

Andriy Tyushka, Lucyna Czechowska

5. Gotowość do współpracy strategicznej: konwergencja celów i ról strategicznych

Abstract: Seeking to disentangle what drives the cooperation willingness between would-be partners, this chapter advances two main assumptions that hypothesize the cause-effect relationship between the converging strategic goals and strategic roles, on the one hand, and the scope of cooperation willingness, on the other.

It also theoretically contextualizes, conceptualizes as well as operationalizes the main three variables hypothesized. Based on the foreign-policy manifestos analysis, the chapter presents an original approach to the study of strategic goals and salient policy issues that actors seek to pursue, or tackle, in their external relations. An approach towards estimating the salience of foreign-policy goals and issues as well as the scope, direction and degree of their convergence is developed within the chapter as well. Data-intensive matrices of indicators and measures of cooperation willingness, strategic goals and roles convergence accomplish the effort in theorizing a testable causal relationship within this dimension of strategic partnerships phenomenon.

Keywords: strategic partnerships; strategic cooperation willingness; strategic goals convergence; foreign-policy issue salience; strategic roles convergence; power; influence; presence; strategic relevance

5.1. Gotowość do współpracy

5.1.1. Kontekst teoretyczny

Tradycyjnie wybór pomiędzy *współpracą lub konfliktem* jest przedstawiany jako binarne menu głównych wyborów, jakie mają i jakich doko-

nują międzynarodowi aktorzy. Jednak faktycznie możliwości wyboru są dużo bardziej skomplikowane i bogatsze nawet w ramach samego paradygmatu współpracy. W najprostszej wersji wybór byłby pomiędzy współpracą i jej brakiem (bez podejmowania konfliktowego czy konfrontacyjnego zachowania). Jeżeli wybór padłby na pierwszą opcję, to pojawiają się nowe pytania: z kim współpracować?, jak głęboka i jak długa ma być taka współpraca? itd. Jak widać, nawet w ramach paradygmatu współpracy w polityce zagranicznej jest wiele alternatywnych strategii, a wybór współpracy niekoniecznie musi być postrzegany dychotomicznie, jak w teorii gier. Wybór współpracy nie ma również ugruntowania wyłącznie w interesie narodowym – nie tylko idea takiego interesu jest niedostrzegalna w kontekście organizacji międzynarodowych jako partnerów we współpracy, ale także nie jest całkowicie równoznaczna z połączonymi preferencjami i (racjonalnym) wyborem na podstawie rachunku kosztów i korzyści (Hill, 2016, s. 301–305).

Badacze stosunków międzynarodowych chętnie zakładają, że zarówno okoliczności, jak i wybór mają znaczenie przy budowaniu współpracy – tak wśród aktorów o podobnych zapatrywaniach, jak i przeciwników (Stein, 1990; Miller, 2002). Wzór ten opisuje *splot sposobności i gotowości* (Kinsella, Russett, Starr, 2013, s. 34). Tym samym *sposobność* jest definiowana jako „możliwości i ograniczenia, które napotyka osoba podejmująca decyzję” (Kinsella, Russett, Starr, 2013, s. 18). Z kolei *gotowość* jest zdefiniowana jako zamiar aktora, aby wybrać drogę działania odzwierciedlającą jego cele i motywacje. Innymi słowy, gotowość obejmuje „motywacje, które prowadzą do wykorzystania lub odrzucenia sposobności” (Kinsella, Russett, Starr, 2013, s. 19). Określenie (a) celów, (b) nadziei i (c) pragnień osób podejmujących decyzje jest kluczowe dla wyjaśnienia, „dlaczego jeden sposób działań został wybrany ponad innym” (Kinsella, Russett, Starr, 2013, s. 19).

W znacznej mierze sposobności pozbawione gotowości stanowią tylko pewną strukturę z jej wrodzonymi możliwościami i ograniczeniami, które nie działają samodzielnie; gotowość jest zasadna tylko wówczas, gdy pojawi się sposobność. W rezultacie *zachowanie międzynarodowe* „jest produktem zarówno sposobności, jak i gotowości; są one *wspólnie warunkami koniecznymi*” (Kinsella, Russett, Starr, 2013, s. 20).

Gotowości do współpracy nie należy redukować do *intencjonalności*, ponieważ w anarchii współpraca może być zarówno intencjonalna (zamierzona), jak i nieintencjonalna (spontaniczna) (Miller, 2002, s. 15–22). *Celowość* to kolejny wymiar gotowości do współpracy, który możemy wyróżnić. Zależnie od celu współpraca może być zasadniczo *afirmacyjna* (*pozytywna*), dążąca do osiągnięcia celów (tak indywidualnych, jak i wspólnych), lub *niechętna* (*negatywna*), starająca się uniknąć niechcianych skutków braku współpracy (Miller, 2002, s. 5). Oba typy współpracy, zarówno afirmacyjna, jak i niechętna, często pojawiają się w praktyce działania partnerstw strategicznych, przy czym partnerstwa, które mają cel pozytywny, wynikają głównie z *wyboru*, natomiast partnerstwa o celu negatywnym są raczej motywowane logiką *konieczności*.

Generalnie można przyjąć, że gotowość do współpracy jest warunkowana zarówno (a) chęcią zaangażowania się w relacje współpracy w sposób bardziej ogólny, jak również stworzenia partnerstwa strategicznego w sposób szczególny (kooperatywność), oraz (b) chęcią do współpracy z konkretnym partnerem (dobór partnera). W natowskim Dokumencie Ramowym Partnerstwa dla Pokoju z 1994 roku sygnatariusze oświadczyli, że „dołączając do Partnerstwa, Państwa członkowskie Sojuszu Północnoatlantyckiego oraz inne Państwa podpisujące niniejszy Dokument przypominają, że są zaangażowane w obronę społeczeństw demokratycznych, ich wolności przed wymuszeniami i zastraszeniami, oraz w utrzymanie zasad prawa międzynarodowego” (NATO PfP FD, 1994). Strategia Globalna UE z 2016 roku zakłada, że Unia Europejska „będzie zawierać partnerstwa wybiórczo z graczami, których współpraca jest konieczna do zapewnienia globalnych dóbr publicznych oraz do rozwiązywania wspólnych problemów” (EUGS, 2016). Te przykłady empiryczne ilustrują, że zarówno stopień wspólności (*sharedness*) celów (*goals*) i zagadnień (*issues*) w polityce zagranicznej, jak również pewne podobieństwo sposobu myślenia dotyczące bycia w niej aktorem są dwoma najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na wybór współpracy i dobór partnera przez państwa i organizacje międzynarodowe. Bazując na analizach naukowych i obserwacjach empirycznych, wysuwamy dwie następujące hipotezy w ramach naszych badań gotowości do współpracy w kontekście partnerstw

strategicznych: *im bardziej zbieżne są strategiczne cele partnerów, tym większa jest ich gotowość do współpracy* (H_2) oraz *im bardziej zbieżne są strategiczne role partnerów, tym większa jest ich gotowość do współpracy* (H_3). Tym samym nie zakładamy identycznego zestawu celów czy identycznych koncepcji ról międzynarodowych, ale raczej wystarczający stopień wspólności celów polityki zagranicznej, priorytetów i spojrzenia na świat. To nie wyklucza istnienia rozbieżnych celów i zagadnień, jednak podkreślić należy, że taka rozbieżność nie sprzyja współpracy, jeżeli manifestuje się w obrębie najbardziej wyrazistych dla partnerów zagadnień polityki zagranicznej, ich celów strategicznych lub międzynarodowego *modus operandi*. Tak więc założoną w hipotezie *konwergencję* odczytujemy jako *wspólność*.

5.1.2. Konceptualizacja

Badanie gotowości do współpracy lub jej braku w ramach stosunków międzynarodowych jest, w pewnym sensie, podróżą w *nieznane* (z pewnością) *jednak* (wysoce) *możliwe*, to jest podróż w świat *posybilizmu* (*possibilism*). Bruce Russett i Harvey Starr (1992) traktują *posybilizm* jako podstawową przyczynowo-skutkową strukturę świata społecznego i fizycznego, która generuje wszelkie dostępne „menu wyborów”, zgodnie z tytułem ich fundamentalnej pracy o światowej polityce. Badanie motywacji aktorów, które są podstawą ich gotowości do współpracy, byłoby narzucającą się metodą w pojedynczym badaniu jakościowym. W ramach wieloprzypadkowego projektu badań opartego na metodach mieszanych (MMR), jakim jest ten projekt, żadne techniki *ex ante* czy przewidywania nie wydają się wykonalne do uchwycenia szerokiego *posybilizmu* gotowości do współpracy. Ponadto, wszelkie koncepcje predykcyjne gotowości do współpracy nieuchronnie będą wymagać *dictum* strukturalnych sposobności i ograniczeń (które prezentują się jako możliwe do uniknięcia zmienne w kontekście ewoluującego systemu międzynarodowego) oraz hegemonii racjonalnego wyboru (który, jak pokazuje praktyka, nie zawsze przesądza o doborze partnerów przez aktorów, a w szczególności tych dokonanych w kwestii partnerstwa). Z tego względu naszym celem była koncepcja *ex post* gotowości

do współpracy w badaniach nad pojawianiem się partnerstw strategicznych. Założenia na temat demonstrowanej *gotowości do współpracy* mogą pochodzić z różnych możliwych do zaobserwowania dowodów, jak na przykład: (a) szerokość i głębokość domen współpracy (podstawy współpracy), (b) formalna podstawa prawna oraz poziom legalizacji stosunków, (c) dynamika rozwoju partnerstwa (podnoszenie poziomu) oraz (d) wiek i aktualny status partnerstwa.

Po pierwsze, w partnerstwach strategicznych *podstawa współpracy* może być zarówno wąska, jak i wszechstronna. Wąskie są na przykład partnerstwa strategiczne (PS) zbudowane wokół (twardych) kwestii bezpieczeństwa i/lub obrony, partnerstwa środowiskowe lub inne przykłady współpracy strategicznej w jednym obszarze. Podstawowym założeniem jest jednak, że im bardziej wszechstronna jest podstawa współpracy, tym większa kooperacyjna „ścieżka zależności” może być wygenerowana – i w ten sposób utrzymana gotowość do współpracy (Bendiek i Kramer, 2008, s. 5). Ograniczenia w tworzeniu naprawdę szerokiej i wszechstronnej podstawy są postrzegane jako nakładanie limitów na partnerstwo strategiczne UE–Chiny, jak wyjaśnił Pradeep Taneja (2010). To założenie może być oczywiście ekstrapolowane na inne przypadki partnerstw strategicznych.

Kolejną kwestią świadczącą o gotowości do współpracy jest *podstawa prawna i stopień legalizacji* stosunków – oba wskaźniki świadczą o gotowości do podejmowania zobowiązań, nie tylko o samym praktykowaniu współpracy, lecz także wymuszaniu jej na partnerach, jeżeli jest to konieczne. Michael O. Slobodchikoff i Aakriti Tandon (2017, s. 165) jednoznacznie przyjmują, że ponad wszelką wątpliwość „każdy traktat jest dowodem współpracy”. Z tego względu obecność dokumentów fundacyjnych partnerstw strategicznych i dokumentów wdrażających partnerstwa strategiczne, ich charakter prawny oraz zakres, mają znaczenie. Podczas gdy nieformalne partnerstwa mogą nie wymagać jakiegokolwiek udokumentowanej podstawy, formalne partnerstwa strategiczne – wyraźny główny punkt zainteresowania projektu SPaSIO – opierają się na takim lub innym rodzaju dokumentu, jeżeli nie na kilku. Podstawy prawne różnią się w zależności od przypadków i mogą obejmować deklarację polityczną (deklaracja, memorandum, wymiana oficjalnych

listów itp.) lub umowę prawną (od umowy ramowej do wszechstronnej umowy handlowej czy umów sektorowych). Anna Michalski i Zhongqi Pan zauważyli, że partnerstwa strategiczne Unii Europejskiej „mają różne podstawy prawne, ponieważ niektóre, jak te z Koreą Południową, Kanadą, a wkrótce z Japonią, wynikają z rozległych porozumień politycznych oraz wszechstronnych umów handlowych i o współpracy, podczas gdy inne, z różnych powodów, nie mają żadnych towarzyszących im podstaw prawnych” (Michalski, Pan, 2017a, s. 13). Wydaje się logiczne, że wzrastająca liczba porozumień pomiędzy partnerami jest wskaźnikiem rosnącej gotowości do współpracy, również przynosząc skutki uboczne dla siły zobowiązań, jakich podejmują się partnerzy. Teoria stosunków międzynarodowych potwierdza zasadność takich oczekiwań, szczególnie dorobek badań sieciowych, w ramach których traktaty są ujęte jako międzynarodowe sieci oraz jako instytucje współpracy (por. np.: Slobodchikoff, Tandon, 2017). Gęstość sieci oznacza w takim przypadku *gęstość* gotowości do współpracy i zaangażowania, jako że „dwustronne i wielostronne umowy stanowią budulec aktualnej i przyszłej współpracy” (Ambrosio, 2017, s. 113). Fernando Sandoval (2016) obliczył, że Ekwador i Chiny dosłownie w ciągu jednej nocy wykonały krok naprzód wzmacniający ich partnerstwo strategiczne, kiedy prezydenci Rafael Correa i Xi Jinping podpisali 11 umów jednocześnie podczas oficjalnej wizyty prezydenta Chin w Ekwadorze 17–18 listopada 2016 roku. Marise Cremona, David Kleimann, Joris Larik, Rena Lee i Pascal Vennesson (2015, s. 69) oszacowali, że w okresie od 1970 do 2011 roku powstało w sumie 175 instrumentów porządkujących relacje zewnętrzne ASEAN, między innymi 73 umowy (42%), 39 protokołów ustaleń (22%), 17 planów działania (10%) i 46 deklaracji (26%), w ten sposób wskazując na jasne preferencje stowarzyszenia do opierania swojej współpracy z międzynarodowymi partnerami na prawie egzekwowlanych umowach. Następnie zakres, w jakim dokumenty fundacyjne partnerstwa skłaniają do współpracy i zaangażowania, określa spektrum praw i zobowiązań partnerów i w ten sposób legitymizuje dalszą współpracę. Ten parametr gotowości do współpracy jest konotowany przez poziom legalizacji, tj. stan i proces wyraźnego wyjaśnienia zasad i celów współpracy, kodyfikacji reguł i norm zachowania,

jak również nadania współpracy statusu prawa (por. np.: Smith, 2001, s. 81–84; Abbott et al., 2000). W skrócie można powiedzieć, że poziom legalizacji konotuje charakter zobowiązania behawioralnego, które może się rozciągać od luźnego zaangażowania politycznego do szeroko pojętego „prawa miękkiego” oraz bardziej precyzyjnych zobowiązań „prawa twardego” (Sautenet, 2007; Cremona et al., 2015; Ambrosio, 2017).

W końcu to, co może wydawać się oczywiste, ale wymaga podkreślenia: dowody na gotowość do współpracy znajdujemy w dynamice rozwoju współpracy, jej czasie trwania i aktualnym statusie. Ponieważ partnerstwa strategiczne są generalnie postrzegane jako rozwijająca się forma współpracy, *dynamika rozwoju partnerstwa* pokazuje – poprzez powtarzane podnoszenie poziomu relacji – wolę partnerów do kontynuacji współpracy (Sautenet, 2007). Im więcej przypadków ulepszenia formatu relacji, niezależnie od ich znaczenia, tym więcej dowodów na istnienie funkcjonujących i rozwijający się stosunków. Okres, przez jaki trwa relacja, jest ważnym wskaźnikiem podtrzymywanej gotowości do współpracy – jednak tylko jeżeli w stosunkach panuje pewna dynamika. Dlatego nie skupiamy się na ogólnym wieku partnerstwa *per se* (czas pomiędzy utworzeniem partnerstwa a rokiem referencyjnym 2015), ale na jego *wieku efektywnym*, co oznacza okres funkcjonowania partnerstwa po pierwszym podniesieniu poziomu relacji. Empirycznie szacowane przypuszczenie, którego tu dokonujemy, zakłada, że z zasady partnerstwa strategiczne są tworzone otwarcie; jednak rzadko są otwarcie wypowiedzane (wyjątkami są niedawne wypowiedzenia strategicznych partnerstw UE i NATO z Rosją po jej aneksji ukraińskiego Krymu w 2014 roku). Tak więc w celu przebadania hipotezy pod kątem funkcjonujących i rozwijających się partnerstw, a nie „zamrożonych” form współpracy, analizowane jest kryterium wieku efektywnego. A na koniec *aktualny status partnerstwa* (istniejące lub nieistniejące) został uwzględniony jako dowód nadal manifestowanej lub już brakującej gotowości do współpracy.

5.1.3. Operacjonalizacja

To, czy grupa państw i/lub organizacji międzynarodowych manifestuje gotowość do współpracy, można określić, przyglądając się – *ex post* – wskaźnikom rzeczywistości politycznej obrazującym ich determinację do zaangażowania się w długoterminową współpracę z odpowiednim poziomem zobowiązania.

Podstawa prawna partnerstwa, jak również ogólny poziom legalizacji danego bilateralizmu są pierwszymi wskaźnikami zmiennej gotowości do współpracy. Podstawa współpracy, mogąca rozciągać się na pojedyncze pole interakcji lub wszechstronne obszary polityki, której towarzyszą szerokie i regularnie tworzone wspólne oświadczenia polityczne, deklaracje i inne dokumenty dwustronne stanowią drugi element określający gotowość do współpracy. W końcu to, co może wydawać się sprawą naturalną (jednak będącą nie mniej ważną *per se*), czyli długotrwałość partnerstwa – wyrażona przez efektywny wiek partnerstwa (udział okresu od pierwszego podniesienia poziomu relacji w stosunku do pełnego wymiaru wieku partnerstwa) i aktualny status relacji (istniejąca lub nieistniejąca) oraz dynamika – liczba przypadków podniesienia poziomu relacji w partnerstwie – mogą potwierdzić lub zaprzeczyć założeniom dotyczącym występowania gotowości do współpracy wśród danych partnerów. Szczegóły na temat koncepcji operacjonalizacji gotowości do współpracy strategicznej znajdują się w tabeli 5.1.

Tabela 5.1. Operacjonalizacja wskaźników gotowości do współpracy strategicznej

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości	
Podstawy współpracy (cooperation basis)	wszechstronność domen współpracy (cooperation domains comprehensiveness)	domeny współpracy (cooperation domains) : $x > 1$	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	1
		domeny współpracy (cooperation domains): $x = 1$	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	0
	liczba wszystkich dwustronnych dokumentów w przeliczeniu na rok (average annual quantity of all bilateral manifestos)	liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $x \geq 7$	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	4
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $6 \leq x < 7$	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	3.5
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $5 \leq x < 6$	inne dokumenty dwustronne	3
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $4 \leq x < 5$		2.5
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $3 \leq x < 4$		2
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $2 \leq x < 3$		1.5
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $1 \leq x < 2$		1
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $0.5 \leq x < 1$		0.5
		liczba dokumentów/rok (no. of manifestos/year): $x < 0.5$		0

Tabela 5.1.1. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
podstawa prawna partnerstwa (<i>legal basis</i>)	dokumenty, w których jasno i bezpośrednio zostało określone, że strony tworzą partnerstwo strategiczne (<i>manifested strategic partnership-founding documents</i>)	zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	1
	brak dokumentu, w których jasno i bezpośrednio zostało określone, że strony tworzą partnerstwo strategiczne (<i>missing partnership-founding documents</i>)		0
poziom legalizacji partnerstwa (<i>legalization level</i>)	dwustronne międzynarodowe umowy (<i>bilateral international agreements</i>): $x > 1$	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	+2
	dwustronne plany działania (<i>bilateral action plans</i>): $x \geq 1$	dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego	+1
	dwustronne deklaracje (<i>bilateral declarations</i>): $x \geq 1$	inne dokumenty dwustronne	+1
	żaden z powyżej wymienionych typów dwustronnych dokumentów (<i>none of the above-mentioned types of bilateral manifestos</i>)		0
Dynamika rozwoju partnerstwa (<i>partnership development dynamics</i>)	podniesienie poziomu relacji (<i>partnership upgrades</i>): $x \geq 4$	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	4
	podniesienie poziomu relacji (<i>partnership upgrades</i>): $x = 3$		3
	podniesienie poziomu relacji (<i>partnership upgrades</i>): $x = 2$		2
	podniesienie poziomu relacji (<i>partnership upgrades</i>): $x = 1$		1
	brak podniesienia poziomu relacji		0

Tabela 5.1.1. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Wiek partnerstwa (<i>partnership age</i>)	efektywny wiek partnerstwa (<i>effective partnership age</i>)	stosunek wieku efektywnego do ogólnego wymiaru wieku partnerstwa (<i>effective age ratio on the general partnership age scale</i>): 76–100%	dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego dokumenty wdrażające partnerstwa strategicznego naukowe i analityczne opracowania tematu
	aktualny status partnerstwa (<i>partnership current status</i>)	stosunek wieku efektywnego do ogólnego wymiaru wieku partnerstwa (<i>effective age ratio on the general partnership age scale</i>): 51–75%	
Wiek partnerstwa (<i>partnership age</i>)		stosunek wieku efektywnego do ogólnego wymiaru wieku partnerstwa (<i>effective age ratio on the general partnership age scale</i>): 26–50%	4
		stosunek wieku efektywnego do ogólnego wymiaru wieku partnerstwa (<i>effective age ratio on the general partnership age scale</i>): 1–25%	3
		istniejące partnerstwo (<i>existing partnership</i>)	2
		nieistniejące partnerstwo (<i>partnership not existing any more</i>)	1
			1
			0

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

Źródło: opracowanie własne.

5.2. Konwergencja celów strategicznych

5.2.1. Kontekst teoretyczny

Większość autorów jest zgodna w ocenie partnerstw strategicznych jako form współpracy międzynarodowej nastawionych na cel. Jednak zbyt rzadko dokonywany jest wysiłek analityczny mający sprecyzować kategorię celów polityki zagranicznej (rozdzielając je od interesów, zamierzeń lub preferencji w danej kwestii) oraz uzasadnić, w jaki sposób i jak bardzo wspólność celów determinuje gotowość do współpracy.

W gruncie rzeczy cała polityka zagraniczna i sprawy międzynarodowe obracają się w ten czy inny sposób wokół różnorodnych *celów polityki zagranicznej* jej aktorów. Najbardziej istotne i witalne cele polityki zagranicznej wywodzą się z klasycznego duetu interesów strategicznych – bezpieczeństwa i ekonomii (por. np.: Slobodchikoff, 2013, s. 64–69). Naukowcy zgadzają się, że wszyscy aktorzy podzielają podobne interesy strategiczne dotyczące ekonomii i bezpieczeństwa. Jednak już na poziomie celów strategicznych uwidacznia się rozbieżność pomiędzy dążeniami polityki zagranicznej. Specyfika i różnorodność celów strategicznych aktorów stanowią wyzwanie dla analizy polityki zagranicznej. Niemniej stanowią one także sprzyjającą okoliczność do podjęcia studiów, ponieważ gdyby na szali znajdowały się tylko dwa interesy strategiczne (i gdyby były one omyłkowo zrównywane z celami strategicznymi), nie byłoby potrzeby prowadzenia jakichkolwiek badań. Arnold Wolfers określa to jasno: „W analizie polityki międzynarodowej nie byłoby potrzeby interesować się problemem celów, gdyby państwa narodowe były organizacjami istniejącymi z jednego powodu. Gdyby takimi były, to państwa nigdy nie zgodziłyby się na ustępstwa z powodów – takich jak promowanie pokoju – które w sposób oczywisty nie stanowią ich jedyne go zamiaru” (Wolfers, 1962, s. 71–72).

Walter Carlsnaes definiuje cały zakres polityki zagranicznej jako napędzane celem i zorientowane na cel skomplikowane międzynarodowe działanie lub interakcję:

[P]olityki zagraniczne składają się z takich działań, które, wyrażone w formie wyraźnie określonych celów, zobowiązań i/lub dyrektyw oraz wykonywane przez przedstawicieli rządu działających w imieniu ich suwerennych społeczności, są kierowane w stronę zamierzeń, warunków i aktorów – zarówno rządowych, jak i pozarządowych – na których chcą wpłynąć, a którzy znajdują się poza ich terytorialnym zasięgiem prawnym (Carlsnaes, 2002, s. 335).

Podstawowym pytaniem w tym względzie jest, jak ocenić zakres, w jakim aktorzy dzielą swoje cele (tj. zakres konwergencji), co jest ogólnie uznaną siłą napędową współpracy partnerskiej, a także czynnikiem, co do którego wysunięto hipotezę w ramach niniejszego projektu. W literaturze dotyczącej stosunków międzynarodowych (IR) / analizy polityki zagranicznej (FPA) ta linia wysiłków jest głównie reprezentowana w badaniach *podobieństwa polityk zagranicznych* i *badaniach nad konwergencją*.

Literatura na temat *podobieństwa polityk zagranicznych* (*foreign policy similarity*, FPSIM) obejmuje głównie ilościowe badania podobieństw państwowych stanowisk w polityce zagranicznej w oparciu m.in. o schematy głosów oddanych przez nie na Zgromadzeniu Generalnym ONZ czy przypadków dostosowania preferencji w polityce zagranicznej w danych parach (Bennett, Rupert 2003; D’Orazio, 2013; Häge, 2011).

Z drugiej strony literatura *konwergencji* często pojawia się w ekonomii, polityce publicznej i porównawczych dyscyplinach politycznych, a dopiero ostatnio – i niechętnie – wkroczyła na teren IR/FPA, gdzie nadal jest rzadka, fragmentaryczna i głównie w podejściu jakościowym. Holzinger et al. (2008, s. 8) żałują, że „[p]odczas gdy istnieje szeroki konsensus odnośnie do definicji konwergencji polityki będącej ‘tendencją polityk do upodabniania się, w formie coraz większego podobieństwa struktur, procesów i wykonania’ (Drezner, 2001, s. 53; patrz także Kerr, 1983, s. 3), empiryczna i teoretyczna ocena konwergencji polityki jest generalnie ograniczana zastosowaniem różnych, częściowo zachodzących na siebie koncepcji”, łącznie z dyfuzją polityki (*policy diffusion*) lub transferem polityki (*policy transfer*). Próbuje się uchwycić

sedno konwergencji polityki, Colin J. Bennett (1991, s. 218) przyjmuje, że „prawdopodobnie oznacza ona jedną z pięciu rzeczy”: (1) „konwergencję *celów polityki*, zbieg zamiarów rozwiązania wspólnych problemów politycznych”; (2) konwergencję „*treści polityki*, zdefiniowaną jako bardziej formalne manifestacje polityki rządowej – statuty, przepisy administracyjne, regulacje, decyzje sądowe i tak dalej”; (3) „konwergencję *instrumentów polityki*, tj. dostępne narzędzia instytucjonalne do zarządzania polityką”; (4) konwergencję „*rezultatów*, wpływów czy konsekwencji polityki” i (5) może istnieć „konwergencja *stylu polityki*, bardziej rozproszone pojęcie oznaczające proces, według którego formułowane są reakcje polityczne” (Bennett, 1991, s. 218). Z pewnością istnieją różne epistemologie badania konwergencji jako procesu i jako rezultatu, należy stwierdzić, że żadne z nich nie są pozbawione metodologicznych pułapek (Holzinger, 2006; Plümper, Schneider, 2009). Badanie procesu wymaga przeanalizowania zmian stanowisk w czasie względem siebie nawzajem i, ewentualnie, z odniesieniem do szacowanego punktu idealnego (Unger, van Waarden, 1995, s. 3). Z drugiej strony są badacze, którzy uważają, że rozsądniej jest badać konwergencję jako wynik, stan podobieństwa – między nimi znajdują się autorzy niniejszego projektu. Konwergencję widzimy jako wspólność celów strategicznych i wyrazistych zagadnień między partnerami, który manifestuje się w ich postrzeganiu, słowach i czynach – coś, co byłoby trudne do zmierzania wyłącznie w sposób ilościowy. Ponadto, jesteśmy zainteresowani konwergencją jako punktem wyjścia w analizie, niezależną zmienną, podczas gdy badania konwergencji pod kątem polityki ekonomicznej i publicznej skupiają się na konwergencji jako zmiennej zależnej.

5.2.2. Konceptualizacja

Jak zaobserwował Christopher Hill (2016, s. 128), „[a]ktorzy polityki zagranicznej równocześnie dążą do różnych celów, z różnymi poziomami samoświadomości i jasności”. Cele polityki zagranicznej, brane indywidualnie lub wspólnie, zwykle pojawiają się w debacie publicznej pod wiekuistym *catch-all*, określeniem interesu narodowego. Podczas

gdy w kontekście rzeczywistej polityki interes narodowy jest prawdziwie nieuchwytny, ważne jest, aby nie utracić skupienia na celach i zamierzeniach polityki zagranicznej, jak również ich uszeregowaniu pod względem ważności. Hill zakłada:

Powiedzieć, że decydenci powinni rozumieć taksonomię swoich celów polityki zagranicznej, nie jest żądaniem nadmiernej racjonalności. Jeżeli nie posiadają wycucia kierunku czy priorytetów, będą zmuszeni do opierania się na trafie i przypadku. Jednak powinni przynajmniej być w stanie rozróżnić i uszeregować pod względem ważności swoje zamierzenia (Hill, 2016, s. 129).

W tym kontekście są cztery różne kontinua do rozważenia: ramy czasowe, sprecyzowanie (*explicitness*), wchodzące w grę wartości oraz cele działania (*targets of action*) (Hill, 2016, s. 129–133).

Taksonomia celów polityki zagranicznej jest zatem kluczem do rozróżnienia podstawowych i najważniejszych lub strategicznych interesów aktorów od ich „codziennych” zamierzeń polityki zagranicznej, jak również od preferencji i priorytetów (por. np.: Czechowska, Tyushka, 2019). Co istotne, kategoria *celów strategicznych* obejmuje najważniejsze cele polityki zagranicznej oraz najbardziej istotne zagadnienia polityki zagranicznej, które czasami się pokrywają, ale zawsze są splecione. Niektórzy autorzy nazywają to zmieszanie celów strategicznych i wyrazistych zagadnień polityki zagranicznej „agendą strategiczną”, której konwergencja ma determinować dynamikę współpracy w ramach partnerstw strategicznych (Jacobsen, 1998, s. 7). Podczas gdy aktorzy faktycznie dzielą zbiór zarówno wspólnych, jak i rozbieżnych celów i interesów polityki zagranicznej (Nadkarni, 2010, s. 48–49), ważne jest, aby demonstrowali możliwie najmniej rozbieżności w ramach agend strategicznych, aby współpraca mogła się pojawić i odnieść sukces (Godement, 2006, s. 63).

Cele strategiczne polityki zagranicznej definiujemy jako „nadrzędne, będące kamieniami milowymi, cele aktorów międzynarodowych, które wynikają z zagadnień strategicznych i przekształcają je w konkretne cele działania możliwe do osiągnięcia przez (strategiczne) inte-

rakcje z innymi aktorami” (Czechowska, Tyushka, 2019). W związku z tym cele strategiczne należy postrzegać jako ogólny i wyraźnie zadeklarowany powód działania, który – w ramach konkretnej strategii polityki zagranicznej – powinien przekształcać generalny sens interesu (narodowego), tj. celu nieoperacyjnego, w ustaloną według priorytetów agendę działania. Zatem cele strategiczne są skonceptualizowane tutaj *sensu largo*, to jest w znacznie szerszym zakresie niż w klasycznych studiach strategicznych (wojskowych), gdzie są one traktowane wąsko, jako narzędzie stosowane w planowaniu strategicznym, aby zdefiniować pożądaną stan końcowy wojny lub kampanii ze zmianą w pozycjonowaniu strategicznym i do osiągnięcia strategicznego zwycięstwa jako oczekiwanego rezultatu. W praktyce partnerstw strategicznych cele strategiczne są stawiane zarówno w kwestiach dotyczących bezpieczeństwa, jak i jego nie dotyczących, takich jak rozwój, wzrost gospodarczy i dobrobyt, handel i integracja regionalna, uznanie (statusu) czy budowanie wizerunku, rozwój współpracy regionalnej, reforma instytucji międzynarodowych, dążenie do (dobrego) sprawowania władzy czy ochrony praw człowieka itp. (por.: Czechowska, Tyushka, 2019).

Naszym kluczem zastosowanym do rozróżnienia pomiędzy strategicznymi i niestrategicznymi celami polityki zagranicznej jest idea *wyrazistości* (*salience*). Analizę celów strategicznych i wyrazistych zagadnień opieramy na manifestach polityki zagranicznej, które obejmują bogaty wybór zagadnień, celów i preferencji polityki zagranicznej ważnych dla państwowych i niepaństwowych aktorów w ich interakcjach. W celu identyfikacji najbardziej znaczących czy istotnych zagadnień dla danego aktora zwykle stosowana jest koncepcja wyrazistości (wyrazistość kwestii lub wyrazisty punkt). Definiuje ona stopień stosunkowego wyróżniania się danego zagadnienia – w konkretnym punkcie w czasie – w stosunku do innych zagadnień. Jako taka pozwala ona ujawnić kwestie polityki zagranicznej (takie jak zagadnienia, interesy, cele, intencje, stanowiska), które się wyróżniają i z tego względu są w centrum uwagi lub – jeżeli można tak stwierdzić – są najważniejsze dla „stanu umysłu” aktora. Analiza wyrazistości jest powszechnie uznana w ramach kognitywnych podejść do FPA, jednakże w niniejszej pracy analiza wyrazistości koncentruje się konwencjonalnie na badaniu

wyrazistości kwestii. Kai Oppermann (2010, s. 4) twierdzi, że koncepcja wyrazistości kwestii jest „ściśle relacyjna i reprodukuje kompromisy, które stają przed ludzkimi aktorami na arenie polityki zagranicznej, kiedy skupiają swoją uwagę na jednych zagadnieniach kosztem innych”, to znaczy, że najbardziej wyraziste zagadnienia mają tendencje do angażowania sobą najwyższej zdolności kognitywnej i przyciągają największej uwagi. Zatem koncepcja wyrazistości kwestii jest miernikiem uwagi poświęconej danemu zagadnieniu w umyśle indywidualnego decydenta. Jej „waga może być oparta między innymi na jej (szacowanym) wpływie na politykę, politycznej wrażliwości danej kwestii lub uwadze, jaką przyciąga ze strony głównego elektoratu” (Warntjen, 2012, s. 169).

Zdecydowanie najczęściej stosowanymi w tym względzie technikami były wywiady eksperckie i analiza tekstów (przemówień polityków wysokiej rangi oraz dokumentów państwowych). Zastosowany tu model analityczny wyrazistości celów polityki zagranicznej (pierwotnie przedstawiony w: Czechowska, Tyushka, 2017a, 2017b; Czechowska, Tyushka, 2019) mieści się w drugiej grupie technik i kieruje się następującą logiką epistemologiczną: im większa waga danej kwestii dla aktora, tym więcej przestrzeni poświęca on na nią w formalnych oświadczeniach politycznych. Lista 10–15 najbardziej wyrazistych celów i zagadnień stanowi podstawę oszacowania, które cele mogą być uznane za strategiczne, a które za zwykłe zamierzenia polityki zagranicznej.

Dalsze porównanie wywiedzionych w ten sposób celów strategicznych i wyrazistych zagadnień w ramach danych par partnerów strategicznych pozwala na rozwikłanie zasięgu *konwergencji* – ujętego w hipotezie czynnika umożliwiającego aktorom gotowość do współpracy. W oparciu o obecność celów i zagadnień w jednym, dwóch lub trzech typach dokumentów polityki zagranicznej (tj. w jednostronnych dokumentach polityki zagranicznej państw i organizacji międzynarodowych oraz ich dwustronnych dokumentach polityki zagranicznej) rozróżniamy pomiędzy: (1) celami pokrywającymi się, identyfikowanymi jako współwystępujące we wszystkich trzech typach manifestów; (2) celami komplementarnymi, występującymi w dwóch z trzech grup manifestów oraz (3) celami konkurencyjnymi lub kompatybilnymi, które występują

tylko w jednym typie dokumentów. Charakter celów ostatniej kategorii (konkurencyjnych lub kompatybilnych) był określany na podstawie jakościowej analizy treści oraz analizy narracji (*Atlas.ti*, 2018b). Możliwe różnice pomiędzy „słowami a czynami” – wcale nierzadki przypadek w rzeczywistości politycznej – były interpretowane raczej w dominującym kontekście działań mających znaczenie dla polityki niż w kontekście wypowiedzi. Zagregowany stosunek pomiędzy trzema wspomnianymi kategoriami celów determinuje *zasięg* konwergencji. *Stopień*, w jakim cele i zagadnienia są zbieżne w każdej dwustronnej relacji, jest określany na podstawie pomiaru zbliżenia (odległości), podczas gdy *kierunek* konwergencji jest mierzony jako wartość wektorowa różnicy w rangach oraz wadze celów i zagadnień w każdej grupie manifestów polityki zagranicznej. Ten trójwymiarowy model konwergencji został zoperacjonalizowany w poniższej części.

5.2.3. Operacjonalizacja

Proces operacjonalizacji i pomiaru konwergencji celów strategicznych jest wielostopniowym przedsięwzięciem, które faktycznie obejmuje mieszanie metod jakościowych i ilościowych. Na pierwszym etapie przeprowadzana jest analiza treści wspomaganą komputerowo i osadzone teoretycznie kodowanie manifestów polityki zagranicznej. Na drugim etapie analiza wyrazistości jest stosowana do wydobycia celów strategicznych i wyrazistych kwestii z manifestów polityki zagranicznej. Na etapie trzecim ilościowa i jakościowa analiza konwergencji finalizuje wysiłki w zakresie operacjonalizacji i pomiaru konwergencji celów strategicznych.

Analiza treści i kodowanie oparte na CAQDAS

Przygotowując analityczne podejście do badania treści manifestów politycznych, opieramy się na metodologicznych opracowaniach analizy programów wyborczych partii politycznych Sonii Alonso et. al. (2012) oraz Andrei Volkens et. al. (2013), które profilowały pracę Manifesto Research Group (MRG) w latach 1979–1989, później – The Comparative Manifestos Project (CMP) w latach 1989–2009, a obecnie MARPOR (od 2009).

Zamiast stosowania generycznej formuły Harold D. Lasswella: „Kto mówi, co, do kogo, jakim kanałem i z jakim skutkiem?” (1948), wykorzystujemy bardziej techniczną – a przez to bardziej użyteczną w ramach obecnego projektu MMR – definicję analizy treści jako „techniki badawczej używanej do stawiania możliwych do powtórzenia oraz uzasadnionych wniosków z tekstów (czy też innej znaczącej materii) w odniesieniu do kontekstu, w którym te teksty są używane”, jak podaje Klaus Krippendorff (2004, s. 18). Spośród wielu zastosowań metody badania dokumentów (por. Franzmann, 2013, s. 212) analizę i kodowanie treści SPaSIO zastosowano w celu przygotowania teorii i zbudowania modelu.

Jak zauważyli Alonso et. al. (2012, s. 13), „analiza treści tekstu politycznego obejmuje decyzje dotyczące doboru próby, podziału tekstu na jednostki analityczne (*unitizing*) i kodowania”. Analogicznie, opracowując technikę analizy treści SPaSIO, postępowaliśmy w trzech krokach.

Po pierwsze, proces *doboru próby* obejmował wysiłki zmierzające do ograniczenia liczby obserwacji poprzez wybór tylko tych typów oficjalnych dokumentów, opracowanych przez państwa i organizacje międzynarodowe, które mają charakter programowy – strategiczny dla polityki zagranicznej. Łącznie do analizy wytypowano 256 jednostronnych i dwustronnych dokumentów polityki zagranicznej opublikowanych przez UE, ASEAN, NATO i Wspólnotę Andyjską (CAN) oraz USA, Chiny, Rosję, Japonię, Indie, Australię, Kanadę, Brazylię, Ukrainę, Gruzję, Nową Zelandię i Chile w okresie odpowiednim dla każdego partnerstwa. Przyjmując za punkt wyjścia definicję „manifestu” politycznego (partyjnego) Nicolasa Merza i Svena Regela (2013, s. 149), uważamy za „manifest polityki zagranicznej” rodzaj autorytatywnego oświadczenia o charakterze ogólnym państwa lub organizacji międzynarodowej w zakresie polityki zagranicznej, jak również w obrębie określonego obszaru stosunków zewnętrznych (dokument programowy) lub konkretnej kwestii polityki zagranicznej (oficjalne stanowisko). Co ważne, nie zakładamy wśród wybranych dokumentów opracowywanych przez różne państwa i organizacje międzynarodowe wykorzystywania „jednorodnego” nazewnictwa, a zatem stosujemy kryterium

zawartości dokumentu, która powinna być zorientowana na politykę zagraniczną, w miejsce ustalonych z góry określeń.

W podziale na rodzaje dokumentów objętych próbą manifestów polityki zagranicznej uwzględniono jednostronne i dwustronne dokumenty państw i organizacji międzynarodowych dotyczące polityki zagranicznej podzielone według dwóch głównych kategorii dokumentów strategicznych i innych dokumentów w następujący sposób:

- (a) *dokumenty strategiczne*:
 - *dwustronne dokumenty strategiczne* składają się głównie z (i) dokumentów fundacyjnych partnerstw strategicznych (np. deklaracji współpracy/partnerstwa/partnerstwa strategicznego, umów o współpracy/partnerstwie/partnerstwie strategicznym i kolejnych rozszerzeń dokumentów w postaci załączników i poprawek) oraz (ii) *dokumentów wdrażających partnerstwo strategiczne* (np. planów działania, agend, map drogowych);
 - *jednostronne dokumenty strategiczne* różnią się rodzajem i zakresem w poszczególnych państwach i organizacjach międzynarodowych; przykłady państwowych manifestów polityki zagranicznej obejmują: exposé lub coroczne przemówienia ministrów spraw zagranicznych, szefów państw i rządów, programy rządowe, strategie bezpieczeństwa narodowego i rozwoju, uroczyste rezolucje parlamentarne; typowe zagraniczne manifesty organizacji międzynarodowych – to przede wszystkim dokumenty założycielskie (traktaty, karty), strategie bezpieczeństwa i polityki zagranicznej, a także inne plany strategiczne (koncepcje), agendy, w tym białe księgi i przemówienia inauguracyjne sekretarzy generalnych (lub ich odpowiedników);
- (b) *inne dokumenty*:
 - *inne dokumenty dwustronne* dotyczące danego partnerstwa, takie jak wspólne oświadczenia, komunikaty, deklaracje, sprawozdania z postępów, deklaracje sektorowe, protokoły ustaleń, porozumienia (z krajami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi), komunikaty prasowe (np. podsumowania szczytów, przesłuchania instytucjonalne);

- *inne dokumenty jednostronne* dotyczące danego partnerstwa, takie jak oświadczenia, przemówienia i komunikaty decydentów (np. ministrów spraw zagranicznych, premierów, prezydentów, sekretarzy generalnych).

Po drugie, proces podziału na jednostki analityczne obejmował oznaczanie zdań, ich części, a także łączenie ich w „quasi-zdania” – jednostki analityczne zawierające dokładnie jedną wypowiedź lub komunikat. Biorąc pod uwagę różne międzynarodowe tradycje w zakresie tworzenia i struktury dokumentów, nie zdecydowaliśmy się na kodowanie oparte na akapitach. Pomogło to również w lepszym uwypukleniu zagadnień poruszanych w tekstach i powiązaniach między nimi (współwystępowanie). Podejście „zdaniowe” w podziale na jednostki również wpłynęło na dalszą pierwotną analizę uzyskanych w ten sposób wyników: zamiast mierzyć samo występowanie kodów, mierzyliśmy objętość/długość kodu (tj. liczbę słów jako stosunek procentowy do całkowitej objętości danego dokumentu).

Po trzecie, sam proces *kodowania* tekstu był wspierany przez wdrażanie oprogramowania CAQDAS (Lucas et al., 2015; Grimmer, Stewart, 2013; Pashakhanlou, 2017), co ułatwiło i znacząco obniżyło koszty analizowania dużych zbiorów tekstów w różnych językach (Grimmer, Stewart, 2013, s. 267). Zastosowaliśmy nadzorowane i oddolne podejście w zautomatyzowanej (ale nie automatycznej) analizie tekstu (Lucas et al., 2015, s. 260). W ten sposób proces kodowania i jego wyniki zostały zintegrowane z dalszą metodologicznie opracowaną analizą (*Atlas.ti*, 2018c), taką jak analiza wyrazistości i konwergencji.

Jednostki lub kategorie kodowania składały się – na podstawowym poziomie kodowania *in vivo* – z kodów: „zagadnienie:” (*issue*), „zamiarzenie” (*objective*), „stanowisko:” (*standpoint*) i „domena:” (*domain*), które w drugim etapie zostały zgrupowane w kategorie rodzin lub superkodów „CEL STRATEGICZNY:” i „WYRAZISTE ZAGADNIENIE:”, aby zrationalizować i ujednolicić zbiory kodów (*Atlas.ti*, 2018a). Zwykle pojawiający się problem niezawodności wyników uzyskanych przez kilku koderów do pewnego stopnia został zrelatywizowany przez projekt badawczy SPaSIO, który nie koncentruje się na porównawczej analizie treści *per se*, ale zamiast tego skupia się na porównaniu

zależności na zewnątrz par partnerów strategicznych na późniejszym etapie badania – testowania hipotezy. Innymi słowy, nie postawiliśmy sobie pytania badawczego o to, co jest najbardziej wyrazistą kwestią we wszystkich badanych partnerstwach lub do realizacji jakiego celu najczęściej dążą partnerzy? Pytano raczej, jakie są najbardziej wyraziste kwestie i cele strategiczne w ramach każdego partnerstwa strategicznego i jak zbieżne są one w obrębie danej pary? W związku z tym stopień, zasięg i kierunek konwergencji celów i zagadnień – wszystkie będące wynikiem wtórnej analizy danych – zostały uwzględnione w analizie porównawczej, mającej na celu przetestowanie modelu. Z tego też powodu nasze kodowanie odbywało się zgodnie z techniką *in vivo* zamiast posługiwania się księgą kodów. Tak więc problem niezawodności koderów (Mikhaylov et al., 2012) był „zminimalizowany” do procedur wykonywanych w ramach par partnerów: doboru próby dokumentów, podziału tekstu na jednostki analityczne i kodowania. Inną, techniczną zaletą i – w ten sam sposób – metodą dalszego zredukowania problemu niezawodności było wdrożenie oprogramowania zezwalającego na wspomaganą komputerowo jakościową analizę treści. Wybrany oprogramowaniem dla CAQDAS jest *Atlas.ti*, platforma, która umożliwia znaczącą opisową i koncepcyjną analizę tekstu, a także pierwotną analizę uzyskanych w ten sposób wyników (Friese, 2014). Jest to jednocześnie punkt wyjścia w kolejnym etapie badań – analizie wyrazistości.

Analiza wyrazistości (Salience analysis)

Podobnie jak w przypadku wielu innych pojęć z zakresu nauk społecznych, wyrazistość postrzegana jest jako „ważna dla analizy polityki”, ale jednocześnie „znaczenie wyrazistości jest bardziej kontestowane” (Leuffen et al., 2014, s. 617). Mówiąc najprościej, *wyrazistość* celów polityki zagranicznej odzwierciedla względne znaczenie celu polityki zagranicznej (oraz zagadnienia, do którego się odnosi) dla aktora, tj. do jakiego stopnia decydenci polityki zagranicznej zwracają uwagę na zagadnienie/cel względem innych zagadnień/celów (Taylor, Fiske, 1978; Wlezien, 2005; Oppermann, 2010; Oppermann, Spencer, 2013). Taka uwaga może przejawiać się w dwóch aspektach: (a) ważności i (b) wyróżniania się, gdzie drugi aspekt wskazuje sposoby, w których pod-

miot czyni cel lub zagadnienie „widzialnym” (porządek odniesienia [*reference order*], częstotliwość wymieniania [*frequency of mention*]), a pierwszy oznacza sposoby, jakimi podmiot nadaje mu wagę (przydział miejsca [*space allocation*]). Sposoby mierzenia wyrazistości różnią się w zależności od domen i specyfiki polityki (por. np: Epstein, Segal, 2000; Jäger et al., 2009). Nasze podejście do analizy wyrazistości celów polityki zagranicznej ujmuje dwie cechy tego pojęcia w tym, co zawiera kilka *wskaźników wyrazistości*: (1) porządek odniesienia; (2) waga (rzeczywista – nie względna – ocena istotności); (3) ranga (priorytet) na podstawie względnego oszacowania istotności; i (4) częstotliwość (Czechowska, Tyushka, 2019). Są one oceniane na podstawie wyników jakościowej i ilościowej analizy treści.

Analiza konwergencji

Nasza oparta na specjalistycznym oprogramowaniu analiza treści manifestów polityki zagranicznej jest częścią procesu budowania teorii, co jest zgodne z niedawnymi naukowymi apelami o „w pełni zintegrowaną analizę treści w IR” (Pashakhanlou, 2017). Ponieważ nasze teoretyczne założenia krążą wokół wymiaru konwergencji, rozumianej jako *wspólność* (tj. stan lub wynik, a nie proces), rezultaty uzyskane w toku pierwotnej analizy treści przechodzą przez analizę wyrazistości aż do etapu analizy konwergencji, odnosząc się w ten sposób do *prima facie* problemu konwergencji badań jakościowych w IR/FPA (Czechowska, Tyushka, 2017a, 2017b). Naszą miarą konwergencji jest zakres, w jakim podmioty dzielą swoje zamierzenia, interesy i priorytety polityki zagranicznej (*wspólność*). Mimo że obejmuje to pewien okres, nasza analiza konwergencji nie jest badaniem szeregów czasowych, które studiują zmianę podobieństwa w odrębnych sekwencjach czasowych, ale badaniem dotyczącym *skumulowanej konwergencji*, tj. badaniem stanu (zasięgu i stopnia) podobieństwa lub odmienności celów strategicznych lub wyrazistych zagadnień od pierwszego podniesienia poziomu partnerstwa do czasów współczesnych (rok referencyjny 2015). Uznając zalety bardziej zniuansowanego i dynamicznego rozumienia konwergencji w danym momencie w perspektywie „konwergencji jako procesu”, opieramy się na Volkens et al. (2013, s. 20) w wyborze perspektywy

„konwergencji jako wyniku”, ponieważ w przypadku celów strategicznych polityki zagranicznej wydaje się, że bardziej ogólne i długoterminowe spojrzenie na konwergencję zaobserwowaną w danym okresie wydaje się bardziej odpowiednie. Zasięg, stopień i kierunek takiej wspólności w celach strategicznych i wyrazistych zagadnieniach są zoperacjonalizowane w trójwymiarowym podejściu do konwergencji w następujący sposób. *Zasięg konwergencji* jest szacowany jako stosunek pokrywających się/komplementarnych/kompatybilnych lub konkurencyjnych celów strategicznych polityki zagranicznej oraz wyrazistych kwestii (w oparciu o macierz wyników uzyskanych w *Atlas.ti*):

zasięg konwergencji = suma (liczba pokrywających się elementów/ liczba wszystkich elementów + liczba komplementarnych elementów/ liczba wszystkich elementów * 0,5) – (liczba kompatybilnych lub konkurencyjnych elementów/liczba wszystkich elementów)

Stopień konwergencji mierzy się jako stopień zbliżenia (podobieństwa) między celami strategicznymi polityki zagranicznej aktorów oraz wyrazistymi kwestiami (uzyskiwana za pomocą oprogramowania SPSS miara odległości oparta na współczynniku korelacji Pearsona r , który może wynosić od -1, przez 0, do 1, z wartością zerową sygnalizującą, że badane zmienne są nieskorelowane). Wykresy rozrzutu ujawniające korelację zostały wykonane, aby pokazać siłę i kierunek korelacji między np. celami polityki zagranicznej państwa (x) i celami polityki zagranicznej organizacji międzynarodowej (y) dla grupy 14 przypadków partnerstw strategicznych między państwami a organizacjami międzynarodowymi ($N = 14$). W celu statystycznie potwierdzonego wnioskowania ustalamy przedziały ufności (CI) dla wartości r i p odpowiednio na poziomie 0,95 (tj. 95% prawdopodobieństwa) i 0,05 – standard w analizie korelacji w naukach o gospodarce i porównawczych dyscyplinach politycznych (w literaturze IR/FPA znajdujemy bardziej elastyczne podejście do przedziałów ufności, gdzie czasami akceptuje się nawet 75% pewność prognozowania). Mierzylśmy korelację między elementami znajdującymi się w jednostronnych dokumentach poszczególnych państw i organizacji międzynarodowych (pierwotny wskaźnik „stopnia zbliżenia”) oraz każdą z nich w porównaniu z elementami znajdującymi się w dwustronnych dokumentach („skorygowany stopień zbliżenia”, tj.

skumulowana średnia złożona z dwóch indywidualnych wyników pomiaru). Mierzenie zarówno zbliżenia indywidualnych stanowisk polityki zagranicznej aktorów, jak i przejawianych w ich dwustronnych dokumentach rozbieżności w stosunku do „autonomicznych” dokumentów jednostronnych pozwala nam uwzględnić „zmienione” preferencje państw i organizacji międzynarodowych – przesłankę i obietnicę ich współpracy.

Wreszcie, *kierunek konwergencji* mierzy się jako wektor korelacji między elementami analizowanymi w danej parze jednostronnych dokumentów wydanych przez państwa i organizacje międzynarodowe (uzyskiwany za pomocą oprogramowania SPSS współczynnik tau-b Kendalla, τ_b). Korelacja Kendalla pozwala nam ustalić, czy rangi elementu zidentyfikowanego w dwóch zestawach dokumentów polityki zagranicznej są podobne. Główną zasadą jest, że większe podobieństwo względnej pozycji obserwacji w obrębie zmiennej (tj. rangi: 1, 2, 3 itd.) pomiędzy celami państw i organizacji międzynarodowych (i, odpowiednio, zagadnieniami) daje wartość większą od zera aż do +1, podczas gdy większa odmiennosć będzie dążyć od zera do -1 (oznaczające całkowicie rozbieżne kierunki korelacji).

Tabela 5.2. Operacjonalizacja wskaźników konwergencji celów strategicznych

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Zasięg konwergencji (<i>convergence scope</i>)	liczba wszystkich najbardziej wyrazistych celów strategicznych (<i>quantity of all most salient strategic goals</i>) liczba pokrywających się celów (<i>quantity of overlapping goals</i>) liczba celów komplementarnych (<i>quantity of complementary goals</i>) liczba celów kompatybilnych lub konkurencyjnych (<i>quantity of compatible or competing goals</i>)	strategiczne dokumenty jednostronne strategiczne dokumenty dwustronne	brak przypisanych wartości (wykorzystane dane surowe i przetworzone)
Stopień konwergencji (<i>convergence degree</i>)	stopień zbliżenia celów – r współczynnik podobieństwa, P : OM (<i>goals proximity degree – r similarity coefficient, S: IO</i>) stopień skorygowanego zbliżenia celów – r współczynnik podobieństwa, P : $P-OM$ (<i>adjusted goals proximity degree – r similarity coefficient, S: $S-IO$</i>) stopień skorygowanego zbliżenia celów – r współczynnik podobieństwa, OM : $P-OM$ (<i>adjusted goals proximity degree – r similarity coefficient, IO: $S-IO$</i>)		
Kierunek konwergencji (<i>convergence direction</i>)	wektorowa korelacja celów według rang – współczynnik τ_b , P : OM (<i>vectoral rank-order correlation of goals – τ_b coefficient, S: IO</i>)		

Konwergencja celów
(*goals convergence*)

Tabela 5.2. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Zasięg konwergencji (<i>convergence scope</i>)	liczba wszystkich najbardziej wyrazistych zagadnień (<i>quantity of all most salient issues</i>) liczba pokrywających się zagadnień (<i>quantity of overlapping issues</i>) liczba zagadnień komplementarnych (<i>quantity of complementary issues</i>) liczba zagadnień kompatybilnych lub konkurencyjnych (<i>quantity of compatible or competing issues</i>)	strategiczne dokumenty jednostronne strategiczne dokumenty dwustronne	brak przypisanych wartości (wykorzystane dane surowe i przetworzone)
Konwergencja kwestii (<i>salient issues convergence</i>)	Stożek konwergencji (<i>convergence degree</i>) stopień zbliżenia zagadnień – r współczynnik podobieństwa, P : OM (<i>issues proximity degree</i> – r similarity coefficient, S : IO) stopień skorygowanego zbliżenia zagadnień – r współczynnik podobieństwa, P : $P-OM$ (<i>adjusted issues proximity degree</i> – r similarity coefficient, S : $S-IO$) stopień skorygowanego zbliżenia zagadnień – r współczynnik podobieństwa, OM : $P-OM$ (<i>adjusted issues proximity degree</i> – r similarity coefficient, IO : $S-IO$)		
Kierunek konwergencji (<i>convergence direction</i>)	wektorowa korelacja celów według rang – współczynnik τ_b , P : OM (<i>vectoral rank-order correlation of goals</i> – τ_b coefficient, S : IO)		

Źródło: opracowanie własne.

5.3. Konwergencja ról strategicznych

5.3.1. Kontekst teoretyczny i empiryczny

Literatura na temat partnerstw strategicznych sugeruje, że proces doboru partnerów opiera się na kryterium „myślenia podobnie” (por. np. Renard, 2010, s. 2; zestawienie przedstawione w tabeli 1.1 w rozdziale 1). Michalski i Pan (2017b, s. 32) zauważają, że „UE zbudowała partnerstwa strategiczne z podobnie myślącymi aktorami, którzy nie tylko podzielają normy i światopoglądy, ale także wspierają zasady leżące u podstaw liberalnego porządku światowego”. Jednak praktyka partnerstw strategicznych ujawnia kontrastujące sytuacje, w których partnerstwa są tworzone przez niekoniecznie „myślących podobnie” aktorów, w wąskim rozumieniu tego słowa. Autorzy wyżej cytowani podkreślają, że chociaż często zostają zawierane sojusze podobnych państw lub związki przeciwko wspólnym przeciwnikom, partnerstwa strategiczne również „łączą mało prawdopodobnych partnerów, którzy nie zgadzają się co do zasad i norm systemu międzynarodowego” (Michalski, Pan 2017b, s. 22–23). Podsumowując obserwacją jest zatem, że elementami determinującymi dobór partnera nie jest idealna zbieżność światopoglądów, lecz raczej różny zakres zbieżności w normach i zasadach działania międzynarodowego (wspólne przekonania normatywne), postrzeganiu systemu międzynarodowego (światopoglądy), jak również wizji i odgrywaniu własnej roli (odgrywanie ról). Zmienne te są nieodłączną częścią „teorii ról” w IR/FPA (por. np. Thies, 2017), gdzie „aktorstwo” i „role” stanowią rdzeń definicji.

W kontekście debat na temat bycia aktorem (*actorness*) działań międzynarodowych głównym pytaniem jest, kto jest głównym graczem w stosunkach międzynarodowych, co zwykle zawęża się do konkretnego „podpytania”: czy organizacje międzynarodowe można uznać za aktorów na równi z państwami? Rywalizujące perspektywy teoretyczne w IR dostarczają odmiennych odpowiedzi na te pytania. Rzeczywistością, której nie można pominąć, jest zmieniający się system międzynarodowy i przejście do „świata wielu aktorów” (Hill, 2016, s. 169–197). Praktyka partnerstw strategicznych, która przybiera zarów-

no formy państwo–państwo, jak i formy państwo–organizacja międzynarodowa, potwierdza empirycznie uznanie przez państwa autorytetu i działania międzynarodowego organizacji międzynarodowych (w tym w momentach, gdy kompetencje i zdolności państw okazują się niewystarczające, por. np. Bayer et al., 2014). Oznacza to także zmianę teoretycznych założeń, tj. wyjście poza państwo-centriczność i, co za tym idzie, poza politykę wielkich mocarstw. W końcu szereg funkcjonujących partnerstw strategicznych tworzony jest zarówno przez mniejsze potęgi, jak i światowe mocarstwa. Podobny rozkład obserwuje się w organizacjach międzynarodowych jako partnerach, których zasięg oddziaływania rozciąga się od instytucji globalnych po instytucje regionalne i subregionalne. Rozsądne jest zatem stosowanie neutralnej (tj. nie państwo-centricznej) definicji *aktorów międzynarodowych* jako „podmiotów zdolnych do wykonywania niezależnej woli i podejmowania decyzji oraz stosunkowo łatwych do zidentyfikowania” (Hill, 2016, s. 49). W literaturze IR termin „aktor” wywodzi się z opracowań Ann Cosgrove-Sacks i Kennetha Twitchetta (1970), którzy wykorzystali go w swojej analizie „nowych aktorów międzynarodowych” – ONZ i Wspólnot Europejskich. Z kolei Gunnar Sjöstedt (1977, s. 16) jest zazwyczaj uznawany za pioniera idei „bycia aktorem”, zdefiniowanej jako „zdolność do aktywnego i celowego zachowania w stosunku do innych podmiotów w systemie międzynarodowym”. W świetle wyżej wymienionych koncepcji aktora/bycia aktorem staje się jasne, że *autonomia* (w podejmowaniu decyzji i działaniu) przedstawia główne kryterium różnicowania aktorów międzynarodowych od innych form organizacji międzynarodowej, które pozbawione są kompetencji deliberacyjnych. W kontekście działania międzynarodowego państw autonomia wywodzi się z ich suwerenności. Suwerenności nie należy jednak rozumieć w kategoriach absolutnych, gdy dyskutuje się o niej w ramach bycia aktorem międzynarodowym: pełna suwerenność państw nie zawsze przekłada się na w pełni wykształcone działanie międzynarodowe, można więc zaobserwować przejawy bycia nie do końca niezależnym aktorem na arenie międzynarodowej – tak zwanego *cusp actress* (Herzog, Robins, 2014). Bardziej skomplikowany obraz pojawia się w dyskusjach na temat autonomii organizacji międzynarodowych. Dobrze ugruntowa-

ny nurt badawczy w międzynarodowym społeczno-prawnym dorobku naukowym koncentruje się na wymiarach „przekazywania uprawnień” i „wykonywania kompetencji” (Weiß, 2009; Engström, 2012). Autonomia organizacji międzynarodowych ma mniej spójne i jednoznaczne teoretyczne ujęcia w opracowaniach z dziedziny stosunków międzynarodowych i politologii (Haftel, Thompson, 2006). Propozycje teoretyczne dotyczące „samodzielnego aktorstwa” (Oestreich, 2012) i „delegacji” (Thatcher, Sweet, 2003; Hawkins i in., 2006) z teorii agencji lub neoinstytucjonalne koncepcje „niezależności instytucjonalnej” (Collins, White, 2011) są jednymi z najbardziej znaczących w tym zakresie. W przypadku ponadnarodowych podmiotów, takich jak Unia Europejska (ASEAN również zmierza w tym kierunku), dyskusje na temat autonomii organizacji międzynarodowych rozszerzają się o pojęcia „zbiorowej suwerenności” (Tallberg, 2003; Sarooshi, 2007; Hooghe, Marks, 2015). Pomiar autonomii organizacji międzynarodowej stanowi poważne wyzwanie dla dyscypliny. Jak twierdzą Yoram Z. Haftel i Alexander Thompson (2006, s. 253), „argumenty dotyczące zdolności organizacji międzynarodowych do promowania współpracy i łagodzenia konfliktu opierają się na domniemanym założeniu, że takie instytucje posiadają pewną niezależność od państw, a jednak badaczom dyscypliny nie udało się skonceptualizować – nie mówiąc już o zmierzeniu – tej instytucjonalnej cechy”. Spowodowane jest to m.in. tym, że wymiar międzynarodowy bycia aktorem jest często traktowany jakościowo i kształtowany przez kontekstową analizę koncepcji międzynarodowych ról i wydajności.

Koncepcja *rol* w stosunkach międzynarodowych jest niewartościującym podejściem do bycia aktorem międzynarodowym i jako taka równoważy możliwości odgrywania ról przez państwa i podmioty niepaństwowe, w tym organizacje międzynarodowe. Przeniesienie władzy z państwa na podmioty niepaństwowe, a także dyfuzja władzy do wymiarów innych niż twarda dyplomacja wojskowa i przejście z rządu (*government*) do zarządzania (*governance*) jako głównej zasady organizowania przestrzeni transnarodowej również empirycznie umożliwiło organizacjom międzynarodowym znaczące wpływanie na przestrzeń międzynarodową (Barnett, Finnemore, 2004). Joseph Nye (2003, s. 74)

zauważa w tym kontekście, że globalizacja i rewolucja informacyjna doprowadziły do decentralizacji władzy, gdzie „państwo pozostaje suwerenne, ale jego władza, nawet dla Stanów Zjednoczonych, nie jest tym, czym była kiedyś”. Co istotne, dyskusja o międzynarodowej roli często rozgrywa się w cieniu władzy. Należy jednak podkreślić, że pojęcie roli międzynarodowej, choć obejmującej wymiar władzy, jest znacznie szersze. Obecny i chwytliwy termin w IR/FPA – idea „roli międzynarodowej” – zakłada, że „aktor może i powinien znaleźć dla siebie coś zbliżonego do roli odgrywanej na scenie, a mianowicie wyróżniającej się, prestiżowej i spójnej tożsamości” i postępować zgodnie z nią (Hill, 1993, s. 307). Odrębne szkoły IR będą miały różne wytyczne dotyczące tego, co w praktyce oznacza odgrywanie roli.

5.3.2. Konceptualizacja

Oczywiście nie każda międzynarodowa rola jest *rolą strategiczną*, tj. odgrywaną z zamiarem realizacji kwestii narodowych, kształtującą jednocześnie kwestie międzynarodowe, której towarzyszy współmierny potencjał potęgi i zdolność przekształcenia go w rzeczywisty wpływ, a także zdolność do generowania strategicznych wyników, tj. długotrwałego oddziaływania na strukturę stosunków międzynarodowych w ujęciu regionalnym lub w szerszym kontekście międzynarodowym. Dlatego też idea „roli strategicznej” nie powinna być pomyłkowo zredukowana do granic analizy potęgi, ponieważ zakłada nie tylko obecność pewnego potencjału potęgi, ale także wolę wykorzystania go strategicznie (tj. autonomicznie, celowo i proaktywnie w oparciu o strategię i perspektywę długoterminową) dla osiągnięcia strategicznych skutków. Wszystkie te aspekty mają szczególne zastosowanie w kontekście polityki partnerstw strategicznych i studiów nad nimi m.in. dlatego, że partnerstwa strategiczne stanowią rodzaj relacji, która „obejmuje dwóch potężnych aktorów zdolnych do wspólnego działania strategicznego” (Emerson et al., 2001, s. 45). Jeśli w perspektywie bycia aktorem kluczowym kryterium jest autonomia podmiotów, idea roli strategicznej wywodzi się przede wszystkim z pojęcia „strategicznej autonomii”, tj. zdolności do podejmowania decyzji w odniesieniu do polityki zagranicznej i podejmowania niezależnych

działań międzynarodowych, co oczywiście stanowi kolejne wyzwanie w coraz bardziej współzależnym świecie.

W świetle powyższej dyskusji oraz w kontekście realistyczno-konstruktywistycznej epistemologii projektu konceptualizujemy i operacjonalizujemy rolę *strategiczną* aktora międzynarodowego jako złożony czterowymiarowy konstrukt, który łączy synergicznie parametry *potęgi* (*power*) aktora, jego *wpływu* (*influence*), *obecności* (*presence*) i *strategicznego znaczenia* (*strategic relevance*) (PIPR). Opierając się na Andriyu Tyushce (2015, 2017), model analityczny PIPR rozwijamy w celu zbadania ról strategicznych partnerów, a ich konwergencja przedstawia zarówno narzędzie heurystyczne, jak i metodologicznie wykonalny sposób na zajęcie się hipotetycznym związkiem pomiędzy stopniem konwergencji ról strategicznych a gotowością do współpracy.

Pierwszym wymiarem w podejściu PIPR jest *potęga* – pojęcie, które jest powszechnie używane w głównym nurcie teorii IR. Zamiast próbować traktować potęgę jako wpływ i mierzyć ją na wzór niezliczonych wskaźników fizycznych możliwości, analizujemy międzynarodową potęgę aktorów w dwóch wymiarach: *typu* i *statusu*. Pod względem typu zmienna „tekstura potęgi” pozwala ocenić jej charakterystyczne cechy: „twarda, miękka i plastyczna” (Hill, 2016, s. 143). W związku z tym kontinuum potęgi w polityce zagranicznej sięga od fizycznego przymusu, poprzez kulturową hegemonię i przyciąganie, do normatywnego i strukturalnego egzekwowania. Mechanizmy te odpowiadają głównym konceptualizacjom potęgi w IR/FPA, poczynając od „twardej” lub zwykłej, do „miękkiej”, „inteligentnej”, „normatywnej” i „strukturalnej” (Nye, 2004, 2009, 2011; Gallarotti, 2015; Hayward, 2018). Co ważne, wymienione wyżej aspekty potęgi nie są przywiązane w żaden z góry określony sposób do pozycji aktora w stosunkach międzynarodowych: tak jak mała potęga może rozwinąć elementy miękkie, inteligentne i normatywne, supermocarstwo może nie przekonwertować swoich możliwości i potencjału na rzeczywistą mięką, normatywną lub strukturalną potęgę. Zakłada się również, że wszyscy aktorzy dzieląją podstawowy (co nie znaczy – najmniej istotny) poziom potęgi: *hard power* (w kontekście militarnym lub/i ekonomicznym). W zależności od zdolności oddziaływania aktorów, a jednocześnie ich zdolności prze-

ciwstawiania się wpływom innych, państwa zazwyczaj są klasyfikowane jako małe, średnie i wielkie potęgi. Literatura obfituje w odpowiednie indeksy ilościowe i nieindeksowe opracowania na temat pozycji potęg w polityce międzynarodowej i wciąż się powiększa wraz z rozwojem nowych technologicznych możliwości uchwycenia dużych zbiorów danych. Zamiast opracowywać własny indeks, opieramy się na obliczeniach Indeksu Światowej Potęgi Moralesa Ruvalcaby (2013) (Índice de Poder Mundial, IPM) oraz na teoretycznych postępowaniach w ocenie, jak kategoryzować państwa według trzech wymiarów *statusu potęgi*: potęga globalna (GA_s), większa potęga regionalna ($maRA_s$) i mniejsza potęga regionalna ($miRA_s$). W odniesieniu do typologii organizacji międzynarodowych rozróżniamy następujące cztery wymiary statusu: globalny ponadnarodowy aktor strategiczny ($GA_{IO-supra}$), globalny międzynarodowy aktor strategiczny ($GA_{IO-inter}$), regionalny aktor strategiczny ($maRA_{IO-inter}$) i subregionalny aktor strategiczny ($miRA_{IO-supra}$). Tym samym dążymy do uwzględnienia różnicy w charakterze międzynarodowej i strategicznej działalności organizacji międzyrządowych i podmiotów ponadnarodowych.

Potencjał *wpływu* stanowi drugi wymiar w ramach analizy PIPR-metrycznej ról strategicznych aktorów. Jedni z pierwszych w tej dziedzinie, Thomas L. Saaty i Moutaz Khouja (1976), opracowali wieloparametryczną „miarę światowego wpływu”. Aby zmierzyć wpływ państw w polityce międzynarodowej, autorzy opracowali matrycę pięciu parametrów (Saaty, Khouja, 1976, s. 44–45), w tym: (1) zasobów ludzkich, (2) siły ekonomicznej lub dobrobytu, (3) technologii, (4) handlu i (5) siły militarnej. Atlas polityczny współczesnego świata (*Political Atlas of Modern World*), opracowany przez zespół autorski Elena Meleshkina et al. (2010), zawiera o wiele więcej wskaźników i parametrów. „Grubość” indeksu w oczywisty sposób zależy od jego przewidywanego wykorzystania. W ramach naszej analizy ról strategicznych aktorów, w obszarze teorii partnerstwa strategicznego, ważne są wymiary zasięgu terytorialnego i zasobów ludzkich, potencjału gospodarczego, a także siły militarnej. Stanowią one podstawę naszych dociekań co do potencjałów wpływu aktorów i dalszego ich porównania wewnątrz par dla tych, którzy chcieli ustalić stosunek względnej siły do słabości.

Po trzecie, analiza PIPR odnosi się do parametru *obecności* aktorów w sprawach międzynarodowych i *vis-à-vis* potencjalnych partnerów, w tym przede wszystkim (ale nie wyłącznie) za pośrednictwem odpowiednich form przedstawicielstwa dyplomatycznego. Konwencjonalnie „bycie *obecny* jest co najmniej symboliczną formą istnienia lub uznania” (Jørgensen, 2013, s. 91). Oprócz „geograficznej” lub fizycznej obecności, tradycyjnie związanej z tym terminem, istnieje kilka innych wymiarów obecności politycznej, w tym „obecność dyplomatyczna”, „obecność ekonomiczna”, „społeczno-kulturowa” i „obecność wojskowa”. Szerszy zakres międzynarodowej obecności aktora wskazuje na jego gotowość do strategicznego zaangażowania w sprawy międzynarodowe, a także stania się *ipso facto* strategicznie istotnym graczem. Adriana Boersner i Makram Haluani (2013, s. 69–71) na przykład twierdzą, że rosnąca obecność Rosji w Ameryce Łacińskiej jest częścią jej globalnej polityki odrodzenia i strategicznego balansowania w stosunku do USA.

Wreszcie, czwarty element analizy metrycznej PIPR ról strategicznych aktorów – tj. *strategiczne znaczenie* – opiera się na przesłankach poprzednich trzech komponentów i stanowi bardziej percepcyjny niż konstytutywny wymiar idei „roli strategicznej”. Biorąc pod uwagę fakt, że partnerstwa strategiczne są konstruktem relacyjnym i współkonstytuującym w IR, percepcje potencjalnych i rzeczywistych partnerów mają znaczenie (por. np. Trenin, 2012). Pod tym względem ani wielkość, ani status potęgi, ani inne parametry bycia aktorem nie mogą stanowić „standardowego” przewodnika (lub mieć pewnego „ustalonego znaczenia”) w ocenie obecnego i (sic!) przyszłego znaczenia państwa lub organizacji międzynarodowej w sprawach strategicznych. Giovanni Grevi (2010, s. 6) zauważa, że Unia Europejska nawiązuje partnerstwa strategiczne z różnymi kategoriami aktorów międzynarodowych, ponieważ „pomagają one UE w kontaktach z krajami, które mogą nie być głównymi potęgami światowymi, ale *wykonują* lub *będą wykonywać* rolę osi, wokół której będą zbierały się ugrupowania państw lub rozwiązywane będą konkretne problemy”, tj. są strategicznie istotne.

Znaczenie strategiczne jest wysoce kontekstową i sytuacyjną cechą międzynarodowej pozycji aktorów. Jest to bardzo relatywna i relacyjna cecha – a zatem trudna lub prawie niemożliwa do obiektywnego okre-

ślenia ilościowego, inaczej niż tylko dla danej pary w danym momencie i specyficznym kontekście geostrategicznym. Bardziej trwałe i uchwytny jest dyskurs (zarówno publiczny, jak i akademicki) o strategicznym znaczeniu jakiegokolwiek kraju lub organizacji międzynarodowej w wielorakich kontekstach. Dlatego też skupiliśmy się na analizie wzajemnego znaczenia aktorów w wybranych przypadkach, co jest jednym ze sposobów postępowania z przedmiotem strategicznego znaczenia aktorów w czasie. Zainspirowani przez Stephana De Spiegeleire'a et al. (2014, s. 6) ilościowo operacjonalizujemy „strategiczne znaczenie” danego aktora za pomocą ograniczonego czasowo wyszukiwania słowa kluczowego („[nazwa państwa / organizacji międzynarodowej]” + „strategiczny”) dla bazy danych badań naukowych w EBSCO Academic Search Complete, co jest techniką podobną do Google Ngram (Caruana-Galizia, 2015), ale wskazuje bezwzględne wartości zamiast względnych obliczeń procentowych w skali całego korpusu publikacji. Otrzymany wynik (*n*-gram) oznacza wyrazistość naukową przypisywaną geostrategicznemu, geokulturowemu, geoekonomicznemu lub geopolitycznemu znaczeniu danego państwa lub organizacji międzynarodowej.

5.3.3. Operacjonalizacja

Podobnie do koncepcji konwergencji w kontekście analizy celów strategicznych, tu także konwergencja jest rozumiana jako zakres, w jakim wyobrażenia o własnej roli i poglądy na system międzynarodowy (światopogląd) aktorów są kompatybilne i podzielane. W tym względzie znaczenie mają zgodność i kompatybilność profili działania międzynarodowego, które mogą być wywiedzione z własnej tożsamości aktorów i narracji odnośnie do systemu międzynarodowego. Jeżeli chodzi o wymiar bycia aktorem oparty na potędze, za zgodne lub kompatybilne uznawane są asymetryczne profile działalności międzynarodowej, co ma implikacje w traktowaniu odległości jako miary konwergencji.

Nasze badanie konwergencji ról strategicznych rozwija się w dwóch etapach. Po pierwsze, badamy parametryczną odległość lub odmienność PIPR-metrycznych profili ról aktorów i dokonujemy pomiaru statystycznego (uzyskiwany za pomocą oprogramowania SPSS pomiar

odległości euklidesowej). Biorąc pod uwagę dowody empiryczne i propozycje teoretyków partnerstw strategicznych, stawiamy hipotezę, że *asymetria* w stosunkach sił nie jest ograniczeniem – ale czynnikiem umożliwiającym zawarcie partnerstwa strategicznego. Na przykład An-negret Bendiek i Heinz Kramer (2008, s. 7) dostrzegają fakt, że „im bardziej partnerzy są ‘równi’, tym bardziej problematyczna i obfita w konflikty staje się współpraca dwustronna”. Odległość PIPR-metryczna pomiędzy rolami międzynarodowymi aktorów w konsekwencji jest traktowana jako czynnik umożliwiający współpracę (lub przynajmniej nieograniczający) i przemawia za możliwą konwergencją. Po drugie, wykonujemy jakościową analizę narracji strategicznej postrzegania samego siebie przez aktorów i ich światopoglądu, które ostatecznie kwantyfikujemy, przypisując wartości od 1 (niska konwergencja), przez 2 (umiarkowana konwergencja), do 3 (wysoka konwergencja) w celu sklasyfikowania poziomu konwergencji ról.

Analiza narracji strategicznej

Jako interpretacyjna metoda analizy, analiza narracyjna zapewnia popularne podejście do studiowania międzynarodowych ról aktorów oraz rozwoju teorii ról w IR/FPA w sposób bardziej ogólny (por. np. Wehner, Thies, 2014). W literaturze gwałtownie wzrosła liczba opracowań stosujących analizę narracyjną w badaniach wyobrażenia własnej roli i światopoglądu aktorów (por. np. Nau, Ollapally, 2012; Czechowska, 2017; Domachowska, 2017) lub zgodności/kompatybilności światopoglądów konkretnych dwóch lub więcej aktorów (por. np. Vieira, 2016; Michalski, Pan 2017a, 2017b; Landsberg, Hierro, 2017).

Strategiczne podejście narracyjne do stosunków międzynarodowych zostało zaprezentowane stosunkowo niedawno, m.in. w pracy Alistera Miskimmona, Bena O’Loughlina i Laury Roselle (2013), którzy wprowadzili ten termin i rozwinęli złożone ramy koncepcyjne do oceny narracji strategicznych w następujących wymiarach polityki międzynarodowej: aktor, działanie, cel lub intencja, scena, instrument. W warunkach relacyjnych narracje strategiczne obejmują ramy, „które pozwalają ludziom na łączenie pozornie niepołączonych zjawisk wokół pewnej przyczynowo-skutkowej transformacji” (Miskimmon, O’Lo-

ughlin, Roselle, 2013, s. 5). Instrumentalnie narracje „dotyczą sposobów, w jakie kwestie są ujmowane w ramy i sugerowane są reakcje” (Freedman, 2006, s. 23). To doprowadza do konkluzji, że narracje mogą być konstruowane strategicznie, tj. w sposób świadomy i zamierzony w celu odniesienia się do niektórych kwestii w sposób ustrukturyzowany. Miskimmon, O’Loughlin i Roselle definiują *narracje strategiczne* w następujący sposób:

reprezentacje sekwencji zdarzeń i tożsamości, narzędzie komunikacyjne, przez które aktorzy polityczni – zwykle elity – próbują nadać zdeterminowane znaczenie przeszłości, teraźniejszości i przyszłości dla osiągnięcia celów politycznych. Krytycznie, narracje strategiczne integrują interesy i cele – artykułują stany końcowe i sugerują, w jaki sposób do nich dotrzeć (Miskimmon, O’Loughlin, Roselle, 2013, s. 5).

Miskimmon, O’Loughlin i Roselle (2013, s. 5) ostrzegają, że „aktorzy polityczni nie są w stanie wytworzyć dowolnej narracji w dowolnym czasie”: „Na przykład konstrukcja narracji wielkiej potęgi jest kształtowana przez krajowe i międzynarodowe konteksty polityczne, środowisko komunikacji i cele przywódców politycznych” (Miskimmon, O’Loughlin, Roselle, 2013, s. 5). Każda narracja – narracja wielkiej potęgi czy narracja regionalnej potęgi, czy nawet narracja organizacji międzynarodowej jako aktora – wymaga uwzględnienia wielu czynników i reperkusji jednocześnie: konstrukcja asertywnej narracji nie może odnieść sukcesu, jeżeli nie będzie odnosić się do (konfrontujących ją) narracji *status quo* innych aktorów. Lawrence Freedman (2006, s. 23) twierdzi, że „udana narracja połączy pewne wydarzenia, jednocześnie rozdzielając inne, rozróżni dobre wiadomości od złych wieści oraz wyjaśni, kto wygrywa i kto przegrywa”.

Dlatego zrozumienie stosunków międzynarodowych wymaga rozważenia co najmniej trzech głównych wymiarów narracji strategicznej – narracji systemowej, narracji tożsamości (lub aktora) oraz narracji dotyczących wybranych kwestii międzynarodowych. *Narracje o systemie międzynarodowym* „dotyczą natury struktury spraw międzynarodowych” (Miskimmon, O’Loughlin, Roselle, 2013, s. 7), „opisują one,

jak świat jest zbudowany, kim są gracze oraz jak to działa” (Roselle, Miskimmon, O’Loughlin, 2014, s. 76). *Narracje aktorów* „pokazują opowieść państwa czy narodu o tym, jakie ma wartości i cele” (Roselle, Miskimmon, O’Loughlin, 2014, s. 76). I w końcu *narracje kwestii* „są strategiczne w sensie chęci ukształtowania terenu, na którym mają miejsce dyskusje o polityce” (Miskimmon, O’Loughlin, Roselle, 2013, s. 7), więc „określają one, dlaczego polityka jest potrzebna i (normatywnie) atrakcyjna, oraz w jaki sposób zostanie ona udanie wdrożona lub osiągnięta” (Roselle, Miskimmon, O’Loughlin, 2014, s. 76).

W projekcie SPaSIO stosujemy wszystkie trzy aspekty analizy narracji strategicznej: podczas gdy narracje kwestii (*issues narratives*) są połączone z ilościową analizą treści celów strategicznych i wyrazistych zagadnień, narracje aktora i systemu międzynarodowego są rozpatrywane w ramach badań koncepcji ról strategicznych aktorów i ich zgodności lub kompatybilności. Konwergencja *tożsamościowo-systemowych narracji strategicznych* (*international actor-system strategic narratives*) jest analizowana na podstawie jednostronnych i dwustronnych dokumentów aktorów, jak również, szerzej, ich dyskursu w ramach polityki zagranicznej. W badaniach zastosowano także źródła wtórne. Główne badane aspekty obejmują wyobrażenia aktorów na temat „samych siebie”, „nas” i „innych”, praktykowane przez nich zasady zachowania międzynarodowego, normy i idee dotyczące konfiguracji i rozwoju systemu międzynarodowego, jak również ról odgrywanych w nim przez nich samych oraz innych aktorów.

Tabela 5.3. Operacjonalizacja wskaźników konwergencji ról strategicznych

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości	
status potęgi (<i>power status</i>)	globalna / powstająca globalna potęga [P] (<i>global/global-in-the-making power [S]</i>) lub globalny ponadnarodowy / międzynarodowy aktor strategiczny [OM] (<i>global supranational / international strategic actor [IO]</i>)	indeksy akademickie, naukowe i analityczne opracowania tematu	3	
	większa potęga regionalna [P] (<i>major regional power [S]</i>) lub regionalny międzynarodowy aktor strategiczny [OM] (<i>regional international strategic actor [IO]</i>)		2	
	mniejjsza potęga regionalna [P] (<i>minor regional power [S]</i>) lub subregionalny aktor strategiczny [OM] (<i>subregional strategic actor [IO]</i>)		1	
	potęga strukturalna (<i>structural power</i>)		4	
	potęga cywilna/normatywna lub moralna (<i>civilian/normative or moral power</i>)		3	
	potęga miękka (<i>soft power</i>)		2	
	potęga twarda [zwykła] (<i>hard [ordinal] power</i>)		1	
	Wpływ (<i>influence</i>)	wielkość terytorium (<i>size of territory</i>)	międzynarodowe bazy danych (World Factbook CIA)	(surowe dane używane
		wielkość populacji (<i>population size</i>)	międzynarodowe bazy danych (World Bank Open Data)	i zapisywane w wartościach
		produkt krajowy brutto [PKB], w USD (<i>gross domestic product [GDP], in current US\$</i>)		stosunkowych właściwych dla danych par)
	udział PKB aktora w światowym PKB (<i>share of actors' GDP in world GDP</i>)			
	wzrost PKB [roczny %] (<i>GDP growth [annual %]</i>)			
	wydatki militarne w USD (<i>military expenditure, in current US\$</i>)	• międzynarodowe bazy danych (SIPRI Military Expenditure Database)		
	udział wydatków militarnych w PKB (<i>military expenditure as % share of GDP</i>)	statyczne dokumenty jednostronne	+1	
obecność geograficzna (<i>geographical presence</i>)	manifestowana (<i>manifested</i>)		0	
	brak (<i>missing</i>)		+1	
	obecność dyplomatyczna (<i>diplomatic presence</i>)	manifestowana (<i>manifested</i>)	inne dokumenty jednostronne dokumenty fundacyjne partnerstwa strategicznego	0
	brak (<i>missing</i>)		inne dokumenty dwustronne	+1
	obecność ekonomiczna (<i>economical presence</i>)	manifestowana (<i>manifested</i>)	zawartość oficjalnych stron internetowych instytucji zaangażowanych w prowadzenie polityki zagranicznej	0
	brak (<i>missing</i>)		naukowe i analityczne opracowania tematu	+1
	obecność wojskowa (<i>military presence</i>)	manifestowana (<i>manifested</i>)		0
	brak (<i>missing</i>)			
	obecność społeczno-kulturalna (<i>socio-cultural presence</i>)	manifestowana (<i>manifested</i>)		
	brak (<i>missing</i>)			

Tabela 5.3. cd.

Wskaźnik	Miara	Źródła	Przypisane wartości
Znaczenie (<i>relevance</i>)	<i>n</i> -gram – wynik strategicznego znaczenia aktora wywiedziony z wyrazistości debat naukowych na temat konkretnych przypadków (<i>actor's strategic relevance score derived from the salience of scholarly debates on specific cases</i>)	prace akademickie (EBSCO ASC)	(surowe dane)
Konwergencja tożsamościowo-systemowych narracji strategicznych (<i>international actor-system strategic narratives convergence</i>)	wysoka konwergencja (<i>high convergence</i>)	naukowe i analityczne opracowania tematu	3
	umiarkowana konwergencja (<i>moderate convergence</i>)	jednostronne dokumenty strategiczne	2
	niska konwergencja (<i>low convergence</i>)	inne jednostronne dokumenty	1

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

Źródło: opracowanie własne.

Bibliografia

- Abbott K. W., Keohane R. O., Moravcsik A., Slaughter A. M., Snidal D. (2000). The Concept of Legalization. *International Organization*, 54(3), 401–419.
- Alonso S., Volkens A., Gómez B. (2012). *Content-Analyzing Political Texts. A Quantitative Approach* (CIS Cuadernos Metodológicos 047). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Ambrosio T. (2017). The Architecture of Alignment: The Russia-China Relationship i International Agreements. *Europe-Asia Studies*, 69(1), 110–156.
- Atlas.ti. (2018a). How to Make the Best of Codes in ATLAS.ti. *Atlas.ti Official Website*. Pobrane 18 maja 2018 roku z https://atlasti.com/2017/03/16/make-best-codes-atlas-ti/?utm_co...f&utm_medium=social&utm_source=twitte rokucom&utm_campaign=bufe_roku.
- Atlas.ti. (2018b). Narrative Research – Analysis of Qualitative Data – Design & Method. *Atlas.ti official website*. Pobrane 18 maja 2018 roku z <http://atlasti.com/narrative-research>.
- Atlas.ti. (2018c). Qualitative Research Methods & Methodology – Analysis Is More than Coding. *Atlas.ti Official Website*. Pobrane 18 maja 2018 roku z <http://atlasti.com/qualitative-research-methods>.
- Barnett M., Finnemore M. (2004). *Rules for the World: International Organizations in Global Politics*. Ithaca i London: Cornell University Press.
- Bayer P., Marcoux C., Urpelainen J. (2014). Choosing International Organizations: When do States and the World Bank Collaborate on Environmental Projects? *The Review of International Organizations*, 9(4), 413–440.
- Bendiek A., Kramer H. (2008, December). Die europäische Politik der interregionalen Beziehungen und ‘strategischen Partnerschaften’: Hegemoniale Politik im neuen Gewand? *SWP Diskussionspapier FG2, 2008/08*.
- Bennett C. J. (1991). What Is Policy Convergence i what Causes It? *British Journal of Political Science*, 21(2), 215–233.
- Bennett D. S., Rupert M. C. (2003). Comparing Measures of Political Similarity: An Empirical Comparison of S Versus Tb in the Study of International Conflict. *Journal of Conflict Resolution*, 47(3), 367–393.
- Boersner A., Haluani M. (2013). Convergencias y divergencias en la asociación estratégica ruso-venezolana y sus implicaciones hemisféricas. *Cuadernos del CENDES*, 30(82), 67–107.

- Carlsnaes W. (2002). Foreign Policy. W: W. Carlsnaes, T. Risse i B. A. Simmons (red.), *Handbook of International Relations* (s. 298–325). London: SAGE.
- Caruana-Galizia P. (2015). Politics and the German Language: Testing Orwell's Hypothesis Using the Google N-Gram corpus. *Digital Scholarship in the Humanities*, 31(3), 441–456.
- Collins R., White N. D. (red.). (2011). *International Organizations and the Idea of Autonomy: Institutional Independence in the International Legal Order*. London–New York: Routledge.
- Cosgrove-Sacks C., Twitchett K. (1970). *New International Actors: United Nations and the European Economic Community*. London: Maximilian.
- Cremona M., Kleimann D., Larik J., Lee R., Vennesson P. (2015). *ASEAN's External Agreements: Law, Practice and the Quest for Collective Action* (Vol. 4). Cambridge: Cambridge University Press.
- Czechowska L. (2017). Mały mocarz: Nowa Zelandia jako przykład roli międzynarodowej osiągniętej dobrą reputacją. *Athenaeum: Polish Political Science Studies Journal*, 54, 7–22.
- Czechowska L., Tyushka A. (2017a). *Content-Analyzing Foreign Policy Manifestos: CAQDAS, MMR i Foreign Policy Goals in Saliency i Convergence Analysis*. Referat wygłoszony podczas the PSA 67th Annual International Conference 'Politics in Interesting Times', 10–12.04.2017, University of Strathclyde, Glasgow (UK). <https://www.psa.ac.uk/conference/2017-conference/innovative-qualitative-and-mixed-methods-study-foreign-policy>.
- Czechowska L., Tyushka A. (2017b). *Content-Analyzing Foreign Policy Manifestos: CAQDAS, MMR i Foreign Policy Goals in Saliency i Convergence Analysis*. Referat wygłoszony podczas the EISA 11th Pan-European Conference on International Relations 'The Politics of International Studies in an Age of Crises', 13–16.09.2017, Universitat Pompeu Fabra (UPF/IBEI), Barcelona (Spain). <http://www.paneuropeanconference.org/2017/>.
- Czechowska L., Tyushka A. (2019, under revision). Estimating the Saliency of Foreign Policy Goals Using Qualitative and Quantitative Content Analysis: A Case Study of Polish and Lithuanian Foreign Policy Goals, 2004–2010. *Journal of International Relations i Development*.
- Domachowska A. (2017). Analiza strategicznej narracji ASEAN-u. *Athenaeum: Polish Political Science Studies*, 54, 23–37.

- D’Orazio V. (2013). Advancing Measurement of Foreign Policy Similarity. *Paper originally presented at the Annual Meeting of the Peace Science Society*, Savannah, GA, October 26–27, 2012.
- Drezner D. W. (2001). Globalization i Policy Convergence. *International Studies Review*, 3(1), 53–78.
- Emerson M., Arbatova N., Bordachev T., Andrey S., Makarychev A. S., Tassinari F., Vahl. M. (red.), European Round Table of Industrialists. (2001). *The Elephant and the Bear: The European Union, Russia and their Near Abroads*. Brussels: Centre for European Policy Studies.
- Engström V. (2012). *Constructing the Powers of International Institutions*. Leiden–Boston: Martinus Nijhoff Publishers.
- Epstein L., Segal J. A. (2000) ‘Measuring Issue Saliency’, *American Journal of Political Science*, 44(1): 66–83.
- European Union. (2016). Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe – A Global Strategy for the European Union’s Foreign and Security Policy (EUGS). *EEAS*, Czerwiec 2016. Pobrane on 21 lipca 2017 roku z <https://europa.eu/globalstrategy/en/global-strategy-foreign-and-security-policy-european-union>.
- Franzmann S. (2013). From Data to Inference and Back Again: Perspectives from Content Analysis. W: A. Volkens, J. Bara, I. Budge, M. D. McDonald, H. D. Klingemann (red.), *Mapping Policy Preferences from Texts: Statistical Solutions for Manifesto Analysts* (s. 210–235). Oxford: Oxford University Press.
- Freedman L. (2006). *The Transformation of Strategic Affairs*. London: Routledge.
- Friese S. (2014). *Qualitative Data Analysis with ATLAS.ti*, 2nd ed. London: Sage.
- Gallarotti G. M. (2015) Smart Power: Definitions, Importance, i Effectiveness. *Journal of Strategic Studies*, 38(3), 245–281.
- Godement F. (2006). Neither Hegemon Nor Soft Power: China’s Rise at the Gate of the West. W: M. Zaborowski (red.), *Facing China’s Rise: Guidelines for an EU Strategy* (Chaillot Paper, no. 94). Paris: EU Institute for Security Studies.
- Grevi G. (red.). (2010). *Mapping EU Strategic Partnerships*. Madrid: FRIDE.
- Grimmer J., Stewart B. M. (2013). Text as Data: The Promise and Pitfalls of

- Automatic Content Analysis Methods for Political Texts. *Political Analysis*, 21(3), 267–297.
- Haftel Y. Z., Thompson A. (2006). The Independence of International Organizations: Concept and Applications. *Journal of Conflict Resolution*, 50(2), 253–275.
- Häge F. M. (2011). Choice or Circumstance? Adjusting Measures of Foreign Policy Similarity for Chance Agreement. *Political Analysis*, 19(3), 287–305.
- Hawkins D. G., Lake D. A., Nielson L., Tierney M. J. (red.). (2006). *Delegation and Agency in International Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayward C. R. (2018). On Structural Power. *Journal of Political Power*, 11(1), 56–67, DOI: 10.1080/2158379X.2018.1433756.
- Herzog M., Robins P. (red.). (2014). *The Role, Position and Agency of Cusp States in International Relations*. London–New York: Routledge.
- Hill C. (1993). The Capability-Expectations Gap, or Conceptualizing Europe's International Role. *Journal of Common Market Studies*, 31(3), 305–328.
- Hill C. (2016). *Foreign Policy in the Twenty-First Century*, 2nd edition. New York: Palgrave Macmillan.
- Holzinger K. (2006). Methodological Pitfalls of Convergence Analysis. *European Union Politics*, 7(2), 271–287.
- Holzinger K., Jörgens H., Knill C. (red.). (2007). *Transfer, Diffusion und Konvergenz von Politiken*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (PVS Sonderheft 38/2007).
- Holzinger K., Jörgens H., Knill C. (2008). State of the Art – Conceptualising Environmental Policy Convergence. W: K. Holzinger, C. Knill, B. Arts, (red.), *Environmental Policy Convergence in Europe: The Impact of International Institutions i Trade* (s. 7–29). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hooghe L., Marks G. (2015). Delegation and Pooling in International Organizations. *The Review of International Organizations*, 10(3), 305–328.
- Jacobsen C. (1998). Russia-China: The New 'Strategic Partnership'. *European Security*, 7(4), 1–11.
- Jäger T., Oppermann K., Höse A., Viehrig H. (2009). The Salience of Foreign Affairs Issues in the German Bundestag. *Parliamentary Affairs*, 62(3), 418–37.

- Jørgensen K. E. (2013). Analysing the Performance of the European Union. W: K. E. Jørgensen, K. Verlin Laatikainen (red.), *Routledge Handbook on the European Union and International Institutions: Performance, Policy, Power and* (s. 86–101). London–New York: Routledge.
- Kerr C. (1983). *The Future of Industrial Societies: Convergence or Continuing Diversity?* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kinsella D., Russett B., Starr H. (2013). *World Politics: The Menu for Choice*, 10th ed. Boston, MA: Wadsworth.
- Knill C. (2005). Introduction: Cross-National Policy Convergence: Concepts, Approaches and Explanatory Factors. *Journal of European Public Policy*, 12(5): 764–774.
- Krippendorff K. (2004). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*, 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Landsberg C., Hierro L. (2017). An Overview of the EU–SA Strategic Partnership 10 Years on: Diverging World Views, Persisting Interests, South African Journal of International Affairs, 24(2), 115–135.
- Leuffen D., Malang T., Wörle S. (2014). Structure, Capacity or Power? Explaining Salience in EU Decision-Making. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 52(3), 616–631.
- Lijphart A. (1963). The Analysis of Bloc Voting in the General Assembly: A Critique and a Proposal. *American Political Science Review*, 57(4), 902–917.
- Lucas C., Nielsen A., Roberts M. E., Stewart B. M., Storer A., Tingley D. (2015). Computer-Assisted Text Analysis for Comparative Politics. *Political Analysis*, 23(2), 254–277.
- Melville A., Polunin Y., Ilyin M., Mironyuk M., Timofeev I., Meleshkina E., Vaslavskiy Y. (red.). (2010). *Political Atlas of the Modern World*. John Wiley & Sons.
- Merz N., Regel S. (2013). What are Manifestos for? Selecting i Typing Documents in the Database. W: A. Volkens, J. Bara, I. Budge, M. D. McDonald, H. D. Klingemann (red.), *Mapping Policy Preferences from Texts: Statistical Solutions for Manifesto Analysts* (s. 146–168). Oxford: Oxford University Press.
- Michalski A., Pan Z. (2017a). Role Dynamics in a Structured Relationship: The EU-China Strategic Partnership. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 55(3), 611–627.

- Michalski A., Pan Z. (2017b). *Unlikely Partners: China, the European Union and the Forging of a Strategic Partnership*. Singapore: Palgrave Macmillan.
- Mikhaylov S., Laver M., Benoit K. R. (2012). Coder Reliability and Misclassification in the Human Coding of Party Manifestos. *Political Analysis*, 20(1), 78–91.
- Miller B. (2002). *When Opponents Cooperate: Great Power Conflict and Collaboration in World Politics*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Miskimmon A., O'Loughlin B., Roselle L. (2013). *Strategic Narratives: Communication Power and the New World Order*, New York: Routledge.
- Morales Ruvalcaba D. E. (2013). *Poder, estructura y hegemonía: pautas para el estudio de la gobernanza internacional. Volumen I: Índice de Poder Mundial (IPM)*. Guadalajara: Ediciones GIPM.
- Nadkarni V. (2010). *Strategic Partnerships in Asia: Balancing without Alliances*. London–New York: Routledge.
- NATO. (1994). Partnership for Peace: Framework Document. *Adopted at the Ministerial Meeting of the North Atlantic Council/North Atlantic Cooperation Council, NATO Headquarters, Brussels, 10–11 January 1994*. Pobrane 21 lipca 2016 roku z <https://www.nato.int/docu/comm/49-95/c940110b.htm>.
- Nau H., Ollapally D. (2012). *Worldviews of Aspiring Powers: Domestic Foreign Policy Debates in China, India, Iran, Japan and Russia*. Oxford: Oxford University Press.
- Nye J. S. (2003). *The Paradox of American Power: Why the World's Only Superpower Can't Go It Alone*. Oxford: Oxford University Press.
- Nye J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. New York: Public affairs.
- Nye J. S. (2009). Get Smart: Combining Hard and Soft Power. *Foreign Affairs*, 88(4), 160–163.
- Nye J. S. (2011). Power i Foreign Policy. *Journal of Political Power*, 4(1), 9–24.
- Oestreich J. E. (red.). (2012). *International Organizations as Self-Directed Actors: A Framework for Analysis*. London–New York: Routledge.
- Oppermann K. (2010) 'The Concept of Issue Salience in Foreign Policy Analysis: Delineating the Scope Conditions of Theoretical Approaches in the Field' *Paper presented at the SGIR 7th Pan-European Conference on IR*, Stockholm, Sweden, 9–11 September 2010.

- Oppermann K., Spencer A. (2013). Thinking Alike? Saliency and Metaphor Analysis as Cognitive Approaches to Foreign Policy Analysis. *Foreign Policy Analysis*, 9(1), 39–56.
- Pashakhanlou A. H. (2017). Fully Integrated Content Analysis in International Relations. *International Relations*, 31(4), 447–465.
- Plümper T. J., Schneider C. J. (2009). The Analysis of Policy Convergence, Or: How to Chase a Black Cat in a Dark Room. *Journal of European Public Policy*, 16(7), 990–1011.
- Renard T. (2010). Strategy Wanted: The European Union and Strategic Partnerships. *EGMONT Security Policy Brief*, 13 (September 2010).
- Roselle L., Miskimmon A., O’Loughlin B. (2014). Strategic Narrative: A New Means to Understand Soft Power. *Media, War & Conflict*, 7(1), 70–84.
- Russett B. M., Starr H. (1992). *World Politics: The Menu for Choice*, 4th ed. San Francisco: W. H. Freeman.
- Saaty T. L., Khouja M. W. (1976). A Measure of World Influence. *Conflict Management and Peace Science*, 2(1), 31–48.
- Sandoval F. (2016). 11 acuerdos impulsan la nueva asociación estratégica con China. *El Telégrafo*. Pobrane 29 czerwca 2017 roku z <https://www.eltegrafo.com.ec/noticias/politica/3/11-acuerdos-impulsan-la-nueva-asociacion-estrategica-con-china>.
- Sarooshi D. (2007). *International Organizations and their Exercise of Sovereign Powers*. Oxford: Oxford University Press.
- Sautenet A. (2007). The Current Status i Prospects of the ‘Strategic Partnership’ between the EU i China: Towards the Conclusion of a Partnership i Cooperation Agreement. *European Law Journal*, 13(6), 699–731.
- Signorino C. S., Ritter J. M. (1999). Tau-b or Not Tau-b: Measuring the Similarity of Foreign Policy Positions. *International Studies Quarterly*, 43(1), 115–144.
- Sjöstedt G. (1977). *The External Role of the European Community*. Farnborough: Saxon House.
- Slobodchikoff M. O. (2013). *Strategic Cooperation: Overcoming the Barriers of Global Anarchy*. Lanham, Maryland: Lexington.
- Slobodchikoff M. O., Tandon A. (2017). Shifting Alliances and Balance of Power in Asia: Transitions in the Indo-Russian Security Ties. *Asian Journal of Political Science*, 25(2), 159–175.

- Smith M. E. (2001). Diplomacy by Decree: The Legalization of EU Foreign Policy. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 39(1), 79–104.
- SPG. (2018). *SPaSIO Hypotheses Verification Matrix*. Pobrane z <http://www.spg.umk.pl/datasets/>
- Spiegeleire S. de, Chivot E., Silveira J., Yang M. Y., Zelinska O. (2014). *Assessing Assertions of Assertiveness: The Chinese and Russian Cases*. Hague: The Hague Centre for Strategic Studies.
- Stein A. A. (1990). *Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relations*. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Tallberg J. (2003). Delegation to Supranational Institutions: Why, How, and with What Consequences? W: M. Thatcher, A. Stone Sweet (red.), *The Politics of Delegation* (s. 20–39). London–Portland, LUB: Frank Cass.
- Taneja P. (2010). China-Europe Relations: The Limits of Strategic Partnership. *International Politics*, 47(3–4), 371–387.
- Taylor S. E., Fiske S. T. (1978). Saliency, Attention, and Attribution: Top of the Head Phenomena. *Advances in Experimental Social Psychology*, 11, 249–288.
- Thatcher M., Sweet A. S. (red.). (2003). *The Politics of Delegation*. London–Portland, LUB: Frank Cass.
- Thies C. (2017). Role Theory and Foreign Policy. *Oxford Research Encyclopedia of International Studies (OREIS)*, December 2017 (online publication; print publication date: March 2010), DOI: 10.1093/acrefore/9780190846626.013.291.
- Trenin D. (2012). *True Partners? How Russia and China See Each Other*. London: Centre for European Reform.
- Tyushka A. (2015). 'International Role' Perceptions and Practices as a Determinant of Strategic Partner Selection. Paper Presented at the Third Polish Political Science Congress 'Odslony Polityki', 22–24.09.2015, Cracow.
- Tyushka A. (2017). The Concept of 'International Role' in International Relations Theory and Practice: The 'PIPP' Analytical Model and Roles Actors Play in World Politics. *Athenaeum: Polish Political Science Studies*, 52, 27–53.
- Unger B., van Waarden F. (1995). Introduction: An Interdisciplinary Approach to Convergence. W: B. Unger, F. van Waarden (red.), *Convergence or Diversity? Internationalization and Economic Policy Response* (s. 1–31). Aldershot: Avebury.

- Vieira A. (2016). Ukraine, Russia and the Strategic Partnership Dynamics in the EU's Eastern Neighbourhood: Recalibrating the EU's 'self', 'we' i 'other'. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 128–150.
- Volkens A., Bara J., Budge I., McDonald M. D., Klingemann H. D. (red.). (2013). *Mapping Policy Preferences from Texts: Statistical Solutions for Manifesto Analysts*. Oxford: Oxford University Press.
- Warntjen A. (2012). 'Measuring Salience in EU Legislative Politics', *European Union Politics*, 13(1), 168–182.
- Wehner L. E., Thies C. G. (2014). Role Theory, Narratives, and Interpretation: The Domestic Contestation of Roles. *International Studies Review*, 16(3), 411–436.
- Weiß N. (2009). *Kompetenzlehre internationaler Organisationen*. Heidelberg: Springer.
- Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (n.d.) Manifesto Research Group/Comparative Manifestos Project (MRG/CMP) Website. Pobrane 23 lipca 2018 roku z <https://manifestoproject.wzb.eu/information/information>.
- Wlezien C. (2005) 'On the Salience of Political Issues: The Problem with "Most Important Problem"', *Electoral Studies*, 24(4), 555–579.
- Wolfers A. (1962). *Discord and Collaboration: Essays on International Politics*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.