

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

FILOZOFICKÁ FAKULTA

Katedra sociologie a andragogiky

PRESSURE ORGANIZATIONS

NÁTĽAKOVÉ ORGANIZACE

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

AUTOR PRÁCE: Michal Freund

VEDOUCÍ PRÁCE: Mgr. František Znebejánek, Ph.D.

2014

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou diplomovou práci vypracoval samostatně a uvedl veškerou literaturu a ostatní zdroje, ze kterých jsem čerpal.

V Olomouci dne 9. března 2014

.....

Michal Freund

Obsah

ÚVOD.....	5
1 POTŘEBA, ZÁJEM, SPOLEČNOST, POLITIKA	6
1.1 Moc.....	7
2 SOCIÁLNÍ HNUTÍ	9
2.1 Definice sociálního hnutí.....	9
3 ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ POJMU NÁTLAKOVÉ SKUPINY...13	
3.1 Rozdíl mezi nátlakovou a zájmovou skupinou.....	13
3.2 Definice nátlakových skupin	14
3.3 Lobbying.....	16
3.3.1 Definice a vývoj termínu lobbying	16
3.3.2 Zdroje lobbyingu	18
3.3.3 Funkce lobbyingu	18
3.3.4 Typologie lobbistů.....	19
4 FUNKCE A VLIV NÁTLAKOVÝCH SKUPIN.....23	3
4.1 Vliv nátlakových skupin.....	24
4.2 Modely politiky skupin.....	25
4.2.1 Pluralismus	25
4.2.2 Korporativismus	26
4.2.3 Nová pravice.....	26
4.2.4 Policy networks	27
5 STRATEGIE NÁTLAKOVÝCH SKUPIN	30
5.1 Strategie podle typu kontaktu	31
6 TYPOLOGIE NÁTLAKOVÝCH SKUPIN.....	34
7 VZNIK A VÝVOJ NÁTLAKOVÝCH SKUPIN.....	39
7.1 Členská základna nátlakových skupin.....	40

ZÁVĚR.....	42
ANOTACE	44
ANNOTATION.....	45
SEZNAM LITERATURY	46
SEZNAM OBRÁZKŮ	49
SEZNAM TABULEK	50

ÚVOD

Na akademické půdě panuje názorová diverzita v nejednoznačném užívání pojmů zájmové či nátlakové skupiny. V této souvislosti poukážme v první řadě na terminologickou rozkolísanost, na jejímž základě se pojmy dokonce stávají synonymickými.

Cílem bakalářské práce je proto zpřehlednění daných pojmů a zároveň jejich jasnější vymezení vůči termínům, jež jsou s vybraným tématem úzce spjaty; např. lobbying, sociální hnutí, kolektivní jednání a politické strany.

V úvodní části práce je hlavní prostor věnován obecnému uvedení do rámce problému. Následně se práce soustředí na přiblížení kontextu jevu sociálních hnutí, neboť právě ten dal podle mnohých autorů prvotní předzvěst pro vznik nátlakových skupin. Ústředním úsekem práce je pak samotné vymezení pojmu nátlakové skupiny a následné předeslání možných výkladů diferenciací mezi termíny nátlakové a zájmové skupiny.

Pro širší vhled do tématu sleduje práce konstantně také dílčí pojmy, které souvisí s funkcemi a mírou vlivu nátlakových skupin, a poskytuje jejich zřetelné vymezení. Nedílnou součástí nátlakových skupin je pojem lobbying, s nímž souvisí rovněž strategie a taktiky, které nátlakové skupiny užívají k dosažení svých cílů.

Na základě výše uvedeného vyplývá, že cílem předkládané bakalářské práce není vyhotovit nový pohled na věc, tedy přijít s novou typologií i definicemi. Ostatně vzhledem k současné míře nejednoznačnosti v užívání pojmů si práce klade cíl jiný – tedy sjednocující. Soustředí se na seskupení mnohostranných pohledů, chaoticky rozprostřených v pojmovém prostředí, a jejich následné logické uspořádání na jednom místě.

1 POTŘEBA, ZÁJEM, SPOLEČNOST, POLITIKA

Ze začátku je zapotřebí si přiblížit několik základních pojmů, se kterými se budeme setkávat. Jelikož se jedná opravdu o stěžejní termíny, které jsou pro pochopení práce absolutní nutností, uvedeme je ve dvou citátech, aby bylo naprosto zřejmé, co máme na mysli. Podívejme se nejdříve stručně na společnost z pohledu lidských potřeb a zájmů: „Účelem lidské společnosti (společenského systému) je co nejúplnější uspokojování individuálních a skupinových potřeb a zájmů. O potřebách se v odborné literatuře obvykle mluví z hlediska jednotlivce, o zájmech z hlediska skupinového a společenského. Zájem je nejsilnějším praktickým pojítkem jednotlivců, skupin a celé společnosti.“ (Brokl, 1997, s. 11) Nyní se pokusme výše zmíněnou funkci společnosti, tedy uspokojování individuálních a skupinových potřeb a zájmů, propojit s reálným světem politiky: „uspokojení nějaké potřeby a zájmu vytváří další, diferencovanější, náročnější potřeby a zájmy, které opět vyžadují uspokojení. Tím se neustále reprodukuje: a) poptávka po nových, náročnějších statcích, zpočátku vždy nedostatkových, které mohou náročnější a diferencovanější potřeby a zájmy uspokojit, b) diferencovanější a rostoucí produkce, distribuce a různé formy získávání těchto statků, c) diferenciaci a kultivaci způsobů soupeření o jejich získání nebo jejich organizované rozdělení podle nějakých pravidel, d) individuální i společný zájem na všeobecném rozvoji jako podmínce uskutečňování procesu rostoucího uspokojování konkrétních potřeb a zájmů, e) společný zájem na zabezpečení hladkého probíhání uvedených procesů. Tyto společné individuální zájmy jsou realizovány sdružováním a organizováním, soupeřením vyjednáváním i bojem. Snaha po dosažení optimálních výsledků a minima sebepoškozování vede k ustavování pravidel prosazování a realizace zájmů, tj. politických procesů, politických systémů a států, které současně nastolují také své vlastní, autonomní potřeby a zájmy. Snad nejvýstižnější a současně nejstručnější charakteristiku politiky podal David Easton. Podle něj to jsou takové interakce, pomocí nichž jsou pro celou společnost autoritativně alokovány (rozmísťovány) hodnoty.“ (Brokl, 1997, s. 13) Samozřejmě slovo autoritativně si

nevykládáme jako autoritářsky, ale pouze jako závazně a zároveň legitimně ve shodě s obecným společenským přesvědčením.

1.1 Moc

Dnes si lidé při zmínce slova politika automaticky asociují i slovo moc. Moc je také neodmyslitelnou součástí každé skupiny, jednotlivce a vztahu mezi nimi. Ve společenských vědách se ve spojitosti s mocí hovoří hlavně o míře schopnosti dosáhnout požadovaného cíle. Někdy také hovoříme o moci jedné osoby, skupiny, či celé společnosti nad druhou osobou, tedy o míře schopnosti přimět nějakou osobu k nápomoci při plnění našich cílů a zároveň je tato nápomoc do jisté míry vynucena proti vůli dané osoby. Zde už je nutné rozlišovat moc a vliv. Moc je zde chápána jako schopnost učinit formální rozhodnutí, které je jistým způsobem zavazující pro ostatní, jako příklad bychom mohli uvést učitele ve třídě. Na rozdíl od moci, vliv je charakterizován jako schopnost ovlivnit tato rozhodnutí, prostřednictvím externích tlaků, neboť tato rozhodnutí nejsou činěna ve vzduchoprázdnu. Proto může vliv zahrnovat cokoli od lobbingu, přes racionální přesvědčování až k otevřenému zastrašování (srov. Heywood, 2004, s. 122). V politické sféře je moc nadmíru důležitým fenoménem, neboť její uplatňování je předpokladem pro společenský vývoj. Vždy ve společnosti existuje mnoho různých názorů na to, jakým směrem by se měla společnost ubírat. Nezískání rozhodného podílu na moci ze strany jednoho názorového proudu by vedlo, v lepším případě k vlekové debatě, v horším případě k vlekové občanské válce (srov. Znebežánek, 2000, s. 46). S odkazem na naši nedávnou historii i aktuální korupční skandály si proto k politice lidé vytvářejí spíše negativní postoje a dochází k jejich odvracení a nechuti k politice. Připomeňme si však, o co v politice ve skutečnosti jde a koho se dotýká. „Politický systém, politická moc a politika mají ve společnosti nezastupitelnou, ale spíše pragmatickou roli. Politické procesy nejsou primárně procesy moci, ovládání a podřízenosti, nýbrž především procesy prosazování zájmů. Politika, politická moc a její režimy jsou „pouze“ nástroji formování, shromažďování, selekce a realizování zájmů v podmínkách masových státních společností, masové výroby a spotřeby,

tedy v podmínkách, v nichž žijeme. Politika se týká nás všech, bez ohledu na to, nakolik si toho jsme vědomi nebo nakolik si to chceme připustit.“
(Brokl, 1997, s. 11)

2 SOCIÁLNÍ HNUTÍ

Abychom se mohli podívat na problematiku sociálního hnutí, musíme nejdříve stručně vysvětlit pojem kolektivní jednání a kolektivní chování. Kolektivní chování je, alespoň z počátku své existence, definováno jako chování většího počtu osob při reakci na neznámou, novou, předem nepředvídatelnou a tedy i nedefinovanou situaci. Zatímco kolektivní jednání již předpokládá znalost situace a s ní spjaté stanovení nejprve individuálních a posléze kolektivních cílů. V reálné podobě pak nacházíme kolektivní jednání v podobě sloučených individuí do organizací, kde je jasně zřetelný společný zájem. (Velký sociologický slovník, Praha 1996 s. 405, 462, 463)

Pojďme se nyní podívat na nejvýznamnější příklady kolektivního jednání, kde je společným pojítkem prosazování společných zájmů, tedy politické strany, lobby, nátlakové skupiny, sociální hnutí. Nejprve si přiblížíme sociální hnutí.

2.1 Definice sociálního hnutí

V literatuře nacházíme dva pojmy týkající se podobné tematiky. Jedná se o sociální hnutí a kolektivní chování. V přístupu k těmto pojmům se autoři značně rozcházejí. Někteří tyto pojmy, podle Znebejánek, dávají dohromady bez bližšího vysvětlení jako např. D. McAdam, J. D. McCarthy, M. Zald. Jiní tyto pojmy ztotožňují, jako např. J. R. Gusfield. A. Oberschall je jeden z mála autorů, který se odvážil o jasné vymezení těchto pojmů (srov. Znebejánek, 1997, s. 25). „Sociální hnutí definuje jako vyzývatele, který usiluje o kolektivní zisk a prospěch pro stoupence prostřednictvím rozmanitých strategií, z nichž některé mohou znamenat nerutinní, dokonce ilegální prostředky nátlaku na cílové instituce.“ (Oberschall, 1993, cit. dle Znebejánek, 1997, s. 25) Za kolektivní chování pak považuje „formu dobrovolného, účelového, epizodického kolektivního jednání v relativně nestrukturovaných situacích. Zisky a náklady zvoleného jednání účastníků se obvykle liší od zisků a nákladů v jiných situacích, přičemž obvykle

normy chování mohou být dočasně nahrazeny jinými normami.“ (Oberschall, 1993, cit. dle Znebežánek, 1997, s. 25) Výše zmíněná nejednotnost v interpretaci pojmů pochází i z faktu, že ne každý autor považuje za nutné definovat si sociální hnutí, či kolektivní chování. Tito autoři vycházejí z platonského chápání metody vědy, kde není nutné přikročit k definici, nýbrž k vysvětlení motivů, které vedly vědce ke konkrétnímu problému a zároveň také ke zdůvodnění použitých prostředků při zkoumání samotného problému. Prvním, kdo se pokusil o jakousi syntézu pohledů na sociální hnutí, je Mario Diani, který je inspirován blízkostí pohledů čtyř nejvýznamnějších teorií současnosti (podle Dianiho) - kolektivního chování, teorie mobilizace zdrojů, teorie politického procesu a teorie nových sociálních hnutí na čtyři základní dimenze pojetí sociálního hnutí (srov. Znebežánek, 1997, s. 26-27). Těmito základními aspekty dynamiky sociálního hnutí podle Dianiho jsou: a) síť neformálních interakcí; b) sdílení přesvědčení, názorů a solidarity; c) kolektivní jednání při konfliktech; d) jednání, které jsou mimo institucionální sféru a mimo každodenních procedur sociálního života (srov. Diani, 1992, s. 7). I přes rozdílnosti výše zmíněných teorií se shodují na rozpoznávání diferenciací jednotlivých individuí v sociálním hnutí, a na neformálních poutech, kterými jsou tato individua vázána. Tato nalezená shoda dává Dianimu prostor pro zformování částečné definice: „Sociální hnutí je síť neformálních vztahů mezi množstvím individuí, skupin nebo organizací.“ (Diani, 1992, s. 7)

Dalším aspektem dynamiky sociálního hnutí je sdílení přesvědčení, názorů a solidarity. To vede Dianiho k další podobě definice sociálního hnutí: „hranice sítě v sociálním hnutí jsou definovány specifickou kolektivní identitou, která je sdílena všemi aktéry participujícími na interakci“. To ovšem neznamena, že bychom měli chápat kolektivní identitu jako stabilní názorovou shodu, naopak. Uvnitř hnutí dochází k neustálému formování a zapracovávání nových myšlenek a koncepcí. V žádném případě tedy zde nemůžeme pozorovat absenci svárů a konfliktů. Proto konstrukce a zachovávání identity hnutí je neustále probíhající proces reorganizace,

přestavby a vyjednávání mezi aktéry konkrétního hnutí. Zároveň kolektivní identitu chápe jako něco, co musí být definováno jak zevnitř hnutí, tak z vnějšku. Tedy za součást hnutí se musí pokládat jak jednotliví aktéři uvnitř hnutí, tak jejich oponenti, či pozorovatelé z okolního prostředí (srov. Diani, 1992, s. 8-9).

Dalším prolínajícím se aspektem skrze zmíněné teorie je aspekt kolektivního jednání při konfliktech. Další pokračováním definice pak zní následovně: „Aktéři sociálního hnutí se účastní politických nebo kulturních konfliktů aby podpořili, nebo naopak zamezili sociální změně ať už na systémové, či nesystémové úrovni.“ (Diani, 1992, s. 11)

Znebejánek parafrázuje závěrečný společný aspekt takto: „Poslední dimenzi Dianiho analýzy představuje institucionalizace hnutí. Mluvit jedním dechem o sociálních hnutích a institucionalizaci činností snad může představovat poněkud překvapivé spojení. Nežádá se totiž narazit na prameny považující absenci stálých, především organizačních struktur hnutí téměř za jejich definiční podmínku (např. Albertoni 1984). Absenci takových struktur však podle Dianiho není nutno považovat za podmínku sine qua non sociálního hnutí. „Kypivý“ (bezorganizační) charakter sociálních hnutí (Albertoni 1984) je dnes spojován pouze s počáteční fází jejich existence, neboť Melluci prokázal, že mnohá hnutí existují dále i po fázi kypění (Melluci 1989). Diani pak navíc poukazuje na možnost existence hnutí, která vůbec fázi kypění neprocházejí. Výsledkem Dianiho analýzy je proto přesvědčení, že neinstitucionalizovanost není nutno zahrnovat do definice hnutí. Tato dimenze však přesto může sehrát v analýzách hnutí důležitou úlohu. Dovoluje diferencovat mezi typy hnutí nebo mezi fázemi jejich životního cyklu.“ (Znebejánek, 1997, s. 29)

Ze zbývajících tří definic Diani vytváří závěrečnou syntetickou definici sociálního hnutí: „Sociální hnutí je síť neformálních vztahů mezi množstvím individuí, skupin nebo organizací zapojených do politických a kulturních konfliktů na základě sdílení kolektivní identity.“ (Diani, 1992, s. 13)

O obtížnosti odlišení sociálního hnutí od dalších forem kolektivního jednání již víme. Podívejme se tedy, jak v tomto vymezení Diani obstál. Uvažujeme-li např. o jednoorganizačním hnutí a veřejné zájmové skupině, vystačíme si s druhým zmíněným pojmem, jelikož aktéři těchto kolektivních jednání nemusí mít společné přesvědčení, ani pocity sounáležitosti, spojuje je pouze shoda individuálních zájmů. Zde Znebežánek nachází úzké propojení mezi veřejnou zájmovou skupinou a skupinou nátlakovou, definovanou Usemem a Zaldem (srov. Znebežánek, 1997, s. 29-30). Dokládá to následující citace: „Organizace sociálního hnutí se stává nátlakovou skupinou, když získává rutinní reprezentaci ve vládě a přístup do ní.“ (Useem, Zald, 1982, s. 144. cit. dle Znebežánek, 2000, s. 36)

3 ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ POJMU NÁTLAKOVÉ SKUPINY

V následující kapitole si přiblížíme základní definice nátlakových skupin a rovněž si vyjasníme okolnosti kolem používání termínu zájmová a nátlaková skupina.

3.1 Rozdíl mezi nátlakovou a zájmovou skupinou

Podle profesorky Říchové existuje rozdíl mezi zájmovou a nátlakovou organizací, a sice (politické) zájmové skupiny (*interest group*) reprezentují ekonomické zájmy a zaměřují se na úzce vymezenou část společnosti, kdežto nátlaková skupina (*pressure group*) klade důraz na oblast ideologickou a obhajují zájmy celospolečenské (srov. Říchová, 2002, s. 117). Nicméně většina autorů tyto pojmy používá jako synonyma. Zmíněné rozdíly jsou jimi samozřejmě také brány v potaz a hovoří o zájmových organizacích sektorových (*sectional*) – podle Říchové *interest group* - a o organizacích veřejného zájmu (*public interest group*) – podle Říchové *pressure group*. O tomto členění více v kapitole typologie nátlakových skupin. Jelikož je Říchové dělení vlastně obsaženo i v členění ostatních autorů, bude tato práce rovněž používat tyto pojmy, tedy zájmová a nátlaková skupina jako synonyma. Ve většině případů se kvůli titulu práce bude užívat termín nátlakových skupin. Autoři většinou volí termín podle toho, na jakou úzkou oblast se ve své práci zaměřují. Volí-li termín nátlakových skupin, dá se tedy předpokládat, že se bude spíše hovořit o způsobech prosazování zájmů, než o zájmech samotných. Zájmové skupiny pak používají spíše autoři takoví, kteří se chtějí zaměřit spíše na problematiku společného zájmu, či na konkrétní zájmové skupiny. Přeci jen je ale dobré si uvědomit, že, jak postuluje Richardson, nezáleží až tolik na tom, jak tyto skupiny nazýváme, tedy jestli jim říkáme nátlakové, zájmové, či lobbistické. Samotné pojmosloví má minimální vliv na skutečný fenomén, o kterém se hovoří, tedy o procesu, ve kterém se zájmy ve společnosti stávají organizovanými a proces ve kterém se tyto organizace podílejí na veřejném politickém rozhodování a utváření (srov. Richardson, 1993, s. 10).

3.2 Definice nátlakových skupin

Nyní se pojďme podívat na problém definice zájmových či nátlakových skupin a organizací. Již z úvodu vyplývá, že ani zde neexistuje jednotná teorie, která by byla schopna jednotně popsat nátlakové skupiny z hlediska jejich motivací, poslání, organizační formy, či z hlediska intenzity sdílených zájmů. Jediné na čem se autoři shodnou, je poukázání na nutnost striktního odlišení politických stran a nátlakových skupin. Nicméně i tak má koncept nátlakových skupin analytickou hodnotu, neboť popisuje specifického aktéra, který v politickém systému působí paralelně vedle standardních mechanismů politického rozhodování skrze politické strany (srov. Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 79-80). Mohli bychom tedy říci, že aby byla organizace pokládána za nátlakovou, musí mít jistou nezávislost na vládě a politických stranách a snažit se ovlivňovat reálnou politiku. Budeme-li tento vztah chtít přenést na výše zmíněnou Eastonovu definici politiky (viz str. 6), pak nátlakové organizace jsou takové organizace, které stanoví požadavky na politické autority politického systému na autoritativní alokování jejich hodnot. Pro ilustraci uveďme definice nátlakových (zájmových) skupin od několika autorů. Na úvod je rovněž potřeba říci, že podle Fialy většina autorů vychází z definice Maxe Webera, která tvrdí, že nátlakovou organizací (podle jeho terminologie svazem), lze označit jako „omezený nebo uzavřený sociální vztah regulovaný navenek tehdy, když je dodržování jeho řádu garantováno vlastním chováním určitých lidí zaměřeným na jeho provádění: vedoucího a/nebo správního (administrativního) štabu, který má případně za normálních okolností pravomoc svaz zastupovat.“ (Weber, 1956, s. 15, cit. dle Fiala, 1999, s. 52) S velmi obecnou definicí rovněž přichází i J. M. Berry: „Zájmová skupina je kterákoliv organizace, která usiluje o ovlivňování politiky a rozhodování státu.“ (Berry, 1995, s. 616, cit. dle Kubát, 2007, s. 205) Další dosti obecnou definicí je Trumanova: „Zájmová skupina (*interest group*) je jakákoliv skupina, která na základě sdílení jednoho, či více postojů udává jisté požadavky na ostatní společenské skupiny ohledně etablování, zachovávání, nebo rozvíjení takových forem chování, které by korespondovaly s jejich

sdílenými postoji.“ (Truman, 1981, s. 33) Pak je tu definice již zmiňovaného českého politologa Petra Fialy, který rozlišuje užší a širší pojetí nátlakových skupin, kdy širší pojetí pro něj znamená: „dobrovolně utvářené sociální jednotky (s určitými cíli a s určitým vnitřním členěním), které se snaží uskutečnit individuální, materiální a ideové zájmy svých členů (ve smyslu potřeb, užitku a ospravedlnění), přičemž to dělají uvnitř sociální jednotky anebo vůči jiným skupinám, organizacím a institucím.“ (Fiala, 1997, s. 526) Užší pojetí pro Fialu znamená: „organizaci, která si uvědomuje vlastní zájmy vůči skupinám s odlišnými nebo protichůdnými zájmy a své zájmy se snaží prosadit tím, že působí na orgány státní moci, politické strany a také veřejnost, aby byly zohledněny v procesech rozhodování.“ (Fiala, 1997, s. 526) Pro úplnost je potřeba dodat Fialův inspirační zdroj, který našel v definici Ulricha von Alemanna, podle něj jsou nátlakové skupiny „dobrovolně utvářené sociální jednotky s určitými cíli a s určitým – na dělbu práce spočívajícím – vnitřním členěním (organizací), které se snaží uskutečnit individuální, materiální a ideové zájmy svých členů ve smyslu potřeb, užitku a ospravedlnění, přičemž to dělají uvnitř sociální jednotky (malý sportovní klub) a/nebo vůči jiným skupinám, organizacím a institucím (velký sportovní svaz).“ (Alemann, 1987, s. 30, cit. dle Fiala, 1999, s. 57) Další definice je od českého právníka Karla Klímy a zní takto: „Skupinu vlivu lze definovat jako organizaci ustanovenou na ochranu určitých zájmů, k výkonu společné činnosti, integraci názorů určitého zaměření a vykonávající tlak na veřejnou moc tak, aby její zaměření odpovídalo jejím zájmům. Lze tedy říci, že tato definice má 3 komponenty:

- a) Existence v zásadě organizované skupiny,
- b) Ochrana a uplatňování určitých specifických zájmů,
- c) Uplatňování tlaku (vlivu).“ (Klíma, 2003, s. 71-72)

Jako poslední uvedu obsáhlou definici Andrew Heywooda: „Zájmová skupina – *interest group* (nebo nátlaková skupina – *pressure group*) je organizované sdružení, které se snaží ovlivnit politickou linii nebo politická opatření vlády. Od politických stran se zájmové skupiny liší tím, že se snaží spíše z vnějšku ovlivňovat vládní moc než ji získat nebo

uplatňovat. Zájmové skupiny se dále obvykle zaměřují na úzkou problémovou oblast: zpravidla jim jde o nějakou konkrétní věc nebo o zájmy nějaké konkrétní skupiny; zřídka mají širší programový nebo ideologický záběr, spojovaný běžně s politickými stranami. Od společenského hnutí se zájmové skupiny liší větší organizovaností.“ (Heywood, 2008, s. 342)

Abychom ze síta těchto organizací vyňali politické strany, je potřeba si připomenout, že na rozdíl od nich, nátlakové organizace neusilují o ovládnutí autoritativních pozic (odmítají převzít politickou odpovědnost) (srov. Richardson, 1993, s. 1). Takovýchto organizací, které tlačí vládu k určitému jednání, je téměř přehřšel, jen namátkou vyberme např. zaměstnanecké či dělnické odbory, profesní skupiny, spolky, sportovní sdružení, rolnická sdružení, religiózní sdružení, ženské organizace, zájmové kluby atd. (srov. Klíma, 2003, s. 71)

3.3 Lobbying

Specifickou podobou nátlaku je lobbying. Jistě nás již nepřekvapí, že výkladů toho co je, nebo toho kdo je, lobbying, respektive lobbista je mnoho, pojďme si tedy v krátkosti přiblížit několik nejvýznačnějších výkladů.

3.3.1 Definice a vývoj termínu lobbying

Termín „lobby“ pochází ze Spojených států 19. století a znamená vestibul, či foyer v parlamentu, kde se různí lidé pokoušeli setkat s vlivnými rozhodovateli. Tímto byl předurčen vznik slova lobbista, který popisoval právě tyto osoby. Ovšem pravý význam tohoto slova je mnohem složitější. O tom svědčí následující definice pánů Thomase a Hrebenára citované Schneiderem: Lobbista je osoba jmenovaná zájmovou skupinou za cílem usnadnění ovlivňování politiky v zájmu oné skupiny, tím, že uskuteční jednu, či více z následujících činností:

1. Přímo kontaktuje zastupitele státu;
2. Monitoruje aktivity politických stran a vlády;
3. Podává odborné rady ohledně politických taktik a strategií;

4. Utváří a vede lobbistické záměry daných skupin (srov. Schneider, 2007, s. 11-12).

Nicméně lobbying byl a mnohdy ještě stále je chápán jako ovlivňování zákonodárců téměř jakýmkoliv způsobem. To ovšem průhlednosti konání nijak nepřidává a vrhá stín pochybností jak na lobbisty, tak na zákonodárce a tím pádem i na samotná rozhodnutí. S rozvojem západní společnosti a tím související zavádění standardů etického chování vyvstala potřeba znovu uchopit pojem lobbování a vymezit jej v mnohem užším a srozumitelnějším pojetí a tím celý tento proces zprůhlednit a jasně se tak vymezit vůči korupci. Začalo se znovu poohlížet po definici. Podle Vymětal Gajdoš stanovil několik základních parametrů, jakými by měla ideální definice oplývat. Měla by:

- odlišit lobbying od prosazování zájmů prostřednictvím volených zástupců,
- vymezit lobbying jako zdroj informací a expertiz,
- jasně vymezit aktéry lobbyingu – vymezení tuto skupinu nesužuje pouze na tzv. komerční lobbisty, či na lobbisty prosazující vlastní zájmy, ale jehož součástí je i skupina lobbistů, kteří nelobují pouze ve vlastním zájmu,
- vymezit cíle lobbyingu (Vymětal, 2010, s. 18).

Z tohoto pohledu se jako nejvhodnější jeví definice Kalninše, kterou Vymětal uvádí v následující podobě: „Definuje lobbying jako legitimní, legální a uznanou, interakci soukromých osob se státními orgány a orgány místní správy/samosprávy s cílem dosáhnout toho, aby byla nebo nebyla přijata některá rozhodnutí anebo byly nebo nebyly realizovány určité aktivity tak, jak si žádají oni nebo třetí osoby (klienti). Lobbyování nezahrnuje aktivity soukromých osob, které jsou součástí administrativních nebo právních procedur, stejně jako nezahrnuje aktivity, které se odehrávají výlučně na otevřené veřejné scéně a které by jakýmkoli způsobem mohly být považovány za korupční jednání“ (Vymětal, 2010, s. 18). Jinými slovy konkrétní zájmy vedou ke snaze o ovlivňování veřejné politiky takovým způsobem, aby z nich dané zájmové skupiny profitovali. Tyto skupiny,

respektive jimi najatí lobbisté se tak stávají součástí tvorby zákonů, či jejich novelizací, následně se snaží o jejich prosazení, či naopak zamítnutí a obecně pak usilují o získání subvencí, grantů, veřejných zakázek apod. (srov. Bažantová a kol., 2007, s. 40)

3.3.2 Zdroje lobbyingu

Ukažme si nyní základní stavební kameny lobbyingu.

- Finanční zdroje - jejich nedostatek může vážně omezovat jak rozsah, tak i intenzitu lobbistických aktivit.
- Znalosti a dovednosti - jedná se o schopnosti, dovednosti i informovanost samotných lobbistů.
- Kontakty – jak se zákonodárci, tak s velkými společnostmi, vlivnými lidmi, či jinými lobbisty. Důležitou roli zde hraje pověst a důvěryhodnost lobbisty.
- Dobrá organizace a schopnost spolupracovat – nabývá na důležitosti, zejména pokud se nedostává některý z předešlých zdrojů a je tedy výhodné uzavřít koaliční spojení (Vymětal, 2010, s. 18).

3.3.3 Funkce lobbyingu

Bavíme-li se o lobbyingu, tak je nutné uvést i základní funkce lobbyingu jako takového.

- Přesvědčování – nutno podotknout, že korektními a etickými způsoby.
- Informační – zásobování jak veřejnosti, tak veřejných činitelů nezkreslenými a v kontextu podanými informacemi.
- Nabízení řešení – vždy konkrétního problému a hájení svého řešení vůči nabídkám jiných zájmových skupin a tak zároveň dodat rozhodovatelům široké spektrum možností.
- Upozorňování na problémy a jejich medializace.
- Vymáhání základních práv, sbírání informací a role hlídacího psa – funkce je stejná jako u celé občanské společnosti, lobbování zde nabývá celospolečenského zájmu.

- Integrační: výměna informací může vést k zakládání koalic, či vzájemné loajalitě a solidaritě (srov. Vymětal, 2010, s. 38-39).

3.3.4 Typologie lobbistů

Existuje i zaběhlá typologie lobbistů:

- Smluvní (kontrahování) – jde o lobbisty, kteří pracují za úplatu ve prospěch zájmů svého klienta.
- Interní (domácí) – nejstarší typ lobbistů, jsou zpravidla zaměstnání ve společnosti, pro kterou lobují.
- Osoby pověřené stykem s vládou – tento typ se vyskytuje pouze u federativních forem vlády. Jsou zaměstnanci vládních agentur a místních vlád a reprezentují jejich zájmy proti ostatními vládami.
- Občanští – zpravidla jde o dobrovolné lobbisty, kteří jsou ve věci osobně zainteresováni. Uhrazeny jsou jim většinou náklady, které museli vynaložit. Reprezentují neziskové, sociálně prospěšné a komunitní organizace.
- Soukromé, samozvané osoby – je jich nejméně ze všech typů. Lobují za své osobní výhody, či proti politikám se kterými bytostně nesouhlasí, často jde o prominentní a majetné osobnosti (Vymětal, 2010, s. 40-41).

Jako ukázkou užívaných lobbovacích strategií v závislosti na situaci uvádím následující tabulku převzatou z Vymětala.

Tab. 1C Volba strategie v závislosti na situaci

	Příznivá situace	Nepříznivá situace	Neurčitá situace
Obecná strategie	zachovat status quo	změnit situaci	ovlivnit složky
Zainteresovaní aktéři	zajistit si podporu, svést se zadarmo	rozdělit oponenty, kontaktovat váhající	argumentovat, vyjednávat
Témata	udržet téma aktuální, blokovat konkurenční témata	kompensovat prohru, manipulovat s tématy	manipulovat s tématy
Načasování lobbingu	urychlit vývoj	pozdržet vývoj	vyčkávat
Hranice lobbingu	držet hranice uzavřené	rozšířit arénu lobbování	vyčkávat

Zdroj: Schendelen, 2004: 155, vlastní úprava.

Obrázek 1: Volba strategie v závislosti na situaci (Vymětal, 2010, s. 42)

Lobbing můžeme také dělit na přímý a nepřímý. Nejlépe rozdíl pochopíme, ukážeme-li si rozdílnost užívaných technik. U přímého lobbingu jsou to podle Vymětal (srov. Vymětal, 2010, s. 43) zejména:

- psaní dopisů, emailů, faxů (dopisové kampaně)
- telefonáty vybraným osobám (telefonní kampaně)
- osobní návštěva
- organizované debaty, diskuse
- kontaktování asistentů, poradců
- konzultace k vybraným problémům
- příspěvky na předvolební kampaně

Mezi techniky užívané v nepřímém lobbingu řadíme hlavně vzdělávací a informační kampaně, tj. organizování seminářů, veřejné projevy, konference, sponzoring výzkumů, inzeráty atp. Často jsou na tyto práce najímány reklamní agentury, či profesionální public relations agentury (srov. Vymětal, 2010, s. 43-45). Často je v takovýchto případech pracováno s „racionální neznalostí“ ovlivňovaných, ať už se jedná například o voliče, či samotné poslance, kteří taktéž mnohdy nemají dostatek odborných znalostí k identifikování reálných důsledků navrhovaných opatření, lobbisté jim tyto důsledky mohou zatajit, či přímo poskytnout nepřesné analýzy, zkreslené informace o názorech voličů atp. Racionální neznalost pak znamená to, že náklady spojené se získáváním informací ve srovnání s osobním prospěchem z individuální volby mohou být pro voliče, či poslance příliš vysoké. Zájmové skupiny jsou tohoto faktu znalé a nabízejí pak „informace“ bezplatně (srov. Bažantová a kol. 2007, s. 40 - 41).

Nejužívanější technikou je v nepřímém lobbingu tzv. „*grassroots lobbying*“, tedy lobbying „zdola“. Nejčastějším projevem bývá organizování veřejných protestů, či sběr podpisů do petičních archů. Charakter nátlakové akce je tak patrný. Politici jsou na tyto projevy veřejného mínění obzvláště citliví, neboť nesouhlas, či nerespektování veřejného mínění sebou může nést nevalné výsledky v příštích volbách (Vymětal, 2010, s. 47-49).

Pro ilustraci využívání jednotlivých lobbistických aktivit, uvádím následující tabulku, opět převzatou od Vymětala.

Vnitřní lobbying	Pravidelně	Příležitostně	Nikdy
Osobní kontakt v kongresu	96	4	0
Vypovídání před kongresem	70	30	0
Prezentování výzkumu vládě	68	32	0
Osobní kontaktování úřadu	67	33	0
Příspěvky na kampaně	54	10	36
Veřejné slyšení	39	49	12
Plnění úkolů ve veřejných poradních výborech	27	52	21
Účast ve sporu o podobu veřejné politiky	22	51	27
Vnější lobbying			
Rozhovory s tiskem	76	22	2
Mobilizace členů skupiny	56	38	6
Organizování dopisních kampaní	54	36	10
Zveřejnění výsledků výzkumu v tisku	49	49	2
Uspořádání tiskové konference	29	50	21
Zveřejnění záznamů o hlasování kandidátů	24	4	72

Podpora kandidátů	22	2	76
Protest	10	22	68
Hlasování veřejnosti o politických problémech	8	28	64
Reklamní propagace svého názoru na politiku	6	46	48
Najmutí PR firmy	4	32	62
Osobní příspěví v kampani	4	4	92
Organizační podpora			
vstup do koalice s ostatními skupinami	80	18	2
Zasílání dopisů členům skupiny	72	4	24
Hlasování členů skupiny o politických problémech	40	24	36
Získávání peněz s přímým dopisováním	24	8	68
Propagace vůči neurčité skupině nových členů	6	26	68

Tabulka 1: Oblíbenost jednotlivých lobbistických aktivit nátlakovými skupinami (Vymětal, 2010, s. 50-51)

4 FUNKCE A VLIV NÁTLAKOVÝCH SKUPIN

Funkce nátlakových skupin již byla částečně probrána při samotné definici pojmu, nicméně je nutno ještě dodat několik věcí. Především je potřeba říci, že nátlakové skupiny slouží hlavně k větší možnosti participace občanů na politickém rozhodování v konkrétních parciálních záležitostech. Neslouží tak jenom specifickým zájmům daných skupin, ale zároveň dávají možnost politické reprezentaci k rozpoznání skutečných potřeb jejich občanů. Z tohoto jasně vyplývá, že existence plnohodnotných nátlakových skupin je předurčena existencí jistých práv a svobod občanů. U nás v České republice jsou tato práva zakotvena v Listině základních práv a svobod, kde přímo stojí: „právo svobodně se sdružovat je zaručeno. Každý má právo spolu s jinými se sdružovat ve spolcích, společnostech a jiných sdruženích. Občané mají právo zakládat též politické strany a politická hnutí a sdružovat se v nich.“ (www.psp.cz)

Politolog Petr Fiala uvádí podle Michala Kubáta 5 funkcí nátlakových skupin. Jsou jimi:

1. **Funkce artikulace zájmů.** Zájmová skupina zde zastává pozici mluvčího svých členů, kdy jasně vydefiniuje jejich zájmy, posléze je přetransformuje do podoby požadavků a následně je předá politickým institucím, resp. rozhodovatelům.
2. **Funkce agregace zájmů.** Tato funkce je úzce spjatá s předcházející, neboť se jedná o samotný proces utváření společného zájmu z partikulárních, ale zároveň velmi podobných požadavků jednotlivých členů skupiny.
3. **Funkce selekce zájmů.** Jedná se o racionální zúžení požadavků na ty, které jsou snadno definovatelné, mají přiměřenou pravděpodobnost na jejich prosazení, či jsou pro skupinu nejdůležitější z hlediska hodnotového.
4. **Funkce politické integrace.** Existují zde dva náhledy. Užší, kde zájmové skupiny svým členům umožňují pocit vzájemné sounáležitosti. Širší pojetí pracuje s vytvářením sounáležitosti a

loajality v celém politickém systému (to se samozřejmě netýká zájmových skupin, které jsou v opozici vůči systému).

5. **Funkce legitimační.** (Kubát, 2007, s. 207-208)

4.1 **Vliv nátlakových skupin**

Ovšem působení nátlakových skupin nemusí být vždy pro společnost pozitivní. Vezmeme-li v potaz fakt, že působení nátlakových skupin na vládu jim získává jisté výhody, které navíc mohou překračovat politický cyklus a přitom nenesou žádnou politickou odpovědnost a legitimita jejich vlivu není dána volbami, pak již samotná existence a fungování nátlakových skupin může představovat jistá nebezpečství (srov. Šaroč, 2006, s. 10). Proto je problematika míry vlivu nátlakových skupin vsutku klíčovou otázkou.

Právě tato situace je dalším centrem neshod, neboť zájmové, či nátlakové organizace, které participují na politických procesech, sami o sobě zažívají jistou, pro ně sloužící, schizofrenii, která vyvstává při otázkách jejich důležitosti a míry vlivu na politickou reprezentaci. Pokud se o nich říká, že korumpují politický proces, členové těchto organizací volí „strategickou skromnost“ a tvrdí, že jejich role je sice prospěšná, nicméně od počátku značně omezená. V opačném případě, tedy pokud se jedná o jejich vyzdvižení a chválení za jejich dobrý vliv, který přináší na politickou sféru, jejich ego na sebe nedá dlouho čekat a sami se uchopují iniciativy a prohlašují o své organizaci, co všechno dokázala a jak se díky ní mění k lepšímu politické status quo. Chování je to nepřekvapující, nicméně tomu, aby se dalo říci, jakou míru efektivnosti při prosazování organizovaných zájmů v politickém systému tyto organizace mají, tento postoj nenahrává. Pokud bychom měli jmenovat hlavní důvody, proč existuje mnoho různých názorů na vliv a efektivnost nátlakových organizací, jsou jimi tyto: 1. Obtížnost provedení empirického výzkumu; 2. Problematika nátlakových skupin je většinou pro autory podružná, neboť zabírají jen okrajovou část jejich zájmu; 3. Roztříštěnost současných studií v důsledku předešlých dvou bodů (srov. Rothenberg, 1992, s. 2).

I přes výše zmíněné problémy se pokusme alespoň shrnout základní poznatky. Vliv je dán několika faktory, například Šaroch o tom soudí: „Síla, kterou disponují zájmové skupiny, resp. Schopnost prosazovat svoje zájmy v politických strukturách je odvozována nejen z jejich ekonomické síly (charakterizované např. tržní kapitalizací u firem nebo prostorem ve kterém operují), ale zejména ze schopností vytvořit účinné nástroje (techniky moci a „donucování“), kterými dokážou účinně působit na politické elity.“ (Šaroch, 2006, s. 11) Nezáleží však pouze na vnitřních vlastnostech skupiny, ale také na prostředí, ve kterém operují. Zde jsou podle Heywooda (2008, s. 349) hlavními faktory, určující vliv skupin tyto:

- politická kultura,
- institucionální struktura,
- povaha systému a politických stran,
- povaha a styl veřejné politiky.

Politická kultura je důležitá, neboť právě ona rozhoduje o legitimitě, či nelegitimitě nátlakových skupin a také rozhoduje o míře podpory či vstřícnosti pro tyto skupiny. Politická kultura zároveň ovlivňuje ochotu občanů vstupovat do organizovaných skupin (srov. Heywood, 2008, s. 349).

4.2 Modely politiky skupin

Tato tvrzení je ještě nutné podložit trochou politologické teorie, která uvádí tři nejvlivnější modely politiky skupin (Heywood, 2008):

- pluralismus
- korporatismus
- Nová pravice

Nám ke každému modelu postačí stručná charakteristika.

4.2.1 Pluralismus

Nejvstřícnějším modelem vůči nátlakovým skupinám je pluralismus a dokládá to Heywood následující charakteristikou: „Hlavní tezí pluralismu je, že politická moc je roztříštěna a široce rozptýlená. K rozhodnutím se dospívá složitým dohadováním a interakcí, které zajišťují, že se přihlédne k názorům a zájmům značného počtu skupin“... „Tato teorie se opírá

především o předpoklad, že všechny skupiny a zájmy jsou s to se zorganizovat a získat přístup k vládě, že jsou vnitřně responzivní, tj. že vůdcové vcelku vyjadřují zájmy nebo hodnoty jejich členů a že politický vliv skupin zhruba odpovídá jak jejich velikosti, tak intenzitě podpory, které se těší. Důsledkem toho je, že politická moc je natolik fragmentarizovaná, že žádná skupina nebo žádný zájem nemůže nikdy dosáhnout dominantního postavení.“ (Heywood, 2008, s. 344-345) Dle zastánců je tento typ, typem nejvíce demokratickým, neboť je nejvíce vyvážený. Naopak jeho odpůrci, tzv. elitisté, poukazují na existenci „mocenské elity“, která ve skutečnosti má většinovou moc, jedná se konkrétně o politické vůdce, představitele velkých podniků a nejvyšší armádní velitele. Marxisté zase poukazují na nerovnou soutěž mezi skupinami kapitalistů a skupinami pracujících, jelikož zde existuje velký nepoměr mezi ekonomickými zdroji obou skupin (srov. Heywood, 2008, s. 345).

4.2.2 Korporativismus

Dalším z modelů, je model korporatistický, či korporativní. Od předešlého modelu se liší hlavně těsnějšími vazbami mezi některými skupinami a státem. Do popředí klade ekonomické a funkcionální skupiny a vede tak k té, či oné podobě tripartismu, který k sobě poutá vládu s podnikatelskou sférou a organizacemi pracujících. Dochází tak k nerovnoměrnému „vyslyšení“ požadavků nátlakových skupin. Dále je korporativizmu vyčítán přístup k vůdcům skupin, kdy se tvrdí, že dochází k jednání jen mezi zástupci vlády a vůdci skupin, kteří pak zajistí poslušnost jednotlivých členů (srov. Heywood, s. 346).

4.2.3 Nová pravice

Posledním modelem je Nová pravice, někdy také označován jako antikorporatismus. Nátlakové skupiny zde dosahují minimálního vlivu. Zdůvodnění proč tomu tak je nám opět nabízí Heywood: „Odpor Nové pravice k zájmovým skupinám vyplývá z individualismu, který je jádrem neoliberální ekonomie. Na všechny sociální skupiny a kolektivní útvary se tudíž hledí podezíravě. To se jasně projevuje upřednostňováním tržního

hospodářství, jehož hnacími silami – podle Nové pravice – jsou spoléhání sama na sebe a podnikatelství.“ (Heywood, 2008, s. 347) To co dále kritizují, je fenomén „černých pasažérů“, kdy i pracující, kteří nejsou členy odborových organizací, za zlepšení mzdových podmínek nestávkovali, mají z výsledku totožný prospěch jako členové odborů a stávkující. Z praxe se uvádí dva příklady, kdy tento model sloužil jako vzor: „Nejmarkantnějším projevem toho byl prudký odpor proti korporatismu v 80. letech, v jehož čele stáli v USA R. Reagan a ve Spojeném království M. Thatcherová. V USA nabyl tento odpor podoby pokusu deregulovat ekonomiku oslabením regulačních orgánů, ve Spojeném království marginalizací a později i likvidací korporativních orgánů typu Národní rady hospodářského rozvoje (*National Economic Development Council – NEDC* čili *Neddy*) a rozhodným tažením proti moci odborových svazů.“ (Heywood, 2008, s. 348)

4.2.4 Policy networks

Naproti tomu například Kubát místo posledního modelu, uvádí model, který je nazván *policy networks*. Jedná se o model, ve kterém státní instituce a nátlakové skupiny žijí v jakési symbióze. Dominantním subjektem je sice stát a jeho instituce, nicméně nátlakové skupiny zde získávají přístup ke státní agendě a tak získávají možnost ovlivňovat obsahovou stránku státních rozhodnutí. Stát zase využívá profesionálních služeb nátlakových skupin (například odborné expertizy) a dostává se mu také politické podpory od těchto skupin (Kubát, 2007, s. 211).

Heywood na závěr uvádí přehled pro a proti zájmových skupin s odkazem na výše zmíněné modely a jejich zastánce. Nejčastější argumenty jsem převedl do přehledné tabulky.

Pro	Proti
Posilují reprezentaci, protože artikuluji zájmy a vystupují s názory, které politické strany přehlížejí, a protože jsou nástrojem	Upevňují politickou nerovnost, protože zesilují hlas bohatých a privilegovaných, kteří mají přístup k finančním, vzdělávacím,

ovlivňování vlády mezi volbami	organizačním a jiným zdrojům
Podporují diskusi a vytvářejí tak informovanější a vzdělanější voličstvo a zkvalitňují veřejnou politiku	Sociálně a politicky rozdělují, protože jim jde o to, co je dílčí, nikoli o to, co je obecné, a protože zájmy menšiny prosazují na úkor zájmů celé společnosti
Rozšiřují prostor pro politickou participaci, protože skýtají alternativu běžné politiky stran a šanci pro aktivitu „dole“	Vykonávají nelegitimní moc, protože jejich vůdci – na rozdíl od politiků – nejsou veřejně odpovědní a jejich vliv obchází zastupitelský proces
Jsou brzdou vůči moci vlády a brání tak svobodu, jelikož zaštiťují vyváženost mezi státem a zdravou a čilou občanskou společností	Mají tendenci uzavírat a utajovat politický proces, protože svůj vliv uplatňují dohodami a handly, které veřejnost nemůže kontrolovat
Pomáhají udržovat politickou stabilitu, jelikož umožňují komunikaci mezi vládou a lidem a výstupy tak sladují se vstupy	Činí společnosti neovladatelnými, protože vytvářejí širokou škálu institucionalizovaných zájmů, schopných blokovat iniciativy vlád a znefunkčňovat politiku

Tabulka 1: Zájmové skupiny pro a proti (Heywood, 2008, s. 348)

Dalším faktorem, určující vliv skupiny je institucionální struktura. Ta ve skutečnosti umožňuje formální vstup nátlakových skupin do politických procesů, tím že vytváří „vstupní dveře“ a určuje tak místa pro jednání. Podle předchozího členění modelů politiky skupin se dá jednoznačně říci, že takovýchto vstupních dveří je nejvíce právě v pluralistickém modelu, zatímco nejméně v modelu Nové pravice.

Systém politických stran je rovněž důležitým faktorem při určování vlivu nátlakových skupin. Systémy, kde je dominující jedna strana logicky vede ke zmenšení vlivu organizovaných zájmů a naopak multipartijní systém vede k jeho posílení.

Posledním faktorem, který podle Heywooda hraje roli je faktor povahy a stylu veřejné politiky, tzn., do jaké míry stát zasahuje do ekonomiky a života společnosti. Politika angažovanosti a zasahování bývá zpravidla provázena korporatismem. Dále můžeme říci, že zapojování organizovaných zájmů, zejména funkcionálních, do politického rozhodování

se nejvíce rozvinula v západních státech tam, kde se sledovala sociálnědemokratická politická linie. Jako typické příklady se uvádí Švédsko, Rakousko, či Německo (srov. Heywood, 2008, s. 350-351).

Dosud jsme se bavili vždy o dvou pólech, tedy o vládních institucích a nátlakových organizacích, či sociálních hnutích, jako o jediných elementech, které mají vliv na reálnou politiku. Robert Salisbury, podle Richardsona, však ukazuje i třetí element, a to nevládní instituce. Při odlišování nevládních institucí a nátlakových organizací argumentuje tím, že instituce mají zájmy, které jsou politicky a analyticky nezávislé na jejich členech. Jako příklad takovýchto nevládních institucí uvádí think tanky, různé korporace, církve, či univerzity. V Praxi je politika rozhodována komplexem, často nepředvídatelných, různých diskuzí a kompromisů mezi všemi třemi elementy, tedy mezi vládními institucemi, nevládními institucemi a nátlakovými organizacemi (srov. Richardson, 1993, s. 5)

5 STRATEGIE NÁTĽAKOVÝCH SKUPIN

Samozřejmostí v tomto odvětví je skutečnost, že skupiny se neomezují na uplatňování jedné strategie při snaze o ovlivňování politiky, ba naopak, přizpůsobují strategii cílům, kterých chtějí dosáhnout, zároveň lidem, či organizacím se kterými jednají. Podle Heywooda existuje několik podstatných faktorů, které hrají významnou roli při utváření strategie skupiny, tyto faktory jsou složeny zejména z charakteru a ze zdrojů, kterými skupiny disponují. Jsou jimi například:

- sympatie, které ke skupině chová veřejnost
- počet členů a aktivistů skupiny
- organizační schopnosti a finanční zdroje dané skupiny
- schopnost skupiny užívat sankcí, které dovedou vládu nějak poškodit, či narušit
- osobní nebo institucionální vazby skupiny se státními orgány, či přímo s politickými stranami (srov. Heywood, 2008, s. 352)

Jako příklad si uveďme podnikatelské skupiny, které na rozdíl například od odborových svazů, či organizací spotřebitelů, si budou mnohem častěji najímat profesionální lobbisty, či se budou uchýlovat k organizování nákladných kampaní za účelem získání veřejnosti, neboť disponují mnohem větším objemem finančních prostředků. Zároveň u nátlakových skupin a jejich výběru metod hraje velkou roli výběr cest (kanálů), skrze které se snaží o uplatnění svého vlivu. Mezi ně patří:

- byrokracie,
- shromáždění,
- soudy,
- politické strany,
- masová média,
- nadnárodní orgány. (srov. Heywood, 2008, s. 252)

Při vědomí toho, že klíčovou roli při formování politických opatření hraje byrokratický aparát, tendencí nátlakových skupin pak logicky je zaměřování se právě na ni. Ovšem tohoto kanálu využívají hlavně

významné ekonomické a funkcionální skupiny, mezi které se řadí velké korporace, zaměstnavatelské svazy, odbory, hlavní profesní sdružení, či organizace zemědělců. Přičemž hlavní roli hraje vztah mezi byrokraty a zájmy průmyslu a obchodu. Z čehož vyplývá, že podnikatelské skupiny jsou zde jistým způsobem upřednostňovány jako aktéři, kteří mají významnou roli coby výrobci, zaměstnavatelé, investoři. Mnohde dokonce převládá názor, že zájmy podnikatelů odpovídají národnímu zájmu (srov. Heywood, 2008, s. 351-352). „Tento vztah se často upevňuje systémem „turniketu“, který spočívá v tom, že po svém penzionování nastupují byrokraté na dobře placená místa v soukromém sektoru. V Japonsku se tato praxe natolik ustálila, že se pro ni vžil název „amakudari“, tedy doslova „sestoupení z nebes“. Kontrolu velkého byznysu nad ministry a byrokraty ještě dále posílily dva faktory, totiž že velké korporace mohou v globální ekonomice stále snadněji přemísťovat výrobu a investice, a nástup „nové“ veřejné správy, kdy vlády při zajišťování veřejných služeb i při investování stále více závisejí na soukromém sektoru.“ (Heywood, 2008, s. 353)

5.1 Strategie podle typu kontaktu

Můžeme rovněž rozlišit strategie podle typu kontaktu, tedy s jakými zástupci rozhodovacího procesu se nátlaková skupina baví. Mohou být v kontaktu se zákonodárci, s výkonnou mocí, se soudní mocí, či mohou být zastánci odlišných taktik. Pokud se bavíme o kontaktu se zákonodárci, pak se nejčastěji setkáváme s formou lobbyingu. Zde rozlišujeme tři typy lobbyistů: lidi s kontakty, informátory a dohlážitelé. Z názvů vyplývá, že lidé s kontakty se při zprostředkování zájmů své skupiny soustředí na osobní kontakt se zákonodárci, skrze nějž se snaží uplatňovat svůj vliv (srov. Kubát, 2007, s. 208). U výběru konkrétních osob, se kterými se lobbiisté scházejí, samozřejmě hraje roli jejich názorová orientace vzhledem k projednávanému problému a jeho spjatosti s nátlakovými skupinami. Můžeme zde rozlišit tři druhy zákonodárců, na které se lobbiisté obracejí nejčastěji. Prvním z těchto druhů, jsou zákonodárci, u kterých nejsou známa hodnotová východiska a tak není jasno, jak budou hlasovat, tedy jsou stále považováni za potenciální přívržence. Dalším druhem zákonodárců, jsou ti,

u nichž se dá přepokládat jistá možnost, že dají přednost svým názorům před názory partajními, a v konečném důsledku budou hlasovat proti stranickým opatřením. Poslední skupinou jsou zákonodárci, těšící se všeobecné váženosti a tak přesvědčení těchto lidí může vést k přesvědčení i jeho přívrženců (srov. Rothenberg, 1992, s. 195). Informátoři berou jako pole své působnosti veřejnou sféru, kdy se zabývají oboustranným poskytováním rozličných informací a materiálů. Konečně dohlížitelé pozorně sledují vývoj situace v zákonodárných sborech, a pokud si to situace vyžádá, upozorní nátlakové skupiny a zmobilizují je k adekvátní činnosti. Z dlouholetých výzkumů vyplývá, že nejúčinnějším typem kontaktu je lobbování prostřednictvím osobních kontaktů se zástupci zákonodárné moci. Lobbování prostřednictvím třetích osob či skupin nebo např. pomocí PR kampaní je o něco méně úspěšné. Nejméně úspěšné jsou však pracovní či formálně společenské kontakty, tedy bankety práce ve volebním štábu apod. (srov. Kubát, 2007, s. 208).

Velmi podobné metody se uplatňují i při kontaktech s výkonnou mocí. Samozřejmostí je, že se při kontaktech postupuje od nižší úrovně, tedy od kontaktů s lidmi s nižším vlivem, či mocí, k těm vyšším úrovním. Logickým pravidlem také bývá to, že se zaměřují na tematické resorty. Mnohdy, právě kvůli této tematické podobnosti, dochází k provázání nátlakových (zájmových) skupin s těmito blízkými resorty (srov. Kubát, 2007, s. 208-209). „Nejednou se stává, že si mocné zájmové skupiny „přivlastní“ nebo „kolonizují“ „svou“ státní instituci. Dochází také k situacím, kdy zájmové skupiny prosadí jmenování „svého“ člověka do čela odpovídající instituce.“ (Kubát, 2007, s. 209)

Pokud se bavíme o kontaktu se soudní mocí, pak si musíme uvědomit základní rozdíl oproti předcházejícím metodám. Nejedná se zde totiž o lobbování, ale o prosazování vlastních zájmů prostřednictvím soudních rozhodnutí. Používají k tomu zejména dvou metod. Prvním z nich je poskytnutí právní pomoci osobám, které se účastní soudního řízení, týkající se oblasti aktivit nátlakové skupiny. Druhou možností je, že se nátlakové skupiny stávají stranou v soudním řízení, jménem svých členů či

skupin, které reprezentují. Tyto metody můžeme pozorovat zejména v USA, kde se tak nátlakové skupiny snaží prosadit své spíše univerzální zájmy, například feministické, ekologické, či náboženské organizace (srov. Kubát, 2007, s. 209).

Poslední metodou, podle Kubáta, týkající se druhu komunikace, je metoda do jisté míry alternativní. Nátlakové skupiny se zde totiž neobracejí primárně na stát, ale na společnost, na jiné nátlakové skupiny, či organizace. Zde existují tři typy těchto metod. První z nich je tzv. apel na společnost. Tento typ je velmi oblíbený napříč celým spektrem všech nátlakových skupin. Jedná se zde hlavně o masové šíření svých myšlenek a také o pozitivní sebepropagaci prostřednictvím médií, reklamy, vlastních publikací apod. Dalším typem jsou demonstrace. Tohoto typu se chápou zejména skupiny, které nemají dostatek financí na uplatnění předchozího typu. Většinou takto „bojují“ proti jiným skupinám, které tyto prostředky mají. Příkladem mohou posloužit ekologové, brojící proti průmyslníkům. Posledním typem jsou násilné protesty. K tomuto typu se uchylují zejména skupiny, které jsou v opozici vůči celému politickému systému, nebo které postrádají důvěru v účinnost tradičních metod a kanálů komunikace (srov. Kubát, 2007, s. 209).

6 TYPOLOGIE NÁTLAKOVÝCH SKUPIN

V odborné literatuře nacházíme následující členění: „základní typologie užívané k členění nátlakových skupin téměř vždy odlišují dva typy organizací – sektorové (*sectional*), které zastupují dílčí (zejména ekonomické) zájmy určitého segmentu společnosti a organizace veřejného zájmu (*public interest groups*), které usilují o prosazení určité koncepce veřejného zájmu nebo o změnu v hodnotách či jejich uplatňování v politickém rozhodování“. „Sektorové skupiny tvoří zejména organizace průmyslu, profesní asociace či odbory, organizace veřejného zájmu pak například environmentalistická hnutí, organizace bojující proti chudobě, diskriminaci, korupci atd.“ (Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 80)

Další z možných typologií je Grantova, kterou Kunc parafrázuje takto: „odlišení organizací, které jsou uznány jako legitimní a tudíž mají přístup k rozhodovatelům (*status insidera*), a organizací, které přístup nemají (*outsiders*) či o něj ani neusilují (*ideological outsiders*). Insideři jsou stabilní a dlouhodobě působící silné organizace, které rozhodovatelé akceptují jako partnery k vyjednávání a diskuzi o podobě politik, proto je převládající strategie kooperace – jednání, informování a přesvědčování. Outsideři o tento statut buď (dosud marně) usilují, nebo jej z principu odmítají, jejich strategie ovlivňování veřejných politik však v obou případech spočívá spíše v konfliktu – užívají tedy stávky, demonstrace, petice, či happeningy a působí nikoliv skrze různé vládní výbory a orgány, ale prostřednictvím získávání veřejného mínění, mobilizace veřejné podpory a pořádání nátlakových akcí.“ (Kunc In: Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 80)

Dále lze podle Kubáta skupiny dělit například pomocí kritéria původu. Nacházíme zde 2 typy. Prvním je typ autonomní zájmové skupiny, jejichž vznik a existence se odvozuje z jejich vlastní osobitosti a vlastního zájmu, který je trvalejšího charakteru a nezávislý na vnějších okolnostech (například ekologové). Druhým typem je typ podpořené zájmové skupiny, která vychází z konkrétního zájmu a jde jí o ovlivnění konkrétního

rozhodovacího procesu státu (například profesní komory). Jejich činnost je mnohem více politická než u prvního typu (srov. Kubát, 2007, s. 206).

Na to, podle Kubáta navazuje Linek, který přichází s dělením dle struktury, na skupiny aktivní a kategorické, kde aktivní skupiny reálně trvale působí a kategorické jsou skupinami potenciálními, vystihují jakousi možnost spojení lidí podobných charakteristik, při obraně jejich hodnot, transformaci z kategorické na aktivní skupinu (srov. Kubát, 2007, s. 206).

Samozřejmě, že existuje i dělení podle druhu sociálního útvaru, ze kterého nátlakové skupiny vzešly. Podle Sopóciho s tímto dělením přichází Shively, který rozlišuje následující: anomické zájmové skupiny, kvaziskupiny, institucionalizované zájmové skupiny a pravé zájmové skupiny (srov. Sopóci, 2002, s. 109).

Anomické zájmové skupiny vznikají většinou v důsledku nějaké probíhající společenské krize, sociální změny, zkrátka vznikají z neobyčejných situací. Z uvedeného vyplývá, že skupina nemá formální organizační strukturu, ani vůdce a je dočasného charakteru. Rovněž pozbývá jasně specifikovány a zkoordinovaný požadavek vůči rozhodovatelům. Tyto nátlakové skupiny jsou často násilné, vyvolávají davové bouře a nepokoje. I ve svém krátkém působení však můžou i takovéto skupiny dostatečně zapůsobit a utvořit tak změnu v politice. Mnohdy se stává se, že anomické skupiny přerostou do sociálního hnutí a nabydou tak trvalejšího charakteru a systematictější práce (srov. Sopóci, 2002, s. 109).

Kvaziskupiny v podstatě nejsou zájmové skupiny, ani reálné skupiny. Jedná se o jakýsi vzorek lidí s podobnými názory, které jsou zjištěny pomocí sociologických výzkumů, anket, či referendem. Na tyto názory je pak brán zřetel a fakticky tak ovlivní výslednou podobu politických rozhodnutí.

Institucionalizované zájmové skupiny se stávají zájmovými skupinami jen v případě, že musí obhajovat svoje zájmy před státem, či před jinými skupinami. Nevznikli tedy za účelem ovlivňování politických rozhodnutí, příkladem je armáda, církve atd.

Pravé zájmové skupiny pak vznikají právě za účelem prosazování svých zájmů i na poli politickém. Často však mají i jiné cíle. Například environmentální skupiny vznikly za účelem ochrany přírody, ale mnohdy není jiného způsobu jak dosáhnout svých cílů, než skrze politický systém (srov. Sopóci, 2002, s. 109-110).

Dále můžeme dělit skupiny podle cílů, zde nacházíme dva druhy nátlakových organizací, a sice podpůrné a ochranné. Podpůrnými shledáváme takové skupiny, jejichž cílem je podpora konkrétních zájmů skupiny, jednotlivce, podpora projektů atd. takovými skupinami jsou ku příkladu organizace ochrany zvířat, organizace bojující proti jaderným elektrárnám atd. Co se týče ochranných nátlakových skupin, tak jejich cílem je ochrana určité části populace. Mezi takové organizace například řadíme odbory, zaměstnanecké svazy a podobné skupiny, které obhajují zájmy určitých sociálních skupin (srov. Sopóci, 2002, s. 110). Sopóci zde zároveň kritizuje nedostatečnou úroveň rozlišení v této typologii. Uvádí příklad odborů, tedy ochránářské organizace, které se mohou snažit o prosazení minimální mzdy, tedy o provedení činnosti typickou pro podpůrné organizace. Tato typologie je doplněna ještě kritériem původu občanů. Pokud se bavíme o ochranných nátlakových skupinách, pak členové těchto skupin většinou pochází z úzkého společenského spektra. Konkrétně členská základna odborů je vždy výběrem pracovníků z určitého oboru průmyslu, či jiného povolání. Naopak Podpůrné nátlakové skupiny tyto mantinely nemají a členskou základnu budují z celé společenské šíře. I zde ovšem toto pravidlo neplatí pro všechny, například sdružení podnikatelů, tedy podpůrná nátlaková organizace, podobně jako odbory, své členy vybírají podle předem určených kritérií.

Existuje i další dělení podle druhu zájmů na ekonomické a neekonomické. Je zřejmé, že do ekonomických skupin budeme řadit například odbory, sdružení výrobců, obchodní komory atd. Do neekonomických pak patří ekologické organizace, náboženské organizace, či rozličná etnická zájmová uskupení (srov. Sopóci, 2002, s. 110).

Přibližme si nyní ekonomické členění nátlakových skupin. Podle Darmopilové uvádí Olsen další dvojí druh dělení, prvním z nich je členění na základě (ne)tržního principu. Hovoří zde o firmách. Tržní firmy podle něj mají stanovený cíl na co nejvyšší zisk. Na trhu by nejraději jako firma byla osamocena, neboť další firmy s podobným zaměřením představují pouze další konkurenci a tím pádem snižují firmě zisk. Usilují tedy o to, aby dosavadní konkurenti trh opustili. Naopak netržní firmy chtějí získat kolektivní statek od vlády a na rozdíl od tržních firem si přejí vstup jiných skupin na trh, které mají podobné cíle. Usilují totiž o využití statků s co nejmenšími náklady, což znamená, že pokud se bude více lidí podílet na úhradě nákladů, pak to logicky vede k jejich snížení a navíc nedochází ke zvyšování rivality, či konkurence uvnitř skupiny. Mnohdy dokonce dochází ke smívání rivality mezi skupinami a k jejich následné kooperaci (srov. Darmopilová, 2010, s. 30-31).

Druhým Olsonovým dělením, je dělení skupin na velké a malé. Velké skupiny jsou většinou charakterizovány jako skupiny bez osobního kontaktu a tedy s vysoce formalizovanými vztahy. Své členy získávají hlavně díky jejich následnému zvýhodňování vůči nečlenům. Nezřídka se zde však setkáváme s výše zmíněným problémem „černého pasažera“, neboť může profitovat z výhod, které sebou nese členství v organizaci a nezáleží už na míře jeho osobního přínosu vůči organizaci. Co se týče malých skupin, trendy jsou zde zcela odlišné. Dochází zde k osobnímu kontaktu a vztahy mezi členy mohou nezřídka dosáhnout rázu přátelského, až rodinného (srov. Darmopilová, 2010, s. 31).

Dalším z kritérií, které se bere v potaz při členění, je kritérium způsobu komunikace s vládou. Jsou zde „...skupiny vstřícné (spolupracující), skupiny neutrální, jež prosazují své zájmy bez ohledu na vládu, a skupiny militantní, které neváhají použít i nelegálních postupů. Je logické, že jedna skupina může být zároveň skupinou vstřícnou, neutrální i militantní, protože její chování vůči vládě se mění dle různých agend, ke kterým zaujímá své stanovisko.“ (Darmopilová, 2010, s. 32)

Jiné členění, podle Darmopilové, zavedli Hewlett a Ramesh, které dělí skupiny podle aktérů do tří skupin. „První z nich tvoří státní aktéři, kam jsou zařazováni zvolení zástupci a jmenovaní úředníci. Druhou skupinu tvoří sociální aktéři, kam spadají politicko-ekonomické struktury, firmy a zaměstnanci. Mezi poslední skupinu, politické aktéry, autoři členění řadí veřejnost, výzkumné organizace, politické strany, masmédia a zájmová sdružení (Darmopilová, 2010, s. 33).

Kotlas, podle Kubáta uvádí, že severoamerické prostředí typologizuje nátlakové skupiny poněkud odlišně. Vidí v nich interní a externí dimenzi. Interní dimenzí je míněn vztah skupiny a jejích členů, podle čehož je následně dělí na skupiny, které sdružují osoby kvůli tomu, že pro ně ze členství vyplývá nějaký osobní prospěch, a na skupiny, jejichž členové se zaregistrovali z ideových důvodů, které se skupinou sdílí. Externí dimenze chápe aktéra v širším politickém smyslu, proto dělí nátlakové skupiny podle pole působnosti, na ty, které hájí zájmy konkrétních společenských skupin a na ty, které prosazují zájmy univerzální (srov. Kubát, 2007, s. 206).

7 VZNIK A VÝVOJ NÁTLAKOVÝCH SKUPIN

S velmi zajímavou teorií zde přichází David B. Truman, který přichází s myšlenkou „potenciální skupiny“. Má za to, že pokud se ve společnosti objeví jistá nerovnováha, tak v takovém případě vznikají mnohdy velké počty nově se formujících uskupení. Tato uskupení pokládá za zvlášť důležitá, neboť podle něj mají, v takto nerovnovázném stavu společnosti, kde je jedna miska vah nezatížena, obzvláště velkou šanci na to, aby zasáhla do každodenního života širokého spektra občanů skrze politický vliv. Jako příklad uvádí farmářské hnutí ve Spojených státech, které se vyvíjelo a zároveň dosáhlo svého vrcholu v dobách, kdy Amerika zažívala ekonomické krize, tedy v 70. letech 19. století a v letech dvacátých 20. století. Rovněž ukazuje, že takováto uskupení mohou vznikat i v méně rozvinutých společnostech. Uvádí příklad z Papui-Nové Guinei, kam na počátku dvacátých let 20. století přijíždí zmocněnci vlády a církve, tedy misionáři, kteří se pokusili změnit život domorodcům a zakázat jim mnohé z jejich dosavadních zvyků. Samozřejmě hlavním tématem byly církevní obřady, ani ty se nevyhly změnám ze strany nově příchozích. Ovšem reakce na toto narušení tamních obyčejů na sebe nedaly dlouho čekat a záhy začaly vznikat náboženská hnutí, která se šířila do všech koutů Papui-Nové Guinei (srov. Truman, 1951, s. 31-32). Na základě těchto faktů vytvořil McFarland 5 elementů regulačních (vyvažujících) procesů, jsou jimi tyto:

1. na vládní politiku necht' je nahlíženo skrze konkrétní oblasti politiky,
2. skupiny výrobců, za normálních okolností lobující u vlády za oblast produkce,
3. za normálních okolností budou proti skupině výrobců stát vyvažující skupiny, oponující proti některým zájmům výrobců,
4. státní agentury, od kterých se za normálních okolností očekává velká míra nezávislosti,
5. je předpokládáno, že tato trojice odlišných skupin („*power triad*“) je základní jednotkou, která je posléze doplněna o další faktory, jako jsou zákonodárci, v prezidentských systémech pak prezidenti a

nakonec systém soudnictví. (McFarland, 1987, s. 146, cit. dle Richardson, 1993, s. 9)

7.1 Členská základna nátlakových skupin

Co se týče budování členské základny, tak všechny nátlakové skupiny založené na principu členství, se pokoušejí o co nejvyšší počet členů, čímž chtějí dodat svým cílům na reprezentativnosti a požadavkům na legitimitě. Tímto nátlakové organizace nahrazují „nedostatek“ vzniknuvší neúčastněním se na volební soutěži a zároveň tím přispívají k legitimizaci skupiny při dosahování pozice insidera. „Reprezentativitu organizace nejlépe vyjadřuje relativní ukazatel - počet členských subjektů vzhledem k celkovému počtu potenciálních členů (tedy k celé zastupované sociální skupině, demografické kategorii, profesi, firmám působícím v určitém oboru apod. (Tento ukazatel prezentují zejména organizace s velmi malou „populací“ členů, které dosahují i plného stoprocentního členství (např. Asociace krajů ČR).“ (Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 84) Organizace, které nesdružují většinu subjektů, demonstrují svoji sílu jiným způsobem, například Svaz měst a obcí operuje s tím, že ve sdružených velkých městech je velký počet obyvatel, Svaz průmyslu a dopravy zase operuje s vysokým podílem členských firem na celkovém HDP (srov. Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 85). Úspěšné a velké organizace lákají jiné subjekty sdružené v jiných svazech a stávají se tak střešní organizací, kde často dochází k překrývání členství. Nutnou vlastností u takovýchto subjektů je velká míra kooperace. Způsoby získávání členů se u rozličných organizací liší. Například u velkých sektorových nátlakových organizací dochází nejčastěji k uplatňování členských výhod. Své služby tak členům poskytují levněji, nebo samotné poskytnutí oné služby podmiňují členstvím. Nejčastěji se jedná o služby druhu poradenské, informativní, právní atd. Samozřejmě že poskytování služeb je oboustranně výhodné, jednotlivec se snáze přiblíží dosažení svých cílů, čímž tyto jednotlivce motivuje ke členství a k podpoře kolektivní akce a zároveň o své činnosti tímto způsobem informují své donátory a legitimizují svou činnost u státu a veřejnosti (srov. Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 83).

Na rozdíl od sektorových nátlakových skupin, organizace veřejného zájmu nevyužívá služeb k rozšíření členské základny, ale ke zpřístupnění co nejvyššího počtu služeb a aktivit veřejnosti. Jsou většinou bezplatné a dostupné celé veřejnosti, bez nutnosti registrace, neboť většinou neusilují o parciální zájmy, ale snaží se ovlivnit veřejné mínění. Jelikož skupiny veřejného zájmu mají většinou malou členskou základnu, o to víc hlídají, koho přijmou. V krajních případech mohou i členství někomu ukončit, pokud by ohrožoval dobré jméno organizace. Někdy naopak dochází ke zrušení členského charakteru organizace, kdy se členství stává překážkou při dosahování cílů. V České republice jsme to mohli pozorovat například u Transparency International, která se z občanského sdružení přetransformovala na obecně prospěšnou společnost. Jedním z důvodů byla potřeba zamezit zneužívání členství pro osobní účely, např. při podezření z korupce by mohlo dojít k odvolávání nařknutých na členství u této organizace (srov. Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 84).

ZÁVĚR

Bakalářská práce Nátlakové skupiny dospěla za pomoci přehledové analýzy nejvýznamnějších publikací zabývajících se problematikou nátlakových skupin k závěru, že i přes dlouhodobé reálné působení nátlakových skupin ve společnosti, neexistuje dnes jednoznačný konsensus při jejich popisování.

Autoři většinou pracují s termíny nátlakové nebo zájmové skupiny na základě toho, na jakou oblast se ve své práci zaměřují. V případě, kdy zvolí termín nátlakových skupin, dá se předpokládat, že následující text bude více tematizovat způsoby prosazování zájmů, namísto zájmů samotných. Pojem zájmové skupiny pak spíše používají naopak ti autoři, kteří se chtějí zaměřit především na problematiku společného zájmu či na charakterizaci konkrétní zájmové skupiny.

Setkáváme se ale i s dalšími pohledy na věc. Jmenujme například profesorku Říchovou, která (přestože zřetelný rozdíl v termínech sama vidí) spojila oba pojmy s již existujícím dělením. Sektorovým zájmovým skupinám přidělila označení interest group a organizacím veřejného zájmu pojem nátlakové skupiny. Vzhledem k přetrvávající názorové rozkolísanosti daných pojmů docházíme v kontextu práce k závěru, že není žádoucí přicházet s novým označováním v podstatě stále stejného dělení.

Práce vybrala a shrnula nejvýznačnější pohledy na problematiku a uvedla je v uceleném strukturovaném formátu, čímž dosáhla předem vymezeného cíle. Sekundárním cílem práce bylo předložení souvislého a srozumitelného výkladu pojmů úzce spjatých s problematikou nátlakových skupin, jako je sociální hnutí, lobbying, či politické strany. V textu byly zmíněné pojmy, které souvisí s funkcemi a mírou vlivu nátlakových skupin, vysvětleny a zasazeny do kontextu, tedy i tohoto záměru bylo v práci dosaženo.

Práce dále ukazuje škálu možných náhledů na základní uchopení zkoumaných termínů, zabývá se typologií, vývojem, mírou vlivu a utvářením strategií a taktik nátlakových skupin. Rovněž dokládá jistou

závislost typu skupiny na politických okolnostech, konkrétně charakterizuje čtyři modely politiky skupin. Dále prezentuje oblíbenosti rozličných metod nátlakových skupin při dosahování svých zájmů. V neposlední řadě nabízí komparaci faktických hledisek přínosu zájmových skupin a naopak negativními aspekty reálného působení nátlakových skupin ve společnosti.

ANOTACE

Autor: Michal Freund

Název katedry a fakulty: Katedra sociologie a andragogiky, Filozofická fakulta UP v Olomouci

Název diplomové práce: Nátlakové organizace

Vedoucí diplomové práce: Mgr. František Znebežánek, Ph.D.

Počet znaků: 66 187

Počet příloh: 0

Počet titulů použité literatury: 23

Počet elektronických zdrojů: 1

Klíčová slova: Nátlakové skupiny, nátlakové organizace, zájmové skupiny, sociální hnutí, lobbying, zájmy, lobby, politické strany, vliv, občanská společnost, rozhodovatelé

Práce se zabývá tématem nátlakových a zájmových skupin, přichází s charakteristikou a vymezením základních příbuzných témat jako jsou sociální hnutí, lobbying, či politické strany. Práce se zde střetává s nejednotností přístupů a uvádí tak jen ty nejvíce patrné a s nejširší podporou z řad autorů. Hlavním cílem tedy je seskupení a logické uspořádání přístupů k daným pojmům.

ANNOTATION

Author: Michal Freund

Department and faculty: Katedra sociologie a andragogiky, Filozofická fakulta

Title: Pressure organizations

Supervisor: Mgr. František Znebejánek, Ph.D.

Number of signs: 66 187

Number of appendices: 0

Number of literary resources: 23

Number of electronic resources: 1

Key words: Pressure groups, pressure organizations, interest groups, social movements, lobbying, interests, lobby, political parties, influence, civic society, decision-makers

This thesis deals with the topic of pressure groups and interest groups. It also aims to define the most related topics, such as social movements, lobbying, political parties. Thesis also deals with disunity of approaches and thus provides only the most evident approaches and also approaches which have the broadest support of the authors. Therefore, the main objective is a grouping and logical ordering of approaches to the given concepts.

SEZNAM LITERATURY

BROKL, Lubomír. *Reprezentace zájmů v politickém systému České republiky*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nákl., 1997, 210 p. Studie Slon, sv. 14. ISBN 80-858-5048-6.

CABADA, Ladislav a Michal KUBÁT. *Úvod do studia politické vědy*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2007, 455 s. ISBN 978-807-3800-765.

Diani, Mario. 1992. *The Concept of Social Movement*. Sociological Review 40, č. 1, 1-25.

EASTON, David. *A framework for political analysis*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, c1965, xvi, 143 s. Prentice-Hall contemporary political theory series.

FIALA, Petr. Funkce zájmových skupin v politickém systému ČR (The Function of Interest Groups in the Political System of the Czech Republic). *Parlamentní zpravodaj*, Praha: IDEU, 1997, 1996-97, No 10, p. 525-528. ISSN 1211-073X.

FIALA, Petr. Definice zájmových skupin: K některým teoretickým problémům politologického výzkumu organizovaných zájmů. *Politologický časopis*. Brno: Nadace Mezinárodního politologického ústavu, 1999, roč. 6, č. 1. ISSN 1211-3247.

HEYWOOD, Andrew. *Politologie*. 1. vyd. Překlad Zdeněk Masopust. Praha: Eurolex Bohemia, 2004, 482 s. Politologie (Eurolex Bohemia). ISBN 80-864-3295-5.

HEYWOOD, Andrew. *Politologie*. 3. vyd. Překlad Zdeněk Masopust. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, 537 s. ISBN 978-807-3801-151.

KLÍMA, Karel. *Teorie veřejné moci (vládnutí)*. Praha: ASPI, 2003, 311 s. ISBN 80-863-9578-2.

KUNC, Stanislav. Zájmové skupiny jako politický aktér. In: MANSFELDOVÁ, Zdenka a Aleš KROUPA. *Proměny reprezentace zájmů*

po vstupu do Evropské unie. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 2008. Studie, sv. 50. ISBN 9788086429885.

Lobbing a korupce při tvorbě veřejné politiky. 1. vyd. Redaktor Ivana Bažantová. Praha: Prospektrum, 2007, 131 s. ISBN 978-807-1751-441.

Velký sociologický slovník: II. svazek P-Z. ISBN 80-718-4310-5.

PARLAMENT ČESKÉ REPUBLIKY. Parlament České republiky Poslanecká Sněmovna [online]. [cit. 2013-03-10]. Listina základních práv a svobod. Dostupné z: <<http://www.psp.cz/docs/laws/listina.html>>.

RICHARDSON, J. *Pressure groups*. New York: Oxford University Press, 1993, viii, 272 p. ISBN 01-987-8052-4.

ROTHENBERG, Lawrence S. *Linking citizens to government: interest group politics at Common Cause*. New York: Cambridge University Press, 1992, xvi, 306 p. ISBN 05-214-2577-8.

ŘÍCHOVÁ, Blanka. *Úvod do současné politologie: Srovnávací analýza demokratických politických systémů*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2002, 207 s. ISBN 80-717-8628-4.

SCHENDELEN, M. *Jak lobbovat v Evropské unii, aneb, Machiavelli v Bruselu*. Vyd. 1. Brno: Centrum strategických studií, 2004, 350 s. Evropská politika. ISBN 80-865-9875-6.

SCHNEIDER, Jiří. *Lobbying and interest representation: a textbook : prepared for the course on "The role of state and non-state actors in promoting interests abroad (with special focus on the EU)" Masaryk university*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita. Mezinárodní politologický ústav, 2007, 75 s. Studium pro praxi. ISBN 978-802-1042-384.

SOPÓCI, Ján. *Sociológia politiky*. 1. vyd. Bratislava: Univerzita Komenského, 2002, 198 s. ISBN 8022316911.

ŠAROCH, Stanislav. *Teorie a praxe lobbyingu a jeho regulace v EU: přehledový přístup*. Mladá Boleslav: Škoda auto Vysoká škola, 2006, 44 s. Working Paper (Škoda Auto), č. 6/2006. ISBN 80-870-4204-2.

TRUMAN, David Bicknell. *The governmental process: political interests and public opinion*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1981c1951, xv, 544, xv p. ISBN 03-132-2912-0.

VYMĚTAL, Petr. Co je lobbying?: Vymezení, tradice, diskurz a praktiky lobbyingu. LABOUTKOVÁ, Šárka a Petr VYMĚTAL. *Lobbying v moderních demokraciích*. Vyd. 1. Ed. Karel b. MÜLLER. Praha: Grada, 2010, s. 17-51. ISBN 9788024731650.

ZNEBEJÁNEK, František. *Sociální hnutí: teorie, koncepce, představitelé*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakl., 1997, 175 p. ISBN 80-858-5031-1.

ZNEBEJÁNEK, František. *Společnost a politika*. 1. vyd. Olomouc: Středisko distančního vzdělávání UP, 2000.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Volba strategie v závislosti na situaci	199
--	-----

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Oblíbenost jednotlivých lobbistických aktivit zájmovými skupinami	21
Tabulka 2: Zájmové skupiny pro a proti.....	27