

Sul *soft power*: alcune osservazioni

Peter Baumann e Gisela Cramer*

Poche categorie delle scienze sociali hanno riscosso in così breve tempo un successo pari a quella del *soft power*, termine ormai familiare tra politici, commentatori politici e professionisti di (quella che oggi chiamiamo) diplomazia pubblica. Coniato da Joseph Nye al principio degli anni Novanta, il termine *soft power* cerca di definire una dimensione del potere sociale che non si basa sulla metafora del “bastone e della carota” (ossia la capacità di costringere o persuadere attraverso una ricompensa) ma sull’“attrazione”, con l’intenzione di spiegare la capacità degli attori del sistema internazionale, soprattutto degli stati, nel guidare e nel condurre gli altri.¹ Nye sostiene che nella Guerra Fredda gli Stati Uniti prevalsero non ultimo grazie all’attrazione esercitata dalla loro cultura e dalle loro istituzioni sul resto del mondo (incluse le popolazioni che vivevano oltre la cortina di ferro). Secondo Nye, dopo l’11 settembre, un’eccessiva fiducia nell’*hard power* avrebbe compromesso la posizione degli Stati Uniti nel sistema internazionale, ostacolando la loro capacità di trovare alleati nella lotta contro il terrorismo internazionale. Sebbene gran parte dei primi entusiasmi nei confronti del *soft power* riguardasse Stati Uniti, oggi il termine è diventato per così dire globale, e non passa giorno senza che compaia un nuovo articolo su come questo o quel governo od organizzazione stiano pensando di accumulare risorse di *soft power* al fine di migliorare la propria posizione in campo internazionale.

È il grande successo del termine a dimostrarne la necessità. A un primo livello le proposizioni di Nye sono facilmente comprensibili. Siamo abituati all’idea che il dispiegamento di ciò che Nye chiama *hard power* non conduca necessariamente al successo o possa addirittura avere ripercussioni negative. Per il governo degli Stati Uniti, la capacità di minacciare gli altri con sanzioni economiche e invasioni militari (“bastone”) o di offrire linee di credito di emergenza e accordi commerciali preferenziali (“carota”) è ovviamente un’importante risorsa di potere. La storia delle relazioni interamericane offre molti dei primi esempi di impiego dell’*hard power* da parte del *Colosso del nord*. Tuttavia la Rivoluzione cubana, la Baia dei Porci e il fallimento delle sanzioni economiche e diplomatiche per portare Cuba al tracollo, ci ricordano che tutto questo può avere un effetto boomerang. Anche il *soft power* sembra a sua volta rilevante poiché si richiama a una nozione ampiamente condivisa secondo la quale il potere, in particolare negli Stati Uniti, non è soltanto coercizione. Ciò nonostante, come categoria analitica il *soft power* rimane alquanto opaco.

Il ricorso di Nye a tutti e tre i concetti (“bastone”, “carota” e “attrazione”) meriterebbe infatti una indagine teorica più profonda sui fondamenti del potere. Per gli obiettivi di questo saggio seguiremo tuttavia una diversa linea di ricerca. Sulla base della convinzione che il *soft power* meriti l’attenzione degli studiosi, inizieremo con una lettura dichiaratamente selettiva di Nye (concentrandoci sulla sua

analisi del *soft power* degli stati, e in particolare degli Stati Uniti), così da mostrare un caso paradigmatico per poi evidenziarne le implicazioni problematiche. E' doveroso precisare che nostro punto di partenza non sono né la storia della politica estera degli Stati Uniti né la natura del sistema di relazioni interamericane. La nostra linea d'indagine si concentra piuttosto sulle categorie analitiche, usando le argomentazioni della filosofia politica e attingendo alla sociologia del potere. Al fine di argomentare le nostre osservazioni, faremo tuttavia riferimento ad alcuni episodi specifici delle relazioni interamericane che pertengono al campo d'indagine affrontato nella sezione monografica di questo volume di *Ácoma*. Questa linea d'indagine potrebbe sembrare ad alcuni lettori una modalità un po' astratta di affrontare le cose; tuttavia riteniamo che essa abbia una sua ragion d'essere, in quanto porta all'attenzione degli studiosi che affrontano quelle dimensioni del potere che trascendono i casi più ovvi di pura coercizione alcune problematiche concettuali inerenti alla storia delle relazioni interamericane.

Che cos'è allora il *soft power*? Ecco alcuni esempi rappresentativi di come Nye spiega questo concetto nel suo autorevole libro intitolato *Soft Power: The Means to Success in World Politics*:

[...] il potere indica la capacità di influenzare il comportamento altrui al fine di ottenere gli esiti desiderati. Ma ci sono diversi modi di influenzare il comportamento degli altri: li si può costringere con le minacce, li si può indurre con dei compensi o attrarre e cooptare.²

E:

Che cosa è il *soft power*? È la capacità di ottenere ciò che si vuole tramite la propria attrattiva piuttosto che per coercizione o compensi in denaro. Nasce dal fascino della cultura, degli ideali e delle pratiche politiche di un paese. Quando le nostre politiche appaiono legittime agli occhi degli altri, il *soft power* si rafforza.³

E ancora:

Un paese può raggiungere i suoi scopi in politica internazionale perché altri paesi – che ammirano i suoi valori, emulano il suo esempio, aspirano al suo livello di prosperità e di apertura – desiderano seguirlo. In tal senso nel campo della politica internazionale, è importante anche stabilire le priorità per attrarre gli altri, e non solo costringerli a cambiare minacciandoli con la forza militare o le sanzioni economiche. [...] Il *soft power* si basa sulla capacità di plasmare le preferenze degli altri.⁴

Oppure:

Il *soft power* di un paese si basa principalmente su tre risorse: la sua cultura (là dove è affascinante per gli altri), i suoi valori politici (quando se ne dimostra all'altezza in patria e all'estero) e le sue politiche estere (quando sono considerate legittime e ricche di autorità morale)⁵.

Successivamente, in *Future of Power* (2011) Nye ha cercato di chiarire il suo pensiero presentando una "definizione più formale del concetto":

L'hard power fa pressione, il *soft power* attrae. Nella sua piena definizione, il *soft power* è la capacità di influenzare gli altri attraverso mezzi di cooptazione, quali fissare l'agenda, convincere e esercitare un'attrazione positiva, al fine di ottenere i risultati desiderati.⁶

Come interpretare queste affermazioni?

Attrazione normativa

L'idea di base sembra ridursi a quello che Nye chiama "attrazione" e soprattutto, pare, all'attrazione normativa (la "legittimità" percepita o reale) dei valori, degli ideali, delle politiche e della cultura di un agente (paese). A essere meno chiara è la relazione di tutto questo con il potere. Se altri attori del sistema internazionale si allineano con gli Stati Uniti perché pensano che gli Stati Uniti seguano le giuste politiche e meritino dunque un sostegno, è questo il risultato del potere statunitense? È certamente vero che gli Stati Uniti sono stati in grado di attingere a un sostegno internazionale che non era basato (o perlomeno non lo era del tutto) sulla metafora del "bastone e carota", ma sulla legittimità (percepita) del proprio operato. La chiamata alle armi contro la Germania nazista e il fascismo ispirò ad esempio un sentimento di solidarietà anche fra intellettuali e attivisti politici latinoamericani, nonostante il loro atavico rancore contro il Colosso del nord. Come Manuel Seoane, un leader aprista, costoro si espressero di conseguenza a favore di un'alleanza con gli Stati Uniti, anche se non smisero mai di ricordare al governo statunitense che avrebbe dovuto rendere reali le sue credenziali anti-dittatoriali, evitando di sostenere regimi autoritari.⁷ Ricevere tale sostegno avrà forse rafforzato il potere degli Stati Uniti, ma fu effettivamente un *prodotto* del potere?

Si può fare anche un ragionamento diverso. Perché si dovrebbe considerare automaticamente come un esempio di esercizio di potere il fatto che un agente concordi con un altro a partire dalla convinzione che quest'ultimo sia dotato di valori fondamentali e di ideali giusti? Lo si potrebbe certamente sospettare di essere il prodotto di un rapporto di potere se questi valori (normativi) fossero il risultato di manipolazione o di inganno, ovvero il risultato dell'uso del potere. Nye insiste invece nel sottolineare che il *soft power* non si basa sulla manipolazione e sull'inganno.⁸ Secondo la sua visione le operazioni psicologiche (o "psy-ops") atte a manipolare e a ingannare, forse efficaci in un contesto di guerra, in tempo di pace sono controproducenti poiché tendono a minare la credibilità di coloro che cercano di influenzare gli altri.⁹ Il *soft power* di Nye è invece, o almeno così sembra, un atto di *persuasione* nel senso buono della parola. Dal momento che il resto del mondo può avere idee molto sbagliate sulla politica estera degli Stati Uniti, e sugli Stati

Uniti in genere, *persuasione* significherebbe spiegare, chiarire e “convincere le persone con delle argomentazioni”.¹⁰ Senza dubbio, la *capacità* di spiegare comunicando è già di per sé una risorsa di potere. E avendo agganciato gran parte del mondo alla CNN, piuttosto che a Radio L’Avana e a *Granma*, è un indubbio vantaggio (che sarà discusso oltre). Tuttavia, l’atto di persuasione delineato da Nye non racchiude di per sé alcuna definizione significativa di potere sociale.¹¹

Ciò non significa che non esista l’autorità normativa (vale a dire il potere di ottenere consenso nei confronti del proprio orientamento normativo rispetto ad altri). Tuttavia, l’autorità normativa non si fonda quasi mai esclusivamente sull’orientamento normativo e sull’argomentazione razionale. Si prenda ad esempio il caso del papa. Non possiede un esercito (come Stalin sapeva bene) eppure, anche tra molti non cattolici che non credono nel potere (coercitivo) del papa di mandarci all’inferno, la sua parola ha autorità morale. Si può quindi dire che il papa dispone del *soft power*, come infatti suggerisce Nye.¹² Ma questa non è una considerazione particolarmente illuminante. Da dove nasce dunque l’autorità del papa? In breve, evitando di entrare in una storia lunga, complessa e spesso brutale: il papa occupa un ruolo sociale specifico ancorato a strutture istituzionali specifiche. Ciò gli permette di esercitare (una certa) autorità normativa.

E gli Stati Uniti? Gli USA, ovviamente, non sono la Chiesa cattolica. Non occupano un ruolo istituzionalmente ancorato che attribuisca l’autorità morale al loro portavoce a Washington. Per Nye tuttavia gli Stati Uniti, esclusi i momenti di aberrazione e di arroganza unilaterale, costituiscono nel sistema internazionale il tipo di leadership che non fornisce soltanto una sicurezza pura e semplice, ma ordine, sicurezza e benessere, cioè i cosiddetti beni pubblici. Anche se questa posizione di leadership non è il prodotto di un processo democratico, prevede alcuni meccanismi istituzionalizzati di consultazione e di decisionale multilaterale in cui gli Stati Uniti possono decidere l’ordine del giorno sui punti essenziali ma sono al tempo stesso obbligati ad ascoltare (fino a un certo punto) gli attori (stati) subordinati.¹³ Dopotutto, suggerisce Nye, gli Stati Uniti saranno anche egemoni in campo militare ma in molti settori politici rilevanti hanno bisogno della collaborazione e del contributo di altri attori (stati) del sistema internazionale.¹⁴ Fornendo beni pubblici gli Stati Uniti possono acquisire legittimità e quindi invitare (piuttosto che costringere) gli altri all’acquiescenza. Procedendo sulla linea di questo ragionamento, Nye potrebbe suggerire che tale legittimazione può trasformarsi in una relazione stabile riconducibile a quella che Max Weber chiamava *Legitime Herrschaft* (termine e tradotto come “dominio legittimo” o “autorità legittima”).¹⁵ È la *legittimità*, suggeriamo, che Nye può, su basi teoriche, rivendicare come possibile fonte di *soft power*. Ma questa è una fonte di potere che non risiede semplicemente e inequivocabilmente nella natura degli Stati Uniti, nella loro costituzione, valori o cultura politica. Tali fattori, insieme alla disponibilità a sottoscrivere processi decisionali multilaterali, possono rafforzare la legittimità dell’egemonia statunitense, sempre che tali fattori riescano a convincere gli altri che gli Stati Uniti esercitano la propria forza egemonica sotto vincoli (significativi), e che sono affidabili poiché non calpesteranno gli interessi vitali e le preoccupazioni dei loro alleati subordinati. Se ciò accade, la legittimità nasce da un rapporto sociale in cui chi segue

crede nella legittimità di chi guida. Portando queste affermazioni di Nye alla loro logica conclusione, si finisce con credere a un'immagine degli Stati Uniti quale potenza egemone benevola, che comandando in forma legittima risparmia sui costi di "bastoni" e "carote" nei rapporti con i propri subordinati allineati. Inutile dire che tale ragionamento ha suscitato critiche per ragioni sia teoriche sia empiriche, e non solamente tra i soliti presunti irriducibili marxisti del Terzo Mondo.¹⁶ Ad ogni modo, in seguito a una lunga storia di interventi militari, del sostegno dato a dittature compiacenti e a governi civili impopolari fondati su società brutalmente inique, nel contesto interamericano questo tipo di argomentazione risulta assai meno convincente che in altre realtà (in modo particolare l'Europa Occidentale).

Attrazione non normativa

Nye cita anche forme non normative di attrazione (ad esempio nel brano citato sopra quando parla di "livello di prosperità e di apertura" di un paese, che presumibilmente spingerebbe gli altri "a seguirlo"). Infatti, è plausibile affermare che proprio la prosperità risulta attraente a molti. La prosperità, naturalmente, non è tanto un valore o un ideale in sé, quanto piuttosto qualcosa che gli agenti vogliono per se stessi. Ma questo come spiega allora che coloro che godono della prosperità sono anche attraenti? Essere attratti dalla prosperità non è la stessa cosa e non comporta l'essere attratti da coloro che sono prosperi.

Per illustrare il nostro punto: al fine di ottenere la prosperità (e altri beni desiderabili), gli attori (stati) possono benissimo scegliere di emulare quelli che ne possiedono in maggiore misura. Così facendo, "seguendo" i più prosperi, finiscono forse per accettare la leadership di chi emulano? Potrebbero benissimo emulare per aumentare la propria indipendenza e libertà di azione. Quando, per usare un esempio piuttosto noto, nel Giappone del XIX secolo il governo Meiji decise di emulare le istituzioni occidentali, lo fece in modo esplicito al fine di ottenere non solo una rapida modernizzazione e livelli più alti di prosperità, ma anche un rafforzamento della nazione contro l'imperialismo occidentale.¹⁷ E quando il presidente argentino Domingo Faustino Sarmiento cercò di modellare il sistema educativo del suo Paese a immagine di quello statunitense, potrebbe essere stato colpito dal loro *livello di prosperità e di apertura* e dagli Stati Uniti in genere, ma stava in realtà pensando a come rafforzare la sua giovane repubblica contro le minacce esterne e interne.¹⁸ Il punto qui è che il semplice fatto di essere "seguiti" da altri potrebbe non aumentare (o addirittura diminuire) la propria posizione nel sistema internazionale (e altrove). Quindi, se anche la "prosperità" è sicuramente attraente, il presunto meccanismo causale che la converte in una fonte di potere deve essere ancora chiarito.

Siamo onesti: Nye sta pensando ovviamente a un tipo diverso di meccanismo, vale a dire quello che promuove l'acquiescenza alla leadership degli Stati Uniti. Come ciò possa avvenire è esemplificato nel contributo di Sol Glik a questo volume di "Ácoma".¹⁹ All'inizio degli anni Quaranta la propaganda statunitense, che mirava alla classe media latinoamericana in ascesa, insisteva sulla promessa di un futuro in cui il capitalismo guidato dagli Stati Uniti, liberatosi dai vincoli del periodo bellico e sfruttando le forze innovative scatenate dalle esigenze della guerra totale,

avrebbe fornito e messo alla portata della classe media latinoamericana i livelli di consumo e di benessere cui (presumibilmente) aspirava. In caso di successo, se vogliamo usare la terminologia di Nye, questa propaganda avrebbe favorito l'acquiescenza della classe media alla leadership degli Stati Uniti, ma questo non è certo un esempio di "soft power" in quanto il meccanismo si basa prevalentemente su una promessa di "carota". È difficile, crediamo, concepire la "prosperità" come fonte di "attrazione" pura. L'ipotetico meccanismo causale implicito in tale esempio attiene piuttosto a ciò che Nye ha più recentemente teorizzato come *smart power*, ovvero "la capacità di coniugare le risorse di *hard* e *soft power* per ottenere strategie efficaci."²⁰

Nye sostiene che, per gli Stati Uniti, la cultura in generale, e in particolare la cultura popolare, sono state un'importante risorsa di *soft power*. Non c'è dubbio che, se le esportazioni di manufatti e pratiche culturali sono indicatori significativi di attrazione, allora la cultura degli Stati Uniti ha riscosso un notevole successo nell'attrarre milioni di persone che vivevano oltre i confini degli Stati Uniti e al di là della cortina di ferro. Ancora una volta, ciò che risulta meno chiaro è come il consumo all'estero di manufatti culturali (ad esempio i film di Hollywood) e l'imitazione di pratiche culturali (ad esempio il baseball) possano rafforzare la capacità degli Stati Uniti di *ottenere ciò che vogliono*. Quelli di noi che sono stati allevati con una dieta costante di Coca-Cola, *Star Trek*, Major League Baseball, Elvis Presley, Dizzy Gillespie o Bob Dylan, sono anche più inclini dei nostri altri, *ceteris paribus*, a pensare e agire nel modo in cui gli Stati Uniti, così come il nostro paese di origine, *ci vogliono far fare*? E in caso affermativo, come si realizza ciò? Questo è evidentemente un problema non soltanto empirico ma anche concettuale.

Nye certamente non si riferisce a una sorta di attrazione simile a quella che richiama le falene verso la luce. Anzi, qualifica il suo ragionamento sull'attrazione culturale dicendo che la cultura è una risorsa di potere morbido "in quei luoghi dove è attraente per gli altri".²¹ I film di Hollywood, per esempio, non piacciono ovunque e, sottolinea, in alcune regioni e tra alcuni gruppi o classi sociali possono fare più male che bene all'immagine degli Stati Uniti.²² Questo suggerisce che la seduzione della "cultura" funziona solo se gli altri ne sono attratti. Dove ci porta questo ragionamento in termini di potere?

L'attrazione culturale, afferma Nye in un suo più recente intervento inteso a chiarire i meccanismi causali in gioco, aiuta a produrre "un ambiente favorevole",²³ vale a dire (nel caso in questione), essa aiuta a ridurre la resistenza, tanto fra le masse quanto fra le ristrette élites di chi prende decisioni a livello politico, nei confronti della cooperazione con gli Stati Uniti. Poiché l'attrazione culturale condiziona in senso positivo la nostra percezione generale degli Stati Uniti, essa può indurci ad assumere un atteggiamento più remissivo verso ciò che gli Stati Uniti sostengono a proposito di questioni politiche rilevanti: "la persuasione", sostiene Nye in questo contesto, "è strettamente legata all'attrazione".²⁴

Ma che cosa ci attrae in primo luogo nella cultura statunitense? Nye sembra sottintendere che i valori più profondi insiti nella cultura degli Stati Uniti, benché non "siano universali in senso assoluto",²⁵ sono ampiamente condivisi e quindi attraenti per gli altri. Se questa ipotesi è corretta, l'espansione all'estero della cultura statunitense in sé e per sé sembrerebbe avere uno scarso peso sulle capacità di plasmare

le preferenze che il *soft power* apparentemente incarna. In altre parole, come può l'attrazione culturale essere un mezzo per fare sì che gli altri "vogliano ciò che noi vogliamo" se essa si fonda sul fatto che gli altri già condividono i suoi principi più profondi? Una linea di ragionamento più logica sarebbe quella di supporre che la cultura, e non soltanto la cultura popolare, sia una parte importante dell'ambiente che forma e informa le prospettive che sviluppiamo sul mondo in senso globale e sul nostro ruolo in esso, e che l'espansione della cultura statunitense all'estero effettivamente contribuisca a *formare* cuori e menti. Per illustrare il nostro punto: noi potremmo essere attratti, per esempio, dai film d'azione statunitensi che presentano le gesta criminali dei trafficanti di droga in virtù del loro valore di intrattenimento, ma tali contenuti veicolano idee che possono dare un inquadramento ideologico alle questioni in gioco e plasmare così le nostre opinioni sul "problema della droga" e i modi in cui esso dovrebbe essere affrontato, ovvero con il ricorso alla forza punitiva contro i trafficanti e quei paesi in cui le sostanze stupefacenti vengono prodotte. Se questa è una linea di ragionamento che si accorda con le ipotesi alla base dei meccanismi dell'attrazione culturale quale strumento per plasmare le preferenze, essa avvicina il concetto di *soft power* a quelli che erano i principi dell'imperialismo culturale. Non sorprende che Nye sia a disagio riguardo le possibili implicazioni teoriche di tali ipotesi forti dell'espansione culturale in quanto strumento per plasmare le preferenze. Per un verso, egli sembra affermare che la capacità degli Stati Uniti di dare un inquadramento ideologico alle questioni importanti sia in effetti abbastanza limitata.²⁶ Se questo è vero, allora ci ritroviamo con un concetto di *soft power* che è alquanto debole e, in termini pratici, politicamente piuttosto irrilevante. Per l'altro, cerca di distinguere la sua idea di *soft power* dai precedenti principi dell'imperialismo culturale sostenendo che vi sono "modalità di concedere e di togliere potere attraverso le quali gli agenti influenzano la formulazione delle preferenze e degli interessi di chi agisce sotto il loro influsso". In altre parole, l'esercizio del potere sui cuori e le menti non ostacola necessariamente gli interessi e il benessere di coloro che vi sono soggetti. La diffusione all'estero della cultura popolare statunitense tende a irrobustire quelle forze che aspirano alla libertà individuale, allo stato di diritto e alla democrazia liberale, ovvero ai valori normativi che Nye ritiene servano a tutti.²⁷ Ritorniamo nuovamente all'immagine degli Stati Uniti quale benevola potenza egemone (vedi sopra).

Lo spettro di potere secondo Nye (2004)

Oltre a una mancanza di chiarezza per quanto riguarda i meccanismi causali di "attrazione", le idee iniziali di Nye sul potere contenevano un presupposto di fondo che intorbidava le acque analitiche. In *Soft Power: The Means to Success in World Politics* (2004), proponeva un continuum (vedi figura 1) in cui, all'estrema sinistra, vi è il potere "duro" di comando (cioè il potere di coercizione, che poggia su risorse militari ed economiche). Sul lato destro, avvicinandoci sempre più alla *cooptazione*, le risorse coinvolte diventano più "morbide". Questa è una affermazione che ha senso sul lato del potere duro del continuum nel quale la coercizione richiede una gran quantità di "bastoni" e "carote". È certamente difficile immaginare di combattere

una guerra con Richard Gere e Julia Roberts da soli, per quanto attraenti possano essere i due. Eppure ha meno senso dall'altra parte del continuum: il potere di cooptare, vale a dire "far volere agli altri ciò che si vuole",²⁸ può poggiare su una vasta gamma di risorse. Dopotutto, per utilizzare un esempio estremo, il lavaggio del cervello si basa su risorse piuttosto estreme di coercizione.

	Hard power	Soft power
Spettro dei comportamenti	<p>Coercizione Induzione</p> <p>Comando</p>	<p>Scelta delle priorità Attrazione</p> <p>Cooptazione</p>
Risorse	<p>Forza sanzioni</p> <p>Pagamenti corruzione</p>	<p>Istituzioni</p> <p>Valori Cultura Politiche</p>

Figura 1: Lo spettro di potere secondo Nye (2004)

Fonte: Nye, *Soft Power*, p. 12.

È importante osservare che Nye, quando sviluppò le sue idee sul *soft power*, non lo fece con il fine di partecipare a una discussione teorica sulla natura del potere. Lo fece piuttosto nel corso di una discussione sulla leadership degli Stati Uniti nel sistema internazionale e sulle modalità e gli strumenti per preservarla.²⁹ Egli mise in guardia quindi contro un eccessivo ricorso al potere "duro" e all'arroganza unilaterale e insistette sulla necessità per gli Stati Uniti di trovare accordi con mezzi più morbidi, vale a dire coalizioni di volontà piuttosto che coalizioni di coercizione. Nye certo non sostiene il lavaggio del cervello.

Tuttavia, per quelli di noi che cercano di capire come funziona il potere nel sistema internazionale (o altrove) e che condividono l'idea che esista qualcosa di più di una coercizione diretta, questo concetto di *soft power* può essere fuorviante in quanto tende a nascondere che il business di far volere agli altri *ciò che si vuole* può benissimo comportare il ricorso anche abbondante a strumenti molto duri.

Far volere agli altri ciò che si vuole

Pochi degli attuali entusiasti del *soft power* di Nye sembrano essere consapevoli dell'elusività del concetto. Infatti, gran parte del fascino del *soft power* presso il vasto pubblico sembra derivare dal fatto che, nei suoi primi contributi sull'argomento, Nye ha scelto volutamente di non aprire il vaso di Pandora, vale a dire chiarire come si genera il potere di *far volere agli altri ciò che si vuole*, evitando così interminabili e spesso aridi dibattiti, con i mal di testa che ne derivano.³⁰

Questo non è certamente il luogo per avanzare teorizzazioni alternative e più coerenti sul potere, ma si possono fare alcune osservazioni per affrontare i punti evidenziati finora. In generale, e sicuramente per pratiche estreme (come il lavag-

gio del cervello) il potere di plasmare le preferenze e le volontà è notoriamente difficile da inchiodare su basi teoriche ed empiriche. Costringere gli altri ad agire contro i propri desideri e convinzioni è un'operazione piuttosto evidente, poiché vi è un conflitto di interessi e, in caso di successo, un cambiamento osservabile del comportamento. Il potere di influenzare le preferenze e le volontà, a sua volta, tende ad operare attraverso canali più discreti.³¹ I risultati sono quindi meno facilmente osservabili e più difficili da distinguere da altri fenomeni che possono essere sorprendenti, ma estranei a qualsiasi definizione socialmente significativa di potere. Ad esempio, siamo pronti a ritenere che la proiezione della cultura popolare statunitense all'estero sia in qualche modo legata al potere degli Stati Uniti. Ma quasi nessuno potrebbe sostenere che, ad esempio, il sorprendente successo del tango in Finlandia sia un buon indicatore della capacità dell'Argentina di formare i cuori e le menti in quel remoto angolo del globo. Oppure, per riferirci a un problema più serio qui discusso da Benedetta Calandra, dobbiamo considerare che se è relativamente facile capire come e perché gli Stati Uniti abbiano cercato di ridurre la crescita della popolazione a Porto Rico, la comprensione dei meccanismi che hanno portato a tassi sorprendentemente elevati di sterilizzazione tra le donne portoricane è invece una questione diversa e molto più complessa, poiché comporta la necessità di distinguere una serie di forze che hanno modellato i desideri e le preferenze delle donne che hanno scelto di sottoporsi "all'operazione".³²

A parte le difficoltà nell'inquadrare i meccanismi di queste forme sfuggenti di potere, ci sono buone ragioni per ritenere che la capacità di *far volere agli altri ciò che si vuole*, si basi, in fin dei conti, su qualcosa di più della semplice "attrazione". Qualche tempo fa, il sociologo Steven Lukes ha proposto un concetto divenuto noto come "la terza dimensione del potere", che a prima vista sembra piuttosto simile al *soft power* di Nye: "A può esercitare potere su B facendogli fare ciò che non vuole, ma esercita anche il potere su di lui influenzando, formando o determinando la sua stessa volontà". Se questo sembra simile alla distinzione di Nye tra *hard* e *soft power*, per Lukes e altri analisti critici, quest'ultima forma di potere ha un margine di comprensione più difficile. "Non è forse l'esercizio del potere supremo che ci fa ottenere che un altro o altri abbiano i desideri che si vuole che abbiano (cioè, di garantire la loro conformità controllando i loro pensieri e desideri)?" si chiede Lukes. "Non c'è bisogno di parlare a lungo di *Brave New World* o del mondo di B. F. Skinner, per rendersi conto di ciò. Il controllo del pensiero assume forme molto meno totalizzanti e più banali, attraverso il controllo delle informazioni, i mass media e i processi di socializzazione."³³

La differenza rispetto a Nye non è solo che Lukes, ispirato da Antonio Gramsci, punta qui a una forma più sinistra di potere che determina il consenso dei soggetti disposti alla dominazione, cioè, il consenso nei confronti di uno stato di cose che si scontra contro i propri interessi e benessere. Egli suggerisce anche che le forze al lavoro qui poggiano su risorse piuttosto "dure", per esempio, la capacità di controllare il flusso delle informazioni. In effetti, si suggerisce qui (e non importa se pensiamo o meno che l'esercizio del potere operi necessariamente contro gli interessi e il benessere di chi lo subisce),³⁴ che avere *potere su* cuori e menti nelle situazioni di una certa importanza implichi il *potere di* plasmare l'ambiente in cui

viviamo, lavoriamo e cresciamo, e che vincola la gamma di possibilità di ciò che possiamo pensare, valutare e fare. La capacità di modellare i cuori e le menti, non è così diversa dalla capacità *di costringere*.

Che cosa rimane da dire?

Non c'è dubbio che rispondendo a Lukes e ad altri critici Nye, nei suoi lavori più recenti intesi a chiarire il concetto di *soft power* e dei meccanismi causali che vi sottendono,³⁵ abbia abbandonato le sue precedenti posizioni riguardo lo spettro di potere rappresentato in Figura 1 a favore di un'interpretazione che riconosce il punto di vista, prevalente tra i sociologi del potere, secondo cui in definitiva il potere di "far volere agli altri ciò che si vuole" possa avvalersi di strumenti alquanto *hard*. Questa presa d'atto tuttavia non aiuta un gran ché a dar conto della presunta importanza del *soft power* nell'ambito delle relazioni internazionali (o di livello superiore).

Dove ci porta tutto ciò rispetto al *soft power* di Nye? Nye allude a una nozione ampiamente condivisa secondo cui non vi è al potere altro che la capacità di costringere. Detto questo, ha sicuramente ragione nel supporre che le risorse *soft* come la cultura popolare possano avere un ruolo nella costruzione e nel mantenimento del potere nel sistema internazionale. Tuttavia, il meccanismo causale ("attrazione") che egli presume agisca qui rimane troppo vago e inspiegato per contribuire a capire e analizzare gli importanti fenomeni del potere. Gli studiosi di relazioni internazionali e delle relazioni sociali in generale dovranno guardare altrove per trovare degli strumenti concettuali.

Dove ci porta tutto questo per quanto riguarda gli Stati Uniti e le relazioni interamericane? Dato che il sistema interamericano, a partire dalla fine del XIX secolo, è caratterizzato da una distribuzione altamente asimmetrica delle risorse energetiche, non dobbiamo sorprenderci nello scoprire che gli Stati Uniti hanno un enorme vantaggio rispetto alle loro capacità di plasmare i fattori ambientali. Come segnalato dai contributi di questo volume, tali funzionalità sono piuttosto visibili in tempi di guerra e di crisi internazionali acute, quando il governo statunitense assume un ruolo maggiore nelle relazioni interamericane. Così, durante la Seconda Guerra mondiale e in stretta collaborazione con gli interessi corporativi degli Stati Uniti, il governo degli Stati Uniti è riuscito a raggiungere milioni di latinoamericani con il messaggio e la promessa di cooperazione interamericana, come suggerito dal contributo di Fernando Purcell e Sol Glik a questo volume.³⁶ Allo stesso tempo, è stato piuttosto efficace per l'eliminazione delle incursioni delle potenze dell'Asse nelle sfere culturali dell'America Latina. Anche in un paese come l'Argentina, dove ha affrontato le autorità locali che erano restie a collaborare, il governo degli Stati Uniti, in stretta collaborazione con i circuiti di distribuzione cinematografica di Hollywood, è stato in grado di eliminare efficacemente dai cinema i contenuti prodotti dall'Asse, come mostrato da Ursula Prutsch.³⁷

Il potere statunitense di modellare il contesto in cui operano i governi e le istituzioni latinoamericani (così come gli altri agenti) è un fattore piuttosto manifesto e un presupposto necessario per la formazione dei cuori e delle menti. Tuttavia, di per sé, non garantisce il successo. Anche il lavaggio del cervello può andare storto.

NOTE

* Peter Baumann è professore di Filosofia presso lo Swarthmore College (USA). Ha studiato a Göttingen, Parigi Sorbona, e ottenuto il titolo di PhD e l'abilitazione all'insegnamento universitario a Göttingen (1992 e 1998). È stato visiting professor presso Stanford University, l'Università di Amburgo e di Aberdeen. La sua ricerca si è concentrata prevalentemente sul tema del potere sociale, sul quale ha pubblicato la monografia *Macht und Motivation. Zu einer verdeckten Form sozialer Macht* (Leske und Budrich 1993).

Gisela Cramer è professore associato del Dipartimento di Storia della Universidad Nacional de Colombia (UNAL), Bogotá, ed è stata Research Fellow in Scozia (Aberdeen), Stati Uniti (Washington DC), Messico. Temi di interesse prevalente sono la metodologia della ricerca storica, le relazioni interamericane dal 1823 ad oggi, il peronismo argentino e la storia comparata. È co-curatrice, con Ursula Prutsch, di *¡Américas unidas! Nelson A. Rockefeller's Office of Inter-American Affairs, 1940-46* (Iberoamericana Editorial Vervuert 2012) e autrice di articoli presso riviste specializzate tra cui il *Journal of Latin American Studies* e *Hispanic America Historical Review*.

La traduzione del saggio è di Dimitri Papanikas.

1 Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*, Basic Books, New York 1990; *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, Public Affairs, New York 2004 (trad. it. *Soft Power. Un nuovo futuro per l'America*, Einaudi, Torino 2005).

2 Nye, *Soft Power*, cit., p. 4.

3 Ivi, p. VIII.

4 Ivi, p. 8

5 Ivi, p. 14.

6 Joseph S. Nye, Jr., *The Future of Power*, Public Affairs, New York, 2011, pp. 20-21; a proposito della "definizione formale" e della sua presunta maggiore solidità rispetto alle precedenti formulazioni si veda ivi, p. 302 n 50.

7 Cfr., per esempio, Manuel Seoane, *If I Were Nelson Rockefeller*, "Harper's Magazine", CLXXXVI, 1113 (1943), pp. 312-318.

8 Ogni tanto si riferisce al potere dei media di "filtrare", "fornire un quadro" delle questioni in gioco, ma non si sofferma sulle implicazioni di queste considerazioni; cfr., per esempio, Nye, *Soft Power*, cit., pp. 67, 146.

9 Ivi, p. 146.

10 Ivi, p. 9; Joseph S. Nye, Jr., *The Powers to Lead*, Oxford University Press, Oxford-New York 2008, pp. 39 e 95.

11 Per una discussione più approfondita sui rapporti tra persuasione e potere si vedano, per esempio, Peter Baumann, *Macht und Motivation*, Leske und Budrich, Opladen 1993, pp. 9 e 159; Michael Barnett e Raymond Duvall, *Power in International Politics*, "International Organization", LIX, 1, (Winter 2005), p. 42.

12 Joseph S. Nye, *Soft Power*, cit., pp. 4, 12, e *The Powers to Lead*, cit., 2008, p. 31.

13 Per una discussione più sostanziale sulla scelta delle priorità si veda Peter Bachrach e Morton S. Baratz, *Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework*, "The American Political Science Review", LVII, 3 (settembre 1963), pp. 632-642; cfr. anche *idem*, *Two Faces of Power*, "The American Political Science Review", LVI, 4 (dicembre 1962), pp. 947-952.

14 Joseph S. Nye, *Soft Power*, cit., pp. 7, 79.

- 15 Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Mohr, Tübinga 1976 (quinta edizione), pp. 122-76, 541-868.
- 16 Per una critica da un punto di vista neorealista cfr., per esempio, Christopher Layne, *The Unbearable Lightness of Soft Power*, in Inderjet Parmar e Michael Cox, a cura di, *Soft Power and US Foreign Policy: Theoretical, Historical and Contemporary Perspectives*, Routledge, Londra-New York 2010, pp. 51-82.
- 17 D. Eleanor Westney, *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*, Harvard University Press, Cambridge 1987.
- 18 Karen Leroux, *Sarmiento's Self-Strengthening Experiment: Americanizing Schools for Argentine Nation-Building*, in Richard Garlitz e Lisa Jarvinen, a cura di, *Teaching America to the World and the World to America: Education and Foreign Relations Since 1870*, Palgrave Macmillan, New York 2012, pp. 51-71.
- 19 Cfr. Sol Glik, *Guerra e Spazio Domestico (1940-1945)*.
- 20 Joseph S. Nye, *The Future of Power*, pp. 22-23.
- 21 Joseph S. Nye, *Soft Power*, cit., p. 14.
- 22 Ivi, pp. 15-18, 65-66.
- 23 Joseph S. Nye, *The Future of Power*, cit., p. 97.
- 24 Ivi, p. 93.
- 25 Ivi, p. 87.
- 26 Si veda, per esempio, la sua replica all'imperialismo culturale in ivi, p. 87.
- 27 Si veda, per esempio, Joseph S. Nye, *Soft Power*, cit., pp. 16-17, 21, 59-64.
- 28 Ivi, p. 7-8.
- 29 Cfr., per esempio, la dichiarazione che preparò con Richard L. Armitage per il Congresso degli Stati Uniti: Richard L. Armitage e Joseph S. Nye, Jr., *Smart Power and the U.S. Strategy for Security in a Post-9/11 World. Testimony Before the Subcommittee on National Security and Foreign Affairs, House Committee on Oversight and Government Reform* (7 novembre 2007), pp. 2-3.
- 30 Solo per citarne alcuni: Antonio Gramsci, *Selections from the Prison Notebooks*, a cura di Quintin Hoare e Geoffrey Nowell Smith, Lawrence e Wishart, Londra 1971; Peter Bachrach e Morton S. Baratz, *Two Faces of Power*, "The American Political Science Review", LVI, 4 (Dic., 1962), pp. 947-52; Steven Lukes, *Power: A Radical View*, Macmillan, Londra 1974; Michel Foucault, *Discipline and Punish*, Pantheon, New York 1977; Pierre Bourdieu, *Sur le pouvoir symbolique*, "Annales", XXXII, 3 (1977), pp. 405-411; Colin Hay, *Divided by a Common Language: Political Theory and the Concept of Power*, "Politics", 17, 1 (1997), pp. 45-52; Steven Lukes, *Power: A Radical View*, Palgrave Macmillan, Londra 2005. Più recentemente, in *The Future of Power* Nye ha riconosciuto l'importanza della differenziazione operata da Lukes fra tre facce del potere mettendola in relazione alla sua distinzione tra *soft* e *hard power*. Tuttavia, Nye ha soltanto aggiunto la terminologia di Lukes senza formulare alcuna considerazione concettuale o teorica. Questa mera aggiunta verbale alla sua visione potrebbe creare l'impressione ingannevole che egli abbia sviluppato in modo sostanziale le proprie idee.
- 31 Per i tentativi di spiegare questi tipi di potere cfr., per esempio, John D. Gaventa, *Power and Powerlessness. Quiescence and Rebellion in an Appalachian Valley*, University of Illinois Press, Urbana 1980; Don Herzog, *Happy Slaves, A Critique of Consent Theory*, University of Chicago Press, Chicago 1989; Baumann, *Macht und Motivation*, cit.
- 32 Cfr. Benedetta Calandra, *Un Impero che seduce e che si riproduce: politiche di controllo della natalità a Puerto Rico (1898-1960)*.
- 33 Lukes, *Power: A Radical View*, prima edizione, cit., p. 23.
- 34 Nella seconda edizione del suo *Power: A Radical View* (2005), e in un dialogo con Foucault e altri, Lukes chiari la sua precedente posizione a tale riguardo.
- 35 Cfr. Joseph S. Nye, *The Future of Power*, cit., e i suoi interventi a proposito delle tre "facce del potere".
- 36 Cfr. Fernando Purcell, *Cinema e propaganda nordamericana in Cile durante la Seconda guerra mondiale* e Sol Glik, *Guerra e spazio domestico (1940-1945)*.
- 37 Ursula Prutsch, *Il cinema strumento di hard power. Come gli Stati Uniti distrussero l'industria filmica argentina durante la Seconda guerra mondiale*.