

**Abstract:** This chapter conceptualizes and operationalizes an important element of strategic partnership model, that is strategic cooperation sustainability. It disentangles the notion through the analysis of the multiple dimensions such as partners' commitment to their bilateralism, their willingness to maintain and develop the level of cooperation as well as the very performative dimension of their strategic interactionism (joint activities). The chapter also advances two hypotheses in which the presence of (positive) unique bonds and that of regular and intensive bilateral interactions at various levels are posited to influence the scope of strategic cooperation sustainability. A number of aspects are analyzed thereby – starting from the sharedness of values and developed personal diplomacy to the forms and practices of regularization and intensification of bilateral interaction, including within the established joint bodies, through standardized meetings at distinct levels (expert, parliamentary, low to high executive levels) and informal modes of bilateral interactions.

**Keywords:** strategic partnerships; strategic cooperation sustainability; unique bonds; regularized bilateral strategic interactionism; commitment; institutionalization; frequency and levels of bilateral interactions (meetings)

Agata Domachowska

## 6.1. Ugruntowanie współpracy strategicznej

### 6.1.1. Kontekst teoretyczny

Ugruntowanie współpracy jest dość nieuchwytnym pojęciem, które w literaturze fachowej wymyka się zgrabnej i powszechnie akceptowanej definicji – nie tylko z tego powodu, że jego składowe, czyli współpraca oraz ugruntowanie (*sustainability*), to terminy rozumiane i stosowane na różne sposoby.

Teorie głównego nurtu w stosunkach międzynarodowych – realizm, liberalizm oraz konstruktywizm – różnie postrzegają ideę współpracy (patrz np.: Axelrod, 1984; Fearon, 1998; Harrison, 1983; Jervis, 1978; Keohane, 1984; Kydd, 2000; Oye, 1986). Jak jednak utrzymuje Robert O. Keohane, najczęściej używaną definicją tego pojęcia jest ta, która stwierdza, że współpraca ma miejsce wtedy, gdy „aktorzy dostosowują swoje zachowania do faktycznych bądź antycypowanych preferencji partnera poprzez proces koordynacji swojej polityki” (Keohane, 1984, s. 51). Dostosowując własną politykę, aktorzy pomagają także swoim partnerom realizować ich cele. Zdecydowanie jednak „celem aktora niekoniecznie jest pomaganie drugiej stronie” – „to raczej oczekiwanie poprawy własnej sytuacji prowadzi do dostosowania prowadzonej przez siebie polityki” (Milner, 1992, s. 468). Zgodnie z rozważaną właśnie definicją istnieją dwie nieodłączne cechy współpracy. Po pierwsze, aktor modyfikuje swe zachowania pod kątem pewnego celu, a po drugie, współpraca przynosi aktorom przypuszczalnie obojętne korzyści. Warto nadmienić, że wzajemność interesów oznacza, że aktorzy dostatecznie rozumieją nie tylko dany problem, ale również wymieniają pomysły co do formy współpracy i oczekiwanego jej wyniku.

Z tych względów współpraca wiąże się również z „występowaniem wspólnych problemów i zadań”. Jest ona zatem wynikiem „konkretnych potrzeb” (Welsh, Willerton, 1997, s. 37), co tym samym zakłada, że „samorządne, samoutrzymujące się społeczności wchodzą w interakcje ze sobą nawzajem poprzez konsensus” (Edwards, 2004, s. 11).

Współpraca może zostać nawiązana na rozmaite sposoby. Według Helen Milner (1992, s. 471) może być ona:

- narzucona – silniejszy partner w danej relacji jest w stanie zmusić drugą stronę do zmiany jej polityki. Kiedy ów silniejszy partner dostosowuje również swoją politykę w celu osiągnięcia obojmych celów, dochodzi do współpracy;
- negocjowana – ten prawdopodobnie najpowszechniejszy typ współpracy nawiązywany jest w wyniku procesu negocjacji;
- dorozumiana – a zatem wyłaniająca się bez wymiany komunikatów i bez jawnego wyrażania zgody.

Wynika z tego, że nie każda forma czy oznaka współpracy musi mieć formalny charakter. Mając powyższe na uwadze, należy podkreślić, że współpraca zostaje nawiązana, gdy dwóch lub więcej aktorów zaangażowanych jest w komplementarne oraz skoordynowane czynności wymagające dzielenia zasobów, aby osiągnąć wspólne cele, jednocześnie odwzajemniając wyświadczone przysługi. Rzecz jasna, wyjściowy cel współpracy może zmieniać się w czasie, może się też zdezaktualizować bądź skutkować czymś zgoła odmiennym od tego, co pierwotnie zamierzano osiągnąć. Warto również zaznaczyć, że owo dzielenie zasobów przez partnerów dotyczy zarówno sfery finansowej, jak i niefinansowej.

Podobnie jest też wiele rozmaitych definicji ugruntowania (*sustainability*) – różnią się one istotnie w zależności od dyscypliny. Według różnych słowników (np. „Cambridge American English Dictionary”, „Oxford Dictionary of English”, „Collins English Dictionary”) *sustainable* (ugruntowalny) znaczy: 1) możliwy do podtrzymywania, 2) posiadający zdolność przetrwania, 3) możliwy do utrzymania w określonym tempie lub na danym poziomie, 4) możliwy do kontynuowania, jak np. działanie bądź proces, 5) możliwy do podtrzymania lub obrony, 6) posiadający zdolność do kontynuowania przez długi czas bez obniżania poziomu, 7) dotyczący systemu, który sam utrzymuje się przy życiu dzięki technikom pozwalającym na ciągłe ponowne używanie (np. jak w przypadku „zrównoważonego rolnictwa”). Warto odnotować, że „Słownik języka niemieckiego” opublikowany w 1809 roku przez Heinricha Joachima Campe, nauczyciela Alexandra von Humboldta, de-

finiuje *Nachhalt*, czyli niemiecki odpowiednik ugruntowania, jako to, „co trwa, gdy cała reszta przestaje”. Ponadto *Granice Wzrostu* (Raport Klubu Rzymskiego) stwierdza w tej kwestii:

Poszukujemy modelu, który reprezentowałby system globalny, czyli taki, który jest: 1. trwały – bez nagłych oraz niekontrolowalnych spadków; oraz 2. zdolny zaspokoić podstawowe materialne potrzeby wszystkich ludzi (Michelsen, Adomßent, Martens, von Hauff, 2016, s. 6).

Jak nakreślono powyżej, ugruntowanie można zdefiniować jako przeciwieństwo idei upadku (*collapse*). Oznacza ono wtedy to, co trwa wbrew przeciwnościom, co ma długotrwały charakter i tym samym zdolne jest zwalczyć przeszkody – dlatego też to, co jest ugruntowane, pozostaje zazwyczaj odporne na załamania.

W ostatnich trzech dekadach termin „ugruntowanie” rozposzechnił się w rozmaitych dyscyplinach oraz na polu bardziej specjalistycznych dociekań, włączając w to (jakkolwiek nie jest to kompletna lista) ekologię, biologię, chemię, socjologię, etykę oraz ekonomię. Należy również zaznaczyć, że ugruntowanie pojawia się jako przedmiot badań w podejściu interdyscyplinarnym, znanym jako nauka o zrównoważonym rozwoju (*sustainability science*) (Stock, Burton, 2011, s. 1092–1093). W nauce o środowisku (*environmental science*) ugruntowanie oznacza to, „jak systemy biologiczne pozostają zdywersyfikowane oraz wydajne mimo upływu czasu”: „W sferze ludzkiej zaś oznacza potencjał do długotrwałego utrzymywania się dobrobytu, co z kolei zależy od zachowania zasobów naturalnych i szeroko pojętej przyrody” (Tavanti, 2010). Innymi słowy, ugruntowanie powinno być traktowane jako cecha oznaczająca co najmniej brak spadku w określonym aspekcie w miarę upływu czasu. Poza tą charakterystyczną własnością ugruntowanie również opisuje

taką dbałość o naturalne, społeczne oraz ekonomiczne zasoby, abyśmy byli w stanie zaspokoić swoje bieżące potrzeby bez naruszania potrzeb przyszłych pokoleń. Praktyki ugruntowywania oraz ugruntowany rozwój wymagają przywiązania do sprawiedliwości ekologicznej; czyli do kon-

cepcji, że środowiskowe koszty i ryzyka nie powinny być zrzucane na barki jednego rejonu geograficznego czy jednego segmentu społeczeństwa (Boller, 2015).

Kolejną cechą ugruntowania jest zdolność do radzenia sobie z wyzwaniami. Jak twierdzą Angela Espinosa i Jon Walker (2011, s. 20):

ugruntowanie jest tą własnością socjoekologicznego systemu, które wywodzi się z dynamicznego długoterminowego zachowania tożsamości systemu wśród ciągłych zmian dookoła. Dlatego też definiują oni ‘zrównoważony rozwój’ jako proces ukierunkowanej zmiany, dzięki której dany system ewoluuje równoległe i wskutek tego zarówno rzeczony system wchodzący w interakcję ze swą niszą – jak i sama nisza – utrzymują się przy życiu poprzez powtarzające się interakcje.

W rezultacie można założyć, że ugruntowanie odnosi się zarówno do faktycznego radzenia sobie z wyzwaniami, jak i do długotrwałego procesu ciągłego doskonalenia się, czyli do już wspomnianego procesu, w którym wielkość danego aspektu lub zespołu aspektów nie maleje w danym czasie. Pod tym względem ugruntowanie różni się od trwałości (*durability*), ponieważ bycie trwałym implikuje relatywnie użyteczną długowieczność, gdzie nie zakłada się zbyt wygórowanych nakładów na utrzymanie jakości: to, o czym się twierdzi, że jest trwałe, jest zdolne do pozostawania w dobrym stanie przez długi czas – jak to bywa w przypadku unikania lub wychodzenia z kontuzji. Ostatecznie, ponieważ bycie ugruntowanym oznacza zdolność do bycia podtrzymywanym (*Collins English Dictionary*), by móc kontynuować swe istnienie, prosperować lub trwać wbrew przeciwnościom, to coś, co jest ‘ugruntowane’, również wymaga kogoś (albo czegoś) zaangażowanego w jego podtrzymywanie. Dlatego też oczekuje się, że czyjś wkład, czy wręcz zaangażowanie, przełoży się na ugruntowanie. Sam fakt, że coś jest ugruntowane w danym momencie, niekoniecznie znaczy, że będzie też ugruntowane w przyszłości; znaczy to jedynie tyle, że w tym czymś tkwi potencjał do utrzymania danego stanu lub rozwijania się w ramach konkretnego procesu.

### 6.1.2. Konceptualizacja

Uwzględniając powyższe rozważania, ugruntowaną współpracę można zdefiniować jako stan i proces ciągłego udoskonalania współpracy pomiędzy dwojgiem lub więcej partnerów, który charakteryzuje się długoterminową wizją oraz wspólnym zaangażowaniem w realizację założonych przez partnerów celów, zachowując przy tym zdolność do radzenia sobie z wewnętrznymi i zewnętrznymi wyzwaniami (włączając w to możliwy kryzys w relacji partnerskiej). Zatem idea ugruntowanej współpracy kontrastuje z przypadkami okazjonalnej tudzież sytuacyjnej współpracy. Współpraca okazjonalna jest ograniczona zarówno co do czasu, jak i celów, i wobec tego nie występuje zbyt często. Ponadto, w ramach takiego układu aktorzy decydują się współpracować jedynie w danym okresie (np. w czasie wojny lub tylko tak długo, jak tego wymaga realizacja bardzo konkretnych celów). Idea współpracy sytuacyjnej z kolei odnosi się do określonej kwestii lub sytuacji w obszarze polityki (np. Council Decision, 2001, s. 49). Jednym z wielu przykładów tego rodzaju współpracy jest ta zawiązana przez Stany Zjednoczone i Iran podczas wojny w Afganistanie:

Przed zamachem z 11 września 2001 roku miała miejsce okazjonalna współpraca między Iranem a USA w czasie wojny w Afganistanie. Iran, wraz ze Stanami Zjednoczonymi, Rosją oraz z krajami graniczącymi z Afganistanem, wziął udział w sponsorowanych przez ONZ spotkaniach w Nowym Jorku (*the Six Plus Two group* – Grupa 6 plus 2), aby spróbować położyć kres wojnie domowej w Afganistanie. Iran i Stany Zjednoczone również brały udział w spotkaniach grupy (też pod auspicjami ONZ) w Genewie, do której należały Włochy i Niemcy (Mishra, 2012, s. 82).

Aby opisać ten rodzaj współpracy, Dmitry Danilov posługuje się terminem „współpraca minimalna” (*minimal cooperation*). Nie odzwierciedla ona jednak istoty współpracy charakteryzującej partnerstwo strategiczne. W tym drugim przypadku „strony mogą [albo] utrzymywać *status quo* i kontynuować współpracę minimalną, albo też

mogą pominąć to, co je różni i zacząć pracować na rzecz ustanowienia silnego strategicznego partnerstwa, opartego na wspólnych długoterminowych celach oraz na wspólnych wartościach” (Blanco, 2011, s. 17).

Wziąwszy pod uwagę tę definicję, niezbędne jest wyjaśnienie jej elementów składowych, w szczególności takich pojęć, jak: zaangażowanie, zdolność do radzenia sobie z wyzwaniami czy też otwarty charakter współpracy oraz cele dalekosiężne (*milestone goals*) jako przeciwieństwo celów ograniczonych (*finalité goals*).

Podobnie jak w przypadku innych pojęć, do których odniesiono się już wcześniej, w naukach o stosunkach międzynarodowych istnieje wiele różnych definicji zaangażowania. Według Branislava L. Slantcheva idea zaangażowania powinna być definiowana jako zdolność (albo niezdolność) do składania obietnic i wysuwania groźb (Slantchev, 2005, s. 1). W ten oto sposób zaangażowanie może być negatywne, czyli implikować groźbę, jeśli działanie miałoby polegać na wyrządzeniu krzywdy partnerowi. Zaangażowanie może być również pozytywne, jeśli wiąże się z obietnicą dostarczenia partnerowi pewnych korzyści. Ponadto zarówno groźby, jak i obietnice mają na celu wywarcie wpływu na oczekiwania drugiego podmiotu, co z kolei może doprowadzić do zmiany jego zachowania (Slantchev, 2005, s. 6). Mimo to „zaangażowanie może być skuteczne jedynie, gdy jest wiarygodne, czyli wtedy, gdy nasz partner w nie wierzy [...]” (Slantchev, 2005, s. 7).

Kolejnym przykładem wiarygodnego zaangażowania jest zaangażowanie instytucjonalne. Oznacza to ustanowienie instytucji albo innej możliwej formy współpracy mającej na celu pogłębienie konkretnego obszaru interakcji pomiędzy partnerami czy też w ogóle relacji między nimi. Placówki dyplomatyczne (ambasady, misje, przedstawicielstwa etc.) dostarczają tu klasycznego przykładu:

Ceremonia otwarcia z 4 lutego obejmowała tradycyjną w kulturze Lao ceremonię Baci oraz odsłonięcie tablicy upamiętniającej ów kamień milowy w dyplomatycznych relacjach między Zjednoczonym Królestwem a Laosem [...]. Przemawiając na bankiecie, sir Simon podkreślił zaangażowanie Zjednoczonego Królestwa zarówno we współpracę z Laosem, jak i we wzmocnienie ASEAN [Stowarzyszenie Narodów Azji Południo-

wo-Wschodniej]. Stwierdził, że „otwarcie tego nowego imponującego obiektu oznacza zobowiązanie się Zjednoczonego Królestwa do zbudowania nowoczesnego kreatywnego partnerstwa z Laotańską Republiką Ludowo-Demokratyczną – partnerstwa opartego na bliższej współpracy politycznej, na wspieraniu rozwoju społeczno-ekonomicznego, ulepszeniu ochrony środowiska i dzikiej przyrody oraz na promowaniu więzi edukacyjnych” (New British Embassy, 2016).

Instytucje reprezentacyjne mogą mieć również niedyplomatyczny charakter, na przykład jak Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej: „Aż do 2001 Fundacja Współpracy Polsko-Niemieckiej promowała niemiecko-polską spuściznę kulturową, angażując w to pokaźne środki finansowe. Tym samym pomniki, kościoły oraz zamki zostały uchronione przed niszczeniem oraz ustanowiono miejsca spotkań” (*The Foundation for German-Polish Cooperation*, 2018).

Zaangażowanie instytucjonalne może przyjąć formę zaangażowania w dostarczenie zasobów, co wiąże się ze wsparciem finansowym dla partnera albo przeznaczeniem innych środków materialnych na ten cel.

Instytucjonalne zaangażowania partnerów mogą również przejawiać się w strukturach ich odpowiednich ministerstw spraw zagranicznych – a dokładniej poprzez istnienie stanowiska oficjalnego koordynatora albo też całego departamentu ministerstwa poświęconego sprawom relacji z danym partnerem. Taka zarezerwowana struktura organizacyjna ministerstwa spraw zagranicznych czyni je lepiej dostosowanym do realizowania istotnego zadania polegającego na koordynowaniu własnej polityki zagranicznej z polityką zagraniczną danego partnera.

Jak nakreślono powyżej, zakres i intensywność wspólnych działań podjętych przez dany partnerów również stanowi charakterystyczny element ich zaangażowania. Podjęcie wspólnych działań w jakimś okresie może wzmocnić daną współpracę, jednocześnie pozwalając jest rozszerzać się na inne wymiary, jeśli tylko wystąpią warunki sprzyjające efektowi rozlania się (*spillover*) (rozwój może nastąpić w aspekcie bezpieczeństwa, jak też w aspekcie politycznym, ekonomicznym, kulturowym, społecznym oraz na innych polach interakcji) (na temat efektu rozlania patrz: Haas, 1958; Mitrany, 1966). Poprzez podejmowanie ro-



snącej liczby działań partnerzy manifestują swoje wspólne zaangażowanie, co daje asumpt do twierdzenia, że dotychczasowa intensywność relacji zostaje wzmocniona.

Chcąc oszacować, czy współpraca jest ugruntowana, konieczny jest wgląd w to, jak partnerzy reagują na wewnętrzne i zewnętrzne wyzwania. Paradoksalnie twierdzenie, że najprawdopodobniej nie istnieje żaden przypadek międzynarodowej współpracy, który nie borykałby się z zewnętrznymi kryzysami oraz z wewnętrznymi różnicami zdań (z realnymi konfliktami włącznie), być może urasta do rangi aksjomatu. Bez wątplenia pojęcie kryzysu jest różnie rozumiane w odmiennych kontekstach. Czasami ten termin staje się zbyt upolityczniony, co bynajmniej nie pomaga w wypracowaniu powszechnie przyjmowanej definicji. Szeroko akceptowana definicja kryzysu pochodzi od Charlesa F. Hermanna i brzmi następująco: „Kryzys jest sytuacją, która zagraża priorytetowym celom jednostki decyzyjnej, ogranicza czas dostępny na reakcję, zanim decyzja zostaje zmieniona, oraz zaskakuje członków jednostki decyzyjnej samym swym wystąpieniem” (Brecher, 1993, s. 15). Mimo to sądzę, że stosowniejszą definicją jest ta następująca:

kryzys jest takim incydem na szeroką skalę, który pojawia się nieoczekiwanie, wymaga natychmiastowego działania oraz zagraża fundamentalnym wartościom społeczeństwa. Jako przykład mogą służyć trzęsienia ziemi, niekontrolowane pożary, zamachy terrorystyczne oraz pandemie. Charakterystyczne jest to, że nie sposób poradzić sobie z tymi rodzajami incydentów dzięki rutynowym działaniom oraz dostępnym zasobom (Olsson, 2009, s. 2).

Te same definicyjne subtelności otaczają pojęcie konfliktu, który może wybuchnąć między aktorami będącymi ze sobą w interakcji:

Współpraca zależy od istnienia konfliktu, który należy przezwyciężyć. W rzeczy samej, próby współpracy mogą wywołać konflikt (który będzie należało przezwyciężyć), ponieważ próby podejmowane przez strony, aby kooperować, wydobywają na jaw sprzeczne interesy, który dopiero mają być uzgodnione – co stanowi koszt współpracy. Przez pojęcie ‘konfliktu’

nie mamy na myśli wojny lub przemocy, a raczej rozpoznanie niekompatybilności. Współpracujące narody zazwyczaj rozpoznają zarówno wspólne, jak i sprzeczne interesy. Mogą się nie zgadzać co do pewnych celów, wkładów, które odpowiednio wniosły, ciężarów, którymi są obciążone, oraz korzyści, które przynoszą wspólne przedsięwzięcia. Wymienione kwestie konstytuują bogate pole dociekań, dlaczego państwa współpracują, jak zapoczątkowują współpracę, jak ją praktykują oraz jak podtrzymywana jest współpraca (Zartman, Touval, 2010, s. 3).

Wydaje się zatem rozsądne, by założyć, że w celu ugruntowania współpracy partnerzy muszą należycie reagować zarówno na zewnętrzne, jak i wewnętrzne wyzwania, którym stawiają czoła nie tylko indywidualnie, ale też razem. Przez zewnętrzne wyzwania rozumiemy problemy wynikające ze środowiska międzynarodowego, które wywierają wpływ na jednego lub obu partnerów, jak na przykład strategiczne partnerstwo między Unią Europejską a Republiką Południowej Afryki oraz kryzys migracyjny w Europie. Rodzą się tu pytania, jak Republika Południowej Afryki pomaga swemu strategicznemu partnerowi, Unii Europejskiej, w rozwiązywaniu tego problemu? Czy Republika Południowej Afryki lojalnie wspiera Unię Europejską, jeśli chodzi o problem masowej nielegalnej migracji?

Przez pojęcie wyzwań wewnętrznych rozumiemy taki rodzaj problemów, który występuje pomiędzy partnerami, np. kryzys w relacjach pomiędzy Unią Europejską a Izraelem na tle znakowania produktów pochodzących z zachodniego brzegu Jordanu (*Israel suspends contact*, 2015). Izrael zawiesił kontakt z organami Unii Europejskiej, kiedy Unia opublikowała nowe wytyczne dotyczące znakowania towarów wyprodukowanych w osiedlach żydowskich.

Ponadto, można założyć, że im dłuższy jest czas trwania partnerstwa, tym bardziej jest ono ugruntowane. Dlatego jeśli współpraca między partnerami trwa relatywnie długo (czyli co najmniej od 10 do 20 lat), to istnieje większe prawdopodobieństwo, że partnerzy musieli się mierzyć – i to skutecznie – z jakimiś wyzwaniami, niż gdyby trwała ona o wiele krócej. Analogicznie, jeśli współpraca między partnerami manifestuje się w dobrej relacji między nimi, możemy założyć, że partnerzy ci z zapalem

pokonywali napotymane przeszkody. Właściwie zasadna wydaje się argumentacja, że chociaż zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne problemy mogą wpłynąć negatywnie na chęć do współpracy oraz jej czynną formę, to problemy takie niekoniecznie prowadzą do jej zerwania.

Poza tym ugruntowana współpraca powinna być określana jako partnerstwo o otwartym charakterze, czyli takie, które nie zawiera postanowienia o konkretnym czasie trwania czy też o terminie jej zakończenia (ograniczenie czasowe). Wydaje się więc, że ugruntowana współpraca to taka, która rozciąga się poza określony horyzont czasowy, czyli jest nieograniczona w swym aspekcie czasowym (nieograniczona w czasie). Podsumowując metaforycznie – aby współpraca okazała się stabilna, wizja przyszłości musi mieć odpowiednio szeroko zakreślone horyzonty. W literaturze fachowej powszechnie przyjmuje się, że długie horyzonty czasowe stwarzają bodziec do zadzierzgnięcia współpracy pomiędzy graczami. Jak to ujmują Saadia Touval i William Zartman: „długi horyzont czasu sprzyja współpracy; krótki rodzi konflikt, co z kolei utrudnia przejście w tryb tego pierwszego” (Touval, Zartman, 2010, s. 234–235). Dlatego też zapewnienie możliwości długoterminowej współpracy podnosi prawdopodobieństwo, że będzie ona solidna.

Analizując określone cechy ugruntowanej współpracy, należy poczynić rozróżnienie pomiędzy dwoma rodzajami celów – celami daleko siężnymi oraz ograniczonymi. Te pierwsze aktorzy formułują w wersji ostatecznej i w przeciwieństwie do celów ograniczonych są one statyczne – w większości przypadków są przedstawiane jako punkty końcowe. Cele ograniczone są raczej dynamiczne i procesualne oraz pozostają funkcją czasu, w którym są realizowane. Dlatego też cele te zapewniają współpracę przestrzeń i warunki do wzrostu i rozwoju. Kluczowe jest to, że cele ograniczone dopuszczają rozciągnięcie współpracy na inne formy kooperacji wraz z upływem czasu, np.: „Deklarujemy, że celem ustanowienia partnerstwa strategicznego na rzecz pokoju i dobrobytu jest wspieranie przyjacielskich relacji, obopólnie korzystnej współpracy i sąsiedzkiej życzliwości pomiędzy Stowarzyszeniem Narodów Azji Południowo-Wschodniej a Chinami poprzez kompleksowe pogłębianie i rozszerzanie współpracy pomiędzy wyżej wymienionymi w XXI wieku [...]” (*Joint Declaration of the Heads*, 2003). Ogólnie rzecz biorąc,

cele ograniczone powinny być traktowane jako cechy dystynktywne ugruntowanej współpracy, która ma z natury otwarty charakter. Dzięki nim współpraca staje się bardziej dostosowana do zmian oraz potrzeb obu aktorów. Z drugiej strony cele dalekosiężne są bardziej statyczne i nie dostarczają aktorom możliwości do wzmocnienia współpracy.

### 6.1.3. Operacjonalizacja

Pojęcie ugruntowanej współpracy oparte jest na założeniu, że obaj partnerzy wyrażają swoje zaangażowanie w celu stworzenia wspólnych relacji. Jednostronne zaangażowanie może przyjmować rozmaite formy, takie jak urzędnik/departament ds. polityki/koordynacji<sup>1</sup>, dyplomatyczna reprezentacja, inne instytucje<sup>2</sup>, zaangażowanie finansowe<sup>3</sup>. Ponadto intensywność i zakres wspólnych działań prowadzonych przez partnerów również stanowią charakterystyczne elementy zaangażowania (im więcej działań, tym bardziej ugruntowana staje się współpraca)<sup>4</sup> – bez względu na to, czy istnieje jedna płaszczyzna współpracy (np. bezpieczeństwo), czy też wiele (ekonomiczna, społeczna, kulturalna etc.). Ugruntowana współpraca charakteryzuje się zdolnością do radzenia sobie z wyzwaniami – zdolnością do reagowania zarówno na zewnętrzne, jak i wewnętrzne wyzwania, jakie mogą się pojawić. Jeśli chodzi o organizację międzynarodową, potencjalne wyzwanie odbija się negatywnie na organizacji jako całości (nie tylko na niektórych z jej członków). Poza tym ugruntowana współpraca powinna być otwartym partnerstwem z celami ograniczonymi.

<sup>1</sup> Na przykład w Norwegii minister ds. EEA i UE.

<sup>2</sup> Instytucje unilateralne inne niż Ministerstwo Spraw Zagranicznych, np. the ASEAN-Japan Center, ASEAN-Australian Council, European Parliament's Delegation for Relations with Brazil czy the European Parliament's Delegation to the EU-Russia Parliamentary Cooperation Committee.

<sup>3</sup> Zaangażowanie finansowe powinno być rozumiane jako sytuacja, w której jedna strona udziela środków finansowych swemu partnerowi (na przykład na rzecz rozwoju współpracy bądź też na program wymiany studentów) – nie chodzi o relacje handlowe czy inwestycyjne.

<sup>4</sup> Całkowita liczba wspólnych działań została wzięta pod uwagę (zrealizowane/ w toku/ rozpoczęte wspólne działania) od momentu pierwszego podniesienia relacji do zamknięcia czesury końcowej projektu, czyli roku 2015.

Tabela 6.1. Operacjonalizacja wskaźników ugruntowanej współpracy strategicznej

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości	
Otwarty charakter współpracy (open-ended character of cooperation)	Zakres czasowy partnerstwa [czasowo ograniczone lub nieograniczone] (partnership's temporal scope [time-limited or not])	Współpraca nieograniczona w czasie ( <i>non-time-limited cooperation</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	1
		Współpraca ograniczona w czasie ( <i>time-limited cooperation</i> )	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	0
	Charakter celów współpracy [ograniczone lub dalekosiężne cele] ( <i>character of cooperation goals [milestone or finalité goals]</i> )	Cele dalekosiężne ( <i>milestone goals</i> )	naukowe opracowania tematu	1
		Cele ograniczone ( <i>finalité goals</i> )		0
Otwarty charakter współpracy instytucjonalne (unilateral institutional commitment)		Zaangażowanie finansowe ( <i>financial commitment</i> )	zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	1
		Urzędnik/departament ds. polityki/koordynacji (politycy/coordination officer/department)		1
		Placówka dyplomatyczna ( <i>diplomatic representation</i> )		1
		Inne instytucje ( <i>other institutions</i> )		1
		Brak instytucjonalnych zobowiązań ( <i>no institutional commitment</i> )		0
Zaangażowane (Commitment)		Wysoka intensywność i szeroki zasięg ( <i>high intensity and broad scope</i> )	zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	3
		Średnia intensywność i umiarkowany zasięg ( <i>medium intensity and a moderate scope</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	2
		Niska intensywność i wąski zasięg ( <i>low intensity and narrow scope</i> )	inne dokumenty dwustronne	1

Tabela 6.1. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości	
Radzenie sobie z wyzwaniami ( <i>challenge resistance</i> )	Zdolność do radzenia sobie z zewnętrznymi wyzwaniami ( <i>resistance to external challenges</i> )	Lojalność wobec partnera w obliczu zagrożeń zewnętrznych ( <i>loyalty to partner's external challenges</i> ) Zbyt mała lojalność wobec partnera w obliczu zagrożeń zewnętrznych ( <i>too little loyalty to partner's external challenges</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego inne dokumenty dwustronne	1 0
	Zdolność do radzenia sobie z wewnętrznymi wyzwaniami ( <i>resistance to internal challenges</i> )	Rozwiązany kryzys [kryzysy] ( <i>solved crisis [crises]</i> ) Brak wewnętrznych kryzysów ( <i>no internal crisis [crises]</i> ) Nierozwiązany kryzys [kryzysy] ( <i>unsolved crisis [crises]</i> )	zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej naukowe i analityczne opracowania tematu	1 0 -1

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania), są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

Karolina Gawron-Tabor, Joanna Piechowiak-Lamparska

## 6.2. Wyjątkowe powiązania pomiędzy partnerami

### 6.2.1. Kontekst teoretyczny

Koncept dotyczący występowania pozytywnych lub negatywnych powiązań oparty jest na założeniu, że istnieją czynniki, które mogą przyczynić się do ugruntowania partnerstwa lub stanowić wyraźną przeszkodę dla rozwoju relacji. Szczególne powiązania mogą występować w wielu wymiarach, jednak oprócz wymiaru deklaratywnego muszą być możliwe do zaobserwowania także w praktyce funkcjonowania partnerstwa (Oelsner, Koschut, 2014). Dokonując analizy historii sojuszy w XX i XXI wieku, można wyodrębnić trzy istotne płaszczyzny powiązań wpływających na bliskie relacje pomiędzy partnerami, które są dopełnieniem teorii kompleksowej współzależności Roberta Keohane i Josepha Nye'a (1997). Wskazać tu można unikalne powiązania powstające w oparciu o wspólne wartości (Risse-Kappen, 1997), wspólne lub podobne doświadczenia historyczne (Yeager, Carter, 2012; Vassort-Rousset, 2014) oraz rozwiniętą dyplomację personalną (Vogt, 2016; Sheridan, 2006).

W teorii stosunków międzynarodowych termin „więzi” lub „powiązania” najczęściej jest metaforycznym określeniem oznaczającym bliski związek pomiędzy dwoma lub więcej uczestnikami systemu międzynarodowego zachodzący na wielu płaszczyznach, m.in. historycznej, ekonomicznej, politycznej etc. Umacnianie więzi między podmiotami stosunków międzynarodowych jest także elementem wyraźnie wpływającym na powstanie reżimów (Krasner, 1982; Pietraś, 2014). W konsekwencji można zatem stwierdzić, że mogą być to czynniki łączące państwa w korzystne i trwałe układy, m.in. partnerstwa strategiczne.

Warto podkreślić, że unikalne powiązania nie muszą występować, aby relacja partnerstwa strategicznego mogła zaistnieć. Powiązania w pozytywnym wymiarze sprawiają, że partnerzy są skłonni zrobić dla siebie więcej niż dla pozostałych graczy, co implikuje większą lojalność wobec partnera. Należy także podkreślić, że szczególne powiązania w swoim pozytywnym wymiarze mogą wpływać na trwałość relacji

partnerskiej poprzez jej wzmocnienie. Z kolei negatywny wymiar powiązań może doprowadzić do zerwania partnerstwa czy jego zachwiania. Najczęściej jednak jest przeszkodą, która hamuje proces zbliżenia; przykładem mogą być wybrane relacje postkolonialne. Jak zauważa Elise Féron, „twierdzi się, że w relacjach między państwami postkolonialnymi a ich niegdysiejszymi kolonizatorami czynnikiem dominującym jest nieufność” (Féron, 2006, s. 88).

Szczególne powiązania pomiędzy partnerami można podzielić na dwie zasadnicze grupy. Rozróżnienie jest konieczne ze względu na możliwe skutki występowania czynników, a więc ich implikacje dla relacji partnerskiej. Pierwsza grupa zawiera te czynniki, które w przypadku występowania mają implikacje wyłącznie pozytywne (wspólne wartości), drugim zaś wyodrębnionym zespołem jest grupa czynników mogących wpływać na relację partnerską zarówno pozytywnie, jak i negatywnie (doświadczenia historyczne i rozwinięta dyplomacja personalna).

Analiza czynników wynikających z historii partnerstw i sojuszy pozwala na postawienie hipotezy, że *im więcej jest pozytywnych wyjątkowych powiązań między partnerami, tym bardziej ugruntowana jest ich współpraca strategiczna* ( $H_4$ ). Jest to koncepcja relatywnie trudna do zoperacjonalizowania, szczególnie ze względu na wielowymiarowość czynników kształtujących wyjątkowe więzi. Należy także zwrócić uwagę, że szczególne powiązania pomiędzy partnerami nie tworzą się *ad hoc*, a ich kształtowanie często trwa lata czy wręcz dekady.

## 6.2.2. Konceptualizacja

### 6.2.2.1. Wspólne wartości

Jednym z elementów tworzących i wzmacniających więzi między partnerami są wartości. To abstrakcyjne pojęcie nie ma jednej definicji, jednak można je zdefiniować jako powszechnie akceptowane sądy egzystencjalno-normatywne, a więc wartościujące przekonania o słuszności postępowania. Nie są one obiektywne w rozumieniu Maxa Schelera (2008). Jak stwierdza Andrew Hurrell (2007), rola wartości w dzia-



łaniach politycznych jest złożona i kompleksowa. Przede wszystkim jednak wartości różnicują społeczeństwa i systemy międzynarodowe pomiędzy sobą. Ponadto, jak zauważa Michael Hechter (1994), wartości mogą być zarówno powodem *ex ante* do podjęcia działań, jak i stosunkowo ogólnym i trwałym wewnętrznym kryterium oceny podjętego działania.

Wartości mogą mieć także wpływ na wspólne działania podmiotów stosunków międzynarodowych zarówno o pozytywnym, jak i negatywnym znaczeniu. Duża rozbieżność w katalogu podstawowych wartości wyznawanych przez partnerów może doprowadzić do niezrozumienia czy nawet konfliktu pomiędzy nimi. Jak zauważa Hurrell (2007, s. 45), „wartości są kluczowe dla zrozumienia intensywności i trwałości wielu rodzajów konfliktów”, dodając jednocześnie, że „jeśli wartości są istotne dla zrozumienia konfliktów, mają one również kluczowe znaczenie dla wielu aspektów współpracy w skali globalnej”.

Badacze stosunków międzynarodowych zaznaczają rolę wspólnych wartości jako czynnika motywującego do współpracy. Wskazać tu można wnioski Stephena Walta, który podkreśla, że zgodnie z założeniami teorii liberalnej nastąpi „ożywiona współpraca w miarę jak liberalne wartości, wolny rynek oraz instytucje międzynarodowe będą krzewione” (Walt, 1998), czy Lawrence’a Freedmana, w opinii którego uczeni zajmujący się międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi zaznaczają, że „w miarę jak państwa zaczynają dzielić wartości polityczne oraz przekonania na temat gospodarki, łatwiej jest im działać multilateralnie poprzez międzynarodowe instytucje oraz izolować elementy wrogie i destrukcyjne” (Freedman, 1998).

Warto także zauważyć, że niektóre organizacje międzynarodowe, jak chociażby Unia Europejska (UE) i Organizacja Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO), powstawały w oparciu o zestawy wspólnych dla państw członkowskich wartości (Frunzeti, 2012; Kim, 2015). Robert Keohane, jeden z ważniejszych teoretyków instytucjonalnego liberalizmu, zauważa ponadto, że „instytucje, których członkowie dzielą wartości społeczne oraz posiadają podobne reżimy polityczne – tak jak NATO czy Unia Europejska – prawdopodobnie będą silniejsze niż takie instytucje jak Organizacja Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie czy

też Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, których to bardziej rozproszeni członkowie niekoniecznie podzielają podobnie głębokie wspólne interesy” (Keohane, 2002, s. 34). Jak wskazuje Derek E. Mix (2009), tworzeniu relacji transatlantyckich sprzyjały – obok pokrywających się zainteresowań i wspólnych celów – przede wszystkim wspólne wartości, wspólne doświadczenia historyczne i kompatybilne spojrzenie na świat. Dowodzi to ważności kwestii katalogu wyznawanych wartości dla integracji i pogłębionej współpracy.

#### 6.2.2.2. Wspólne lub podobne doświadczenia historyczne

Wspólne lub podobne doświadczenia historyczne również mogą odgrywać rolę czynnika wzmacniającego relację partnerską. Co jednak jest szczególnie interesujące, mogą stanowić również czynnik blokujący rozwój relacji czy wręcz uniemożliwiający realizację wspólnych celów. Szczególnie wyraźnie wpływ powiązań historycznych widoczny jest w przypadku państw zrzeszających się w ramach UE i NATO (Risse, 2009; Sjursen, 2004). Wydaje się, że doświadczenia wspólnej koalicji podczas II wojny światowej czy stworzenie wspólnego bloku w okresie zimnej wojny mogą stanowić ważną podstawę stabilizującą i wspomagającą dalszą współpracę. Wspólne przezwyciężanie trudności, takich jak wojna czy konflikty regionalne, może pozytywnie wpłynąć na relację i pogłębić współpracę pomiędzy partnerami. Pozytywny wpływ na stosunki partnerskie ma także przywoływanie podobnych doświadczeń, takich jak kwestia podobieństw polskiej i gruzińskiej drogi do odzyskania niepodległości (Piechowiak-Lamparska, 2014). Wyszukiwanie analogii i powoływanie się na nie w dyskursie politycznym może trwale i dodatnio wpłynąć na narrację dotyczącą partnerstwa.

Negatywny wymiar doświadczeń historycznych wynika przede wszystkim z nieuzgodnionych polityk historycznych, które często prowadzą do resentymentów i trwale uniemożliwiają bliską współpracę. Wydaje się, że gdyby wspólnie uzgodniono i rozwiązano sporne kwestie historyczne pomiędzy Polską a Ukrainą, to partnerstwo strategiczne pomiędzy nimi mogłoby zostać umocnione (Copsey, 2008; Barwiński,

2009). Podobnie współpraca pomiędzy Turcją i Armenią jest ograniczona przez politykę historyczną obydwu państw (Schrodt, 2014).

### 6.2.2.3. Rozwinięta dyplomacja personalna

Kolejnym czynnikiem mogącym umacniać więzi między partnerami jest rozwinięta dyplomacja personalna. Można ją zdefiniować jako sytuację, w której „dany przywódca narodu próbuje rozwiązać międzynarodowy problem za pomocą swych osobistych relacji z przywódcami innych narodów oraz dzięki zrozumieniu tychże” (Robertson, 2002, s. 147). Z kolei Roland Vogt (2017, s. 2) wskazuje na element dyplomacji personalnej jako „rodzaj osobistej ‘chemii’ oraz zaufania pomiędzy przywódcami, interakcji między nimi oraz ich odpowiednich idei oraz gestów”, a Jarol B. Manheim (1994, s. 131) zauważa, że „dyplomacja personalna’ odnosi się do interakcji na poziomie indywidualnym pomiędzy osobami zaangażowanymi w stosunki dyplomatyczne”. Rozwinięta dyplomacja personalna jest także wyraźną konsekwencją personalizacji polityki wewnętrznej państw. Powszechnie stało się utożsamianie działań podmiotu (partii politycznej, instytucji państwowej czy wręcz państwa) z decyzjami osób kreujących politykę (Etheredge, 1978; Beck, 2014). Metodami i środkami najczęściej wykorzystywanymi w dyplomacji personalnej są rozmowy twarzą w twarz, prywatna korespondencja (Muehlenbeck, 2008, s. 70) oraz rozmowy telefoniczne (Barston, 2014, s. 79).

Koncept dyplomacji personalnej występuje zarówno w praktyce, jak i teorii stosunków międzynarodowych. Jak zauważa Elmer Plischke (1958, s. 2), „historia jest pełna przykładów dyplomacji personalnej prowadzonej przez cesarzy, królów, książąt, jak też przez współczesnych dyktatorów, premierów oraz prezydentów”. Szczególnie dobrze udokumentowane i zbadane jest stosowanie dyplomacji personalnej w XX wieku (Larres, 2002; Niemeyer, 1986), której rozwój – ze względu na udoskonalenie metod komunikacji – nastąpił właśnie w tym okresie (Barston, 2014). Wskazać tu można relacje Franklina Roosevelta z Winstonem Churchillem czy politykę Jimmy’ego Cartera w dążeniu do zapewnienia pokoju na Bliskim Wschodzie. Dyplomacja personalna

jest wyraźnie widoczna w stosunkach brytyjsko-amerykańskich, gdzie wskazać można relacje z okresu zimnej wojny między Haroldem Macmillanem i Johnem Kennedym czy między Margaret Thatcher i Ronaldem Reganem. Po 1989 roku można wskazać z kolei na relacje pomiędzy Tonym Blairem oraz Billem Clintonem i George'em W. Bushem (Dumbrell, 2013).

### 6.2.3. Operacjonalizacja

Koncept wyjątkowych powiązań oparty jest na założeniu, że partnerzy mogą budować więzi na trzech płaszczyznach: 1) wspólnych wartości, 2) wspólnych lub podobnych doświadczeń oraz 3) rozwiniętej dyplomacji personalnej. W relacjach na arenie międzynarodowej wspólne wartości, szczególnie te o charakterze podstawowym, manifestowane są przede wszystkim w dokumentach fundacyjnych i tych zawierających reguły funkcjonowania relacji, a także w innych dokumentach bilateralnych. Partnerzy, którzy powołują się na wspólne wartości, tworzą ich katalog i umieszczają go w początkowej części dokumentu, uznając, że stanowią one podstawę ich współpracy (szczególnie dobrze jest to widoczne w umowach o współpracy zawieranych przez UE). Warto podkreślić, że odwoływanie się do wspólnych wartości może ugruntować partnerstwo, nie ma jednak negatywnego wymiaru – zwykle partnerzy starają się znaleźć chociaż kilka wspólnych, uniwersalnych wartości (nawet w przypadku partnerstwa NATO–Rosja).

Z kolei więzi powstające na płaszczyznach powoływania się na wspólne lub podobne doświadczenia historyczne oraz rozwiniętej dyplomacji personalnej mogą mieć wymiar zarówno pozytywny, jak i negatywny. Odniesienia do wspólnych lub podobnych doświadczeń historycznych można odnaleźć, podobnie jak odniesienia do wspólnych wartości, w dokumentach fundacyjnych i tych zawierających reguły funkcjonowania relacji, a także w innych dokumentach bilateralnych. Dodatkowo, zwłaszcza w przypadku manifestowania resentymentów i negatywnego wymiaru zaszłości historycznych, informacje te można spotkać w dokumentach unilateralnych (np. Uchwała Sejmu w sprawie oddania hołdu ofiarom ludobójstwa dokonanego przez nacjonalistów

ukraińskich na obywatelach II RP w latach 1943–1945). Kwestie dotyczące powiązań historycznych i ich konsekwencji w bieżącej polityce są również częstym tematem opracowań naukowych. Z kolei powiązania wynikające z rozwiniętej dyplomacji personalnej są najtrudniejsze do zidentyfikowania, również ze względu na często nieoficjalny charakter spotkań pomiędzy przywódcami (np. wizyty Władimira Putina na prywatnym ranczu George’a W. Busha w Teksasie). Informacje dotyczące osobistych spotkań czy relacji wykraczających poza sferę oficjalną mogą być analizowane na podstawie zasobów medialnych (relacji dotyczących wizyt czy innych aktywności polityków) oraz na podstawie opracowań naukowych.

Tabela 6.2. Operacjonalizacja wskaźników wyjątkowych powiązań

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości
<b>Wspólne wartości (<i>shared values</i>)</b>	Odwoływanie się do wspólnych wartości (ang. <i>references to common values</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	1
	Brak odwołań do wspólnych wartości (ang. <i>no references to common values</i> )	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego inne dokumenty dwustronne	0
<b>Wspólne lub podobne doświadczenia historyczne (<i>shared or similar historical experiences</i>)</b>	Odwoływanie się do wspólnych lub podobnych pozytywnych doświadczeń historycznych (ang. <i>references to shared or similar positive historical experiences</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	1
	Brak odwołań do wspólnych lub podobnych doświadczeń historycznych (ang. <i>no references to shared or similar historical experiences</i> )	inne dokumenty dwustronne dokumenty unilateralne	0
	Odwoływanie się do wspólnych lub podobnych negatywnych doświadczeń historycznych (ang. <i>references to shared or similar negative historical experiences</i> )	naukowe opracowania tematu	-1

Tabela 6.2. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości
<b>Rozwinięta dyplomacja personalna</b> ( <i>developed personal diplomacy</i> )	Występowanie możliwych do zidentyfikowania przykładów bliskich pozytywnych relacji osobistych pomiędzy przywódcami (ang. <i>occurrence of potentially identifiable instances of close positive personal relations between leaders</i> )	zasoby medialne naukowe opracowania tematu	1
	Brak możliwych do zidentyfikowania przykładów bliskich relacji osobistych pomiędzy przywódcami (ang. <i>lack of potentially identifiable instances of close personal relations between leaders</i> )		0
	Występowanie możliwych do zidentyfikowania przykładów bliskich negatywnych relacji osobistych pomiędzy przywódcami (ang. <i>occurrence of potentially identifiable instances of close negative personal relations between leaders</i> )		-1

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania), są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

Lucyna Czechowska, Karolina Gawron-Tabor

### 6.3. Regularyzowany bilateralny strategiczny interakcjonizm (RBSI)

Dla ugruntowania współpracy istotne są między innymi dwie kwestie: regularność oraz intensywność interakcji. Regularne interakcje kształtowane są w procesie tworzenia instytucji (instytucjonalizacji). Należy pamiętać, że instytucjonalizacja jest zjawiskiem bardziej zaawansowanym, co znaczy, że regularyzacja stosunków jest jednym, ale nie jedynym jej skutkiem. W niniejszej hipotezie skupimy się na tworzeniu instytucji mających na celu ustrukturyzowanie współpracy pomiędzy

dwoma autonomicznymi aktorami stosunków międzynarodowych – partnerami strategicznymi. Stąd odnosząc się do instytucji, będziemy mieli na myśli te służące współpracy. Sama regularność wzajemnych relacji jest konieczna, lecz niewystarczająca, ponieważ dopiero ich intensyfikacja przekłada się na socjalizację elit, czyli proces, w którym pomiędzy ludźmi dochodzi do uwspólniania sposobów pojmowania rzeczywistości. Socjalizacja stanowi dopełnienie skutków instytucjonalizacji i powoduje w konsekwencji ugruntowanie partnerstwa.

### 6.3.1. Kontekst teoretyczny

Pojęcie instytucjonalizacji wywodzi się z języka łacińskiego od słowa *institutio*, oznaczającego zarówno urządzenie, organizowanie czegoś albo w szerszym znaczeniu zwyczaj, działanie, które jest powtarzane wielokrotnie, stając się nawykiem (*Oxford Advanced Learner's Encyclopedic Dictionary*, 1992). W literaturze przedmiotu można zauważyć ujmowanie instytucji międzynarodowych w pięć kategorii, gdzie są one traktowane jako: 1) formalne organizacje, 2) praktyki, 3) reguły, 4) normy, 5) reguły i normy (Duffield, 2007, s. 3–7). Należy zauważyć, że zmiana w pojmowaniu instytucji międzynarodowych po części związana była z rozwojem stosunków międzynarodowych jako dyscypliny naukowej (Martin, Simmons, 1998). Utożsamianie instytucji międzynarodowych z formalnymi organizacjami międzynarodowymi można zaobserwować przede wszystkim w latach 50. i 60. XX wieku (Scott, 2013, s. 1–20). W latach 70. i 80. XX wieku teoria reżimów zapoczątkowała podejście socjologiczne w definiowaniu instytucji i utożsamianie jej z praktykami (Kratochwil, Ruggie, 1986, s. 764; Young, 1980). Przyniosła ona także utożsamianie instytucji z regułami. Koncepcja racjonalistyczna zdaje się być najbardziej rozpowszechniona wśród badaczy stosunków międzynarodowych. Jak zauważają Lisa L. Martin i Beth A. Simmons: „większość naukowców zaczęła utożsamiać ‘międzynarodowe instytucje’ ze zbiorami reguł, których zadaniem jest zarządzanie działaniami międzynarodowymi. Z drugiej strony reguły postrzegane są jako stwierdzenia, które zabraniają, wymagają lub zezwalają na dany rodzaj działania” (Martin, Simmons, 1998, s. 328). Instytucje traktowane jako zestaw

reguł mogą przyjmować m.in. formę „formalnych międzyrządowych oraz pozarządowych organizacji, reżimów międzynarodowych oraz nieformalnych konwencji” (Keohane, Martin, 2014, s. 322). Natomiast w latach 80. XX wieku konstruktywiści zaczęli utożsamiać instytucje z normami (Wendt, 1999), rozumianymi przez nich „jako społecznie podzielane oczekiwania, przekonania albo też standardy odpowiedniego zachowania dla aktorów o określonej tożsamości” (Duffield, 2007, s. 6). Istotą norm jest to, że mają charakter intersubiektywny i muszą być przez podmiot wewnętrznie przyswojone. To właśnie to subiektywne rozumienie norm oraz zaangażowanie w nie definiuje wzorzec regularyzacji interakcji między partnerami. Podzielane normatywne przekonania wydają się w znacznej mierze ułatwiać interakcje strategiczne. Podejściem, które w pojęciu instytucji łączy zarówno reguły, jak i normy, jednocześnie nie przesądzając o ich każdorazowym współwystępowaniu, jest definicja Johna Duffielda: „międzynarodowe instytucje definiuje się jako względnie stałe zbiory powiązanych konstytutywnych, regulacyjnych i proceduralnych norm i reguł odnoszonych do systemu międzynarodowego, aktorów danego systemu (włączając podmioty państwowe i niepaństwowe) oraz ich działań. Z kolei żadna konkretna instytucja międzynarodowa nie musi koniecznie zawierać wszystkich trzech wymienionych elementów” (Duffield, 2007, s. 7–8). Przyjmując powyższą definicję, projekt posługiwać się będzie pojęciem instytucji współpracy funkcjonującej w obrębie partnerstwa strategicznego – relatywnie stabilnego zestawu norm i reguł. Przy czym odnosi się do norm tak, jak je widzą konstruktywiści (jako do bytów intersubiektywnych), i reguł tak, jak je widzą racjoniści (bytów realnych).

Z punktu widzenia regularyzacji interakcji w polityce zagranicznej interesujące są następujące skutki instytucjonalizacji. Przede wszystkim regularyzacja interakcji oznacza określenie zwyczajowej praktyki (*business as usual*). Dzięki zrutynizowaniu relacji, co oznacza przede wszystkim nawyk spotykania się, partnerzy zobowiązani są do pozostawania w kontakcie. Nawet „jeśli zmienia się podmiot sprawujący władzę w obrębie danego państwa, ustalony harmonogram spotkań nie pozwala nowym liderom przekładać konsultacji ze swoimi partnerami” (Krotz, Schild, 2012, s. 19–20). Po drugie, tworzenie zasadnych



oczekiwań. Postanowienia dokumentów fundacyjnych partnerstwa strategicznego formułują punkt odniesienia dla prawowitych celów, do których warto dążyć, oraz dla zdefiniowania, czym jest osiągnięcie tychże. Rebecca Adler-Nissen (2009, s. 129) opisuje rzeczony zjawisko w następujący sposób:

W swoich negocjacjach przedstawiciele państw członkowskich Unii Europejskiej podejmują działania w pewnym szczególnym kierunku, mniej lub bardziej świadomie podzielając wspólny ideał wypełniania nadrzędnych celów traktatowych. [...] W rzeczy samej założenie, jakoby Unia musiała kontynuować swój rozwój, jest podzielane do tego stopnia, że bywa bardzo rzadko kwestionowane przez jakiegokolwiek narodowego przedstawiciela. Być może nie zawsze zgadzają się co do kierunku albo prędkości rozwoju, który powinna przyjąć Unia. To jednak, że Unia powinna iść do przodu, pozostaje bezdyskusyjne (Adler-Nissen, 2009, s. 129).

Po trzecie, rozważana regularyzacja również pociąga za sobą legitymizację działań partnera w danym kontekście, tym samym „autoryzując” pewne sposoby działań oraz delegitymizując inne – nawet jeśli dezaprobata dla tych drugich nie została oficjalnie wyrażona lub/i udokumentowana. Z kolei stworzenie wspólnych ciał, z odpowiednio im przypisanymi zadaniami i funkcjami, informuje urzędników zaangażowanych w kształtowanie polityki co do zakresu merytorycznego oraz ograniczeń ich kompetencji. Z drugiej strony ostateczne terminy stymulują postęp oraz zajmowanie wspólnych stanowisk, jako że przekładają się na poświęcenie bezpośredniej uwagi wspólnym propozycjom: „Presja wymyślenia czegoś na kolejny szczyt” (Krotz, Schild, 2012, s. 22) może okazać się bardzo owocną, zwłaszcza gdy towarzyszy jej wysoki stopień socjalizacji. Proces socjalizacji elit odbywa się głównie, choć nie wyłącznie, w obrębie działań wspólnych ciał. Socjalizacja elit „wywiera wpływ na to, jak aktorzy sami się postrzegają oraz co zaczynają uznawać za swój interes i obowiązek” (Beyers, 2014, s. 2). Dlatego też bez ambitnych celów nawet bardzo częste spotkania wspólnych ciał nie są w stanie przynieść znaczących rezultatów (Czechowska, 2014).

Jak widać, zagadnienie instytucjonalizacji jest nierozzerwalnie związane z tzw. czynnikiem ludzkim, mającym swe ujście m.in. w procesie socjalizacji elit. Socjalizacja reprezentantów danych podmiotów może być pojmowana jako proces interakcji między ludźmi (np. formalne i nieformalne spotkania), „który nie tylko wpływa na ich percepcję, zachowania, praktyki i preferencje” (Kamińska, 2008, s. 30), ale również skutkuje tym, że rzeczone zmiany stają się częścią ich rozumowania.

Panuje przekonanie, że osobiste kontakty między urzędnikami należącymi do różnych szczebli rządowych oraz reprezentującymi różne sektory minimalizuje możliwość nieporozumień oraz braków informacyjnych. Dzięki istnieniu pewnego rodzaju wspólnoty ludzi, którzy znają się prywatnie, zapoznali się ze swoimi stanowiskami oraz wykształcili nawyk współpracy, „normalną praktyką jest wykluczenie możliwości nieosiągnięcia porozumienia” (Adler-Nissen, 2009, s. 129–130). W szczególności w czasach wielkich napięć nieformalne i poufne interakcje są w stanie zwiększyć świadomość wzajemnych czułych punktów, a tym samym „antycypować oraz udaremniać frustracje, co z kolei może regulować wszelkie różnice, zanim będą mogły się intensyfikować” (Krotz, Schild, 2012, s. 9–10). Poprawa komunikacji oraz procesu negocjacji ma głęboki wpływ na zdolność partnerów do osiągnięcia kompromisu. Podobnie „klubowa” atmosfera zapewnia możliwość stymulujących dyskusji, a następnie wspólnych przedsięwzięć w ramach polityki światowej (Smith, 2000, s. 618), szczególnie gdy w miarę upływu czasu narodowi przedstawiciele zaczynają odwoływać się do wspólnego punktu odniesienia. Ponadto, niezależność bieżącej polityki charakterystyczna dla personelu niższego szczebla tłumi zakłócający efekt pojedynczych zmian w biurach politycznych i administracyjnych. W bardziej „technicznych” sektorach wspólne przekonania, siatki pojęć oraz rozwiązania stworzone przez uczestników pozwalają wzmocnić i rozpropagować treść i procedury politycznej współpracy” (Smith, 2000, s. 618).

W rezultacie hipoteza zakłada, że *im bardziej regularne i intensywne są interakcje w polityce zagranicznej pomiędzy partnerami, tym bardziej ugruntowana jest ich współpraca strategiczna* ( $H_5$ ). Oba przywołane aspekty zmiennej niezależnej łączy w sobie koncept regularyzowanego bilateralnego strategicznego interakcjonizmu (*Regularized Bilateral Strategic Interactionism*, RBSI), skonstruowany w ramach projektu SPaSIO.

### 6.3.2. Konceptualizacja

Najprościej rzecz ujmując, regularyzowany, bilateralny, strategiczny interakcjonizm (RBSI) najlepiej jest rozumieć jako proces oraz efekt regulowania oraz intensyfikacji interakcji na polu polityki zagranicznej pomiędzy dwoma strategicznymi aktorami (państwem a organizacją międzynarodową). Paradygmat RBSI został zainspirowany prekursor-ską pracą Ulricha Krotza i Joachima Schilda (2012), którzy w swoim studium francusko-germańskich interakcji nakreślili ideę *regularyzowanej międzyrządowości (RI)*. Zatem wydaje się konieczne zaprezentowanie obszarów, w których te dwa pojęcia się pokrywają, oraz tych, w których się różnią.

Według autorów, którzy ukuli powyższy termin, „regularyzowana międzyrządowość odnosi się do odrębnego rodzaju międzypaństwowych praktyk, które w szczególny sposób łączą i przeplatają polityczne procedury i procesy stanowienia polityki” (Krotz, Schild, 2012, s. 1). Model francusko-niemieckiej kooperacji, ze swymi dwurządowymi prawnymi konstruktami oraz instytucjami, które nie są ani federacyjne, ani konfederacyjne, ani też nie reprezentują organizacji międzynarodowej, dostarczył pokaźnego empirycznego materiału do skonstruowania powyższej teorii. Według autorów pojęcie RI charakteryzuje się trzema koniecznymi cechami. Po pierwsze, jest to idea regularyzowania interakcji na polu polityki zagranicznej. Po drugie, aktorzy zaangażowani w regularyzowanie stosunków międzynarodowych powinni reprezentować państwowe lub regionalne (między-)rządowe organizacje. Po trzecie, zbiór polityków zaangażowanych w praktyki regularyzowanej międzyrządowości powinien zawierać też tych najwyższego szczebla rządowego. Cechom tym towarzyszą dwie kolejne cechy dystynktywne: intensyfikacja interakcji na polu polityki zagranicznej i komunikacji, jak też bilateralne lub *minilateralne* relacje w polityce zagranicznej (Krotz, Schild, 2012, s. 2).

Chociaż autorzy utrzymują, że to pojęcie stosuje się nie tylko do relacji międzypaństwowych, rdzeń idei regularyzowanej międzyrządowości mocno opiera się na pojęciu państwa. Przesłanki projektu SPASIO, który uwzględnia zarówno państwowych, jak i pozapaństwowych

aktorów (ci drudzy mogą być egzemplifikowani przez międzynarodowe organizacje rządowe oraz organizacje ponadnarodowe), wymusiły poszerzenie grona aktorów. Stąd też *międzyrządowość* musiała zostać zastąpiona przez termin abstrahujący od aktorów, czyli przez *interakcjonizm*. RBSI stosuje się do relacji między państwami a organizacjami międzynarodowymi (nie zawężając tej drugiej grupy do organizacji regionalnych lub międzyrządowych), które są, po pierwsze, *bilateralne*, a po drugie – *strategiczne*. Ponadto, RI odnosi się do praktyk między państwowych bez definiowania tychże. RBSI z kolei odżegnuje się od czysto międzypaństwowej natury praktyk, jednocześnie je definiując. W tym kontekście paradygmat RBSI podąża za podejściem Duffielda do międzynarodowych instytucji oraz postrzega relatywnie stabilne zestawy normy i reguły jako składowe regularyzacji, w tym instytucjonalizacji, interakcji strategicznych partnerów.

Wspólnym mianownikiem RI oraz RBSI jest zdecydowanie regularyzacja interakcji na polu polityki zagranicznej, rozumiana w duchu drugiego z wymienionych podejść, jako rezultat stworzenia instytucjonalnych i nieinstytucjonalnych struktur współpracy między partnerami bez ustanowienia „formalnych międzynarodowych organizacji czy też ponadnarodowych ciał” (Krotz, Schild, 2012, s. 4). Normy i reguły mogą mieć charakter konstytutywny (np. tworzenie ciał), regulacyjny (np. jak zachowywać się wobec kryzysów wewnętrznych i zewnętrznych) oraz proceduralny (np. kto i jak często powinien się spotykać) (Duffield, 2007, s. 7–8, 12–15).

Według Vidya Nadkarni ustanowienie wspólnych grup roboczych oraz stworzenie formalnych instytucjonalnych powiązań na różnych poziomach, jak też wygenerowanie licznych kanałów interakcji (Nadkarni, 2011, s. 48–9), należą do sześciu najbardziej powszechnych elementów partnerstwa strategicznego. Dla celów analizy ważne jest, aby przeprowadzić rozróżnienie między wspólnymi ciałami a ustandaryzowanymi spotkaniami. *Wspólne ciała* są instytucjami współpracy konstytuowanymi przez partnerów w celu konsultacji, koordynacji i wdrażania ich programów w wybranej dziedzinie lub w kilku obszarach polityki. *Ustandaryzowane spotkania* oznaczają umyślne rutynowe praktyki regularnego gromadzenia się w celu przedyskutowania zagad-

nień i problemów będących przedmiotem wspólnego zainteresowania, a także – w niektórych przypadkach – w celu podjęcia wspólnych decyzji. Ustandaryzowane spotkania odbywają się w określonym czasie lub w określonym okresie, w danym miejscu oraz przy wskazanej agendzie. Od wspólnych ciał odróżniają je mniej precyzyjnie określone zadania. Ponadto, wspólne ciała są zwykle bardziej sformalizowane i zbiurokratyzowane. Mimo to w praktyce stosunków międzynarodowych nie jest łatwo odróżnić wspólne ciała od ustandaryzowanych spotkań – tym bardziej że członkostwo (reprezentacja) w nich często się nakłada. Pod tym względem nasz projekt bierze pod uwagę intencje stron, tym samym rozróżniając pomiędzy wspólnymi ciałami a ustandaryzowanymi spotkaniami głównie na podstawie wyznaczanych im, w odpowiednich manifestach, celów. Dlatego też rady, grupy, komisje, komitety, platformy, ośrodki, sekretariaty oraz ciała robocze są traktowane jako wspólne ciała, podczas gdy szczyty, fora, dialogi, panele, konferencje oraz inne formuły spotkań są uznawane za ustandaryzowane spotkania.

O ile w paradygmacie RI socjalizacja elit postrzegana jest jako jeden ze skutków regularyzowanej międzyrządowości, w naszej książce przyjmujemy socjalizację elit zarówno za skutek, jak i czynnik wpływający na wzmocnienie innych składowych RBSI. Dlatego też intensyfikacja interakcji na polu polityki zagranicznej – kluczowy warunek, aby socjalizacja w ogóle zaszła, a po drugie, ażeby jej proces został wzmocniony – w obrębie RBSI jest traktowana jako cecha niezbędna – a nie jedynie powiązana.

Intensyfikacja interakcji na polu polityki zagranicznej polega na kontaktach między partnerami w trzech aspektach: ich szczepeli, częstotliwości interakcji oraz nieformalnego komponentu. Chociaż proces skojarzony z rzeczonymi kontaktami jest często opisywany jako socjalizacja elit, nie dotyczy on wyłącznie politycznych elit najwyższego szczebla. Właściwie rzecz biorąc, badania nad socjalizacją w obrębie UE pokazały, że „z powodu krótszego okresu interakcji na poziomie Unii Europejskiej, aktorzy polityczni są zazwyczaj słabiej zsocjalizowani niż urzędnicy publiczni pełniący swe funkcje od dłuższego czasu” (Kamińska, 2008, s. 30). Krotz i Schild z kolei utrzymują, że proces musi włączyć najwyższe szczeble rządowe (Krotz, Schild, 2012, s. 2). Niniejszy

projekt zakłada, że partnerzy wchodzą w interakcje na różnych poziomach formalnych kontaktów, których typologia wygląda następująco:

- a) Poziom egzekutywy wyższego szczebla (HE): głowy państw lub rządów, ambasadorzy, sekretarze generalni.
- b) Poziom ministerialny (LE): ministrowie spraw zagranicznych, inni ministrowie, sekretarze stanu, naczelni dowódcy sił zbrojnych.
- c) Poziom parlamentarny (P): przewodniczący parlamentów, przewodniczący komisji parlamentarnych.
- d) Poziom specjalistyczny (S): wiceministrowie, dyplomaci, urzędnicy państwowi oraz funkcjonariusze międzynarodowi, biurokraci oraz eksperci.

Po drugie, socjalizacja jest szczególnie usprawniona dzięki częstym spotkaniom, włączając intensywność na poziomie tak zwanego *permanentnego dialogu*. Aby utworzyły się więzy oraz aby wystąpił efekt socjalizacji, aktorzy nie muszą zawsze się ze sobą zgadzać – wystarczy, że spotykają się regularnie oraz wymieniają poglądy. Jednak istotna jest nie tylko częstotliwość spotkań, ale też atmosfera, w jakiej one przebiegają. Jak pisze Simon Nuttall, „żeby socjalizacja zaczęła działać, najpierw należy utrzymywać stosunki towarzyskie. Nie tylko spotkania są ważne, ale też lunchy, obiady oraz drobne wycieczki, a dobra atmosfera zależy od luźnych procedur i niewielkiej liczby uczestników” (Nuttall, 1997, s. 3). Dlatego też, aby wzbudzić poczucie *przynależności* oraz *zaufania*, strategiczne interakcje potrzebują nieformalnego formatu spotkań – bez względu na to, czy poprzez *klubowy* typ spotkań na marginesie formalnych wydarzeń, czy też niezależne nieformalne spotkanie jako takie.

### 6.3.3. Operacjonalizacja

Wśród norm i reguł, jakie ustanawiają aktorzy w praktyce stosunków międzynarodowych dla ugruntowanej współpracy partnerów strategicznych, kluczowe znaczenie mają przede wszystkim trzy elementy: antycypowany tryb rozwiązywania sporów, wspólne ciała oraz ustandaryzowane spotkania. W przypadku sposobu rozstrzygania sporów przypisywanie wartości odzwierciedla zasadę, że im precyzyjniej i bardziej

adekwatnie do swoich potrzeb partnerzy skonstruują mechanizm, tym bardziej odporne na wewnętrzne kryzysy powinno okazać się partnerstwo. Przyjęto również założenie, że im więcej dwustronnych ciał, tym lepiej. Metodologia projektu zakłada ponadto, że ugruntowaniu współpracy sprzyja wysoki zakres ich kompetencji, począwszy od konsultowania (np. Komitet polityczny i bezpieczeństwa UE–RPA) i koordynowania (np. Zespół kryzysowej komunikacji ASEAN–Indie), a na kreowaniu polityki skończywszy (np. komitety implementacyjne powołane do obsługi FTA pomiędzy UE a Koreą Południową)<sup>5</sup>. O ustandaryzowanych spotkaniach możemy z kolei mówić w przypadku ich planowej regularności, np. raz w roku (unijno-meksykański dialog na wysokim poziomie odnośnie do środowiska naturalnego) lub dwa razy w roku (unijno-chińska konferencja energetyczna) oraz ustalonej formule, oryginalnej nazwie i stałych uczestnikach (np. szczyty G8 czy G20)<sup>6</sup>.

**Tabela 6.3.1. Operacjonalizacja wskaźników regularyzacji interakcji w polityce zagranicznej**

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
<b>Mechanizm rozwiązywania sporów (<i>dispute settlement mechanism</i>)</b>	Wspólne ciało koncyliacyjne ( <i>joint conciliation body</i> )	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	3
	Wspólny mechanizm konsultacyjny ( <i>joint consultation mechanism</i> )	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	2
	Zewnętrzny mechanizm rozwiązywania sporów* ( <i>external dispute settlement mechanism</i> )	inne dokumenty dwustronne	1
	Brak mechanizmu rozwiązywania sporów ( <i>no dispute settlement mechanism</i> )		0

<sup>5</sup> Pod uwagę brane były wyłącznie wspólne ciała funkcjonujące w okresie od momentu pierwszego podniesienia statusu partnerstwa do roku 2015 (końcowa cezura projektu).

<sup>6</sup> Projekt skupiony był na spotkaniach, które były zarówno bilateralne, jak i formalne (te, które zostały zarejestrowane przez co najmniej jedną ze stron w angielskiej wersji oficjalnej strony internetowej).

Tabela 6.3.1. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości	
Wspólne ciała ( <i>joint bodies</i> )	Liczba wspólnych ciał ( <i>quan- tity of joint bodies</i> )**	11 ciał i więcej ( <i>11 and more bodies</i> )	dokumenty funda- cyjne partnerstwa strategicznego	3
		6–10 ciał ( <i>6–10 bodies</i> )	dokumenty wdra- żające partnerstwa strategicznego	2
		1–5 ciał ( <i>1–5 bodies</i> )	inne dokumenty strategicznego	1
		Brak wspólnych ciał ( <i>no joint bodies</i> )	inne dokumenty dwustronne	0
	Funkcje wspólnych ciał ( <i>func- tions of joint bodies</i> )	Ciała kreujące politykę ( <i>policy- -making bodies</i> )	zawartość angloję- zycznych oficjalnych stron internetowych	3
		Ciała koordynujące ( <i>policy-coor- -inating bodies</i> )	instytucji zaangażo- wanych w prowadze- nie polityki zagra- nicznej	2
		Ciała konsultacyjne ( <i>consultative bodies</i> )	naukowe i analityczne opracowania tematu	1
		Brak wspólnych ciał ( <i>no joint bodies</i> )	naukowe i analityczne opracowania tematu	0
	Ustandaryzowane spotkania ( <i>standardized meetings</i> )	Istnienie regularnych spotkań i ustalonej formuły ( <i>regular meetings and a fixed meeting formula featured</i> )	inne dokumenty dwustronne zawartość anglo- języcznych stron internetowych in- stytucji zaangażowa- nych w prowadzenie polityki zagranicznej (sekcje: <i>News, Calen- -dar, Press Release</i> )	1
		Istnienie regularnych spotkań lub ustalonej formuły ( <i>regular meetings or a fixed meeting for- -mula featured</i> )	naukowe i analityczne opracowania tematu	0,5
Brak regularnych spotkań i ustalonej formuły ( <i>no regular meetings and no fixed meetings formulas featured</i> )		naukowe i analityczne opracowania tematu	0	

\* Przykładem może tu być poleganie na postępowaniu w ramach Stałego Trybunału Arbitrażowego lub procedurach rozstrzygnięcia sporów Światowej Organizacji Handlu.

\*\* W trakcie zliczania wspólnych ciał grupy robocze podlegające konkretnemu wspólnemu organowi nie były dodatkowo uwzględniane.

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania), są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

Intensyfikacja interakcji na polu polityki zagranicznej składa się z trzech elementów: poziomu kontaktu, częstotliwości oraz atmosfery. Pierwsze dwa elementy dotyczą spotkań formalnych i jednocześnie konstytuują warunek konieczny do pojawienia się trzeciego ele-



mentu – nieformalnego komponentu interakcji. Część badaczy zgadza się co do tego, że im bardziej wszechstronne są poziomy, na których odbywają się spotkania, tym bardziej wydajna jest interakcja między aktorami. Ponadto, istnieje większa szansa, że zajdą procesy socjalizacji na poziomie profesjonalnych funkcjonariuszy publicznych niż na poziomie polityków wysokiej rangi (Adler-Nissen, 2009, s. 123–125; Kamińska, 2008, s. 30; Nandkarni, 2011, s. 48–49). Oczywiście jest jednak, że proces socjalizacji wymaga również bardzo częstych spotkań. Założenia te znajdują odzwierciedlenie w procesie przypisywania wag i wartości. Częstotliwość spotkań jest obliczana jako średnia na rok<sup>7</sup>. Jedynie spotkania i wizyty<sup>8</sup> bilateralne, jak też rozmowy dwustronne na marginesie multilateralnych wydarzeń (jeśli bilateralne spotkania zostały wyraźnie potwierdzone przez co najmniej jedną z uczestniczących stron) były brane pod uwagę. Średnia arytmetyczna spotkań na rok została porównana z liczbą spotkań danej organizacji międzynarodowej odbytych z innym państwem o porównywalnym statusie potęgi w roku kontrolnym – 2013<sup>9</sup>. Ustanowiony w ten sposób kontekst pozwolił oszacować, czy częstotliwość kontaktów była wyższa, podobna lub niższa niż w przypadku kontrolnym. Dla oszacowywania nieformalnych interakcji przyjęto pośrednią metodę pomiaru, polegającą na dychotomicznym rozstrzygnięciu pomiędzy obecnością albo brakiem działań integracyjnych w teorii lub/i praktyce relacji między partnerami stanowiącymi przedmiot analizy (np. poprzez program wymiany funkcjonariuszy, szkolenia, wspólne ćwiczenia wojskowe oraz spotkania innego formatu, włączając te które są nieformalne same w sobie). Jako że forma i zakres nieformalnych i integracyjnych działań zmienia się od przypadku do przypadku, niniejsza książka koncentruje się na weryfikowaniu obecności lub braku rzeczonych działań.

<sup>7</sup> Jedynie spotkania funkcjonujące od pierwszego podniesienia statusu partnerstwa aż do 2015 roku (końcowa cezura projektu) zostały wzięte pod uwagę.

<sup>8</sup> Pojedyncza wizyta (nawet jeśli składała się z kilku rozmów z różnymi reprezentantami drugiej strony) zawsze była traktowana jako jedno spotkanie. Wszystkie poziomy kontaktów podczas jednej wizyty były zliczane. Dlatego też liczba spotkań nie jest równa liczbie poziomów kontaktów w okresie poddanym badaniu.

<sup>9</sup> Jako rok bazowy wybrano rok 2013, ponieważ po kryzysie ukraińskim z 2014 wzorzec konsultacji uległ poważnej transformacji.

Tabela 6.3.2. Operacjonalizacja wskaźników intensyfikacji interakcji w polityce zagranicznej

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przy- pisane wartości	
Poziomy kontaktów ( <i>contact levels</i> )	Wszechstronność poziomów kontaktów ( <i>contact levels comprehensive-ness</i> )	Spotkania odbywają się na wszystkich poziomach ( <i>meetings on all levels</i> )	zawartość anglojęzycznych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej (sekcje: <i>News, Calendar, Press Release</i> )	3
		Spotkania odbywają się 3 poziomach ( <i>meetings on 3 levels</i> )		2
		Spotkania odbywają się 2 poziomach ( <i>meetings on 2 levels</i> )		1
		Spotkania odbywają się 1 poziomie lub w ogóle ( <i>meetings on 1 level or no meetings at all</i> )		0
	Dominujący poziom kontaktów ( <i>the prevailing contact level</i> )	Spotkania odbywają się głównie na poziomie specjalistów ( <i>meetings mainly on the specialist level</i> ): S		4
		Spotkania odbywają się głównie na poziomie ministerialnym ( <i>meetings mainly on the lower-rank executive level</i> ): LE		3
		Spotkania odbywają się głównie na poziomie egzekutywy wyższego szczebla ( <i>meetings mainly on the higher-rank executive level</i> ): HE		2
		Spotkania odbywają się głównie na poziomie parlamentarystów ( <i>meetings mainly on the parliamentary level</i> ): P		1
	Częstotliwość kontaktów ( <i>contact frequency</i> )	Wysoka średnia spotkań ( <i>high meetings average</i> )		3
		Umiarkowana średnia spotkań ( <i>moderate meetings average</i> )		2
Niska średnia spotkań ( <i>low meetings average</i> )			1	

Tabela 6.3.2. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
<b>Nieformalne interakcje (informal interactions)</b>	Istnieją działania sprzyjające budowaniu kontaktów zawodowych ( <i>presence of networking activities</i> )	inne dokumenty dwustronne zawartość anglojęzycznych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej (sekcje: <i>News, Calendar, Press Release</i> ) naukowe i analityczne opracowania tematu	1
	Brak działań sprzyjających budowaniu kontaktów zawodowych ( <i>absence of networking activities</i> )		0

Uwaga: bardziej szczegółowe informacje na temat zmiennych, w tym przypisania przez ekspertów wartości (kodowania), są dostępne w bazie danych projektu SPaSIO (SPG, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

## Bibliografia

- Adler-Nissen R. (2009). Late Sovereign Diplomacy. *Hague Journal of Diplomacy*, 4(2), 121–141. DOI: 141. 10.1163/187119109X440870.
- Axelrod R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Barston R. P. (2014). *Modern Diplomacy*. London–New York: Routledge.
- Barwiński M. (2009). The Contemporary Polish-Ukrainian Borderland – Its Political and National Aspect. W: M. Sobczyński (red.), *Historical Regions Divided by the Borders. General Problems and Regional Issue. Region and Regionalism*, 9(1), Łódź–Opole: Państwowy Instytut Naukowy „Instytut Śląski” w Opolu, 187–208.
- Beck L. (2014). *The Role of Personal Relationships in German-American Relations*. Pobrane z: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:896028/FULLTEXT01.pdf>.
- Beyers J. (2014, December 14). Multiple Embeddedness and Socialization in Europe: The Case of Council Officials. *ARENA Working Papers WP*, 02(33), 1–30.

- Blanco L. (2011). *Strategic Partnership: A New Form of Association in International Relations?*. Pobrane z: [http://www.wiscnetwork.org/porto2011/papers/WISC\\_2011-523.pdf](http://www.wiscnetwork.org/porto2011/papers/WISC_2011-523.pdf).
- Boller M. (2015). *Sustainability (Minor). Overview*. Pobrane z: [http://catalog.sjfc.edu/undergraduate/2015-2016/academic-programs/program\\_of\\_study.dot?id=3ad60497-7dae-4f12-b331-9d9c2082297d&schoolid=d1d-50de6-e38f-426d-ae12-4e1b2540a0d5/](http://catalog.sjfc.edu/undergraduate/2015-2016/academic-programs/program_of_study.dot?id=3ad60497-7dae-4f12-b331-9d9c2082297d&schoolid=d1d-50de6-e38f-426d-ae12-4e1b2540a0d5/).
- Brecher M. (1993). *Crises in World Politics: Theory and Reality*. New York: Pergamon Press.
- Collins English Dictionary*. Pobrane z: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/sustainable>.
- Copsey N. (2008). Remembrance of Things Past: The Lingering Impact of History on Contemporary Polish-Ukrainian Relations. *Europe-Asia Studies*, 60(4), 531–560.
- Council Decision of 19 March 2001 Adopting the Council's Security Regulations (2001/264/EC)*. (2001). Pobrane z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32001D0264>.
- Czechowska L. (2014). Klucz do sukcesu dwustronnych komisji podręcznikowych. *Kultura i Edukacja*, 3, 152–183.
- Duffield J. (2007). What Are International Institutions? *International Studies Review*, 9(1), 1–22.
- Dumbrell J. (2013). Personal Diplomacy: Relations between Prime Ministers and Presidents. W: A. Dobson, S. Marsh (red.), *Anglo-American Relations* (s. 100–122). London–New York: Routledge.
- Edwards M. (2004). *Future Positive: International Co-operation in the 21st Century*. London–Sterling: Earthscan Publications.
- Espinosa A., Walker J. (2011). *A Complexity Approach to Sustainability. Theory and Application*. London: Imperial College Press.
- Etheredge L. S. (1978). Personality Effects on American Foreign Policy, 1898–1968: A Test of Interpersonal Generalization Theory. *American Political Science Review*, 72(2), 434–451.
- Fearon J. D. (1998). Bargaining, Enforcement, and International Cooperation. *International Organization* 52(2), 269–305.
- Féron E. (2006). Post-colonial Britain and Its Former Colonies in the European Union. W: G. Sheridan (red.), *The Partnership: The Inside Story of*

- the US-Australian Alliance Under Bush and Howard* (s. 88–110). Sydney: UNSW Press.
- Foundation for German-Polish Cooperation (FGPC) (2018). Pobrane z: <https://www.ifa.de/en/culture-and-foreign-policy/organisations/organisations/foundation-for-german-polish-cooperation-fgpc.html>.
- Freedman L. (1998). International Security: Changing Targets. *Foreign Policy*, 110, 48–63.
- Frunzeti T. (2012). European Union – a Community Based on Common Interests and Values. *Impact Strategic*, 43(2), 7–16.
- The Guardian*. (2015). Israel Suspends Contact with EU Bodies over Labelling of West Bank Produce. Pobrane z: <http://www.theguardian.com/world/2015/nov/29/israel-suspends-contact-eu-bodies-labelling-west-bank-produce>.
- Haas E. B. (1958). *The Uniting of Europe*. Stanford CA: Stanford University Press.
- Harrison W. R. (1983). The Theory of Games and the Problem of International Cooperation. *American Political Science Review* 77(2), 330–346.
- Hechter M. (1994). The Role of Values in Rational Choice Theory. *Rationality and Society*, 6(3), 318–333.
- Hurrell A. (2007). *On Global Order: Power, Values, and the Constitution of International Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Jervis R. (1978). Cooperation under the Security Dilemma. *World Politics* 30(2), 167–213.
- Joint Declaration of the Heads of State/Government of the Association of Southeast Asian Nations and the People's Republic of China on Strategic Partnership for Peace and Prosperity*. (2013). Pobrane z: <http://www.asean.org/news/item/external-relations-china-joint-declaration-of-the-heads-of-stategovernment-of-the-association-of-southeast-asian-nations-and-the-people-s-republic-of-china-on-strategic-partnership-for-peace-and-prosperity-bali-indonesia-8-october-2003>.
- Kamińska J. (2008). Europeizacja polskiej polityki zagranicznej. *Studia Europejskie*, 3, 23–38.
- Keohane R. O. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Keohane R. O. (2002). *Power and Governance in a Partially Globalized World*. London–New York: Routledge.

- Keohane R. O., Martin L. L. (2014). Institutional Theory as a Research Program. W: C. Elman, M. A. Jensen (red.), *The Realism Reader* (s. 320–324). London–New York: Routledge.
- Keohane R. O., Nye J. S. (1997). Interdependence in World Politics. W: G. T. Crane, A. Amawi (red.), *The Theoretical Evolution of International Political Economy: A Reader* (s. 122–140). New York: Oxford University Press.
- Kim J. (2015). Alliance Adjustment in the Post-Cold War Era: Convergence of Strategic Perceptions and Revitalization of the ROK-US Alliance. *Pacific Focus*, 30(1), 33–58.
- Krasner S. D. (1982). Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables. *International organization*, 36(2), 185–205.
- Kratochwil F., Ruggie J. G. (1986). International Organization: A State of the Art on an Art of the State. *International Organization*, 40(4), 753–775.
- Krotz U., Schild J. (2012). *Shaping Europe: France, Germany, and Embedded Bilateralism from the Elysée Treaty to Twenty-First Century Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Kydd A. H. (2000). Trust, Reassurance, and Cooperation. *International Organization* 54(2): 325–57.
- Larres K. (2002). *Churchill's Cold War: The Politics of Personal Diplomacy*. New Haven: Yale University Press.
- Manheim J. B. (1994). Strategic Public Diplomacy: Managing Kuwait's Image during the Gulf Conflict. W: W. L. Bennet, D. L. Paletz (red.), *Taken by Storm: The Media, Public Opinion, and US Foreign Policy in the Gulf War* (s. 131–148). Chicago–London: University of Chicago Press.
- Martin B. A., Simmons L. L. (1998). Theories and Empirical Studies of International Institutions. *International Organization*, 52(4), 729–757.
- Martin B. A., Simmons L. L. (2013). International Organizations and Institutions. W: W. Carlsnaes, T. Risse-Kappen, B. A. Simmons (red.), *Handbook of International Relations* (s. 326–351). London–Thousand Oaks–New Delhi: SAGE Publications.
- Michelsen G., Adomßent M., Martens P., von Hauff M. (2016). Sustainable Development – Background and Context. W: H. Heinrichs, P. Martens, G. Michelsen, A. Wiek (red.), *Sustainability Science* (s. 5–29). Dordrecht: Springer.
- Milner H. (1992). International Theories of Cooperation Among Nations: Strength and Weakness. *World Politics*, 44(3), 466–496.

- Mishra M. K. (2012). Iran's Changed Perception Concerning its Role in Afghanistan Following Soviet Disintegration, *Afro Euroasian Studies*, 1(2), 76–96.
- Mitrany D. (1966). *A Working Peace System*. Chicago: Quadrangle.
- Mix D. E. (2009). *The United States and Europe: Current Issues*. Pobrane z: <http://www.dtic.mil/docs/citations/ADA498458>.
- Muehlenbeck P. E. (2008). Kennedy and Toure: A Success in Personal Diplomacy. *Diplomacy and Statecraft*, 19(1), 69–95.
- Nadkarni V. (2011). *Strategic Partnerships in Asia: Balancing without Alliances*. London: Routledge.
- New British Embassy. (2016). *New British Embassy Opened in Vientiane*, Pobrane z: <https://www.gov.uk/government/news/new-british-embassy-opened-in-vientiane>.
- Niemeyer E. V. (1986). Personal Diplomacy: Lyndon B. Johnson and Mexico, 1963–1968. *The Southwestern Historical Quarterly*, 90(2), 159–186.
- Nuttall S. (1997). *The CFSP at Maastricht: Old Friend or New Enemy?* Paper prepared for the Fifth Biennial International Conference of the European Community Studies Association, Seattle, WA, 29 May–1 June.
- Oelsner A., Koschut S. (2014). A Framework for the Study of International Friendship. W: S. Koschut, A. Oelsner (red.), *Friendship in International Relations* (s. 3–34). London: Palgrave Macmillan.
- Olsson S. (2009). *Crisis Management in the European Union: Cooperation in the Face of Emergencies*. Berlin–Heidelberg: Springer-Verlag.
- Oxford Advanced Learner's Encyclopedic Dictionary*. (1992). Oxford: Oxford University Press.
- Oye K. A. (1986). Explaining Cooperation under Anarchy: Hypothesis and Strategies. W: K. A. Oye (ed.), *Cooperation under Anarchy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 1–24.
- Piechowiak-Lamparska J. (2014). Dependence Path in the Process of Achieving Transitional Justice on the Post-Soviet Area: Comparative Studies on the Transition in Estonia, Georgia, and Poland. *Athenaeum: Polskie Studia Politologiczne*, 44, 164–176.
- Pietraś M. (2014). Teoria i praktyka reżimów międzynarodowych. W: K. Kącka (red.), *Stosunki międzynarodowe. Wokół zagadnień teoretycznych* (s. 13–68). Toruń: Wydawnictwo Naukowe UMK.

- Plischke E. (1958). *Summit Diplomacy: Personal Diplomacy of the President of the United States*. Bureau of Governmental Research, College of Business and Public Administration, University of Maryland.
- Pomorska K. (2011). *Are We There Yet? From Adaptation to Europeanisation of Polish Foreign Policy*. Paper prepared for the EUSA Twelfth Biennial International Conference Boston. Boston.
- Risse-Kappen T. (1997). *Cooperation Among Democracies: The European Influence on US Foreign Policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Risse T. (2009). Social Constructivism and European Integration. W: A. Wiener, T. Diez (red.), *European Integration Theory* (s. 144–160). Oxford: Oxford University Press.
- Robertson D. (2004). *A Dictionary of Modern Politics*. London–New York: Europa Publications.
- Scheler M. (2008). *Resentyment a moralność*. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Schrodt N. (2014). *Modern Turkey and the Armenian Genocide. An Argument about the Meaning of the Past*. New York: Springer.
- Scott W. R. (1995). *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Scott W. R. (2013). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Los Angeles: Sage Publications.
- Sheridan G. (2006). *The Partnership: The Inside Story of the US-Australian Alliance Under Bush and Howard*. Sydney: UNSW Press.
- Sjursen H. (2004). On the Identity of NATO. *International Affairs*, 80(4), 687–703.
- Slantchev B. L. (2005). *Introduction to International Relations Lecture 4: Bargaining and Dynamic Commitment*. Pobrane z: <http://slantchev.ucsd.edu/courses/ps12/04-bargaining-dynamic-commitment.pdf>.
- Šleivyte J. (2009). *Russia's European Agenda and the Baltic States*. London–New York: Routledge.
- Smith M. E. (2000). Conforming to Europe: The Domestic Impact of the EU Policy Cooperation. *Journal of the European Public Policy*, 7(4), 613–631.
- SPG. (2018). *SPaSIO Hypotheses Verification Matrix*. Pobrane z: <http://www.spg.umk.pl/datasets/>.
- Stegny P. (2008). Understanding Common History Ideas for Discussion. *In-*



- ternational Affairs: A Russian Journal of World Politics and Diplomacy*, 6, 1–12.
- Stock P., Burton R. J. F. (2011). Defining Terms for Integrated (Multi-Inter-Trans-Disciplinary) Sustainability Research. *Sustainability*, 3(8), 1090–1113.
- Tavanti M. (2010). *Defining Sustainability. Definitions, Concepts and Applications of Sustainability*. Pobrane z: <http://sustainabledepaul.blogspot.com/p/defining-sustainability.html>.
- Touval S., Zartman I. W. (2010). Conclusion: Improving Knowledge of Cooperation. W: I. W. Zartman, S. Touval (red.), *International Cooperation. The Extents and Limits of Multilateralism* (s. 227–237). Cambridge: Cambridge University Press.
- Vassort-Rousset B. (2014). *Building Sustainable Couples in International Relations: A Strategy Towards Peaceful Cooperation*. London: Palgrave Macmillan.
- Vogt R. (2016). *Personal Diplomacy in the EU: Political Leadership and Critical Junctures of European Integration* (Vol. 128). London–New York: Routledge.
- Walt S. M. (1998). International Relations: One World, Many Theories. *Foreign Policy*, 110, Spring, 29–46.
- Welsh H., Willerton J. (1997). Regional Cooperation and the CIS: West European Lessons and Post-Soviet Experience. *International Politics*, 34(1), 33–61.
- Wendt A. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yeager M., Carter C. (2012). *Pacts and Alliances in History: Diplomatic Strategy and the Politics of Coalitions* (Vol. 43). London–New York: IB Tauris.
- Young O. (1980). International Regimes: Problems of Concept Formation. *World Politics*, 3, 331–356.