

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI

FILOZOFICKÁ FAKULTA

Katedra sociologie a andragogiky

PRESSURE ORGANIZATIONS

NÁTĽAKOVÉ ORGANIZACE

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

AUTOR PRÁCE: Michal Freund

VEDOUCÍ PRÁCE: PhDr. František ZnebejáneĽ, Ph.D.

2013

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

V Olomouci dne 25. března 2013

.....

Michal Freund

OBSAH

| | |
|---|----|
| ÚVOD..... | 1 |
| 1 POTŘEBA, ZÁJEM, SPOLEČNOST, POLITIKA | 2 |
| 1.1 Moc..... | 3 |
| 2 SOCIÁLNÍ HNUTÍ..... | 5 |
| 2.1 Definice sociálního hnutí..... | 5 |
| 3 ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ POJMU ZÁJMOVÉ SKUPINY..... | 8 |
| 3.1 Rozdíl mezi zájmovou a nátlakovou skupinou..... | 8 |
| 3.2 Definice Zájmových skupin..... | 8 |
| 3.3 Lobbying..... | 11 |
| 3.3.1 Definice a vývoj termínu lobbying..... | 11 |
| 3.3.2 Zdroje Lobbyingu | 12 |
| 3.3.3 Funkce lobbyingu | 13 |
| 3.3.4 Typologie lobbistů..... | 13 |
| 4 FUNKCE ZÁJMOVÝCH SKUPIN | 16 |
| 4.1 Vliv zájmových skupin..... | 17 |
| 4.2 Modely politiky skupin..... | 18 |
| 4.2.1 Pluralismus | 18 |
| 4.2.2 Korporativismus | 19 |
| 4.2.3 Nová pravice..... | 19 |
| 4.2.4 Policy networks | 20 |
| 5 STRATEGIE NÁTĽAKOVÝCH SKUPIN | 24 |
| 5.1 Strategie podle typu kontaktu | 25 |
| 6 TYPOLOGIE ZÁJMOVÝCH SKUPIN..... | 28 |
| 7 VZNIK A VÝVOJ ZÁJMOVÝCH SKUPIN..... | 33 |

| | |
|---|----|
| 7.1 Členská základna zájmových skupin..... | 34 |
| 8 Vznik a vývoj zájmových skupin v České republice..... | 36 |
| ZÁVĚR..... | 38 |
| ANOTACE | 39 |
| ANNOTATION..... | 40 |
| SEZNAM LITERATURY..... | 41 |
| SEZNAM OBRÁZKŮ | 44 |

ÚVOD

K psaní této bakalářské práce mě přivedla názorová diverzita panující na akademické půdě ohledně nejednoznačnosti pojmů, jako jsou zájmové, či nátlakové skupiny.

Tato práce má proto sloužit ke zpřehlednění a jasnějšímu vymezení těchto pojmů vůči dalším, zdánlivě podobným pojmům, jakými jsou např. lobbying, sociální hnutí, či politické strany. Tento cíl by měl být dosažen pomocí přehledné struktury práce, která by při souvislém čtení měla postupně vysvětlovat základní charakteristiky spjaté s těmito pojmy. Konkrétně to znamená počáteční obecné uvedení do rámce problému, následné přiblížení sociálních hnutí, neboť tento jev podle mnohých autorů je jakousi předzvěstí vzniku zájmových skupin. Posléze se práce zabývá samotným vymezením pojmu zájmových skupin a předesílá možný výklad diferenciací termínů zájmových a nátlakových skupin. Dále pozvolna přechází k pojmu lobbying, který je nedílnou součástí zájmových skupin a také úzce souvisí s funkcemi a mírou vlivu těchto skupin, čímž se práce záhy zabývá. Tímto se dostaneme ke strategiím a taktikám, které zájmové skupiny užívají k dosažení svých cílů a pak se volně přesouváme na navazující téma, a sice na typologii zájmových skupin. Po vysvětlení a pochopení výše zmíněných základních souvislostí nám nebude nic bránit v uchopení tématu vzniku a vývoje zájmových skupin. V závěru pak stručně přiblížíme poslední zmíněné téma dosazené na českou společnost.

Z uvedeného jasně vyplývá, že práce si neklade za cíl vyhotovení nového pohledu na věc, ale spíše tyto pohledy, chaoticky rozprostřené v prostoru, seskupit a logicky uspořádat na jednom místě

1 POTŘEBA, ZÁJEM, SPOLEČNOST, POLITIKA

Ze začátku je zapotřebí si přiblížit několik základních pojmů, se kterými se budeme setkávat. 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). Zároveň si musíme uvědomit vliv společenského zájmu na hodnoty, normy i potřeby jedince, jak dokládá Etzioni: „Neoklasický předpoklad, že člověk je rozhodovací jednotkou, je zde změněn tak, že za jednotku rozhodování považujeme sociální společenství (jako etnické a rasové skupiny, kolegiální skupiny v pracovním procesu a sousedské skupiny). Individuální rozhodování často ve značné míře reflektuje společenské vlastnosti a procesy. Individuální rozhodnutí se vyskytují, avšak často v rámci kontextu určeného různými společenstvími“ (Etzioni, 1995, s. 13). Nyní se pokusme výše zmíněnou funkci společnosti 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) diferenciací a kultivací 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 (rozmíst'ovány) 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 cokoliv 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. Znebejánek, 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, ovládnání 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

Pojďme se tedy 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 problematiky. Jedná se o sociální hnutí a kolektivní chování. V přístupu k těmto pojmům se autoři značně rozcházejí. Někteří tyto pojmy 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. Znebežánek, 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 Znebežánek, 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 obvyklé 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) sítě 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. I přes rozdílnosti výše zmíněných teorií se shodují na rozpoznávání diferenciací jednotlivých individuů 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 sítí neformálních vztahů mezi množstvím individuů, skupin nebo organizací“. (srov. 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 sítí v sociálním hnutí jsou definovány specifickou kolektivní identitou, která je sdílena všemi aktéry participujícími na interakci“. To ovšem neznamená, 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. Nežřídka lze totiž narazit na prameny považující absenci stálejších, 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 Znebejánek nachází úzké propojení mezi veřejnou zájmovou skupinou a skupinou nátlakovou, definovanou Usemem a Zaldem (srov. Znebejánek, 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 Znebejánek, 2000, s. 36).

3 ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ POJMU ZÁJMOVÉ SKUPINY

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

3.1 Rozdíl mezi zájmovou a nátlakovou skupinou

Podle profesorky Říchové a několika dalších autorů 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 a 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 zájmových skupin. V této práci se rovněž tyto pojmy budou brát za totožné.

3.2 Definice Zájmových skupin

Nyní se pojdeme 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 zájmové 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 zájmových skupin. Nicméně i tak má koncept zájmových 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 zájmovou, 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, pak nátlakové organizace jsou takové organizace, které stanoví požadavky na politické autority politického systému na autoritativní alokování jejich hodnot. Pro ilustraci uveďme definice zájmových skupin od několika autorů. Na úvod je rovněž potřeba říci, že podle Fialy většina autorů vychází z definice Maxe Webera, která tvrdí, že zájmovou organizací (podle jeho terminologie svazem), lze označit: „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) štábu, který má případně za normálních okolností pravomoc svaz zastupovat“ (Weber, 1956, s. 15, cit. dle Fiala, 1999, s. 52). Velmi obecnou definicí se rovněž honosí 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 zájmových 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 zájmové skupiny „dobrovolně utvářené sociální jednotky s určitými cíli a s určitým – na dělbě 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 přehřel, jen namátkou vyberme např. zaměstnanecké či dělnické odbory, profesní skupiny, spolky, sportovní sdružení, rolnická sdružení, religiozní 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 nejvýznamnějších 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 Vymětala 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 vymežit aktéry lobbingu – 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,
- vymežit cíle lobbingu (Müller, Laboutková, Vymětal, 2010, s. 18).

Z tohoto pohledu se jako nejvhodnější jeví definice Kalninše, kterou Vymětal uvádí v následující podobě: „definuje lobbing jako legitimní, legální a uznanou, interakcí 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). Lobbování 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“ (Müller, Laboutková, Vymětal, 2010, s. 18).

3.3.2 Zdroje Lobbingu

Ukažme si nyní základní stavební kameny lobbingu.

- 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 (Müller, Laboutková, Vymětal, 2010, s. 18).

3.3.3 Funkce lobbingu

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

- Přesvědčování – nutno podotknout, že korektními a etickými způsoby.
- Informační – zásobování jak veřejnosti, tak veřejných činitelů nezkraslenými 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.
- Integrovaní: výměna informací může vést k zakládání koalic, či vzájemné loajalitě a solidaritě (srov. Müller, Laboutková, 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 (Müller, Labouťková, 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 | kompenzovat 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

Lobbing můžeme také dělit na přímý a nepřímý. Nejlépe rozdíl pochopíme, ukážeme-li si rozdílnost užívaných technik. U přímého lobbingu jsou to 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. Müller, Laboutková, Vymětal, 2010, s. 43-45).

- Nejužívanější technikou je v nepřímém lobbingu tzv. „grassroots lobbing“, tedy lobbing „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. (Müller, Laboutková, Vymětal, 2010, s. 47-49).

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

Box 1E Oblíbenost jednotlivých lobbistických aktivit zájmovými skupinami

| | pravidelně | příležitostně | nikdy |
|--|------------|---------------|-------|
| Vnitřní lobbing | | | |
| 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 lobbing | | | |
| 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 příspěvní 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 |

Pozn.: Na výzkum v USA odpovídalo necelých padesát subjektů (43-50).

Zdroj: Kollman, 1998: 35, výsledky původně v Schlozman, Tierney, 1986: 150.

Obrázek 2: Oblíbenost jednotlivých lobbistických aktivit zájmovými skupinami

4 FUNKCE ZÁJMOVÝCH SKUPIN

Funkce zájmových skupin již byla částečně probrána při samotné definici pojmu, nicméně je nutno ještě dodat několik věcí. Především je potřeba říci, že zájmové 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 zájmových 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“ [Online].

Politolog Petr Fiala uvádí podle Michala Kubáta 5 funkcí zájmových 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 legitimizační.** (Kubát, 2007, s. 207-208).

4.1 **Vliv zájmových skupin**

Ovšem působení zájmových skupin nemusí být vždy pro společnost pozitivní. Vezmeme-li v potaz fakt, že působení zájmových 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 zájmových skupin může představovat jistá nebezpečství (srov. Šaroch, 2006, s. 10). Proto je problematika míry vlivu zájmových 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 zájmových organizací, jsou jimi tyto: 1. Obtížnost provedení empirického výzkumu; 2. Problematika zájmových 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 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 zájmových 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:

- pluralismus
- korporatismus
- Nová pravice

Nám ke každému modelu postačí stručná charakteristika.

4.2.1 Pluralismus

Nejvstřícnějším modelem vůči zájmovým skupinám je pluralismus a dokládá to Heywood následující charakteristikou: „Hlavní tezí pluralismu je, že politická moc je roztržena a široce rozptýlená. K rozhodnutím se dospívá složitým dohadováním a interakcí, které zajišťují, že se přihlédnou

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 zájmových 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

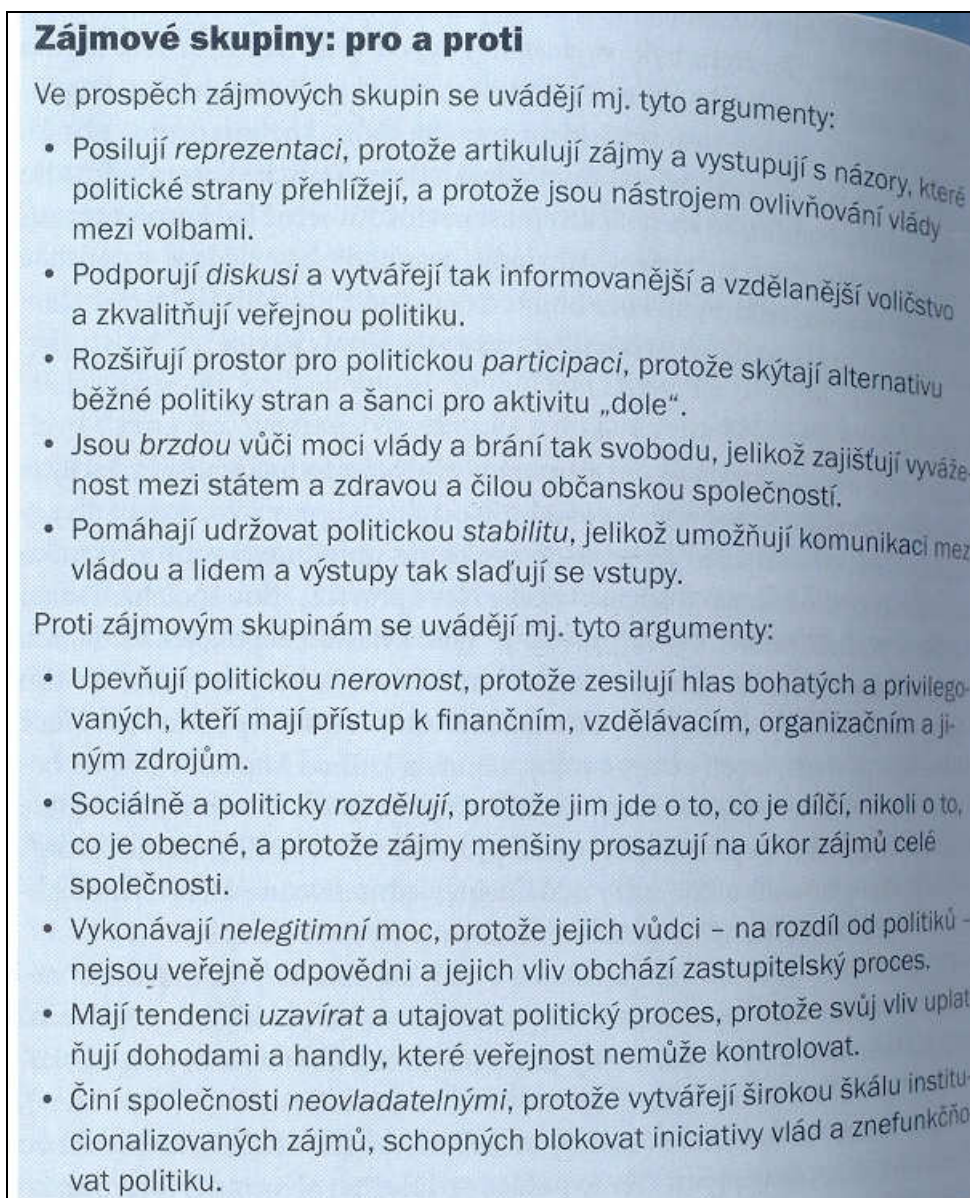
Posledním modelem je Nová pravice, někdy také označován jako antikorporatismus. Zájmové skupiny zde dosahují minimálního vlivu. Zdůvodnění proč tomu tak je nám opět nabízí Heywood: „Odpor Nové pravice k zájmovým skupinám vyplývá z individualismu, který je jádrem neoliberální ekonomie. Na všechny sociální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

tudíž hledí podezřívavě. 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. Regan 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 zájmové skupiny žijí v jakési symbióze. Dominantním subjektem je sice stát a jeho instituce, nicméně zájmové skupiny zde získávají přístup ke státní agendě a tak získávají možnost ovlivňovat obsahovou stránku státních rozhodnutí. Stát zase využívá profesionálních služeb zájmových 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.



Obrázek 3: Zájmové skupiny pro a proti

- posilují reprezentaci, protože artikulují zájmy a vystupují s názory, které politické strany přehlížejí, a protože jsou nástrojem ovlivňování vlády mezi volbami.

- podporují diskusi a vytvářejí tak informovanější a vzdělanější voličstvo a zkvalitňují veřejnou politiku.

- rozšiřují prostor pro politickou participaci, protože skýtají alternativu běžné politiky stran a šanci pro aktivitu „dole“.
- jsou brzdou vůči moci vlády a brání tak svobodu, jelikož zajišťují vyváženost mezi státem a zdravou a čilou občanskou společností.
- pomáhají udržovat politickou stabilitu, jelikož umožňují komunikaci mezi vládou a lidem a výstupy tak sladí se vstupy.
- Proti zájmovým skupinám se uvádějí mj. tyto argumenty:
 - upevňují politickou nerovnost, protože zesilují hlas bohatých a privilegovaných, kteří mají přístup k finančním, vzdělávacím, organizačním a jiným zdrojům.
 - 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.
 - vykonávají nelegitimní moc, protože jejich vůdci – na rozdíl od politiků – nejsou veřejně odpovědní a jejich vliv obchází zastupitelský proces.
 - mají tendenci uzavírat a utajovat politický proces, protože svůj vliv uplatňují dohodami a handly, které veřejnost nemůže kontrolovat.
 - činí společnosti neovladatelnými, protože vytvářejí širokou škálu institucionalizovaných zájmů, schopných blokovat iniciativy vlád a znefunkčňovat politiku (Heywood, 2008, s. 348).

Dalším faktorem, určujícím vliv skupiny je institucionální struktura. Ta ve skutečnosti umožňuje formální vstup zájmových 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.

System politických stran je rovněž důležitým faktorem při určování vlivu zájmových 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 NÁTTLAKOVÝCH 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.

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 zájmových 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.

Při vědomí toho, že klíčovou roli při formování politických opatření hraje byrokratický aparát, tendencí zájmových 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 zájmová 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 lobbingu. Zde rozlišujeme tři typy lobbistů: lidi s kontakty, informátory a dohlížitele. Z názvů vyplývá, že lidé s kontakty se při zprostředkování zájmů své skupiny soustředí na osobní kontakt se zákonodárci, skrze něž se snaží uplatňovat svůj vliv (srov. Kubát, 2007, s. 208). U výběru konkrétních osob, se kterými se lobbisté scházejí, samozřejmě hraje roli jejich názorová orientace vzhledem k projednávanému problému a jeho spjatosti se zájmovými skupinami. Můžeme zde rozlišit tři druhy zákonodárců, na které se lobbisté 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 zájmové 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 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 zájmové skupiny. Druhou možností je, že se zájmové skupiny stávají stranou v soudním řízení, jménem svých členů či skupin, které reprezentují. Tyto metody můžeme pozorovat zejména v USA, kde se tak zájmové 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. Zájmové skupiny se zde totiž neobracejí primárně na stát, ale na společnost, na jiné zájmové 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 zájmových 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 ZÁJMOVÝCH SKUPIN

I přes všechny tyto obtíže však existuje jisté členění zájmových skupin, které zní takto: „základní typologie užívané k členění zájmových 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“ (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,

kteřá 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 zájmové skupiny vzešly. Podle Sopóciho s tímto dělením přichází Shively, který rozlišuje následující: anomické zájmové skupiny, kvaziskupiny, institucionalizované zájmové skupiny a pravé zájmové skupiny.

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. Nevnikli 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 zájmových organizací, a sice podpůrné a ochranné. Podpůrnými shledáváme takové skupiny, jejichž cílem je podpora konkrétních zájmů skupiny, jednotlivce, podpora projektů atd. takovými skupina jsou ku příkladu organizace ochrany zvířat, organizace bojující proti jaderným elektrárnám atd. Co se týče ochranných zájmových 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 zájmových 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 zájmové 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 zájmová 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 zájmových 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. Svě 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).

Další 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, masmédiá a zájmová sdružení (Darmopilová, 2010, s.33).

Kotlas, podle Kubáta uvádí, že severoamerické prostředí typologizuje zájmové 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 zájmové 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 ZÁJMOVÝCH 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 nerovnovážném 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 zájmových skupin

Co se týče budování členské základny, tak všechny zájmové skupiny založené na principu členství, se pokoušejí o co nejvyšší počet členů, čímž chtějí dodat svým cílům na reprezentativnosti a požadavkům na legitimitě. Tímto zájmové organizace nahrazují „nedostatek“ vznikuvší 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 zájmových organizací dochází nejčastěji k uplatňování členských výhod. Své služby tak členům poskytují levněji, nebo samotné poskytnutí oně služby podmiňují členstvím. Nejčastěji se jedná o služby druhu poradenské, informativní, právní atd. Samozřejmě že poskytování služeb je oboustranně výhodné, jednotlivce 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 zájmových 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).

8 Vznik a vývoj zájmových skupin v České republice

Vznik a vývoj zájmových skupin v České republice se pně hlavně k době polistopadové. Kunc toto období popisuje následovně: „v rámci polistopadové transformace politického a ekonomického systému došlo k znovuoobnovení občanské společnosti a vzniku velkého množství organizací, které nyní více či méně úspěšně reprezentují zájmy svých členů či prosazují určitou koncepci veřejného zájmu. Vedle transformujících se nástupnických organizací (odborné, družstevní svazy, vynuceně apolitické zájmové spolky, ekologické organizace apod.) došlo k obnově činnosti „prvorepublikových“ organizací a dále ke vzniku velkého množství zcela nových organizací, zakládaných zejména jako občanská sdružení“ (Mansfeldová, Kroupa, 2008, s. 81). Podle údajů ministerstva vnitra vzniklo v období od 1.1. 1990 do 1.1. 1991 přesně 3921 nových občanských sdružení. Pro srovnání za minulý rok, tedy od 1.1. 2012 do 1.1. 2013 vzniklo 4378 sdružení. Abychom získali i představu kolik celkově je u nás aktivních občanských sdružení, podívejme se i na toto číslo. Je to 85631 aktivních občanských sdružení ke dni 8.3. 2013 [mvr, online].

Ohledně aktuálního vývoje občanské společnosti a rozličných skupin vlivu referuje profesorka Říchová v pěti bodech:

1. Počet aktivních nátlakových organizací v současné době v západoevropských politických systémech výrazně vzrůstá, jejich působnost se rozšiřuje a zasahuje velmi širokou škálu problémů a témat.
2. Stávající zájmové skupiny, a to především ty, které působí v nejdůležitějších sektorech ekonomiky, se na sklonku 20. Století výrazně politicky angažovaly a staly se pro vládní politiku prakticky nepostradatelnými.
3. V souvislosti s tímto trendem se prokazuje zvláště v posledních dvou desetiletích posilování vazby na státní instituce (tedy propojení zájmových a nátlakových skupin s vládou), naopak vazby směrem

k občanské společnosti, tedy k těm, jejichž zájmy tyto organizace zastupují a hájí, se výrazně oslabují.

4. Průvodním jevem popsaného procesu je vytváření formalizovaných kontaktů mezi státními institucemi a zájmovými skupinami. Současně se změny znatelně dotkly i postavení a vlivu nátlakových skupin.
5. Platí rovněž, že nově vznikající nátlakové (ale i zájmové) skupiny se začaly výrazně orientovat na politické strany a využívají jejich vlivu a postavení v politickém systému nejen k prosazení svých zájmů, ale i k ovlivňování politiky státu a mobilizaci občanské společnosti (Říchová, 2002, s. 118).

ZÁVĚR

V této bakalářské práci se za pomoci přehledové analýzy nejvýznamnějších publikací zabývajících se problematikou zájmových skupin dospělo k závěru, že i přes dlouhodobé reálné působení zájmových skupin ve společnosti, neexistuje jednoznačný konsensus při jejich popisování a že rozdílnost v pojmech zájmových skupin a skupin nátlakových vidí a užívá jen úzká skupina autorů, naprostá většina odborné obce tyto pojmy zaměňuje. Práce přesto shrnuje nejvýznačnější pohledy na problematiku a uvádí je v uceleném formátu jedné práce. Práce si kladla za cíl souvisle a srozumitelně vyložit základní koncepty spjaté s problematikou zájmových skupin, jako jsou sociální hnutí, lobbying, či politické strany a v potřebách práce bylo tohoto záměru dosaženo. Ukazuje většinu možných náhledů, co se týče různých funkcí, míry vlivu, typologií, cílů, vývoje a utváření, strategií a taktik zájmových skupin. Dále i podkládá jistou závislost typu skupiny na politických okolnostech, konkrétně ukazuje čtyři modely politiky skupin. Prezentována byla i oblíbenost různých metod zájmových skupin při dosahování svých zájmů. Rovněž je v práci dohledatelné jisté porovnání, zabývajících se faktickými hledisky přínosu a naopak negativními aspekty reálného působení zájmových 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: PhDr. František Znebežánek, Ph.D.

Počet znaků: 70 698

Počet příloh: 0

Počet titulů použité literatury: 20

Počet elektronických zdrojů: 2

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

Práce se zabývá tématem nátlakových, respektive zájmových skupin a 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: PhDr. František Znebežánek, Ph.D.

Number of signs: 70 698

Number of appendices: 0

Number of literary resources: 20

Number of electronic resources: 2

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 or more precisely the 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 zájmu^o 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.

ETZIONI, Amitai. *Morální dimenze ekonomiky*. 1.vyd. Praha: Victoria Publishing, 1995, 243 s. ISBN 80-858-6519-X.

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. *Politologický časopis*. 1999, roč. 6, č. 2. 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.

LABOUTKOVÁ, Šárka a Petr VYMĚTAL. *Lobbing v moderních demokraciích*. Vyd. 1. Editor Karel Müller. Praha: Grada, 2010, 256 s. ISBN 978-802-4731-650.

Ministerstvo vnitra. Seznam občanských sdružení. [online]. [cit. 2013-03-08]. Dostupné z: <<http://aplikace.mvcr.cz/seznam-obcanskych-sdruzeni/>>

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>>.

Proměny reprezentace zájmů po vstupu do Evropské unie. Vyd. 1. Editor Zdenka Mansfeldová, Aleš Kroupa. Praha: Sociologické nakladatelství, 2008, 274 s. Studie, sv. 50. ISBN 978-808-6429-885.

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*. 1.vyd. Praha: Portál, 2002, 207 s. ISBN 80-717-8628-4.

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.

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..... | 14 |
| Obrázek 2: Oblíbenost jednotlivých lobbistických aktivit zájmovými skupinami | 15 |
| Obrázek 3: Zájmové skupiny pro a proti..... | 21 |