

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА МЕКАТА ВЛАСТ

Иван П. Иванов

THE CONCEPT OF SOFT POWER

Ivan P. Ivanov

РЕЗЮМЕ: Текстът разглежда концепцията за меката власт в политологията и кратологията. Тя причинява свободно и доброволно подчинение, в резултат на личен избор. Тя достига до своите стратегически цели, без да се прибегва до външно материализирано насилие и психически натиск.

Изследването е финансирано от Изследователски проект на ШУ № РД-08-295/12.03.2015.

КЛЮЧОВИ ДУМИ: мека власт, кратология, Джозеф Най, Юрген Хабермас, Стивън Лукас, Сюзън Стрейндж

ABSTRACT: The text addresses the concept of soft power in political science and cratology. It causes free and voluntary obedience, the result of her own choice. It reaches its strategic objectives without recourse to external materialized violence and psychological pressure.

KEYWORDS: Soft Power, cratology, Joseph Nye, Jürgen Habermas, Steven Lukes, Susan Strange,

ВЛАСТ И ВЛАСТНИ ПРАКТИКИ. Властта е по същество спорното понятие. Поради своята неяснота и неуловимост тя генерира безкрайни спорове за правилната му употреба и значение.

Най-цитираното и обсъждано определението на властта е на Робърт Дал през 1961 г.: „Властта е способността на "А" да накара "В" да направи това, което "В" не би направил по друг начин”. [10]

Властта като капацитет за влияние може да бъде разграничена от влиянието като действително използване на властта – то е специфично поведение, което променя поведението или познанието.

В организационния анализ се прави разлика между позициите в структурата на макро-ниво, които осигуряват потенциал за власт и на микро-ниво - тактиките в поведението на хората, за да използват тази власт. [7]

ТАКСОНОМИИ НА ВЛАСТТА. От различни автори са били идентифицирани множество властни стратегии, като са предложени няколко техни категоризации: директни-индиректни, силни-слаби, мъжки-женски, позиционни-лични, твърди-меки. Тези разграничения въплъщават различни основополагащи принципи и не се припокриват. [6]

Най-известната таксономия на източниците (базите) на властта е на Френч и Рейвън от 1959 г. [5]. В първата таксономия базите са 5 – наградна, принуждаваща, легитимна, референтна и експертна. По-късно (1965) Рейвън добавя информационната власт. Още по-късно в своя модел на междуличностно влияние „власт-интеракция“ (1992) Рейвън разшири първоначалната таксономия до 11 източници на власт: принуждаваща и наградна власт са обособени в лични (personal) и безлични (impersonal) стратегии и легитимната власт е разделена на четири стратегии: позиция (position), справедливост (equity), реципрочност (reciprocity) и зависимост (dependence).

Факторните анализи на тези единадесет бази, правени от автори като: Raven, Koslowsky, Schwarzwald, Elias, Loomis, Erchul, Ray, Allouf, е показал, че те могат да бъдат успешно интегрирани в две общи категории - *твърди* и *меки* бази. Две бази на властта натоварват двата фактора еднакво: легитимна позиционна и лична наградна.

ПОЗИЦИОННА (ТВЪРДА) ВЛАСТ. Основава се на официалната позиция на индивида в една организация и включва:

- Легитимна власт на базата на признаване и приемане авторитета на дадено лице.
- Наградна власт на базата на способността да възнагради, наеме, компенсират, купи и договори.
- Принуждаваща власт на базата на способността да заплашва или накаже, шантаж, тормоз, понижаване в службата.

В разгърнатата класификация това са: безлична наградна (*impersonal reward*), лична и безлична принуждаваща (*personal and impersonal coercion*), легитимна позиционна, безпристрастна и реципрочна (*legitimacy of position, equity and reciprocity*) власт. [4; 5; 9]

ЛИЧНА (МЕКА) ВЛАСТ. Произтича от характеристиките или личността (присъщи качества) и комуникациите и включва:

- Експертна власт на базата на опита в дадена област, убеждаване.
- Референтна власт въз основа на чужда обич и възхищение, емоционално вдъхновение, харизматична атракция, пример, невербални комуникации.
- Информационна власт на базата на знания или информация по тази тема - привличане и кооптиране.

В разгърнатата класификация това са: лична наградна (*personal reward*), експертна (*expertise*), референтна (*reference*), информационна (*information*) и легитимна зависима (*legitimacy of dependence*) власт. [Ib.]

ТАКТИКИ НА ВЛИЯНИЕ. От своя страна тактиките на влияние често са категоризирани като твърди и меки в зависимост от това, дали водят до ограничение или облекчение на автономията на личните цели. [1; 7; 9] А. Вишнеvsка, следвайки и други автори (Анцупов, Шипилов, Рубин, Пруйт, Ким) отделя и неутрални тактики. [1] Според нас те са разновидности на меките тактики.

ТВЪРДИ ТАКТИКИ. Свързват се с нанасяне на психологическа или физическа вреда, неблагоприятни или скъпоструващи последствия на опонента – реална или заплашваща. Към тях спада *психологическият натиск* - намиране на уязвими места и възползване от слабостите; създаване на заплахи за Аз-концепцията на опонента, манипулиране на чувството за страх, вина, неувереност и т.н. (агресивност или асертивност, легитимиране, изисквания, указания, заповеди, заплахи, ултиматуми, компромати, шантажи; психологическа редукция). Друга тактика е *психологическото насилие*: оскърбление, грубост, негативна лична оценка, дискриминационни мерки, клевета, дезинформация, измама, унижение, брутален контрол на поведението и дейността, диктат в междуличностните отношения. Третата твърда тактика е на *физическо насилие*: превземане и блокиране на обекта, превземане и подчинение на субекта, унищожение на материални ценности, физическо въздействие, нанасяне на телесни повреди, причиняване на болка. [1]

МЕКИ ТАКТИКИ. Свързани са с последствия, приложението на които е или благоприятно, или неутрално за другата страна. Прилаганият ги никога не действа открито и затова не рискува да го обвинят в нетърпимост, злост или провокация. Биват:

1. Прелъстяващи (изкушаващи) тактики. Прелъстяването е тип стратегическо поведение с цел въздействие на определена личност чрез възхваляване на нейните достойнства. Колкото по-малко прелъстителят е заинтересован от успеха си (голяма властна дистанция), толкова по-лесно го постига, защото поведението му скрива истинските му намерения и звучи достоверно.

Тези тактики са свързани с ласкателство (комплименти), демонстрация на дружелюбие, коректно обръщение, подчертаване на общото (съгласие с изказванията на другия),

демонстрация на готовност за решаване на проблемите, даване на необходима информация, вдъхновяващи апели, предложение на помощ, правене на услуги, извинения, молби.

2. „Раздуване на перата“. Тези тактики имат за цел да объркат другата страна и да отслабят съпротивителните ѝ сили - да се държиш по противоположен начин на действията на другата страна; да заставиш противника да се почувства или безотговорен, или некомпетентен.

3. Скрити укори. Чрез безобидни забележки за реални факти се засяга и разстройва другия. Механизмът на въздействието е предизвикване на терзания и чувство за вина, водещо до компенсации. В много култури чувството за вина е извънредно силен фактор.

4. Неутрални тактики. Прилагат се, за да предизвикат другата страна да намали своите претенции: консултация; потвърждение на правотата на своята позиция чрез факти, рационално убеждаване, молби, критика, предложения; демонстративни действия с цел привличане на публичното внимание; позоваване на авторитет или формална норма; създаване на коалиции, съюзи, групи за поддръжка с цел усиление на своя статус.

ТЕРМИНЪТ «МЕКА ВЛАСТ». В кратологията (науката за властта) концептът «твърда власт» (hard power) е смислов антипод на soft power. Интерпретира се като твърдост, устойчивост, непреклонност, праволинейност, хладност (нордически стил), грубост, «мускулен» силов натиск, израз на «мъжка» сила. Свързва се с насилие, потискане, принуда и господство. В политологията «твърдата власт» се свързва с военна, икономическа, административна, правна принуда; натиск и диктат на външни сили; отстъпване и подчинение пред материалното и социално-статусно превъзходство.

Концептът «мека власт» (soft power) означава власт (мощ, сила, енергия) със свойствата на някаква «мека» материя - гъвкавост, пластичност, ненадрапчивост, ефимерност, чупливост, нежност, съблазнителност и даже женственост. Тя действа така, че субектите ѝ се подчиняват свободно и доброволно, като резултат от свой самостоятелен избор. Тя достига своите стратегически цели без да прибегва към външно материализирано насилие. Инструменти на влияние са интелектуални патерни, когнитивни съблазни, привлекателни идеи и символи, съблазнително визуални и звукови образи. Въздействието е на знаково-символично и идейно-ценностно ниво. Тя активизира стереотипи на обществено възприятие, привежда в действие архетипови образи и колективни представи. Използва психологически привлекателни за субекта инструменти на влияние с цел незабележимо преформатиране в нужното направление на неговите ментални структури. [3]

Меката власт зависи от способността за оформяне на предпочитанията на другите. Тя е свързана с нематериални активи - ценности, визия, легитимен морален авторитет, привличане, съблазън и личен пример. Хората са привлечени от други хора, както от присъщите им качества, така и от ефекта на техните съобщения. Емоционалното или магнетично качество се нарича харизма.

Меката власт е атрактивна власт. Ресурсите ѝ произвеждат тази атракция. [9]

ДЖОЗЕФ НАЙ: МЕКАТА ВЛАСТ В ПОЛИТИКАТА. За пръв път понятието „мека власт“, означаващо специфичен политически властен ресурс започва да се употребява от американският политолог и специалист в областта на международните отношения Джозеф С. Най - младши (Joseph S. Nye, Jr.). Терминът е от 1991 г., но идеята е от 70-те години на XX век. [10]

Най обяснява «меката власт» чрез сравнение с традиционните «твърди» методи на политическо въздействие - въоръжено насилие, военно вмешателство, икономически натиск, подкуп. Методът на «моркова и пръчката».

В противоположност, «меката сила» е способност за власт на основата на доброволното участие на съюзници, привлекателни политически имиджи и културни ценности, транслируеми от медиите. Тя се базира на споделени ценности. Меката власт възниква, когато страната привлича със своята култура, политически идеали и програми. То се про-

явява във въвлечане в процес на сътрудничество без заплахи и поощрения. Масовата информация е един от най-важните ресурси на «меко» влияние. [3]

„Меката власт” или способността да влияеш чрез убеждаване или привлекателност, е новата магия на международните отношения. Култивирането на способността за влияние чрез атрактивността на институциите, културата и политиката на дадена нация става един от най-важните нови лостове на международния терен.

Няма единна методология за измерване на меката власт. Най обяснява: "Властта е също като любовта, трудно е да се определи или измери, но това не я прави по-малко реална." [10] Най-честите индикатори са: култура, политически ценности, външна политика, образование, бизнес и иновации. Тяхната комбинация дава възможностите за влияние върху предпочитанията и поведението на другите. [П.]

ЮРГЕН ХАБЕРМАС: ВЛАСТТА НА ДИАЛОГА. Своеобразна трактовка на «меката сила» се съдържа в комуникативната теория за властта на Юрген Хабермас.

Властното действие е два типа: стратегическо и комуникативно. В стратегическото действие едната страна въздейства на другата или чрез заплаха от приложение на санкции, или обещавайки материално възнаграждение за да я принуди да се подчини.

Комуникативното действие предполага интеракции, в които участниците съгласуват и координират плановете за своите действия с цел достигането на съгласие и признаване на значимостта на позициите на двете страни. Комуникацията е равнопоставена, основана на сътрудничество и съгласуване на интересите. Тя е под формата на особен преговорен процес, в основата на който е принципът на консенсус - дискурсно изражение едновременно и на справедливост, и на съгласие.

Съвкупността от условия, обезпечавачи комуникативния консенсус в хода на преговорите е обозначена с понятието «етика на дискурса» - версия на «меката сила». Политиката, основана не на принудата, а на диалога се нарича *делиберативна или диалогична*.

Делиберативността е проявление на «меката сила», нагласа за социално сътрудничество, откритост, готовност за изслушване на разумните доводи на другите лица, добросъвестен обмен на мнения. Диалогът легитимира властта. [3]

СТИВЪН ЛУКАС: НЕЗАБЕЛЕЖИМАТА ВЛАСТ. През 1974 г. Стивън Лукас (Steven Lukes) предлага триизмерен образ на властта, който предполага, че "властта е най-ефективна, когато е най-малко забележима."

Първото измерение на властта се основава на поведение, вземане на решения и видими конфликти. Това е традиционната „твърда“ власт.

Второто измерение на властта включва процеса на не-явно и скрито вземане на решение, разрешаване на конфликти и вземане под внимание на потенциални проблеми.

Третото измерение на властта (приносът на Лукас) е контрол на политическия дневен ред, на процеса на вземане на решения, както и на латентните конфликти. То е «силата да се оформят техните възприятия, когниции и предпочитания по такъв начин, че те да приемат ролята си в съществуващия ред на нещата». Лукас добавя, че «властта е капацитет, а не упражняването на този капацитет.» [10]

СЮЗЪН СТРЕЙНДЖ: МЕКАТА КООПТИВНА ВЛАСТ. Друг предшественик на идеята за меката власт е концепцията за кооптивната власт (Co-optive power) на Сюзън Стрейндж (Susan Strange).

Хегемонистичната власт има продуктивни, финансови, структурни, епистемни, военни и политически източници. Осъществява се чрез идентификация.

Твърдата власт има военни, икономически и политически източници. Осъществява се чрез принуда.

Меката власт има за източници културата, образованието, дипломатията и политиката. Осъществява се чрез кооптиране - процес на приемане в клуба от старите членове на

нови членове на базата на изключителност и привилегии. По този начин се гарантира не само традиция, но и хомогенизиране и възпроизвеждане на идеи. Меката власт избира и кооптира хората, вместо да ги принуждава. [9; 10]

СВЪРЗАНОСТ НА ВИДОВЕТЕ ВЛАСТ И ВЛИЯНИЕ. Твърдата и меката власт са свързани, защото те са двата аспекта на способността за въздействие върху поведението на други хора. Те понякога се усилват взаимно, а понякога си пречат.

Тъй като меката власт е евтина, някои се изкушават да я прилагат винаги. Но само тя рядко е достатъчна. И един мек лидер трябва да може да упражнява твърда власт, когато е необходимо.

Меката власт не е добра сама по себе си, и то не винаги е по-добра, отколкото твърдата власт. Никой не обича да се чувства манипулиран, дори от мека власт. Като всяка форма на власт, тя може да се използва за добри или лоши цели, и те често варират в зависимост от окото на наблюдателя.

Видовете власт са свързани един с друг и често се използват заедно. Не е детерминистична връзката между някои бази на властта и известни тактики на влияние, т.е., властимащите не винаги използват властта си и те могат да използват всяка база с различни тактики. Въпреки това, по-вероятно е властимащите да прилагат тактики на влияние, които са еднакви с базата на властта си: твърдата тактика натиск, например, е по-вероятна за принуждаващата власт; мека тактика, като рационално убеждаване е по-свойствена за експертната власт. [7]

Използването на източници на мека власт често е по-ефективно от използването на позиционни източници. Една от причините за това е, че хората са по-малко удовлетворени от твърда власт. Твърдата власт може да се използва, за да влияе на хората да правят това, което се желае, но хората го правят само заради наградата или страха от наказание. Резултатът е отстъпване, но не и приемане. Тези стратегии са полезни за промяна на явното, видимо поведение, но не и за промяна на нагласи и убеждения; влияещият трябва да следи поведението, за да се гарантира, че резултатите са същите.

ПАРАМЕТРИ НА КОНТЕКСТА НА ВЛАСТТА. Приложението на властта и избора на властна стратегия зависи от шест групи параметри.

1. Разпределение на властови ресурси: йерархични или разпръснати; със или без формална легитимност (авторитет); близки или дистантни отношения; вътрешни и външни ресурси; наличие на коалиции.

2. Публично-частна ситуация: заинтересовани страни; мерки за заслуги; публичност; ограничения на процеса.

3. Последователи, усещащи нуждата от промяна: обективна оценка от лидера; разпределение на последователите.

4. Желание на последователите за участие: ниво на авторитарност; времеви разходи; разпределение на експертността; новост на ситуацията или груповщина; ниво на обучение; ниво на овластяване.

5. Криза (спешна заплаха): аналитична; оперативна; политическа работа.

6. Информационни потоци: формални и неформални системи; система за поддръжка; система за дизайн [Моя преработка – И.И. Основата е взета от 9]

ОБРАЗОВАНИЕТО Е МЕКА ВЛАСТ. Образованието е власт – то е процес на тренировка – умът ни да мисли и да се научим да правим нещата по определен начин - символично насилие (Бурдийо).

За Най, образованието е основният канал за хората да достигнат до и да интегрират американските ценности - демокрация, равенство на шансовете, социална мобилност, свобода и отворено съзнание. [10]

УМЕНИЯ ЗА МЕКА ВЛАСТ. Джоузеф Най посочва различни умения, присъщи за твърдата и меката власт. Според нас, всичките са характерни за меката власт, още повече, че представляват описание на качествата на трансформационния лидер и лидера-слуга, без Най да е споменал това [9].

- Визия е способността да формира и представи една вдъхновяваща картина на бъдещето. Визията трябва да бъде привлекателна за последователи и заинтересовани страни, както и да бъде устойчива (баланс на идеали и способности).
- Емоционална интелигентност е самоусъвършенстване, дисциплина и способност за емпатия, която позволява на лидера да канализира личните си страсти и да привлече други хора. Тя определя вариациите на харизмата или личния магнетизъм при променящите се условия.
- Комуникация: с думи, символи и личен пример, убедителност за близки и далечни последователи.
- Организационен капацитет се отнася до възможността за ефективно управление на възнагражденията и потоците от информация, свързани с решенията, институции и бюрокрация.
- Политически умения - способност за тормозене, сплашване, купуване и сделка, манипулация и преговори (твърда власт), вдъхновение, посредничество, способност за изграждане и поддържане на коалиции и мрежи за доверие (мека власт).
- Контекстуална интелигентност - способността да се разбере една развиваща се среда и да се възползва от тенденциите, коригиране на стила към контекста и нуждите на последователите.

Тези умения не трябва да се бъркат с уменията, необходими за ефективността на една добре управлявана организация. *Ефикасността е по-важна от ефективността.* [9]

ИЗБОР НА ВЛАСТНА СТРАТЕГИЯ. Моделът на Шварцвалд и Козловски [11] приема, че изборът на властна стратегия е плод на рационални съображения и ситуационни ограничения. Изборът е рационален, тъй като лицето взема предвид наличността, приемливостта, разходите и ефективността. По този начин, изборът включва риска.

ПРОФЕСИЯ И ИЗБОР. Наши изследвания от 90-те години на ХХ век показват, че за учителите меките бази са по-влиятелни от твърдите [2]. Аналогични резултати получават и други [4] - учителите смятат за по-ефективни меките бази - информационната, експертна, легитимна и референтна власт, като информационната и експертната власт са двете най-ефективни бази. В цитираното изследване, твърдите властови стратегии имат нива 1,17 при мъжете и 1,45 – при жените, а меките - 2,14 при мъжете и 2,38 при жените, като SD е 0,5-0,7.

ВЛИЯНИЕ НА САМОЧУВСТВИЕТО. Личностната променлива самочувствие мотивира хората да използват различни властни стратегии. В общи линии, хората с ниско самочувствие имат голяма нужда от повишаване на имиджа си чрез използване на сила или негативни форми на влияние. Друга причина за прибегване към твърди стратегии от хора с ниско самочувствие е чувството на несигурност за своите способности. Те прибегват до такива стратегии, защото смятат, че би било трудно, ако не и невъзможно за тях да се промени отношението или поведението на друго лице чрез използване на меки стратегии като информация, идентифициране или експертиза. А индивидите с високо самочувствие са по-склонни да прибегват по-рядко до твърди стратегии. Като цяло, обаче сравнително малък процент от общата вариация се обяснява със самочувствието. [Ib.]

ВЛИЯНИЕ НА ИНДИВИДУАЛИЗМА. По време на конфликтни ситуации, при ограничени ресурси, членовете на групата стават враждебни към ин-груповите членове.

Твърдите стратегии увеличават усещането за групова идентичност. В опит да повлияят на другите, хората, мотивирани от индивидуалистичен интерес прибегват по-често до меки стратегии, а хората, мотивирани от групов интерес – до твърди стратегии. В други изследвания [Ib.] се получават точно обратните резултати.

ВЛИЯНИЕ НА КУЛТУРАТА. Културата може да бъде причинна променлива или да действа като модератор. В западните култури преобладаващите норми насърчават използването на меки властни стратегии в социалните взаимодействия. [8; 11]

ВЛИЯНИЕ НА ПОЛА. Възрастните се подготвят за бъдещите си властни роли в по-ранна възраст. Тези роли са резултат от обществени очаквания и социализация. Още в детството **момчетата** в сравнение с момичетата, правят по-голямо количество опити за доминиране като цяло и прибегват по-често до твърди (напр. принуда, агресия), а не до меки (напр. информация, опит) стратегии за властване. Момчетата са по директни, докато **момичетата** са по-консултативен тип. Момичетата предпочитат меки (рационалност и зависимост) пред сурови стратегии (принуда и реципрочност). [11]

Многобройни опити са правени, за да се провери дали съществуват различия между **половете** в използването на властта в зряла възраст.

Жените и мъжете имат различни очаквания за собственото си поведение. Половите очаквания имат препоръчителен характер, което означава, че те изобразяват какви трябва да бъдат мъжете и жените.

Мъжете са склонни да предпочитат твърди (обикновено се определят като мъжествени) стратегии, като лична и безлична принудителна власт или различни изражения на легитимна власт, награда и обмен, пряка информация, самоувереност, отрицателна санкция, асертивност и експертност, докато жените прибегват повече до лични наградни, референтни и информационни стратегии, които са стереотипно определяни като женствени - безпомощност, непряка информация, сексуалност, ласкателство, похвала, лично влияние, компромиси. [4; 6]

Силовите стратегии се възприемат като по-легитимни за мъжете, отколкото за жените, тъй като всичко друго се разглежда като нарушаване на свързани с пола социални модели на поведение. Очакванията към мъжете са да са активни, конкурентни, дръзки, доминиращи и силни, а жените - нежни, слаби и предпазливи. Това се обяснява с по-ниските нива на властна мотивация при жените, свързани с притежанието на по-малко власт в съвременното общество. [4; 6; 11] Жените са по-склонни към трансформационен стил на лидерство, което се отнася до автопозициониране като модел за подражание и привличане на уважението и доверието на подчинените - основа за референтна власт. [4]

Половите различия варират според социалните контексти: мъжете използват по-често твърди и по-рядко меки стратегии от жените, когато са с нисък властен статус, докато в позиции висок властен статус не са установени значителни разлики между половете. Мъжете и жените не е задължително да имат противоположни предпочитания. [Ib.]

Мъжете избягват меките стратегии – възприемани като признак на слабост, защото това противоречи на широко разпространените стереотипи за пол. За да се запази (и възстанови) статусния образ, мъжете използват по-директни и агресивни стратегии, стереотипно възприемани като "мъжки", когато са в долна статусна позиция, но не и когато са в положение на висок статус. Жените, от друга страна, са свикнали с позиции с по-нисък статус и са по-склонни да отговарят на ситуационни сигнали на нисък статус и не повишават употребата на такива стратегии. [6; 8]

ИНТЕЛИГЕНТНАТА ВЛАСТ НА ПРАГМАТИЧНИТЕ ЛИДЕРИ. Успешните лидери използват по-интегративен и партисипативен стил, който поставя по-голям акцент върху меката власт на привличането, а не на твърда власт на командването. Това, което някога е било смятано за женствен стил на лидерство според половите стереотипи, е ста-

нало по-ефективно и за мъжете, и за жените лидери.

Различни групи и организации могат да изискват различни видове лидери на различни етапи. По-голямо внимание към контекста може да добави гъвкавост на лидерството, което е необходимо за успех във всички нива на групи и организации. Много лидери използват двата стила по различно време в различни контексти.

Твърдата и мека власт се допълват. Ето защо най-важното умение за лидерите ще бъде контекстуалната интелигентност, която им позволява успешно да съчетаят твърда и мека власт в интелигентна власт (smart power) в различни контексти. Мъвхорд и Ван Дорн описват такива хибриди като „прагматични лидери.“[9]

ЛИТЕРАТУРА

1. Vishnevskaja, A. Conflictology (Вишневская, А. Конфликтология.)
http://77.41.237.66:81/Public_Y/3_4_2_files/Електронная%20Библиотека/Електронни%20учебни%20ки/Психология.%20Етика/
2. Ivanov, I. (1995) (Иванов, И. Педагогическата власт на учителя.) – Ш.
3. Rusakova, O.F. (2010) (Русакова, О.Ф. Концепт «мягкой» силы (soft power) в современной политической философии. // Научный ежегодник ИФП Уральского отделения РАН. Вып. 10.
4. Erchul, W., B.Raven, K.Wilson. (2004) The Relationship Between Gender of Consultant and Social Power Perceptions Within School Consultation. // School Psychology Review, Volume 33, No. 4, pp. 8-590
5. French, J., B. Raven (1959) The bases of power. // D. Cartwright (Ed.), Michigan Press. pp. 150-167.
6. Keshet, Sh., R. Kark, L. Pomerantz-Zorin, M. Koslowsky, J. Schwarzwald (2006) Gender, Status And The Use Of Power Strategies. // European Journal Of Social Psychology, 36.
7. Klocke, U. “I am the Best”: Effects of Influence Tactics and Power Bases on Powerholders’ Self- and Target-Evaluations. // Running head: Powerholders’ Self- And Target-Evaluations.
<<https://psychology.hu-berlin.de/staff/57490>>
8. Koslowsky, M., J. Schwarzwald (1993) The Use Of Power Tactics To Gain Compliance: Testing Aspects Of Raven’s (1988) Theory In Conflictual Situations. // Social Behavior And Personality, 21(2), 135-144.
9. Nye, J. Jr. Soft Power, Hard Power and Leadership.
<www.hks.harvard.edu/netgov/files/talks/docs/11_06_06_seminar_Nye_HP_SP_Leadership.pdf>
10. O’Brien, J. (2011) Hard Vs. Soft Power in Global and National Politics: Innovative Concepts of Smart Power and Cultural Diplomacy in an Age of Interdependence, Digital Revolution, and Social Media. The International Symposium on Cultural Diplomacy, BERLIN, Mai 11-15.
11. Schwarzwald, J., M., Koslowsky (1999) Gender, Self-Esteem, and Focus of Interest in the Use of Power Strategies by Adolescents in Conflict Situations. // Journal of Social Issues.V.55. NI, pp.8-32

Prof. Ivan P. Ivanov, PhD
ivanov1@gbg.bg