

SOFT POWER

МЯГКАЯ СИЛА МЯГКАЯ ВЛАСТЬ

Междисциплинарный анализ



ФЛИНТА

НАУКА

Коллектив авторов

**Soft power, мягкая
сила, мягкая власть.**

Междисциплинарный анализ

«ФЛИНТА»

2015

УДК 321
ББК 66.2

Коллектив авторов

Soft power, мягкая сила, мягкая власть. Междисциплинарный анализ / Коллектив авторов — «ФЛИНТА», 2015

ISBN 978-5-9765-2086-8

Коллективная монография представляет собой первое планомерное академическое исследование феномена Soft Power, интерес к которому вспыхнул с особой силой в последнее пятилетие. Авторы – специалисты в области политологии и международных отношений, семиотики и языкознания – излагают собственные взгляды на проблему «мягкой силы» и знакомят с представлениями, сложившимися по этому поводу в своих областях. Ряд работ содержит попытки применения нового понятия к описанию политических процессов в ряде стран. Книга представляет интерес не только для исследователей, преподавателей и студентов целого ряда общественных дисциплин, но и для практиков-политконсультантов, специалистов по PR, журналистов, сотрудников госструктур. 2-е издание, стереотипное.

УДК 321

ББК 66.2

ISBN 978-5-9765-2086-8

© Коллектив авторов, 2015

© ФЛИНТА, 2015

Содержание

Мягкая сила – современный инструментарий власти (предисловие составителя)	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Soft Power, мягкая сила, мягкая власть. Междисциплинарный анализ

© Борисова Е. Г., составление, 2015

© Издательство «ФЛИНТА», 2015

Мягкая сила – современный инструментарий власти (предисловие составителя)

Русский язык еще не принял окончательный вариант перевода ставшего знаменитым термина Soft Power: говорят и о мягкой силе, и о мягкой власти. В американской традиции, видимо, имеется в виду более мягкая формулировка: сила может проявляться в разных вариантах, не всегда это приводит к установлению чьей-либо власти.

Как теперь уже достаточно широко известно, термин Soft Power был введен в научный, а затем и информационный оборот специалистом по международным отношениям Дж. Наем¹ в начале 1990-х годов. «Мягкая сила» ставилась в один ряд с военным и экономическим принуждением. В работах Дж. Наея говорилось о наличии направлений воздействия, не всегда имеющих целенаправленный источник. Иногда Soft Power проявляется как бы сама собой, за счет притягательности чего-либо в жизни, например, идеологии страны или даже очарования истории или пейзажа.

В нашей традиции о мягкой силе заговорили примерно через 15 лет после появления первых работ, введивших понятие «soft power». Вполне обоснованно за ним сразу же увидели и перспективу воздействовать на партнеров, в первую очередь на их сознание, дабы добиться того добровольного сотрудничества, которое предусмотрено в определении «мягкой силы», благо русский язык уже обогащен таким термином-оксюмороном, как «добровольно-принудительно».

Практически сразу авторы, пишущие о мягкой силе, обратили внимание на концепцию «молекулярной агрессии»², разработанную итальянским политическим деятелем-коммунистом Антонио Грамши, который отмечал необходимость постепенного разрушения представлений в сознании масс и их замены как части процесса революционного изменения общественного строя. Такая связь вполне соответствовала ориентации на изменение сознания аудитории, что, с одной стороны, заставляло обращаться к таким исследователям сознания, подсознания и стереотипов коллективного бессознательного, как К. Юнг, Ж. Лакан и др. А с другой стороны, такие рассуждения выводили прямо на разработки в области психологических и информационно-психологических операций, имеющих в своей основе изменение представлений, «смыслов» не просто больших масс населения, но и целых наций.

При таком повороте понятия не кажется странным, что отечественные исследователи нашли огромный пласт концептов и явлений, которые можно считать предшественниками нового термина. В первую очередь, речь идет о методах манипуляции сознанием, а также вообще PR и пропаганды. Даже более того, в предшественниках оказываются и информационно-психологические войны, идеологические диверсии и другие не вполне мягкие средства воздействия на контрагента (неудобно употреблять термин «противник», не принятый среди последователей «мягкой силы», но в перечисленных случаях объект воздействия воспринимается приблизительно так). Так русскоязычный писатель, живущий в Словакии, Сергей Хелемендик следующим образом определяет суть Soft Power: «Это не мягкая сила. И тем более не мягкая власть. Это американская технология взятия власти в чужой стране и ее передачи нужным в данный момент людям. Технология переворотов. Технология ненасильственная – и это главное, что отличает Soft Power от революции со штурмом Зимнего дворца»³.

¹ Nye J. S., Jr. Bound to Lead: The Changing Nature of American power. N.Y.: Basic Books, 1990.

² Дмитриев Т. Очарование «мягкой силы». Соединенные Штаты теряют культурно-идеологическое влияние в мире // однако. 2005. № 10 (61).

³ Хелемендик С. Soft Power – мягкая сила «made in USA». URL: <http://www.chelemendik.ru/ShowDoc.php?d=620> (выложено в феврале 2009).

В свою очередь политики и общественные деятели либерального направления стараются представить «мягкую силу» как набор культурных мероприятий, ведущих к улучшению взаимопонимания и снижения напряженности во всем мире⁴.

Соответственно и применение «мягкой силе» было найдено в инструментарии пропаганды или точнее «государственного PR». Поэтому созданные для целей последнего госструктуры, в частности Россотрудничество под руководством К. И. Косачева, и объявлялись основным средством российской «мягкой силы», что не отрицал и сам Косачев⁵

⁴ Гениева Е. «Библиотеки – мягкая сила». URL: <http://www.livelib.ru/company/Knigoclub/blog/5047>

⁵ Косачев К. И. Россотрудничество как инструмент мягкой силы // Международные отношения. С. 185–194. URL: <http://federalbook.ru/files/FS/Soderjanie/FS-26/V/Kosachev.pdf>

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.