

ОСОБЕННОСТИ «МЯГКОЙ СИЛЫ»

Сулеймен Д. Б.¹

¹КазНУ имени аль-Фараби,

Докторант PhD 1 курса факультета ФИП

Алматы, Казахстан

Dimosh.immortal@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается вопрос о соотношении понятий «мягкая сила» и пропаганда. Показывается, что в рамках реалистского подхода происходит их отождествление, а в рамках неолиберального направления теории международных отношений между этими понятиями есть принципиальная разница. Даются параметры сравнения неолиберального и реалистского подходов применительно к понятию «мягкая сила». Отмечается, что, несмотря на различия между этими понятиями, а также между понятиями «жесткая сила» и «мягкая сила», противоположность понятий не является абсолютной. Средства «мягкой силы» и «жесткой силы», согласно Дж. Наю, могут быть представлены в виде континуума. В свою очередь, инструменты пропаганды и «мягкой силы» также могут переходить одно в другое. Обсуждаются следствия данного положения.

Ключевые слова: «мягкая сила», публичная дипломатия, реализм, либерализм, пропаганда, негосударственные акторы, государства.

Многозначность концепта «мягкой силы»

Предложенное Дж. Наем в 1990-е гг. понятие «мягкой силы» сначала вызвало неоднозначную реакцию в США и несколько позднее, скорее негативное отношение – в СНГ. Из множества возражений, выдвинутых Дж. Наю, пожалуй, наиболее часто используемым было то, что данная идея не содержит ничего нового. Рассуждение строилось на том основании, что со времён появления человечества одни группы так или иначе «мягким образом» влияли на других. При этом общим фоном для критики концепции Дж. Наея в США послужила эйфория в отношении «конца истории», а как следствие – отсутствие вообще особой необходимости воздействия на общественное мнение других стран. Однако ситуация резко изменилась в начале XXI века. В США это было связано, прежде всего, с терактами 11 сентября 2001 г., после которых встал вопрос о выстраивании стратегии американского влияния на арабский мир. Немногом позднее к понятию «мягкой силы» активно обратилась и Россия, что было обусловлено идеей восстановления российского влияния на мировой арене. Понятие «мягкая сила» было включено в Концепцию внешней политики 2013 г., а затем и в Концепцию внешней политики 2016 г.

Сегодня существует множество трактовок «мягкой силы» и переводов данного термина, в том числе и в СНГ. Термин, введённый Дж. Наем, переводится на русский язык и как «мягкая сила» (наиболее распространенный перевод), и как «мягкая власть», и как «гибкая власть». Но главное даже не в том, как переводится понятие (хотя это тоже важно), а что

вкладывается в него. Это представляет не только академический интерес, но и определяет практическую эффективность использования «мягкой силы».

Пропаганда vs «мягкая сила»

Самое распространённое понимание «мягкой силы» и явно доминирующее в СНГ – это невоенные методы воздействия на противоположную сторону. При таком подходе экономическое и политическое принуждение, а также его другие виды попадают под определения «мягкой силой». Кроме того, и в СНГ, и за рубежом использование «мягкой силы» нередко отождествляется с пропагандой. Понятие «пропаганда» во многих случаях имеет отрицательную коннотацию. Тем самым и «мягкой силе» приписывается отрицательная оценка. При таких подходах, действительно, нет различий между «мягкой силой», пропагандой, невоенными средствами давления и т.п. Но так ли это?

За более чем двадцатилетний период Дж. Най неоднократно разъяснял выдвинутую им концепцию «мягкой силы». При этом ключевым моментом в его концепции оставалось понятие привлекательности для других тех или иных положений, феноменов, образов действий и т.п. Именно привлекательность он противопоставляет методам принуждения, силового давления, шантажа.

В этом состоит главное отличие «мягкой силы» от пропаганды и иных аналогичных способов воздействия, включая обман, подмена фактов и т.п. Собственно идея привлекательности, когда противоположная сторона добровольно и осознанно делает выбор – это то, новое, что появилось в связи с концепцией Дж. Най.

Пропаганда далеко не всегда основывается на привлекательности. Более того, пропаганда не исключает использования различных вариантов манипуляции сознанием людей, чего, по сути, не допускает «мягкая сила». Здесь чётко проявляется отличие неолиберального подхода к международным отношениям, в рамках которого главным образом работает Дж. Най, и реалистского подхода, предполагающего соперничество сторон на международной арене, на котором построена пропаганда. Именно в реалистском подходе между пропагандой и «мягкой силой» нет различий. Пожалуй, наиболее ярко разницу между реалистским и неолиберальным подходами демонстрирует статья Дж. Най. Она пишет, что концепция Дж. Най стала очень популярной: и политические лидеры, и представители академических кругов набросились на неё «как пчёлы на мёд». Однако далее, ошибочно приписывая Дж. Наю реалистскую позицию, Дж. Най утверждает, что в основе любой силы будь то «мягкой» или «жёсткой», оказываются собственные интересы. По этой причине автор задаётся вопросом, а не является ли «мягкая сила» у Дж. Най формой проявления доминирования и реализацией собственных интересов государства? Можно заменить понятие «мягкой силы» понятием «взаимной силы», продолжает Дж. Най, когда результаты взаимодействия распределяются между всеми участниками, т.е. ситуацией, которая описывается как ситуация с ненулевой суммой. Но и в этом случае, согласно Дж. Най, остаётся проблема возможности

неравномерного распределения полученных результатов деятельности между сторонами [1]. Выход из ситуации автор статьи видит в полной и последовательной реализации неолиберальных идей посредством негосударственных акторов, развитием второго направления дипломатии (дипломатии негосударственных участников) и т.п.

Таким образом, Дж. Най чётко фиксирует различие между «мягкой силой», используемой в реалистском её понимании, когда за счёт разных средств, в том числе и привлекательности, проявляется стремление в реализации собственных интересов, с одной стороны, и ситуацией, когда взаимодействие ведёт к взаимному обогащению и сотрудничеству участников (нелиберальный подход) с другой. В принципе, этот последний вариант и заложен в концепции Дж. Нае, хотя чётко он им и не определён. Отсюда само введённое Дж. Наем понятие «мягкая сила» трактуется различными исследователями и политиками очень широко, часто противоречащим идее Дж. Нае образом. Впрочем, в последнее время и сам Дж. Най стал обращать внимание на то, что нельзя ограничиваться только своей «мягкой силой». В частности, он пишет, что не следует думать только о собственной «мягкой силе». Наделение силой других может помочь достижению целей.

Нельзя сказать, что пропаганда является неэффективным средством воздействия на противоположную сторону, как и вообще реалистски ориентированное поведение. В некоторых ситуациях, особенно когда от противоположной стороны нужно быстро добиться желаемого результата, пропаганда и даже такие методы как нажим и шантаж могут оказаться весьма действенными. Другое дело, что вряд ли пропагандистское влияние может длиться долго. Здесь действует принцип, сформулированный в известном выражении относительно того, что на штыках можно прийти к власти, но на них сложно долго удержаться.

Соотношение характеристик «мягкой силы» и пропаганды схематически может быть представлено следующим образом (параметры сопоставления, разумеется, могут дополняться):

Таблица 1 - Сопоставление пропаганды и мягкой силы

Пропаганда	«Мягкая сила»
1. Допускает навязывание (принуждение), а также различные виды стимулирования (вознаграждения)	1. Не допускает навязывания (противоположная сторона должна сама сделать выбор) или стимулирования
2. Используется в рамках реалистской концепции ТМО (внимание к собственным интересам)	2. В рамках неолиберальной концепции ТМО (внимание к интересам другого)
3. Скорее всего, не будет работать в долгосрочной	3. Ориентирована на долгосрочное взаимодействие

перспективе	с партнёром
4. Использует манипулятивные стратегии	4. Избегает манипулятивных стратегий
5. Ориентирована на монолог. Воспринимает противоположную сторону в качестве объекта	5. Ориентирована на диалог. Воспринимает противоположную сторону в качестве субъекта
6. Формирование доверительных отношений не является фокусом внимания	6. Предполагает создание доверительных отношений

Из такого понимания различий между «мягкой силой» и другими методами несилового воздействия следует целый ряд особенностей в понимании «мягкой силы» и её использования. Прежде всего, пропаганда, если используется, например, материальное поощрение, является «жесткой силой». «Мягкая сила» не предполагает привлечение за счёт материального вознаграждения.

При анализе «мягкой силы» очень часто авторы полностью относят те или иные области, явления и т.п. либо к «мягкой силе», либо к «жесткой силе». Например, экономика у разных исследователей попадает то в одну, то в другую категорию. Хотя сам Дж. Най относил экономику к «жесткой силе», привлекательная модель экономического развития всё же является «мягкой силой» [2]. На самом деле та или иная сфера не может быть априори отнесена к определённой «силе». Так, привлекательная модель экономического развития является «мягкой силой», в то время как применение экономических санкций – «жесткой силой». Более того, «жесткая сила» может быть привлекательна и в этом смысле восприниматься в качестве «мягкой силой» третьей стороной. Например, военная мощь, победы над противником становятся неким эталоном действия для других, выступая в данном случае «мягкой силой».

Сложнее обстоят дела с такими, например, сферами, как образование, культура, спорт. Дж. Най относит образование к «мягкой силе», указывая, что оно является одним из ресурсов её использования. Это во многих случаях действительно так и в последнее время появилось немало работ, в которых показана роль образования в качестве «мягкой силы» государства.

Однако применение «мягкой силы» может нередко сопровождаться элементами «жесткой силы», а именно, назойливости при демонстрации привлекательности, в том числе и в области образования. В результате «мягкая сила» превращается в пропаганду, поскольку навязывание культурных образцов или стандартов образования вызывает резко негативную реакцию [3]. В ряде случаев это произошло, например, с Болонским процессом: излишняя бюрократизация значительно снизила положительный эффект от его использования. Кстати, вообще образовательная, культурная экспансия нередко ставится в упрек странам Запада. Разумеется, подобная стратегия поведения не может рассматриваться

в качестве «мягкой силы». В то же время грань здесь оказывается (и на практике так бывает) очень тонкой.

Необходимо отметить некоторые моменты, значимые для понимания «мягкой силы», на которых Дж. Най не акцентирует внимания. Эти моменты также выпадают из анализа многих авторов, пишущих по проблемам «мягкой силы». Прежде всего, следует обратить внимание на то, что само по себе наличие привлекательности не означает, что эта привлекательность в таком качестве воспринимается другими. «Мягкая сила» – это некий лишь потенциал, который может быть использован, а может оставаться только в качестве потенциала. Наличие привлекательности чего-либо необходимо ещё раскрыть, показать другой стороне. По этой причине Е.П. Панова, следуя в конструктивистском русле, утверждает, что «создание «привлекательности» как необходимое условие осуществления «мягкой власти» представляет собой не что иное, как лингвистическое конструирование интерпретации реальности...». Другое дело, что особая задача состоит в том, как именно создать эту привлекательность. Одним из важных элементов для формирования привлекательности является наличие доверительных отношений. Их отсутствие изначально влечёт за собой подозрительность, а в конечном итоге – нейтральное или даже негативное восприятие.

Впрочем, не исключена и другая ситуация, когда объективное наличие привлекательности не акцентируется властями. Тогда потенциал может становиться привлекательным сам по себе без каких-либо усилий и действий. Правда, здесь возникает вопрос, есть в данном случае «мягкая сила», которая по определению подразумевает определённую активность.

Пути использования «мягкой силы» могут быть различными. Одним из наиболее мощных путей здесь выступает публичная дипломатия, которая может осуществляться, как по официальным каналам, так и по неофициальным. К официальным каналам относятся публичные выступления официальных представителей государства в СМИ, организация брифингов министерствами иностранных дел и т.п., а также ведения политиками блогов, публикации постов в социальных сетях [4].

Неофициальные каналы реализации «мягкой силы» представлены деятельностью СМИ, университетов, НПО и т.п. Нередко публичная дипломатия в постсоветской научной литературе отождествляется (или подменяется) понятиями «общественная дипломатия» или «народная дипломатия». Представляется, что такой подход значительно сужает сферу деятельности публичной дипломатии, поскольку исключает официальные каналы её реализации. На данный аспект обращает внимание А. Долинский. Он пишет, что у публичной дипломатии «появилось и второе значение термина в русском языке – дипломатия на уровне общественных организаций. Это породило опасную путаницу: даже среди экспертов встречается убеждение, что *public diplomacy* – это лишь диалог на уровне неправительственных организаций. Между тем *public diplomacy* подразумевает более широкий спектр направлений деятельности...». Ещё более узкими понятиями являются «культурная дипломатия», «спортивная

дипломатия», «экономическая дипломатия» и т.п., которые ориентированы на определённые сферы деятельности публичной дипломатии. Очевидно, что все эти понятия имеют право на существования, однако важно понимать, что имеется в виду в каждом конкретном случае.

В то же время следует подчеркнуть, что негосударственные акторы не являются простыми проводниками политики государства при реализации публичной дипломатии. В этом случае они не стали бы акторами, а являлись бы проводниками (впрочем, часть из них выступают именно в таком качестве). Иными словами, негосударственные акторы во многих случаях довольно самостоятельны и могут сами формировать «мягкую силу» страны, а также свою собственную. Государство при этом может оказывать им непосредственное содействие, а может дистанцироваться, исходя из того, что негосударственные акторы обычно вызывают большее доверие. При этом государство, взаимодействуя с различными по степени близости с ним негосударственными акторами, может более тонко использовать свою «мягкую силу». Казахстан в основном ориентируется на те негосударственные структуры, которые в значительной степени ассоциируются в сознании другой стороны как аффилированные именно с властью (не зависимо от источников финансирования, уставных документов и т.п.). Учитывая, что возможности гораздо шире, если работать с разными типами негосударственных акторов, представляется важным расширить их список, в частности, активно привлекать академические круги и университеты.

Очевидно, что любое общество неоднородно. Для одной социальной группы привлекательно одно, в то время как для другой – другое. Поэтому не может быть универсальной привлекательности, или иными словами – универсальной «мягкой силы». Например, российское образование в области медицины привлекательно для многих жителей Индии в соответствии с критерием «цена — качество» с целью дальнейшей их работы в сельской местности, или в центрах, где отсутствует сложная и дорогая аппаратура. Для большинства жителей Европы и США подобное медицинское образование не является столь привлекательным. Они ориентированы скорее на более дорогое медицинское образование, но в большей степени технически оснащённое [5]. Поэтому при использовании «мягкой силы», а также при её изучении и оценке эффективности влияния важно определить, насколько адекватно выбран адресат именно для данного типа воздействия при помощи «мягкой силы».

На международной арене в одно и то же время действуют множество акторов, обладающих различными типами «мягкой силы» и одновременно теми или иными характеристиками, которые воспринимаются негативно. Так, уровень развития кубинской медицины может быть привлекательным, но в то же время уровень жизни населения страны такой характеристикой не обладает. При этом использование «мягкой силы» одного государства встречает конкуренцию со стороны других. В результате различные государства конкурируют друг с другом за внимание третьих сторон. В этих

случаях разные акторы пытаются найти свою специфическую нишу. Например, в отношении Центральной Азии – Европейский союз предлагает образовательные программы, программы по правам человека природоохранные программы, в то время как США в этом регионе концентрируются на молодёжных программах и программах по новым технологиям. Тем самым в результате взаимодействия на международной арене происходит своеобразная конкуренция стратегий использования «мягкой силы» участниками. От того, как будет выстроена стратегия реализации «мягкой силы», и будет ли она выстроена вообще, зависит успешность воздействия.

Конкуренция различных государств за свою привлекательность явно недостаточно исследована, поскольку большинство научных работ сконцентрировано на анализе «мягкой силы» того или иного государства без учёта деятельности других на международной арене. Отчасти эти вопросы рассматриваются в исследованиях в рамках информационного, идеологического и т.п. противоборства. Однако там акценты смещаются в сторону рассмотрения вопросов «действие-противодействие», взаимной дискредитации сторон и т.п. Они не сконцентрированы в области формирования привлекательности образа.

Другим важным моментом в понимании и исследовании «мягкой силы» является то, что она часто рассматривается только как воздействие одного субъекта на другого, без понимания того факта, что противоположная сторона также является субъектом, а не объектом. Субъектность означает то, что противоположная сторона активна и может по-разному интерпретировать направленные на неё действия. Кроме того, противоположная сторона сама может применять инструмент «мягкой силы» в ответ. Эти вопросы часто остаются вне исследовательского фокуса. Правда, на практике в последнее время, в частности в рамках публичной дипломатии США, в значительной степени наблюдается отказ от модели взаимодействия «субъект – объект» и попытки выстраивания отношений по принципу к «субъект – субъектной» модели. При этом подчёркивается, что эффективным как раз оказывается выстраивание отношений по принципу диалога. В определённой мере это происходит под влиянием европейцев.

Развитие политической системы мира в XXI в. вносит новые коррективы в применение «мягкой силы». Активность негосударственных акторов в XXI в. продолжает возрастать по многим параметрам: их количеству на мировой арене, сферам, в которые они вовлекаются, влиянию и т.п. Это влечёт за собой целый ряд последствий. Так, сегодня государства при использовании «мягкой силы» не могут игнорировать негосударственных участников.

Негосударственные акторы обладают собственной «мягкой силой», которая порой распространяется на государство в целом. Например, качество немецких товаров, произведённых частными компаниями, прочно ассоциируется с Германией как государством. Негосударственные акторы активно обращаются к «мягкой силе» как ресурсу влияния. При этом они

могут сотрудничать с государствами, или напротив — противостоять им. Сотрудничество же государств и негосударственных акторов в последнее время порождает различные формы партнёрства и взаимодействия так, что становится всё сложнее провести грань между государственными и негосударственными акторами.

Планируя воздействия с помощью «мягкой силой», следует различать долгосрочные и краткосрочные цели. Например, культура, наука, образовательные программы, направлены, главным образом, на достижения долгосрочных целей. Так, студенты должны получить профессиональное признание и достичь определённых позиций в обществе, чтобы ретранслировать заложенные в годы учёбы знания и ценности и тем самым быть проводниками «мягкой силы». В то же время, СМИ используются обычно в целях достижения краткосрочных целей. Но подобная закономерность не является абсолютной. Например, во время конфликта в Боснии в 1990-х гг. США запустили целую серию образовательных программ. Их смысл заключался, в том числе, в том, чтобы быстро сформировать положительный образ США.

Наконец, следует иметь в виду, что «мягкая сила» имеет и обратную сторону. Далеко не всегда просчитывается, какие последствия может повлечь за собой привлекательный образ. Ярким свидетельством тому является «мягкая сила» Германии в условиях наплыва беженцев в Европу в 2010-х гг. Несмотря на то, что Германия не использует в официальных документах и речах понятие «мягкая сила», опасаясь навлечь на себя критику в реваншистских устремлениях, на деле она формирует привлекательный образ своего государства. Однако привлекательность Германии, прежде всего её социально-экономическая сферы, привела к огромному потоку беженцев из регионов Ближнего и Среднего Востока, к которому государство, по сути своей, оказалось не готово. Данный пример демонстрирует тот факт, что создание привлекательного образа, чтобы избежать подобных феноменов, должно быть комплексным и охватывать различные стороны, включая культуру и историю страны, а также её традиции. В целом же пока подобные отрицательные последствия использования «мягкой силы» не получили должной разработки в научной литературе.

Таким образом, несмотря на множество исследований, которые проводятся по проблемам «мягкой силы», существует немало моментов, требующих прояснений. Это становится особенно актуальным в связи с тем, что в современной мировой политике резко возрастает роль социально-гуманитарного фактора.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Бәйділдінәв Л.Ә. Теориялық саясаттану. - Алматы, 2005.
- 2 Саясаттану негіздері. Д.Жамбылов Алматы – 2009 ж
- 3 Галиев А.А., Сакенова А.М. Южная Корея: опыт социально-политической модернизации // Известия КазУМОиМЯ им. Абылай хана. Серия «Международные Отношения и Регионоведение». –2018. – №1 (19).

4 Шаймарданова З.Д. Трансформация подходов к обеспечению безопасности // Известия КазУМОиМЯ имени Абылай хана”, серия “Международные отношения и регионоведение”. - 2018. - № 4.- С.7-13.

5 Булуктаев Ю.О. Политический режим и посткоммунистическая трансформация: теория, методология, практика. - Алматы, 2008.

REFERENCES

1 Baidildinov L.A. Teoriyalyk, sayasattanu (Theoretical political science). - Almaty, 2005.

2 Zhambylov D. Sayasattanu negizderi (Basics of political science).- Almaty, 2009.

3 Galiyev A.A., Sakenova A.M. Yuzhnaya Koreya: opyt sotsial'no-politicheskoy modernizatsii (South Korea: experience of socio-political modernization). Izvestiya KazUMOiMYa im. Ablai khana. Seriya «Mezhdunarodnyye Otnosheniya i Regionovedeniye». –2018. – №1 (19).

4 Shaimardanova Z.D. Transformatsiya podkhodov k obespecheniyu bezopasnosti (Transforming security approaches). Izvestiya KazUMOiMYa imeni Ablai khana”, seriya “Mezhdunarodnyye Otnosheniya i Regionovedeniye”. - 2018. - № 4.- P.7-13.

5 Buluktayev Yu.O. Politicheskiy rezhim i postkommunisticheskaya transformatsiya: teoriya, metodologiya, praktika \ (Political regime and post-communist transformation: theory, methodology, practice). - Almaty, 2008.

«ЖҰМСАҚ КҰШ» ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Сулеймен Д.Б.¹

¹Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ,

Философия және политология факультетінің 1 курс PhD докторанты

Алматы, Қазақстан, Dimosh.immortal@gmail.com

Аңдатпа. Мақалада «жұмсақ күш» және үгіт-насихат ұғымдарының арақатынасы туралы мәселе қарастырылады. Реалистік көзқарас шеңберінде олар анықталып, халықаралық қатынастар теориясының неолибералды бағыты шеңберінде осы ұғымдар арасында түбегейлі айырмашылық бар екендігі көрсетілген. «Жұмсақ күш» ұғымына қатысты неолибералды және реалистік тәсілдерді салыстырудың параметрлері келтірілген. Бұл ұғымдардың, сондай-ақ «қатты күш» пен «жұмсақ күш» ұғымдарының арасындағы айырмашылықтарға қарамастан, ұғымдардың қарама-қайшылығы абсолютті емес екендігі атап өтіледі. «Жұмсақ күш» және «қатты күш» құралдары, Дж.Найдың пікірінше, континуум ретінде ұсынылуы мүмкін. Өз кезегінде үгіт-насихат құралдары мен «жұмсақ күш» бір-біріне айналуы мүмкін. Осы ереженің салдары талқыланады.

Тірек сөздер: «жұмсақ күш», қоғамдық дипломатия, реализм, либерализм, үгіт-насихат, мемлекеттік емес актерлер, мемлекеттер.

FEATURES OF "SOFT POWER"

Suleimen D.B.¹

¹1st year PhD student KazNU named by Al-Farabi,

Faculty of Philosophy and Political Science

Almaty, Kazakhstan

Dimosh.immortal@gmail.com

Abstract. The article discusses the issue of the relationship between the concepts of "soft power" and propaganda. It is shown that within the framework of a realistic approach they are identified, and within the framework of the neo-liberal direction of the theory international relations there is a fundamental difference between these concepts. The parameters of

comparison of neoliberal and realistic approaches in relation to the concept of "soft power" are given. It is noted that, despite the differences between these concepts, as well as between the concepts of "hard power" and "soft power", the opposition of the concepts is not absolute. The means of "soft power" and "hard power", according to J. Nye, can be represented as a continuum. In turn, the instruments of propaganda and "soft power" can also be transformed into one another. The consequences of this provision are discussed.

Key words: "soft power", public diplomacy, realism, liberalism, propaganda, non-state actors, states.

Статья поступила 29.11.2020