

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКИ

«ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ МЯГКАЯ СИЛА» КАК РЕСУРС ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

В.Г. Иванов

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 10/2, Москва, Россия, 117198

В статье предложено понятие «потенциальной мягкой силы», обозначающее потенциал (реальный или мнимый) мягкосилового влияния политических субъектов, который они не планируют использовать напрямую в ситуации политического противоборства, но стремятся капитализировать для того, чтобы оказать влияние на поведение противоположной стороны. Основными целями «потенциальной мягкой силы» являются сдерживание, деморализация и ограничение пространства выбора поведения других сторон (как противников, так и союзников). Отдельные положения концепции потенциальной силы американского экономиста и математика Т. Шеллинга переносятся на проблематику «мягкой силы» в мировой политике.

Ключевые слова: внешнеполитическое влияние, мягкая сила, потенциальная мягкая сила, рейтинговая сила, теория игр

Эвристически оправданным видится введение в научный оборот понятия «потенциальная мягкая сила», представляющего собой перспективное направление исследования. Данное понятие опосредованно связано с выводами известного американского экономиста, лауреата нобелевской премии Т. Шеллинга. Предложив оригинальную концепцию сдерживания в международных отношениях (1), Т. Шеллинг подробно исследует механизмы «использования потенциальной силы при преследовании национальных целей» [4. С. 21]. Стратегия сдерживания представляет собой, таким образом, умелое *неприменение* силы. Мы полагаем, что данный подход с определенными оговорками возможно экстраполировать и на «мягкую/гибкую силу». Похожее понимание можно найти в поздних работах Дж. Ная, где он расширяет понятие «мягкой силы», различая политическую силу, определяемую как ресурсы, и политическую силу как результат поведения, что предполагает разный инструментарий исследования [3. С. 40].

Ресурсы «потенциальной мягкой силы» используются скорее в качестве инструмента сдерживания (в понимании Т. Шеллинга), «ползучей экспансии», «мягкого господства», «наджа», а не оружием лобового столкновения — пропаганда

все еще оказывается здесь эффективнее. Рейтинговая сила представляется нам именно таким средством. При этом Т. Шеллинг подчеркивает: «В международных отношениях сдерживание столь же уместно между друзьями, как и между потенциальными противниками. Концепция сдерживания требует наличия у сторон конфликта общих интересов или хотя бы “потенциальных общих интересов”» [4. С. 24]. Таким образом, «потенциальная мягкая сила» может также использоваться для того, чтобы добиваться от союзников требуемого поведения.

Стратегия неприменения потенциальной силы, согласно Т. Шеллингу, предполагает аккумуляцию значительного объема ресурсов влияния, а также убеждение противоположной стороны в своем превосходстве и готовности использовать эти ресурсы в случае эскалации противоречий, что, в свою очередь, должно предостеречь оппонента от активных действий или даже парализовать его волю к сопротивлению. В то же время превосходство одной из сторон, наоборот, само по себе может провоцировать напряженность, поскольку, как отмечает Ю.М. Почта, именно в силу своего превосходства одна сторона может угрожать другой [1. С. 90]. Например, глобальные СМИ или популярные межстрановые сравнительные рейтинги способны создавать демотивирующее представление тотального превосходства одной из сторон и безнадежного отставания других.

Важной особенностью потенциальной силы является нежелание субъекта (обычно скрываемое) действительно использовать ее, так как это чревато утратой силового потенциала и возможными значительными издержками, но стремление, тем не менее, максимально капитализировать ресурс данной силы, используя ее не для того, чтобы самим делать ход, а чтобы повлиять на возможный ход противника, ограничивая пространство выбора поведения другой стороны.

Т. Шеллинг уделяет большое внимание приемам и технологиям сдерживания, таким, как угрозы, давление, обязательства («коммитменты»), обещания, шантаж, апелляции к третьей стороне и т.п., в условиях конкуренции государств и ограниченности доступной информации. Например, аккумуляция Западом критической массы своего ресурса влияния на Украине в 2013 г., сопровождающаяся демонстративным выводом на улицы агрессивных толп, должна была подтолкнуть бывшего Президента В. Януковича к отказу от сотрудничества с Москвой и заключению договора об ассоциации с ЕС (чего, как известно, не последовало и пришлось реализовывать силовой сценарий, а руководству западных стран пришлось, отбросив приличия, открыто становиться стороной конфликта и даже лично выходить на Майдан). Или же возможная угроза понижения суверенного рейтинга РФ до мусорного уровня могла сделать позицию России на переговорах с США более гибкой (чего также не произошло).

Как показывает Т. Шеллинг на основе теории игр, для того, чтобы противник принимал на веру угрозы или был более податлив во время торга, оправдано связать себя определенными обязательствами («коммитментами»), однако их нарушение ведет к потере авторитета и, соответственно, потенциальной силы. Этот же принцип относится и к мягкой силе. Сторона может обосновывать жесткость своей позиции на переговорах непоколебимой важностью собственных ценностей и прин-

ципов. Но, демонстрируя непоследовательность, т.е. открыто нарушая свои заявленные принципы в тех случаях, когда это выгодно, она не может больше апеллировать к данному коммитменту для подкрепления своей переговорной позиции. Потенциальные потери в этом случае могут перевешивать выгоды. У Дж. Наю можно найти следующий пример подобной ситуации: «Обращение с заключенными в тюрьмах Абу-Грейб и Гуантанамо бесчеловечным образом, несовместимым с заявляемыми американскими ценностями, привело к восприятию их как лицемерия, которое не удалось исправить демонстрацией картин хорошей жизни мусульман в Америке» [5. Р. 101].

Если обратиться к анализу «рейтинговой силы» (См.: [2]), то для того, чтобы международные рейтинги воспринимали всерьез в других странах, их разработчики тоже должны связать себя обязательствами выставлять свои оценки на основе заявленных принципов, несмотря на возможные сложности. Если в случае конфликта интересов они открыто разрывают данные обязательства, долговременный ресурс потенциальной силы превращается просто в еще один выстрел информационной войны. Он, несомненно, может нанести определенный ущерб оппоненту, но ценой саморазрушения.

Опыт показывает, что часто государства, обладающие громадными ресурсами, оказываются не в состоянии добиться желаемых результатов на мировой арене. В случае неудачного использования накопленных ресурсов влияния (неудачного «поведения», по Дж. Наю) их можно легко потерять. Например, в 2014 г. США решили пойти ва-банк в конфронтации с Россией — и в итоге в значительной степени растратили потенциал своей «мягкой силы» на постсоветском пространстве, а доверие к западным СМИ и экспертократии оказалось подорванным. «Потенциальная мягкая сила» должна применяться лимитировано и осторожно, однако когда соответствующие агентства и организации забывают об этом и сообщают «сбрасывают маски», это ведет к утрате ими своей власти над умами.

ПРИМЕЧАНИЕ

- (1) В то же время, мы полагаем, что концепция ядерного сдерживания Т. Шеллинга являлась слишком абстрактной и рискованной и в случае своей последовательной внешнеполитической реализации неизбежно привела бы мир к ядерной войне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- [1] Восканян А.Г., Почта Ю.М. Значимость коммуникационных средств Интернета в современной политике // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 2013. № 3.
- [2] Иванов В.Г. «Charts power» — новый инструмент «мягкой силы» // Вопросы политологии. 2015. № 4.
- [3] Най С.Дж. (младший) Будущее власти. М.: АСТ, 2014.
- [4] Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, Социум, 2014.
- [5] Nye J.Jr. Public Diplomacy and Soft Power // The Annals of the American Science Academy of Political and Social Science. March 2008. URL: <http://www.kamudiplomasisi.org/pdf/PDandsoftpower.pdf>.

“POTENTIAL SOFT POWER” AS A RESOURCE OF POLITICAL INFLUENCE

V.G. Ivanov

RUDN University

Miklukho-Maklaya str., 10/2, Moscow, Russia, 117198

The author introduces the concept of “potential soft power”, indicating the potential (real or imaginary) of “soft power” influence of political actors, which they do not plan to use directly in a situation of political confrontation, but seek to capitalize on in order to influence the behavior of the opponent. The main objectives of “potential soft power” are deterrence, demoralization and reducing of the space of possible behavior of other parties (both opponents and allies). Certain propositions and statements of the concept of potential power of the economist and mathematician T. Schelling are applied to the perspective of “soft power” in world politics.

Key words: political influence, soft power, potential soft power, charts power, game theory

REFERENCES

- [1] Voskanjan A.G., Pochta Ju.M. *Znachimost' kommunikacionnyh sredstv Interneta v sovremennoj politike. RUDN Journal of Political Science.* 2013. № 3.
- [2] Ivanov V.G. «Charts power» — novyj instrument «mjagkoj sily». *Voprosy politologii.* 2015. № 4.
- [3] Naj S.Dzh. (mladshij) *Budushhee vlasti.* M.: AST, 2014.
- [4] Shelling T. *Strategija konflikta.* M.: IRISJeN, Socium, 2014.
- [5] Nye J.Jr. Public Diplomacy and Soft Power. *The Annals of the American Science Academy of Political and Social Science.* March 2008. URL: <http://www.kamudiplomasisi.org/pdf/PDandsoftpower.pdf>.

@ В.Г. ИВАНОВ