

НАУЧНЫЕ ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Н.В. Юдин*

ЖЕСТКИЙ ВЗГЛЯД НА «МЯГКУЮ СИЛУ»: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОНОГРАФИИ ДЖ. НАЯ «БУДУЩЕЕ ВЛАСТИ»

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования*

*«Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»
119991, Москва, Ленинские горы, 1*

Данная статья, приуроченная к выходу в свет русского издания монографии известного американского политолога Джозефа Ная «Будущее власти», представляет собой детальный разбор сложной и противоречивой концепции «мягкой силы», которую Дж. Най впервые сформулировал в 1990 г. и качественно развил в последней книге. В статью предпринята попытка рассмотреть данную концепцию в контексте более широкой дискуссии о сущности и природе силы в международных отношениях, в рамках которой выделяются два наиболее крупных подхода к определению силы: ресурсо-ориентированный и контексто-ориентированный. Автор показывает, что в книге «Будущее власти» Дж. Най предпринял попытку синтезировать эти подходы в рамках единой теории либерального реализма, одним из ключевых элементов которой как раз становится концепция «мягкой силы». Результатом такого рода усилий стало формулирование Дж. Наем двух разных, не согласующихся между собой ее определений: как специфического типа силового поведения и как самостоятельного вида силы. Однако при ближайшем рассмотрении выясняется, что оба этих определения, равно как и вся теория либерального реализма, целиком лежат в русле ресурсо-ориентированного подхода. На основе детального анализа идей Дж. Ная автор статьи выявляет существенные недостатки, присущие этому подходу, и заключает, что дальнейшая разработка концепции «мягкой силы» должна идти в рамках контексто-ориентированной парадигмы.

Ключевые слова: Дж. Най, «Будущее власти», «мягкая сила», «жесткая сила», «умная сила», либеральный реализм, ресурсо-ориентированный подход, контексто-ориентированный подход, «лица» силы, виды силы, реализм, неореализм, конструктивизм.

* Юдин Николай Вадимович – кандидат исторических наук, старший преподаватель факультета мировой политики МГУ имени М.В. Ломоносова (e-mail: nicolas.yudin@gmail.com).

** Статья выполнена в рамках гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-2427.2014.6).

Понятие «сила», как справедливо отмечают классики реализма [Morgenthau, 1967], является одним из ключевых при анализе международных отношений. И если реализм, в том числе его «обновленная» версия — структурный реализм, или неореализм, сейчас все чаще критикуются как переставшие соответствовать современным мирополитическим реалиям [Дунаев, 2013], то объяснение причин и характера развития международных отношений в категориях силы, силового взаимодействия на данный момент не имеет убедительной альтернативы. Уже хотя бы поэтому осмысление данного понятия обладает непреходящей актуальностью как с точки зрения совершенствования общих теоретико-методологических подходов к изучению международных отношений, так и с позиций разработки конкретных рекомендаций по использованию различных силовых инструментов для достижения тех или иных политических целей.

Однако обращение к анализу понятия «сила» представляется небезынтересным и по другим причинам. Несмотря на общеупотребительный характер, оно остается чрезвычайно трудным для восприятия, понимания и, как следствие, определения. С одной стороны, это объясняется тем, что международные отношения находятся в процессе постоянной трансформации: меняются их структура, акторы, характер и интенсивность контактов между ними, соответственно, неизбежно должно обновляться и содержание ключевых понятий науки о международных отношениях. С другой стороны, преобразуется и сама международно-политическая наука: она активно вбирает в себя достижения смежных научных дисциплин, обогащается новыми методами, теориями и концепциями.

Наглядным подтверждением этого наблюдения служит концепция «мягкой силы»¹, которая впервые была сформулирована американским политиком и ученым-международником Джозефом С. Наем в 1990 г. [Nye, 1990a; Nye, 1990b]. Предложив новый термин — «мягкая сила», Дж. Най не только поставил вопрос о качественном разделении понятия «сила» на «мягкую» и «жесткую», но и вновь актуализировал дискуссии вокруг самого этого понятия. Новый термин, хотя и был встречен многими учеными с известной долей скептицизма [Fergusson, 2003], быстро обрел широкую известность как в академических кругах, так и среди политиков, в том числе в России². Однако запоминающаяся и броская формулировка сыграла

¹ В данной статье используются два написания выражения «мягкая сила». Первое, основное — написание в кавычках — обозначает особую концепцию силы в международных отношениях. Второе — без кавычек — встречается в разделе, посвященном анализу концепции Дж. Нае, и служит для обозначения соответствующего самостоятельного вида силы, который выделяет Дж. Най.

² См., например: Путин В.В. Россия и меняющийся мир // Московские новости. 27.02.2012 г. Доступ: <http://www.mn.ru/politics/20120227/312306749.html> (дата обращения

с новым термином злую шутку: она в значительной мере способствовала его популяризации [Харкевич, 2014: 25], но одновременно зачастую переводила дискуссии вокруг него в далекую от науки плоскость [Паршин, 2013: 31–33; Паршин, 2014: 14–21]. Масла в огонь подливал и сам Дж. Най, так как в своих первых работах [Nye, 2004] дал сразу несколько определений «мягкой силы», причем, как отмечают некоторые его критики [Ying Fan, 2008], весьма различных.

В итоге и среди ученых-международников до сих пор нет четкого понимания того, что же такое «мягкая сила», каковы возможности ее применения, в чем ее принципиальное отличие от «жесткой силы» и т.д. Например, в современной отечественной науке можно встретить самые разнообразные определения «мягкой силы» (зачастую даже в рамках одной работы одного автора): это ресурс внешней политики [Леонова, 2013; Паршин, 2013]; тип власти, который основывается на использовании нематериальных ресурсов [Панова, 2010]; совокупность внешних и внутренних факторов государства [Леонова, 2013: 29]; впечатление, мотивирующее действие и побуждающее к действию; феномен, который возникает в процессе политического и социокультурного взаимодействия стран [Леонова, 2014: 18, 23–24]. В некоторых исследованиях термин «мягкая сила» употребляется как синонимичный понятиям «национальный (страновой) брендинг», «национальная репутация», «национальный имидж» [Паршин, 2013: 29; Королев, Владимирова, Трунина, 2014]. Такое разнообразие определений, трактовок и прочтений привело к тому, что некоторые исследователи вообще отказывают «мягкой силе» в праве называться научной концепцией в строгом смысле этого слова [Русакова, 2010].

На наш взгляд, подобный вывод излишне поспешен и категоричен. Он акцентирует недостатки наевской концепции, которая действительно отличается противоречивостью (не столько даже из-за разнообразия формулировок определения понятия «мягкая сила», за что часто критикуют Дж. Ная³, сколько вследствие общей методологической запутанности и неочевидности его работ), и в то же время

ния: 06.07.2014); Интервью Министра иностранных дел России С.В. Лаврова газете «Коммерсантъ», опубликованное 3 октября 2012 г. Доступ: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/43322DCFE93D88EA44257A8C0024041F (дата обращения: 07.07.2014); Косачев К.И. Не рыбу, а удочку // Россия в глобальной политике. 04.09.2012 г. Доступ: <http://www.globalaffairs.ru/number/Ne-rybu-a-udochku-15642> (дата обращения: 06.07.2014).

³ По нашему мнению, эта критика оправдана ровно до тех пор, пока речь идет о недостаточной проработанности методологии конкретного исследования Дж. Ная, но при этом признаются имманентная, органическая сложность описываемого явления и принципиальная невозможность формулирования всеобъемлющего его определения, что является одной из специфических черт социально-гуманитарного познания вообще. Иными словами, до тех пор, пока различные определения той же «мягкой силы» не противоречат общей концепции автора, а раскрывают ее с разных сторон, все они не только не дискредитируют эту концепцию, а наоборот, способствуют ее лучшему пониманию.

затушевывает низкий уровень научной рефлексии, характерный для многих ее последующих толкований. Главная проблема заключается в том, что в исследованиях, развивающих или критикующих идеи Дж. Ная, упускается из виду следующий факт: ученый формулировал свою концепцию «мягкой силы» отнюдь не «с нуля» — ей предшествовали длительные и интенсивные дискуссии в международно-политической науке о сущности и природе силы в международных отношениях, и правильно понять и оценить наевскую концепцию в отрыве от этих дискуссий совершенно невозможно.

Именно анализу концепции «мягкой силы» Дж. Ная в контексте основных подходов к определению понятия «сила», сложившихся в теории международных отношений к настоящему моменту, и посвящена данная статья. При этом мы не ставим перед собой задачу проследить внутреннюю эволюцию этой концепции, поэтому в качестве предмета для анализа возьмем последнее крупное исследование Дж. Ная, посвященное «мягкой силе», — монографию «Будущее власти», которая впервые была опубликована в 2011 г. [Nye, 2011], а русское издание увидело свет в 2014 г. [Най, 2014].

* * *

Из всего многообразия подходов к определению понятия «сила» в теории международных отношений можно условно выделить два наиболее крупных направления [Mattern, 2008]. Хронологически первым, возникшим практически одновременно с оформлением науки о международных отношениях как самостоятельной научной дисциплины, стало направление, которое можно обозначить как «ресурсоориентированное». В рамках этого подхода сила того или иного государства рассматривается как совокупность легко измеряемых, преимущественно материальных факторов: площади территории, численности населения и армии, экономического потенциала, природных ресурсов и т.д. Этот подход к определению силы наиболее полное отражение нашел в работах представителей школы реализма (и впоследствии — неореализма) [Morgenthau, 1967; Sprout H., Sprout M., 1945; Waltz, 1979]. Именно он лежит в основе концепции баланса сил, являющейся одной из краеугольных для всех теоретических построений реалистов. Если сила — совокупность измеряемых ресурсов, значит, можно вычислить некую общую сумму силы конкретного государства и, соответственно, ранжировать страны по такому интегральному показателю. Из этой же предпосылки логично следует вывод, что можно типологизировать и систематизировать виды силы в соответствии с теми ресурсами, на которых они основаны⁴. Однако, по-

⁴ Исходя из этой логики, Ю.П. Давыдов, например, выделяет следующие виды силы: экономическая, финансовая, коммерческая, научно-техническая, инфор-

жалуй, главной с точки зрения теории международных отношений отличительной особенностью этого подхода является идея, что каждое государство обладает силой безотносительно взаимодействий с другими странами, иными словами, что сила — это такой же непреходящий *атрибут* национального государства, как, например, четкие границы или суверенное правительство (просто у одних стран силы больше, у других — меньше).

Именно это последнее утверждение и стало объектом ревизии в рамках второго крупного направления в осмыслении понятия «сила» в теории международных отношений, которое возникло на волне критики реализма во второй половине XX в. и представляет собой в известной степени его (реализма) отрицание [Lasswell, Kaplan, 1950; Dahl, 1963; Nagel, 1975, Baldwin, 1989]. Присущий этому направлению подход к определению силы можно назвать «контексто-ориентированным». Согласно данному подходу сила — это особый тип отношений, возникающий между акторами [Baldwin, 2013]. Классическое описание таких отношений предложил в свое время Р. Даль: сила — это «множество связей между социальными субъектами, когда действия субъекта R [the response unit] зависят от поведения субъекта C [the controlling unit]» [Dahl, 1968: 407]. За этой короткой формулой скрывается подлинно революционный разрыв со всей предшествующей традицией изучения международных отношений.

Речь идет о том, что сила не является неотъемлемым *атрибутом* актора, действующего на международной арене, а возникает только в процессе конкретного взаимодействия и только его характеризует. Так, с точки зрения контексто-ориентированного подхода выражение «государство X обладает силой» лишено всякого смысла. Оно обретает его только в том случае, если четко определяется *контекст*, в котором государство X обладает силой. Уточнение контекста предполагает ответы на вопросы, *кто* обладает силой *над кем, где, когда, в какой степени* и т.д. [Най, 2014; Lasswell, Kaplan, 1950].

Революционность данного подхода заключается в том, что вследствие отрицания самостоятельного субстанциального статуса «силы» в международных отношениях это понятие, ранее проблемное,

мационная, идеологическая, образовательная, политическая и социальная [Давыдов, 2004]. Обоснованность и целесообразность подобной классификации уже при первом приближении выглядят по меньшей мере сомнительно: она не только не способствует пониманию специфики силы в международных отношениях, но и прямо препятствует этому, поскольку содержит ничем не оправданное смешение таких разноплановых понятий, как вид, средство и инструменты силы, и, как следствие, выделение таких экзотических «видов» силы как, например, «образовательная». Еще более странным и необъяснимым представляется выделение политической силы в качестве самостоятельного вида, из чего следует, что, с одной стороны, все остальные виды являются не политическими, а с другой — что у такой силы есть какие-то свои, особенные, «политические» ресурсы.

концептуализируется, возникает задача определения таких характеристик силы, как ее границы, сфера применения, эффективность, затратность, способы трансформации и формы реализации [Baldwin, 2013]. На последних двух характеристиках хотелось бы остановиться специально, поскольку их анализ позволяет наиболее ярко раскрыть суть претензий к ресурсо-ориентированной трактовке силы.

Как отмечают критики этого подхода, обладание большими материальными ресурсами само по себе не может свидетельствовать о наличии у актора значительной силы [Най, 2014: 37–39; Baldwin, 2013]. В зависимости от контекста использование одного и того же ресурса может как способствовать достижению поставленных целей, так и иметь последствия прямо противоположные. Например, наличие у государства полностью укомплектованных и хорошо подготовленных регулярных войск отнюдь не гарантирует ему успеха в борьбе с противником, использующим партизанскую тактику, что продемонстрировал пример войны во Вьетнаме. Точно так же наличие протяженных, труднообороняемых сухопутных границ может сильно обесценить потенциальное преимущество государства, обладающего большой территорией, если оно окружено агрессивными соседями. В западной литературе эту проблему — *трансформации* ресурсов силы для достижения желаемых результатов — часто описывают через сравнение с карточными играми: одна и та же комбинация карт может быть выигрышной в покере, но в лучшем случае бесполезной в бридже [Baldwin, 2013]. Иными словами, знание своих карт, безусловно, необходимо, но не менее важно понимать, в какую игру вы играете.

Следует подчеркнуть, что речь вовсе не идет об отрицании или принижении значения ресурсов в формировании политики того или иного актора. Не вызывает сомнений тот факт, что чем больше у него ресурсов и чем разнообразнее они по видам, тем больше возможностей трансформировать их в успешные политические действия. Эпистемологическое значение концепции трансформации силы заключается в другом: она разграничивает понятия «ресурс силы» и собственно «сила», или, как пишет Дж. Най: «Ресурсы силы — это просто-напросто материальные и нематериальные сырьевые материалы или механизмы, которые лежат в основе взаимоотношений между силами» [Най, 2014: 39]. Можно развить эту мысль, сказав, что ресурсы, материальные и нематериальные, формируют *потенциал* силы, но никак не ее саму. Сила в международных отношениях возникает тогда, когда потенциал начинает трансформироваться в конкретные политические шаги, направленные на достижение конкретных политических целей⁵.

⁵ Перенос представлений из одной понятийной сферы в другую, особенно если речь идет о переносе естественно-научных концепций в область гуманитар-

В тесной связи с постановкой проблемы трансформации силы в рамках контексто-ориентированного подхода развернулась дискуссия и о *формах* реализации силы (или *лицах* силы). На этой дискуссии целесообразно остановиться подробнее, так как именно она во многом способствовала формулированию Дж. Наем его концепции «мягкой силы».

Собственно описание первого лица силы содержится в приведенном ранее определении понятия «сила» Р. Даля. С точки зрения удобства дальнейшего изложения его можно сформулировать как способность субъекта заставить объект действовать неким образом, который противоречит его (объекта) первоначальным намерениям [Dahl, 1961; Keohane, Nye, 1977; Stoessinger, 1965]. Первое лицо силы, или первая форма реализации силы, представляет собой прямое, открытое давление, принуждение, применяемое в отношении объекта с целью оказать на него воздействие. Это наиболее заметная и явная форма силового взаимодействия между акторами на международной арене. Именно она традиционно чаще всего оказывалась в поле зрения исследователей истории международных отношений (в том числе представителей неореализма) [Baldwin, 2013], что в конечно счете неудивительно, так как открытое военно-политическое противостояние действительно было и остается одной из наиболее распространенных форм международного взаимодействия. Однако, как показало дальнейшее развитие дискуссии вокруг форм реализации силы, одна из наиболее распространенных — вовсе не значит единственная.

Что касается второго лица силы, то в начале 1960-х годов политологи П. Бахрах и М. Барац обратили внимание на следующий факт: трансформация силы может не только принимать форму прямого принуждения, но также реализовываться через формирование повестки дня в различных международных организациях [Bachrach, Baratz, 1962; Bachrach, Baratz, 1963]. Речь идет о способности главным образом крупных акторов устанавливать механизмы выработки решений в коллективных международных органах или определять повестку дня их работы таким образом, что другие акторы, возможно, даже не согласные с подобным положением вещей, вынуждены, добровольно или нет, осознанно или нет, при-

ных наук, редко оказывается удачным, однако в случае с понятием «сила» в международных отношениях обращение к классическим физическим формулам представляется как минимум небезынтересным. Согласно второму закону Ньютона сила обозначает некоторую физическую величину, равную произведению массы на ускорение ($F=ma$). Эта простая формула позволяет наглядно описать и суть идеи трансформации силы в международных отношениях, если вместо массы подставить в формулу ресурсы актора, а вместо ускорения — целеориентированную политическую волю. Отсутствие последней или неправильное понимание целей соответственно либо оставляет потенциал ресурсов силы нереализованным, либо ведет к результатам, обратным ожидаемым.

нимать эти правила игры. В качестве крайнего проявления такая форма трансформации силы может принимать вид, например, отказа актору в рассмотрении какого-либо вопроса по причине его несоответствия заранее установленной программе действий.

В определенном смысле второе лицо силы представляет собой полную и абсолютную противоположность первого: оно ничуть не снисходительнее к объекту (невозможность даже в принципе оказать влияние на принятие решений — по сути, не менее жесткая форма принуждения, чем угроза применения военных средств или экономических санкций), однако если первое лицо — это активное, деятельное воздействие субъекта на объект, то второе приводит к аналогичному результату через *неделание* [Mattern, 2008; Chayes A., Chayes A.H., 1995; Chayes A., Chayes A.H., 1993].

Логическим развитием этой идеи — учета роли *неделания* для более полного понимания картины международного силового взаимодействия — стала концепция третьего лица силы, сформулированная социологом С. Льюксом в 1970-х годах [Lukes, 1974]. Суть ее заключается в том, что трансформация силы может принимать форму не только прямого принуждения или определения программы действий, но и изменения «системы кодов восприятия реальности» другого актора [Зевелёв, Троицкий, 2006: 7]. Речь идет о способности субъекта навязывать объекту свои социокультурные ценности и нормы, формировать его *изначальные* предпочтения [Най, 2014: 44–45; Зевелёв, Троицкий, 2006: 7–17; Панова, 2010; Mattern, 2005]. Если субъект может навязать объекту свою интерпретацию событий, свое отношение к проблемам, составляющим глобальную повестку дня (иными словами, заставить объект думать так же как и субъект), то необходимость в открытом давлении, принуждении или ограничении воли объекта путем институциональных барьеров отпадает сама собой.

Этот взгляд на проблему реализации силы в мировой политике, конструктивистский по своей природе [см. подробнее: Kratochwil, Ruggie, 1987; Wendt, 1992], представляется чрезвычайно перспективным в условиях глобальной трансформации международных отношений, начавшейся на рубеже XX–XXI вв., одной из отличительных черт которой является информационная революция — резкое возрастание роли коммуникативных технологий и практик и, соответственно, информационной («вербальной», по выражению Дж. Маттерн [Mattern, 2005: 586]) борьбы в силовом взаимодействии между акторами. Более того, именно концепция третьего лица силы как по мнению современных исследователей [Харкевич, 2014], так и по признанию самого Дж. Найа родственна и созвучна одному из первых его определений концепции «мягкой силы»: «Мягкая сила — это способность формировать или переделывать предпочтения других, не прибегая к насилию и подкупу» [Най, 2004: 5]. Впрочем, созвучна и род-

ственна — не означает полностью идентична, что будет показано далее. Сейчас важно отметить, что формулирование Дж. Наем концепции «мягкой силы» предварялось многолетней дискуссией о «лицах» силы среди ученых-международников, органически с ней связано и не может быть понято в отрыве от нее. Последний тезис наглядно подтверждает монография Дж. Ная «Будущее власти».

* * *

Дж. Най начинает свое исследование с достаточно крупного теоретического раздела, в котором подробно разбирает основные подходы к определению сущности и природы силы в международных отношениях, особенно подчеркивая важность проблемы трансформации ресурсов в успешные политические действия [Най, 2014: 37–39], и, на первый взгляд, солидаризируется со сторонниками контексто-ориентированного подхода: «В итоге многие аналитики отвергают подход с “элементами национальной силы” [т.е. ресурсо-ориентированный в терминах, используемых в этой статье. — *Н.Ю.*] как вводящий в заблуждение и уступающий по своим возможностям поведенческому [контексто-ориентированному. — *Н.Ю.*] подходу или выстраиванию разного рода отношений, которые стали господствовать в общественно-научных анализах во второй половине XX в. Строго говоря, скептики оказались правы» [Най, 2014: 38–39].

Однако в следующем абзаце Дж. Най выдвигает достаточно спорный тезис. Он пишет: «Многие из используемых нами ежедневно терминов, типа “военная сила” и “экономическая сила”, являются гибридами, объединяющими как ресурсы, так и поведенческие факторы. До тех пор пока речь идет об этом, следует четко давать понять, говорим ли мы об определениях силы, основанных на поведенческих или ресурсных факторах, и мы должны иметь четкое представление о несовершенных взаимоотношениях между ними. Например, когда говорят о поднимающейся силе Китая или Индии, как правило, имеют в виду подчеркнуть большое население и возросшие экономические и военные ресурсы этих стран. Но вопрос в том, могут ли возможности, подразумеваемые под теми ресурсами, на самом деле быть трансформированы в желаемые результаты» [Най, 2014: 39].

Спорность этого тезиса заключается в следующем. Если Дж. Най имеет в виду, что термины «военная сила», «экономическая сила» являются гибридами в рамках контексто-ориентированного подхода, то не совсем понятно, зачем противопоставлять «ресурсы» и «поведенческие факторы»: точный учет ресурсов является частью процесса определения контекста и, соответственно, неотъемлемым элементом «поведенческого» анализа. Однако Дж. Най говорит о другом: он рассматривает эти термины как гибриды *двух подходов* к определению силы — контексто-ориентированного и ресурсо-ориентированного.

Эта мысль — ключевая для понимания всей наевской работы, в том числе его концепции «мягкой силы», поэтому ее следует разобрать особенно подробно, тем более что она далеко не самоочевидна. По мнению Дж. Най, сторонники контексто-ориентированного и ресурсо-ориентированного подходов на самом деле говорят об одном и том же *явлении* силы в международных отношениях, просто описывают его по-разному. Первые делают акцент на поведенческих (особенности взаимоотношений между субъектом и объектом) аспектах силы, вторые — на ресурсных. В действительности же сила, равно как и ее отдельные виды (экономическая, военная), обладает всеми этими составляющими во всей их полноте. Исходя из этой идеи, Дж. Най ставит перед собой крайне амбициозную задачу: создать такую теорию силы, которая преодолела бы многолетний спор между сторонниками двух подходов (а фактически — между реалистами и либералами, если брать теорию международных отношений в целом) и синтезировала бы в себе все лучшее от этих научных направлений. Такой теорией, по мнению Дж. Най, должна стать теория *либерального реализма* [Най, 2014: 374]. Именно ее он развивает и обосновывает в работе «Будущее власти», и именно в контексте этой глобальной задачи следует рассматривать наевскую концепцию «мягкой силы». Более того, последняя наиболее ярко иллюстрирует эту его специфическую методологическую установку.

Наглядным примером стремления Дж. Най синтезировать ресурсо-ориентированный и контексто-ориентированный подходы является его интерпретация характерной для последнего дискуссии о формах реализации («лицах») силы [Най, 2014: 40–52]. Дж. Най подробно описывает ее в своей работе и приходит к справедливому заключению, что одного лишь первого лица силы, на котором традиционно концентрируют свое внимание реалисты, совершенно недостаточно для подлинного понимания и объяснения международных отношений, особенно на современном этапе [Най, 2014: 49, 52–54]. Далее он развивает эту мысль и отмечает, что первое лицо силы, предполагающее способность субъекта заставить объект изменить свое поведение с помощью открытого принуждения, является основой «жесткой силы», в то время как второе и третье лица, ориентирующиеся на более тонкие и изощренные способы воздействия, представляют собой «мягкую силу». Со ссылкой на исследование А. Уолферса [Wolfers, 1962] Дж. Най рассуждает о том, что анализ международной ситуации должен учитывать и разноплановый характер целей, которые могут преследовать акторы, и выделяет два типа таких целей: специфические (цели обладания) и структурные (цели среды обитания) [Най, 2014: 49–50]. К первым можно отнести, например, получение доступа к ценным ресурсам или подписание выгодного торгового соглашения, ко вторым — продвиже-

ние принципов свободной торговли, защиты прав человека или нераспространения оружия массового уничтожения.

Фактически Дж. Най подходит к формулированию определенных «мягкой» и «жесткой силы» в рамках контексто-ориентированного подхода как концепций, устанавливающих системную связь между типом цели, средствами и способами ее достижения. В деле продвижения демократии и прав человека прямое давление с опорой на военные и экономические средства принуждения (первое лицо, «жесткая сила») может принести свои плоды, но гораздо эффективнее использовать для этого методы второго и третьего лиц («мягкая сила»).

Однако Дж. Най придает своим рассуждениям совершенно иное направление. Исходя из своей общеметодологической установки, предполагающей объединение ресурсо- и контексто-ориентированных подходов, он трактует лица силы не как различные *способы реализации* силового взаимодействия между акторами контексто-ориентированной парадигмы определения силы), а как *поведенческие аспекты, характеристики* или *параметры* этой самой силы (ресурсо-ориентированная парадигма). Иными словами, силе как явлению в международных отношениях вообще и каждому ее отдельному виду в частности, по мнению Дж. Най, изначально присущи все три аспекта силового поведения вне зависимости от контекста⁶. Следовательно, нельзя ассоциировать первое лицо с «жесткой силой», а второе и третье — с «мягкой». И «жесткой», и «мягкой силе», пишет Дж. Най, соответствуют все три лица, или аспекта силового поведения [Най, 2014: 162–163]. Тогда возникает проблема — как разграничить эти силы?

Дж. Най предлагает следующую формулу: «Использование принуждения, вознаграждения и некоторые построенные на них программы действий я называю жесткой силой; выработка программы действий, воспринимаемая объектом в качестве легитимной, позитивная привлекательность и убедительность являются частями поведенческого спектра, который я включаю в мягкую силу. Жесткая сила — это толчок, мягкая сила — это притяжение» [Nye, 2011: 20]⁷. Для наглядности эту формулу Дж. Най можно представить в виде приведенной таблицы.

⁶ Эту мысль можно пояснить таким примером: согласно христианскому преданию святой Патрик, объясняя ирландским язычникам суть Святой Троицы, показал им листок клевера и сказал, что как клевер имеет три лепестка, так и Бог един и одновременно троичен в Лицах (Отец, Сын, Святой Дух). Так и в наевской концепции: сила как явление в международных отношениях едина, но имеет три «лепестка» — «лица».

⁷ Цитата приведена по английскому изданию монографии Дж. Най, поскольку официальный русский перевод этого раздела не выдерживает никакой критики и делает практически невозможным понимание и без того далеко не самой очевидной концепции Дж. Най.

Три лица «жесткой» и «мягкой силы» по Дж. Наю.

Лицо силы	«Жесткая сила»	«Мягкая сила»
I. Субъект открыто использует давление на объект, чтобы изменить его поведение	Субъект открыто использует принуждение/ вознаграждение для изменения поведения объекта	Субъект открыто использует привлечение/ убеждение для изменения поведения объекта
II. Субъект формирует программу действий, чтобы изменить поведение объекта	Субъект устанавливает программу действий с помощью принуждения/ вознаграждения. Объект вынужден подчиниться	Субъект устанавливает программу действий с помощью привлечения/ убеждения. Объект воспринимает эту программу как легитимную
III. Субъект формирует изначальные предпочтения объекта	Субъект использует принуждение/ вознаграждение для формирования предпочтений объекта	Субъект использует привлечение/убеждение для формирования предпочтений объекта

Таким образом, под «мягкой» и «жесткой силой» Дж. Най понимает специфические *типы силового поведения*. В частности, именно это он имеет в виду, когда пишет: «Полное определение мягкой силы таково: это способность влиять на других посредством сотрудничества в формировании программы действий, убеждения и оказания позитивного привлекательного воздействия для достижения желаемых результатов» [Nye, 2011: 20–21].

Эта стройная и непротиворечивая, на первый взгляд, схема в действительности имеет целый ряд серьезных недостатков. Какие-то из них Дж. Най пытается исправить сам, каких-то попросту не замечает. К первым относится весьма зыбкая грань, которая при таком подходе отделяет «жесткую силу» от «мягкой». Дж. Най признает, что, в сущности, за исключением крайне субъективной оценки поведения как имеющего характер понуждения/притяжения никаких критериев для разделения «жесткой» и «мягкой силы» нет [Най, 2014: 57]. Нельзя сказать, что «жесткая сила» опирается на материальные ресурсы, а «мягкая» – на нематериальные [Най, 2014: 57]. Например, такой нематериальный ресурс, как боевой дух солдат, не менее важен для первого лица силы, чем, скажем, боевые корабли и самолеты. Нельзя также утверждать, что у «твердой» и «мягкой силы» есть какие-то свои, специфические ресурсы. В теоретическом разделе и далее по тексту Дж. Най неоднократно признает, что ресурсы, ассоциирующиеся с «твердой силой» (армейские подразделения, военные корабли, инвестиции и т.д.), мо-

гут быть основой для осуществления «мягкой силы» [Най, 2014: 57, 63, 87, 103, 154–156]. Из признания этого факта должно логически следовать утверждение, что не существует «ресурсов твердой силы» или «ресурсов мягкой силы», однако Дж. Най периодически все же употребляет и эти термины [Най, 2014: 59, 261, 294]. Зыбкость проводимой им границы между «жесткой» и «мягкой силой» усугубляется тем обстоятельством, что оценка поведения как принуждения или привлечения у субъекта действия и его объекта может быть диаметрально противоположной: то действие, которое субъект считает проявлением «мягкого» поведения, в глазах объекта может выглядеть как самое что ни на есть «жесткое». Ставший уже классическим пример с проникновением западных культурных ценностей в традиционные восточные общества и их реакцией на это прекрасно иллюстрирует данный тезис. В итоге разделение силы на «жесткую» и «мягкую» в соответствии с наевским критерием носит исключительно субъективный, относительный, релятивистский характер, что делает невозможной выработку какой бы то ни было системной теории применения силы в международных отношениях.

Для того чтобы замаскировать этот недостаток своей концепции, Дж. Най вводит дополнительный термин, также содержащий слово «сила», чем еще больше усложняет и без того громоздкую методологию своего исследования. Речь идет об «умной силе», которую Дж. Най определяет так: «Сочетание твердой силы принуждения и вознаграждения с мягкой силой убеждения и притяжения» [Нуе, 2011: XIII]. «Умная сила», как точно отметил отечественный ученый М.В. Харкевич, представляет собой «аналитически недифференцированное понятие» [Харкевич, 2014: 22], в котором «жесткая» и «мягкая» формы сливаются, образуя неразрывное и неделимое целое. Соответственно, снимается и сама проблема проведения четкой границы между ними, поскольку только сочетание обеих этих сил является залогом успешной трансформации ресурсов в эффективный план действий, основанием «умной» стратегии [Най, 2014: 338–340].

Термин «умная сила» вообще оказался очень удачным изобретением Дж. Найа: он не только позволил затушевать некоторые изъяны его концепции «мягкой силы», но к тому же принес своему автору ощутимые политические дивиденды. Администрация Б. Обамы с готовностью ухватилась за этот термин, подняв его на щит как воплощение новых внешнеполитических принципов демократов [Най, 2014: 340–341; Харкевич, 2014: 27; Филимонов, 2011: 17–18]. Откровенно говоря, в этой своей второй ипостаси, в качестве политического и пропагандистского лозунга, выражение «умная сила» выглядит гораздо более органично, чем в качестве научного термина.

Как научный термин оно совершенно избыточно, так как, по сути, является синонимом эффективной политики⁸, и его использование в политологических работах противоречит принципу бритвы Оккама⁹.

Впрочем, одной лишь проблемой разграничения «жесткой» и «мягкой силы» недочеты наевской концепции не ограничиваются. В частности, вызывает вопросы утверждение Дж. Ная о существовании первого лица «мягкой силы», которое характеризует способность субъекта с помощью прямого убеждения изменить поведение объекта. Речь идет о гипотетической возможности добиться нужного результата, опираясь исключительно на рациональные аргументы, не прибегая ни к угрозам, ни к обещаниям вознаграждения. Уязвимость этой идеи становится очевидной, когда Дж. Най пытается применить ее к анализу международных реалий, точнее — найти конкретные примеры использования первого лица «мягкой силы» в международных отношениях. Достаточно сказать, что в итоге для иллюстрации своего тезиса он выбирает пример, вообще никак не связанный с международными отношениями: пример со школьницей, которую директор школы хочет отвадить от привычки курить [Най, 2014: 163–164].

В целом по тексту монографии Дж. Ная можно найти более релевантные примеры [Най, 2014: 12–13, 167–168], однако и они вызывают серьезные сомнения. Так, спорным представляется тезис, будто «сила убеждения доводов президента Обамы» на встрече «Большой восьмерки» в Л’Акуиле в 2009 г. привела к увеличению объемов международной помощи [Най, 2014: 168]. Дело не в том, было ли в действительности это увеличение, а в том, объясняется ли оно красотой и логичностью аргументации Б. Обамы или все же тем обстоятельством, что с этой аргументацией выступил не кто-нибудь, а президент США. Иными словами, насколько уместно говорить о чистой силе убеждения, а насколько — о влиянии, пусть и не артикулированном в данном случае, экономического и политического веса Соединенных Штатов в современном мире.

На наш взгляд, сегодня в международных отношениях невозможно представить себе ситуацию, когда бы экономические, военные и политические факторы оказались полностью вынесенными за скобки взаимодействия между акторами, а исход этого взаимодействия зависел только от убедительности аргументации участников

⁸ Для того чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть на пошаговое описание использования стратегии «умной силы» во внешней политике, которое дает в своем исследовании Дж. Най [Най, 2014: 338–340].

⁹ Впрочем, это последнее соображение, к сожалению, вообще редко берется в расчет в работах, посвященных проблематике «мягкой силы». Как следствие, на свет рождаются такие, мягко говоря, экстравагантные термины, как «мудрая сила», «утонченная сила», «мистическая сила» и т.д. [см., например: Леонова, 2013: 33].

переговоров. Другое дело, что эти факторы могут не акцентироваться (отсутствие прямой угрозы применения военной силы, прямого обещания поощрения и т.д.). Тем не менее они всегда присутствуют, придавая весомость аргументам того или иного актора или, наоборот, подрывая их. Иными словами, ситуацию, когда субъект прибегает к прямому убеждению объекта, чтобы оказать воздействие на его поведение, правильнее было бы отнести к первому лицу «жесткой силы», в то время как существование первого лица «мягкой силы» выглядит сомнительным (исходя из логики самого Дж. Ная).

В итоге тезис Дж. Ная о том, что «мягкой силе» присущи все три лица, представляется недостаточно обоснованным и убедительным, и то же можно сказать обо всей его формуле разграничения «мягкой» и «жесткой силы». Впрочем, основанное на этой формуле определение «мягкой силы» как особого *типа силового поведения* является лишь частью, причем далеко не самой важной, наевской концепции «мягкой силы». Несмотря на то что именно это определение венчает теоретический раздел рассматриваемой монографии Дж. Ная, в последующих главах на первый план выходит совершенно иная трактовка «мягкой силы», четкой дефиниции которой автор не дает, что и делает его работу настолько трудной для восприятия и понимания.

* * *

Речь идет об определении «мягкой силы» как особого *вида* силы [Най, 2014: 150]. Именно оно составляет стержень всех последующих рассуждений Дж. Ная о будущем силы в XXI в. Достаточно посмотреть на оглавление его монографии: термин «жесткая сила» вообще не фигурирует, зато существует целый раздел (первый), который так и называется — «Виды силы» и в котором мягкая сила рассматривается в одном ряду с военной и экономической. Более того, если присмотреться, то становится понятно, что в работе Дж. Ная выделяются еще как минимум три вида силы: киберсила (компьютерная сила), морская сила и «умная сила». При этом остается непонятным, почему та же компьютерная сила анализируется во второй части («Изменение в силе: распыление и перемещения»), а не в первой. В этом отношении структура наевской монографии вызывает много вопросов, и главный из них — какая логика скрывается за выделением упомянутых видов силы (военной, экономической, мягкой и т.д.).

Анализ содержания соответствующих глав и разделов дает противоречивую, на первый взгляд, картину. Так, Дж. Най раз за разом подчеркивает, что ошибочно определять тот или иной вид силы в зависимости от типа ресурсов, с которыми он ассоциируется [Най, 2014: 63, 66, 85, 104, 118–132, 152–155, 156]. Например, он пишет: «Военные ресурсы могут подчас стать источником мягкой силы. Диктаторы часто культивируют мифы о своей непобедимости, чтобы сформиро-

вать определенные ожидания и привлечь других в свой “стан победителей”» [Nye, 2011: 86]. Иными словами, Дж. Най отвергает ресурсо-ориентированную парадигму определения силы (как синоним ресурсов) в качестве основы для выделения того или иного вида силы. Более того, в своем исследовании он снова и снова возвращается к характерной для контексто-ориентированного подхода идее о лицах силы. По мнению Дж. Найа, каждому виду силы – военной, экономической, компьютерной – присущи все три лица, а также оба типа силового поведения («жесткий» и «мягкий») [Най, 2014: 86–98, 103–106, 162–164, 216, 220–226]. Например, говоря о военной силе, он отмечает: «На самом базовом уровне нам необходимо уяснить, что военные ресурсы соответствуют всем трем аспектам или лицам относительной силы» [Най, 2014: 86], и продолжает: «Военные ресурсы могут обеспечить четыре типа действий, представляющих собой способы воздействия, или средства обращения военной силы» [Най, 2014: 87]. Упомянутые четыре способа воздействия включают: 1) физическую борьбу на уничтожение; 2) силовую дипломатию; 3) защиту; 4) предоставление многообразных форм помощи. При этом первые два тяготеют к поведению «жесткой силы», третий занимает пограничное положение, а четвертый скорее ассоциируется с «мягкой силой» [Най, 2014: 89–99]. Исходя из этой логики, Дж. Най говорит о твердой (жесткой) и мягкой военной силе [Най, 2014: 96], твердой и мягкой экономической силе [Най, 2014: 106, 154–155], твердой и мягкой компьютерной силе [Най, 2014: 215]. Эта наевская схема, претендующая на способность интегрировать и описать все проявления каждого вида силы, при ближайшем рассмотрении (как и в случае с его формулой разграничения «жесткой» и «мягкой силы») разбивается о три неразрешимые в ее рамках проблемы.

Во-первых, если мягкая сила является таким же видом силы, как, например, военная, то, следовательно, ей так же должны быть в полном объеме присущи все три лица силы (о чем Дж. Най и пишет [Най, 2014: 162–164]) и оба типа силового поведения (о чем он уже умалчивает). Иными словами, следуя изложенной ранее логике, мы должны были бы говорить о «жесткой мягкой силе» и о «мягкой мягкой силе», что является совершенным абсурдом.

Во-вторых, даже если абстрагироваться от этой очевидной нестыковки в наевских рассуждениях, то остаются вопросы и к основному тезису Дж. Найа о том, что каждому виду силы присущи оба типа силового поведения. Возьмем, например, военную силу. С одной стороны, по утверждению Дж. Найа, в целом каждый из четырех способов воздействия военной силы может, в зависимости от контекста, приобретать характер поведения «жесткой» или «мягкой силы», в частности, «защита может проявиться как в твердой, так и мягкой силе, которые демонстрирует государство, пре-

доставляющее защиту» [Най, 2014: 96] (раздел про военную силу). С другой стороны, уже в разделе про мягкую силу Дж. Най указывает, что военные ресурсы могут быть такой же частью мягкой силы, как культура, ценности или политика [Най, 2014: 156]. Неизбежно возникает вопрос, где пролегает граница, отделяющая «мягкое поведение военной силы» от «мягкой силы, основанной на военных ресурсах»? Почему в первом случае мы продолжаем говорить о военной силе, а во втором — уже о мягкой?

При поиске ответов на эти вопросы исследователь неизбежно сталкивается с третьей крупной проблемой, порождаемой наевской концепцией видов силы, с которой мы и начали разбор этой концепции: по каким критериям и на каких основаниях выделяются те или иные виды силы? Несмотря на все описанные реверансы Дж. Наю в сторону контексто-ориентированного подхода, в сухом остатке ответ сводится к одному слову: ресурсы. Вопреки отмеченным ранее утверждениям, что одних лишь ресурсов недостаточно для выделения того или иного вида силы никакой альтернативы Дж. Наю не предлагает. Так, если возвратиться к примеру с «мягкой военной силой», то единственным основанием, которое позволяет Дж. Наю условно отличать ее от просто мягкой силы, является то, что в первом случае она базируется на военных ресурсах. Идея же о том, что компонентом мягкой силы могут быть военные ресурсы, единожды упомянутая Дж. Наем, в дальнейшем в работе практически не фигурирует. Более того, когда речь заходит о компьютерной или морской силе, Дж. Най прямо пишет, что выделение этих видов обусловлено соответствующими ресурсами: «Сила, основанная на информационных ресурсах, не нова; это киберсила, или виртуальная сила. <...> По аналогии — морская сила касается использования ресурсов океанской сферы» [Най, 2014: 208–211].

Таким образом, несмотря на неоднократные заявления об обратном, в концепции силы Дж. Наю решительно преобладает ресурсо-ориентированный подход. Даже тогда, когда автор оперирует терминами, присущими контексто-ориентированному подходу к определению силы в международных отношениях, он наполняет их новым содержанием, трактует их с позиций ресурсо-ориентированной парадигмы. В итоге Дж. Най фактически полностью разделяет реалистскую точку зрения, согласно которой ресурсы являются синонимом силы. И это, на самом деле, неслучайно.

Дело в том, что главная цель Дж. Наю, которая пронизывает буквально все его творчество, главный мотив, заставивший его в свое время взяться за перо, заключается в развенчании идеи, будто время Соединенных Штатов прошло и их глобальное влияние клонится к закату [Най, 2014: 15–18]. Концепция «мягкой силы» Дж. Наю — не что иное, как своеобразный «ответ клеветникам Америки», и именно

ресурсо-ориентированная парадигма определения силы в международных отношениях подходит для этих целей как нельзя лучше.

Как уже было отмечено, в отличие от контексто-ориентированного подхода, в рамках ресурсо-ориентированной парадигмы сила вообще и каждый ее отдельный вид в частности наделяются субстанциальностью (сила существует и вне взаимодействия между акторами), что позволяет свести силу к совокупности легко исчисляемых материальных и нематериальных ресурсов и выстроить на этой основе иерархию акторов [Най, 2014: 261–333]. При этом проблема трансформации силы в желаемые результаты выносятся за скобки, и актер, обладающий наибольшими ресурсами, автоматически превращается в самого сильного игрока на международной арене. Подобный подход предсказуемо выдвигает в мировые лидеры США, поскольку их экономическое, политическое и военно-техническое преобладание в настоящий момент не вызывает сомнений и тем самым служит прекрасным подтверждением центрального тезиса наевского исследования, что как минимум в ближайшем будущем ждать серьезного снижения роли Соединенных Штатов в глобальных делах не стоит.

Однако с точки зрения темы данной статьи важен даже не этот вывод, а другое следствие, которое влечет за собой применение ресурсо-ориентированного подхода к определению силы в исследовании Дж. Найа. При таком подходе каждый отдельный вид силы сам превращается в своеобразный атрибут или силовой ресурс актора. Этот ресурс можно измерять с помощью различных количественных показателей, наращивать или терять. Например, мягкая сила, в основе которой, по Дж. Наю, лежат такие нематериальные источники, как культура, ценности, внешняя политика, отличается тем, что ее особенно сложно наращивать, а вот потерять, наоборот, можно в одно мгновение [Най, 2014: 151–153]. Так, Дж. Най констатирует возрастание мягкой силы Китая и иллюстрирует это наблюдение ссылками на значительную активизацию программ студенческих обменов, развитие сети представительств Института Конфуция по всему миру, увеличение вещания на английском языке китайских информационных служб [Най, 2014: 159]. Тем не менее, по его мнению, все эти достижения были перечеркнуты последующими недалекими действиями китайского руководства: «Китай попытался нарастить свою мягкую силу успешным проведением Олимпиады-2008, однако принятие вскоре после этого репрессивных мер в Тибете, Синьцзяне, преследование активистов наподобие Лю Сяобо (который позднее получил Нобелевскую премию мира) подорвали достижения страны в области мягкой силы» [Най, 2014: 160]. В итоге Дж. Най заключает, что «Китай по объему мягкой силы намного уступает Соединенным Штатам или Европе» [Най, 2014: 162].

Этот пример представляется чрезвычайно интересным сразу в двух отношениях. Прежде всего, он настолько полно и наглядно иллюстрирует основную логику ресурсо-ориентированного подхода к определению силы (при которой увеличение числовых показателей, привязанных к тем или иным ресурсам, трактуется как однозначное свидетельство возрастания соответствующего вида силы), что сразу выявляет и ее ограниченность. Отчасти это признает и сам Дж. Най, когда обращается к анализу публичной дипломатии как одного из инструментов мягкой силы: «Эффективность публичной дипломатии измеряется количеством перетянутых на свою сторону умов, <...> а не количеством истраченных долларов или количеством произведенного некачественного продукта» [Най, 2014: 188]. Это замечание в полной мере применимо и к мягкой силе в целом: если вернуться к примеру с китайской мягкой силой, то само по себе увеличение сети Институтов Конфуция скорее позволяет судить о масштабах деятельности Китая в сфере продвижения китайского языка и культуры в других странах, нежели о том, как эта деятельность воспринимается и насколько она эффективна. Или другой пример: одним из ключевых показателей, по которым сам Дж. Най оценивает объем мягкой силы ведущих акторов на международной арене, является количество выпускаемых ими фильмов в год [Най, 2014: 264–265], однако само по себе это количество ничего не говорит ни о качестве данной кинопродукции, ни тем более о ее воздействии на международное положение страны-производителя. Так, в Нигерии в 2011 г., по данным ЮНЕСКО, было создано 997 полнометражных фильмов, тогда как в США только 817 (в России, к слову, 140)¹⁰, но стоит ли говорить, что международное культурное влияние Нолливуда (как называют нигерийскую киноиндустрию по аналогии с американским Голливудом и индийским Болливудом) попросту несопоставимо с влиянием американского кинематографа?

Все эти примеры, на наш взгляд, свидетельствуют о том, что описанный редуccionизм ресурсо-ориентированного подхода ведет к построению в лучшем случае упрощенной картины расстановки сил на международной арене, а в худшем вообще искажает эту картину до неузнаваемости. Если же на ее основе будет строиться внешне-политическая стратегия государства, то это может быть чревато самыми опасными последствиями. В то же время из утверждения, что числовые показатели имеют весьма опосредованное отношение к мягкой силе того или иного актора, не следует неизбежно вывод об их бесполезности. Просто нужно четко понимать, что же они в дей-

¹⁰ UNESCO Institute for Statistics. Analysis of the UIS International Survey on Feature Film Statistics. Available at: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=116> (accessed: 16.09.2014).

ствительности позволяют оценить и измерить, а для этого в свою очередь необходимо разобраться с основными способами и методами определения объема мягкой силы и динамики его изменения, которые используют сторонники ресурсо-ориентированного подхода.

В этом отношении наевский анализ развития китайской мягкой силы в последние годы снова оказывается как нельзя кстати. Успокоительный вывод Дж. Ная о том, что мягкая сила Китая значительно уступает мягкой силе США и ЕС, основывается прежде всего на данных различных социологических опросов. Оставим пока в стороне вопросы к форме их проведения, организации и репрезентативности и просто проанализируем их содержание. Указанные опросы показали общее возрастание популярности США в мире в 2009 – начале 2010 г., в то время как популярность Китая в целом снизилась¹¹. Это и позволило Дж. Наю заключить, что мягкая сила Китая вообще уступает мягкой силе США. Однако если присмотреться внимательнее, то выяснится, что приводимые опросы в действительности зафиксировали весьма противоречивую картину. Да, в США и большинстве стран Европы образ Китая оценивается как нейтральный или негативный, но в Африке, ряде стран Азии и Латинской Америки – скорее как положительный¹². На наш взгляд, правильнее было бы говорить в этой связи о том, что Китай обладает бóльшим потенциалом мягкой силы в Африке, чем, скажем, в США, но никак не о том, что он в целом уступает по объемам мягкой силы Соединенным Штатам. Все зависит от того, о каком регионе идет речь.

Уже этот пример показывает, что один и тот же набор ресурсов мягкой силы на деле обладает различным потенциалом трансформации в политические действия в зависимости от контекста. Более того, приведенный пример заставляет задуматься вообще о релевантности данных социологических опросов как источника по изучению мягкой силы. Так, опросы, на которые ссылается Дж. Най, призваны были прежде всего определить привлекательность *образа* Китая, США и других стран, иными словами – оценить их *имидж* [подробнее о понятиях национального имиджа и национального бренда см.: Паршин, 2013: 18–21]. Именно об изменениях в восприятии образов рассматриваемых стран среди респондентов они и позволяют судить. Но является ли положительный образ, имидж страны за рубежом синонимом ее мягкой силы? Дж. Най, как мы видим, склонен отвечать на этот вопрос скорее утвердительно [Най, 2014: 168–178]. Однако необходимо понимать, что этот утвердительный ответ касается только определения мягкой силы как *вида*

¹¹ BBC World Service Poll. April 18, 2010. Available at: http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/170610_bbcpoll.pdf (accessed: 15.09.2014).

¹² Ibidem.

силы (и, соответственно, специфического *ресурса*), т.е. является лишь одним из элементов эклектичной наевской концепции и отнюдь не исчерпывает ее содержания. Этот момент полностью ускользает от внимания многих современных западных и особенно отечественных исследователей, которые, отбросив наевскую изощренность, делают гораздо более категоричные выводы.

В качестве примера можно привести аналитический доклад П.Б. Паршина «Проблематика “мягкой силы” во внешней политике России» [Паршин, 2013]. В начале своей работы автор пытается разграничить понятия «мягкая сила» и «страновой бренд» [Паршин, 2013: 18–21, 29] (при этом он прямо заявляет, что «мягкая сила» — это ресурс¹³, никак не подкрепляя, правда, этот тезис, если не считать ссылок на некую «традицию» [Паршин, 2013: 29]), однако в дальнейшем употребляет их фактически как синонимичные и взаимозаменяемые [Паршин, 2013: 22, 24, 26, 27, 30]. В частности, он пишет: «Главный фактор складывания благоприятной репутации страны / формирования ее бренда / обретения ею “мягкой силы” — это реальное развитие ее в таком направлении и к такому состоянию, которое будет привлекать к ней симпатии» [Паршин, 2013: 29], а поскольку мягкая сила совпадает по смыслу и содержанию со страновым имиджем, для ее измерения в полной мере применимы те же методы и средства, что используются для оценки последнего [Паршин, 2013: 24–27]. Речь идет прежде всего о различных интегральных количественных индексах и построенных на их основе рейтингах.

В крайней форме этот подход нашел выражение в коллективной статье В.А. Королева, А.В. Владимировой и А.А. Труниной [Королев, Владимирова, Трунина, 2014]. В ней авторы даже не пытаются развести эти два понятия и попросту выдают различные индексы национальных брендов (например, East West Global Index¹⁴ или Country Brand Index¹⁵) за рейтинги мягкой силы, никак не объясняя это свое решение. Конечно, авторы ссылаются и на более релевантные индексы, специально создававшиеся для измерения мягкой силы (The New Persuaders III. A 2012 Global Ranking of Soft Power¹⁶ или разработанный при участии Московской школы управления «Сколково» Rapid-Growth Markets Soft-Power In-

¹³ Что характерно, в полном соответствии с ресурсо-ориентированным подходом, П.Б. Паршин заключает, что мягкую силу как ресурс можно накапливать, более того — запасать. [Паршин, 2013: 29].

¹⁴ East West Communications. East West Global Index. Available at: <http://www.east-westcoms.com/global.htm> (accessed 22.09.2014).

¹⁵ Future Brand. Country Brand Index 2012. Available at: http://www.futurebrand.com/images/uploads/studies/cbi/CBI_2012-Final.pdf (accessed: 23.09.2014).

¹⁶ McClory J. The New Persuaders III. A 2012 Global Ranking of Soft Power // Institute for Government. Available at: http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/The%20new%20persuaders%20III_0.pdf (accessed: 23.09.2014).

dex¹⁷), но и их анализ сводится к разбору методологии выделения статистических индикаторов и последующего подсчета баллов.

Сам по себе этот анализ бесполезен: например, он убедительно показывает экстравагантность методологии сколковского рейтинга мягкой силы, в котором (видимо, в погоне за комплексностью и универсальностью) оказались собраны весьма разношерстные по своей природе, репрезентативности и достоверности показатели — от количества завоеванных страной олимпийских медалей на двух последних Олимпийских играх до показателей выброса углекислого газа в атмосферу и избирательной активности населения¹⁸. Уже одно это обстоятельство заставляет всерьез усомниться в полезности подобного рейтинга. И дело даже не столько в нецелесообразности включения в число обсчитываемых показателей тех или иных отдельных параметров, хотя эта проблема существует и совершенно справедливо отмечается всеми критиками данного рейтинга [Королев, Владимирова, Трунина, 2014: 217–218; Паршин, 2013: 26] (этот недостаток, к слову, в полной мере присущ и новому сколковскому индексу, подготовленному в 2014 г.¹⁹). Дело в том, что, хотя получившийся на выходе агрегированный показатель действительно позволяет неким образом ранжировать государства, практическая польза от этого, как раз в силу разношерстности исходных параметров, выглядит в лучшем случае спорной. Да, любопытно узнать, что мягкая сила Румынии на 0,02 балла превосходит мягкую силу Чили²⁰, но что дальше? Создание рейтингов государств, в данном случае по показателям мягкой силы, не может быть самоцелью — они должны служить первым шагом, основой для выработки конкретных политических шагов, направленных на достижение конкретных внешнеполитических целей. И с этой точки зрения стремление сколковских и многих других рейтингов и индексов охватить как можно большее количество параметров, факторов и источников оборачивается против них в тот самый момент, когда они достигают своей цели — сводят их все к одному числовому показателю.

Знание того, что согласно рейтингу «Сколково» мягкая сила России составляет 18,6 балла²¹, никак не поможет выработке стратегии развития системы высшего образования и науки как практической меры, направленной на укрепление потенциала мягкой силы страны.

¹⁷ Ernst&Young, Moscow School of Management Skolkovo. Rapid-growth markets soft power index. Spring 2012. P. 7–9. Available at: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_Monthly_Briefing_2012-06_eng.pdf (accessed: 23.09.2014).

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Bryane M., Harwell C., Nureev B. Soft Power: a double-edged sword? // BRICS Business Magazine. Available at: http://iems.skolkovo.ru/images/2014_Soft_Power_Index_RUS.pdf (accessed: 23.09.2014).

²⁰ Ibidem.

²¹ Ibidem.

Помогло бы, если бы данный показатель носил более конкретный характер, основывался на анализе релевантных поставленной задаче параметров (рейтинги вузов, программы научных и студенческих обменов и т.д.). Вместо этого мы имеем агрегированный числовой показатель, значение которого, наравне с релевантными параметрами, определяется количеством олимпийских медалей в копилке российской сборной. То же самое можно сказать и о зарубежных рейтингах. Знание того, что Россия занимает в индексе страновых брендов (Country Brand Index 2012)²² 83-е место из 118, является, безусловно, пищей для размышлений. Однако оно точно так же ничего не говорит о подлинном потенциале российской культурной дипломатии как одного из инструментов «мягкой силы», поскольку нам в итоге предлагается некий усредненный показатель, в котором, как признают сами составители, богатое историческое и культурное наследие России оказывается «задавленным» такими негативными факторами, как коррупция и бюрократизация властных структур и цензура в СМИ²³. Список примеров таких нестыковок можно продолжать.

Отчасти их возможно исправить, в корне поменяв всю логику составления индексов и рейтингов мягкой силы, отказавшись от вычисления одного интегрального показателя и ранжирования по нему всех государств и заменив такой показатель на отдельные индексы по каждой предметной области. Проблема в том, что только ради нахождения такого интегрального показателя все эти рейтинги и составляются. Эта наивная соревновательность, имеющая целью выяснить, кто на данный момент является самым сильным в мире, напоминает по своей полезности детский спор о том, кто сильнее — кит или слон. Иными словами, сама логика, лежащая в основе глобальных индексов национальной мощи, в том числе индексов мягкой силы, является в определенной степени дезориентирующей, ведущей к неправильному пониманию сути проблемы силового взаимодействия между акторами на мировой арене.

Однако помимо чисто методологических затруднений приведенные примеры, на наш взгляд, вскрывают и более масштабную проблему, связанную с индексами мягкой силы, — проблему, которую почему-то упускают из виду многие исследователи и которая заключается в том, что данные индексы в действительности не имеют отношения к измерению собственно мягкой силы. Они позволяют оценить, да и то с многочисленными оговорками, лишь приблизительно-обобщенный уровень привлекательности образа (имиджа) того или иного актора либо примерное, усредненное со-

²² Future Brand. Country Brand Index 2012. P. 66. Available at: http://www.future-brand.com/images/uploads/studies/cbi/CBI_2012-Final.pdf (accessed: 23.09.2014).

²³ Ibidem.

стояние его соответствующих ресурсов, но ничего не могут сказать о *способности* актора использовать эти ресурсы для решения конкретных задач, как сами авторы этих рейтингов и многие исследователи определяют вслед за Дж. Наем «мягкую силу» [Най, 2014: 56; Паршин, 2013: 17]²⁴. Другими словами, приведенные рейтинги и индексы позволяют в лучшем случае оценить *потенциал* «мягкой силы» актора, но никак не саму его «мягкую силу».

Таким образом, различные индексы мягкой силы и основанные на них исследования, которые подхватывают и доводят до логического конца наевское определение «мягкой силы» в духе ресурсо-ориентированного подхода как особого вида силы и, соответственно, силового ресурса актора, в предельно концентрированной форме демонстрируют и недостатки, характерные для этого подхода и не раз уже отмеченные его критиками. Речь идет об игнорировании проблемы трансформации ресурсов силы в желаемые результаты; пренебрежении (в погоне за комплексностью и универсальностью) к учету специфики контекста; как следствие — полном искажении реалий силового взаимодействия между акторами на международной арене, которое влечет за собой перенос акцента с использования ресурсов для достижения политических целей на накопление этих самых ресурсов, выдаваемое за увеличение силы и международного влияния актора как таковое. В итоге наевское определение «мягкой силы» как *вида* силы выглядит едва ли не более спорным, чем его определение «мягкой силы» как особого *типа поведения*.

* * *

Можно заключить, что попытку Дж. Ная синтезировать в рамках одной теории два подхода к определению силы в международных отношениях — ресурсо-ориентированный и контексто-ориентированный — едва ли можно назвать успешной. В случае с «мягкой силой» этот синтез, на первый взгляд, свелся к формулированию двух разных ее определений (что, кстати, совершенно упускают из виду исследователи и критики творчества Дж. Ная), первое из которых («мягкая сила» как *тип поведения*) тяготеет к контексто-ориентированной парадигме, второе («мягкая сила» как *вид* силы) —

²⁴ Bryane M., Harwell C., Nureev B. Soft Power: a double-edged sword? // BRICS Business Magazine. Available at: http://iems.skolkovo.ru/images/2014_Soft_Power_Index_RUS.pdf (accessed: 23.09.2014); Ernst&Young, Moscow School of Management Skolkovo. Rapid-growth markets soft power index. Spring 2012. P. 7–9. Available at: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_Monthly_Briefing_2012-06_eng.pdf (accessed: 23.09.2014); McClory J. The New Persuaders III. A 2012 Global Ranking of Soft Power // Institute for Government. Available at: http://www.instituteforgovernment.org.uk/sites/default/files/publications/The%20new%20persuaders%20III_0.pdf (accessed: 23.09.2014).

к ресурсо-ориентированной, причем второе играет гораздо более важную роль в рассуждениях автора. Однако при более тщательном рассмотрении выясняется, что никакого синтеза двух подходов в концепции «мягкой силы» Дж. Най нет, и оба определения «мягкой силы» в действительности лежат в рамках ресурсо-ориентированной парадигмы. Даже те идеи и методы, которые Дж. Най открыто берет из контексто-ориентированного подхода (например, идею лиц силы), он в итоге наполняет совершенно чуждым им содержанием, трактует их в духе ресурсо-ориентированной парадигмы. И это, на самом деле, совершенно закономерно.

Вся наевская идея синтеза двух подходов к определению силы в рамках одной теории, объединения их в цельную систему исходит из предпосылки, что непреодолимых противоречий между этими подходами нет, поскольку они попросту по-разному описывают одно и то же явление силы в международных отношениях. Вместе с тем непреодолимые противоречия между этими подходами есть, и они как раз и упираются в принципиально разное понимание природы силы, ее онтологического статуса. Первый подход, в рамках которого сила ассоциируется с ресурсами и наделяется субстанциальностью, предполагает, что сила имманентно присуща акторам вне зависимости от взаимодействий между ними (сила как явление). С позиций второго подхода сила в принципе не имеет самостоятельного субстанциального статуса, возникает только в процессе взаимодействия между субъектом и объектом и вне этого взаимодействия не существует (сила как понятие). Эти подходы к определению силы изначально, по самой своей природе носят взаимоисключающий характер. Таким образом, то, что Дж. Най преподносит как аксиому, в действительности является ключевой проблемой в теории силы в международных отношениях. Термины «военная сила», «экономическая сила» и «мягкая сила» в принципе не могут основываться одновременно и на первом, и на втором подходах. Именно поэтому попытка Дж. Най «примирить» эти два направления неизбежно оборачивается тем, что он невольно встает на позиции одного из них, в данном случае, как показал проведенный анализ его работы, ресурсо-ориентированного.

Хотелось бы оговориться, что высказанные критические замечания в отношении монографии Дж. Най ни в коей мере не умаляют ее достоинств. Несмотря на ярко выраженную ангажированность оценок современных мирополитических процессов и явлений, Дж. Най разрабатывает действительно нетривиальную и сложную теоретическую концепцию, с этой точки зрения его работа гораздо глубже и оригинальнее большинства современных исследований «мягкой силы», которые либо просто развивают, либо критикуют его идеи, редко предлагая сопоставимую по проработанности альтернативу. Дж. Най остается не только первооткрывателем, но и законодателем

мод в сфере изучения проблем «мягкой силы». При этом его оценки и суждения, если, опять-таки, абстрагироваться от местами очевидной предвзятости, отличаются гораздо большей реалистичностью, чем утверждения его последующих толкователей. Например, Дж. Най совершенно справедливо пишет о том, что концепция «мягкой силы» не имеет ничего общего с идеализмом, не является синонимом «моральной» или «гуманной» внешней политики [Най, 2014: 148–150]. Наконец, безусловным достоинством работ Дж. Найа можно считать то, что уже в силу своей спорности они способствуют развитию научной дискуссии, стимулируют поиск новых подходов к изучению проблем силы в международных отношениях. И проведенный критический анализ наевской концепции «мягкой силы» недвусмысленно говорит о том, что поиск этот должен развиваться прежде всего в русле контексто-ориентированной парадигмы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давыдов Ю.П. Понятие «жесткой» и «мягкой» силы в теории международных отношений // Международные процессы. 2004. № 4. С. 69–80.
2. Дунаев А.Л. Понятия «система» и «порядок» в историографии международных отношений: трудности интерпретации // Вестник Московского университета. Серия 25. Международные отношения и мировая политика. 2013. № 2. С. 4–22.
3. Зевелёв И.А., Троицкий М.А. Сила и влияние в американо-российских отношениях: семиотический анализ. Очерки текущей политики. Вып. 2. М.: Научно-образовательный форум по международным отношениям, 2006.
4. Королев В.А., Владимирова А.В., Трунина А.А. Страновой брендинг и его отражение в глобальных рейтингах «мягкой силы» // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2014. Т. 9. № 2. С. 209–228.
5. Леонова О.Г. «Мягкая сила»: инструменты и коэффициенты влияния // Обозреватель – Observer. 2014. № 3. С. 18–28.
6. Леонова О.Г. Мягкая сила – ресурс внешней политики государства // Обозреватель – Observer. 2013. № 4. С. 27–40.
7. Панова Е.П. Сила привлекательности: использование «мягкой власти» в мировой политике // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 4. С. 91–97.
8. Паршин П.Б. Два понимания «мягкой силы»: предпосылки, корреляты и следствия // Вестник МГИМО-Университета. 2014. № 2 (35). С. 14–21.
9. Паршин П.Б. Проблематика «мягкой силы» во внешней политике России. М.: МГИМО-Университет, 2013.
10. Русакова О.Ф. Концепт «мягкой» силы (soft power) в современной политической философии // Научный ежегодник Института философии и права Уральского отделения РАН. 2010. Вып. 10. С. 173–192.
11. Филимонов Г. «Мягкая сила» культурной дипломатии США. М.: РУДН, 2011.
12. Bachrach P., Baratz M.S. Decisions and nondecisions: An analytical framework // The American Political Science Review. 1963. Vol. 57. P. 632–642.

13. Bachrach P., Baratz M.S. Two faces of power // *The American Political Science Review*. 1962. Vol. 56. P. 947–952.
14. Baldwin D.A. *Paradoxes of power*. New York: Basil Blackwell, 1989.
15. Baldwin D.A. Power and international relations // *Handbook of International Relations* / Ed. by W. Carlsnaes, T. Risse, B. Simmons. London, 2013. P. 273–297.
16. Chayes A., Chayes A.H. *The new sovereignty: compliance with international regulatory agreements*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1995.
17. Chayes A., Chayes A.H. On compliance // *International Organization*. 1993. Vol. 47. No. 2. P. 175–205.
18. Dahl R.A. *Modern political analysis*. Prentice-Hall, 1963.
19. Dahl R.A. Power // *International Encyclopedia of Social Science*. New York: Free Press, 1968.
20. Dahl R.A. *Who governs? Democracy and power in an American city*. New Haven: Yale University Press, 1961.
21. Ferguson N. Think again: power // *Foreign Policy*. 2003. No. 134. P. 18–22.
22. Keohane R.O., Nye J.S. *Power and interdependence: World Politics in transition*. Boston: Little, Brown, 1977.
23. Kratochwil F., Ruggie J.G. International organization: a state of the art on an art of the state // *International Organization*. Vol. 40. 1987. No. 3. P. 753–775.
24. Lasswell H.D., Kaplan A. *Power and society: a framework for political inquiry*. New Haven: Yale University Press, 1950.
25. Lukes S. *Power: a radical view*. London: Macmillan, 1974.
26. Mattern J.B. The concept of power and the (un)discipline of International Relations // *The Oxford handbook of International Relations* / Ed. by C. Reus-Smit, D. Sindal. New York: Oxford University Press, 2008. P. 691–698.
27. Mattern J.B. Why ‘Soft Power’ isn't so soft: representational force and the sociolinguistic construction of attraction in World Politics // *Millennium – Journal of International Studies*. 2005. No. 33. P. 583–612.
28. Morgenthau H.J. *Politics among nations: the struggle for power and peace*. New York: Knopf, 1967.
29. Nagel J.H. *The descriptive analysis of power*. New Haven: Yale University Press, 1975.
30. Nye J. *Bound to lead: The changing nature of American Power*. New York: Basic Books, 1990.
31. Nye J.S. *The future of power*. New York: Public Affairs, 2011.
32. Nye J. Soft power // *Foreign Policy*. 1990. No. 80. P. 153–171.
33. Nye J. *Soft power: means to success in World Politics*. New York: Public Affairs Group, 2004.
34. Sprout H., Sprout M. *Foundations of national power: readings on World Politics and American security*. Princeton: Princeton University Press, 1945.
35. Stoessinger J.G. *The might of nations: World Politics in our time*. New York: Random House, 1965.
36. Waltz K. *Theory of International Politics*. London: Addison-Wesley Publ., 1979.
37. Wendt A. Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics // *International Relations*. 1992. Vol. 46. No. 2. P. 396–407.
38. Wolfers A. *Discord and collaboration: essays on International politics*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1962.

39. Ying Fan. Soft power: power of attraction or confusion? // Place Branding and Public Diplomacy. 2008. Vol. 4. No. 2. P. 147–158.

N.V. Yudin

HARD LOOK AT SOFT POWER: CRITICAL REFLECTIONS ON 'THE FUTURE OF POWER' BY JOSEPH S. NYE

*Lomonosov Moscow State University
1 Leninskie Gory, Moscow, 119991*

This paper, commemorating a presentation of the Russian edition of 'The Future of Power' by a distinguished American political scientist J.S. Nye, contains an in-depth study of a controversial and complicated conception of 'soft power'. The author stresses that Nye's conception, originally formulated in 1990, has undergone a significant revision in his latest book. This conception is examined in the context of a broader debate on the essence and nature of power in international relations. The author identifies two main approaches to defining power in international relations: resource-oriented and context-oriented. The author shows that in 'The Future of Power' J.S. Nye seeks to unite these two approaches within a single theoretical framework – a theory of liberal realism with a conception of 'soft power' as one of its key elements. From the author's point of view, Nye's attempt to combine both approaches can hardly be considered successful, as it resulted in two conflicting definitions of 'soft power': as a type of power interaction and as a special type of power. However, on a closer examination, it turns out that both these definitions and the whole theory of liberal realism is a product of a resource-oriented approach. The author reveals some essential discrepancies in Nye's work and concludes that further elaboration of the 'soft power' conception should be carried out within the framework of a context-oriented approach.

Keywords: J.S. Nye, 'The Future of Power', 'soft power', 'hard power', 'smart power', liberal realism, context-oriented approach, resource-oriented approach, faces of power, types of power, realism, neorealism, constructivism.

About the author: *Nikolay V. Yudin* – PhD (History), Senior Lecturer at the Chair of International Organizations and World Political Processes, School of World Politics, Lomonosov Moscow State University (e-mail: nicolas.yudin@gmail.com).

Acknowledgements: This work has been supported by a grant from the President of the Russian Federation for leading research schools of the Russian Federation (NSH-2427.2014.6).

REFERENCES

1. Davydov Yu.P. 2004. Ponyatie 'zhestkoi' i 'myagkoi' sily v teorii mezhdunarodnykh otnoshenii [The notion of 'hard' and 'soft' power in theory of international relations]. *Mezhdunarodnye protsessy*, vol. 2, no. 1 (4), pp. 69–80. (In Russ).

2. Dunaev A.L. 2013. Ponyatiya 'sistema' i 'poryadok' v istoriografii mezhdunarodnykh otnoshenii: trudnosti interpretatsii ['System' and 'Order' in historiography of international relations: challenges of conceptual interpretation]. *Moscow State University Bulletin. Series 25. International Relations and World Politics*, no. 2, pp. 4–22 (In Russ.).
3. Zevelev I.A., Troitskii M.A. 2006. *Sila i vliyanie v amerikano-rossiiskikh otnosheniyakh. Semioticheskii analiz* [Power and influence in US–Russia relations. A semiotic analysis]. Moscow. (In Russ.).
4. Korolev V.A., Vladimirova A.V., Trunina A.A. 2014. Stranovoi brending i ego otrazhenie v global'nykh reitingakh 'myagkoi sily' [Country branding and global ratings of soft power]. *International organisations research journal*, vol. 9, no. 2, pp. 209–228. (In Russ.).
5. Leonova O. 2014. 'Myagkaya sila': instrumenty i koeffitsienty vliyaniya ['Soft power': tools nad coefficients of influence]. *Obozrevatel' – Observer*, no. 3, pp. 18–28. (In Russ.).
6. Leonova O. 2013. Myagkaya sila – resurs vneshnei politiki gosudarstva [Soft power as a foreign policy resource]. *Obozrevatel' – Observer*, no. 4, pp. 27–40. (In Russ.).
7. Panova E.P. 2010. Sila privlekatel'nosti: Ispol'zovanie 'myagkoi vlasti' v mirovoi politike [The use of 'soft power' in world politics]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, no. 4, pp. 91–97. Available at: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15220303&> (accessed: 18.06.2014). (In Russ.).
8. Parshin P.B. 2014. Dva ponimaniya 'myagkoi sily': Predposylki, korrelyaty i sledstviya [Two understandings of 'soft power': prerequisites, correlates and consequences]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, no. 2 (35), pp. 14–21. (In Russ.).
9. Parshin P.B. 2013. *Problematika 'myagkoi sily' vo vneshnei politike Rossii* ['Soft power' in Russia's foreign policy]. Moscow, MGIMO-Universitet Publ. (In Russ.).
10. Rusakova O.F. 2010. Kontsept 'myagkoi' sily (soft power) v sovremennoi politicheskoi filosofii [The concept of 'soft power' in contemporary political philosophy]. *Nauchnyi ezhegodnik Instituta filosofii i prava Ural'skogo otdeleniya Rossiiskoi akademii nauk*, iss. 10, pp. 173–192. (In Russ.).
11. Filimonov G. 2010. *'Myagkaya sila' kul'turnoi diplomatii SSHA* ['Soft power' of the US cultural diplomacy]. Moscow, Rossiiskii universitet druzhby narodov Publ. (In Russ.).
12. Bachrach P., Baratz M.S. 1963. Decisions and nondecisions: an analytical framework. *The American Political Science Review*, vol. 57, pp. 632–642.
13. Bachrach P., Baratz M.S. 1962. Two faces of power. *The American Political Science Review*, vol. 56, pp. 947–952.
14. Baldwin D.A. 1989. *Paradoxes of power*. New York, Basil Blackwell.
15. Baldwin D.A. 2013. Power and International Relations. In *Handbook of International Relations* / ed. by Carlsnaes W., Risse T., Simmons B.A. London, SAGE Publ., pp. 273–297.
16. Chayes A., Chayes A.H. 1995. *The new sovereignty: compliance with international regulatory agreements*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
17. Chayes A., Chayes A.H. 1993. On compliance. *International Organization*, vol. 47, no. 2, pp. 175–205.
18. Dahl R.A. 1963. *Modern political analysis*. Prentice-Hall.

19. Dahl R.A. 1968. Power. In *International encyclopedia of social science*. New York, Free Press.
20. Dahl R.A. 1961. *Who governs? Democracy and power in an American city*. New Haven, Yale University Press.
21. Ferguson N. 2003. Think again: power. *Foreign Policy*, no. 134, pp. 18–22.
22. Keohane R.O., Nye J.S. 1977. *Power and interdependence: World Politics in transition*. Boston, Little, Brown.
23. Kratochwil F., Ruggie J.G. 1987. International organization: a state of the art on an art of the state. *International Organization*, vol. 40, no. 3, pp. 753–775.
24. Lasswell H.D., Kaplan A. 1950. *Power and society: a framework for political inquiry*. New Haven, Yale University Press.
25. Lukes S. 1974. *Power: a radical view*. London, Macmillan.
26. Mattern J.B. 2008. The concept of power and the (un)discipline of International Relations. In *The Oxford handbook of International Relations* / ed. by Reus-Smit C., Sindal D. New York, Oxford University Press, pp. 691–698.
27. Mattern J.B. 2005. Why ‘Soft Power’ isn’t so soft: representational force and the sociolinguistic construction of attraction in World Politics. *Millennium – Journal of International Studies*, no. 33, pp. 583–612.
28. Morgenthau H.J. 1967. *Politics among nations: the struggle for power and peace*. New York, Knopf.
29. Nagel J.H. 1975. *The descriptive analysis of power*. New Haven, Yale University Press.
30. Ney J. 2004. *Soft power: means to success in World Politics*. New York, Public Affairs Group.
31. Nye J. 1990. *Bound to lead: The changing nature of American Power*. New York, Basic Books.
32. Nye J. 1990. Soft power. *Foreign Policy*, no. 80, pp. 153–171.
33. Nye J.S. 2011. *The future of power*. New York, Public Affairs.
34. Sprout H., Sprout M. 1945. *Foundations of national power: readings on World Politics and American security*. Princeton, Princeton University Press.
35. Stoessinger J.G. 1965. *The might of nations: World Politics in our time*. New York, Random House.
36. Waltz K. 1979. *Theory of International Politics*. London, Addison-Wesley Pub.
37. Wendt A. 1992. Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics. *International Relations*, vol. 46, no. 2, pp. 396–407.
38. Wolfers A. 1962. *Discord and collaboration: essays on International politics*. Baltimore, John Hopkins University Press.
39. Ying Fan. 2008. Soft power: power of attraction or confusion? *Place Branding and Public Diplomacy*, vol. 4, no. 2, pp. 147–158.