



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Теория дипломатии





Когда возникают конфликты, то каждое государство имеет свои требования для дальнейшего разрешения этого процесса. Как и где она применяется? Автор объясняет это посредством примера.

В 1859 году, когда королевство Пьемонт-Сардиния мечтали создать Италию, они приступили к заключению тайного союза с Францией, спровоцировав бунты в Итальянских провинциях Австрии, и начав проводить военные маневры вблизи австрийской границы.

В итоге, австрийцы были мобилизованы, и тем самым, война оказалась более чем вероятной. Компромиссное предложение было выдвинуто другими державами, согласно которому австрийцы должны были отозвать свои войска в обмен на демобилизацию пьемонтийцев.

В частных дипломатических переговорах австрийцы отвергли этот компромисс, настаивая на том, что пьемонтийцы должны быть демобилизованы в первую очередь. Такие случаи показывают сложность коммуникаций, и порой, они кажутся невозможными. Все стороны знали, что хотят австрийцы; чего они не знали изначально, было то, чего хочет Австрия больше: сражаться или пойти на компромисс.

В этом случае возникает вопрос, почему договоренности в частных переговорах, часто звучать убедительней? Австрия хотела сделать более существенное требование, даже если при этом она не желала бороться за это. Тем не менее, обозреватели вынесли определенные уроки из отказа Австрии.

Британский посол в Австрии даже сделал вывод по данному событию, «у него не было даже малейшей надежды, что Австрийское правительство согласится на такой [компромисс]». Каким образом обозреватели пришли к такому заключению?

Просто, потому, что посол считал, что Австрия, создав угрозу, не хотела бы быть пойманной в обмане, поскольку, как дипломаты считают, не любая угроза заслуживает доверия. Целый ряд факторов повлияло на заключение посла, он, вероятно, сделал следующее простое предположение: требуя больше, Австрия отказалась возможности достичь компромиссного решения, что Австрия верит, что Пьемонт может уступить не сражаясь, поэтому Австрия решила выдвигать более существенное требование.

Благодаря этому механизму объем государственных требований обычно передает информацию о его решимости его противникам в международной политике.

Несмотря на множество литературы о международных отношениях, которая утверждает обратное, такие простые выводы часто рациональны в дипломатических отношениях.

В этой главе анализируется модель Джеймса Фирона, который опубликовал свою книгу в 1995 году – «Rationalist Explanations for War. International Organization».

Он предполагал, что высокие требования могут увеличить восприятие решимости государства бороться за более благоприятные результаты при соблюдении двух важных правил.

Во-первых, когда переговоры приводят к мирному соглашению, обе стороны должны нести ответственность, чтобы избежать войны. Такая тенденция происходит, тогда, когда проблемы можно частично поделить или, когда урегулирование на основе переговоров является результатом переговорного процесса, в котором участвуют обе стороны.

Во-вторых, более высокие требования должны быть менее вероятными, даже если соответствующая угроза заслуживает доверия. Это условие может иметь место, если компромисса добиться невозможно, даже если стороны знают, что альтернативный исход приведет к войне.

Многие подходы моделирования международных переговоров порождают динамику, которая держит в равновесии эти условия.

Первое условие действия гарантирует, что компромисс имеет значение для типов, которые предпочитают военные действия. Таким образом, когда государства предъявляют большие требования, они подвергаются риску. Сама угроза – это и есть информация о предпочтениях государства.

Когда государство делает предложение о компромиссе, оно сигнализирует о некоторой слабости, увеличивая восприятие противника, что государство, которое идет на риск вероятней всего, сделает еще большую уступку. Это происходит только тогда, когда малая вероятность того, что противник присоединится к максимальным требованиям.



В таких случаях государства, которые не желают сражаться, если им не предлагаются уступки, предлагают только умеренные уступки, в итоге оба государства посылают один и тот же сигнал о готовности идти на компромисс.

Сдержанные государства принимают проявление слабости потому что они понимают, что выдвигание максимальной уступки сопряжено с существенным риском не получения никаких уступок, в то время как умеренные требования подразумевают более высокую вероятность умеренных уступок. И поэтому государства иногда сигнализируют и выдвигают такие предложения, что являются сигналом слабости.

С одной стороны, если есть вероятность того, что в этом случае, противник может пойти на максимальную уступку, предложения о компромиссе либо не будут сделаны, либо, если они уже сделаны, то они не приведут к выводу о том, что уступающее государство, скорее всего, захочет делать дальнейшие уступки.

Причина в том, что государства, которые не желают сражаться, если им не предлагают никаких уступок, тем не менее, требуют максимальных требований; если предложения компромисса уже сделаны, такие предложения будут сделаны только государством, которое желает сражаться, если оно не получит какой-либо компромисс. Таким образом, противник будет иметь возможность сделать вывод, следуя умеренному требованию, что умеренная уступка необходима, чтобы избежать конфликта.

Любой военный дипломатический акт имеет свой отпечаток в международных отношениях, своевременно правильно сделанные выводы всегда помогают государству сделать превентивные меры по отношению к угрожающему государству. В этом аналитикам помогают выводы, основанные на объеме угроз.

Ученые, политики при разработке внешней политики, которые изучают поведения государств, продолжают дискуссировать о том, как и почему противники не могут извлечь уроки из дипломатических переговоров, которые происходят вне общественности. Автор предполагает, что противники не будут полностью доверять друг-другу.

Анализ, приведенный ниже, освещает предположения, на которых основывается этот вывод, и демонстрирует простой рационалистический механизм, с помощью которого объем бесчисленных требований может передавать информацию во многих международных контекстах.

Модели, описанные и проанализированные в этой книге, следуют традиции начатой в статье Кроуфорда и Собеля. Статья была опубликована в 1982 году под названием «Strategic Information Transmission» и произвела широкий резонанс среди ученых.

Они показали, что действия, которые сами по себе не оказывают никакого влияния на утилиты и варианты игроков, могут, тем не менее, оказывать существенное влияние на равновесия теоретико-игровых моделей. Эти «сигналы без затрат» влияют на равновесное поведение, передавая информацию. Считается, что эти модели хорошо отражают разговоры, поскольку речь часто оказывает существенное влияние на результаты, не затрагивая непосредственно материальные контексты или предпочтения и варианты субъектов. Влияние, которое речь оказывает на ход событий, обычно является результатом того, как другие актеры реагируют на нее, а не прямым эффектом самой речи.

В экономике и политологии используются разные подходы, моделирующие коммуникацию, как основу переговорного процесса.

На сегодняшний день модель Рубинштейна считается альтернативой вышесказанной модели. Его книга вышла в свет в том же году, что у Фирона, под названием, «Perfect Equilibrium in a Bargaining Model».

В статьях ниже рассматриваются вопросы о том, как предпочтения игроков влияют на результат переговоров, может ли решительность сторон передана посредством задержки в достижении соглашений, условия согласно которым, результаты переговоров будут более эффективными. Ученые как Пауэлл, Слантчев, Левентоглу и Тарар являются сторонниками данного подхода.

Однако сам автор (автор данной книги), соглашаясь с несколькими интерпретациями вышеизложенных ученых, выводит несколько иное теоретическое обоснование. Цитирую его слова: «Я не придерживаюсь этого подхода по нескольким причинам. Самое главное, что эти



модели не предназначены для решения вопросов, связанных с тем, когда разговор в результате передает информацию и влияет на ход событий».

Вопрос о том, каким образом масштаб требований может передавать информацию, является центральным вопросом, рассматриваемым в настоящей главе. Один из ответов заключается в том, что более высокие требования могут дать решимость, поскольку такие требования сигнализируют о готовности принять задержку в достижении решения путем переговоров или даже идти на риск достижения решения.

В отличие от Трэгера, приведенная ниже модель применима к случаям, когда игроки имеют противоположные предпочтения по сравнению с результатами мирного урегулирования по одному и тому же вопросу. Например, обе стороны могут предпочесть аннексировать как можно больше спорных территорий вблизи своих границ. Количество требуемых территорий является предметом спора. В таких случаях модель, описанная ниже, представляется хорошим примером международных переговоров.

Ярким примером могут служить переговоры перед Первой войной в Персидском заливе. В феврале в 1991 году США обещали начать наземное наступление, если Ирак не уйдет из Кувейта в течение двух дней. Требование США состояло из двух основных частей: требование покинуть Кувейт и конкретный график вывода. В то время Ирак уже предложил, что покинет Кувейт через 21 дней, а город Кувейт через 4 дня.

Важность второго требования США относительно более короткого графика заключалась в том, что США имела свою внешнеполитическую стратегию в отношении Ирака, а у Ирака была своя. Первые требовали свой алгоритм действия, а Ирак, в свою очередь, свой.

В этом конфликте ключевой целью США было снижение способности иракской армии угрожать своим соседям. Иракский режим принял первое требование, но не ускорился по времени.

Ирак был в значительной степени убежден в том, что США будут бороться за восстановление независимости Кувейта, но иракские лидеры и аналитики не знали, примут ли США иракский график вывода войска из Кувейта и пойдут ли они на военные действия.

23 февраля США сообщили медиаторам Советского Союза в частных переговорах, что США не примут иракский график вывода. Тем самым вторгнутся, если Ирак не согласится на более ускоренный график вывода войск из Кувейта.

Бесчисленные заявления в таких контекстах могут передавать информацию.

Фактически, в таких случаях, когда угрожающее государство требует полной уступки, угрожаемое государство будет точно знать, что угроза является достоверной.

Чтобы понять сигнальную динамику США, проанализируем, что могло бы извлечь Иракское правительство из требований Соединенных Штатов Америки.

Во-первых, отметим, что маловероятность того, что для удовлетворения требования США, Ирак пошел бы, на унижение его военного потенциала.

Во-вторых, поскольку США настаивали на ускоренном графике, Иракское правительство не решилась в одностороннем порядке вывести свои войска из Кувейта в более медленном графике, потому что иракские силы, оставляющие свои выбранные и подготовленные позиции, были бы более уязвимыми для нападения США.

Таким образом, настаивая на большей уступке Ирака ускоренному графику, США гарантировали, что никакой частичной уступки со стороны Ирака не будет

В дипломатических кризисах такая динамика часто повторяется. Конечно, правительства всегда сталкиваются с целым рядом сигналов и индексов; это всего лишь один из них.

Суммируя вышесказанное, требуя значительных уступок от Ирака в течение короткого времени, США обеспечили то, что никаких частичных уступок со стороны Ирака не будет.

Предположим, напротив, что правительство США настаивало только на медленном выводе иракских войск. Очевидно, что иракцы с большей вероятностью сделали бы это.

С точки зрения правительства США, имело смысл настаивать на ускоренном графике только в том случае, если ускоренный график имел достаточное значение для политиков США.

Теория моделей ведения переговоров очень сложная и многообразная, здесь аналитик должен обладать не только аналитическими способностями, но и интуицией.



Каждое государство, решая конфликтный вопрос, старается прийти к компромиссному консенсусу.

Давайте проанализируем как выстраивается модель ведения переговоров с компромиссными результатами.

Модель Трэгера похожа на известную модель разговорной коммуникации модели Фирона, за исключением трех аспектов:

- 1) государства имеют дискретный набор компромиссных решений;
- 2) обе стороны не уверены в решимости друг друга;
- 3) государства в целом не уверены в том, что результаты компромисса превысят затраты на войну.

Эти модификации в модели часто лучше подходят фактам международной политики.

Во-первых, переговоры часто сосредоточены на нескольких дискретных (обособленных) вариантах, и это иногда происходит потому, что только дискретный набор вариантов практичен.

С другой стороны, ни один государственный деятель не может претендовать на то, чтобы иметь определенные знания о том, как противники взвешивают предлагаемые компромиссные решения друг против друга, и это именно то, к чему часто стремятся дипломаты.

По модели Фирона есть два игрока, «Signaler» то есть Сигнализирующий и «Мишень». На первом этапе по результатам переговоров выстраивается положительная сторона компромисса для каждого игрока. Для каждого игрока есть три возможные функции полезности. Они могут быть интерпретированы как «низкий», «средний» и «высокий».

На втором этапе, сигнализирующий, которого можно интерпретировать как источник сигнала, имеет возможность отправить серию сообщений своей Мишени. После предупреждения, Мишень выбирает один из трех расчетных результатов, Это вы можете увидеть по формуле, которая составлена автором $\{x_l, x_m, x_h\}$. На заключительном этапе сигнализирующий выбирает $R=\{0,1\}$, где $r=1$ указывает на решение начать войну, а $r=0$ указывает на мир, затем игра заканчивается. Вот такого сложного алгоритма действий придерживается каждое государство, считает автор.

Автор, предполагая о предпочтениях игроков, полагает, что обе стороны не уверены в том, будет ли другая сторона бороться, или же примет один из трех компромиссных решений.

Такая неопределенность подразумевает, что не может быть согласованного решения, что обе стороны предпочитают войну.

Однако, этот вывод является спорным, поскольку часто предполагается, что предпочтения должны моделироваться с помощью функций, не допускающих значительного риска, которые подразумевают, что должны существовать взаимные предпочтительные согласованные решения. Тем не менее, описанная выше неопределенность представляет собой то, что мы видим сегодня.

Например, перед Второй Мировой Войной, когда Великобритания и Германия вели переговоры по Чехословакии, ни одна из сторон не знала, согласится ли другая сторона на переговорное решение, согласно которому Германия аннексирует только Судетскую область.

На самом деле, суть компромиссов часто заключается в соглашении, что ни одна стороны не знает, примет ли его другая сторона.

Компромисс часто включает в себя отказ от того, что обе стороны отказываются от того, о чем вначале заявляли, что никогда не откажутся. Существуют типы государств, которые согласятся на такие компромиссы, и типы, которые не согласятся.

Это прямо подразумевает, что существует вероятность того, что переговорное решение, с которым обе стороны готовы согласиться, может не существовать, почему существует такая неопределенность, и как ее следует согласовать с традиционными подходами моделирования – это сложные вопросы. Такие неопределенности существуют и должны учитываться в моделях международной политики.

И напоследок давайте определим, что означает политический компромисс в международной политике?

Решение конфликтных ситуаций сопряжено с преодолением целого ряда сложностей экономического, политического, культурного и психологического характера. Так что в нас-



тоящее время правильной будет постановка вопроса о том или ином урегулировании конкретных социальных конфликтов, а не об их полном искоренении как таковых. Наиболее предпочтительным методом урегулирования является достижение компромисса между конфликтующими сторонами.

Компромисс есть соглашение, достигнутое путем взаимных уступок. Использование компромисса как метода выбора политического действия возможно в том случае, если участники решения не находятся друг с другом в резко отрицательных взаимоотношениях, т. е., когда их интересы частично совпадают и одновременно частично сталкиваются. В таких ситуациях оказывается возможным принять решение, которое не гарантирует ни для одной из сторон полноты выполнения их требований, но зато обеспечивает реализацию общей или высшей цели.

В обществе такой высшей целью, объединяющей его членов, является сохранение целостности и независимости государства, гражданского мира и выполнения общенациональных задач. Для жителей планеты главным фактором, который тормозит противоположные устремления государств, выступает гарантирование мира между народами, поскольку развязывание ядерной войны ставит под вопрос дальнейшее существование человечества. Во имя этих высоких ценностей стороны в определенных условиях предпочитают частично отказаться от своих эгоистичных претензий и прийти к единому решению.

Политический компромисс относится к числу таких инструментов политики, которые имеют универсально-прикладной характер, независимо от господствующей идеологии, риторики, а также отношения к ним субъектов политических решений. Компромисс — это то, к чему должен, хотя бы изредка, прибегать человек, вступивший в отношения с другими людьми по вопросу о власти.