

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет романо-германской филологии
Кафедра английской филологии

Допустить к защите
Заведующий кафедрой
д-р филол. наук, проф.
_____ В.И. Тхорик
(подпись)
_____ 2019 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ «МЯГКОЙ СИЛЫ» В ПРОЦЕССЕ
КОММУНИКАЦИИ

Работу выполнил _____ Е.В. Бекетова
(подпись)

Направление подготовки _____ 45.03.01 Филология

Направленность (профиль) _____ Зарубежная филология

Научный руководитель
канд. филол. наук, доцент _____ Б.Э. Азнаурьян
(подпись)

Нормоконтролер
д-р филол. наук, профессор _____ В.И. Тхорик
(подпись)

Краснодар
2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Концепция «мягкая сила».....	6
1.1 Понятие «мягкая сила»: содержание и употребление	6
1.2 Взаимосвязь языка и культуры.....	10
1.3 Языковая политика и её особенности	12
1.4 «Мягкая сила» как форма стратегической коммуникации.....	14
1.5 Теория Джозефа Найя.....	18
2 Анализ способов отражения «мягкой силы» в языке.....	31
2.1 Аргументативная стратегия.....	31
2.2 Нейролингвистическое программирование	39
2.3 Лингвистическая составляющая «мягкой силы»	46
Заключение	50
Список использованных источников.....	52

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы концепция мягкой силы значительно возросла в иерархии научных и общественных дискуссий по международным делам. Термин был довольно замечен в ведущих газетах и популярных журналах, в статьях по зарубежным вопросам. Эта концепция даже привлекла внимание ведущих лиц, принимающих решения, по всему миру. Научное внимание к этим концепциям постоянно возрастает. Тем не менее, при всем этом внимании, теоретически концепция почти не эволюционировала. Так называемая «теория мягкой силы» по сей день остаётся очень тёмным пятном в научном плане. И этот фактор только повышает интерес к изучению данной области.

Особый интерес концепция мягкой силы представляет для филологов и лингвистов, так как огромную роль в её развитии сыграли именно языковые средства выражения и убеждения. «Мягкая сила» основывается на красноречии, языковых средствах достижения необходимых результатов.

Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы объясняется, во-первых, возрастающим интересом к явлению «мягкой силы». Всё чаще наименование этой концепции встречается в литературных изданиях, звучит из уст официальных представителей, указывается в документации. Во-вторых, «мягкая сила» с каждым годом все значительнее укрепляет своё положение и увеличивает своё значение в жизни государств. Это, в свою очередь, определяет курс на более детальное и глубокое теоретическое обоснование концепции не только с политической, но и с лингвистической точки зрения.

Целью данной работы является выявление основных характеристик «мягкой силы» и её значения в современном мире.

Исходя из указанной выше цели данной выпускной работы, были поставлены следующие задачи:

- 1) определить понятие «мягкой силы», её содержание и употребление;

- 2) установить взаимосвязь языка и культуры;
- 3) разобрать понятие языковой политики, выявить её особенности и ключевые характеристики;
- 4) рассмотреть «мягкую силу» как стратегию для достижения целей;
- 5) рассмотреть «мягкую силу» как один из способов нейролингвистического воздействия;
- 6) исследовать лингвистический аспект «мягкой силы», определить методы и эффективность данной концепции.

Объектом исследования является современная мировая культура в тесной взаимосвязи с языком.

Предметом исследования выступает понятие «мягкая сила» как инструмент достижения целей.

В работе был использован ряд методов исследования. Для изучения понятия «мягкой силы» был использован системный метод, который позволил подойти к изучению данного вопроса комплексно, в связи с культурой и языком. Для рассмотрения «мягкой силы» как явления с его индивидуальными свойствами и признаками были использованы методы системного анализа и конкретизации.

Для достижения цели работы были использованы разнообразные источники, включающие научную литературу, статьи, материалы экспертов, ключевые издания по концепту «мягкой силы». Библиография состоит из списка использованной литературы, включающего в себя сорок два наименования, из них: десять работ на русском языке, тридцать две работы на иностранном языке, два словаря, два электронных ресурса.

Теоретическая польза данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что «мягкая сила» представлена не только как политический инструмент воздействия на массы, но и как культурно-языковое явление, непосредственное находящееся в тесной связи с обществом. Также теоретическая польза заключается в том, что «мягкая

сила» рассмотрена вместе с таким явлением, как нейролингвистическое программирование.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена поставленными целью и задачами и состоит из Введения, двух частей, Заключения и списка использованных источников.

В первой части рассмотрены основные теоретические аспекты изучаемого явления, составлены общие представления. Во второй части проводится непосредственный анализ технологий рассматриваемого явления «мягкой силы» на основе инаугурационных речей. В Заключении были подведены итоги проделанной работы.

1 Концепция «мягкая сила»

1.1 Понятие «мягкая сила»: содержание и употребление

Понимание «мягкой силы» сегодня является особенно важным. Предложенное впервые в девяностые годы, это понятие вызвало очень неоднозначные отзывы по всему миру. Одни говорили, что этот термин не несёт в себе ничего нового, другие воспринимали это как новый способ пропаганды, третьи расценивали «мягкую силу» исключительно с негативной точки зрения. Однако время шло, общество и его строй претерпели некоторые перемены, вместе с этим поменялись взгляды и касательно новых концепций. Помимо необходимости лучше понимать процессы силы в международных отношениях по интеллектуальным причинам, на данный момент это является очень значимым мир находится в бурной и чувствительной стадии. На самом деле, за последние 100 лет в жизни людей произошли большие изменения, чем в предшествующие 12 000. Сейчас существуют сотни разных трактовок понятия «мягкой силы», как зарубежом, так и в России.

Первым человеком, употребившим этот термин является Джозеф Най. Он же ввёл понятие в обиход и дал ему распространение. В оригинале название концепции звучит как “soft power”, и помимо самого распространённого перевода «мягкая сила» встречаются варианты «гибкая власть», «мягкая власть» [4, с. 221].

Повышенное внимание к самой «мягкой силе» отражает изменение международных отношений. В то время как история показала, что мягкая сила всегда была важным источником национального влияния, изменения в современной мировой политике еще больше повысили ее полезность [17, р. 9] [18, р. 10]. Мировая политика в современную эпоху претерпевает изменения, которые повысили важность «мягкой силы» по сравнению с «жесткой силой». В этой трансформированной международной системе «мягкая сила» становится решающим элементом в упрочении влияния на

мировой арене, так как становится все труднее склонять страны и негосударственные субъекты посредством основных рычагов «жесткой силы», таких как угрозы и шантаж. Мир стал более восприимчивым и чувствительным к возможностям и ограничениям, навязанным этой новой глобальной средой.

Хотя четкое определение стратегии «мягкой силы» еще не появилось в научной литературе, этот термин широко использовался в значении последовательного и целенаправленного набора действий, направленных на улучшение имиджа страны за рубежом. Как указывалось ранее, государство, которое преследует стратегию мягкой силы, можно назвать «заявителем», некоторые авторы также называют его «отправителем», «агентом» или «владельцем», в то время как страна, на которую нацелена концепция, называется «получатель» или, в других статьях, «субъект», «цель». Однако этому различию не хватает академической ясности, поскольку все формы социальной власти предполагают двусторонние отношения, что на практике подразумевает, что, когда заявитель воздействует на получателя своей мягкой силой, он также получает что-то, что можно определить как «ответная волна», тот самый результат «мягкой силы». Поэтому некоторые авторы предлагают называть обе стороны взаимодействия мягкой силы «клиентами», указывая на тот факт, что, в отличие от отношения жесткой силы, где целью является пассивный участник, в случае с мягкой властью обе стороны являются добровольными участниками.

В то время как одни люди традиционно ассоциировали влияние нации в мире только вкупе с материальными и насильственными источниками грубой силы, другие начали подчёркивать влияние, которое исходит от более неосязаемого и просвещенного источника: позитивного образа в мировых делах. Это привлекает нации к другим нациям и задаёт более светлый тон в мировой политике. Этот образ положительного проистекает из ряда источников «мягкой силы»: внутренней и внешней политики, которой придерживаются страны, действий, которые они предпринимают, или

национальных качеств, которые не зависят от конкретной политики или действий (например, таких как культура). Такой позитивный образ генерирует уважение и восхищение, которые, в свою очередь, делают нации, которые придерживаются политики «мягкой силы», более привлекательными в глазах других наций. Описанная линия поведения может быть настолько сильной, что другие страны могут даже попытаться подражать политике или действиям стран с «мягкой силой», не зависимо от того, касается это внутренних или внешних дел.

Самое распространённое и явно доминирующее понимание «мягкой силы» в России – невоенные методы воздействия на противоположную сторону. Однако такое понимание даёт очень поверхностное, неглубокое представления, в то время как на деле «мягкая сила» обладает куда более сильным и серьезным значением.

Некоторые иностранные специалисты сошлись на мысли о том, что одним из самых ярких существительных в английском языке для описания «мягкой силы» является *endearment*. *Endearment* – a word or an expression that is used to show affection [34]; нежность – слово или выражение, которое используется, чтобы показать привязанность. Этот термин является наиболее представительным. Вместо этого можно было использовать такой термин, как *respect* (уважение), но он недостаточно отражает тот факт, что человек испытывает тёплые чувства, некую любовь или восхищение, которые часто являются основой для «мягкой силы». Иными словами, человек может испытывать уважение (*respect*), но это не подразумевает под собой симпатии, в то время как *endearment* (нежность, привлекательность) включают в себя и эту коннотацию. Это не означает, что все действия, качества и политика стран с мягкой силой неизбежно являются привлекательными. Однако, результаты, которые достигаются с помощью «мягкой силы», как правило, угодны всем. Таким образом, «мягкая сила» в конечном итоге задаёт тон, в котором другие нации принимают решения

таким образом, чтобы отвечать интересам нации, действующей по принципу «мягкой силы».

Самым кратким определением концепции «мягкая сила» является следующее: «The ability to attract» — способность привлекать. Иначе говоря, концепт подразумевает под собой политическое использование силы, опирающееся на культурное влияние на граждан государств и заслуживающих доверия предложения по межгосударственному сотрудничеству. Таким образом, основными характеристиками «мягкой силы» являются осуществление власти посредством воздействия на цели политических субъектов без применения экономических поощрений или военных угроз.

Принципиальное различие между «жесткой» и «мягкой силой» может быть сформулировано следующим образом: «жесткая сила» извлекает выгоду, главным образом, опираясь на материальные, энергетические ресурсы – более прямые и часто принудительные методы (либо их символическое использование посредством угрозы, либо фактическое использование, доходящее до грубых и жестких методов воздействия), «мягкая сила» культивирует лояльное отношение и с помощью различных действий осуществляет влияние в более располагающей форме, используя косвенные и не принуждающие методы. В этом отношении «жесткая сила» создает больший конфликт интересов по сравнению с «мягкой силой». «Жесткая сила» используется нациями, которые заставляют другие страны делать то, что последние не станут делать при обычных условиях [12, pp. 201-215]. «Мягкая сила», напротив, действует так, что страны добровольно выполняют то, чего от них ожидают, то, что страна, применяющая «мягкую силу» хотела получить. Именно по этой причине в случае с концепцией «мягкой силы» гораздо реже возникают грубые конфликтные ситуации, которые могут привести к жестким последствиям.

1.2 Взаимосвязь языка и культуры

Отношения между языком и культурой глубоко укоренились. Язык используется для поддержания и передачи культуры и культурных связей. Различные идеи проистекают из различий в использовании языка в своей культуре, и такое переплетение этих отношений начинается с самого рождения.

Язык – это зеркало национальной культуры, огромная культурная и интеллектуальная ценность. Кроме того, язык – важнейшее средство человеческого общения [2].

Именно благодаря языку процесс коммуникации является возможным. Культурный аспект играет очень важную роль в установлении связей между людьми. То, как они общаются, как строят речь, часто зависит от окружающей их социальной среды.

Следует отметить, что под окружающей социальной средой мы подразумеваем не только людей, но и общественный уклад той или иной страны, что включает в себя традиции, обычаи, законы, правительство. Выдвигается множество разнообразных точек зрения касательно того, какой элемент является доминантным в этой паре, что же стоит на первом месте. В нашей работе мы придерживаемся точки зрения, которая ставит язык и культуру на одну ступень, где они являются равноправными компонентами.

Проблема соотношения языка и культуры не может быть решена с помощью только одной науки. Этот вопрос требует комплексного подхода, включающего в себя взаимодействие нескольких научных отраслей, начиная от социологии и заканчивая филологией.

Именно благодаря этому нелегкому вопросу возникла относительно новая наука – лингвокультурология. Лингвокультурология рассматривает язык и культуру в неразрывной, тесной связи, отводя обоим ведущие роли в формировании и влиянии процесса коммуникации на общества. Именно

лингвокультурология пытается решить такой вопрос, каково взаимовлияние языка и культуры, какой из аспектов влияет на другой в большей степени.

Ещё одной важной наукой, включающей в себя и культуру и язык является нейролингвистика. Нейролингвистика, в первую очередь, включает в себя понятие культуры не как массового явления, а как внутренней культуры человека вместе с его психологическими особенностями. Нейролингвистика изучает способы воздействия языком на человека и общество, на культуру и социальную обстановку. «Мягкую силу» также можно отнести к одному из способов нейролингвистического программирования.

Очень важно рассмотреть этот вопрос в связи с «мягкой силой». Как было упомянуто выше, с помощью «мягкой силы» можно мастерски управлять не только несколькими людьми, но и целыми странами. Именно лингвокультурологический аспект так мощно влияет на массы и занимает немаловажное место в структуре «мягкой силы». Знание культурных особенностей вместе с грамотным использованием языка и владением ораторским искусством помогает добиваться целей не прибегая к «жесткой силе». Как говорил историк Василий Осипович Ключевский: «Слово – великое оружие жизни».

Взаимосвязь языка и культуры обладает двойственной природой. Язык является не только средством коммуникации между представителями различных этносов, но также передаёт культурные аспекты от представителей одних народов другим. Передача культуры посредством языка является одним из самых действенных методов обмена социальным опытом. Культура, в свою очередь, вносит свои специфические черты и характеристики, которые делают каждый язык уникальным. Культура также влияет на развитие языка. Язык и культура вместе помогают людям разных народов договариваться, развиваться, добиваться определённых целей.

1.3 Языковая политика и её особенности

«Мягкая сила», являясь способом управления и убеждения общества в чем-либо, обладает своими принципами, характерными признаками и отличительными чертами. В то же время существуют другие, общепринятые нормы и правила, под которые концепт «мягкой силы» так или иначе должен подстраиваться. Одной из таких норм является языковая политика.

Языковую политику однозначно можно назвать многогранным явлением, включающим в себя разнообразные детали. В самом общем понятии языковая политика – свод правил, мероприятий, актов, которые регулируют существующие функционально – языковые нормы, а также ставят перед собой определённые цели касательно социально – языковой части. Языковая политика является составной частью в политической системе любой страны. Однако каждая страна определяет значимость проведения данной политики самостоятельно. Важно отметить, что языковая политика может носить как добровольный характер и исполняться по желанию, так и принудительный и исполняться в обязательном порядке.

Лингвистами было сформулировано множество определений языковой политики, которые используют и по сей день. Одно из таких определений дал французский лингвист Руссо. Он понимал под этим термином «любые решения, принимаемые государством или любым другим имеющим на это право социальным органом, направленные на использование одного или нескольких языков на данной территории, реальной или виртуальной, и регламентирование его или их употребления» [6, с. 97 – 121].

Отечественный лингвист А. Д. Швейцер рассматривал языковую политику слегка иначе. Для Швейцера это прежде всего «совокупность мер, принимаемых государством, партией, классом, общественной группировкой для изменения или сохранения существующего функционального распределения языков или языковых подсистем, для введения новых или сохранения употребляющихся лингвистических норм» [8, с. 117]. Важной

чертой этого определения является наличие динамики. По мнению Швейцера языковая политика направлена не только на сохранение уже устоявшегося строя языка со всеми его правилами, но и его развитие, совершенствование, внесение новшеств. Также Швейцер дал свою классификацию видов языковой политики. По его мнению выделяются ретроспективная, перспективная, конструктивная, деструктивная, централизованная и децентрализованная [9, с. 125 – 131].

Ретроспективность и перспективность – важные составляющие языковой политики, во многом определяющие его цели. Ретроспективная языковая политика связана с сохранением уже сложившихся традиций и языковой ситуации в целом. Этот вид встречается довольно редко, так как динамика жизни требует динамики и во всех ее аспектах. Гораздо чаще мы можем столкнуться с перспективной языковой политикой. Курс этого вида направлен на улучшение языковых норм, изменение его функциональности. Проведение перспективной языковой политики является доминантным мероприятием и вызывает большее одобрение.

Языковая политика подразумевает под собой изменения, однако только профессионально организованная, она может дать положительные результаты. В противном случае языковая политика может нанести непоправимый урон. Поэтому, языковая политика делится на конструктивную и деструктивную. Конструктивная политика языка направлена на расширение его коммуникативных свойств, укрепление и увеличение возможностей, а деструктивная ущемляет язык, сковывает его действия и мешает развитию.

Сфера влияния и распространения языковой политики также играет немаловажную роль. Централизованная языковая политика является обязательной для соблюдения на указанной территории и устанавливается государством. Децентрализованная языковая политика устанавливается местными органами власти и является обязательной только для региона, и не имеет никакой силы на другой территории. Централизованная политика

языка состоит из масштабных мероприятий, в то время как децентрализованная включает в себя лишь локальные события.

В случае с «мягкой силой» языковая политика играет весомую роль. «Мягкая сила» управляет массами при помощи языка, а следовательно очень важно, чтобы в стране, придерживающейся такой силы, велась грамотная языковая политика, не приводящая к разрушению сложившихся языковых традиций.

Языковая политика представляет совокупность действий, которые имеют непосредственное влияние на статус, функции и роль языка в стране, с целью усовершенствовать его положение или сохранить уже сложившийся статус. Меры, предпринимаемые для осуществления языковой политики страны, действуют на всю структуру языка, начиная от его функциональности и заканчивая системностью. Для того, чтобы языковая политика прошла удачно, она подразделяется на несколько этапов, от определения и решения задач, установки целей и назначения средств до реализации языковой политики.

1.4 «Мягкая сила» как форма стратегической коммуникации

Как концепция, «мягкая сила» претерпела определенные изменения с момента своего создания. На самом деле, можно различить как минимум две интерпретации «мягкой силы».

В своем самом узком понимании, которое соответствует первоначальному определению Найя, мягкая сила – это просто сила привлекательности, способность «заставить других хотеть то, что вы хотите» [32, pp. 153 – 171] с хорошей репутацией и позитивной подачей. Тем не менее, его последнее определение «мягкой силы» определяет концепцию в гораздо более широких терминах, как «способность влиять на других для получения предпочтительных результатов с помощью совместных усилий убеждения и позитивного влечения» [30, p. 19]. Фактически, именно это переопределение и породило некоторую путаницу в концепции среди

ученых, хотя личное представление Найя о мягкой силе, кажется, всегда было одинаковым: оказывать влияние на кого-то с помощью мягкой силы означает быть в состоянии получить от него то, что вы хотите, без какого-либо обращения к оплате или принуждению.

Не только конкретное определение, но даже общая идея мягкой силы была подорвана из-за ее, возможно, ограниченной применимости к анализу национальной внешней политики. Критики данной концепции утверждают, что, во-первых, правительства не в состоянии полностью контролировать мягкую силу [22, р. 443], во-вторых, предсказать ее эффективность сложно из-за местных особенностей в каждой стране – получателе [37, р. 192], и, в-третьих, эффективность данного метода едва ли возможно измерить и количественно оценить его [39, р. 307]. Даже сам Джозеф Най признает, что «включить мягкую силу в государственное управление» трудно по трем причинам:

- его результат слишком зависит от цели;
- для достижения видимых результатов требуется много времени;
- инструменты «мягкой силы» не всегда могут полностью контролироваться правительствами [28, р. 84].

В конце концов, с точки зрения здравого смысла, конечно, верно, что никто не может управлять тем, что о них подумают другие, но в равной степени верно, что каждый всегда может что-то сделать, чтобы улучшить свою репутацию, и это именно то, что стоит попытаться сделать в международных отношениях. Най сам проводит различие между пассивным и активным подходами к мягкой силе: первый предполагает воздействие на других «как воздействие света, сияющего от «града на холме»», второй подразумевает «активные усилия по созданию привлекательности» [31, р. 94], иными словами, проведение продуманного комплекса действий.

Именно тот факт, что «мягкая сила» является не спонтанным, а тщательно подготовленным комплексом мероприятий, наталкивает

некоторых ученых на мысль, что «мягкая сила» по своей природе является стратегией.

Стратегия на протяжении большей части своей 2500 – летней истории рассматривалась односторонне. Разжигатели войны были в основном сосредоточены на том, чтобы развязать войну. Приверженцы мира старались избегать войн, не подстрекая их. Бизнес был в основном сосредоточен на укреплении монополий. Политика была сосредоточена на своей власти. Каждое из этих направлений имело свои цели, но то, что их объединяло, называлось стратегией. И если раньше под стратегией понимали планы по достижению целей с отрицательной оценкой, то последние 50 лет более чем восполнили этот односторонний подход, когда стратегия достигла своего пика и извергла бесчисленные новые идеи и решения. В результате, в истории стратегии настали интересные времена. Стратегия находится на грани переосмысления себя, восстановления своего статуса и законного места на вершине пищевой общественной цепочки.

«Мягкая сила», по нашему мнению, относится к стратегической коммуникации. Как следует из теории, основная цель «мягкой силы» заключается в изменении предпочтений правительства страны – получателя таким образом, чтобы это было выгодно для заявителя [16, pp. 35 – 37]. Есть два возможных способа добиться этого: заявитель либо напрямую влияет на элитную публику страны – получателя, либо привлекает народную часть получателя, что, в свою очередь, создаст такой резонанс, который, в конце концов, приведет к предпочтительному, более выгодному решению элиты. Вопрос, который логически возникает из первой модели, заключается в том, может ли решение быть принято лидером без согласия общественности.

Если мы предположим, что это так, то процесс привлечения происходит исключительно в форме межправительственных переговоров; иными словами, стратегия «мягкой силы» идентична традиционной дипломатии. Если, напротив, мы полагаем, что для принятия политического решения, как правило, требуется согласие общественности, то стратегии

«мягкой силы» должны применяться с помощью различных средств, направленных на общественность страны – получателя.

Беглый взгляд на некоторые эмпирические исследования показывает, что общественное мнение по вопросам внешней политики существенно лишь в ограниченном числе случаев – например, когда оно становится «активированным» из-за крайней непопулярности конкретного решения [35, pp. 427 – 451], в кризисных ситуациях [23, pp. 705 – 727], на этапе выбора политики для принятия решений по внешней политике [15, p. 17] и в случае, когда внешнеполитическое решение имеет особенно чрезвычайное значение [19, pp. 555 – 585]. В других ситуациях общественное мнение, как правило, независимо от политического режима страны, может быть подвластно манипулированию или довольно легко игнорируется лидерами. В целом, особенность внешней политики заключается в том, что граждане, как правило, проявляют к ней гораздо меньший интерес, чем к внутренним делам, что позволяет лидерам «формировать» общественное мнение так, как им нужно.

Все это имеет важное значение для тематических исследований: для оценки успеха стратегии в области «мягкой силы» необходимо учитывать то, как ее примет и элита, и народ страны. Если стратегию мягкой силы начать рассматривать как поиск позитивного имиджа не ради себя, а для определенных политических целей, то следует учитывать как получателей мягкой силы, так и иностранных лидеров и общественность, которые имеют решающее значение. На самом деле, общение только с общественностью страны – получателя может также принести пользу заявителю определенными способами, такими как привлечение инвесторов, туристов, студентов и рабочей силы из этой страны, однако добиться такого политического разрешения ситуации, как правило, сложно, и зачастую это требует невероятных усилий, однако правильно выстроенная стратегия «мягкой силы» позволяет добиться и таких результатов.

В наши дни стратегия это не только наука о ведении войны, но и искусство руководства обществом в целом. «Мягкая сила» определенно является одним из таких искусств, и если нельзя назвать ее самодостаточной стратегией, то она несомненно является частью политической стратегии определённых стран.

1.5 Теория Джозефа Ная

Джозеф Най – заслуженный профессор и бывший декан Школы государственного управления им. Кеннеди при Гарвардском университете. С 1977 по 1979 год Най был заместителем заместителя госсекретаря и возглавлял группу Совета Национальной Безопасности по Нераспространению Ядерного Оружия. В 1993 – 1994 годах он возглавлял Национальный Разведывательный Совет, который готовит разведданные для президента, а в 1994 – 1995 годах занимал должность помощника министра обороны по вопросам международной безопасности. Он получил медали за выдающиеся заслуги. Най опубликовал свои книги и статьи. Именно Джозеф Най является первым человеком, предложившим миру теорию концепции «мягкой силы».

В 1990 году Джозеф Най указал в своей опубликованной книге «Считается ли США лидером мира? Смена власти США». По его мнению, в международной политике успех одной страны, вероятно, связан с тем фактом, что другие страны подают ее в качестве примера или принимают новые ее правила. Сила, которая может управлять способностями, культурой, идеологией и социальной системой других, может быть названа «мягкой силой». Это оригинальное определение Джозефа Ная. В том же году Джозеф Най опубликовал статью «Мягкая сила», точно определив мягкую силу, он указал, что мягкая сила – это способность культурного признания и руководство для других, и эта сила проистекает из привлекательности культуры и чувства ценности нации.

Начиная с того времени, когда была выдвинута концепция «мягкой силы», точка зрения Джозефа Ная претерпела изменения. Он постепенно развивает и улучшает концепцию «мягкой силы». В последних работах, опубликованных Джозефом Наем, «Жесткая сила и мягкая сила» значится, что «мягкая сила – секрет успеха международной политики», он указал, что США обладают не только «жесткой», военной и экономической силой, но также владеет и «мягкой силой», а именно культурой и чувством ценности. «Мягкая сила воздействует, привлекает и убеждает других верить и признавать правила, чувство ценности, образ жизни и социальную систему через духовные и моральные требования» [42, р. 273]. Джозеф Най считает, что мягкая сила – это способность влиять на интересы. Диктаторские страны используют жёсткие методы приведения команд в исполнение, демократические страны используют свою привлекательность.

Таким образом, «мягкая сила» становится основным методом достижения целей в повседневной политике. Значимость достижений одной страны в международной политике заключаются в том, что другие страны проявляют уважение к их чувству ценностей и ожидают достижения общего стандарта, а затем хотели бы следовать их примеру. Следствием того, что другие могут реализовать свою мечту, является использование привлекательности. «Мягкая сила» – это не только способность убеждать и направлять, но также и сила притяжения. «Мягкая сила» может позволить другим выбирать отношение по умолчанию при выполнении чего-либо. Таким образом, мягкая сила – это сила, которая способна привлекать других. «Мягкая сила» может использовать различные методы, чтобы создать благотворное сотрудничество, продвигать то же чувство ценности для создания привлекательности.

Теория «мягкой силы» придумана мистером Наем в дополнение и расширение традиционной идеологии «жесткой силы», как символ возвращения к классическому реализму, а также критика того факта, что неореализм в подавляющем большинстве полагается на «жесткую силу».

Джозеф Най предполагает, что «мягкая сила – это такая способность, которая может реализовать цель через притяжение, а не насилие или искушение. Привлекательность проистекает из культуры страны, политических идеалов и внешней политики. Когда политика рассматривается как законная в глазах других, мягкая сила усиливается» [20, р. 74]. Таким образом, теория мягкой силы является дополнением и улучшением международной теории силы, а также обязательным компонентом всеобъемлющей силы страны во время глобализации.

Мягкая сила страны опирается в первую очередь на три ресурса:

- культуру в местах, где она привлекательна для других;
- политические ценности ,когда они соответствуют интересам и дома и за рубежом;
- внешнюю политику, когда ее видят как законный и имеющий мораль авторитет.

«Культура – это совокупность практик, создающих смысл для общества» [20, р. 74], и «модель поведения, распространяющая знания и ценности» [27, р. 4]. Джозеф Най дифференцирует культуру на 3 уровня, а именно:

- универсальная/массовая культура – культура, являющаяся единой для всего населения планеты;
- этническая культура – культура, являющаяся характерной чертой определенного народа, включающая в себя обычаи, традиции и их уникальную картину мира;
- другие культуры – культуры, принадлежащие только людям в определенных социальных слоях или состоящим в определенных организациях.

Если универсальные ценности существуют в культуре страны, политика которой принята людьми в других странах, то вероятность достижения ее цели возрастет благодаря ее привлекательности и доверию, что является следствием культуры «мягкой силы». Однако, по мнению

Джозефа Ная, как правило, возможности для создания «мягкой силы» в массовой культуре невелики. Культура здесь относится к высокой культуре, такой как литература, технологии и образование, в то время как популярная культура фокусируется на массовых развлечениях, таких как масс медиа.

По мнению Джозефа Ная, использование мощных ресурсов зависит от окружающей среды и уже созданных ресурсов, а «мягкая сила» может лишь опираться на массовую культуру. Однако к действиям «мягкой силы» и культурным ресурсам, которые создают мягкую силу, нельзя относиться одинаково, потому что, если думать так, то можно спутать культурные ресурсы с действием по созданию привлекательности. Что касается количественных критериев мягкой силы, Джозеф Най фокусируется на экспорте фильмов и телепрограмм, объеме продаж музыки и книг, количестве иностранных студентов и иностранных туристов.

Джозеф Най считает, что в ресурсах, на которые опираются другие «мягкие силы», ценности не просто существуют, но и сами они являются важным ресурсом мягкой силы. В «Переосмыслении мягкой силы» он указал, что политическая ценность, которая существует как внутри страны, так и на международном уровне, и является одним из ресурсов мягкой силы [33, p. 90].

Если ценность, за которую выступает страна, не расходится со словами и действиями, то она обязательно отыщет поддержку и у представителей других стран, а с признанием ценности другими народами статус политики страны, использующей «мягкую силу» будет повышен, что поможет достичь целей с дипломатической точки зрения. Напротив, если ценности отличаются от того, что на самом деле говорится и делается, или в ход идут двойные стандарты, то статус и политики, и страны, и самой «мягкой силы» будет подорван.

Мистер Най также отмечал, что установление набора правил и систем, которые корыстны, но в то же время могут доминировать в международных политических делах, является важным источником власти [26, p. 26].

Поэтому, если страна хочет играть весомую роль на мировой политической арене и в принимаемых на ней решениях, необходимо устанавливать свои цели и доминировать в международных правилах, чтобы иметь возможность повлиять на понимание и предпочтение представителей других государств в отношении своих собственных национальных интересов, другими словами, применить «мягкую силу». В некоторой степени способность доминировать в международных организациях, число участвующих представителей страны в международных организациях и способность принимать международные решения – все это отражает систематическую власть.

Внутренняя и внешняя политика являются еще одним ресурсом, на котором основывается «мягкая сила». Привлекательность или «мягкая сила» страны также генерируется политикой, которая считается законной и учитывает интересы других. Джозеф считает, что дипломатическая политика, признанная законной и разделяющей моральные авторитеты, является одним из ключевых ресурсов «мягкой силы». Лицемерие, высокомерие, равнодушие, а также внутренняя и внешняя политика, основанная на узких национальных выгодах, мгновенно нанесут ущерб ее «мягкой силе». Ценности, которые страна отстаивает во внутренней и внешней политике, а также международный механизм способны влиять на предпочтения других стран. Сами действия правительства могут также вызвать доверие, привлечь на свою сторону, но и оттолкнуть. Поэтому, существует ли «мягкая сила» во внутренней и внешней политике страны, зависит от законности и морали, которых эта страна придерживается.

Степень участия страны в международном механизме, уровень иностранной помощи и степень внешней безопасности стали стандартом для измерения «мягкой силы» и успеха проведения внутренней и внешней политики. Основным показателем для определения наличия «мягкой силы» во внутренней политике является количество привлеченных иммигрантов [40, p. 11].

Джозеф Най предполагает, что «мягкая сила» зависит от ресурсов и их использования. «Мягкая сила» играет важную роль, и роль ее во многом основана на доступных ресурсах. В то время как «жесткая сила» проистекает из экономической, технической и военной мощи страны, «мягкая сила» проистекает из привлекательности ее культуры, политических идей и политики. У каждой нации есть разные источники «мягкой силы». В 1990 году Джозеф Най пишет в статье «Мягкая сила», что культура, идеология и международная политика, являются основными факторами «мягкой силы». В книге «Жесткая сила и мягкая сила», опубликованной в 2005 году, он указывает, что «инициализация ожидания связана с неявными ресурсами власти, такими как привлекательность культуры, политические ценности и политика, которые считаются законными или имеют моральный авторитет» [29, р. 7].

Таким образом, среди главных ресурсов «мягкой силы» выделяются:

- культурное сияние;
- вдохновение, связанное с политическими ценностями и ценностями страны;
- влияние внешней политики;
- страна и ее национальное единство;

Культура обладает способностью притягивать к себе приверженцев и легко ассимилироваться в новых условиях, что означает, что она оказывает мощное влияние на мышление и ценности других людей так, что они начинают обладать одинаковым восприятием. Функция ассимиляции полезна для реализации дипломатической цели страны. Культура имеет различные стили, и Джозеф Най разбивает всю культуру на два класса, а именно:

- высокая культура/высоколобая
- массовая культура/низколобая

Высокая культура может раскрыть свою красоту людям и эмоционально покорить ее поклонников и приверженцев. Между тем, она покажет высокие чувства своего создателя и его отличные творческие способности. Неявное проявление власти с помощью высокой культуры

может принести одобрение и произвести эффективное проникновение в массы. С точки зрения «мягкой силы», страна с богатой культурой – уважаемая и привлекательная нация, которая имеет глубокие культурные корни и сильный национальный дух.

Массовая культура имеет широко распространенное влияние в мире. Существует масса примеров фирм, брендов, компаний массовой культуры, которые полностью иллюстрируют ее силу в мире. А ведь культура постоянно влияет на образ жизни и хобби людей. Популярная культура обладает сильной, быстрой проникаемостью и высоким уровнем интеграции в обществе.

Джозеф Най отмечает, что «политический эффект, создаваемый популярной культурой, не является совершенно новым» [25, р. 157]. Тем временем, массовая культура помогла Соединенным Штатам достичь важных целей во внешней политике. Постоянное проникновение в популярную культуру представителей других народов, их полное в ней погружение, способствует распространению культуры и идеологии Америки. Культурный продукт Америки имеет свои специфические ценности. Экспорт популярной культуры, такой как Голливуд, оказывает тонкое влияние на популярные ценности и психологию другой страны. Если импортер поддерживает и принимает экспортированную культуру, то экспортер может изменить предпочтения других.

Джозеф Най считает, что культура Америки разнообразна и легко интегрируется. Их ценности доминируют, особенно индивидуализм и прагматизм. Он указывает на то, что, поскольку английский язык является универсальным во всех жизненных сферах, включая международную политику, торговлю, экономику, Америка сохраняет много энергии, чтобы занять значительно полезные ресурсы «мягкой силы».

Страна не является по-настоящему сильной, если у нее нет мощной идеологической системы. Система зависит от привлекательности ценностей, которая является важным компонентом «мягкой силы».

Демократия и права человека могут стать очень привлекательной силой. Джозеф Най считает, что западные демократические страны демонстрируют демократические приоритеты, и люди верят, что демократия может принести свободную и равную жизнь. Постепенно демократия становится универсальными ценностями, тем, к чему стремятся сотни и тысячи людей по всему миру. Западные страны привлекают внимание через передачу демократических приоритетов таким образом, чтобы это способствовало процессу развития демократии и усилению прав человека.

Правила представляют собой ряд принципов, регуляризаций и решений, принимаемых страной. Однако это не является чем-то неизменным. Только благодаря постоянным инновациям она может удерживать лидирующие позиции в международных отношениях. И если это удаётся ей успешно, тогда страна может привлечь другие страны следовать их примеру, помогая тем самым находить большие интересы в экономике и политике. В настоящее время США является одной из самых успешных стран, использующих именно этот ресурс, благодаря постоянным инновациям и созданию социального механизма.

Национальная политика внутри страны и за рубежом является еще одним элементом «мягкой силы». Политическое воздействие можно разделить на действие с краткосрочным или долгосрочным эффектом в зависимости от изменений фона. Политика – это реализация политических ценностей. Люди могут почувствовать привлекательность ценностей через политику. Дипломатическая политика, способ реализации культурных и политических ценностей страны, обеспечивает признание ценностей страны и международного статуса на практике.

Джозеф Най отмечает, что привлекательность Соединенных Штатов во многом зависит от ценностей, выраженных в содержании и стиле дипломатической политики. Многие страны преследуют интересы во внешней политике, однако «мягкая сила» зависит от валюты привлечения для

мобилизации сотрудничества, а не от силы или отдачи. В некоторой степени это зависит от того, как страна определяет свои дипломатические цели.

Если политика основана на широких и дальновидных национальных интересах, то она более привлекательна, чем узкая и недальновидная перспектива. Таким образом, разумная внешняя политика может привести к повышению репутации и авторитета и содействовать реализации стратегической цели страны. Стремление к достижению интересов – это инстинкт страны, и ее внешняя политика должна приносить пользу всем. И наоборот, если внешняя политика страны наносит ущерб другим странам, она наносит ущерб самому себе. Внешняя политика страны может привлечь внимание и получить соглашение только через его дружественную и позитивную подачу. Внешняя политика может влиять на международный статус и популярность страны, а также оказывать влияние на ее международную и внутреннюю политическую и экономическую среду.

Восприятие страны самой себя как единого организма является ещё одним важным компонентом «мягкой силы». Культура – это душа нации, а дух нации представляет культуру страны. Ценностная цель, представленная духом нации, является силой сплочения для страны. Сплоченность страны также может быть выражена через привлечение и вдохновение других страна.

Сплоченность – это способность объединять людей и предметы. Для страны сплоченность означает объединение и единство всех людей для совместного достижения одних и тех же целей. Если страна обладает сильной сплоченностью, она заслужит значительно большее доверие и поддержку чем страна, в которой царит полная социальная разрозненность. Моргентау упоминает, что на власть страны будет влиять ее национальный характер, поскольку те люди, которые служат стране, разрабатывают и проводят политику в разные периоды, будут создавать свои отпечатки в истории и моральных качествах национального характера. Сплоченность нации – это духовная сила страны. Если слабая нация сможет объединиться,

они смогут победить сильных врагов. Но если нация воюет и расходится внутри, это приведет к гибели. Способность страны взять себя в руки и объединится ради общего блага многое говорит и о правительстве, и о жителях страны в целом. Это пример сильного национального единства.

Джозеф Най рассматривает культуру, политические ценности и внешнюю политику как ключевые ресурсы мягкой силы. Культура, как своего рода фундамент, имеет очень важное влияние на нацию. Политические ценности выражают политические идеалы страны и завоевывают международное признание и законность. Внешняя политика включает в себя пропагандируемые страной международные идеалы и конкретные меры, что делает импортный компонент «мягкой силы». Политические ценности – это основной элемент, культура – это поддержка, а внешняя политика – это метод. Эти элементы тесно связаны и взаимодействуют.

Культура оказывает сильное влияние на мощь страны. Культура, как определенного рода основание, может привлекать и поглощать других; поэтому она играет важную роль во влиянии страны. Культура является основой «мягкой силы», а также способом выражения притяжения и проникновения «мягкой силы».

Мягкая сила меняет поведение другой страны, принося пользу стране через привлечение, вдохновение и ассимиляцию. Если культура страны направлена на привлечение других стран, культура должна развиваться и идти в ногу со временем и социальным прогрессом.

Массовая культура Америки охватила весь мир, главным образом, благодаря духу, передаваемому культурой, а также ее разнообразием. «Америка доминирует в кино, телевидении и электронном общении благодаря свободным амбициям и тенденциям равенства. Информация и массовая культура уже повысили внимание и открытость миров к американским ценностям» [21, р. 15]. Джозеф Най считает, что американская культура имеет мировое значение, а столь мощное вдохновение и

ассимиляция обусловлены ее универсальными ценностями и силой интеграции. Например, во время холодной войны элегантные культурные контакты, академические и технологические связи создают «мягкую силу» для Америки. Даже популярные виды спорта могут играть важную роль в распространении ценностей, а культурные контакты элит могут создавать привлекательность и особую «мягкую силу», что в конечном итоге способствует достижению цели политики.

Развитая, энергичная культурная «мягкая сила» – причина, по которой нация может выжить и преуспеть в международной конкуренции. Культура невидима, но она всегда влияет на жизнь людей. Как отмечают некоторые ученые, «мягкая сила страны больше зависит от потенциальной энергии международной культуры, которая включает в себя международные ценности и полезные, важные тенденции» [38, pp. 91 – 95]. Демократические ценности, пропагандируемые западными странами, и пропаганда массовой культуры – это методы расширения культурной привлекательности и проявление «мягкой силы».

У политических ценностей есть идентичность политическому идеалу нации. Ценность, пропагандируемая страной – это влияние на предпочтения других стран, вызванное ее действиями внутри страны и за рубежом, а также ее внешней политикой. В зависимости от выбранной линии поведения, любая страна может как привлекать, так и исключать сторонников.

Идеология и ценности имеют большое значение для нации, потому что нация может быть сильной и упрочить свои позиции с помощью влиятельной идеологической системы. «Любые страны в истории должны адаптировать свои политические потребности и политическую идеологию, которая служит их экономической основе, в социальной системе. В противном случае государственная система утратит свой правовой принцип правил, который может подорвать политическую систему нации» [24, p. 34]. Политический идеал нации отражается в политических ценностях, которые имеют международное признание или международное значение. Западные страны

ставят либеральную демократию в качестве политического идеала. Несмотря на то, что он неисправен, он отражает стремление некоторых стран к свободе и демократии. То, какая страна будет возглавлять мир в политике, экономике, религии и других важных аспектах зависит от их влияния политических ценностей.

Внешняя политика играет стратегическую роль в специфических дипломатических подходах страны. Внешняя политика включает в себя пропагандируемые мировые идеалы и конкретные дипломатические подходы страны. Внешняя политика, которая может повлиять на международный статус страны, а также на внутреннюю политику и экономику, очень важна для независимой страны.

Итак, основными функциями «мягкой силы» являются:

- производство сильного культурного влияния;
- создание политических ценностей на основе национальных политических идеалов;
- отведение особой роли специфическим дипломатическим подходам страны.

Концепция «мягкой силы», придуманная Джозефом Найем, предполагает, что мягкая сила – это способность страны достигать своей цели путем привлечения и убеждения. Это заставляет другие страны формировать свои предпочтения и выгоды таким образом, чтобы соответствовать этой стране. «Мягкая сила» зависит от притяжения, привлекательности и убеждения, а не от силы и побуждения, чем отличается от «жесткой силы», основанной на экономической и военной мощи. Такая привлекательность проистекает из национальной культуры, ценностей и внешней политики. Когда мы сталкиваемся с нынешней тенденцией развития мировой экономической глобализации и политической многополяризации, теория «мягкой силы» дает подсказки для идеологического и политического образования.

Таким образом мы видим, что «мягкая сила» является концепцией, способной оказывать влияние на страны по всему миру без привлечения

грубой, «жесткой силы». И именно по этой причине «мягкая сила» увеличивает свое влияние.

2 Анализ способов отражения «мягкой силы» в языке

2.1 Аргументативная стратегия

Технологические приемы воздействия «мягкой силы» являются основными инструментами применения данной силы. Для наглядной презентации работы «мягкой силы» нами будут рассмотрены основные и самые важные технологии её работы, а также мы проанализируем инаугурационные речи, публичные выступления Барака Обамы и Дональда Трампа.

Структура аргументации является важной проблемой для современных подходов изучения теории и практики не только аргументации, но и языка в целом. Понимание структуры построения аргумента необходимо не только для того, чтобы создать аргументацию или проанализировать как аргументаторы защищают свои позиции, но также оно необходимо для непосредственного оценивая их аргументации, ее убедительности и надежности.

Так что же такое аргументация? Аргументация – это процесс формирования причин, обоснования убеждений и выработки выводов с целью влияния на мысли и / или действия других.

Аргументация или теория аргументации также относится к изучению этого процесса. Аргументация является междисциплинарной областью изучения и одним из главных объектов исследователей в дисциплинах логики, диалектики и риторики.

Аргументация использует логику, убеждение и различные тактики дебатов, чтобы прийти к выводу. Когда спорщик или переговорщик следует правилам аргументации, она подкрепляет свои идеи очень систематическими, осторожными рассуждениями, которые делают ее заключение сильным и правдоподобным. В то время как мотивирующая часть речи во время дискуссии может быть построена при помощи образов и эмоциональных призывов, аргументирующая часть должна опираться на

факты, исследования, доказательства, логику и тому подобное, чтобы подкрепить свое утверждение. Это полезно в любой области, где результаты или теории представлены другим для обзора, от науки до философии и многого другого.

При изучении аргументационной теории ученые работают с явлением «искусства» речевого воздействия на человека в разных социальных ситуациях и коммуникативных сферах — от ее употребления в повседневной жизни до политических дебатов, экономических споров, научных убеждений, торговых переговоров. Аргументация, являясь по сути своей эффективным и действенным способом построения речи, по составу своему очень многогранна.

В большинстве подходов различаются как минимум три типа структуры аргументации:

- 1) последовательное рассуждение или подчинительная аргументация;
- 2) связанное рассуждения или координатная аргументация;
- 3) сходящееся рассуждение или множественная аргументация.

Рассуждение является последовательным, если одна из причин поддерживает другую, или вытекает из нее, тем самым каждая последующая причина усиливает предыдущую. Если рассуждение связано с изначальным тезисом, то есть каждая из приведенных причин напрямую связаны с точкой зрения, и причины работают вместе как единое целое, то этот вид аргументации является связанным. Когда каждая причина по отдельности в той или иной степени поддерживает точку зрения, без необходимости объединения в единое целое, то аргументация является множественной. Сложная аргументация может объединить все перечисленные выше типы воедино.

Аргументация включает систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то выдвинутого мнения, тезиса. В первую очередь, она обращена к разуму человека, который способен, рассудив, принять или отвергнуть данное мнение.

Таким образом, для аргументации характерны следующие черты:

- аргументация всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных или написанных утверждений; теория аргументации исследует взаимосвязи этих утверждений, а не те мысли, идеи, мотивы, которые стоят за ними;
- аргументация является целенаправленной деятельностью: она имеет своей задачей усиление или ослабление чьих-то убеждений;
- аргументация — это социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы;
- аргументация предполагает разумность тех, кто ее воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать [14, pp. 6 – 9].

Ван Еемеерен и Гроотендорст, одни из самых значимых деятелей в области теории аргументации, указали три важные особенности аргументации [13, p. 154].

- 1) в отличие от речевых актов, таких как обычное утверждение или запрос, которые могут состоять из одного предложения, аргументация всегда состоит как минимум из двух предложений, ни одно из которых не может выступать в качестве самостоятельного полного аргумента. Примером может служить следующая аргументация: «Лучше бы ей не брать уроки вождения». «Она легко паникует, а люди, подверженные панике не должны получать водительские права». Хотя вторую часть аргументации часто оставляют невыраженной, она все равно является частью полной аргументации;
- 2) аргументативные высказывания всегда имеют двойную иллокутивную силу: взятые по отдельности они являются всего лишь напористыми, но вместе они образуют аргументацию;
- 3) аргументация речевого акта не может быть самостоятельной и рассматриваться как самостоятельное явление, а может рассматриваться как аргументация, только если она связана с другим речевым актом, выражающим точку зрения. Высказывания, составляющие аргументацию,

могут функционировать как таковые, только если они служат защитой определенной точки зрения.

Аргументативная стратегия – это различные способы представления наших аргументов и обоснований. Некоторые аргументы – это простые выводы и обобщения, основанные на нашем опыте. Тем не менее, существует множество других стратегий аргументации, и лучшее понимание их может помочь нам научиться вести себя в дискуссиях более эффективно.

Стратегии аргументов обычно совместимы, и мы часто можем представить наши обоснования, используя различные стратегии аргументов. В этой части мы подробно рассмотрим и проанализируем эффективность четырех основных аргументативных стратегий:

- аргумент из аналогии;
- мысленный эксперимент;
- аргументация от абсурда;
- абдукция.

Аргумент из аналогии представляет собой сравнение двух разных вещей, чтобы подчеркнуть соответствующее сходство между ними. Например, удары ногами и удары руками часто являются морально неправильными, потому что они предназначены для того, чтобы причинять людям боль, и часто преуспевают в этом. Мы могли бы сказать, что удары руками и ногами являются «аналогами», поскольку они оба в некотором роде похожи друг на друга и часто являются морально неправильными из-за этого сходства.

Не все аналогии хороши. Некоторые из них являются «ложными аналогиями». Многие люди даже утверждают, что «все аналогии обречены на провал». Когда аналогии неверны? Когда они не имеют соответствующего сходства.

Аналоговая аргументация является одним из наиболее распространенных стратегических методов, с помощью которых люди

пытаются понять мир, принимать решения, отстаивать свою точку зрения [11, pp. 321 – 325].

Так, в политике люди используют такого рода аналогии, которые, как правило, эмоционально заряжены, взяты из знакомых, но неполитических областей, и которые различаются по содержанию в зависимости от позиции пользователя аналогии и того, как он или она использует аналогию, иными словами в чем же заключается цель аналогии. При этом большая часть контента остается для слушателя или читателя «открытым финалом». Человек сам додумывает, в чем же заключается суть.

Аргументы из аналогии служат коммуникативной и убедительной цели. Чтобы понять, как аналогии могут быть настолько эффективными в политическом дискурсе, важно понимать, что в этом случае они не являются просто риторическими приемами. В «мягкой политике» аргументы из аналогии помогают приблизиться к людям, так как могут быть проведены аналогии между насущным вопросом и обычной бытовой ситуацией, что значительно увеличивает шансы на то, что народ прислушается к политику. Сопоставление между исходным и целевым доменами может служить схемой для рассуждения о цели. На самом деле, вероятно, именно поэтому большинство аналогий в значительной степени неявны. Аргумент из аналогии используется политиками чаще, чем другие три стратегии.

Так, в своей инаугурационной речи Барак Обама для того, чтобы пояснить людям каким же способом будет улучшено экономическое и социальное положение страны не стал прибегать к сложным терминам, а постарался наглядно и доступно дать людям картину, проведя аналогию с их повседневной жизнью: “We will build the roads and bridges, the electric grids and digital lines that feed our commerce and bind us together”. Дональд Трамп также прибегал к данной стратегии в своей речи: “We will build new roads, and highways, and bridges, and airports, and tunnels, and railways all across our wonderful nation”.

Мысленные эксперименты были охарактеризованы по-разному, и как устройства воображения используемые для исследования природы вещей, и как живописные аргументы, и как чисто психические процедуры, которые направлены на то, чтобы раскрыть что-то об отношениях между двумя или более переменными, и как суждения о том, что было бы в случае, если конкретное положение вещей, описанное в некотором воображаемом сценарии было бы актуальным.

Основная цель мысленного эксперимента – изучить возможные последствия рассматриваемого принципа. Мысленный эксперимент – это устройство, с помощью которого человек выполняет преднамеренный, структурированный процесс интеллектуального обдумывания, чтобы спекулировать, в пределах области конкретной проблемы, о потенциальных последствиях для чего-либо последующего [41, p. 150].

Мысленные эксперименты могут использоваться для иллюстрации аналогий, помогают нам понять, когда убеждение является интуитивным или противоречивым, или помогают доказать несостоятельность теории.

Использование мысленных экспериментов на политической арене может показаться подозрительным, потому что такие мысленные эксперименты абстрагируются от реальности, и могут представлять собой идеализированные или нереальные случаи, а порой даже изобретенные фантастические сценарии.

По нашему мнению, именно по этой причине ни одного мысленного эксперимента в речах Обамы и Трампа обнаружено не было. Тем не менее, данная стратегия нередко используется в «мягкой силе» с целью привлечь больше внимания, заставить людей задуматься. Одним из примеров политически заряженного мысленного эксперимента может служить рассуждения политиков о войне. Часто политики в красках описывают как будет проходить война, и просят представить ужасающие последствия, которые она принесёт за собой.

Аргумент от абсурда или «*reductio ad absurdum*» – это стратегия, используемая в двух целях:

- предоставления доказательств против убеждения или аргумента;
- доказательства того, что что-то является правдой, когда отрицание ведет к абсурду.

Это делается, если предположить, что аргумент обоснован, и данная стратегия помогает показать абсурдные последствия отрицания этого аргумента. Эти абсурдные последствия часто являются «контрпримерами» – состояниями дел, которые были бы невозможны, если бы аргумент был обоснованным.

Как мы можем использовать аргумент от абсурда, чтобы возразить против утверждения? Мы могли бы предположить, что убеждение истинно, и показать, что оно требует от нас отвергнуть другое убеждение, которое мы не можем рационально отрицать.

Как мы можем использовать аргумент от абсурда, чтобы доказать, что аргумент неверен? Мы можем предположить, что утверждения, используемые в защиту тезиса, являются действительными или эффективными, и таким образом можем показать, что истинные предпосылки могут привести нас к ложным выводам. Если форма рассуждения может использовать истинные предпосылки, чтобы доказать что-то ложное, то мы знаем, что форма рассуждения является недействительной и ненадежной.

Аргумент от абсурда является довольно сложной формой аргументативной стратегии, а потому его использование в серьезных общественных вопросах встречается очень редко. На политической арене данная стратегия не вызывает доверия, а потому не используется грамотными политиками на общественных выступлениях.

Абдукция используется чтобы выяснить, какое из утверждений наиболее вероятно верно. Мы можем рассмотреть различные сильные и слабые стороны каждого из них, чтобы выяснить, какое лучше. Это важная часть научного метода: научные гипотезы являются объяснениями явлений, а

ученые используют лучшую из имеющихся гипотез (или теорий). Такая гипотеза часто очень правдоподобна, и многие научные теории кажутся очень точными, например, теория относительности Эйнштейна.

Однако абдукции недостаточно, чтобы доказать, что каждый должен придерживаться определенного убеждения, потому что может быть не совсем ясно, является ли объяснение действительно лучшим. Здесь высокий фактор играет объективность. Возможно, конкурирующие объяснения также правдоподобны, и возможно, что лучшее доступное объяснение само по себе неправдоподобно.

Две общие формы абдукции включают в себя:

- определение возможного существования различных вещей;
- определение возможных причин.

Некоторые люди утверждают, что умозаключение к лучшему объяснению является «индуктивным рассуждением», а не «дедуктивным», потому что заключение не гарантирует, что доказательство является истинным, и заключение является только относительно вероятным. Однако эта стратегия справедлива почти для всех философских аргументов, и индуктивные рассуждения могут рассматриваться как один из типов дедуктивных рассуждений с предпосылкой, которая утверждает, что мы можем обобщить, используя достаточно большую выборку. Также абдукция широко распространена в научной деятельности. Как пишет Г. И. Рузавин: «Как свидетельствует история науки, именно так фактически происходило открытие теоретических законов и построение целостных теорий и теоретических систем» [5, с. 44]. Тем не менее, в политике такая стратегия используется крайне редко. Это обусловлено тем, что политические высказывания, как правило, не носят характера вероятности. Наоборот, каждое политическое выступление направлено на установку характера убедительности.

Таким образом можно сделать вывод, что аргументация – важная часть коммуникативных актов, направленная на логическое поддержание

выдвинутых тезисов. Нами были рассмотрены такие понятия, как аргументация, аргументативная стратегия. Также мы выявили классификацию аргументативной стратегии, её виды. Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что аргументативная стратегия является важной составляющей не только ежедневной коммуникации, но и полезным инструментом для доказательства тезисов в разнообразных экономических, политических, научных ситуациях.

«Мягкая сила» также прибегает к данным аргументативным стратегиям для более эффективной и продуктивной работы. Аргументативные стратегии позволяют использовать языковые средства таким способом, который помогает речи усилить свое влияние и воздействие. Правильное понимание и использование данных стратегий приведет несомненно к положительным результатам.

2.2 Нейролингвистическое программирование

За последние десять лет нейролингвистическое программирование значительно расширило границы своего действия. Оно вошло в самые разнообразные области жизни, такие как бизнес, образование, юриспруденция, медицина и психотерапия. Конечно же, нейролингвистическое программирование не обошло стороной и политику. Что же представляет собой это относительно новое направление?

В «Большом толковом психологическом словаре» дано следующее определение: «НЛП – методика, разработанная для влияния и изменения поведения и убеждений индивида» [1, с. 111]. Это выборочная интеграция последних достижений в кибернетике, психофизиологии, лингвистике и информационных услугах. По сути, это скорее средство достижения целей, своего рода инструмент, нежели теория.

Для большей наглядности разложим термин на три составляющие:

1) нейро касается неврологической системы. НЛП основана на идее, что люди ощущают мир своими чувствами и переводят сенсорную информацию

в мыслительные процессы, как сознательные, так и бессознательные. Мыслительные процессы активируют неврологическую систему, которая влияет на физиологию, эмоции и поведение;

2) лингвистический относится к тому, как люди используют язык, чтобы понять мир, захватить и концептуализировать опыт, и передать этот опыт другим. В НЛП лингвистика – это изучение того, как слова, которые произносит человек, и язык тела влияет на опыт и мировоззрение;

3) программирование во многом опирается на теорию обучения и учитывает, как человек кодирует или мысленно представляет свой опыт. Личное программирование каждого человека состоит из внутренних процессов и стратегий, так называемых шаблонов мышления, которые используются для принятия решений, устранения проблем, процесса обучения, оценки и получения результатов. НЛП показывает, как перекодировать опыт и организовать внутреннее программирование, чтобы люди могли получить результат, который они хотят.

Процесс НЛП раскрывается в его имени: любое поведение является результатом работы неврологических процессов; эти процессы представлены, упорядочены и сложены в «карты» и стратегии через вербальные и невербальные коммуникационные системы, а также некоторые составные части системы запрограммированы для достижения конкретных результатов.

НЛП использует перцептивные, поведенческие и коммуникационные методы, чтобы людям было проще менять свои мысли и действия. НЛП полагается на языковую обработку. Нейролингвистическое программирование было разработано Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером, которые полагали, что можно было определить шаблоны мыслей и поведения успешных людей и научить их другим.

Несмотря на отсутствие эмпирических данных, подтверждающих это, Бэндлер и Гриндер опубликовали две книги, благодаря которым НЛП обрело популярность. Его популярность отчасти объясняется его универсальностью

в решении множества разнообразных проблем, с которыми сталкиваются люди.

Поведение программируется путем последовательных действий и восприятий нейронных представлений. Иными словами, влияние НЛП проявляется во взглядах, звуках, чувствах, запахах и вкусах. Каждый внешний стимул обрабатывается через внутренние представления, в результате чего генерируется конкретный результат. Наши тонкие сенсорные переживания являются основой для данной стратегий. Нейролингвистическое программирование концентрируется на форме, а не на содержании.

По сей день ведутся споры о том, является ли НЛП наукой. Многие теоретики в своих работах продолжают писать о людях, работающих с данным методом, как об ученых, а также называют нейролингвистическое программирование наукой. Но существуют также и ярые противники данного толкования. Некоторые люди настаивают на том, что НЛП никоим образом не может называться наукой. Дело в том, что нейролингвистическое программирование распространяет неверные методы, неточные и неэффективные, разрабатывает технологии, которые не имеют ничего общего с моделями или источниками принятыми в науке, а также делает заявления о концепциях и восприятии, которые не поддерживаются наукой. Тем не менее, НЛП является разработкой, которая связывает между собой такие дисциплины, как лингвистика, психология, психиатрия. Как бы то ни было, является нейролингвистическое программирование наукой или нет, нельзя отрицать того факта, что эта методика работает и достигает мощных результатов.

Каждая модель имеет свои нюансы, присущие её структуре. Эти черты были найдены и в НЛП. Есть несколько моментов для рассмотрения.

1) «карта» не является территорией. Мы воздействуем на мир через наши чувства, но представления, которые мы используем, которые получаем благодаря нашему опыту – не сам мир; они есть только неврологические

преобразования, которые могут быть точными или неточным. Каждый человек создает уникальную «карту» мира. Эти карты должны быть оценены не как «хорошие» или «плохие», как «правильные» или «неправильные», но скорее важно подойти к их оценке творчески;

2) ум и тело являются частью одной системы и влияют друг на друга. Любое вхождение в одну часть системы обязательно повлияет на все другие части этой системы. Понятно, что влияние различных частей системы друг на друга можно моделировать, прогнозировать, и изменять. В нейролингвистическом программировании это очень важный пункт, поскольку язык, как способность говорить вступает в тесную связь с языком телодвижений. Также важное место здесь занимают язык и метаязык. Метаязык выражает скрытый смысл того, о чем говорится вслух;

3) смыслом любого общения является ответ, который оно вызывает, независимо от намерения коммуникатора. Общение часто вызывает не только вербальные, но и невербальные ответы у другого человека, которые почти всегда не предназначены для показа. Важно уметь обратить внимание на его ответ, а затем изменить тон вашего общения, если вас что-то не устраивает или вы хотите повысить эффективность коммуникации;

4) люди способны запомнить за один раз только одну единицу новой информации;

5) будущие шаги. Этот фактор подразумевает, что человека нужно приучать к желаемому состоянию постепенно.

Первое, что нужно понять, это то, что нейролингвистическое программирование состоит из четырех вещей, известных как столбы НЛП. Эти четыре основы можно описать следующим образом:

- 1) взаимопонимание: как человек строит отношения с другими людьми и с самим собой вероятно, самый важный вопрос, который поднимается в НЛП;
- 2) сенсорная осведомленность: НЛП рассказывает все, что нужно знать о том, насколько сильны сенсорные восприятия человека и как можно

использовать своё естественное зрение, слух, осязание, вкус и обоняние чтобы извлечь из этого выгоду;

3) результат мышления: этот термин связан с тем, что нужно начать думать о том, что вы хотите, вместо того, чтобы находиться в режиме отрицательного мышления. Принципы подхода к результату могут помочь человеку найти лучшие решения и обрести выбор;

4) поведенческая гибкость: этот термин означает изучение того, как сделать что-то другое, когда те действия, которые человек производит в данный момент, не работают. Гибкость является ключом к практике НЛП.

Что же касается употребления НЛП в действительности, то его влияние становится всё прочнее с каждым днём. Особенно широко его использование в политике. «Мягкая сила» также прибегает к использованию этой технологии.

Как мы отмечали ранее, Джозеф Най в своей книге писал, что «мягкая сила» направлена на достижение положительных результатов без применения грубых мер. Нейролингвистическое программирование отлично помогает в данной ситуации.

НЛП состоит из ряда техник, которые часто применяются политиками в качестве «мягкой силы». В нашей работе будут рассмотрены такие техники, как рефрейминг, якорь, метаязык и модель Милтона. Они являются одними из наиболее часто применяемых в политической среде.

Рефрейминг (от англ. reframe) – это замена сложившейся «карты» человека, подмена на необходимую. Когда меняется эта «карта», поведение и реакции человека также меняются. Рефрейминг бывает двух видов:

1) рефрейминг контекста выражается в изменении контекста утверждения с целью придать ему иное, необходимое значение;

2) рефрейминг содержания не меняет смысла контекста, а фокусирует свое внимание на необходимой его части. Примером могут послужить фразы, которые можно услышать от политиков: It is not a defeat, but just another life lesson; It is not a problem, but a task that needs to be solved / Это не поражение,

а просто еще один жизненный урок; Это не проблема, а задача, которую нужно решить.

Барак Обама активно пользовался этим приёмом во время своей инаугурационной речи. Примерами могут служить следующие фразы: “The question we ask today is not whether our government is too big or too small, but whether it works – whether it helps families find jobs at a decent wage, care they can afford, a retirement that is dignified. Where the answer is yes, we intend to move forward.”, “The success of our economy has always depended not just on the size of our gross domestic product, but on the reach of our prosperity; on our ability to extend opportunity to every willing heart – not out of charity, but because it is the surest route to our common good”.

Якорь (от англ. anchor) – конкретный шаблон поведения или входной сигнал восприятия, связанный с определенным внутренним состоянием. Якорь можно использовать для связи или обозначения субъективных состояний с помощью простых шаблонов поведения, например жестов, тона голоса, и так далее. Таким образом, простым стимулом можно возвращать определенные состояния [7, с. 41]. Якорем может быть любое слово или восприятие (ощущение) – визуальное, аудиальное, кинестетическое, обонятельное, вкусовое [10, с. 40]. Якорь может быть аудиальным, визуальным, кинестетическим, пространственным. Политики часто закрепляют за собой определенные жесты, манеру разговаривать. Со временем это вызывает якоря в сознаниях людей, активация которых приводит к активации определенных эмоций, чувств, а иногда и позывов к размышлениям и действиям.

Одним из ярких примеров созданного якоря может послужить так называемый “mic drop” Барака Обамы во время его выступления в Белом Доме. В конце своей речи Обама послал аудитории воздушный поцелуй и бросил микрофон на пол. Данное поведение вызвало бурю оваций и одобрения. С тех пор при упоминании “mic drop” в сознании людей сразу же

всплывает этот эпизод, который несёт в себе положительный заряд, являющийся отражением силы человека.

Метаязык – это язык, в котором помимо основного смысла высказывания также имеется и скрытый смысл, который зачастую затмевает основной. Например, политики часто используют местоимения «мы»/“we”, «нас»/“us”, «наше»/“ours” вместо «я»/“I”, «меня»/“me”, «моё»/“my”. Это делается по той причине, что местоимения второго лица множественного числа показывают эмоциональную причастность говорящего и его вовлеченность.

Анализ инаугурационных речей показывает, что эта техника пользуется большой популярностью у всех президентов. Так, Барак Обама употребил местоимение “we” за время своей речи шестьдесят два раза, Дональд Трамп – пятьдесят два. Для сравнения, местоимение “I” было использовано Обамой один раз, Трампом – четыре. Речь, построенная в таком ключе, вызывает полное доверие слушающих.

Модель Милтона является еще одной техникой, одной из самых сложных. Модель Милтона – это форма гипнотерапии, основанная на языковых моделях гипнотического общения Милтона Эриксона. Он был описан как «способ использования языка, с целью вызвать и поддерживать транс для контакта со скрытыми ресурсами нашей личности». Модель Милтона имеет три основных аспекта: во–первых, помощь в установлении и поддержании связи с клиентом. Во–вторых, перезагрузка и отвлечение сознания, чтобы культивировать бессознательное общение. В–третьих, образование возможности толкования слов, сказанных клиенту [36, p. 151]. К сожалению, применение данной методики во время общественных выступлений невозможно. Однако, часто политики пользуются этим приёмом на личных встречах с коллегами.

Из всего вышеописанного мы приходим к выводу, что нейролингвистическое программирование занимает своё законное место в

процессе использования «мягкой силы». Техники НЛП имеют сильное воздействие и позволяют добиваться большого прогресса в сжатые сроки.

2.3 Лингвокультурологическая составляющая «мягкой силы»

Как было упомянуто ранее, одним из составляющих компонентов «мягкой силы», на который она опирается, является культура. Однако стоит обратить внимание, что говоря о культуре в рамках политического воздействия, мы обязательно должны подчеркнуть, что и здесь есть свои нюансы. Культура по природе своей многогранна и обширна. И в рамках «мягкой силы» на первое место из всех её компонентов выходит язык. Говоря о культуре и языке как о едином механизме необходимо раскрыть такое понятие, как лингвокультурология.

Каждый человек является частью национальной культуры, которая включает в себя национальные традиции, язык, историю и литературу. В настоящее время экономические, культурные и научные контакты между нациями становятся все более тесными. Таким образом, расследования, посвященные межкультурной коммуникации, соотношения языка с культурой и языком личности важны сегодня. Активизация культурологических исследований

Лингвокультурология, как самостоятельная область лингвистики, проявила себя относительно недавно и впервые появилась в 70–е годы 20–го века на основе триады Эмиля Бенвениста. Созданная им триада включает в себя язык, культуру и человеческую личность. Цель состояла в том, чтобы активировать факты о языке и культуре страны с помощью филологических методов учение.

Стоит отметить, что в настоящее время интерес к этой ветви лингвистики велик, благодаря чему наблюдается повышенный интерес со стороны ученых по всему миру. Ученые, которые работают в этой области: Р. Лангакер, В. Маслова, В. Карасич, С. Воркачев, В. Телиа, В. Шаклеин, Ф. Воробьев, Ю. Степанов, Е. Левченко, В. Кононенко, В. Жайворонок.

Согласно исследованию В. Масловой, термин «лингвокультурология» означает науку, возникшую на стыке лингвистики и культурологии. Это наука исследует вопрос отражения и консолидации культуры нации и языка [3].

Следует подчеркнуть, что лингвокультурология касается как науки о культуре, так и науки о языке. Она представляет собой целое единство знаний о национально–культурных особенностях нации и их отражении в языке.

Целью лингвокультурологии является изучение методов, которые язык воплощает в своих подразделениях, чтобы сохранить и передать культуру. Основной задачей лингвокультурологии является изучение и описание языка и культура в их взаимодействии.

Лингвокультурология представляет особый интерес и пользу для политики. «Мягкая сила» заинтересована в языке как в своём основном инструменте. Каждый язык является уникальной системой. Чем шире распространён язык в мире, тем проще с его помощью оказывать влияние «мягкой силой» на другие страны. Потому самым сильным инструментом является английский язык.

Британский Совет опубликовал отчет под названием «Эффект английского языка», в котором делаются многочисленные заявления о роли английского языка как «мягкого» инструмента. Он отметил, например, что английский язык является критически важным компонентом в выстраивании доверия, торговли и процветания.

«Мягкая сила» коренится в привлечении, обмене и создании культурного отношения через стирание границы, большая часть которых не опосредована правительствами. Это требует общения, обмена и интереса к различным культурам. Это в свою очередь чревато опасностями неправильного толкования, неправильного восприятия, ложных предположений и нечувствительности. Именно поэтому очень важно направить все силы и инструменты на укрепление культурных связей,

создание взаимопонимания и взаимоуважения. Однако не стоит забывать, что наряду с тем фактом, что язык является инструментом «мягкой силы», сама «мягкая сила» также может способствовать распространению языка.

Интересным примером является Китай и распространение китайского языка. На данный момент интерес к изучению китайского постоянно растёт. И нет никаких сомнений в том, что эти цифры будут продолжать увеличиваться, чему способствуют такие вещи, как постоянный успех и растущее влияние Китая на экономику.

Большой процент населения мира говорит по-китайски, поэтому очень важно иметь некоторые знания этого языка для общего понимания порядка вещей в мировом сообществе, в бизнесе, образовании и во многих аспектах нашей повседневной жизни. С помощью Интернета и новых технологий, постоянно растущим присутствием Институтов Конфуция во всем мире и общим интересом к Китаю, неизбежно будет наблюдаться существенный, непрерывный рост интереса к изучению данного языка, что несомненно поспособствует усилению его лингвокультурологической роли.

Дональд Трамп в своей инаугурационной речи также прибегал к лингвокультурологическому аспекту, но с иной стороны. При помощи экспрессионных слов он стучался в сознание людей и затрагивал ту часть американского менталитета, которая является для каждого жителя Соединенных Штатов самой важной – особенность их нации: “So to all Americans, in every city near and far, small and large, from mountain to mountain, from ocean to ocean, hear these words: You will never be ignored again. Your voice, your hopes, and your dreams will define our American destiny. And your courage and goodness and love will forever guide us along the way. Together, we will make America strong again. We will make America wealthy again. We will make America proud again. We will make America safe again. And, yes, together, we will make America great again. Thank you. God bless you. And God bless America”.

Данные факты показывают нам, насколько важно взаимодействие культуры и языка в аспекте политического влияния. Лингвокультурология является своего рода проводником в страну и незаменимым помощником в употреблении «мягкой силы».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе был рассмотрен концепт «мягкая силы», выявлены его характеристики, отличительные особенности, проанализирована его структура. Была установлена тесная связь языка и культуры. «Мягкая сила» была рассмотрена как стратегия. Также было рассмотрено взаимодействие «мягкой силы» с нейролингвистическим программированием. Был выявлен лингвистический аспект «мягкой силы» вместе с его эффективностью.

В результате проделанной работы нами была выявлена практическая польза, получаемая в результате использования «мягкой силы». «Мягкая сила» является одним из самых действенных, и в то же время спокойных методов вовлечения людей в политическую жизнь страны, который в последние годы получил огромное распространение в политической сфере по всему миру. Недостатков у данного метода выявлено не было.

Анализ перечисленных методов, стратегий и их использования в политических выступлениях подтвердил их полезность и целесообразность использования в процессе коммуникации между странами и их политическими представителями.

Практическая польза данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что перечисленные и проанализированные методы и инструменты «мягкой силы» доказали свою результативность и продуктивность и могут быть с уверенностью использованы в коммуникации. Более того, была доказана нейролингвистическая составляющая «мягкой силы», которой ранее не уделялось достаточно внимания. При тщательном рассмотрении выяснилось, что нейролингвистическое программирование, также именуемое НЛП, играет очень важную роль при воздействии «мягкой силой».

Подводя итоги мы можем сказать, что «мягкая сила» является гуманной и крайне действенной концепцией, так как её употребление в политической сфере является полезным и обоснованным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Большой толковый психологический словарь. Под ред. Ребер А. М., Вече, АСТ, 2000, р. 111.
- 2 Головкин Ж. С. Культура и язык: аспекты взаимодействия. Белгородский государственный университет, с. 2. Электронный ресурс. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kultura-i-yazyk-aspekty-vzaimodeystviya.pdf> (дата обращения: 04.02.2019).
- 3 Маслова В. А. Лингвокультурология: учеб. пособие для студенческих высших учебных заведений. М., Издательский центр «Академия», 2001. с. 208.
- 4 Най Дж. Гибкая власть: Как добиться успеха в мировой политике. Перевод с английского В.И.Супруна. Новосибирск, ФСПИ «Тренды», 2006, с. 221.
- 5 Рузавин Г. И. Абдукция как метод поиска и обоснования объяснительных гипотез. Теория и практика аргументации. М., 2001, с. 44.
- 6 Руссо Л.-Ж. Разработка и проведение в жизнь языковой политики. Языковая политика в современном мире. СПб., Златоуст, 2007, с. 97 – 121.
- 7 Фанч Ф. Пути преобразования: Учебник по практическим техникам для содействия личностным изменениям. Перевод с английского Д. А. Ивахненко. Киев, 1997, с. 41.
- 8 Швейцер А. Д., Никольский Л. Б. Введение в социалингвистику. М., Высшая школа, 1978, с. 117.
- 9 Швейцер А.Д., Никольский Л. Б. Введение в социалингвистику. М., Высшая школа, 1978, с. 125–131.
- 10 Эльмаинович В.И. Нейролингвистическое программирование (методическое пособие для начинающих) Часть1. Терапия. СПб., Лад, 1994, с. 40.
- 11 Baronett Stan. Logic. Upper Saddle River, NJ., Pearson Prentice Hall, 2008, pp. 321–325.

- 12 Dahl R. The Concept of Power. *Behavioral Science*. 1957, pp. 201–215.
- 13 Eemeren F. H. van, Grootendorst R. A pragma–dialectical perspective on norms. 1991, p. 154.
- 14 Eemeren F.H. van, Grootendorst R. *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht, 1984, pp. 6–9.
- 15 Foyle D. C. *Counting the Public In: Presidents, Public Opinion, and Foreign Policy*. New York, Columbia University Press, 1999, p. 17.
- 16 Gallarotti G. M. Soft power: what it is, why it's important, and the conditions for its effective use. *Journal of Political Power*, 2011, pp. 35–37.
- 17 Gallarotti G. M. *The Power Curse: Influence and Illusion in World Politics*. Boulder, CO, Lynne Rienner, 2010a, p. 9.
- 18 Gallarotti G. M. *Cosmopolitan Power in International Politics: A Synthesis of Realism, Neoliberalism and Constructivism*. New York, Cambridge University Press, 2010b, p. 10.
- 19 Goldsmith B. E., Horiuchi, Y. In search of Soft power: does foreign Public opinion matter for U.S. foreign policy? *World Politics*, 2012, pp. 555–585.
- 20 Hans Morgenthau. *The Politics between Countries: the Power Conflict and Peace*. Revised by Kenneth Thompson and David Clinton. Beijing, Renmin Publishing House, 2005, p. 74.
- 21 Hong X., Guo L. Study on the dialectical relationship between the development of national hard power and soft power. *Journal of Cultural Studies*, vol. 6, 2010, p. 15.
- 22 Ifantis, K. Soft power: overcoming the limits of the concept. In McKercher, B. J. C., ed. *Routledge Handbook of Diplomacy and Statecraft*. Abingdon, Oxon, Routledge, 2012, p. 443.
- 23 Knecht T., Weatherford M. S. Public opinion and foreign policy: the stages of presidential decision making. *International Studies Quarterly*, 50, 2006, pp. 705–727.

24 Liu W. The political function of cultural products and the government behavior in the development of cultural industry. *Contemporary Economics*, vol. 17, 2012, p. 34.

25 Liu Y. “Soft power” Research Summary. *Academic Exchange*, vol. 12, 2009, p. 157.

26 Nye J. S. Jr. *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. 1992, p. 26.

27 Nye J. S. Jr. *The Future of power*. Beijing, published by Citic, 2012, p. 4.

28 Nye J. S. Jr. *The Future of Power*. New York, Public Affairs, 2011b, p. 84.

29 Nye J. S. Jr. *Hard power and soft power*. Beijing, Beijing university Publishing House, 2005, p. 7.

30 Nye J. S. Jr. Power and foreign policy. *Journal of Political Power*, 4(1), 2011a, p. 19.

31 Nye J. S. Jr. Public diplomacy and soft power. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 2008, p. 94.

32 Nye J. S. Jr. Soft power. *Foreign Policy*, 80(Fall), 1990, pp. 153–171.

33 Nye J. S. Jr. Think Again: Soft Power. *Foreign Policy*, February 23, 2006, p. 90.

34 Oxford Learner’s Dictionaries. Электронный ресурс. URL: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/endearment> (дата обращения: 04.02.2019).

35 Powlick P. The sources of public opinion for American foreign Policy officials. *International Studies Quarterly*, 1995, pp. 427–451.

36 Pruett J. A. S. *The application of the neuro–linguistic programming model to vocal performance training* D.M.A., The University of Texas at Austin, 2002, p. 151.

37 Seiichi K. Wielding soft power: The key stages of transmission and reception. In Watanabe Y. and McConnell D. L. eds. *Soft Power Superpowers*:

Cultural and National Assets of Japan and the United States. Abingdon, Oxon, Routledge, 2015, p. 192.

38 Wang H. Culture as a national power: soft power. Fudan Journal (Social Sciences Edition), vol. 3, 1993, pp. 91–95.

39 Xiangping L. A new understanding of “soft power”. In Keping Y. ed. On China’s Cultural Transformation. Leiden, Brill, 2016, p. 307.

40 Yang L., Liu D. The Introduction of national soft power. Beijing, China Financial Publishing House, 2012, p. 11.

41 Yeates L. B. Thought Experimentation: A Cognitive Approach, Graduate Diploma in Arts (By Research) dissertation, University of New South Wales, 2004, p. 150.

42 Zhang M. The concept of soft power: propose, development and criticism, vol. 7, Oxford, Field of vision, 2008, pp. 273.