

CÁC HÌNH THỨC CỦA QUYỀN LỰC TRONG QUAN HỆ QUỐC TẾ

PGS. TS. Hoàng Khắc Nam

Khoa Quốc tế học - Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn

Quyền lực có nhiều hình thức khác nhau. Mỗi hình thức quyền lực lại có những đặc điểm khác nhau, hiện diện trong thực tiễn khác nhau và tác động tới quan hệ quốc tế (QHQT) theo những cách thức không giống nhau. Các hình thức này được phân định theo những cách phân loại khác nhau. Có nhiều cách phân loại quyền lực trong QHQT và đều được xây dựng trên một tiêu chí nào đó. Mỗi cách phân loại có một ý nghĩa ứng dụng nhất định trong nghiên cứu và thực tiễn QHQT. Các cách phân loại này đem lại những hình thức quyền lực khác nhau. Dưới đây là một số cách phân loại đó.

1. Cách phân loại thứ nhất **dựa trên cơ sở thời gian**. Cách phân loại này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong xây dựng chiến lược dài hạn cho sự phát triển sức mạnh tổng hợp của mình cũng như trong quan hệ với các đối tác. Theo cách này, quyền lực được chia làm hai loại:

- *Quyền lực thực tại (Actual Power)* hay còn được gọi là quyền lực hoạt động (*Operational Power*) là quyền lực hiện có thực như lực lượng quân sự, tổng thu nhập quốc dân thực tế, trình độ khoa học-công nghệ, số lượng dân cư, diện tích lãnh thổ...

- *Quyền lực tiềm năng (Potential Power)* là khả năng sẽ có quyền lực tăng lên

trong tương lai dựa trên sự phát triển của những năng lực nào đó như khả năng phát triển hơn về quân sự, khả năng tăng trưởng về kinh tế... Ví dụ, sự phát triển kinh tế của Trung Quốc hiện nay đang được nhiều người coi là quyền lực tiềm năng về cả chính trị và quân sự. Tương tự, khả năng công nghệ và tài chính của Nhật Bản cũng có thể đem lại tiềm năng cường quốc quân sự cho nước này.

Việc hoạch định chính sách đối ngoại hay kể cả phát triển trong nước đều đòi hỏi phải có tư duy dài hạn và tầm nhìn chiến lược, vì thế phải tính đến cả hai loại quyền lực này. Quyền lực thực tại có tính ngắn hạn hoặc trung hạn, còn quyền lực tiềm năng có tính dài hạn. Việc tính đến cả hai loại quyền lực áp dụng trong tìm hiểu không chỉ các đối tác mà còn về chính mình. Hai loại quyền lực có quan hệ với nhau. Quyền lực thực tại là cơ sở cho quyền lực tiềm năng, trong khi quyền lực tiềm năng nếu được thừa nhận thì lại là sự hỗ trợ trực tiếp cho quyền lực thực tại. Tuy nhiên, việc xây dựng quyền lực quốc gia phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nữa chứ không phải chỉ dựa trên quyền lực thực tại. Vì thế, mối quan hệ giữa chúng chỉ là tương đối. Trong lịch sử, có vô số trường hợp quyền lực thực tại mạnh nhưng sau lại trở

thành yếu hoặc ngược lại mà sự hưng thịnh và suy vong của các cường quốc là những ví dụ của điều này.

2. Cách phân loại thứ hai **dựa trên hình thức biểu hiện** của quyền lực. Cách phân loại này giúp đem lại cái nhìn toàn diện trong hoạch định chính sách và sự quan tâm tới những điều kiện cụ thể trong thực thi chính sách. Theo đó, quyền lực có hai loại:

- *Quyền lực hữu hình (Tangible Power)* là những nguồn quyền lực mang tính vật chất có thể sờ đếm được. Ví dụ, số lượng quân đội và vũ khí, sản lượng kinh tế, tài nguyên...

- *Quyền lực vô hình (Intangible Power)* là những nguồn quyền lực mang tính tinh thần không sờ đếm được. Ví dụ, tài năng lãnh đạo, trí tuệ, uy tín, ý chí tinh thần, sự ủng hộ của quốc tế,...

Trước kia, quyền lực được đo đạc và tính đến chủ yếu là loại quyền lực hữu hình. Đây là cách nhìn phiến diện bởi quyền lực vô hình cũng là một sức mạnh vừa có ý nghĩa thực tại, vừa có ý nghĩa tiềm năng. Trong lịch sử, không thiếu những cuộc xung đột mà kết cục kẻ thắng là người có sức mạnh tinh thần lớn hơn trong khi quyền lực hữu hình kém hơn. Trường hợp chiến tranh Việt Nam là một ví dụ điển hình. Người Việt Nam đã chiến đấu và chiến thắng bằng tư tưởng dân tộc, tinh thần yêu nước, lòng quả cảm và sự lãnh đạo đúng đắn. Bởi thế, hiện nay các yếu tố tinh thần thuộc quyền lực vô hình đã ngày càng được mở rộng và bổ sung

vào thành tố của quyền lực. Hai loại quyền lực này có sự gắn bó và bổ sung cho nhau. Quyền lực hữu hình là cơ sở để phát triển quyền lực vô hình, còn quyền lực vô hình lại có ý nghĩa hỗ trợ rất quan trọng và nhiều khi còn là động lực cho quyền lực hữu hình. Đáng chú ý, vai trò của quyền lực vô hình đang có xu hướng tăng lên trong QHQT hiện đại khi việc sử dụng chúng thuận lợi hơn qua các phương tiện thông tin đại chúng, trong khi việc sử dụng một số quyền lực hữu hình, như lực lượng quân sự chẳng hạn, không còn dễ dàng như trước.

3. Cách phân loại thứ ba **dựa trên lĩnh vực hoạt động**. Người ta có thể chia quyền lực theo những lĩnh vực cụ thể khác nhau như quyền lực chính trị, quyền lực quân sự, quyền lực kinh tế, quyền lực văn hoá... Cách phân chia này giúp tìm hiểu mặt mạnh hay mặt yếu, sở trường hay sở đoản của cả bản thân chủ thể và đối tác quan hệ, giúp chọn lựa ưu tiên chính sách, công cụ thực hiện và lĩnh vực quan hệ.

Cách phân loại này không chỉ có ý nghĩa trong xây dựng quyền lực quốc gia mà còn cả trong hoạch định chính sách và thực thi chính sách trong thực tiễn QHQT. Mặc dù các quốc gia đều mong muốn có được sức mạnh tổng hợp, nhưng thường do nguồn lực có hạn nên phải có chọn lọc và ưu tiên những loại hình quyền lực nào đó mà mình có thể mạnh và phù hợp với xu thế phát triển chung của thế giới. Việc tìm hiểu các loại hình này cũng cần thiết trong quan hệ với từng đối tác cụ thể khi đối tác cũng có những loại quyền

lực mạnh yếu khác nhau. Việc dùng sở trường đối phó với sở đoản thường đem lại kết quả tích cực hơn. Trong những vấn đề cụ thể cũng vậy, khi phải lựa chọn các quyền lực thực thi cho phù hợp với hoàn cảnh và sự việc, việc chọn lựa quyền lực thực thi không phù hợp có thể là lợi bất cập hại. Và cuối cùng, các loại quyền lực này đều có giá trị bổ sung cho nhau và có thể sử dụng thay thế cho nhau trong nhiều trường hợp.

4. Cách phân loại thứ tư *dựa trên phạm vi bên trong hay bên ngoài của mỗi quan hệ quyền lực giữa các chủ thể QHQT*. Cách phân loại này giúp xác định được quyền lực mà mỗi bên có trong quan hệ với nhau. Nó có ý nghĩa đáng kể trong việc phân tích quyền lực, so sánh lực lượng và hoạch định chính sách. Theo cách này, quyền lực được chia làm hai loại:

- *Quyền lực tương đối (Relative Power)* là quyền lực của các chủ thể được đặt trong sự so sánh trực tiếp với nhau. Ví dụ, A có quyền lực tương đối so với B khi có ưu thế về năng lực nhưng lại không có quyền lực tương đối khi sức mạnh thua kém C.

- *Quyền lực cơ cấu (Structural Power)*, theo Susan Strange, là "*Quyền lực quyết định các việc sẽ được làm như thế nào, là quyền lực định hình nên khung khổ trong đó các nhà nước quan hệ với nhau, quan hệ với nhân dân và quan hệ với các công ty xuyên quốc gia.*"¹ Nói cách khác, đó là khả năng

tạo ra hoặc tác động đến những yếu tố thuộc cơ cấu bên ngoài bao quanh mỗi quan hệ đó. Cơ cấu này lại chi phối sự lựa chọn của mỗi bên và quan hệ quyền lực giữa chúng. Cho nên có được quyền lực cơ cấu thì có khả năng điều tiết nhất định tới hành vi của người khác.

Giữa hai loại quyền lực này có một số điểm khác nhau đáng kể. Quyền lực tương đối xuất phát từ lĩnh vực QHQT và chịu ảnh hưởng nhiều của chủ nghĩa hiện thực, trong khi quyền lực cơ cấu xuất phát từ lĩnh vực kinh tế chính trị quốc tế (IPE). Quyền lực tương đối được nhìn nhận dưới lăng kính của cách tiếp cận dựa trên các bộ phận của quyền lực quốc gia, trong khi quyền lực cơ cấu được hình thành qua cách tiếp cận quyền lực có tính quan hệ và cách tiếp cận quyền lực cơ cấu. Về mặt lịch sử, trước kia, quyền lực trong QHQT chủ yếu là quyền lực tương đối và được áp dụng nhiều trong quan hệ song phương. Quyền lực cơ cấu xuất hiện muộn hơn cùng với sự phát triển của quan hệ đa phương và hệ thống quốc tế và môi trường quốc tế. Khi đó, quyền lực cơ cấu mới được vận dụng vào để điều chỉnh các quan hệ quyền lực. Trong thực tế QHQT, có nhiều quốc gia có quyền lực tương đối, nhưng chỉ một số ít cường quốc có khả năng đạt được quyền lực cơ cấu.

Tất nhiên hai loại quyền lực này có tính tương hỗ với nhau. Quyền lực tương đối là điều kiện cần để đem lại khả năng có được

¹ Susan Strange, *States and Market*, 1994. Dẫn theo Graham Evans & Jeffrey Newnham, *The Penguin*

Dictionary of International Relations. Penguin Books. London 1998, p. 519.

quyền lực cơ cấu. Ngược lại, quyền lực cơ cấu có thể làm cho quyền lực tương đối tăng lên hoặc giảm đi. Các học giả IPE đã đưa ra bốn cơ cấu riêng rẽ nhưng có quan hệ với nhau của quyền lực trong QIQT là: 1/ Cơ cấu tri thức tức là quyền lực ảnh hưởng đến tư tưởng của người khác; 2/ Cơ cấu tài chính tức là quyền lực hạn chế hoặc tạo điều kiện cho người khác tiếp cận được tín dụng (sau này đã có sự bổ sung thêm cơ cấu thương mại); 3/ Cơ cấu an ninh định hình triển vọng an ninh của chúng; 4/ Cơ cấu sản xuất tác động tới cơ hội có được cuộc sống tốt hơn của người sản xuất và người tiêu dùng.²

Việc áp dụng cách phân loại này có thể hữu ích trong nhiều trường hợp. Ví dụ trong quan hệ giữa quốc gia và các chủ thể phi quốc gia như công ty xuyên quốc gia (TNC) chẳng hạn. Khi so sánh năng lực kinh tế (quyền lực tương đối) thì có những TNC có vốn và doanh thu lớn hơn GDP của nhiều quốc gia nhưng lại không có quyền lực cơ cấu như quốc gia, vì thế mà sự tự trị, khả năng lựa chọn và vị thế quyền lực trong quan hệ qua lại là khác nhau. Hay ví dụ khác hay được đề cập đến trong quan hệ giữa các quốc gia là trường hợp Mỹ với một số cường quốc đang lên. Nhiều người cho rằng, Mỹ có quyền lực tương đối giảm sút so với một số nước nhưng vẫn có những nguồn lớn lao của

quyền lực cơ cấu cho nên có thể vẫn giữ được vai trò bá chủ hiện nay.³

5. Cách phân loại thứ năm *dựa trên sự khác biệt giữa nhận thức và thực tiễn*. Đây là cách phân loại khá phổ biến trong chính trị học và được Knorr (1973) đưa vào nghiên cứu QHQT. Cách phân loại này có ý nghĩa khá lớn trong việc kết hợp giữa nghiên cứu và vận dụng, giữa lý luận với thực tiễn và giữa nhận thức và hành động. Theo cách phân loại này, quyền lực được chia ra làm hai loại.

- *Quyền lực được nhận thức (Perceived Power)* hay còn được gọi là quyền lực được ngầm hiểu (*Implicit Power*) hoặc quyền lực giả định là quyền lực được nhận biết qua nghiên cứu và đánh giá bằng con đường tư duy nhận thức. Ví dụ, sự cho rằng quyền lực của nước này nước kia là như thế này như thế nọ.

- *Quyền lực thực tiễn (Real Power)* hay còn được gọi là quyền lực được biểu lộ (*Manifest Power*) là quyền lực đã được thể hiện trong thực tiễn bằng những hành vi cụ thể và có những kết quả rõ ràng trong thực tiễn. Khác với loại quyền lực trên, hình thức quyền lực này được nhận biết bằng những hành vi quan sát được trong thực tiễn. Ví dụ, kết quả của một cuộc chiến tranh với người thắng kẻ thua rõ ràng.

Thực ra, đây không phải hoàn toàn là sự phân loại mà chỉ nhằm phân biệt quyền lực

² Martin Griffiths, Terry ÓCallaghan & Steven C. Roach, *International Relations: The Key concepts*, Routledge, New York 2007, p. 260.

³ Martin Griffiths, Terry ÓCallaghan & Steven C. Roach, Sdd, p. 260.

thực tế và quyền lực được nhận thức vốn nhiều khi hay chênh nhau. Và sự không trùng nhau này dễ dẫn đến sai lầm trong lựa chọn chính sách và công cụ thực hiện. Hay nói cách khác, quyền lực giả định thường khác với quyền lực thực tiễn do vấn đề nhận thức và thiếu thông tin. Giả định có thể đúng, có thể sai. Giả định có thể chỉ phản ánh được một phần thực tiễn hoặc đôi khi lại vượt quá thực tiễn. Giả định có từ hai phía: từ mình và từ người khác, và hai giả định này hoàn toàn có thể không giống nhau. Việc thực thi quyền lực phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác mà nhiều khi không như chúng ta giả định. Có quyền lực giả định chưa chắc đã thực thi được quyền lực thực tiễn. Chính vì vậy, trong giới học giả QHQT đã có tranh luận là quyền lực giả định có phải là quyền lực không hay quyền lực sẽ chỉ là quyền lực khi được thực thi trong thực tiễn, tức là bằng những hành vi có thể nhận thấy được. Tuy nhiên, cũng có trường hợp quyền lực được nhận thức vẫn đóng vai trò như quyền lực thực tiễn khi quyền lực này được tất cả các bên thừa nhận và vì vậy nó vẫn phát huy tác dụng trong thực tiễn.

Cuộc tranh luận về vị thế hay quyền lực của Mỹ và Trung Quốc hiện nay là một trường hợp về quyền lực được nhận thức và quyền lực thực tiễn. Trong khi quyền lực số một của Mỹ có sự gần nhau tương đối giữa hai loại quyền lực này thì đối với trường hợp của Trung Quốc, các ý kiến còn khác nhau xa. Một luồng ý kiến cho rằng Trung Quốc đang thách thức địa vị số 1 của Mỹ, luồng ý

kiến thứ hai cho rằng khả năng này là có thể có trong tương lai không xa, còn luồng ý kiến thứ ba thì cho rằng khả năng đó là không thể.

6. Cách phân loại thứ sáu *dựa trên khả năng tấn công hay phòng thủ* của quyền lực quốc gia. Cách phân loại này giúp đánh giá được khả năng tác động khác nhau của quốc gia này tới quốc gia kia, từ đó có thể đoán định xu hướng và phương thức tác động cũng như để đưa ra đối sách phù hợp. Theo cách phân loại này, quyền lực được chia làm hai loại:

- *Quyền lực tấn công (Offensive Power)* là khả năng của một quốc gia buộc một quốc gia khác phải hành động theo ý mình.⁴ Quyền lực tấn công được xây dựng chủ yếu dựa trên ưu thế về quân sự, nhất là các vũ khí tấn công.

- *Quyền lực phòng thủ (Defensive Power)* là khả năng chống lại sự cưỡng bách của một quốc gia khác.⁵ Quyền lực phòng thủ có được nhờ có các yếu tố địa lý như địa hình, vị trí,... thuận lợi và năng lực quân sự phục vụ cho việc phòng thủ.

Đây là cách phân loại do Henry Kissinger đưa ra. Chịu ảnh hưởng của chủ nghĩa hiện thực và bối cảnh quốc tế xung đột khi đó, cách phân loại này thiên nhiều về

⁴ Henry A. Kissinger, *Reflections on Power and Diplomacy*, E. A. J. Johnson edit, *The Dimensions of Diplomacy*, The Johns Hopkins Press, Baltimore 1964. Dẫn theo Nguyễn Mạnh Hùng, *Bang giao quốc tế nhập môn*, Hội Nghiên cứu Hành chính, Sài Gòn 1971, tr. 78.

⁵ Henry A. Kissinger, *Sđd*, tr. 78.

năng lực quân sự hơn là các năng lực khác. Có lẽ vì thế mà hiện nay cách phân loại của Kissinger không được sử dụng nhiều.

Tuy nhiên cách phân loại này có ít nhất hai hạn chế. *Thứ nhất*, nó thiên nhiều về năng lực quân sự mà ít tính đến các năng lực khác của quốc gia mà vẫn có thể được sử dụng để buộc một quốc gia khác phải hành động theo ý mình. Ví dụ, hiện nay Mỹ và nhiều nước đang sử dụng các năng lực kinh tế và ngoại giao để ép CHDCND Triều Tiên và Iran từ bỏ quyền lực tấn công của mình bằng vũ khí hạt nhân. Vì thế, khi áp dụng cách phân loại này nên tính đến các năng lực khác nữa bên cạnh lực lượng quân sự. *Thứ hai*, tương đối khó phân biệt rạch ròi quyền lực tấn công và phòng thủ của một quốc gia trên phương diện quân sự. Đa phần vũ khí đều có cả hai chức năng tấn công và phòng thủ. Các yếu tố địa lý thuận lợi cho phòng thủ ngày càng ít ý nghĩa khi vũ khí kỹ thuật cao ngày càng nhiều. Vì thế, khả năng tấn công hay phòng thủ dường như phụ thuộc vào ý đồ trong đầu các nhà lãnh đạo hơn là vũ khí và điều này lại càng khó xác định, đó là chưa kể cách tính toán lấy khả năng tấn công thay cho phòng thủ. Hiện nay, Trung Quốc đang phát triển các loại vũ khí hiện đại và tuyên bố rằng để phòng thủ, nhưng nhiều người không hề nghĩ như vậy. Nhìn chung, đối với những nước nhỏ, mối lo ngại là như nhau khi các nước lớn phát triển vũ khí tấn công hay phòng thủ.

Mặc dù vậy, cách phân loại này cũng có thể áp dụng nhất định trong thực tiễn và

nghiên cứu QHQT. Nếu quốc gia có quyền lực tấn công, nó có thể gây ra những đe dọa an ninh, nghi ngờ và lo ngại cho quốc gia khác. Từ đó, tình trạng lưỡng nan về an ninh và những phản ứng như chạy đua vũ trang, liên minh, kiềm chế, ngăn chặn... có thể sẽ xảy ra. QHQT sẽ dễ căng thẳng khi tất cả các bên đều có quyền lực tấn công. Ngược lại, nếu quốc gia chỉ có quyền lực phòng thủ, những hiện tượng trên sẽ khó xảy ra hơn.

Có thể cách phân loại này đã đem lại gợi ý cho các nhà Chủ nghĩa Hiện thực khi đề ra Chủ nghĩa Hiện thực tấn công và Chủ nghĩa Hiện thực phòng thủ.

7. Cách phân loại thứ bảy **dựa trên phương thức thực hiện quyền lực**. Đây là cách phân chia xuất hiện chưa lâu nhưng hiện nay đang được sử dụng khá nhiều. Cách phân chia này giúp hiểu thêm thực tiễn QHQT hiện nay cả về năng lực lẫn phương cách sử dụng năng lực, theo đó, quyền lực được chia làm hai loại:

- *Quyền lực cứng (Hard Power)* là khả năng ép buộc chủ thể khác thực hiện điều mình muốn còn chủ thể kia không muốn bằng lực lượng quân sự hay bằng trừng phạt kinh tế như bao vây, cấm vận...

- *Quyền lực mềm (Soft Power)* là khả năng dùng ảnh hưởng thuyết phục chủ thể khác làm theo ý mình hay theo Joseph Nye là khả năng ảnh hưởng tới người khác thông qua sự hấp dẫn. Ảnh hưởng hay sự hấp dẫn có thể được tạo ra bởi uy tín chính trị, năng

lực phát triển kinh tế cao, sức cuốn hút về văn hoá tư tưởng,... và nhiều khi bao gồm cả khả năng về quyền lực cứng.

Trong lịch sử, quyền lực được sử dụng trong QHQT phần lớn là dạng quyền lực cứng với rất nhiều cách thức khác nhau như chiến tranh, răn đe, ngăn chặn, đe dọa sử dụng vũ lực, phong tỏa, bao vây, cấm vận... Trong thời hiện đại, quyền lực cứng vẫn là cái gì đó có tính phổ biến. Mỹ là nước điển hình trong việc sử dụng quyền lực cứng khi dùng lực lượng quân sự để ép buộc Nam Tư trong cuộc chiến tranh Kosovo năm 1999, ép buộc Taliban ở Afghanistan năm 2001, ép buộc Iraq năm 1991 và 2003...

Quyền lực mềm chủ yếu là sản phẩm của thời hiện đại. Nhật Bản là một ví dụ về

việc tìm cách xây dựng cho mình quyền lực mềm bằng sức mạnh kinh tế to lớn, vai trò nước châu Á duy nhất trong G-7, và những cố gắng hoà bình như hoà giải xung đột quốc tế ở Campuchia, tham gia có tính toán vào các chiến dịch gìn giữ hoà bình của Liên hợp quốc,... Nhật Bản cũng tìm cách gia tăng ảnh hưởng văn hóa của mình theo hai con đường là phát huy các giá trị văn hóa truyền thống của mình ra thế giới, tiếp thu thành tựu văn hóa từ bên ngoài để xây dựng các giá trị mới và phát triển nền văn hóa của mình.

Để hiểu rõ hơn về sự phân loại đang được sử dụng phổ biến này, có thể tham khảo bảng dưới đây về sự khác nhau giữa hai loại quyền lực này.

Sự khác nhau giữa quyền lực cứng và quyền lực mềm

	Quyền lực cứng	Quyền lực mềm
<i>Phương tiện sử dụng quyền lực</i>	Công cụ hữu hình	Công cụ vô hình là chủ yếu
<i>Cách thức sử dụng quyền lực</i>	Ép buộc, áp đặt	Thuyết phục
<i>Tâm lý của đối tượng bị tác động</i>	Sợ hãi	Tin tưởng
<i>Ý chí của đối tượng tiếp nhận</i>	Trái với ý muốn	Ý muốn thay đổi

Cách phân loại thứ bảy đang được sử dụng khá nhiều trong nghiên cứu QHQT và được coi là thích hợp để phản ánh xu hướng sử dụng quyền lực đang thay đổi trong QHQT. Tuy nhiên, trong vấn đề này, chúng tôi có ba nhận xét:

Thứ nhất: Quyền lực mềm khó được sử dụng hiệu quả trong thực tế nếu không có quyền lực cứng. Trên thực tế, các cường quốc với ưu thế vượt trội về quyền lực cứng như Mỹ, Pháp, Trung Quốc... cũng đang là những nước có khả năng phát huy ảnh hưởng văn hóa, giá trị và uy tín ra QHQT nhiều hơn là những nước không có đủ quyền lực cứng cho dù có một nền văn hóa rực rỡ như Ấn Độ, Ai Cập, Hy Lạp....

Thứ hai: Việc sử dụng thuật ngữ “quyền lực mềm” đôi khi có dụng ý tuyên truyền nhằm xoa dịu sự phản ứng của các nước vừa và nhỏ trong trật tự thế giới mới mà sự phân chia nước lớn-nước nhỏ vẫn còn mạnh mẽ, các cường quốc vẫn đóng vai trò chi phối, sự cường quyền vẫn phổ biến trong QHQT. Không ít trường hợp các cường quốc thường sử dụng quyền lực cứng sau khi sử dụng quyền lực mềm không thành công và dùng sự không thành công của quyền lực mềm để biện minh cho việc sử dụng quyền lực cứng.

Thứ ba: Trên thực tế, các quốc gia ít khi sử dụng riêng rẽ một loại quyền lực nào đó mà thường là có sự kết hợp hay lựa chọn linh hoạt tùy trường hợp cụ thể. Mỹ là điển hình của sự kết hợp quyền lực cứng và mềm khi sử dụng cả vị thế chính trị lẫn sức mạnh quân sự, cả đòn bẩy kinh tế lẫn bao vây và cấm

vận kinh tế, cả tuyên truyền giá trị dân chủ và nhân quyền lẫn trừng phạt sự vi phạm....

Vì thế, vào năm 2004, trong cuốn sách *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Joseph Nye - người đưa ra khái niệm quyền lực mềm - đã bổ sung thêm thuật ngữ quyền lực thông minh (*Smart power*). Theo ông, quyền lực thông minh là năng lực kết hợp quyền lực cứng và mềm trong một chiến lược thắng lợi. Việc đưa ra khái niệm quyền lực thông minh cho thấy kê cả trong thời đại ngày nay, chỉ sử dụng quyền lực mềm khó đem lại thành công mà cần có sự kết hợp với quyền lực cứng. Hiện nay, nước Mỹ, dưới thời Tổng thống Obama, đã tuyên bố đi theo cách thức của quyền lực thông minh.

Tóm lại, việc phân định quyền lực thành các hình thức theo nhiều cách phân loại cho thấy quyền lực trong QHQT là một hiện tượng đa dạng với nhiều đặc điểm, sắc thái khác nhau. Những đặc điểm, sắc thái này có thể đem lại những ưu thế hay hạn chế khác nhau và tác động tới chúng ta cũng khác nhau. Vì thế, chúng có thể được áp dụng riêng rẽ trong từng trường hợp hay tình huống cụ thể để làm nổi rõ đặc điểm hay sắc thái nào đó. Điều này là cần thiết cả trong nghiên cứu lẫn thực thi quyền lực trong QHQT.

Tuy nhiên, các cách phân loại trên chỉ mang tính tương đối và cũng có thể được sử dụng kết hợp với nhau. Ví dụ, quyền lực cứng được xây dựng dựa trên quyền lực quân sự, kinh tế và thường là quyền lực thực tại.

quyền lực hữu hình, quyền lực tương đối, quyền lực tấn công,... Quyền lực này thường có tính thực tế hơn là giả định. Trong khi đó, quyền lực mềm được xây dựng dựa trên một số loại hình quyền lực lĩnh vực như chính trị, văn hoá... và thường bao gồm cả quyền lực tiềm năng, quyền lực vô hình, quyền lực cơ cấu... Quyền lực mềm cũng thiên về quyền lực giả định hơn là thực tế.

Tài liệu tham khảo

1. Walter Carlsnaes, Thomas Risse & Beth A. Simmons, *Hanbook of International Relations*, Sage Publications, London, 2005.
2. Graham Evans & Jeffrey Newnham, *The Penguin Dictionary of International Relations*", Penguin Books, London, 1998.
3. Joshua S. Goldstein, *International Relations*, Longman, New York, 1999.
4. Martin Griffiths, Terry ÓCallaghan & Steven C. Roach, *International Relations: The Key concepts*, Routledge, New York, 2007.
5. Conway W. Henderson, *Quan hệ quốc tế bước vào thế kỷ XXI – Xung đột và Hợp tác*, Khoa Quốc tế học, Trường ĐHKHXH&NV, Hà Nội, 2000.
6. Nguyễn Mạnh Hùng, *Bang giao quốc tế nhập môn*, Hội Nghiên cứu Hành chính, Sài Gòn, 1971.
7. *Lý luận Quan hệ quốc tế*, Học viện Quan hệ quốc tế, Hà Nội, 2007.
8. Joseph S. Nye, Public Diplomacy and Soft Power, *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Sciences*, 616, March 2008.
9. W. Phillips Shively, *Power and Choice: An Introduction to Political Science*, Mc Graw-Hill, Boston, 2003.