



Polityka zagraniczna a kampanie prezydenckie w Stanach Zjednoczonych. Prezydentura George'a W. Busha

MACIEJ ROŻNIATA
UNIWERSYTET ŁÓDZKI

Abstrakt:

W pracy przedstawiono główne założenia polityki zagranicznej George'a W. Busha zaprezentowane w dwóch kampaniach prezydenckich, z 2000 i 2004 roku, opierając się na informacjach pochodzących z transkrypcji debat telewizyjnych. Na podstawie zgromadzonych materiałów autor zaprezentował również ewolucję znaczenia polityki zagranicznej jako czynnika wpływającego na wynik wyborów, a także zmiany preferencji Amerykanów, które przekładały się na ich poparcie dla poszczególnych kandydatów na prezydenta.

Najpierw wymieniono czynniki, które sprawiają, że polityka zagraniczna staje się wiodącą kwestią w trakcie kampanii prezydenckich. Opisano także jej specyfikę jako jednego z czynników, na podstawie którego dokonuje się ewaluacji kandydatów. Następnie przybliżono zjawisko polegające na tym, że kandydaci często składają obietnice, których nie są w stanie zrealizować i wytłumaczono, dlaczego tak się dzieje. Można zwrócić uwagę na wyraźną ciągłość polityki zagranicznej Stanach Zjednoczonych. Choć kandydaci w trakcie wyborów często proponują zmiany, to jednak tuż po nich jej trzon pozostaje niezmienny.

Autor zaprezentował ewolucję głównych założeń polityki zagranicznej Busha. Podstawę analizy stanowiły wypowiedzi prezydenta zaczerpnięte z debat zarówno z okresu pierwszej, jak i drugiej kampanii. Pozwoliło to na uchwycenie różnic pomiędzy centralnymi punktami planowanej przez niego aktywności na arenie międzynarodowej, a także zobrazowanie wyraźnego wzrostu znaczenia wątków związanych z polityką zagraniczną. Autor prześledził przebieg tej zmiany i odszukał jej determinanty. Oprócz odwołań do książek i artykułów naukowych, w publikacji nie zabrakło również wyników sondaży, które zdaniem autora, najlepiej oddawały charakter dokonujących się przemian.

Słowa kluczowe:

teoria własności problemu, jastrzębi przywódca, gołębi przywódca, budowanie ustrojów krajów, przedstawicielski model reprezentacji, miasto na wzgórzu.

Wybory prezydenckie w Stanach Zjednoczonych przyciągają uwagę milionów obserwatorów, a ponieważ kraj ten jest z głównych aktorów na arenie międzynarodowej, to na publiczność składają się nie tylko obywatele tego kraju, ale także mieszkańcy innych zakątków świata. Z wszystkich przedsięwzięć organizowanych w ramach kampanii zdecydowanie największą widownię mają debaty telewizyjne. Oferują one odbiorcom transmitowaną na żywo konfrontację kandydatów na prezydenta odbywającą się w obcym dla polityków i niedającym się w pełni kontrolować środowisku. W trakcie telewizyjnych dyskusji porusza się różne kwestie, które zostały wcześniej zaaprobowane przez sztaby wyborcze pretendentów. Przeważnie większość z nich dotyczy polityki wewnętrznej, a w szczególności ekonomii. Polityka zagraniczna stanowi natomiast wyłącznie poboczny wątek (Hess 1996: 14).

Celem niniejszej publikacji jest zaprezentowanie roli polityki zagranicznej w amerykańskich wyborach prezydenckich oraz ewolucji jej znaczenia w trakcie prezydentury George'a W. Busha. W pierwszej kolejności przeanalizuję jej rolę jako czynnika wyborczego oraz możliwe przyczyny wzrostu jej znaczenia w trakcie kampanii. Wyjaśnię również, dlaczego nowym prezydentem jest tak trudno zrealizować złożone na jej polu obietnice. Następnie przejdę do drugiej części i przybliżę sytuację z okresu prezydentury Busha, opierając się na głównych założeniach jego polityki zagranicznej zaprezentowanych w dwóch kampaniach prezydenckich z 2000 i 2004 roku. Podstawę analizy stanowią będą informacje zawarte w debatach telewizyjnych, czyli wydarzeniach wyborczych przyciągających największą publiczność w Stanach Zjednoczonych. Istnieje bowiem bardzo

duże prawdopodobieństwo, że to właśnie te dyskusje są podstawą wiedzy wielu wyborców na temat kandydatów oraz ich planów i najsilniej rzutują na podejmowane przez nich decyzje. Sprawdźmy również, jak na działania podejmowane przez Busha reagowała opinia publiczna.

Czynniki wpływające na wzrost znaczenia roli polityki zagranicznej w kampaniach prezydenckich

Przed wrześniem 2001 roku można było mówić o swojego rodzaju paradoksie w kontekście zaangażowania Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej. Choć globalna supremacja Amerykanów nie podlegała wątpliwości, to pozostawali oni raczej niezainteresowani kwestiami globalnymi. Jeszcze przed atakami terrorystycznymi z 11 września James M. Lindsay pisał, że w momencie, kiedy od Stanów Zjednoczonych oczekiwano zaangażowania na polu międzynarodowym, ich obywatele zdawali się stracić zainteresowanie problemami wykraczającymi poza granice ich kraju (2000). Badania wyraźnie pokazywały, że społeczeństwo amerykańskie nie posiadało zbyt dużej wiedzy o świecie i nie widziało potrzeby jej poszerzenia. Co gorsza, opinia publiczna prezentowała odmienną wizję prowadzenia polityki zagranicznej niż rząd. Najlepszym dowodem takiego stanu rzeczy były badania obrazujące wyraźną rozbieżność w kwestiach dotyczących poparcia dla *Traktatu o Całkowitym Zakazie Prób Jądrowych (Comprehensive Nuclear-Test-Ban Treaty)*, finansowania *Organizacji Narodów Zjednoczonych* oraz zaangażowania żołnierzy w Kosowie (Lindsay 2000).

Nie może zatem dziwić fakt, że wybory przebiegające w takich warunkach były

w większości zdominowane przez wątki dotyczące polityki wewnętrznej. Jednak w kilku przypadkach to polityka zagraniczna stanowiła główny motyw kampanii kandydatów na prezydenta (1968, 1980, 2004). Warto się zatem zastanowić, co może powodować wzrost jej znaczenia (Hess 1996: 14). Pierwszym, dość oczywistym powodem może być kryzys międzynarodowy, do którego dochodzi tuż przed wyborami. Z taką sytuacją musiał się zmierzyć Dwight Eisenhower, który w 1956 roku rywalizował z Adlaiem Stevensonem, bowiem tuż przed końcem kampanii Węgry zbuntowali się przeciwko dominacji Związku Radzieckiego a izraelskie, francuskie i brytyjskie wojska najechały Egipt. Właśnie takie wydarzenia mogące silnie oddziaływać na wynik wyborczego wyścigu nazwano *październikowymi niespodziankami (October surprises)*. Najbardziej obawiają się ich kandydaci, którzy nie należą do Partii Republikańskiej ani Demokratycznej. Doskonale zdają sobie sprawę z faktu, że kryzysy międzynarodowe odciągają od nich głosujących. W takich sytuacjach bowiem dokonują oni najczęściej wyboru pomiędzy jednym z dwóch kandydatów, który ma realną szansę na zwycięstwo w wyborach (tamże: 14). Siła tego czynnika może zostać spotęgowana poprzez oddziaływanie kolejnego, którym jest bezpośrednio zaangażowanie Amerykanów w konflikty międzynarodowe. Najlepszymi przykładami są: wojna w Wietnamie i reelekcja Richarda Nixona oraz wojna w Korei i porażka Harry'ego Trumana (Polsby, Wildavsky, Schier, Hopkins 2011: 82).

Trzecią przyczyną są niefortunne wypowiedzi kandydatów na prezydenta. Ogromne oburzenie wśród obserwatorów wywołały słowa prezydenta Geralda Forda z drugiej debaty telewizyjnej. Stwierdził on wtedy, że dominacja Związku Radzieckiego nad Wschodnią Europą nie istnieje i nigdy

jej nie będzie, dopóki to on jest prezydentem. Te słowa wywołały burzę w Stanach Zjednoczonych i najprawdopodobniej były jedną z głównych przyczyn jego porażki wyborczej (Mieczkowski 2005: 331). Innym przykładem jest wypowiedź Johna Kerry'ego z 2004 roku dotycząca przeznaczenia dodatkowych funduszy dla amerykańskich żołnierzy stacjonujących w Iraku. Stwierdził on wtedy, że, zanim zagłosował przeciw nim, najpierw zagłosował za przyznaniem wsparcia finansowego (Press and Guide. Presidential Debate: Eight Infamous Foreign Policy Gaffes).

Faktem jest, że Stany Zjednoczone to kraj multikulturowy, stanowiący konglomerat ludzi o najróżniejszych korzeniach, którzy zazwyczaj odczuwają silne przywiązanie do miejsca swojego pochodzenia. Właśnie dlatego relacje Stanów Zjednoczonych z niektórymi państwami są w trakcie wyborów szczególnie istotne. Dla kandydatów, którzy pragną odnieść zwycięstwo na Florydzie, czyli jednym ze stanów z największą liczbą głosów elektorских – 27, stosunki z Kubą będą kluczowe. Jest to bowiem region, w którym żyje największe skupisko ludzi o kubańskich korzeniach, którzy stanowią znaczącą grupę wyborców (Hess 1996: 15).

Piątą przyczyną są zainteresowanie kandydata polityką zagraniczną oraz doświadczenie, jakie zdobył na jej gruncie, do których odwołuje się on w trakcie kampanii. Takim przykładem jest George W. Bush, który zanim zdecydował się kandydować na urząd prezydenta najpierw był: wiceprezydentem, ambasadorem Stanów Zjednoczonych przy ONZ, szefem misji łącznikowej w Pekinie oraz dyrektorem CIA (Kennedy, Cohen, Bailey 2006). Innym przykładem może być Jimmy Carter, który interesował się kwestią praw człowieka tak bardzo, że chciał z niej uczynić centralny

punkt swojej strategii w zakresie polityki zagranicznej (Schmitz, Walker 2004).

Wzrost znaczenia polityki zagranicznej w trakcie wyborów może być również spowodowany wyraźnymi różnicami pomiędzy programami partyjnymi. Odmienne spojrzenie na kwestię zaangażowania międzynarodowego Stanów Zjednoczonych wielokrotnie prowadzi do wzmożonych dyskusji, a to z kolei zwiększa jej widoczność w trakcie kampanii. Kandydaci, zwracając uwagę na irracjonalność planów oponenta, intensyfikują występowanie określonych wątków. Wyjątkowo silnie podzieliła Republikanów i Demokratów kwestia wojny w Wietnamie, co było szczególnie widoczne w wyborach prezydenckich w 1968, 1972 i 1976 roku. Obie partie promowały wtedy bardzo odmienne wizje obrony kraju i jego zaangażowania na arenie międzynarodowej (McCormick 2010: 479).

W trakcie wyborów w 2000 roku polityka zagraniczna stanowiła jedynie wątek poboczny i nie odegrała dużej roli jako czynnik wyborczy. W wyniku ataków terrorystycznych z 11 września jej znaczenie diametralnie wzrosło, co można było zaobserwować w kampaniach z 2004 roku. Amerykanie, którzy znaleźli się w samym centrum kryzysu międzynarodowego, domagali się podjęcia odpowiednich kroków przez ich prezydenta. Ich zainteresowanie kwestiami międzynarodowymi potęgowało militarne zaangażowanie wojsk amerykańskich w Iraku. Można zatem przypuszczać, że informacje, które docierały do sztabów wyborczych z Bliskiego Wschodu, mogły mieć istotny wpływ na wynik wyborów w 2004 roku.

Ewaluacja kandydatów na prezydenta przy pomocy czynnika polityki zagranicznej

Zgodnie z *modelem reprezentacji przedstawicielskiej (delegate model of representation)* delegaci społeczeństwa powinni podejmować decyzje, sugerując się opiniami wyborców a nie swoim własnym zdaniem. Obywatele Stanów Zjednoczonych mają określoną wizję kształtu różnych inicjatyw politycznych i dlatego popierają kandydatów o najbardziej zbliżonych poglądach. Zależy im na tym, by liderzy społeczeństwa mieli podobne do ich własnego zdanie, a rząd brał pod uwagę ich opinię (Bernstein 1989 za Johnston, Eagles 2008: 180). Okazuje się jednak, że w przypadku polityki zagranicznej zasada ta nie znajduje zastosowania. Zgodnie z tym, co przedstawiła w swoim badaniu Shana Kushner Gadarian, gdy weźmiemy pod uwagę zaangażowanie państwa na arenie międzynarodowej, to obywatele Stanów Zjednoczonych preferują silnych i niezależnych przywódców. Ponadto obdarzają zaufaniem tych, którzy prezentują *jastrzębią* postawę w polityce zagranicznej, a niekoniecznie postępują zgodnie z wolą swoich wyborców (2010: 1046).

Warto w tym momencie wyjaśnić, co oznacza, że kandydat prezentuje *jastrzębie*, bądź *gołębie* podejście w polityce zagranicznej. *Jastrzęb* charakteryzuje się większą skłonnością do prowadzenia działań militarnych niż dyplomacji. *Gołąb* natomiast będzie dążył do rozwiązywania konfliktów międzynarodowych na polu negocjacji. Typologia ta jest wykorzystywana głównie w celu prowadzenia analiz, aczkolwiek dość ciężko jest jednoznacznie zaklasyfikować przywódcę na podstawie podejmowanych przez niego decyzji. Jeśli specjaliści chcą określić z jakim podejściem mają do

czynienia, to dokonują porównania między obraną przez daną osobę opcją a taką, która również była racjonalna i stanowiła dopuszczalne rozwiązanie konkretnej sytuacji. To na podstawie tej różnicy uzyskują odpowiedź z jakim przywódcą mają do czynienia (Bandyopadhyaya 2004: 161).

Polityka zagraniczna jako czynnik wyborczy ma różną wartość w procesie oceniania dwóch największych partii w Stanach Zjednoczonych, bowiem zdecydowanie silniej wpływa ona na ewaluację Republikanów niż Demokratów. Ten fenomen jest wyraźnie obserwowalny w kampaniach, które odbyły się pomiędzy 1980 a 2004 rokiem. W tym właśnie okresie opinia publiczna w Stanach Zjednoczonych zdecydowanie bardziej ceniła kandydatów o *jastrzębim* nastawieniu w polityce zagranicznej. Badanie pokazało, że preferowany typ przywództwa był silnie skorelowany z opiniami na temat dyplomacji oraz wydatków na obronę państwa. Należy również zaznaczyć, że czynnik polityki zagranicznej wpływa na zachowania wyborcze kandydata na prezydenta i co z tym się wiąże na jego kampanię (Gadarian 2010: 1048).

Wyborcy mają określone nastawienie do polityki zagranicznej, ale zgodnie z tym, o czym już wspominałem, jego znaczenie zmienia się w zależności od analizowanej partii zgodnie z teorią *własności problemu (issue ownership)* (Petrocik 1996 za Benoit 2007: 98). Ostatnie publikacje (Chittick, Billingsley oraz Travis 1995; Holsti 1996) udowadniają ponadto, że opinie wyborców na temat różnych kwestii związanych z polityką zagraniczną są nie tylko istotne, ale również stabilne i koherentne, dzięki czemu mogą zostać łatwo wyekstrahowane i usystematyzowane (Nel, van Wyk, Johnson 2004: 53).

Naukowcy twierdzą, że ważność wątków związanych z polityką zagraniczną

i wewnętrzną w procesie oceniania prezydenta jest taka sama. Opinia publiczna, choć czasem nie najlepiej poinformowana, ma określone nastawienie do konkretnych inicjatyw politycznych i dokonując selekcji kandydata, konfrontuje je ze stanowiskami zajmowanymi przez partie. Zgodnie z teorią *własności problemu* każdy z obozów politycznych posiada nad innym przewagę na różnych polach polityki. Ta relacja jest wynikiem bardzo długiego procesu, który opiera się na ewaluacji sprawujących urząd prezydentów oraz nastawienia elektoratu każdej z partii. Postępowanie się tą teorią pozwala zrozumieć, dlaczego ocena przyszłego prezydenta nie ogranicza się wyłącznie do stanowiska głosujących w zakresie polityki zagranicznej. Obywatele posiadają bowiem bardzo silne przekonanie, że jedna partia jest lepsza w realizacji pewnego rodzaju zadań politycznych niż druga. To przeświadczenie przekłada się natomiast na ich reprezentantów pretendujących do sprawowania urzędu prezydenta. Oczekuje się, że kandydaci mają być tak samo efektywni w realizacji pewnych dziedzin polityki, jak partie do których należą (Cwalina, Falkowski, Newman 2011: 61).

Nie może zatem dziwić, że w czasie kampanii kandydaci starają się odwoływać właśnie do tych kwestii, z którymi lepiej w opinii społeczeństwa radzą sobie ich partie. Taka strategia prowadzi do dużej dyferencjacji kandydatów oraz motywuje głosujących do odwoływania się do przekonań związanych z teorią *własności problemu* w celu dokonania oceny i wyboru przyszłego prezydenta. Opinia publiczna w Stanach Zjednoczonych wierzy, że Republikanie są bardziej efektywni w realizacji zadań związanych z polityką zagraniczną, podatkami oraz obroną państwa, a to z kolei sprawia, że będą oceniani przez pryzmat tych właśnie kwestii. Kiedy zatem dwie największe

partie dyskutują na temat bezpieczeństwa narodowego, wtedy nastawienie obywateli do polityki zagranicznej będzie ważniejsze dla ewaluacji Partii Republikańskiej (Petrocik 1996 za Benoit 2007: 98). Okazuje się jednak, że silniej niż czynnik *własności problemu* wpływają na wyborców wydarzenia międzynarodowe angażujące ich uwagę (Gadarian 2010: 1049).

Obywatele Stanów Zjednoczonych mogą dokonywać oceny partii opierając się na opinii jakie mają na ich temat, bądź konfrontując ich plany z własną wizji polityki zagranicznej. W interesującym badaniu zaprezentowano termometry poparcia kandydatów na prezydenta reprezentujących dwie największe partie amerykańskie. Diagramy obrazowały różnicę pomiędzy opinią głosujących na temat odmiennych sfer polityki oraz ich zdania na temat stanowiska zajmowanego przez partię, bądź też konkretnego kandydata. Ważne jest by pamiętać, że badanie uwzględniało jedynie opinię głosujących, a nie rzeczywiste stanowiska obozów politycznych, czy też ich reprezentantów. Jeśli Republikanie, albo Demokraci byli ocenieni negatywnie, to respondent odczytywał ich stanowisko jako bardziej *gołębie* niż ich własne. Kiedy jednak wydawali się bardziej *jastrzębi* niż oni sami, to ostateczna ocena była pozytywna (tamże: 1055).

Okazało się, że kandydaci Demokratów byli oceniani lepiej, kiedy respondenci postrzegali ich stanowiska jako bardziej *jastrzębie* niż ich własne. Kiedy natomiast wydawali się bardziej ukierunkowani na rozwiązywania dyplomatyczne niż odpowiadający na pytania, to otrzymywali opinie negatywne. Respondenci byli znacznie przychylniej nastawieni do kandydatów, których oceniali jako bardziej *jastrzębich* niż siebie samych albo kiedy uznawali ich stanowisko za podobne do

własnego. Jeśli natomiast pretendent był postrzegany jako zbyt *gołębi*, to nie znajdował uznania wśród badanych. Co mogą oznaczać te wyniki w kontekście wyboru prezydenta? Możemy przyjąć, że obywatele Stanów Zjednoczonych poszukiwali silnego i niezależnego kandydata, który będzie miał swoją własną wizję prowadzenia polityki zagranicznej. Fakt, że w stosunku do Demokratów popierali bardziej *jastrzębie* podejście mógł oznaczać, że chcieli wiedzieć, że jeśli zdecydują się na wybór kandydata z tej właśnie partii, to będzie on gotowy użyć wojska, by bronić ich kraju. Jeśli natomiast chodzi o reprezentantów partii Republikańskiej, to sytuacja wyglądała nieco inaczej. Ich oceniano pozytywnie, kiedy uznawano, że zajmowali stanowisko zbliżone do respondentów. Im silniej kandydat odchodził się w stronę któregoś z podejść, tym drastyczej spadało jego poparcie. Dokonując oceny polityki zagranicznej, wyborcy kładą silniejszy nacisk na propozycje Republikanów. Członkowie tej partii odczuwają tym samym większą presję, by spełnić swoje obietnice przedwyborcze w tej właśnie materii (tamże: 1055).

Przechodząc do wniosków, jeśli partia jest „właścicielem” danego problemu i skupi się na nim w trakcie kampanii, to niekoniecznie musi odnieść sukces. Kandydat republikanin nie wygra wyborów, jeśli jedynym co zrobi będzie uczynienie z polityki zagranicznej głównego wątku swojej kampanii wyborczej. Nie należy bowiem zapominać, że opinie respondentów są również bardzo istotne i wpływają na końcową ocenę partii politycznej, czy też polityka. Demokrat nie zostanie gorzej oceniony tylko z tego powodu, że polityka zagraniczna staje się kwestią wiodącą w debatach przedwyborczych. Zaprezentowane wyniki badań powinny być dla niego wskazówką, by unikał przyjmowania postawy

nacechowanej zbytnią ugodowością w relacjach z innymi państwami i zdywersyfikował swoje stanowisko.

Obietnice wyborcze a ich realizacja

W trakcie wyborów prezydenckich kandydaci często składają różne obietnice, z których później nie są w stanie się wywiązać. Tak samo jest w przypadku Stanów Zjednoczonych, a Kurt M. Campbell i James B. Steinberg wymienili możliwe przyczyny tego zjawiska (2008: 44).

W trakcie wyborów kandydaci intencjonalnie wytwarzają bądź zaostrzają rozbieżności w zajmowanych względem siebie stanowiskach. Jedne wypływają z różnicy przekonań bądź też z faktu odmiennej interpretacji aktualnych wydarzeń. Inne są wynikiem reakcji emocjonalnych albo też rezultatem pragmatycznych kalkulacji. Zazwyczaj jeśli jeden z pretendentów konkuruje ze sprawującym urząd prezydentem i dodatkowo przynależy do innej partii niż on, to krytykuje praktycznie wszystkie dokonania obecnego rządu oraz ostrzega wyborców o ryzyku, jakie niosą kolejne lata jego funkcjonowania. On sam oferuje w zamian atrakcyjne, ale i trudne do realizacji alternatywy. Niemniej jednak zdarzały się również i takie sytuacje, kiedy opisana strategia była stosowana wobec członka tej samej partii. Nowi kandydaci należący do tej samej partii co prezydent dystansowali się od podejmowanych przez niego decyzji. Działo się tak szczególnie wtedy, kiedy jego poparcie było bardzo niskie. Bardzo dobrym przykładem tej strategii jest postępowanie wiceprezydenta Georga H. W. Busha, który starał się odciąć się od afery *Iran-Contras*. W trakcie kampanii prezydenckiej zaprzeczył swojemu udziałowi we wszelkich działaniach związanych z aferą i skoncentrował się na dowodzeniu szkodliwości i iluzoryczności polityki proponowanej przez jego

kontrkandydata. Na pewno była to zdecydowanie lepsza decyzja niż ta, którą podjął Ford tuż po zaprzysiężeniu. Ułaskawiając Nixona i chroniąc go tym samym przed konsekwencjami afery Watergate, poniósł bowiem konsekwencje w postaci wyraźnego spadku poparcia (tamże: 45).

W trakcie wyborów prezydenckich wyjątkowo obiecujące wydają się wyborcom tzw. *silver-bullet solutions*. Są to propozycje umożliwiające natychmiastowe rozwiązanie problemów, szczególnie istotne dla społeczeństwa. Przeciwnik nie ma możliwości podważenia ich efektywności, bowiem by tego dokonać należy najpierw wprowadzić je w życie. Nowy kandydat ma możliwość oskarżania osób sprawujących urząd o niezdecydowanie i brak pomysłów. Kiedy jednak sam zostaje prezydentem, to bardzo szybko musi skorygować swoje plany, a jego stanowisko niewiele odbiega od tego, które wcześniej krytykował. Warto przywołać w tym momencie przykład Billa Clintona, który choć ostro atakował swojego poprzednika za brak reakcji wobec wyraźnych nadużyć praw człowieka w Chinach, sam również nie zdecydował się podjąć żadnych działań (Schulzinger 1996: 6). Richardowi Nixonowi także nie udało się spełnić swoich obietnic wyborczych i zakończyć wojnę w Wietnamie. Choć, jak przyznał Henry Kissinger, był on szczerze zdeterminowany, by wywiązać się ze swojej obietnicy, to jednak nie pozwoliły mu na to czynniki zewnętrzne (Campbell, Steinberg 2008: 45).

Drugą ważną przyczyną jest fakt, że nie wszyscy kandydaci mają dostęp do istotnych informacji, a to powoduje, że niektóre propozycje wyborcze są z różnych powodów niewykonalne. Tylko osoba, która sprawuje urząd zna wszystkie detale dotyczące aktualnej sytuacji państwa i nawet najlepsi doradcy nie są w stanie

przygotować odpowiedniego planu jeśli pozostają niedoinformowani. W trakcie kampanii w 1960 roku John F. Kennedy twierdził, że Związek Radziecki wyprzedził Stany Zjednoczone w produkcji rakiet nuklearnych, co nie było prawdą. Oczywiście nie można być całkowicie pewnym, że nie była to zagrywka taktyczna, ale specjaliści przypuszczali, że jego przekonanie wywodziło się z błędnej interpretacji faktów wnikającej z braku informacji (Craig, Logevall: 191).

Choć kandydaci otrzymują specjalne raporty (*intelligence briefings*), to nie są one wystarczającym źródłem informacji, ponieważ nie zawierają szczegółów dotyczących inicjatyw politycznych. Jednak różnica w zakresie dostępu do danych, która powstaje pomiędzy osobą sprawującą urząd a nowym kandydatem, jest w pewnym stopniu zrozumiała. Dzielenie się bądź ujawnianie wszelkich detali dotyczących stanu bezpieczeństwa narodowego może okazać się wysoce szkodliwe dla tajnych i delikatnych rządowych przedsięwzięć. Istniały jednakże i takie sytuacje, kiedy nowy kandydat nie chciał otrzymać takiego raportu. Taką decyzję podjął Ronald Reagan, który ostro krytykował Jimmiego Cartera w trakcie kampanii wyborczej w 1980 roku (Campbell, Steinberg 2008: 46). Niektórzy kandydaci nie byli przekonani co do wartości takich spotkań, także z powodu obawy przed manipulacją i ośmieszeniem. Taką osobą był Lyndon B. Johnson, którzy podejrzewał, że CIA było zamieszane w zabójstwo Kennedy'ego (Paseman 2004: 252).

Trzecią przyczyną jest poszukiwanie przez kandydata poparcia wśród różnych grup interesu oraz trudność wywiązania się z zawartych z nimi umów w przypadku zwycięstwa. Obietnice złożone mniejszościom np. seksualnym raczej nie przyciągają

uwagi całego społeczeństwa i nie są silnie komentowane w trakcie kampanii, bowiem jedynie bardziej zdeterminowani wyborcy zapoznają się z programami wyborczymi i są świadomi większości zobowiązań rywalizujących ze sobą obozów. Jednakże ta sytuacja zmienia się tuż po wyborach. Grupy interesu, które wcześniej wspierały nowego prezydenta, nagle zaczynają domagać się realizacji złożonych im obietnic wyborczych. Naciski sprawiają, że ich żądania stają się widoczne dla opinii publicznej. Z taką presją miał do czynienia prezydent Clinton w 1994 roku, kiedy namawiano go do zniesienia embarga nałożonego na Wietnam oraz odnowienia statusu Chin jako jednego z głównych partnerów handlowych. Należy pamiętać, że w trakcie kampanii nawoływał on do zaostrzenia polityki względem *Państwa Środka*, argumentując, że nie respektuje ono praw człowieka (McKeever, Davies: 340).

Rola grup interesu jest szczególnie istotna w początkowej fazie wyborów, bowiem ich poparcie i determinacja mogą się okazać kluczowe dla rywalizacji o nominację partyjną. Obecnie są one jednak bardzo ostrożne oferując swoje poparcie. Zanim zdecydują się wspierać któregoś z kandydatów, najpierw za pomocą specjalnie przygotowanych kwestionariuszy sprawdzają, który z nich jest w stanie zaoferować najlepsze warunki i dostosować się do ich potrzeb. Chociaż od momentu zakończenia wyborów wstępnych (*primaries*), wpływ tych grup systematycznie maleje to zobowiązania, których podjął się prezydent mogą okazać się dla niego ogromnym ciężarem (Democracy In Action. P2012 Race for the White House).

Czwartym czynnikiem są działania podejmowane przez niezwiązanych z obecnym rządem kandydatów, mające na celu wykreowanie ich wizerunku jako silnych

oraz charyzmatycznych przywódców. Próbuje oni skorzystać z faktu, że prezydent jest ograniczony wieloma umowami oraz zobowiązaniami i proponują bardzo atrakcyjne rozwiązania, które jednak nie uwzględniają tych przeszkód. Starają się również udowodnić swoją wartość i zaprezentować jako kandydatów idealnych. Takie działania wynikają z faktu, że w większości przypadków nie mieli oni międzynarodowego doświadczenia, co można było zaobserwować w przypadku większości kampanii po II wojnie światowej. W trakcie wyborów w 1980 roku Reagan zajął zdecydowane stanowisko wobec Związku Radzieckiego i zapowiedział wzrost wydatków na cele militarne (Schulzinger 1996: 6).

Nie wolno zapominać, że wybory są również walką norm i wartości, na których bazują plany kandydatów. Amerykańskie społeczeństwo oczekuje, że politycy będą kierować państwem, jednocześnie akcentując jego wyjątkowość jako *miasta na wzgórzu* (*city upon the hill*). Właśnie taką podstawę miała krytyka skierowana pod adresem George'a W. Busha dotycząca zbyt pobłażliwej polityki wobec Chin oraz niewystarczającego zaangażowania w procesie demokratyzacji Ukrainy. Pewne obietnice wyborcze jest jednak bardzo trudno zrealizować, a jeśli się to nie powiedzie, to niedopełniający ich prezydent znacznie straci na swojej wiarygodności (Campbell, Steinberg 2008: 50).

Niezwiązani z obecnym rządem kandydaci starają się czerpać przewagę z faktu, że nie są uwikłani w politykę na międzynarodowym poziomie. Jest to argument szczególnie atrakcyjny dla społeczeństwa niezadowolonego z aktualnej sytuacji. Wiele zależy jednak od realiów w jakich odbywają się wybory, bowiem również często preferowano polityka, który nie tylko zaistniał na arenie międzynarodowej,

ale również bardzo dobrze się na niej zaprezentował.

Często w obietnicach wyborczych kandydatów na prezydenta pojawiał się pomysł redukcji zbyt rozbudowanej biurokracji państwowej. Takie obietnice przyciągają wyborców, ale w rzeczywistości nie są one aż tak korzystne, jakby się mogło wydawać. Redukcja zatrudnienia w Białym Domu nie pozwoli zaoszczędzić rządowi wielu pieniędzy. Z tego powodu kandydaci, którzy proponowali takie działania, po przejściu władzy bardzo szybko się z nich wycofywali. Wtedy albo odkładali je w czasie, albo starali się manipulować księgami rachunkowymi w celu zatuszowania dodatkowych wydatków. Zdarzały się również propozycje zmniejszenia liczby specjalistów zatrudnionych w ramach polityki zagranicznej, ograniczenia wpływu Białego Domu, bądź zwiększenia roli Gabinetu. Jednak jak pokazują badania społeczeństwo przestało traktować takie obietnice poważnie, ponieważ przywykło do tego, że nowy prezydent szybko się o nich zapomina. Wyjątek stanowił Eisenhower, który próbował przekazać poszczególnym stanom część kompetencji rządu (McNeese 2001: 79).

Siódmą przyczyną wpływającą na fakt, że kandydaci nie wywiązują się ze swoich obietnic, jest skłonność mediów do szukania kontrowersji. Prosząc o udzielanie komentarzy i zajmowanie stanowisk na gorąco, dziennikarze często stawiają swoich rozmówców w trudnej sytuacji. Najbardziej jaskrawym przykładem pojawiającym się w kontekście polityki zagranicznej są pytania dotyczące użycia siły militarnej (Steinberg, Campbell 2008: 51). Właśnie tak powstałe spekulacje były podłożem dla problemów, z którymi musiał się zmagać Bill Clinton, kiedy został prezydentem. Najpierw w obecności mediów krytykował on stanowisko swojego poprzednika

w kwestii haitańskich uchodźców, a następnie sam nie zdecydował się na zmianę polityki repatriacji (Farmer 2003: 402).

Duży wpływ na obietnice wyborcze mają także tzw. *think tanks*, czyli organizacje pozarządowe zajmujące się badaniami i rzecznictwem (Wiarda 2010: 29). Kandydaci coraz częściej decydują się korzystać z ich zasobów, w celu formułowania nowych pomysłów, które przyciągną uwagę mediów. Pomagają im one wyróżnić się na scenie politycznej i doprecyzować stanowiska. Takie organizacje są otwarte na współpracę, bowiem daje im ona możliwość promowania własnych pomysłów. Współdziałanie ma swoje dobre i złe strony, aczkolwiek należy podkreślić, że w jego wyniku mogą wyklarować się ważne punkty przyszłych inicjatyw politycznych (Steinberg, Campbell 2008: 52).

Wszystkie wymienione przeze mnie czynniki są bardzo istotne i mogą przyczynić się do niewypełnienia złożonych w okresie kampanii obietnic. Należy pamiętać, że kiedy wyścig prezydencki jest już rozstrzygnięty, kandydat, który zwyciężył musi zmierzyć się z nieznaną mu do tej pory rzeczywistością. Nagle okazuje się, że nie jest w stanie zrealizować wszystkich swoich planów, ponieważ musi wziąć pod uwagę różne warunki i wzajemnie wykluczające się interesy. Dodatkowo jest zmuszony wykazać się umiejętnością szybkiego dostosowywania się do nieustannie zmieniających się realiów. Sytuacja na arenie międzynarodowej zmienia się bowiem bardzo szybko, a prezydent nie może bezrefleksyjnie realizować zaprezentowanego w trakcie kampanii planu. Przed takim właśnie wyzwaniem stanął Bush w wyniku wydarzeń z 11 września 2001 roku. Zmianie uległy bowiem wszelkie determinanty wyznaczające priorytety jego koncepcji polityki zagranicznej.

Główne założenia polityki zagranicznej Busha oraz jej znaczenie w 2000 roku

Kiedy w 2000 roku George W. Bush startował w wyborach na urząd prezydenta nie posiadał dużego doświadczenia z zakresu polityki zagranicznej. W jednym z wywiadów udowodnił nawet, że niewiele wie, ponieważ kiedy prowadzący poprosił go, by wymienił imiona i nazwiska przywódców Indii, Pakistanu, Tajwanu i Czeczenii, był on w stanie podać jedynie nazwisko prezydenta Tajwanu (Daalder, Lindsay 2003: 17). Po kolejnych niefortunnych wystąpieniach przyznał, że faktycznie ma wiele do nadrobienia dziedzinie spraw zagranicznych i dlatego postanowił otoczyć się ekspertami. Do najważniejszych członków jego zespołu należeli Condoleezza Rice i Paul Wolfowitz (należący do specjalnej grupy *Vulcans* utworzonej przez Busha), Dick Cheney oraz Colin Powell. Warto zwrócić uwagę na fakt, że prawie wszyscy byli kluczowymi postaciami rządu jego ojca i dali się poznać jako politycy, którzy nie boją się zaangażowania międzynarodowego oraz wspierają ideę wolnego handlu. W trakcie wyborów Bush starał się przekonać wyborców, że prezydent powinien być przede wszystkim dyrektorem generalnym (*Chief Executive Officer*), który przewodzi i konsultuje swoje decyzje z grupą doświadczonych ekspertów. To właśnie doradcy, a nie on sam, mieli być odpowiedzialni za ustalenie głównych punktów planu zaangażowania Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej. Z taką wizją roli prezydenta nie zgadzali się przeciwnicy Busha, którzy argumentowali, iż stanie się on wyłącznie marionetką (tamże: 22).

W jednym z badań przeprowadzonych przez Gallup poll 25 i 26 czerwca 2000 roku zaprezentowano poparcie dla kandydatów

na prezydenta uwzględniające różne kwestie związane z polityką prowadzoną przez państwo. Diagram prezentował ważność danej sfery i przewidywania dotyczące tego, który z kandydatów będzie w stanie sobie lepiej z nią poradzić. Na jego podstawie można było stwierdzić, że Amerykanie interesowali się głównie sprawami wewnętrznymi tj. edukacją, ochroną zdrowia, albo opieką społeczną. W zaprezentowanym zestawieniu wyłącznie polityka obronna państwa zajmowała dość wysokie miejsce, natomiast kwestie związane ze sprawami zagranicznymi, czy handlem międzynarodowym wypadły zdecydowanie gorzej. Ponadto społeczeństwo amerykańskie wierzyło, że Bush lepiej niż jego przeciwnik, Al Gore, poradzi sobie z ekonomią, podatkami, utrzymaniem nadwyżki budżetu, kwestią broni oraz handlu zagranicznego. W przypadku bezpieczeństwa narodowego i spraw zagranicznych okazał się bezkonkurencyjny (Gallup poll, Bush versus Gore: Issues and Characteristics).

W trakcie telewizyjnych debat prezydenckich z 2000 roku nie dyskutowano wiele o polityce zagranicznej. Jedynie podczas drugiego starcia mniej więcej połowa wątków dotyczyła tej tematyki. W przypadku pierwszej i trzeciej dyskusji jedynie incydentalnie nawiązywano do problemu zaangażowania międzynarodowego Stanów Zjednoczonych. Ci, którzy zdecydowali się śledzić debaty prezydenckie mogli odnieść wrażenie, że Bush nie miał zbyt rozbudowanej strategii działania w zakresie polityki zagranicznej. Plan zaangażowania Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej opierał się na dwóch podstawowych filarach. Pierwszym było przeprowadzenie zmian w wojsku i chodziło przede wszystkim o zwiększenie wysokości żołdu i zatrudnienia oraz redukcję zaangażowania żołnierzy w niektórych

regionach. Bush wielokrotnie podkreślał, że nie chce być światowym policjantem, a jego celem jest zaprowadzenie pokoju na świecie poprzez wysokie morale i dobrze wyekwipowaną armię. Drugim elementem było uruchomienie systemu obrony antybalistycznej w celu zwiększenia możliwości obronnych Amerykanów i ich sojuszników. Bush wierzył, że taka strategia będzie bardzo korzystna dla wszystkich zaangażowanych krajów i zapewni idealną ochronę w obliczu agresji militarnej (Commission on Presidential Debates, 2000 Transcripts).

Interwencje w Somalii i na Haiti były jego zdaniem błędem i nie przyniosły nic dobrego Stanom Zjednoczonym. W obu przypadkach chodziło o próbę *budowania ustrojów innych krajów (nation-building)*, co w jego opinii nie powinno być celem interwencji militarnej. O użyciu siły, która byłaby odpowiednio dostosowana do celów misji, miał w trakcie jego prezydentury decydować szeroko rozumiany interes Stanów Zjednoczonych. Żołnierze mogli (choć jego zdaniem powinno się ograniczać takie sytuacje do minimum) wkroczyć na teren innego państwa, by zaprowadzić pokój, ale generalnie powinni raczej wygrywać wojny i „ewentualnie” im zapobiegać. W kwestii Iraku zamierzał on kontynuować schemat działania wprowadzony przez rząd Clintona, czyli wspierać opozycję oraz modyfikować i wzmacniać system sankcji ekonomicznych. Dało się także zauważyć negatywne nastawienie do współpracy z Chinami i Rosją (tamże).

W swoim przemówieniu inauguracyjnym z 20 stycznia 2001 roku Bush skupił się przede wszystkim na kwestiach wewnętrznych i opisie charakteru społeczeństwa amerykańskiego. Tematem związanym z polityką zagraniczną poświęcił jedynie kilka zdań. Obiecał, że jako prezydent pozostanie aktywną postacią na

arenie międzynarodowej i będzie bronił innych, by wspierać takie wartości jak demokracja i wolność. Wskazał także potrzebę stworzenia odpowiedniej obrony w obliczu zagrożenia bronią masowego rażenia (Public Papers of Presidents, 2001, George W. Bush, Inaugural Address).

Do września 2001 roku Bush zrezygnował z wielu inicjatyw swojego poprzednika i udowodnił, że jest zwolennikiem unilateralnego podejścia w polityce zagranicznej. Nie wahał się odmówić udziału Stanów Zjednoczonych w kilku inicjatywach międzynarodowych np. członkostwa w Międzynarodowym Trybunale Karnym (*International Criminal Court*). Wysłał zatem bardzo przejrzysty sygnał do międzynarodowej społeczności. Chciał by Stany Zjednoczone były liderem, za którym podążyłyby inne państwa. Obrany przez prezydenta kurs nie miał być jednak podatny na ich opinie.

Reorientacja założeń polityki zagranicznej

Ataki terrorystyczne z 11 września 2001 roku wstrząsnęły amerykańskim społeczeństwem oraz uczyniły kurs polityki zagranicznej obrany przez G. W. Busha nieaktualnym. Niespodziewanie pojawił się nowy wróg, który sprawił, że poczucie bezpieczeństwa i wyjątkowości mieszkańców Stanów Zjednoczonych zostało mocno nadszarpnięte. Główne determinanty międzynarodowego zaangażowania wymagały szybkiej redefinicji, a prezydent, który dał się poznać jako realista musiał porzucić swoją dawną retorykę i zacząć wykorzystywać bardziej idealistyczne pojęcia (Renshon 2009: 272).

Zmianę, do jakiej doszło w świadomości społeczeństwa amerykańskiego, bardzo dobrze obrazuje badanie Gallup

poll przeprowadzone dzień po zamachach (Gallup poll, *Americans See Terrorist Attacks as "Act of War"*). Osiemdziesiąt siedem procent respondentów powiedziało, że atak terrorystyczny z 11 września to największa tragedia w jakiej kiedykolwiek brali udział. Osiemdziesiąt sześć procent wierzyło, że jest to akt wojny, ale tylko 55% widziało w nim początek dłuższej kampanii terrorystycznej. Jak duża była skala przeżycia najlepiej prezentuje kolejna odpowiedź, bowiem aż 45% uczestników badania przyznało, że od tej pory społeczeństwo amerykańskie będzie funkcjonowało inaczej. Pięćdziesiąt osiem procent respondentów obawiało się, że ich krewni mogą ucierpieć w kolejnym ataku terrorystycznym, a trzydzieści sześć procent stwierdziło nawet, że zmieni swój styl życia, by nie zostać ofiarą kolejnego aktu agresji. Wyniki obrazowały zmniejszenie poczucia bezpieczeństwa w kraju, które mogło skutkować zmianami w stylu życia dorosłych Amerykanów.

To samo badanie pokazało również, jak bardzo ufano Bushowi i jak silne było przekonanie, że będzie wiedział, co robić (45% respondentów odpowiedziało, że jest bardzo pewnych a 33% że jest raczej przekonanych, że będzie potrafił umiejętnie zareagować). Duża grupa respondentów wierzyła również, że schwyta osoby zaangażowane w wydarzenia z 11 września (52% powiedziało, że jest to bardzo prawdopodobne, a 36%, iż raczej prawdopodobne). Jeśli chodziło o odpowiedź militarną, to uczestnicy badania chcieli, by prezydent poczekał, aż okaże się, kto był zaangażowany w zamachy, a następnie zarządził naloty (71%). Doskonale widzimy, że choć ludzie byli zszokowani, a ich poczucie bezpieczeństwa zostało mocno nadszarpnięte, to jednak wierzyli, że Bush będzie wiedział co robić i podejmie wszelkie możliwe kroki by

odszukać i ukarać osoby odpowiedzialne za wydarzenia z 11 września.

Wyglądało zatem na to, że mówiąc: *albo jesteście z nami, albo przeciwko nam*, Bush wyrażał opinię całego społeczeństwa. Jego reakcja wydawała się być dokładnie taka, jakiej oczekiwali od niego wyborcy. Okazało się także, że Amerykanie zaczęli się bardziej interesować tym, co dzieje się w innych zakątkach świata. Ilość osób, które bardzo uważnie, lub raczej uważnie śledziła wiadomości wzrosła bowiem o 11 punktów procentowych (tamże).

W orędziu Busha z 29 stycznia 2002 roku znalazły się główne punkty nowej polityki zagranicznej Stanów Zjednoczonych. Gallup poll zaprezentował nastawienie amerykańskiego społeczeństwa do wprowadzonych zmian (*Analysis: Public Support for Bush's 2002 Foreign Policy Agenda*). Opinia publiczna generalnie popierała, bądź przynajmniej akceptowała zaprezentowaną przez niego wizję, czyli wojnę z terroryzmem oraz obronę przed agresją ze strony innych państw, a w szczególności tych z regionu Bliskiego Wschodu. Najmniej zwolenników uzyskał program obrony przeciwrakietowej, który pozostał priorytetem w polityce zagranicznej Busha. Niepokojącym zjawiskiem był fakt, iż respondenci nie byli już tak optymistycznie nastawieni do kwestii handlu międzynarodowego, co mogło wskazywać na rozbudzenie postaw izolacjonistycznych. Jednak choć Bush był generalnie popierany w zakresie polityki zagranicznej, to w przypadku polityki wewnętrznej nie miał już tylu zwolenników.

Główne założenia polityki zagranicznej Busha oraz jej znaczenie w 2004 roku

Ponad rok później Bush zdecydował się zaangażować militarnie w Iraku, a nawet wbrew temu co deklarował w trakcie kampanii w 2000 roku, okupować go. Nie może zatem dziwić, że takie tematy jak bezpieczeństwo narodowe, terroryzm, obecna sytuacja i przyszłość Iraku zdominowały debaty prezydenckie w 2004, tym bardziej, że wojska amerykańskie nadal pozostawały na jego terytorium. Bush i jego przeciwnik John Kerry z niecierpliwością oczekiwali wiadomości z Bliskiego Wschodu, szukając argumentów, które mogłyby zapewnić im sukces wyborczy.

Badanie przeprowadzone przez Gallup poll w dniach 19–21 czerwca 2004 pokazywało, że prawdopodobnie Bush lepiej niż jego przeciwnik poradzi sobie z problemami międzynarodowymi, a szczególnie tymi dotyczącymi terroryzmu i Iraku (*Domestic Issues Continue to Favor Kerry, International, Bush*). Sondaż z końca 2003 roku prezentował ważność różnych kwestii związanych z polityką państwa w opinii respondentów. Pierwsze miejsce zajęły w nim *ex aequo* ekonomia i terroryzm, drugie – rynek pracy, trzecie – Irak, a dalej znalazły się kolejno: edukacja, ochrona zdrowia, podatki, pomoc medyczna i sprawy zagraniczne (Gallup poll, *Economy, Terrorism Top Issues in 2004 Election Vote*). Możemy zatem zaobserwować wyraźny wzrost znaczenia problemów związanych z zaangażowaniem międzynarodowym, gdyż w trakcie wyborów w 2000 roku polityka zagraniczna zajmowała dopiero 13 miejsce i otrzymała tylko 4% wszystkich głosów.

Na polu terroryzmu i Iraku Bush wygrywał zdecydowanie, a jego przewaga wciąż się powiększała. Najmniejszą

różnicę między kandydatami w kwestii sytuacji w Iraku można było zaobserwować w czerwcu, kiedy wynosiła wyłącznie jeden punkt procentowy. Choć w następnym miesiącu różnica się zwiększyła się do 5 punktów, to nadal nie była znacząca. W przypadku terroryzmu prezydent osiągnął największą przewagę w lipcu, kiedy wynosiła 18 punktów. Amerykanów zapytano także, czy ich zdaniem kandydaci mają plany dotyczące rozwiązania sytuacji w Iraku. Większość z nich odpowiedziała, że ani Bush 54%, ani jego przeciwnik 56% nie dysponują żadnymi rozwiązaniami. Bush otrzymał 45% odpowiedzi przeciwnych, czyli o dwanaście punktów procentowych więcej niż jego rywal. Widać wyraźnie, że opinia publiczna była bardziej zdecydowana w przypadku Busha (tylko 1 % nie odpowiedziało na to pytanie), co mogło wynikać z faktu, iż był prezydentem i Amerykanie przypuszczali jak będzie postępował w przyszłości (Gallup poll, Domestic Issues Continue to Favor Kerry; International, Bush).

Respondenci uznawali Busha za bardziej zdecydowanego i silnego przywódcę niż Kerry'ego. Częściej wskazywano również, że jest w stanie rządzić efektywnie oraz nie zmienia zdania z powodów politycznych. Oba wybory są bardzo istotne. Kiedy bowiem polityka zagraniczna staje się dla Amerykanów tematem priorytetowym i jej temat dominuje w dyskusjach, to zazwyczaj wygrywają przywódcy zdecydowani, niezależni oraz zdolni do podejmowania własnych decyzji, które niekoniecznie znajdują swoje odbicie w opinii wyborców. Jeśli chodzi natomiast o stałość opinii i poglądów, to taki wynik może oznaczać, że Bushowi udało się napiętnować oponenta jako *flip-floppera*, czyli osobę, która zmienia zdanie w istotnych kwestiach politycznych (Hornby 2010: 592). Sam Kerry bardzo

mu w tym pomógł, obwieszczając tuż przed wyborami, że amerykańska interwencja w Iraku była błędem. Nie byłoby w tym nic szczególnego, gdyby wcześniej jej nie popierał.

Kiedy konkurujące ze sobą obozy miały ustalić temat każdej z debat telewizyjnych, doszło między nimi do sporu. Kerry'emu zależało na tym, by pierwsza z nich była poświęcona sprawom wewnętrznym. Bush natomiast chciał najpierw dyskutować o sprawach związanych z polityką zagraniczną. Jego doradcy wierzyli bowiem, że jest ona mocną stroną prezydenta, a on sam posiada takie argumenty, które pozwolą mu zdobyć zdecydowaną przewagę już w pierwszym starciu. Zwróćmy uwagę na ogromny kontrast jaki powstał w porównaniu do pierwszej kampanii, kiedy przeciwnicy Busha krytykowali go za brak wiedzy i doświadczenia na polu polityki zagranicznej (Simon 2004: 19).

Ostatecznie to pierwsza debata telewizyjna z 2004 roku została w całości przeznaczona na dyskusję o polityce zagranicznej. W przypadku drugiej wątkom dotyczącym zaangażowania międzynarodowego poświęcono prawie połowę rozmowy. Natomiast w trakcie ostatniej z nich takie kwestie raczej nie były poruszane.

W trakcie drugiej debaty Bush podkreślił, iż wierzył, że dyplomacja rozwiąże problem w Iraku. Jednak Saddam Hussein, jego ówczesny dyktator, nie dostosował się do dyrektyw wydanych przez Radę Bezpieczeństwa ONZ (*Resolution 1441*), które były dla niego ostatnią szansą pokojowego rozwiązania problemu. Dlatego, jak argumentował prezydent, podjął niełatwą decyzję o zastosowaniu akcji prewencyjnej, której miał nadzieję uniknąć. Zaznaczył jednak, iż uważa, że jest ona najlepszym sposobem obrony kraju. W trakcie debaty można było odnieść wrażenie, że Bush

był przekonany o poprawności podjętych przez siebie decyzji. Nawet komentarze Kerry'ego, które dotyczyły braku obecności broni nuklearnej, nie były w stanie wyprzewodzić go z równowagi. Prezydent zarzucał swojemu przeciwnikowi brak konsekwencji w podejmowanych przez niego decyzjach, bowiem najpierw popierał on zbrojną interwencję w Iraku, ale już w trakcie debat wyrażał zdanie przeciwne. Zwracał uwagę na fakt, że nie można osiągnąć zwycięstwa, mówiąc, że Stany Zjednoczone prowadzą *złą wojnę, w złym czasie i miejscu*. Nie planował wycofania żołnierzy amerykańskich z Iraku, dopóki nie zrealizują oni celu swojej misji, którym było wytrenowanie irańskich żołnierzy oraz przygotowanie ich rządu do przeprowadzenia demokratycznych wyborów (Commission on Presidential Debates, 2004 Transcripts).

Bush postrzegał ataki terrorystyczne jako zagrożenie, które wymaga odpowiedzi militarnej ze strony Stanów Zjednoczonych. Wielokrotnie podkreślał wyjątkowość swojego kraju, który ma misję rozprzestrzeniania wolności i wyrażał nadzieję, że inne rządy dołączą do niego w walce przeciwko terroryzmowi. Chciał pokazać, że jest otwarty na współpracę, ale jednocześnie zawsze na pierwszym miejscu będzie stawiał bezpieczeństwo Stanów Zjednoczonych. Jego zdaniem terroryści chcieli odizolować Amerykanów na arenie międzynarodowej, tak samo jak czynili to z innymi państwami. Na krytykę Kerry'ego, który twierdził, że Hussein odwrócił jego uwagę od Al-Kaidy, odparł, że próbował schwytać jej przywódcę – Osamę bin Ladeną, aczkolwiek wojna nie dotyczy wyłącznie jego. Prezydent wielokrotnie podkreślał konieczność zaangażowania innych krajów w rozmowy sześciostronne z Koreą Północną. Najsilniej naciskał na współpracę z Chinami, twierdząc, że ich poparcie jest

dla niego niezbędne (tamże). Była to duża zmiana w porównaniu do 2000 roku, kiedy do pomysłu bliższych relacji z tym państwem oraz Rosją był nastawiony negatywnie.

W trakcie debat telewizyjnych prezydent potwierdził, że jest osobą bardzo emocjonalną i zdecydowaną. Z jego wypowiedzi można było wywnioskować, że jest przekonany o poprawności obranego przez siebie kursu, który zamierzał utrzymać. Jednak czasami jego oponentowi udawało się go zaskoczyć. Kiedy zaczynało brakować mu argumentów powracał do tematu Iraku i opisywał pracę, którą jego rząd musi jeszcze wykonać. Ostatecznie okazało się, że mimo iż to Kerry zyskał dzięki debatom, to jednak nie zdołał odebrać Bushowi zwycięstwa.

Działania i sama kampania prezydenta podzieliły kraj, a polaryzacja społeczeństwa stała się jeszcze silniejsza. Wśród Amerykanów wykrystalizowały się dwie grupy – tych, którzy podziwiali Busha i tych, którzy mieli o nim zdanie negatywne. Co bardzo interesujące, głoszący okazali się bardzo konsekwentni w swoich opiniach, bowiem geograficzna mapa poparcia kandydatów z 2004 roku przedstawiała niemalże identyczny rozkład, co w poprzednich wyborach (Schier 2008: 44).

Prezydentura Busha a ewolucja znaczenia polityki zagranicznej

Warunki w jakich przebiegły wybory w 2004 roku były zupełnie inne niż te z roku 2000. W trakcie swojej pierwszej kadencji, w odpowiedzi na zamachy z 11 września, Bush rozpoczął wojnę z terroryzmem, wkroczył do Iraku i zdecydował się go okupować. Ogromny szok jakiego doznało społeczeństwo amerykańskie, permanentnie podsycany przez media, miał widoczne konsekwencje jeszcze w trakcie wyborów

w 2004 roku. Amerykanie nagle zrozumieli, że mogą stać się celem ataku z zewnątrz, co znacząco przełożyło się na ich poczucie bezpieczeństwa. Choć Stany Zjednoczone pozostawały światowym liderem, to ich obywatele zaczęli sobie zdawać sprawę z kosztów wynikających z takiego stanu rzeczy. Także i sami kandydaci przystępujący do wyścigu o fotel prezydenta odwoływali się do polityki zagranicznej, a szczególnie do sytuacji w Iraku i wojny z terroryzmem, aby dokonać między sobą wyraźnej dyferencjacji.

Bush i jego doradcy byli przekonani, że spełnił on oczekiwania społeczeństwa, co zresztą potwierdzały badania. W związku z tym w trakcie debat z 2004 roku nie unikał on wątków dotyczących spraw zagranicznych. Kerry natomiast starał się przedstawić jego decyzje jako pasmo porażek, z których powinien zostać rozliczony. Odwołując się do teorii własności problemu, przeciwnik Busha powinien ograniczyć czas dyskusji poświęcony polityce zagranicznej do minimum. Jednakże istotność tej kwestii dla opinii publicznej i jej nasycenie w przekazie medialnym uczyniło taką strategię niewykonalną. Senator został postawiony pod ścianą i zmuszony do dyskusji, w której zdecydowaną przewagę miał Bush. Pomijając doświadczenie jakie zdobył i decyzje jakie podjął, należał on również do partii Republikańskiej, która w świadomości Amerykanów lepiej sobie radzi z globalnymi problemami.

W trakcie kampanii z 2000 roku Bush nie miał doświadczenia na polu polityki zagranicznej, ale wtedy ten fakt nie był istotny dla wyborców. Podejmowane działania w dużej mierze opierał na opinii swoich doradców, którzy w większości byli *jastrzębiami*. Sytuacja na arenie międzynarodowej była raczej stabilna i nie wymagała dużej uwagi ze strony Stanów Zjednoczonych. Jednak

w 2004 roku realia były już diametralnie odmienne, a polityka zagraniczna stała się tematem przewodnim w trakcie kampanii. W takich przypadkach społeczeństwo amerykańskie preferuje silnych i niezależnych przywódców, którzy nie muszą dzielić jego wizji prowadzenia państwa. Ponadto popiera *jastrzębią* postawę w polityce zagranicznej, co jednak nie oznacza, że prezydent miał preferować wyłącznie rozwiązania siłowe. Chodziło raczej o to, by przyszły przywódca zapewnił im poczucie bezpieczeństwa i w razie konieczności był zdecydowany bronić Stanów Zjednoczonych, wykorzystując w tym celu wojsko. Zgodnie z tym, co pokazywały badania, Amerykanie wierzyli, że Bush jest właśnie takim prezydentem. W trakcie dyskusji w studiu telewizyjnym był przekonany o poprawności powziętych przez siebie decyzji i nawet dobrze dobrane argumenty jego przeciwnika nie były w stanie go zdemotywować.

W 2000 roku Bush mówił, że Stany Zjednoczone nie mogą *być wszystkim dla wszystkich* i wysyłał jasny sygnał, że nie będzie się angażować we wszystkie problemy przyciągające uwagę globalnej społeczności (Lambert 2002: 65). Po wydarzeniach z 11 września zaczął jednak poszukiwać sojuszników, których potrzebował do walki z terroryzmem. Chęć współpracy nie była jednak tak widoczna w innych sferach polityki. W trakcie swoich wystąpień wielokrotnie podkreślał, że jeśli zajdzie taka potrzeba to jest w stanie prowadzić taką wojnę samotnie. Nie może zatem dziwić, iż pomimo oporów międzynarodowej społeczności oraz braku dowodów na obecność broni masowego rażenia w Iraku, prezydent nie zawahał się go zaatakować. Choć jego kampania wojskowa zakończyła się sukcesem, to jednak nie odnaleziono żadnych niebezpiecznych materiałów. To był pierwszy sygnał, który

zasiał w amerykańskim społeczeństwie ziarno wątpliwości dotyczące słuszności tej misji. Bush, który sprzeciwiał się pomysłowi *budowania ustrojów państw* w 2000 roku, cztery lata później był już zaangażowany w działania mające doprowadzić do przebudowy rządu w Iraku.

Prezydentura Busha jest dobrym przykładem tego, o czym pisał Henry Kissinger w swoim artykule (Kissinger 1998: 186). Polityka zagraniczna wymaga ciągłości, dlatego zazwyczaj kandydaci, którzy proponowali drastyczne zmiany w trakcie kampanii i zostali wybrani, szybko z nich rezygnowali. Wielokrotnie zajmowane przez nich stanowiska są efektem opracowanych przez specjalistów strategii wyborczych. Prezydent nie może także ślepo realizować przygotowanego przez siebie planu zaangażowania państwa na arenie międzynarodowej, nawet jeśli dzięki niemu zyskał poparcie wyborców. Prawdziwa sztuka polega na tym, by umieć się odpowiednio dostosować do nieustannie ewoluującej sytuacji. Utrzymanie jednokierunkowego kursu jest ważne, ale kiedy pewne międzynarodowe wydarzenia czynią go nieracjonalnym, należy odpowiednio przededefiniować priorytety zaangażowania kraju w globalną politykę. ☺

mgr Maciej Roźniata – doktorant w Katedrze Socjologii Polityki i Moralności IS UŁ, absolwent socjologii, służb społecznych oraz stosunków międzynarodowych – specjalność American Studies and Mass Media na UŁ, uczestnik programu ERASMUS w Turcji. Zainteresowania: system polityczny Stanów Zjednoczonych, debaty prezydenckie, socjalizacja polityczna młodzieży.

Afilacja autora:
Katedra Socjologii Polityki i Moralności, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź
e-mail: mckmaciej1@wp.pl

Bibliografia:

- Americans See Terrorist Attacks as "Act of War", 12 września 2001, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.gallup.com/poll/4879/Americans-See-Terrorist-Attacks-Act-War.aspx>.
- Analysis: Public Support for Bush's 2002 Foreign Policy Agenda, 1 marca 2002, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.gallup.com/poll/5401/Analysis-Public-Support-Bushs-2002-Foreign-Policy-Agenda.aspx>.
- Bandyopadhyaya Jayantanuja, (2004), *A General Theory of Foreign Policy*, New Delhi: Allied Publishers.
- Benoit William L., (2007), *Communication in Political Campaigns*, New York: Peter Lang Publishing.
- Commission on Presidential Debates, 2000 Transcripts, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.debates.org/index.php?page=2000-debates>.
- Cwalina Wojciech, Falkowski Andrzej, Newman Bruce I., (2011), *Political Marketing: Theoretical and Strategic Foundations*, Armonk: M.E. Sharpe.
- Commission on Presidential Debates, 2004 Transcripts, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.debates.org/index.php?page=2004-debates>.
- Daalder Ivo, Lindsay James, (2003), *America Unbound: The Bush Revolution in Foreign Policy*, Washington: Brookings Institution Press.
- Democracy In Action. P2012 Race for the White House, [dostęp: 09.01.2013]. Dostępny w Internecie: <http://www.p2012.org/interestg/index.html>.
- Domestic Issues Continue to Favor Kerry; International, Bush, 27 lipca 2004, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.gallup.com/poll/12451/Domestic-Issues-Continue-Favor-Kerry-International-Bush.aspx>.
- Economy, Terrorism Top Issues in 2004 Election Vote, 25 września 2003, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.gallup.com/poll/9337/economy-terrorism-top-issues-2004-election-vote.aspx>.

- Farmer Paul, (2003), *Pathologies of Power: Health, Human Rights, and the New War on the Poor*, Berkeley: University of California Press.
- Gadarian Shana Kushner, (2010), *Foreign Policy at the Ballot Box: How Citizens Use Foreign Policy to Judge and Choose Candidates*, "The Journal of Politics", vol. 72, issue 04.
- Hornby Albert Sydney, (2010), *Oxford Advanced Learner's Dictionary*, Oxford: Oxford University Press.
- Johnston Larry W., Eagles D. Munroe, (2008), *Politics (US Edition): An Introduction to Democratic Government*, Guelph: University of Toronto Press, Higher Education Division.
- Kissinger Henry, (1998), *Continuity and change in the American foreign policy*, "Society", vol. 35, issue 2.
- Lambert Joseph B., (2002), *9–11 America under Attack*, Bloomington: 1st Book Library.
- Lindsay James, (2000), *The New Apathy: How an Uninterested Public Is Reshaping Foreign Policy*, "Foreign Affairs", [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.foreignaffairs.com/articles/56425/james-m-lindsay/the-new-apaty-how-an-uninterested-public-is-reshaping-foreign-p>.
- McCormick James M., (2010), *American Foreign Policy and Process*, Boston: Wadsworth University Press.
- McKeever Robert J., Davies Philip, *Politics USA*, Harlow: Pearson Education Limited.
- McNeese Tim, (2001), *U.S. Presidency*, Dayton: Milliken Publishing Company.
- Mieczkowski Yanek, (2005), *Gerald Ford and the Challenges of the 1970s*, Lexington: The University Press of Kentucky.
- Nel Philip, van Wyk Jo-Ansie, Karen Johnsen, (2004), *The Democratization of South African Foreign Policy: Critical Reflections on an Untouchable Subject*, [w:] Philip Nel, Janis van der Westhuizen (red.), *Democratizing Foreign Policy? Lessons from South Africa*, Lanham: Lexington Books.
- Paseman Floyd L., (2004), *A Spy's Journey: A CIA Memoir*, St. Paul: Zenith Press.
- Polsby Nelson W., Wildavsky Aaron, Schier Steven E., Hopkins David A., (2011), *Presidential Elections: Strategies and Structures of American Politics*, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Press and Guide. Presidential Debate: Eight Infamous Foreign Policy gaffes*, [dostęp: 09.01.2013]. Dostępny w Internecie: <http://www.pressandguide.com/articles/2012/10/16/news/doc507d522646d1f611551003.txt>.
- Public Papers of Presidents, 2001, George W. Bush, Inaugural Address, 20 stycznia 2001, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.gpo.gov/fdsys/browse/collection.action?collectionCode=PPP&browsePath=president57%2F2001%2F01%3BA%3BJanuary+20+to+June+30%2C+2001&isCollapsed=false&leafLevelBrowse=false&isDocumentResults=true&ycond=0>.
- Renshon S. A., (2009), *National Security and the Bush Doctrine: A Legacy of the George W. Bush Presidency*, [w:] Steven Schier (red.), *Ambition and Division. Legacies of the George W. Bush Presidency*, Pittsburgh: Pittsburgh University Press.
- Schier Steven, red., (2009), *Ambition and Division. Legacies of the George W. Bush Presidency*, Pittsburgh: Pittsburgh University Press.
- Schmitz David F., Walker Vanessa, (2004), *Jimmy Carter and the Foreign Policy of Human Rights: The Development of a Post-Cold War Foreign Policy*, "Diplomatic History", vol. 28 Issue 1.
- Simon Roger, (2004), *A War of Words*, "U.S. News & World Report", vol. 137, issue 12.
- Steinberg Kurt, Campbell James, (2008), *Difficult Transitions: Foreign Policy Troubles at the Outset of Presidential Power*, Washington: Brookings Institution Press.
- Stephen Hess, (1996), *The Foreign Policy Factor in Presidential Campaigns*, [w:] Patricia H. Kushlis, (red.), *U.S. Foreign policy agenda. An electronic journal of the United States Information Agency. Foreign Policy and the 1996 Presidential Election*, vol. 1, nr 14, [dostęp: 25.11.2012]. Dostępny w Internecie: <http://www.usembassy-mexico.gov/bbf/ej/ijpe1096.pdf>.
- Wiarda Howard, (2010), *Think Tanks and Foreign Policy: The Foreign Policy Research Institute*, Lanham: Lexington Books.

Foreign Policy and Presidential Campaigns in the USA. George W. Bush Presidency

Abstract:

The aim of the article was to examine what were the main differences between George W. Bush's plans of the USA international engagement from 2000 and 2004 presented during the television presidential debates and what was the role of foreign policy in 2000 and 2004 presidential elections. Author also presented circumstances that could have determined changes between those presidential races. Generally foreign policy is a minor topic during the USA campaigns. That is the reason why author decided to explain what can make foreign policy a major issue during the campaigns and describe it as the factor for the candidates' evaluation. He also enumerated factors that influence presidential candidates to make promises they are not able to fulfill. There are also examples proving that the core of the USA foreign policy is rather continued than changed and explain why it is so. Scientific books and articles constituted the theoretical basis of this article. Due to the specifics of author's project he used transcripts of presidential debates from the website of Commission on Presidential Debates. It is also enriched with many polls that are in his opinion the best tools visualizing the process of changes.

Key words:

issue ownership theory, hawkish leader, dovish leader, silver-bullet solutions, nation-building, delegate model of representation, city upon the hill, flip-flooper.