

ترجمه : بهرام مستقیمی ★

★ ★ اعمال سیاست خارجی : قدرت، توانائی و نفوذ ★ ★

در سیاست خارجی سهمگیریها، نقشها و هدفها ترکیبی از تصورات موجود در اذهان سیاستگذاران، ایستارهایشان نسبت به جهان خارج تصمیمها و آرزوهای آنان می‌باشد. اما سیاست بخش دیگری نیز دارد که اعمال است، یعنی اقداماتی که حکومتها برای عملی ساختن برخی ستمگیریها، اجرای نقشها، یا دستیابی به هدفها و دفاع از آنها در برابر دیگران انجام می‌دهند. هر عمل اساساً نوعی برقراری ارتباط است، به قصد تغییر یا تثبیت رفتار کسانی که حکومت انجام دهنده آن عمل برای دستیابی به هدفهایش به آنان وابسته می‌باشد. همچنین عمل را می‌توان «علامتی» دانست که یک بازیگر نشان می‌دهد تا بر تصور دریافت‌کننده در مورد فرستنده آن علامت نفوذ بگذارد.^۱ در سیاست بین‌الملل اعمال و علامتها شکلهای بسیار گوناگونی بخود

★ - عضو هیئت علمی دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه تهران.

★ ★ - نوشته حاضر ترجمه فصل ششم کتاب «سیاست بین‌الملل» هالستی است که مشخصات آن در زیر آمده. گرچه مطالب این کتاب به قبل از سال ۱۹۸۸، سال تجدید چاپ آن، بازمی‌گردد، اما اصول مورد بحث در آن اعتبار خود را حفظ کرده است.

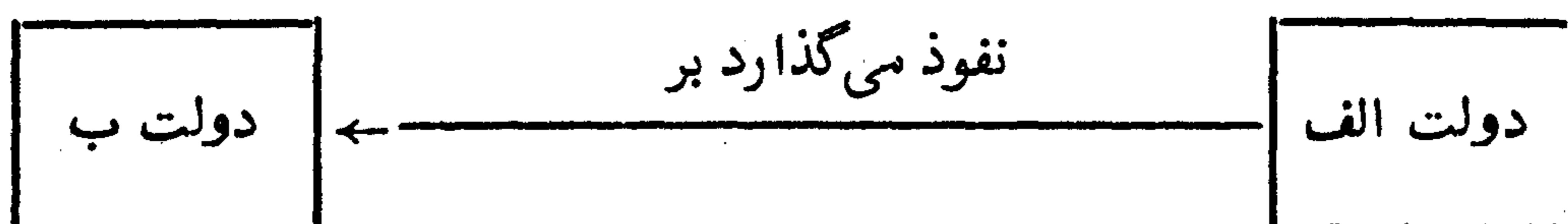
K.J. Holsti, *International Politics: A Framework for Analysis*, 5th ed., (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice - Hall International, Inc. 1988).

۱- بحثی جامع در این مورد که حکومتها چگونه به یکدیگر «علامت می‌دهند» در نوشته زیر وجود دارد.

Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1970).

می‌گیرند. وعده اعطای کمک خارجی يك عمل است، همانطور که توسل به تبلیغات، به‌نمایش درآوردن قدرت نظامی، اعمال وتو در شورای امنیت، خارج شدن از يك کنفرانس، تشکیل يك کنفرانس، هشدار دادن بصورت یادداشتی دیپلماتیک، فرستادن اسلحه و پول برای يك جنبش رهایی‌بخش، برقراری تحریم در مورد کالاهای دولت دیگر، یا اعلام جنگ نیز عمل محسوب می‌شوند. در بحث حاضر اصل نظم بخشنده میزان تهدیدی خواهد بود که در روشهای گوناگون نفوذگذاری وجود دارند. ترغیب دیپلماتیک بظاهر کمترین میزان تهدید را دربر دارد؛ فشارهای اقتصادی، براندازی، مداخله و شکل‌های گوناگون جنگ بطور فزاینده‌ای مستلزم بکارگرفتن تهدید و تنبیه در مقیاس وسیع است. بهر حال، برای کمک به درک وجه مشترک این نوع اعمال یا روشهای نفوذگذاری، به شیوه‌ای انتزاعی تر رفتار حکومتها را مورد بحث قرار خواهیم داد، رفتارهایی که نشان می‌دهند حکومتها چه هنگام برای اتخاذ ستمگیریها اجرای نقش یا دستیابی به هدفها و دفاع از آنها به یکدیگر روی می‌آورند.

روند سیاست بین‌الملل هنگامی آغاز می‌شود که يك دولت - برای مثال دولت الف - می‌کوشد با اعمال و علامتهای گوناگون، رفتار (برای مثال اعمال، تصورات و سیاستهای) دیگر دولتها را تغییر دهد یا ثابت نگاهدارد. براین اساس قدرت را می‌توان به‌مثابه توانایی کلی يك دولت در کنترل رفتار دیگران تعریف کرد. این تعریف را می‌توان به‌صورت زیر نشان داد، که در آن خط ممتد نشان دهنده اعمال گوناگون است.



برای انجام دادن عمل مشخص

دولت الف می‌کوشد بر دولت ب نفوذ بگذارد، زیرا هدفهای مشخصی را برای خود تعیین کرده است که (تصور می‌شود) دستیابی به آنها ممکن نیست مگر آن که دولت

ب و شاید بسیاری دولتهای دیگر عمل مشخصی را انجام دهند. اگر قاعده بالا مبنای همه روندهای سیاست بین‌الملل باشد، توانایی کنترل رفتار را می‌توان به‌راههای گوناگون مشاهده کرد.

۱- نفوذ (بعنوان جنبه‌ای از قدرت) اساساً ابزاری برای رسیدن به‌هدف است. امکان دارد برخی حکومتها یا دولتمردان بخاطر خود نفوذ در پی آن باشند، اما برای اکثریت نفوذ، درست مانند پول، وسیله محسوب می‌شود. آنان نفوذ را عمدتاً برای دستیابی به‌دیگر هدفها یا دفاع از آنها بکار می‌گیرند. هدفهایی که می‌تواند شامل حیثیت، سرزمین، جمعیت، مواد خام، امنیت، یا اتحادها شود.

۲- دولت الف، در اعمالش نسبت به‌دولت ب، برخی منابع را بکار می‌گیرد یا تجهیز می‌کند. «منبع» هرچیز مادی یا غیر مادی یا کیفیتی است که به‌عنوان ابزار تهییج، ترغیب، پاداش دادن، تهدید یا مجازات کردن در اختیار می‌باشد. مفهوم «منبع» را می‌توان در مثال زیر نشان داد. فرض کنیم سارقی غیر مسلح وارد بانک شود و از کارمند آن بخواهد همه پولها را به‌وی بدهد. کارمند مزبور به‌روشنی مشاهده می‌کند که آن سارق اسلحه‌ای ندارد و از اجرای دستور سر باز می‌زند. این سارق می‌کوشد بر رفتار آن کارمند نفوذ بگذارد، ولی شکست می‌خورد. اما دفعه بعد وی مسلح به‌یک تپانچه وارد بانک می‌شود و تهدید می‌کند که اگر کارمند پول را ندهد شلیک خواهد کرد. این‌بار کارمند خواست وی را اجابت می‌کند. در این حالت سارق مزبور برخی منابع یا توانائیها (تپانچه) را فراهم می‌آورد و موفق می‌شود بر کارمند مزبور نفوذ بگذارد که مطابق خواست او عمل کند. اما منابع کمتر ملموس دیگری نیز ممکن است مطرح باشند. ظاهر آن شخص، بویژه حالت چهره‌اش، ممکن است مصمم بودن، تهدید یا ضعف را نشان دهد که همه آنها می‌تواند دقیقاً بر رفتار کارمند مزبور اثر بگذارد. در سیاست بین‌الملل ژستها و کلمات دیپلماتیک همراه با اقدامات ممکن است به‌اندازه خود آن اقدامات مهم باشند. حکومتی که به‌ارتش آماده باش می‌دهد اما تأکید می‌ورزد که به‌دلایل داخلی چنین کاری را می‌کند اثری که در خارج می‌گذارد کاملاً متفاوت از موردی است که حکومت مزبور ترتیب آماده‌باش مشابهی را می‌دهد اما آنرا با تهدید به‌جنگ همراه می‌کند. «علامتها» یا «ایما و اشاره‌های» دیپلماتیک ممکن است به‌اندازه اقدامهای چشمگیری مانند آماده‌باش و بسیج مهم باشند.

۳- عمل نفوذ‌گذاری بر دولت ب آشکارا مستلزم برقراری رابطه میان دولتهای الف و ب است. گرچه، همان‌طور که بعد خواهیم دید، چنین رابطه‌ای ممکن است حتی

مستلزم ارتباط علنی نباشد. اگر رابطه مزبور يك دوره زمانی را شامل شود می‌توان گفت که این رابطه يك روند است.

۴- اگر دولت «الف» بتواند دولت «ب» را وادار به انجام عملی نماید، اما دولت «ب» نتواند دولت «الف» را وادار به عملی مشابه کند، آنگاه می‌توان گفت که در این مورد خاص دولت «الف» قدرتی بیش از دولت «ب» دارد. بنابراین می‌توان قدرت را همچنین به مثابه يك کمیت دانست، اما کمیتی که تهادر قیاس با قدرت دیگران معنا پیدا می‌کند. از اینرو، قدرت امری نسبی است.

بطور خلاصه قدرت را می‌توان از چند جنبه مد نظر قرارداد: قدرت يك وسیله است، بر منابعی مبتنی می‌باشد، يك رابطه و يك روند است و دست کم به طور ناقص می‌توان آن را اندازه گرفت.

مفهوم قدرت را می‌توان به سه عنصر تحلیلی متمایز تقسیم کرد: قدرت مرکب است از (۱) - اعمالی (روند، رابطه‌ای) برای نفوذگذاری بر دولتهای دیگر، (۲) - منابع یا اهرمهای به کار رفته برای موفق ساختن اعمال نفوذ؛ و (۳) - پاسخ به اعمال. این سه عنصر باید از یکدیگر متمایز گردند. از آنجا که این تعریف ممکن است بیش از حد انتزاعی به نظر آید، می‌توان مفهوم مزبور را با عبارات کاربردی‌تری که سیاست‌گذاران از آنها استفاده می‌کنند، بیان کرد. آنان در تنظیم سیاست و استراتژی مشخص برای دستیابی به هدفهای معین، به طور صریح یا ضمنی این پنج سؤال را مطرح می‌سازند:

۱- با توجه به هدفهایمان مایلیم دولت ب کدام عمل مشخص را انجام دهد یا ندهد؟

۲- چگونه دولت ب را وادار خواهیم کرد که آن عمل را انجام دهد یا ندهد؟ (که متضمن به وجود آمدن يك رابطه و روند است).

۳- کدام منابع در اختیار ما است تا بتوانیم دولت ب را وادار کنیم آن عمل مشخص را انجام دهد یا ندهد؟

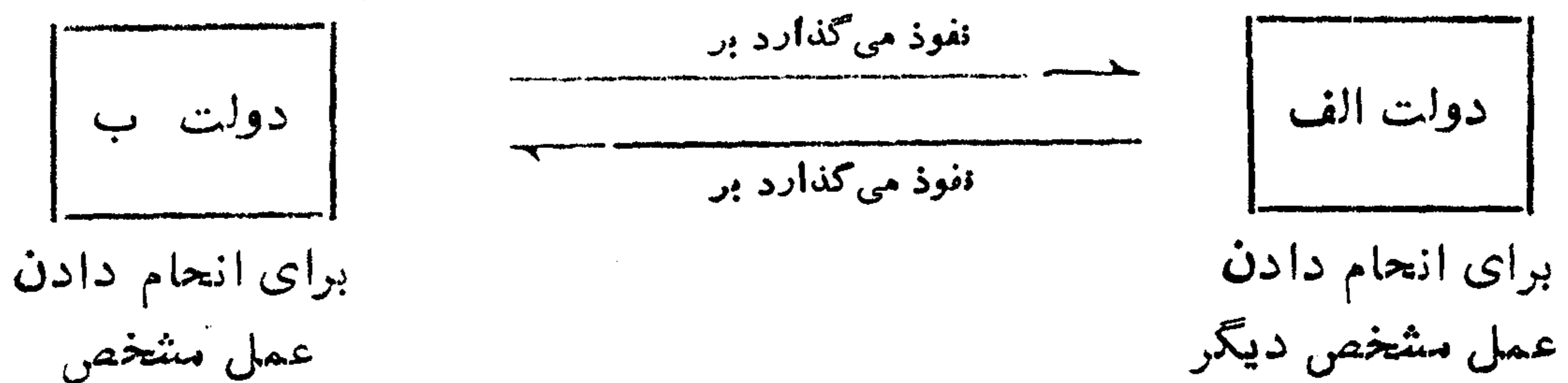
۴- پاسخ احتمالی دولت ب در برابر تلاشهای ما برای نفوذگذاردن بر رفتارش چیست؟

۵- بهای انجام دادن اعمال ۱ و ۲ و ۳، در قیاس با دیگر بدیلها چه می‌باشد؟

اعمال

پیش از بحث پیرامون مسئله منابع و پاسخها، باید برای توضیح انواع گوناگون اعمالی که ممکن است در یک رابطه بین‌المللی وارد شوند، مدل نفوذگذاری خود را تکمیل کنیم. نخست، نفوذگذاری چیزی بیش از صرف توانایی دولت الف برای تغییر دادن رفتار دولت ب است. نفوذگذاری را همچنین می‌توان هنگامی مشاهده کرد که دولت الف می‌کوشد دولت ب را وادار به ادامه عمل یا سیاستی کند که برای دولت الف سودمند یا به‌نفع آن است. بنابراین نفوذگذاری همیشه پس از آن که دولت ب عمل مشخص را انجام داد متوقف نمی‌شود. این امر اغلب روندی مستمر برای کمک به ادامه رفتار دولت ب است.

دوم، تقریباً نمی‌توان وضعیتی را یافت که دولت ب نیز تا حدی بردولت الف نفوذ نداشته باشد. هرچند مدل ما نشان می‌دهد که نفوذ تنها در یک جهت، از سمت دولت الف بردولت ب، اعمال می‌شود، اما در واقع نفوذگذاری چندجانبه است. برای مثال دولت الف بندرت در جستجوی هدفی مشخص برمی‌آید. مگر آن که در جهتی خاص تحت نفوذ اعمال دیگر دولتهای واقع در نظام بین‌المللی قرار گرفته باشد. در هر رابطه، دست کم مسئله پس‌خورد* وجود دارد: اگر دولت ب خواستهای دولت الف را اجابت کند و عمل مشخصی را انجام دهد، آن رفتار ممکن است بعداً دولت الف را برانگیزد که رفتار خود را، شاید به‌نفع دولت ب، تغییر دهد. پدیدار پس‌خورد را می‌توان به‌نحو زیر نشان داد:



2. - J. David Singer, "Inter - nation Influence: A Formal Model," *American Political Science Review*, 57 (1963), 420 - 30.

دولت الف همچنین ممکن است بخواهد دولت ب اعمال دیگری را نیز انجام دهد که امکان دارد با عمل مشخص مورد نظر ناسازگار باشند.

سوم، نوعی رابطه وجود دارد که «واکنش مورد انتظار»^۳ را شامل می‌شود. در این وضعیت دولت ب با انتظار این که دولت الف پاداش خواهد داد یا تنبیه خواهد کرد رفتار خود را تغییر می‌دهد. این تغییر رفتار حتی شاید پیش از آن صورت گیرد که دولت الف «علامتهایی» را در خصوص آن عمل احتمالی نشان دهد. نظریه بازدارندگی به روشنی چنین می‌انگارد که دولت ب - تجاوز کننده بالقوه به دولت الف - با اطلاع از اینکه به خاطر حمله مطمئناً در سطح غیر قابل تحملی مجازات می‌شود، از چنین اقدامی خودداری خواهد کرد. حمله‌ای که در صورت نبود بازدارندگی ممکن بود واقع شود. وضعیتی مشابه، اما برعکس نیز در سیاست بین‌الملل عمومیت دارد. این در مواردی است که دولت الف می‌خواهد دولت ب عمل مشخصی را انجام دهد، اما نمی‌کوشد بر دولت ب نفوذ بگذارد، زیرا می‌ترسد دولت ب به جای این عمل، عمل خاص دیگری را انجام دهد که از نقطه نظر دولت الف پاسخی نامطلوب است. در وضعیتی فرضی، حکومت هند ممکن است مایل باشد برای افزایش توان دفاعی خود از ایالات متحده اسلحه بخرد، اما چنین سلاحهایی را تقاضا نکند، زیرا بترسد که ایالات متحده برای فروش اسلحه بر شرایطی خاص اصرار ورزد که با قبول آنها احتمالاً عدم تعهد هند به خطر افتد. این واکنش مورد انتظار نیز می‌تواند چند جانبه باشد، در موردی که دولت الف می‌خواهد دولت ب عمل مشخصی را انجام دهد، اما از ترس آن که دولت ب یعنی دولت ثالث، عمل مشخص دیگری را انجام دهد، نمی‌کوشد دولت ب را وادار به انجام عمل مورد نظر بکند. هند می‌خواهد اسلحه آمریکایی بخرد، اما از ترس آن که در این صورت پاکستان (دولت پ) سلاحهای خود را افزایش دهد و بنابراین مسابقه تسلیحاتی میان دو کشور تسریع شود، نمی‌کوشد برای فروش آن سلاحها برای ایالات متحده نفوذ بگذارد. در این وضعیت، پاکستان (دولت پ) بر اعمال حکومت هند نفوذ گذاشته است، گرچه در این موضوع خاص عمداً در صدد نفوذگذاری بر هند بر نیامده یا موضع خود را به هیچ طریقی بیان نکرده است. حکومت هند به سادگی دریافته است که اگر بکوشد برای ایالات متحده نفوذ بگذارد، به احتمال نسبتاً زیاد پاکستان به طریقی مغایر با منافع هند واکنش نشان خواهد داد.

3- Herbert A. Simon, "Notes on the Observation and Measurement of Political Power, " *Journal of Politics*, 15 (1953), 500 - 16.

برای تحلیل بیشتر، بنگرید :

David A. Baldwin, "Inter - nation Influence Revisited, " *Journal of Conflict Resolution*, 15 (December, 1971), 478 - 79.

چهارم، دانش پژوهان ممکن است قدرت و نفوذ را اندازه گیری کنند، اما آنچه در سیاست بین الملل اهمیت دارد تصورات سیاستگذاران از نفوذ و توانایی و شیوه‌ای است که علامت‌های حکومت دیگر را تفسیر می‌کنند. علت میلیونها دلار سرمایه‌گذاری دولتها برای گردآوری اطلاعات آن است که تصویر منطقی‌تری از تواناییها و مقاصد دیگر دولتها در اختیار داشته باشند. در موردی که تفاوت میان تصورات و واقعیت زیاد باشد، نتیجه آن برای سیاست خارجی یک کشور می‌تواند مصیبت‌بار باشد. بار دیگر به‌مثال خود در مورد سارق بانک بازگردیم، تصور کنید که آن شخص یک تپانچه اسباب‌بازی را در دست داشته باشد و کارمند بانک را تهدید کند. کارمند نیز تصور نماید که تپانچه مزبور واقعی است و نتیجه بگیرد که سارق قصد دارد آنرا به‌کار گیرد. در نتیجه وی خواست سارق را اجابت می‌کند. در این مورد نفوذگذاری سارق خیلی بیش از خصوصیت «واقعی» تواناییها و مقاصدش است، و تصور غلط کارمند منجر به عملی می‌شود که برای بانک نامطلوب است.

سرانجام، همانطور که مدل اصلی ما نشان می‌دهد، دولت الف ممکن است بکوشد بر دولت ب نفوذ بگذارد تا یک عمل مشخص را انجام ندهد. گاه این پدیدار قدرت منفی، یا بازدارندگی، خوانده می‌شود، در این حالت دولت الف به شیوه‌ای عمل می‌کند که مانع انجام عمل خاصی شود. عملی که برای منافعش نامطلوب می‌پندارد. در سیاست بین‌الملل این نوع رابطه متداول است. حکومت‌های بریتانیا و فرانسه با امضای معاهده مونیخ* امیدوار بودند که مانع تهاجم آلمان به چکسلواکی شوند، حملات اسرائیل به تأسیسات سازمان آزادیبخش فلسطین در لبنان برای نشان دادن این امر طراحی شده است که عملیات چریکی سازمان مزبور علیه اسرائیل با نتیجه‌های شدید روبرو خواهد شد، که مزار آن برای سازمان مزبور بسیار بیشتر از منافع اقدام‌های تروریستی می‌باشد. اسرائیلیها با تحلیلی مبتنی بر محاسبه سود و زیان امیدوارند مانع گردند که سازمان آزادیبخش فلسطین دست به عملیات بیشتری بزند. خواننده باید تفاوت میان مجبور کردن و بازداشتن را بخاطر بسپارند.

منابع

دومین عنصر مفهوم منابعی است که در حمایت از اقدامات متخذه برای نفوذ

★ عهدنامه‌ای که در ۲۹ سپتامبر ۱۹۳۸ در مونیخ میان آلمان، بریتانیا، ایتالیا و فرانسه بسته شد و به موجب آن سرزمین سودت به آلمان نازی واگذار گردید.

گذارند بر رفتار دولت ب بکار گرفته می‌شوند. برآورد توانایی کلی* يك دولت برای کنترل اعمال و سیاستهای دیگران مشکل است، مگر آن که اطلاعاتی نیز در مورد تواناییهای مورد نظر داشته باشیم^۴ با این وجود باید دانست که دانشمندان علوم اجتماعی از همه دلایل این امر آگاهی ندارند که چرا برخی بازیگران - اعم از مردم گروهها، حکومتها، یا دولتها - بطور موفقیت آمیزی نفوذ می‌گذارند و دیگران نه.

روشن است که در روابط سیاسی همگان نفوذی برابر ندارند. در سیاست داخلی می‌توان سیاهه‌ای طولانی از تواناییها و مشخصاتی تهیه کرد که به نظر می‌رسد نفوذ گذاری بر تعداد زیادی از مردم و تصمیم‌گیریهای مهم مربوط به عامه را تا حدی ممکن می‌سازند. رابرت دال عوامل ملهوسی مانند پول، ثروت، اطلاعات، زمان، متحدان سیاسی، موضع رسمی و کنترل مشاغل و عوامل غیر ملهوسی مانند شخصیت و کیفیات رهبری را برمی‌شمارد. اما هر کس که این تواناییها را داشته باشد نمی‌تواند خواستار فرمانبرداری دیگران شود. به نظر دال آنچه در رابطه میان منابع و نفوذ اهمیت دارد آن است که شخص این منابع را برای مقاصد سیاسی به کار گیرد، و در به کار گرفتن آنها مهارت داشته باشد. شخصی که ثروت، وقت، اطلاعات، دوستان، و شخصیت خود را برای مقاصد سیاسی مورد استفاده قرار می‌دهد احتمالاً قادر خواهد بود در مورد مسائل عمومی بر دیگران نفوذ بگذارد. از سوی دیگر شخصی که همان تواناییها را دارد اما از آنها جهت یافتن راه‌حلی برای مسائل جزئی استفاده می‌کند شایستگی ندارد که در سیاست اهمیت پیدا کند. همین استدلالها در مورد سیاست بین‌الملل نیز صادق است. میزان نفوذ يك دولت بر دیگران می‌تواند به تواناییهایی مربوط باشد که در حمایت از هدفهای سیاست خارجی خاصی به کار می‌گیرد. برای بیان این استدلال به طریق دیگر، می‌توان گفت که يك توانایی، خود کاربردهایی را که خواهد یافت تعیین نمی‌کند. قدرت هسته‌ای می‌تواند برای تولید برق، یا بازداشتن یا شاید نابود ساختن دولت‌های دیگر به کار رود. استفاده از منابع، بیشتر به نوع هدفهای خارجی که حکومت برای خود تعیین می‌کند بستگی دارد تا به کمیت و کیفیت آن منابع.

★ - General Capability

۴- می‌توان نفوذ در وضعیتهای تاریخی را تنها بر این مبنا ارزیابی کرد که آیا دولت الف، دولت ب را وادار به انجام عمل مشخصی ساخت یا نه، بدون آن که از تواناییهای دولت الف یا دولت ب آگاهی وجود داشته باشد.

5- Robert A. Dahl. *Who Governs?* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1961).

تنوع ابزارهای سیاست خارجی که يك دولت برای نفوذگذاری بردیگران در دسترس دارد تا حدی تابع کمیت و کیفیت تواناییها است. آنچه که يك حکومت می‌خواهد انجام دهد - نوع هدفهایی که تعیین می‌کند - و چگونگی انجام دادن آنها، دست کم تا حدی بستگی به منابعی خواهد داشت که در دسترس دارد. کشوری مانند تایلند با منابع نسبتاً اندک، حتی اگر بخواهد نمی‌تواند موشکهای بالستیک قاره‌پیما تولید کند که با آنها دیگران را بترساند، شبکه تبلیغاتی جهان گستر به وجود آورد، یا به منظور تلاش برای نفوذگذاردن بردیگرکشورها هر سال میلیاردها دلار صرف کمک خارجی کند. بنابراین می‌توانیم نتیجه بگیریم که چگونگی استفاده دولتها از منابعشان بستگی به هدفهای خارجیشان دارد، اما کمیت و کیفیت منابع در دسترس برگزیدن هدفها و ابزارهای دستیابی به آنها را محدود می‌گرداند یا تحت تأثیر قرار می‌دهد.

سنجش منابع

دانش‌پژوهان سیاست بین‌الملل، سالیان متمادی با پذیرفتن این که قدرت يك دولت یا توانایی آن در دستیابی به هدفهایش، بستگی به در اختیار داشتن برخی عناصر قدرت دارد؛ مقایسه‌های بسیار دقیقی از تواناییهای بالقوه دولتهای مختلف به عمل آورده‌اند. داده‌های مقایسه‌ای در خصوص تولید سنگ آهن، ذغال سنگ و برق از نیروی آب، نرخهای رشد اقتصادی، سطوح آموزش و پرورش، نرخهای رشد جمعیت، منابع نظامی شبکه‌های حمل و نقل، و منابع مواد خام به‌عنوان شاخصهای قدرت يك دولت ارائه می‌شوند. این مقایسه‌ها قدرت یا نفوذ يك دولت را اندازه‌گیری نمی‌کنند بلکه تنها توان بالقوه آن را برای مبادرت به جنگ می‌سنجند. دیگر منابع، مانند مهارتهای دیپلماتیک یا تبلیغاتی، بندرت سنجیده می‌شوند، اما مطمئناً به اندازه توان بالقوه مبادرت به جنگ اهمیت دارند. سنجشها و ارزیابی‌ها به هیچ‌وجه سودمندی ویژه‌ای ندارند مگر آن که با مسائل خاص در سیاست خارجی ارتباط یابند. توانایی همیشه توانایی انجام دادن کاری است؛ ارزیابی این توانایی هنگامی بیشترین معنی را دارد که در چارچوب هدفهای معینی در سیاست خارجی صورت گیرد.

استنتاج نفوذ واقعی از کمیت و کیفیت تواناییهای بالقوه و بالفعل، در برخی

موارد ممکن است تخمین تقریباً درستی از واقعیت را بدست‌دهد، اما از نظر تاریخی میان منابع و مقدار نفوذ لازم برای توجیه اتخاذ این رویه به‌عنوان رویکردی سودمند

نسبت به روابط بین‌الملل تفاوت‌های بسیار زیادی وجود داشته است. برای مثال برپایه مطالعات تطبیقی در مورد سطح تکنولوژیک و آموزشی و معیارهای کلی سطح زندگی در دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ می‌توان فرض کرد که ایالات متحده یکی از بانفونترین دولت‌ها در سیاست بین‌الملل بوده است. مقایسه دقیق برخی منابع که «بسیار اساسی» خوانده شده‌اند آشکار می‌سازد که ایالات متحده در وضعیتی شایان تحسین قرار داشت. در فاصله سالهای ۱۹۲۵ تا ۱۹۳۰ تنها کشور مهم جهان بود که از منابع خود مقادیر کافی مواد غذایی، نیرو، آهن، ماشین‌آلات، مواد شیمیایی، نغال سنگ، سنگ آهن، و نفت تولید می‌کرد. اگر نفوذ دیپلماتیک واقعی از کمیت منابع «بسیار اساسی» متعلق به کشورهای مهم حاصل می‌شد، رده‌بندی زیر از دولت‌ها بدست می‌آمد:

(۱) ایالات متحده (۲) آلمان، (۳) بریتانیای کبیر، (۴) فرانسه، (۵) روسیه، (۶) ایتالیا، (۷) ژاپن. بهرحال تاریخ دیپلماسی جهان از ۱۹۲۵ تا ۱۹۳۰ نشان می‌دهد که میان منابع این کشورها و نفوذ واقعیشان ارتباط اندکی وجود داشت. اگر نفوذ را براساس تأثیر این دولت‌ها بر نظام بین‌المللی و پاسخ‌هایی بسنجیم که به‌هنگام تلاش برای تغییر رفتار دیگر دولت‌ها توقع دارند، می‌توان برای این دوره رده‌بندی کاملاً متفاوتی، به‌ترتیب زیر بدست داد: (۱) فرانسه، (۲) بریتانیای کبیر، (۳) ایتالیا، (۴) آلمان، (۵) روسیه، (۶) ژاپن، (۷) ایالات متحده.

در واقع بسیاری از رابطه‌های معاصر آشکار می‌سازند که چگونه اغلب، دولت‌های «قوی» حتی هنگامی که می‌کوشند بر رفتار دولت‌های «ضعیف» نفوذ بگذارند، به هدف‌های خود دست نمی‌یابند - یا دست کم مجبورند به‌عوض‌های ناچیز اکتفا کنند. برای مثال مارشال تیتو رهبر یوگسلاوی چگونه توانست پس از اخراج از بلوک کمونیستی در برابر فشارها و تهدیدهای اتحاد شوروی قدرتمند به‌طور موفقیت‌آمیزی ایستادگی کند؟ چرا ایالات متحده، با وجود برتری فوق‌العاده‌اش از نظر توانایی، در دهه ۱۹۶۰ نتوانست در برابر کوبا یا ویتنام شمالی ضعیف به‌هدف‌های اصلیش دست‌یابد؟ دولت‌های کوچک چگونه مزایای تجاری و انواع امتیازهای دیپلماتیک را از دولت‌های دارای اقتصاد غنی و قدرت نظامی عظیم گرفته‌اند؟ فرض این است که اگر دولت الف از منابع مادی برای استفاده در اعمال نفوذ برخوردار باشد، توانش برای تغییر رفتار دولت ب افزایش می‌یابد، اما دولت ب به‌هیچ‌وجه به‌خاطر نداشتن ارتش جدید بزرگ، مواد خام فراوان و پول برای کمک خارجی، در برابر فشارهای

دیپلماتیک، اقتصادی، یا نظامی بی‌دفاع یا آسیب‌پذیر نیست. اعمال نفوذ موفقیت‌آمیز همچنین به عواملی مانند شخصیت، تصورات، دوستیها و سنتها بستگی دارد، و این عوامل که اندازه‌گیریشان ساده نیست، محاسبات و معادلات قدرت را دشوار می‌سازند. جدا از این عوامل، می‌توانیم شرایط خاص دیگری را مشخص سازیم که بی‌توجه به تواناییهای نظامی و اقتصادی، به تعیین این امر کمک می‌کنند که آیا اعمال نفوذها موفق خواهند بود یا نه. شرایط، یا متغیرهای مزبور همچنین به تشریح این امر یاری می‌دهند که چرا دولتهای دارای تواناییهای بسیار اندک اغلب قادرند در برابر خواست‌های دولتهای قوی مقاومت کنند، و گاه به‌زیان منافع قدرتهای بزرگ به‌خواست‌هایشان دست‌یابند.

پاسخها

آخرین مفهوم مورد بحث پاسخ به مجموعه‌های گوناگون نفوذگذاری است. دولت ب که هدف نفوذگذاری قرار می‌گیرد، امکان انتخابهای متعددی را دارد. محتمل‌ترین آنها عبارتند از: (۱) همراهی کردن، یعنی انجام دادن یا انجام ندادن عملی خاص؛ (۲) نادیده گرفتن - وانمود کردن به این که پیام یا علامت مزبور دریافت نشده است؛ (۳) دفع وقت؛ (۴) چانه زدن، با تلاش برای تغییر هدفهای دولت الف؛ و (۵) مقاومت کردن، معمولاً با تعقیب یک استراتژی تلافی در برابر پیشنهادها، یا تهدیدهای دولت الف یا احتمالاً اوج‌گیری اختلاف. در اکثر موارد تاریخی هرچه نفع موجود در مسئله‌ای که دولتهای الف و ب را از یکدیگر جدا می‌سازد بیشتر باشد، احتمال این که دولت ب تصمیم به مقاومت بگیرد بیشتر می‌شود، حتی اگر بدانند که منابع تحت‌اختیار آن با منابع دولت الف برابری نمی‌کنند. مطالعه بحرانهای میان دولتها نشان می‌دهد هنگامی که هدفهای متعارض متضمن مسائل مربوط به حاکمیت و حیثیت باشد تهدیدها کمترین احتمال موفقیت را دارند، یعنی یا دولت ب به‌طور موفقیت‌آمیزی مقاومت خواهد کرد یا جنگ در خواهد گرفت؛ تهدیدها هنگامی بیشترین احتمال موفقیت را دارند که مسائل اقتصادی مطرح باشند. (۷) آنچه گفته شد بیان

7- Peter Karsten, Peter D. Howell, and A.F. Allen, *Military Threats: A Systematic Historical Analysis of Determinants of Success* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984), pp. 65 - 67.

دیگری از این امر است که حکومتها برای خودمختاری سیاسی، حیثیت، و دیگر ارزشهای حیاتی مانند سرزمین، بیش از رفاه اقتصادی اهمیت قائلند و هنگامی که ارزشهای دسته نخست در تعارض بایکدیگر قرار می‌گیرند احتمال مقاومت به صورت استراتژی تلافی یا اوج‌گیری اختلاف، به‌عنوان پاسخ، از سازش، دفع‌وقت یا چانه‌زنی از طریق بحث یا پیشنهاد متقابل بیشتر است. روی دیگر قضیه به این صورت است که اگر دولت الف در مورد مسائلی که برای دولت ب کمتر ارزش دارد یا توجه کمتری به آنها نشان می‌دهد، از ترغیب و پاداش استفاده کند، بیشترین احتمال کسب موافقت دولت ب وجود دارد. درجه تعهد نسبت به هدفها و ارزشها عامل تعیین‌کننده مهمی در اعمال مربوط به نفوذگذاری باقی می‌ماند، چیزی که بیش از تواناییهای نسبی طرفین رابطه مبتنی بر نفوذگذاری اهمیت دارد.

متغیرهای مؤثر بر اعمال نفوذ

یکی از دلایل عدم امکان معادل قراردادن مقادیر زیاد منابع با نفوذ واقعی به‌تمايز میان تواناییهای کلی يك دولت و مناسب بودن منابع با يك وضعیت دیپلماتیک خاص مربوط می‌شود. برای مثال اغلب تصور می‌شود که قدرت هسته‌ای نفوذ دیپلماتیک دارندگان آن را افزایش می‌دهد. بی‌تردید سلاح هسته‌ای عنصری مهم برای حیثیت کلی يك دولت در خارج می‌باشد و ممکن است بازدارنده‌ای مؤثر در برابر حمله‌ای استراتژیک به سرزمین یا منافع حیاتی آن به‌شمار آید. با این وجود مهمترین جنبه توانایی هسته‌ای - یا هرتوانایی نظامی - در اختیار داشتن آن نیست، بلکه مناسب بودن آن و توانایی نشان دادن تصمیم به استفاده از آن است. دیگر حکومتها باید بدانند که این توانایی صرفاً اهمیت نمادین ندارد. حکومت ویتنام شمالی برای ایالات متحده مزیتی خاص (بنابراین، نفوذ) داشت. زیرا می‌دانست که تقریباً در هیچ شرایطی حکومت آمریکا سلاحهای هسته‌ای استراتژیک را علیه آن کشور به کار نخواهد برد. بنابراین تا جایی که به جنگ ویتنام مربوط می‌شود اهمیت توانایی هسته‌ای آمریکا به‌طور مؤثر از میان رفت. يك منبع در صورتی مفید است که در حمایت از هدفهای سیاست خارجی به کار رود و از اعتبار برخوردار باشد. همینطور سلاحهای هسته‌ای برای مذاکرات مربوط به مبادلات فرهنگی نامناسبند، درست همانگونه که منابع نفتی عظیم کشورهای عرب نمی‌تواند برای نفوذگذاری بر نتیجه مذاکرات بین‌المللی مربوط به ارتباطات

ماهواره‌ای عملاً به کار آید. نفوذگذاری همیشه خاص مسئله ویژه‌ای است، و منابع مورد استفاده باید با آن مسئله متناسب باشد.

متغیر دومی که موفقیت یا شکست نفوذگذاری‌ها را تعیین می‌کند، میزان نیازهای دو کشور به یکدیگر در هر رابطه نفوذگذاری است. به‌طور کلی کشوری که به‌دیگری نیاز دارد در برابر نفوذگذاریهای آن آسیب پذیر است. به‌این دلیل اصلی دولتهایی که از لحاظ بسیاری تواناییها ضعیفند با این وجود می‌توانند امتیازهایی از کشورهای «قوی» بگیرند. مورد فرانسه و آلمان و برخی دولتهای «ضعیف» خاورمیانه را در نظر بگیریم. هر دو کشور اروپایی بخاطر نفتی که اعراب عرضه می‌کنند به‌شدت به این کشورها وابسته‌اند. آنها نیاز مهمی دارند که تنها کشورهای عرب می‌توانند با هزینه‌ای منطقی برآورده سازند. از سوی دیگر، کشورهای خاورمیانه که برای منابع نفتی کنترل دارند، ممکن است زیاد به آلمان و فرانسه وابسته نباشند، به‌ویژه اگر بتوانند نفت خود را در جای دیگری به‌آسانی بفروشند. به‌علت آنکه، در این وضع، نیازهای دوطرف برابر نیست، دولتهای مستقل (برحسب نیازها) می‌توانند از قدرتهای بزرگ وابسته درخواستهایی را به‌عمل آورند (یا در برابر درخواستهایی که از آنها می‌شود مقاومت نمایند)، و امتیازهای مهمی کسب کنند. حکومتهای آلمان و فرانسه می‌دانند که اگر این امتیازها را ندهند یا در مورد درخواستهایشان اصرار ورزند، دولتهای عرب می‌توانند تهدید به قطع عرضه نفت بکنند. بنابراین، وابستگی این دو دولت آنها را در برابر درخواستها و اعمال نفوذهای دولتهایی که در شرایط دیگر «ضعیف» تلقی می‌شوند، آسیب‌پذیر می‌گرداند. از نظر دولتهای عرب، نفت به‌عنوان یک توانایی - دست‌کم در روابط آنها با قدرتهای بزرگ - بسیار مهمتر از نیروی نظامی است. در قالب فرضیه‌ای کلی می‌توان گفت که قطع نظر از کمیت و کیفیت و اعتبار تواناییهای یک دولت، هرچه دولت ب بیشتر به دولت الف نیاز داشته باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که اعمال دولت الف - تهدیدها، وعده‌ها، پاداشها، یا مجازاتها - در تغییر یا تثبیت رفتار دولت ب با موفقیت قرین گردد.

متغیر سومی که در چند دهه گذشته اهمیت آن افزایش یافته و می‌توان آن را منبع مهمی تلقی کرد، سطح تجربه فنی است. تعداد روز افزونی از مسائل موجود در دستور کار بین‌المللی و همچنین دستور کار سیاست خارجی ماهیتی بسیار فنی دارند: حقوق دریاها، پخش برنامه از طریق ماهواره، مسائل پولی بین‌المللی و مانند آنها. بسیاری از این مسائل در محافل بین‌المللی مورد بحث قرار می‌گیرند، جایی که

رهبری اغلب بیشتر به آگاهی از مسائل فنی بستگی دارد تا به دیگر انواع منابع. حکومت‌هایی که با داشتن مطالعات فنی وارد بحث می‌شوند بر ماهیت مسئله تسلط کامل داشته و آماده‌اند راه‌حلهای واقع‌گرایانه‌ای ارائه دهند، بنابراین در قیاس با حکومت‌هایی که تنها شناختی ابتدایی از مسئله دارند و فاقد مطالعات علمی برای پشتیبانی از موضعگیری‌های ملی خود هستند، احتمال نفوذ‌گذاریشان بیشتر است. یک تعداد مطالعات موردی جدید به‌طور قطع نشان می‌دهند که نتایج مذاکره در مورد مسائل فنی را نمی‌توان بر حسب قدرت کلی مشارکت کنندگان پیش‌بینی کرد و این که شناخت این مسائل، در میان دیگر عامل‌ها، چیزی بیش از توانایی خام به حساب می‌آید.^۸

اگر اعتبار، نیاز، دانش مناسب بودن منابع تنها متغیرهای ذی‌مدخل بودند، درک پویایی‌های روابط مبتنی بر قدرت در سطح بین‌المللی نسبتاً آسانتر می‌شد. متأسفانه اعمال سیاسی همیشه با فرضیه‌های ساده انطباق ندارند، زیرا ویژگی‌های انسانی مانند غرور، لجاجت، حیثیت و دوستی نیز در همه نفوذ‌گذارها وارد می‌شوند. یک حکومت ممکن است به‌دولتی دیگر شدیداً وابسته باشد، در عین حال در برابر خواستهای آن ایستادگی کند؛ ممکن است تنها به‌خاطر غرور مایل باشد همه نوع محرومیت حتی نابودی مادی و از دست دادن استقلالش، را تحمل کند. حکومت ویتنام شمالی مایل بود بجای اعطای امتیازهای دیپلماتیک یا نظامی به ایالات متحده نابودی بسیار گسترده حیات انسانی و امکانات تولیدی ناشی از بمباران هواپیماهای آمریکایی را بپذیرد.

دیگر متغیرهای مؤثر در اعمال نفوذ را می‌توان در وضعیتی مشاهده کرد که دو دولت کوچک دارای توانایی‌های تقریباً برابر، درخواستهای مشابهی از یک قدرت «بزرگ» به‌عمل می‌آورند و هیچ‌کدام از دولتهای کوچک به‌دولت بزرگ وابستگی ندارند - یا برعکس. کدام یک به‌هدفهای خود دست خواهند یافت؟ آیا هر دو به‌طور برابر اعمال نفوذ خواهند کرد؟ فرضاً، چنین در نظر گیریم که سفیران نروژ و آلبانی در یک روز به‌وزارت امور خارجه بریتانیا می‌روند و از حکومت بریتانیا تقاضا می‌کنند در مورد دو چرخه، کالایی که هر دو کشور مایلند به انگلستان صادر کنند، تعرفه گمرکی

۸- برای مثال رجوع شود به نوشته کوهن و نای. همچنین بنگرید به تأکید شدید دیوید بالدوین

برمناسب بودن منابع برای وضعیتهای خاص :

Robert O. Keohane and Josep S. Nye, **Power and Interdependence: World Politics in Transition** (Boston: Little, Brown and Company, 1977);

David Baldwin, "Power Analysis and World Politics," **World Politics**, 31 (January, 1979), 161 - 64.

را کاهش دهد. فرض کنیم که کیفیت و قیمت دوچرخه تقریباً یکسان است و حکومت بریتانیا از ترس خسارت دیدن صنایع دوچرخه‌سازی داخلی نمی‌خواهد واردات زیادی را اجازه دهد. به‌علاوه فرض کنیم که سفیران نروژ و آلبانی در صورتی که بریتانیا تعرفه‌های گمرکی خود را در مورد دوچرخه کاهش دهد، امتیازهای تقریباً برابری را پیشنهاد کنند و اظهار دارند که تعرفه‌های گمرکی خود را در مورد اتومبیل‌های انگلیسی کاهش خواهند داد. کدام سفیر بیشترین احتمال موفقیت را دارد - یعنی می‌تواند به‌هدفهای دولت متبوعش دست‌یابد؟ احتمال می‌رود که حکومت بریتانیا از درخواست سفیر نروژ جانبداری و پیشنهاد دیپلماتیک تیرانا را رد کند. توضیح این تصمیم احتمالاً نمی‌تواند در منابع هر یک از این کشورهای کوچک (که هر دو عوضهای تقریباً برابری را پیشنهاد کرده‌اند) یا در نیازهای بریتانیا باشد، زیرا در این وضعیت فرضی بریتانیا به‌بازارهای اتومبیل هیچ‌یک از این دو کشور کوچک نیاز ندارد. نروژ به‌تصمیم مطلوبی دست می‌یابد زیرا سیاستگذاران بریتانیایی نسبت به‌منافع نروژ بیش از منافع آلبانی تأثیرپذیرند. آلبانی دولتی کمونیست است که حکومتش معمولاً از راه دیپلماسی و تبلیغات، خصومت شدید نسبت به‌انگلستان نشان می‌دهد.

بنابراین پس از منابع مناسب، نیاز و دانش، چهارمین متغیری که مؤثر بودن اعمال نفوذ را تعیین می‌کند، کیفیت بی‌دوام تأثیرپذیری^۹ است. تأثیرپذیری را می‌توان به‌مثابه تمایل به‌قبول درخواست دیگری با نظر مساعد دانست حتی تا جایی که یک حکومت ممکن است مایل باشد برخی ارزشها و منافعش را به‌خاطر انجام دادن آن تقاضاها فدا کند، تأثیرپذیری تمایل به‌تحت‌نفوذ قرار گرفتن است. مطالعاتی نشان می‌دهد که اعضای وزارت امور خارجه ایالات متحده ممکن است به‌خاطر پیشبرد درخواستها و منافع حکومتهای دیگر در میان مافوق‌هایشان و دیگر دوایر دولتی به‌طور

۹- مفهوم تأثیرپذیری Responsiveness را کارل دویچ ارائه کرد و دین پروت تکامل

بخشید. بنگرید :

Karl W. Deutsch, et al., *Political Community and North Atlantic Area* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1957), and Dean G. Pruitt "National Power and International Responsiveness, " *Background*, 7 (1964) 165 - 78, and Dean G. Pruitt "Definition of the Situation as a Determinant of International Action," in *International Behavior: A Social - Psychological Analysis*, ed. Herbert C, Kelman (New York: Holt Rinehart & Winston, 1965) pp. 393 - 432.

قابل ملاحظه‌ای در فشار قرارگیرند به شرط آن که حکومت درخواست‌کننده احساس کند موضوع مهم است یا نیاز مزبور باید برآورده شود.^{۱۰} در مثال فرضی ما، اگر کیفیت تأثیرپذیری در مورد درخواست نیروژ وجود داشته باشد، اعضای وزارت امور خارجه بریتانیا احتمالاً به نفع نیروژیان فعالیت می‌کنند و می‌کوشند دیگر دوایر حکومتی مربوط به تجارت و بازرگانی را ترغیب به موافقت در مورد پایین‌آوردن تعرفه‌های گمرکی برای دوچرخه بکنند. احتمال نمی‌رود که حکومت بریتانیا در واکنش نسبت به درخواست آلبانی تأثیرپذیری زیادی نشان دهد. سوءظن، دشمنیهای سنتی، بی‌اعتمادی و سالهای متمادی تجربه دیپلماتیک نامطلوب احتمالاً مانع نظر مساعد بریتانیا نسبت به نیازها یا منافع آلبانی می‌شود. گرچه آلبانی و نیروژ درخواستهای همانند و پیشنهاد‌های متقابل یکسانی به عمل آورند، اما نبود تأثیرپذیری نزد مقامات رسمی بریتانیا نسبت به حکومت آلبانی و سیاستهایش احتمالاً در رد درخواست آلبانی منظور شده است. هنگامی که متغیرهای دیگر یعنی منابع یا نیاز ثابت نگاهداشته شوند یا برابر باشند، موفقیت یا شکست اقدامات متخذه برای نفوذ بر رفتار دولت دیگر را درجه تأثیرپذیری تعیین می‌کند.

اگر نتوانیم نفوذ مؤثر را تنها از کمیت و کیفیت تواناییهای مادی استنتاج نهائیم چگونه می‌توانیم نفوذ را اندازه‌گیری کنیم؟ اگر بخواهیم وضعیت را که هم‌اکنون بوجود آمده است، ارزیابی کنیم، آسانترین راه اندازه‌گیری نفوذ، مطالعه پاسخهای کسانی است که در رابطه مبتنی بر نفوذگذاری قرار دارند.^{۱۱} اگر دولت الف بتواند دولت ب را وادار به انجام عمل مشخصی کند، اما دولت پ نتواند دولت ب را وادار به انجام همین کار کند، بنابراین در آن موضوع خاص، دولت الف نفوذ بیشتری دارد. اگر دولت ب با وجود اعتراضهای دولت الف عمل مشخصی را انجام دهد، آنگاه می‌توان پذیرفت که دولت الف، در این شرایط، بر دولت ب نفوذ زیادی نداشته است. گفتن این که اتحاد شوروی قدرتمندتر از ایالات متحده می‌باشد بی‌معنی است مگر آن که متذکر شویم چگونه، برای چه مقاصدی و در رابطه با چه کسی اتحاد شوروی و ایالات متحده اعمال نفوذ می‌کنند.

بهر حال پیش‌بینی نفوذگذاری در يك وضعیت آتی مشکلتر است. از آنجا که

10 - Pruitt, "National Power", 175 - 76.

11- Robert A. Dahl, "The Concept of Power", *Behavioral Science*, 2(1957), 201 - 15.

عواملی چون غرور، دوستیها و دشمنیهای سنتی، ویژگیهای شخصیتی سیاستگذاران، و اوضاع و احوال منحصر به فرد را نمی‌توان اندازه گرفت، وظیفه ما تعیین هرچند تقریبی ارزش سه متغیر از متغیرهای بحث شده در بالا می‌باشد: توانایی (مركب از مناسب بودن و میزان به‌کارگیری منابع)، میزان نیازها یا وابستگی، و میزان تأثیرپذیری. در زیر نمونه‌هایی آورده می‌شود که چگونه این عمل می‌تواند صورت گیرد. هرچند باید در نظر داشت که ارزشهای مورد سنجش تقریبی و حدسها ذهنی می‌باشند، و پیش‌بینی واقعی نتیجه احتمالی هر رابطه مبتنی بر نفوذگذاری شاخصها و اندازه‌گیریهای دقیق متغیرها را لازم می‌گرداند، بنابراین می‌توان وضعیتی را مشخص کرد که در آن يك دولت (الف) می‌کوشد بر اعمال، تصورات و تصمیمهای دولت دیگر (ب) نفوذ بگذارد. به هر يك از این سه متغیر از صفر تا ده امتیاز داده می‌شود. فرمول کلی چنین خواهد بود :

منابع دولت الف + نیازهای دولت ب به دولت الف + تأثیرپذیری دولت ب در قبال دولت الف = درجه احتمال موفقیت دولت الف.

يك نمونه می‌تواند موردی باشد که در آن کانادا می‌کوشد موافقتنامه تجاری ترجیحی با بازار مشترك منعقد سازد. منابعی که اوتواوا به‌کار می‌گیرد عبارتند از : (۱) عرضه تضمین‌شده سوخت - بویژه اورانیوم - به کشورهای اروپایی، (۲) پیشنهاد در نظر گرفتن ملاحظات خاص یا حذف مالیات برای اروپاییانی که مایلند در کانادا سرمایه‌گذاری مستقیم کنند، و (۳) مهارتها، دانش و قدرت استدلال مذاکره‌کنندگان کانادایی. به متغیر اول ۶ امتیاز می‌دهیم. در خصوص مسئله نیاز، اروپاییان، که با تحریم نفتی اعراب در سالهای ۷۴-۱۹۷۳ روبرو شده‌اند، در مورد بدست آوردن منابع عرضه جانشین و مطمئن حساس‌اند. بنابراین به متغیر دوم ۷ امتیاز می‌دهیم. سرانجام گرچه پیوندهای کانادا و اروپا زیاد نبوده، درجه تأثیرپذیری منطقیاً زیاد است، لذا به این متغیر ۶ امتیاز می‌دهیم. بنابراین مجموع امتیازهای سه متغیر ۱۹ از ۳۰ است که نشان می‌دهد احتمال دستیابی کانادا به هدفش حدود ۶۳ درصد است.

آخرین متغیری که باید روشن گردد پایداری و بهایی است که برای آن پرداخت می‌شود. این متغیر از مثال فوق حذف شد زیرا اندازه‌گیری آن واقعاً غیر ممکن است. بنظر می‌رسد موفقیت در نفوذگذاری همچنین با میزان سازگاری هدفهای دولتها با یکدیگر یا درجه پایداری هر حکومت نسبت به آن هدفها ارتباط داشته باشد. اگر من شدیداً پایبند به حضور در دوره‌های دوستانه شب‌جمعه باشم و شما از من بخواهید که به دیدن يك بازی فوتبال بروم، بی‌توجه به این که شما چه استدلالهایی می‌کنید، در هر

صورت من به تماشای بازی فوتبال نخواهم رفت. بهای نقض پابندی - ناخشنودی دوستان و کنار گذاشته شدن احتمالی از دوره مزبور - بسیار بیشتر از مزایای احتمالی تماشای يك بازی است. اما در جایی که نرفتن به دوره شب جمعه با دادن بهای سنگین همراه نباشد - شاید به دلیل حضور دوستان زیاد - آنگاه ممکن است من بخوبی ترغیب شوم که بجای رفتن به دوره مزبور به تماشای بازی فوتبال بروم. در این مورد منافع من کاملاً روشن نیست، پابندی شدید به يك طرز عمل خاص ندارم، بنابراین ترغیب پذیرتر خواهم بود، مشروط به این که شما منابع مناسب (پیشنهاد مطلوب برای ایجاد تغییر در تصمیم من) را داشته باشید و من بپذیرم که شما ترجیح می دهید بدون من به تماشای بازی نروید.

بنابراین در پیش بینی نتیجه نفوذ گذاری و اندازه گیری میزان نفوذی که بازیگران بر یکدیگر دارند يك عنصر احتمال نیز وجود دارد. به صرف این که دولت الف دولت ب را وادار به انجام عمل مشخصی می کند نمی توان نتیجه گرفت که دولت الف قدرت بیشتری دارد. زیرا ممکن است برای دولت ب زیاد تفاوت نکند که آن عمل را انجام بدهد یا ندهد. یا در مورد بازدارندگی هسته ای، بی معنی خواهد بود بگوئیم که ایالات متحده نسبت به اتحاد شوروی قدرت بیشتری دارد به علت آن که اتحاد شوروی به آمریکای شمالی حمله نکرده است. نکته قابل توجه این که احتمال چنین حمله ای در هر حادثه ای فوق - العاده اندک است. وجود قدرت تنها هنگامی قابل استنتاج خواهد بود که بدانیم اتحاد شوروی شدیداً قصد دارد حمله ای را آغاز کند، اما به خاطر خطر تلافی آمریکا از این اقدام باز می ماند.

چگونگی اعمال نفوذ

دانشمندان علوم اجتماعی به چند شیوه اساسی اشاره کرده اند که افراد و گروهها در نفوذ گذاری بر یکدیگر به کار می گیرند. در نظامی سیاسی که فاقد مرکز اقتدار مشروعی برای فرمان راندن بر اعضای گروه یا جامعه است واحدهای دارای حاکمیت برای دستیابی به هدفها یا دفاع از آنها باید از چانه زنی استفاده کنند. با توجه به این که دولت الف یکی از سه طرز عمل را از دولت ب انتظار دارد (دولت ب عمل مشخصی را در آینده انجام دهد، دولت ب عمل مشخصی را در آینده انجام ندهد، یا دولت ب عملی را که اکنون انجام می دهد دنبال کند)، ممکن است شش روش مختلف را در پیش گیرد،

که متضمن اعمال زیر است :

۱- ترغیب. منظور ما از ترغیب تنها ارائه يك پیشنهاد به طرف دیگر یا بحث در مورد آن و به دست آوردن پاسخ مطلوب بدون مطرح کردن صریح احتمال پاداش یا تنبیه است. نمی توان پذیرفت که اعمال نفوذ همیشه علیه خواستهای دیگران است و این که تنها دو نتیجه احتمالی برای آن عمل وجود دارد، یکی به نفع دولت الف و دیگری به نفع دولت ب. برای مثال، دولت الف از دولت ب می خواهد در کنفرانس بین المللی آتی در مورد کنترل مواد مخدر از آن دولت حمایت کند. دولت ب ممکن است در اصل نفع خاصی در کنفرانس مزبور یا نتیجه آن نداشته باشد، اما بر پایه اقدام دولت الف، نتیجه می گیرد که نه تنها حمایت از پیشنهاد دولت الف، بلکه همچنین حضور در کنفرانس ممکن است آثار مثبتی برای آن دولت داشته باشد. در این مورد دولت ب همچنین ممکن است انتظار داشته باشد که در آینده نوعی پاداش بدست آورد، گرچه لزوماً از جانب دولت الف نباشد. ترغیب همچنین می تواند شامل اعتراضها و استکافهایی باشد که متضمن تهدید آشکار نیستند.

۲- پیشنهاد پاداش. این وضعیتی است که در آن دولت الف به دولت ب قول می دهد که عملی به نفع دولت «ب» انجام دهد، مشروط بر اینکه دولت ب به خواستهای دولت الف تمکین کند. در روابط بین الملل پاداش تقریباً به هر نوعی می تواند وجود داشته باشد. دولت الف برای به دست آوردن حمایت دیپلماتیک دولت ب در کنفرانس فوق الذکر مربوط به مواد مخدر ممکن است پیشنهاد افزایش کمک خارجی، کاهش تعرفه های گمرکی برای کالاهای وارداتی از کشور ب، حمایت از دولت ب در کنفرانس بعدی در مورد تسهیلات ارتباطی، یا قول خاتمه بخشیدن به یک تنبیه قبلی را پیشنهاد کند. روش اخیر اغلب مورد استفاده مذاکره کنندگان قرار می گیرد. به این ترتیب که پس از به وجود آوردن وضعیتی نامطلوب، قول داده می شود که در مقابل دریافت برخی امتیازها از مخالفان، وضعیت مزبور خاتمه یابد.

۳- اعطای پاداش. در برخی موارد اعتبار يك حکومت خیلی زیاد نیست، و دولت ب ممکن است پیش از انجام خواستهای دولت الف، اصرار ورزد که دولت الف از قبل عملاً پاداش پیشنهاد شده را بدهد. در مذاکرات ترك مخصوصه بکرات اتفاق می افتد که هیچ کدام از طرفها به طور یکجانبه گامی در جهت غیر نظامی ساختن يك منطقه یا مرخص کردن واحدهای بسیج شده بر نمی دارد، مگر این که طرف دیگر نشانه ای از اجرای توافقها ارائه دهد. یکی از جملات قالبی دیپلماسی جنگ سرد آن است که برای دادن پاداش و امتیاز احتیاج به عمل است نه حرف.

۴- تهدید به تنبیه. تهدید به تنبیه را می‌توان به دو نوع تقسیم کرد: (الف) تهدید به انجام دادن يك عمل، که در آن برای مثال دولت الف تهدید می‌کند تعرفه‌های گمرکی را افزایش دهد، در مورد تجارت با دولت ب متوسل به تحریم یا قطع رابطه شود، یا زور بکار گیرد؛ و (ب) تهدید به محروم ساختن، در موردی که دولت الف تهدید می‌کند کمک خارجی را قطع نماید یا به طریق دیگر پاداش یا دیگر امتیازهایی را که در حال حاضر در اختیار دولت ب قرار می‌دهد، دیگر در اختیار آن نگذارد.

۵- اعمال تنبیه‌های عاری از خشونت. در این وضعیت تهدیدها به امید تغییر رفتار دولت ب صورت می‌گیرند، رفتاری که در اکثر موارد نمی‌توان آنرا با وسایل دیگر تغییر داد. مشکل این روش آن است که اغلب اقدامات متقابل طرف دیگر را در پی دارد، بنابراین به هر دو خسارت وارد می‌آورد و لزوماً وضعیت مطلوبی را فراهم نمی‌کند. برای مثال، اگر دولت الف تهدید کند که چنانچه دولت ب عمل مشخصی را انجام دهد تواناییهای نظامی را افزایش می‌دهد و سپس به عملی ساختن تهدید مزبور اقدام کند، این اقدام در اغلب موارد بدین معنی نیست که دولت ب خواستهای دولت الف را اجابت می‌کند. زیرا آن دولت نیز می‌تواند تواناییهای نظامی خود را افزایش دهد. در این چنین وضعیتی، هر دو طرف به تنبیه‌هایی متوسل می‌شوند که ممکن است به شکلهای وخیمتری درآیند مگر آنکه اختلاف حل شود. تنبیه‌های عاری از خشونت نوعاً عبارتند از قطع روابط دیپلماتیک، افزایش تعرفه‌های گمرکی، برقراری تحریم یا قطع رابطه تجاری، گروگان‌گیری، محاصره، بستن مرزها یا خارج شدن از کنفرانس دیپلماتیک.

۶- اعمال زور. در دورانهای گذشته، هنگامی که حکومتها ابزارهای گوناگون سیاست خارجی را که امروزه در دسترس می‌باشند در اختیار نداشتند، بکرات مجبور بودند در روند چانه‌زنی به کاربرد زور متوسل شوند. زور و خشونت نه تنها کاراترین روشها، بلکه در بسیاری موارد تنها وسیله ممکن برای نفوذگذاری بود. امروزه وضع فرق می‌کند. با بالارفتن سطح تکنولوژی و افزایش وابستگیها، وسایل تشویق‌کننده دیگری در دسترس قرار دارند و می‌توانند به جای زور به کار روند.^{۱۲}

۱۲- فرانسوادوکاییر يك دیپلمات فرانسوی مشهور سده هجدهم، نیز کارایی این روشها را نشان داد، هنگامی که نوشت «هر شه‌ریار مسیحی باید این مطلب را دستورالعمل اصلی خود قرار دهد که تا زمانی که راه خرد و ترغیب را نپیموده است برای حمایت یا دفاع از حقوقش اسلحه به کار نبرد. همچنین به نفع او است که تأثیر منافع اعطاء شده را به خرد و ترغیب بیفزاید، که در واقع این کار یکی از مطمئن‌ترین راههای تثبیت و افزایش قدرت خویش است.» بنگرید :

Francois de callières, On the Manner of Negotiating with Princes, trans.



الگوهای اعمال نفوذ در نظام بین‌المللی

اکثر حکومتها گاه از همه فنونشان برای نفوذگذاری بر دیگران استفاده می‌کنند، اما احتمالاً بیش از ۹۰ درصد روابط میان دولتها بر ترغیب ساده مبتنی است و با مسائل فنی نسبتاً کم‌اهمیت سروکار دارند. از آنجا که چنین کنشهای متقابلی به قدرت عنوان خبر قرار می‌گیرند، اغلب می‌پنداریم که اکثر روابط میان دولتها متضمن تهدید کردن و عملی ساختن آن تهدید است. اما اعم از اینکه يك حکومت با دیگری در مورد مسائل فنی کم‌اهمیت رابطه برقرار کند یا در مورد مسائل دارای نتایج مهم، این احتمال وجود دارد که بسته به سنت دوستی یا خصومت گذشته میان آن دو حکومت و میزان سازگاری میان هدفها و منافعشان، در تلاشهای خود برای نفوذگذاری روش خاصی را به کار گیرد. برای مثال، دولت‌های متحد بندرت یکدیگر را تهدید به کاربرد زور یا حتی تهدید آشکار به تبیبه می‌کنند، اما حکومت‌هایی که در مورد طیف وسیعی از هدفهای سیاست خارجی با یکدیگر توافق ندارند و ایستارهایشان نسبت به یکدیگر با سوءظن و خصومت همراه است بیشتر احتمال دارد که به تهدید و تبیبه متوسل شوند. روشهای اعمال نفوذ میان بریتانیای کبیر و ایالات متحده نوعاً ترغیب و پاداش می‌باشند در حالی که شیوه‌های اعمال نفوذ میان اتحاد شوروی و ایالات متحده در اوایل دوران پس از جنگ جهانی دوم نوعاً تهدید و اعمال تبیبهات گوناگون بود. به‌طور کلی می‌توان طبقه‌بندی ناقصی از روابط میان دولت‌ها ارائه داد که با فنون نوعاً به کار رفته برای اعمال نفوذ مشخص می‌شوند.

۱- روابط مبتنی بر اتفاق نظر. روابط مبتنی بر اتفاق نظر نوعاً میان دولت‌هایی دیده می‌شود که در مورد هدفهای سیاست خارجی اختلاف‌های اندکی دارند، میان آنها درجه تأثیرپذیری متقابل بالا، یا کنش متقابل و دخالت در امور یکدیگر در سطح بسیار نازلی

A.F. Whyte (Boston: Houghton Mifflin, 1919), p. 7.

کاتیلیا نیز در نوشته‌های جامع در مورد سیاست خارجی که تقریباً ۳۰۰ سال پیش از میلاد به رشته‌تحریر درآمده است، چهار روش اساسی برای گرفتن نتایج مطلوب از دیگر دولت‌ها را متذکر شد: سازش Sama هدیه (dama)، معارضه (bheda) و تبیبه (denda). بنگرید:

George Modelski, "Kautilya: Foreign Policy and International System in Ancient Hindu World," *American Political Science Review*, 58(1964), 533.

است. مثالی برای مورد اول روابط انگلستان و آمریکا است و برای مورد اخیر روابط میان تایلند و فنلاند. در روابط مبتنی بر اتفاق نظر، اعمال نفوذ عمدتاً با بکارگرفتن روش ترغیب و از طریق پیشنهاد زیرکانه پاداش صورت می‌گیرد. از آنجا که در روابط مبتنی بر اتفاق نظر میان دو دولت خشونت به‌عنوان شکلی از تنبیه تقریباً غیر قابل تصور است، تواناییهای نظامی هیچ‌کدام در برابر دیگری سازماندهی، بسیج و «هدفگیری» نشده‌اند.

۲- روابط مبتنی بر اعمال نفوذ آشکار. در این حالت ممکن است در مورد هدفهای سیاست خارجی تا حدی عدم توافق یا اختلاف نظر وجود داشته باشد، یا دولت الف ممکن است برخی سیاستهای داخلی، مانند نوعی تبعیض نژادی، را در پیش گیرد که مورد تأیید دولت ب نباشد. از آنجا که میان دو بازیگر تا حدی اختلاف به‌چشم می‌خورد یا تصور می‌شود دولتهای الف و ب نوعی رابطه وابستگی متقابل دارند دست‌کم درجه نسبتاً اندکی از درگیری نیز میان آنها وجود خواهد داشت. اگر ترغیب عادی با شکست روبرو شود، فنونی که برای نفوذگذاری به‌کار می‌روند، عبارتند از: (الف) پیشنهاد پاداش، (ب) اعطای پاداش، (پ) تهدید به خودداری از اعطای پاداش (مانند ندادن کمک خارجی در آینده)، یا (ت) تهدید به تنبیه‌های عاری از خشونت، مثلاً شامل افزایش تعرفه‌های گمرکی در برابر تولیدات دولت ب. از لحاظ نظامی در روابط مبتنی بر اعمال نفوذ آشکار هنوز بسیج یا هدف‌گیری تواناییهای نظامی علیه دولت ب وجود ندارد. بنابراین در این نوع رابطه تواناییهای نظامی ارتباط اندکی با قدرت هر دولت در برابر دیگری دارد. نمونه‌های اعمال نفوذ آشکار روابط میان رومانی و اتحاد شوروی و روابط میان آفریقای جنوبی و ایالات متحده می‌باشند.

۳- روابط مبتنی بر اجبار. در روابط مبتنی بر اجبار، برسر هدفهای سیاست خارجی عدم توافقیهای اساسی وجود دارند. تقریباً همه اعمالی را که دولت الف در زمینه مناسبات خارجی انجام دهد دولت ب تهدیدی نسبت به منافع خود می‌پندارد. بنابراین درگیری، زیاد و درجه تأثیرپذیری متقابل حتی اگر وجود داشته باشد، معمولاً بسیار اندک است. دولت الف می‌کوشد بر رفتار دولت ب نوعاً از راههای زیر نفوذ بگذارد: (الف) هشدار دادن و تهدید به تنبیه، (ب) اعمال تنبیه‌های عاری از خشونت، و (پ) در حالت خشم شدید، استفاده مشخص و محدود از زور، برای مثال به‌صورت محاصره زمان صلح. احتمال دارد تواناییهای نظامی در مقابل یکدیگر هدف‌گیری شده و به‌عنوان یک عامل وارد روابط مبتنی بر قدرت شوند، زیرا آن تواناییها اغلب برای تهدید بسیج می‌شوند و سیاستگذاران براساس این فرض عمل می‌کنند که ممکن است

آنها به کار گرفته شوند. روابط میان اتحاد شوروی و ائتلاف غرب تا تشنج‌زدایی، سوریه و اسرائیل از ۱۹۴۸ بعد، نیکاراگوئه و ایالات متحده و ویتنام و چین مثالهای این نوع رابطه‌اند.

۴- روابط مبتنی بر زور. در این حالت، در مورد هدفهای سیاست خارجی تقریباً عدم توافق کامل وجود دارد و زمینه‌های اتفاق نظر به ضرورت‌های معدودی مانند ارتباطات محدود می‌شود. میزان درگیری آشکارا بسیار زیاد است. نفوذگذاری نوعاً از راه اعمال تنبیه خشونت‌آمیز صورت می‌گیرد، گرچه در برخی موارد (برای مثال در مورد برقراری صلح) ممکن است پادشاهی پیشنهاد شود. منابع ملی عمدتاً به منظور عملی ساختن سیاست تنبیه بسیج می‌شوند. البته در هر اختلاف‌کمیت تواناییهای نظامی به کار رفته بسته به مرزهای جغرافیایی و میزان نیرویی که طرفهای مناقشه به آن اختلاف اختصاص می‌دهند تفاوت خواهد داشت.

برای جمع‌بندی این تحلیل از قدرت، می‌توان گفت که قدرت جزئی جدایی‌ناپذیر از روابط سیاسی است. اما در سیاست بین‌الملل ما عمدتاً به یک روند توجه داریم: چگونه یک دولت در جهت تأمین منافع خود بر رفتار دولت دیگر نفوذ می‌گذارد. عمل نفوذگذاری در کانون توجه مطالعه سیاست بین‌الملل قرار می‌گیرد، و از این عمل است که می‌توان به بهترین وجه تعریفی از قدرت استنتاج کرد. اگر عمل نفوذگذاری را مورد ملاحظه قرار دهیم، می‌توانیم مشاهده کنیم که قدرت یک روند، یک رابطه، وسیله‌ای برای رسیدن به یک هدف، و حتی یک کمیت است. بعلاوه، از راه تحلیل می‌توانیم میان عمل نفوذگذاری، مبانی، یا منابعی که عمل مزبور بر آنها استوار است و پاسخ به آن عمل تمیز قائل شویم. منابع عامل تعیین‌کننده مهمی در مورد چگونگی موفقیت اعمال نفوذ محسوب می‌شوند، اما به هیچ وجه تنها عامل تعیین‌کننده نیستند. ماهیت هدفهای سیاست خارجی یک کشور، مهارت یک دولت در بکارگیری تواناییهایش برای مقاصد سیاست خارجی، و همینطور نیازها، تأثیرپذیری، هزینه‌ها و پایبندیها نیز بهمان اندازه مهم‌اند. اعمال مربوط به نفوذگذاری ممکن است شکل‌های بسیار بیابند، مهمترین آنها عبارتند از پیشنهاد و اعطای پاداش، تهدید به تنبیه و اعمال آن و استفاده از زور. انتخاب وسایل مورد استفاده برای ایجاد انگیزه، بنوبه خود به ماهیت کلی روابط میان دو حکومت مورد نظر، درجه درگیری میان آنها، و میزان تأثیرپذیری متقابلشان بستگی دارد.