



## MÄKKÁ A TVRDÁ MOC – O VYBRANÝCH OTÁZKACH POSUDZOVANIA KRITÉRIÍ MÄKKEJ MOCI

---

### SOFT POWER AND HARD POWER – ON SELECTED ASPECTS OF SOFT POWER CRITERIA

*Laura Meričková*<sup>1</sup>

Cieľom článku je analýza existujúcich pohľadov na mäkkú moc – kriticky prehodnocovaný koncept v teórii medzinárodnej politiky – prostredníctvom vybraných aspektov o moci. V prvej časti sa zameriavame na rôzne prístupy k jej charakteru, ktoré následne dopĺňame poznatkami o sociálnej moci. Pozornosť sústreďujeme na jednu z kritických analýz konceptu mäkkej moci, na základe ktorej spolu s ďalšími teoretickými poznatkami dospievame k záveru, že „cukor a bič“ zostávajú prevládajúcimi formami moci v medzinárodných vzťahoch. Napriek tomuto poznatku však treba, aby sa mäkká a tvrdá moc na teoretickej úrovni naďalej rozlišovali. Kritérium odlišenia nepredstavuje charakter materiálnosti, ale donútenie.<sup>2</sup>  
Kľúčové slová: mäkká moc, donútenie, presviedčanie, vydieranie.

The aim of the article is to examine the concept of soft power which continues to be a critically examined topic by scholars. In the first part of the article we introduce different points of view on the nature of soft power followed by a brief overview of the theoretical knowledge about social power. In the course of the article, our attention is drawn to one of the critical soft power's analysis, which in line with other authors' observations leads us to conclusion, that "carrots and sticks" remain the dominant forms of power in international relations. Despite this observation, it is necessary to continue to distinguish between soft power and hard power. However, the criterion of differentiation is coercion, not the material or immaterial character of power.

---

<sup>1</sup> Ing. Laura Meričková. Katedra medzinárodných politických vzťahov, Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1/b, 85235 Bratislava, e-mail: [laura.merickova@euba.sk](mailto:laura.merickova@euba.sk).

Autorka je internou doktorandkou na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave.

<sup>2</sup> Stať bola spracovaná v rámci projektu mladých vedeckých pracovníkov č. I-13-114-00 „Meniace sa mocenské usporiadanie sveta a jeho prejavy a vplyvy na vybrané aspekty medzinárodných vzťahov“, ktorý vznikol s finančnou podporou Ekonomickej univerzity Bratislava. Niektoré časti state sú súčasťou autorkinej dizertačnej práce „Teoretické skúmanie vybraných aspektov uplatňovania západných konceptov vo verejnej diplomacii“.

## 1 ÚVOD

Mäkká moc,<sup>3</sup> podobne ako iné formy moci, predstavuje schopnosť meniť *správanie* druhých s cieľom dosiahnuť to, čo si želá subjekt vplyvu. Nye (2004, s. 6) definuje *mäkkú moc* ako „schopnosť tvarovať preferencie druhých.“ Ovpľyňovať preferencie síce možno prostredníctvom donútenia alebo odmien, ale Nye (2004, s. 2) podotýka, že mäkká moc nevyužíva ani jeden z daných spôsobov: „Ak veríte, že moje ciele sú legitímne, potom Vás môžem presvedčiť, aby ste spravili niečo, bez toho, aby som Vám hrozil alebo ponúkol odmenu.“ Mäkká moc podľa Nyea predstavuje schopnosť ovplyvniť preferencie alebo dokonca určiť, čo si objekt bude želať.

Nye (2004, s. 6) za hlavný zdroj mäkkej moci považuje *atraktivitu*, pretože mäkkú moc nezužuje výhradne na presvedčanie prostredníctvom argumentu (aj keď ho klasifikuje ako jej súčasť). „Je to schopnosť priťahovať a priťazlivosť často vedie k súhlasu.“ Atraktivita sa tak stáva *tretím* zdrojom moci popri donútení (bič) a odmene (cukor).

Mäkká moc sa „môže merať pomocou zmeny v myšliach, nie cez množstvo vynaložených dolárov alebo výrobu brilantných balíkov“ (Nye 2011, s. 107), čím sa podčiarkuje dôležitosť zmeny v *presvedčení* objektu vplyvu. Znamená to však, že zmena v preferenciách nevyhnutne musí vychádzať od objektu vplyvu t. j. *dobrovoľne* a *z vlastnej vôle* ako nutnej podmienky, ktorú považujeme za rozhodujúcu v koncepte mäkkej moci od Nyea. Vo svojich predpokladoch tak *vyučuje* akékoľvek donucovanie.

Pojem „mäkká moc“ zostáva aj napriek vyše dvadsaťročnej prítomnosti v teórii medzinárodnej politiky stále konceptom vyžadujúcim ďalší výskum.

Cieľom článku je analyzovať pojem mäkkej moci cez vybrané poznatky o sociálnej moci. V článku zároveň podrobnejšie venujeme pozornosť jednej z kritických analýz. Na dosiahnutie cieľa boli využité primárne ako aj sekundárne zdroje autorov, ktorí rozvíjajú koncept mäkkej moci, skúmajú fenomén mäkkej moci a sociálnu moc, a použili sme aj štatistické záznamy Pew Research (2013).

## 2 RÔZNORODOSŤ POHLADOV NA KONCEPT MÄKKEJ MOCI

Koncept mäkkej moci, ktorý predstavil Joseph Nye, možno stručne zhrnúť do nasledujúcich záverov. Mäkká moc je založená na *atraktivite* (vrátane presvedčania), má schopnosť priťahovať a *nedonucuje*. Zdroje mäkkej moci sú *prevažne* nemateriálneho charakteru (kultúra, hodnoty, zahraničná ako aj domáca politika)

---

<sup>3</sup> Soft power“ prekladáme z angl. jazyka ako mäkká moc. Volíme pojem „moc“ namiesto „sily“, ktorá je ekvivalentom slova „force“ a spájame ju skôr s fyzickou silou. Niektorí autori volia aj ponechanie anglického výrazu „soft power“.

a *nevylučujú* sa *tvrdé* prostriedky z konceptu mäkkej moci. Aj zdroje tvrdej moci vedia vytvárať *príťažlivosť* (najmä úspešný ekonomický model alebo rozvojová pomoc), a tým mäkkú moc.

Tieto závery predstavujú iba jeden z existujúcich pohľadov, pretože koncept mäkkej moci kriticky skúmajú a prehodnocujú ďalší teoretici.

Skúma ho napríklad Gallaroti, ktorého závery nadväzujú na výklad Josepha Nyea, ale v istých aspektoch sú rozdielne. Spoločným základom zostáva atraktivita, aj keď Gallaroti používa odlišný pojem – *náklonnosť*, (z angl. *endearment*), ktorý volí ako reprezentatívny pojem. „Pojmy ako obdiv a rešpekt [...] nedostatočne zachytávajú mieru sympatie a úcty (napr. môžeme rešpektovať a obdivovať národ viac, ako si ho môžeme vážiť a sympatizovať s ním), ktoré sú základmi mäkkej moci“ (Gallaroti 2011, s. 10). Ďalší prienik nachádzame v charaktere materiálnosti zdrojov mäkkej moci. Gallaroti súhlasí, že zdroje mäkkej moci môžu byť ako nemateriálneho, tak i materiálneho charakteru. Za hlavný zlom v charakteristike možno považovať zaradenie do teórií medzinárodných vzťahov. Zatiaľ čo Nye nenachádza rozpor medzi mäkkou mocou a realizmom, Gallaroti ju zaraďuje do neoliberalistickej a konštruktivistickej teórie. Aj v jeho koncepte zostáva štát racionálnym aktérom, avšak so snahou *maximalizovať* zisk (čo je v rozpore s relatívnym ziskom z pohľadu realizmu). „Pre dosiahnutie najlepších individuálnych výsledkov (podľa toho ako sa skončí hra), je treba dosahovať žiaduce kolektívne výsledky“ (Gallaroti 2014, s. 5). Základmi mäkkej moci sú tak *kooperatívna stratégia* a *kolektívny záujem*.

Odišnejší pohľad od pôvodného výkladu Josepha Nyea predstavujú Ronfeldt a Arquilla. Prvým základným rozdielom je, že mäkkú moc nespájajú výhradne len s atraktivitou – zahrňuje aj nepríťažlivé a nepríjemné spôsoby dosahovania cieľov. „Môže byť uplatňovaná drsným, tvrdým až temným spôsobom, napríklad cez správy, ktoré varujú, zahanbujú, odsudzujú či vyhýbajú sa cielenému aktérovi“ (Ronfeldt a Arquilla 2009, s. 361). Od Nyea a Gallarotiho sa líšia aj v charaktere materiálnosti zdrojov. Mäkká moc má v ich ponímaní čisto nemateriálny charakter. Myšlienky a symboly (skryté za tvrdými prostriedkami, ako napr. obchod) sú výsadou mäkkej moci, avšak samotný obchod a investície dotvárajú tvrdú moc. Stručne by sme to mohli zhrnúť tak, že z daného pohľadu mäkká moc predstavuje „použitie informačných prostriedkov na *príťahovanie*, *presvedčanie*, ale aj *donucovanie*.“<sup>4</sup>

Ronfeldt a Arquilla predpovedajú v budúcnosti nárast mäkkej moci vo svete. Sú autormi konceptu „*noopolitiky*“, ktorý predstavuje alternatívny prístup k reálpolitike. „*Noopolitika*“ sa zakladá na nemateriálnych zdrojoch moci – informáciách a vedomostiach (na rozdiel od mocenskej politiky, ktorá spočíva na tvrdej moci a materiálnych zdrojoch ako jej hlavných zložkách). Do popredia sa dostávajú „*neštátni aktéri*, ktorí zdôrazňujú úlohu informačnej mäkkej moci

---

<sup>4</sup> Informáciu sme získali na základe e-mailovej komunikácie s Johnom Arquillom z dňa 15. 9. 2013.

pozostávajúcej z vyjadrovania myšlienok, hodnôt, noriem a etiky prostredníctvom všetkých dostupných prostriedkov” (Ronfeldt a Arquilla 2009, s. 355). Očakávajú, že „noopolitika“ sa stane novou politikou charakteristickou pre informačný vek a že do popredia sa dostane vplyv myšlienok, ideálov, noriem, zákonov a etiky, ktorá zvýši koncentráciu mäkkej moci v medzinárodnom prostredí.

C. S. Gray patrí medzi teoretikov, ktorí sú opačného názoru. Jeho teoretické pojednávanie o mäkkej moci výrazne nemení závery o jej charaktere od pôvodného autora, kritizuje však preceňovanie využiteľnosti mäkkej moci v medzinárodnej politike. Grayovou (2011, s. 7) hlavnou tézou je, že význam vojenskej moci, napriek tomu, že v súčasnosti sa neuplatňuje (resp. uplatňuje oveľa ťažšie), stále pretrváva a nie je o nič menej dôležitá ako v minulom období. „[...] [b]olo by nezodpovedné, keby sme sa v tomto extrémne snažili ako zvestovatelia konfliktu zamietnuť súčasnú absenciu sily [...]. Jednoducho nemôžeme [ešte] vedieť, čo toto storočie prinesie.“ Jedným z jeho argumentov je nelineárnosť histórie, ktorá spochybňuje akékoľvek tvrdenia o klesajúcej relevantnosti tvrdej vojenskej moci. Mäkká moc ako súčasť zahraničnej politiky predstavuje viac doplnok tvrdej moci ako jej náhradu. Medzi dôvody radí napríklad vysokú závislosť od ochoty recipientov ju prijímať a jej nekontrolovateľnosť: „...taká moc je vysoko nepredvídateľná vo svojom potenciálnom vplyve produkovať čistý úžitok alebo škodu“ (Gray 2011, s. 32).

K myšlienke o doplnujúcom charaktere sa hlási napríklad aj Roman Joch, ktorý opisuje mäkkú moc ako závislú od tvrdej. Príklad nachádza v USA za čias Reagana: „Budovanie jeho mohutnej tvrdej moci išlo ruka v ruke s ideologickou ofenzívou v prospech slobody a demokracie, teda s rozvíjaním mäkkej moci. Táto mäkká moc by však bola bez tvrdej moci nedôveryhodná“, čo podporuje aj pozorovaním, že „súčasné oslabenie tvrdej moci za prezidenta Baracka Obamu je sprevádzané i stratou americkej mäkkej moci vo svete“ (Joch 2013). Hoci súhlasíme s previazanosťou mäkkej moci s tvrdou, nemožno jednoznačne súhlasiť s druhým výrokom o poklese mäkkej moci za prezidenta Obamu ako dôsledku zníženia tvrdej moci (tabuľka 1). Na pokles mäkkej moci mal silný dopad unilaterálny výkon zahraničnej politiky za G. W. Busha, jr., ktorý bol podopretý práve vojenskou silou.

V tabuľke 1 možno v 18 štátoch z 38 pozorovať nárast priaznivej verejnej mienky o USA v roku 2013 oproti roku 2003 (invázia USA v Iraku), a zároveň oproti roku 2008 (koniec mandátu prezidenta G. W. Busha, jr.). Pre nedostatok údajov ostáva porovnanie zmeny verejnej mienky v iných štátoch otvorené, avšak v niektorých je možné pozorovať stratu pozitívneho vnímania v období 2003 – 2008 a zlepšenie štatistických hodnôt za prezidenta B. Obamu.

Tab. 1: Priaznivosť vnímania USA vo vybraných štátoch sveta (v %)

	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2013</b>
Kanada	72	63	55		64
Veľká Británia	75	70	51	53	58
Francúzsko	62	42	39	42	64
Nemecko	60	45	30	31	53
Taliansko	70	60	53		76
Španielsko		38	34	33	62
Grécko					39
Poľsko	79		61	68	67
Česká republika	71		45		58
Rusko	61	37	41	46	51
Turecko	30	15	9	12	21
Egypt			21	22	16
Jordánsko	25	1	20	19	14
Libanon	36	27	47	51	47
Palestína		0	13		16
Tunisko					42
Izrael		78	78		83
Austrália		59		46	66
Čína			34	41	40
Indonézia			29	37	61
Japonsko	72		61	50	69
Malajzia			27		55
Pakistan	10		15	19	11
Filipíny	90				85
Južná Kórea	52	46	58	70	78
Argentína	34		16	22	41
Bolívia					55
Brazília	51	35	44	47	73
Čile			55		68
El Salvador					79
Mexiko	64		56	47	66
Venezuela					53
Ghana	83		80		83
Keňa	80		87		81
Nigéria		61	70	64	69
Senegal					81
Južná Afrika	65			60	72
Uganda	74		64		73

Pozn.: Tabuľka bola čiastočne upravená autorkou článku.

Prameň: Pew Research (2013).

Skúmaniu konceptu mäkkej moci sa venuje aj J. B. Matternová. Mäkkú moc charakterizuje ako nemateriálnu, založenú na atraktivite, ktorá však donucuje. „V kontexte svetovej politiky, by dávalo väčší zmysel, keby sa atraktivita modelovala ako vzťah, ktorý je budovaný prostredníctvom reprezentačnej sily – nie fyzickej, avšak stále donucovacej formy moci, ktorá sa uskutočňuje prostredníctvom reči“ (Mattern 2005, s. 583).

Dôvodom tézy, prečo atraktivita pramení z donútenia, je samotná medzinárodná politika. Podľa Matternovej presvedčanie v kontexte medzinárodnej politiky zlyháva. Model atraktivity je preto v medzinárodných vzťahoch založený na *reprezentačnej sile*.<sup>5</sup> Svoju realitu – pochopenie sveta a „pravdu“ – aktér obhajuje nie na základe logického argumentu, ale prostredníctvom *slovného boja*. Dvaja aktéri z rôzneho prostredia *nemajú* spoločný náhľad na svet, a preto dochádza „k radikálnemu nesúhlasu o význame dôkazu“ (Mattern 2005, s. 586). Aktéri sa nemôžu navzájom presvedčiť o svojej pravde, a tak dochádza k donucovaniu.

### 3 CHARAKTERISTIKA MÄKKEJ A TVRDEJ MOCI V KONTEXTE VYBRANÝCH POZNATKOV O MOCI

„V posledných desaťročiach sa teoretici a komentátori rozhodli rozlišovať medzi dvoma druhmi moci – mäkkou a tvrdou mocou“ (Gray 2011, s. v). Ide o nový prístup, ktorý však prináša potrebu ich skúmania v kontexte existujúcich poznatkov o moci.

„Vo svojom najvšeobecnejšom zmysle, je moc tvorba kauzálnych efektov“ (Scott 2001, s. 1), pričom takúto moc možno nájsť všade v prírode, či už ide o riekku rozrušujúcu breh alebo človeka, ktorý sa svojím konaním snaží dosiahnuť istý cieľ. Pri ľudskom agentovi sa však posúvame v skúmaní problematiky do kontextu sociálnej moci, ktorá je charakteristická úmyselným konaním prostredníctvom sociálnych vzťahov (medzi subjektom vplyvu a objektom). Sociálna moc predstavuje jednu zo základných foriem moci, o ktorej budeme uvažovať aj v našom článku. Hoci z pohľadu štátnej moci ide o moc na vysokom stupni hierarchie, t. j. princípálom moci sa stáva štát, tento aktér je tvorený ľudským agentom. Preto budeme uvažovať o mäkkej a tvrdej moci z pohľadu existujúcich poznatkov o sociálnej moci. Treba však podotknúť, že na úrovni štátu sa tvrdé a mäkké prostriedky prelínajú a využívajú sa v rôznej miere na zaistenie národných záujmov.

---

<sup>5</sup> *Reprezentačná sila* je forma moci, ktorá dosahuje konformitu objektu na základe *hrozby* pôsobiacej na objekt vplyvu, a preto má *donucujúci* charakter. Hrozba prináša objektu pocit, že ak sa nepodrobí, jeho nekonformita mu privedie negatívne dôsledky. Táto hrozba má síce *symbolickú* podobu, avšak subjekt sa aj v tomto prípade obáva potrestania, čím sa znižujú možné alternatívne konania. Kľúčom danej formy moci je *subjektívny* pocit objektu. Komunikačná stratégia preto nemusí byť vždy úspešná a musí byť dôkladne pripravená: napr. musí mieriť na centrálnu časť vedomia objektu (ak hrozba nie je relevantná, subjekt sa nepodrobí) a limitovať cieľ ako jedinú možnosť výberu.

Sociálna moc je definovaná ako schopnosť aktéra dosiahnuť, aby druhí plnili jeho vôľu (Gold 2011, s. 66). M. Mann (2012, s. 6) ju označuje za „mocný prostriedok k iným cieľom“, ktorý nie je pôvodným cieľom človeka, pretože „vzniká v priebehu uspokojovania potrieb“. Subjekt vplyvu (ďalej subjekt) dosahuje svoj cieľ použitím zdrojov vplyvu, ktoré možno definovať ako prostriedky na ovplyvnenie motivácie.

John Scott rozlišuje dve elementárne formy moci: korektívny vplyv a persuasívny vplyv, ktoré sa od seba odlišujú v aplikovaných zdrojoch. „Korektívny vplyv funguje prostredníctvom použitia zdrojov, ktoré sú trestajúce alebo odmeňujúce [...] Persuasívny vplyv na druhej strane funguje cez poskytovanie a prijímanie dôvodov na požadované správanie“ (Scott 2001, s. 13). Korektívny vplyv zodpovedá zjednodušenému prirovnaniu cukor (odmena) a bič (sankcie), avšak umiestnenie atraktivity nie je úplne jasné, nakoľko Nye opisuje atraktivitu ako širší fenomén, a logické presvedčanie ako jeho súčasť.

Vo všeobecnosti však rozlišujeme dve základné formy moci, presvedčanie a donucovanie.

Presvedčanie patrí medzi klasické formy sociálnej moci. Je definované ako schopnosť subjektu presvedčiť objekt, aby poskytol svoj súhlas predkladanému rozhodnutiu (Gambarelli 2011, s. 478). Presvedčanie funguje (na rozdiel od donucovania) na základe dôvodov a argumentov. Základným prostriedkom je tak informácia a komunikácia, avšak dôležitým kritériom pre túto formu moci je *dobrovoľnosť*. Znamená to, že v rámci komunikácie sa neaplikuje donucovanie. „Efektívne presvedčanie funguje na základe vnútorného presvedčenia ako odpoveď na správu, komunikáciu alebo prosbu od subjektu vplyvu“ (Gambarelli 2011, s. 479).

Akceptovanie konania v súlade so želaním subjektu môže vyplývať z logického argumentu, avšak ten sa často zakladá na spoločných hodnotách, symboloch a identite (Scott 2001, s. 15), ktoré poskytujú jednotlivcovi v živote nutnú orientáciu. Ale presvedčanie sa nemusí obmedziť iba na logický argument. Môže fungovať aj na základe atraktivity, akou je charakter osobnosti alebo kompetencia (v prípade expertov; Scott 2001, s. 15). Vyplýva z toho, že atraktivita by mala byť chápaná skôr ako súčasť širšieho konceptu persuasívneho vplyvu, a nie naopak.

Donútenie je definované ako sociálny vplyv, ktorý spôsobuje zmenu preferencií alebo správania objektu (na rozdiel od presvedčania) *proti jeho vôli* (Coon a Mitterer 2010, s. 549). Môže nadobúdať nielen fyzickú, ale aj *psychologickú* podobu.

Donútenie funguje na princípe *hrozieb*, pričom *fyzické* donútenie hrozí použitím sily; zatiaľ čo *psychologickým* prejavom donútenia býva *emocionálne vydieranie*, ktoré „pôsobí na ľudský strach z odmietnutia“ (Dowding 2011, s. 115). Uplatňuje sa, keď subjekt pozná zraniteľnosť objektu a využíva ju na dosiahnutie svojho cieľa.

Donucovanie identifikujeme prirodzene aj v medzinárodných vzťahoch, pričom existujú viaceré typy donucovania. Teória o koerzívnej diplomacii rozlišuje medzi daným pojmom, *vydieraním* a *zastrašovaním*. Koerzívna diplomacia je založená

na požiadavke, podpretej hrozbou použitia trestu v prípade, ak sa objekt subjektu nepodrobí. Nemusi však ísť len o vojenskú intervenciu, hrozba môže pozostávať napríklad aj z prerušenia, skončenia rokovaní alebo vypovedania obchodných zmlúv, resp. môže nadobúdať iný nevojenký charakter (Wiegand 2011, s. 52).

Vydieranie a koerzívna diplomacia sú v podstate rovnaké, líšia sa však v tom, kto uskutočňuje prvý krok. Ak ide o vydieranie, je to *subjekt*, ktorý koná *ofenzívne* s cieľom „donútiť oponenta vzdať sa niečoho hodnotného, napr. teritória“ (Jakobsen 2009, s. 241). V prípade koerzívnej diplomacie je to *objekt*, ktorý koná ako prvý. Subjekt je reaktívny; svoju odpoveď uskutočňuje výhradne ako *reakciu* na už vykonaný akt (napríklad reakcia USA na použitie chemických zbraní v Sýrii).

V poslednom type donútenia na medzinárodnej úrovni, v „zastrašovaní“, sa hrozba uplatňuje preventívne pri zabraňovaní aktu, ktorý objekt ešte nevykonal.

V súčasnej medzinárodnej politike v porovnaní s obdobím od podpísania Vestfálskeho mieru do skončenia druhej svetovej vojny, v ktorom bola vojna (najmä kvôli expanziám teritória) „zvyčajnou a tolerovanou dimenziou medzinárodnej politiky“ (Zacher 1998, s. 2), je použitie sily v medzištátnych vzťahoch skôr výnimočnou situáciou. Svojevoľné použitie sily od skončenia druhej svetovej vojny nie je medzi štátmi viac akceptované a ľahko ospravedlniteľné [podľa článku 2(4) Charty OSN je zakázané<sup>6</sup>] a rovnako to platí pre uskutočňovanie hrozieb podopretých vojenskou silou.

Avšak D. Ellsberg (1968, s. 3) už pred takmer 50 rokmi napísal: „Schopnosť donucovať je pravdepodobne najdôležitejšia forma moci pre kalkulácie mocenskej rovnováhy. Iné modusy moci dôležité vo vzťahu štátu k občanom – schopnosť vzdelávať, informovať, šíriť propagandu, vštepovať zvyky poslušnosti alebo lojality alebo rešpektu k autoritám – sú menej dôležité vo vzťahu medzi suverénnymi štátmi.“

Podľa Matternovej ani v súčasnosti *donucovanie* neprestáva zohrávať dôležitú úlohu vo svetovej politike. C. S. Gray síce argumentuje, že dôležitosť vojenskej moci sa neznižuje a nevieme predpovedať budúcnosť vojenskej moci; faktom však zostáva, že jej praktické použitie medzi štátmi je v súčasnosti výnimočné. Zákaz použitia sily a hrozby silou preto otvára odlišný spôsob uskutočňovania donucovania vrátane taktiky vydierania.

V súčasnosti sa nehrozí vo vydieraní v medzinárodných vzťahoch priamo použitím vojenskej sily, ale opiera sa namiesto nej o sankcie iného druhu (napríklad ekonomické, ale aj psychologické).

Kritická analýza konceptu mäkkej moci *Prečo ‚mäkká moc‘ nie je tak mäkká: reprezentatívna sila a sociolingvistická konštrukcia atraktivity v medzinárodných vzťahoch* (z. angl. orig. *Why ‘Soft Power’ Isn’t So Soft: Representational Force and the*

---

<sup>6</sup> „Všetci členovia Organizácie Spojených národov sa vystríhajú vo svojich medzinárodných stykoch hrozbou sily alebo použitím sily proti územnej celistvosti alebo politickej nezávislosti, ako aj každého iného spôsobu nezlučiteľným s cieľmi Organizácie spojených národov.“



*Sociolinguistic Construction of Attraction in World Politics*) skúma mäkkú moc na prípadovej štúdií vyhlásenia vojny proti terorizmu po roku 2001. Cieľom tohto rozhodnutia USA bolo dosiahnuť podporu nielen štátov transatlantického priestoru, ale aj arabských štátov. Vojnu proti terorizmu „[USA] prepojili s hrozbou ‚bud’ ste s nami alebo s teroristami‘. [...] Zámerom [...] bolo vytvoriť líniu označujúcu tých, ktorí sú proti tejto politike USA, za jednoznačne zlých“ (Mattern 2005, s. 605). Štáty, ktorých identita závisela od zaradenia medzi „dobrých“ alebo „zlých“ z pohľadu USA, sa tak ocitli v „pasci“ – v bezvýhodiskovej situácii – z ktorej sa mohli dostať ako „dobrí“, len ak sa podrobia politike USA.

USA si vytvorili svoju taktiku na *donucovaní* vo forme *psychologickej* hrozby. Účinnosť taktiky, ako analýza konštatuje, fungovala u vládnucich elít v Egypte, Jordánsku, Sýrii a Turecku; obišla však Irak, ktorý sa dobrovoľne postavil proti politikám USA a západné štáty, ktorých rozhodnutie nepodporiť USA by pre rôzne dôvody aj tak nevyústilo do spojenia s teroristami.

Matternová (2005, s. 605) v prípadovej štúdií ukázala, že išlo o vytváranie hrozby. Joseph Nye však spojil „vojnu proti terorizmu“ s produkciou mäkkej moci pre USA. Štúdia preto uzatvára, že mäkká moc v skutočnosti nie je „mäkkou“, ale ponecháva tézu atraktivity, z čoho vyplýva, že v medzinárodných vzťahoch sa atraktivita vytvára na základe reprezentačnej sily, ktorá nesie formu *hrozieb*.

Spojenie mäkkej moci resp. atraktivity s donútením však *nie je* logické, Atraktivita je definovaná ako „pocit náklonnosti voči iným sprevádzaný pozitívnymi myšlienkami s tendenciou konať voči nim pozitívnym spôsobom“ (Nevid 2013, s. 528). Môžeme konštatovať, že predpokladá na strane objektu priaznivé vnímanie vzťahu voči subjektu vplyvu. Donucovanie, ktoré je založené na hrozbách, má vysokú pravdepodobnosť, že spôsobí odcudzenie a vzdorovanie (Scott 2001, s. 19). Pocit diskomfortu, ktorý hrozba vyvoláva, nemožno spájať s pozitívnym vzťahom, a tak ani s pozitívnou atraktivitou.

#### 4 ZÁVER A DISKUSIA

Na základe teoretických poznatkov prezentovaných v článku dospievame k záveru, že v súčasnosti donucovanie a odmeňovanie zostávajú markantnými znakmi medzinárodných vzťahov (na medzištátnej úrovni), pričom mäkká moc má v zahraničnej politike iba limitované využitie.

Podľa teórie o sociálnej moci klasifikujeme prípad vojny proti terorizmu ako vydieranie, ktoré nemožno chápať ako mäkkú moc. Analyzovaná kritická štúdia však poukázala na novú skutočnosť realizácie hrozieb v medzinárodných vzťahoch od konca studenej vojny – hrozby sú len výnimočne podopreté vojenskou silou (a to iba vtedy, ak sú legitímne). Hrozby používané vo vydieraní v medzinárodných vzťahoch sa preto transformovali a nadobudli nevojenský alebo psychologický charakter.

Aj keď podľa Graya (2011, s. 7) „nemôžeme vedieť, čo [toto] storočie [ďalej] prinesie“, a nemôžeme predvídať, dokedy bude norma zákazu svojvoľného použitia

sily a hrozby silou (v Charte OSN) platná, nevojenský charakter možno stále klasifikovať ako prevládajúcu formu donucovania v súčasných medzinárodných vzťahoch, ktorá charakterizuje tvrdú moc, aj keď v inom „šate“. Dospievame tak k záveru, že tvrdú moc od mäkkej moci odlišuje práve kritérium donucovania, a nie charakter materiálnosti zdrojov. Informácie, ktoré donucujú, je treba zaradiť do kategórie *tvrdej moci*, nie mäkkej.

#### POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. COON, D. – MITTERER, O. J. (2008): *Introduction to Psychology: Gateways to Mind and Behavior*. Wadsworth: Cengage Learning, 2008. ISBN 0495599115.
2. DOWDING, K. (2011): Coercion and Power. In DOWDING, K. (ed.): *Encyclopedia of Power*. Londýn: Sage, 2011. ISBN 978-1-4129-2748-2.
3. ELLSBERG, D. (1968): *Theory and Practice of Blackmail*. [Online.] [Citované 15. 9. 2013.] Dostupné na internete: <<http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/papers/2005/P3883.pdf>>.
4. GRAY, S. C. (2011): *Hard power and soft power: the utility of military force as an instrument of policy in the 21st century*. Carlisle: Strategic Studies Institute, 2011. ISBN 1-58487-486-4.
5. GALLAROTTI, M. G. (2011): Soft Power: What it is, Why it's Important, and the Conditions Under Which it Can Be Effectively Used. In *Journal of Political Power*, 2011, roč. 4, č. 1, s. 25-47.
6. GALLAROTTI, M. G. (2013): Soft Power of Saudi Arabia. [Online.] Dostupné na internete: <[http://works.bepress.com/giulio\\_gallarotti/37](http://works.bepress.com/giulio_gallarotti/37)>.
7. GAMBARELLI, G. (2011): Persuasion. In DOWDING, K. (ed.): *Encyclopedia of Power*. Londýn: Sage, 2011. ISBN 978-1-4129-2748-2.
8. GOLD, R. (2011): Bases of power. In DOWDING, K. (ed.): *Encyclopedia of Power*. Londýn: Sage. 2011. ISBN 978-1-4129-2748-2.
9. JAKOBSEN, V. P. (2009): Coercive Diplomacy. In COLLINS, A. (ed.): *Contemporary Security Studies*. Oxford: Oxford University Press, 2009. ISBN 978-0-19-969-477-8.
10. JOCH, R. (2013): *Soft power coby doplněk, nikoli však náhrada*. [Online.] [Citované 26. 11. 2013.] Dostupné na internete: <<http://www.ustavmezinarodnichvztahu.cz/article/soft-power-coby-doplnek-hard-power-nikoli-vsak-jeji-nahrada>>.
11. MANN, M. (2012): *The sources of social power. Volume 1: A History of Power from the Beginning to AD 1760*. New York: Cambridge University Press, 2012. ISBN 978-1-107-03117-3.
12. MATTERN, B. J. (2005): Why Soft Power Isn't So Soft: Representational Force and the Sociolinguistic Construction of Attraction in World Politics. In *Millennium: Journal of International Studies*, 2005, roč. 33, č.3, s. 583-612.

13. NEVID, S. J. (2013): *Psychology: Concepts and Applications*. Wadsworth: John David Hague, 2013. ISBN-10:1-333-31027-3.
14. NYE, J. jr. (2004): *Soft Power*. USA: PublicAffairs, 2004. ISBN-13 978-1-58648-306-7.
15. NYE, J. jr. (2011): *Future of Power*. USA: PublicAffairs, 2011. ISBN 978-1-61039-069-9.
16. PEW RESEARCH. (2013): *Pew Research Global Attitudes Project*. [Online.] [Citované 26. 11. 2013.] Dostupné na internete: <<http://www.pewglobal.org/2013/07/18/chapter-1-attitudes-toward-the-united-states/>>.
17. RONFELDT, D. – ARQUILLA, J. (2009): Noopolitik: A New Paradigm for Public Diplomacy. In SNOW, N. – TAYLOR, P. M. (eds.): *Routledge handbook of public diplomacy*. Londýn: Routledge, 2009. ISBN 0-415-95302-2.
18. SCOTT, J. (2001): *Power*. Cambridge: Polity Press, 2001. ISBN 0-7456-2417-0.
19. ZACHER, W. M. (1998): *Uniting Nations: Global Regimes and the UN System*. [Online.] [Citované 26.11.2013.] Dostupné na internete: <<http://www.ligi.ubc.ca/sites/liu/files/Publications/webwp23.pdf>>.
20. WIEGAND, E. K. (2011): *Enduring Territorial Disputes: Strategies of Bargaining, Coercive Diplomacy*. Athes: University of Georgia Press, 2011. ISBN-10: 0-8203-3738-2.