

# ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Дипломатия, связь и происхождение  
международного порядка





В этом разделе описывается, как равновесие работает алгебраически. Мы также рассмотрим динамику сигнальных сообщений.

Как вы видите, стратегии игроков в сигнальном равновесии представлены на рисунке ниже.

<b>СИГНАЛ</b>	Требование среднего диапазона уступок.  Принимается все, что предложено	Требование среднего диапазона уступок. Принять, если, по крайней мере, средний диапазон пойдет на компромисс; Иначе бороться	Требовать полный ряд уступок  Принять, если будет сделан весь ряд уступок; иначе бороться
<b>ЦЕЛЬ</b>	Если средний диапазон или полный объем уступок были нужны, то выбрать только одно  В противном случае, не делайте уступку	Если требуются уступки среднего диапазона, сделайте один  В противном случае, не делайте уступку	Не делать уступок
	Слабая	Средняя	Наибольшая решительность

Когда сигнализирующие посылают сигнал, они обычно получают выгодное предложение, и вероятность того, что произойдет война, уменьшается.

Для параметризации модели, которые кажутся разумными, наличие описанных здесь сигнальных механизмов либо не увеличивает вероятность конфликта, либо фактически приводит к снижению вероятности войны.

Чтобы понять, почему так происходит – во-первых надо принять, что Сигнализирующий не может вызвать доверие из ничего.

Если Цель убеждать, Сигнализирующий не будет воевать даже если предложат худший результат, следуя дилемме Цели компромиссному требованию, Цель предложит Сигнализирующему худший результат урегулирования, частные дипломатические сигналы не убедят Цель.

Узнать, почему это происходит, надо понять дилемму цели когда сигнализирующий требует компромисс.

Следующий график показывает влияние коммуникации на вероятность повышения или вероятность уменьшения конфликта.

В целом коммуникация снижает вероятность войны. Поскольку становится более вероятным, что Сигнализатор является наиболее решительным типом, польза от коммуникации возрастает до точки, а затем вероятность конфликта в равновесии без коммуникации падает, причина этого заключается в том, что Цель становится менее склонной к конфликту.

Решение Сигнала находится в среднем диапазоне. Поэтому Цель становится менее склонной предлагать компромисс среднего диапазона. В результате Сигнал делает меньше максимальных требований, нарушается коммуникационное равновесие, резко возрастает вероятность конфликта.



Сигнал – это компромисс	Передача сообщения	компромисс вряд ли получится, потому что Цель крайне решительна.
	Не передает сообщения	Предложение компромисса заставляет Цель выдвигать дополнительные требования.
Сигнал – это компромисс		Повышенный потенциал Сигнализирующего Более высокая способность означает, что Сигнализирующий пытается запугать выдвиганием высоких требований
Сигнал – это компромисс		Способность Цели увеличилась Более высокая способность означает, что Цель более охотно выдвигает дополнительные требования после компромиссного предложения

Основная причина, по которой эти результаты отличаются от результатов, представленных по модели Фирона, заключается в том, что цель захватывает все выгоды, избегая войны. Это происходит потому, что в этой модели, когда цель угрозы знает тип сигнала, модель «принять или оставить», оставляет сигнализирующего равнодушным между выбором войны или мира. В результате сигнал не имеет стимула раскрывать информацию: сигнализирующий считает войну не менее привлекательной альтернативой.

Ученные, исследующие вопросы возникновения конфликтов, считают, что модель «взять или оставить с бесконечно делимым пространством вопросов» интересна для изучения, вполне вероятно, что в большинстве контекстов переговоров игроки ожидают, что преимущества мира будут распределены более равномерно между игроками.

Когда государства проявляют твердую решимость и готовность вести войну по конкретному комплексу вопросов, они по-прежнему часто отдают предпочтение преодолению угрозы, а не применению силы.

Таким образом, во многих мировых кризисах, модель, при которой даже успешные сигнализирующие не получают никакой пользы от выдвигаемых им требований, не соответствует пониманию акторов о ситуации. Приведем пример одного кризисного случая из истории.

15 апреля в 1961 году шесть американских бомбардировщиков нанесли удар по Кубе, уничтожив почти половину всей авиации Фиделя Кастро. Тысячи кубинских эмигрантов высадились на кубинских пляжах. Там они оказались под огнем танков Кастро и без поддержки, которую эмигрантам обещали в Пентагоне. Пентагон настаивал на их прикрытии с воздуха и моря. Но Кеннеди был непреклонен – никакого вовлечения в войну США быть не должно. Американские военные корабли приблизились к острову, встали на якорь, но огонь не открывали. Хотя администрация Кеннеди была готова начать конфликт с Советским Союзом путем нанесения воздушного удара по Кубе, но члены администрации были рады, что их вынудили убрать ракеты оттуда без их использования. То, что американские политики вздохнули с облегчением от принятой резолюции по выходу из кризиса, указывает на то, что Советский Союз не смог получить все выгоды от мирного разрешения конфликта в этом случае, поскольку целями в большинстве случаев явилось успешное принуждение.



Одна из причин, по которой выгоды от сотрудничества разделяются в реальных случаях, это то, что не существует пространства непрерывно делимых проблем, или, по многим причинам, которые выходят за пределы наших тем, рассматриваемых здесь, в реальности акторы не считают пространство вопроса делимым.

Ученые, Фирон и Поуэль отмечают, что такие механизмы, как переменное обладание благом, существуют, чтобы сделать пространство вопроса делимым, и поэтому неделимость, как правило, сама по себе не является рациональным объяснением войны. Вместе с тем они также подчеркивают, что по ряду сложных причин, государства зачастую действуют так, как будто вопросы неделимы.

Это может происходить из-за того, что элиты определяют, что является главным вопросом в конфликте, от неотъемлемых особенностей затрагиваемых проблем, от позиций других сил, что ограничивает возможности двух государств, или потому, что набор потенциальных проблем в споре в отдельных случаях недостаточно велик.

Еще одна причина, по которой вопросы могут быть неделимыми на практике, связана с репутацией государства на переговорах. Как отметил Шеллинг, Соединенным Штатам Америки было бы трудно предложить отказаться от Калифорнии, и затем установить надежный договор по отказу от дополнительных территорий. Именно отсутствие других характерных линий приводит к некоей неразделенности территории.

Еще одна причина неделимости связана с тем, что моральные кодексы позволяют лидерам требовать и наоборот предлагать друг другу.

Например, Гитлер мог требовать Судет, и даже, когда Запад стоял в стороне, пока он оккупировал Чехословакию во имя защиты немцев, однако он не мог требовать «три четверти Чехословакии». И на Мюнхенской конференции и в предшествовавшей ей дипломатии ни одна из сторон не рассматривала такие требования и предложения.

Помимо вопроса о неразделимости, еще одна причина, по которой цель часто не ожидает, что он получат выгоду от сотрудничества, так это то, что результаты переговоров, которые предпочтительнее для обеих сторон, часто требуют действий, предпринимаемых обеими сторонами.

Каждая сторона готова вывести свои войска с границы, но только если другая сторона также сделает это. Саддам Хусейн, возможно, был готов вывести свои войска из Кувейта в конкретные сроки, но только в обмен на публичную гарантию их безопасности со стороны Соединенных Штатов.

Другим важным драйвером сигнальной динамики является предположение о том, что обе стороны не уверены, будет ли они воевать, вместо того, чтобы принять какое-либо компромиссное решение.

В результате, когда цель считает, что сигнализирующий является типом, который не хочет идти на компромисс, цель больше не заинтересована в уступке. Это дает менее решительные сигналы, чем они есть на самом деле. Из этого следует, что, возможно, не существует компромисса, где обе стороны предпочитают конфликт.

Таким образом, предпочтения игроков могут привести к тому, что может быть оправдано путем внедрения многих известных моделей кризисных переговоров в представленных теориях.

Это существенно усложнило бы анализ, а также сделало бы неясным динамику нынешней структуры, поэтому здесь принят более простой подход.

Таким образом, в ограниченном наборе случаев можно ожидать, что логика модели «Fearon take it or leave it» будет работать: когда цель угрозы может в одностороннем порядке выбирать из набора вариантов. Когда у сигнализирующего мало вариантов, кроме конфликта или молчаливого согласия.

В таких случаях затратные сигналы не будут передавать информацию. Однако можно предположить, что такие случаи относительно редко встречаются в международной политике либо потому, что на практике существуют неотъемлемые неделимости, либо потому, что компромиссные результаты предпочтительнее, чем конфликт.

Конечно, сигналы могут, тем не менее, мало что передавать противникам по другим причинам. Например, требование быть готовым бороться за большую уступку, скорее всего,



мало что даст противнику, когда все стороны считают, что государство, заявляющее требование, считает, что противник, вероятно, захочет сделать большую уступку. Такие угрозы могут быть эффективными, даже если они сами по себе не вызывают доверия.

Анализ здесь также показывает, почему государства идут на компромиссы даже несмотря на то, что это часто приводит к еще большим уступкам, тем самым, давая возможность противнику получить еще больше дополнительных уступок.

Чтобы понять вышеизложенное, давайте проанализируем о сигнальные гипотезы. Анализ моделей приводят к следующим гипотезам:

- а) считается, что каждый из противников ВРЯД ЛИ согласятся на неблагоприятные результаты;
- б) пространство вопроса демонстрирует неделимость;
- с) ожидается, что результаты компромисса будут результатом согласия обеих сторон.

Трудно определить, сохраняются ли эти условия в отдельных случаях, и поэтому особенно трудно расшифровать эти факторы стандартизированным образом. Поэтому автор излагает свою модель следующих гипотез, поскольку они, вероятно, продержатся большую часть времени.

Трэгер обосновал следующие гипотезы, над которыми он работал много лет:

Гипотеза 1: частные угрозы и предложения часто заставляют наблюдателей полагать, что государство, делающее заявление, с большей вероятностью будет готово осуществить угрозу или сделать предложение.

Гипотеза 2: увеличение объема требований повысит достоверность, с помощью которой делаются выводы из угроз.

Гипотеза 3: предложения о частичной уступке усилят представление о том, что будет также принята еще большая уступка.

Гипотеза 4: чем выше возможности государства, предоставляющего уступки по отношению к государству, которому предоставляются уступки, очевидно, что наблюдатели придут к выводу, что уступающее государство не уступит больше.

## **Эмпирическая запись**

В этом разделе описывается конкретные тесты сигнальных гипотез. Почти 5 процентов выводов частной дипломатии основаны на наблюдении, что высокие требования государства рискуют тем, что соглашения не достигаются.

Например, в 1908 году англичане отметили, что нежелание Австрии идти на компромисс по вопросу об аннексии Австрией Боснии и Герцеговины может помешать достижению более общего соглашения между державами и что это свидетельствует о решимости Австрии в этом вопросе.

Несколько раз в ходе переговоров о статусе Марокко в 1906 году несговорчивость той или иной державы рассматривалась как передающая информация о возможной угрозе заключения договора.

Настойчивость немцев на том, чтобы Франция уступила контроль над Марокканской полицией, привела к тому, что Британия решила, что поскольку Германия не желала вести переговоры о промежуточном компромиссе, Германия была более склонна настаивать на полных уступках, которые она требовала.

Аналогичным образом, уступки часто делались специально для того, чтобы избежать провала переговоров. Таким образом, когда немцы пошли на уступки по поводу вопросу марокканской полиции, все стороны поняли, что это было сделано для того, чтобы конференция по урегулированию споров оставалась в силе.

Угрозы Германии в Марокко и выводы, сделанные другими державами, также оказали долгосрочное влияние на международный порядок. Это были немецкие действия, которые привели британцев к выводу, что Германия была более агрессивной, чем другие страны. Этот



вывод, в свою очередь, напрямую повлиял на солидарность других держав в отношении Германии.

Как выразился Эйр Кроу, между Великобританией и Францией «появился элемент общего сопротивления внешней диктовке и агрессии, единство интересов, стремящихся перерасти в активное сотрудничество против третьей державы».

Как и другие модели, в том числе описанные в последующих главах, механизм коммуникации, описанный в этом разделе, предсказывает, что предложения о концессиях будут считаться заслуживающими доверия. Действительно, 12% заключений, сделанных британцами из частной дипломатии, являются предложениями уступок, которые, по мнению британцев, были искренними.

Данные также свидетельствуют о ряде случаев, когда уступки были предприняты для указания на то, что уступающая сторона, вероятно, пойдет на дальнейшие уступки во избежание конфликта.

Британское понимание действий России на Балканах до Первой мировой войны, дает нам несколько ярких примеров. Например, в 1912 году британцы пришли к выводу, что поддержка Россией Сербии указывала на то, что Россия «стремится избежать втягивания в европейскую войну» и поэтому может пойти на дополнительные уступки.

Англичане сделали аналогичный вывод в 1913 году, когда Россия настаивала на передаче крепости Силистра от Болгарии Румынии. Британская точка зрения заключалась в том, что Россия призвала к этому своего союзника Болгарию, потому что она хотела предотвратить более широкую европейскую войну «почти любой ценой».

## Вывод

Лидеры могут многое узнать о намерениях других лидеров из масштаба требований, выдвигаемыми другими лидерами.

Масштаб требований несет в себе информацию по будущим рискам, возможно связанных с большими требованиями.

Этот вывод особенно очевиден, когда компромиссные решения требуют согласия обеих сторон, или вопросы состоят из дискретных альтернатив, и когда противники считают мало вероятным, что другая сторона согласится с результатами переговоров.

В таких случаях компромиссы будут предлагаться, даже если эти компромиссы увеличивают представление о том, что оппонент будет готов согласиться даже на меньшее, чем предложенный компромисс. Это, по-видимому, широко используемый и интуитивно понятный сигнальный механизм в международной политике.

Итак, перед тем как завершить сегодняшнюю лекцию, давайте еще раз кратко остановимся на понятии смешанные стратегии и существование равновесия, также свяжем данную теорию с примером сегодняшнего периода.

Вспомним игру «камень-ножницы-бумага». В такой игре на каждую чистую стратегию имеется своя «оборотка». «Камень» бьет «ножницы», «ножницы» — «бумагу». Следовательно, если я буду знать, что мой соперник собирается выбросить «ножницы», то я должен сыграть «камень». Зная это, он сыграет «бумагу», на что я должен ответить, сыграв «ножницы». Равновесия в такой игре, очевидно, нет. Что делать игрокам? Можем ли мы как-то прогнозировать их действия? Для анализа таких игр необходимо расширить определение игры, разрешив смешанные стратегии.

Предположим теперь, что у каждого игрока есть генератор случайных чисел, который говорит ему, какую из стратегий ему следует выбрать. Например, при наличии двух стратегий человек может подбрасывать монетку; в таком случае, вероятность того, что он сыграет каждую стратегию, равна 50-ти %. Другим игрокам известна эта вероятность, однако наблюдать, как упала монета — орлом или решкой — они не могут. В этом случае мы говорим, что игрок  $i$  пользуется смешанной стратегией. Игрок решает, с какой вероятностью он должен выбрать каждую из своих стратегий из множества  $S_i$ , которые мы будем теперь называть чистыми стратегиями. Заметим сразу, что чистая стратегия — это частный случай смешанной стратегии, в котором один из элементов  $S_i$  выбирается с вероятностью 100%. Как мы опишем множество



смешанных стратегий игрока? Например, в игре «камень-ножницы-бумага» у каждого игрока есть всего три чистых стратегии. Если  $p_1$  – вероятность, с которой играет «камень», а  $p_2$  и  $p_3$  – вероятности для «ножниц» и «бумаги» соответственно, то мы должны иметь  $p_i \geq 0$  для  $i = 1, 2, 3$  и  $p_1 + p_2 + p_3 = 1$ . Формально, множество всех  $(p_1, p_2, p_3)$ , удовлетворяющих этим свойствам, называется двумерным симплексом.

Понятие смешанной стратегии – одно из часто критикуемых мест теоретико-игрового подхода к анализу человеческого поведения. Почему мы вообще имеем право предполагать, что люди (или организации или государства) принимают решения случайным образом?

Существует несколько причин, оправдывающих использование смешанных стратегий при моделировании поведения людей и организаций. Во-первых, существуют доказательства использования смешанных стратегий людьми. Во-вторых, смешанные стратегии можно интерпретировать как чистые стратегии в играх с большим числом игроков. И, в-третьих, мы будем расценивать чье-то поведение как случайное тогда, когда мы не обладаем всей полнотой информации о целевой функции этого человека; с его же собственной точки зрения, его поведение будет детерминировано.

Примеры использования смешанных стратегий в жизни. Бересфорд и Пестон (1955) приводят пример использования смешанной стратегии одним британским офицером.

Во время колониальной войны в Малайзии в конце 1940-х годов британские войска несли потери от партизанских атак на их сухопутные конвои с продовольствием и оружием. Партизаны могли либо устроить крупную засаду, либо подвергнуть его нескольким мелким снайперским атакам с целью деморализации водителей, которых британцы набирали из местного населения. Соответственно, британцы могли либо сосредоточить свои силы посередине конвоя (что было более эффективно при отражении крупных атак), либо рассредоточиться (что было более эффективно в борьбе против снайперов). Каждый раз перед отправкой конвоя командир тянул жребий, с вероятностью 50% выбирая каждую из двух возможных тактик. Хотя британский офицер не знал теории игр, он понимал необходимость быть непредсказуемым, чтобы не дать партизанам возможность прогнозировать действия британцев и оптимально реагировать на них.

Случаи, когда использование смешанных стратегий было задокументировано, довольно редки. Можно ли доказать использование смешанных стратегий, основываясь на наблюдениях за стратегиями, выбираемыми игроками, а не за механизмом принятия решения, как это было в случае, описанном выше? Для этого необходим большой объем наблюдений. Нужно, чтобы действия двух или более игроков наблюдались в похожих условиях много раз подряд. Хорошим источником таких данных является спортивная статистика. Уокер и Вудерс (Walker, Wooders, 2002) исследовали игру теннисистов. Насколько поведение элитных игроков, среди прочих, Андре Агасси, Пита Сампраса, Бьерна Борга, соответствует нашему представлению о равновесных стратегиях? Авторы изучили, как вероятность выиграть подачу в отдельно взятом матче зависит от направления подачи: под правую руку или под левую. Если гипотеза о равновесном поведении подающего и принимающего игроков верна, то вероятность выиграть должна быть одинаковой для обоих направлений подачи. К такому выводу и пришли авторы.

Чтобы было понятней приведу пример Модели предвыборной конкуренции. Модель горизонтальной конкуренции используется при моделировании поведения политических партий или кандидатов на выборах, начиная с известной книги американского политолога Энтони Даунса (Downs, 1957). Предположим, что в некоторой стране президентский пост оспаривают два кандидата. Стратегией каждого кандидата является его предвыборная программа. Будем считать, что программа описывается одним параметром – степенью ее левизны или правизны. Левая политика означает высокие налоги, значительные затраты на производство общественных благ и социальные программы (такие, как пенсии или помощь малоимущим) за счет налогов, собранных с более состоятельных граждан. Правая политика – низкие налоги и малые затраты на социальную сферу. Пусть  $s_1, s_2 \in [0, 1]$  – политические программы кандидатов, где  $s = 0$  – крайне левая программа,  $s = 1$  – крайне правая. Выигрыш кандидата равен доле голосов избирателей, полученных им на выборах. Пусть для каждого избирателя существует величина  $v \in [0, 1]$  – политическая программа, которая больше всего ему нравится, или его наилучшая альтернатива. Избиратели отличаются друг от друга своими



предпочтениями относительно политических программ. Например, наилучшая альтернатива человека со средним достатком будет правее наилучшей альтернативы мало зарабатывающего пенсионера, но левее, чем наилучшая альтернатива бизнесмена. Предположим, что наилучшие альтернативы избирателей равномерно распределены на  $[0, 1]$ . Будем считать, что избиратель  $v$  проголосует за кандидата 1 в том случае, если  $|s_1 - v| < |s_2 - v|$  и проголосует за кандидата 2 при  $|s_1 - v| > |s_2 - v|$ . В таком случае модель политической конкуренции между двумя кандидатами ничем не будет отличаться от конкуренции между двумя продавцами мороженого, рассмотренной в предыдущем примере. В равновесии оба кандидата станут центристами:  $s^*_1 = s^*_2 = 1/2$ . В более общей постановке, когда наилучшие альтернативы избирателей распределены на  $[0, 1]$  с функцией распределения  $F(\cdot)$ , т.е. если доля избирателей с наилучшими альтернативами  $v$  равна  $F(x)$ , в равновесии предвыборные программы избирателей будут  $s^*_1 = s^*_2 = F^{-1}(1/2) = m$ , где программа  $m$  является наилучшей альтернативой медианного избирателя, т.е. это такая альтернатива, что одна половина избирателей имеет более левые взгляды, а другая половина – более правые.