

ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Не влиятельное равновесие





Даже при эффективной подготовке, не всегда получается создать влиятельное равновесие. Когда риск сигнализирующего незначителен, то он не будет в состоянии влиять на цель. Когда риск значителен, то он не будет в состоянии угрожать вообще.

Рассмотрим, например, сигнализирующие, которые имеют относительно низкие затраты в конфликте, когда уровень верхнего предела на виды затрат низкий (η_s). В таких случаях, угрожая, сигнализирующие рискуют относительно немного, до тех пор, пока существует достаточно высокая вероятность того, что цель имеет относительно высокие затраты на войну, следовательно, цель будет желать отступить, а сигнализирующий будет всегда предпочитать угрозу. В таких случаях, сигналы невозможны в традиционном смысле: типы с низким разрешением (типы с высокой стоимости войны) предпочитают имитировать типы с высоким разрешением (низкая стоимость).

И наоборот, если считается, что цель с большой вероятностью будет относиться к типу с низким видом затрат, и, следовательно, скорее всего предпочтет войну соблюдению требований сигнализирующего, тогда подача сигналов снова будет невозможной, но по другой причине. Сигнализирующий будет вводить всех в заблуждение как нерешительный тип, даже когда это не так. Вместо того, чтобы угрожать в надежде, что цель с меньшей вероятностью будет готова, сигнализирующий, наполненный решимостью, предпочтет притвориться нерешительным в надежде поймать цель неподготовленной.

Если намерение решительно настроенных государств представить себя нерешительными достаточно сильно, подача влиятельного сигнала будет невозможной.

Когда настроенные решительно государства имеют такие намерения изображать из себя нерешительные государства, то войны будут происходить несмотря на то, что обе стороны пытаются избежать – и которых они могли бы избежать если бы сигнализирующий отправил другой сигнал. Мы будем называть их «дипломатически избегаемые войны» (войны, которые не случились благодаря дипломатии).

Разгадка, почему происходят такие войны, проста. Рассмотрим сигнализирующего, желающего сразаться с неподготовленной целью, пока цель не сделает уступки. Если сигнализирующий угрожает, есть шанс, что цель уступит, но также есть шанс, что цель будет готовиться, что значит сам сигнализирующий будет сдерживаться от нападения или сигнализатору придется сразаться с подготовленной целью. Если вероятность того, что цель настроена решительно слишком высока, то сигнализирующий решит не предупреждать цель о своих намерениях. Нападение Израиля на реактор «Осирак» в Ираке в 1981 году иллюстрирует эту динамику. Если бы Израиль заранее угрожал разбомбить реактор пока Ирак не остановит его строительство, Ирак скорее всего мобилизовал бы свое ПВО чем пойти на встречу требованиям Израиля. Тогда Израилю пришлось бы согласиться с иракской ядерной программой или сразаться с подготовленным противником. В таком случае, Израилю лучше было скрывать свои намерения, чтобы застать Ирак неподготовленным.

В любом материальном контексте, всегда существуют убеждения двух сторон, которые подразумевают, что дипломатически всегда можно избежать войны. Как ясно из доказательства в приложении, такие войны происходят, когда сигнализирующий считает, что Цель, скорее всего, полна решимости, в то время как цель верит, что сценарий, что сигнализирующий захочет воевать, маловероятен.

В таких случаях намерение решительного сигнализирующего имитировать нерешительность, полностью исключает возможность передачи влиятельного сигнала. Однако, как мы увидим ниже, внезапные атаки и дипломатически избегаемые войны, также происходят в некоторых влиятельных равновесиях.

Определение. Дипломатически предотвращенная война – это стабильное равновесие, в котором: (1) игроки идут на войну ($r = 1$), (2) сигнализирующий отправляет сигнал m' , и (3) стратегии игроков подразумевают, что если сигнализирующий отправит сигнал $m'' \neq m'$, никакой войны не произошло бы ($r = 0$).

Предложение 4.3: Когда подготовка эффективна, для набора убеждений Φ_i , не влиятельное совершенное равновесие существует при котором происходят войны, которых дипломатически возможно было избежать.



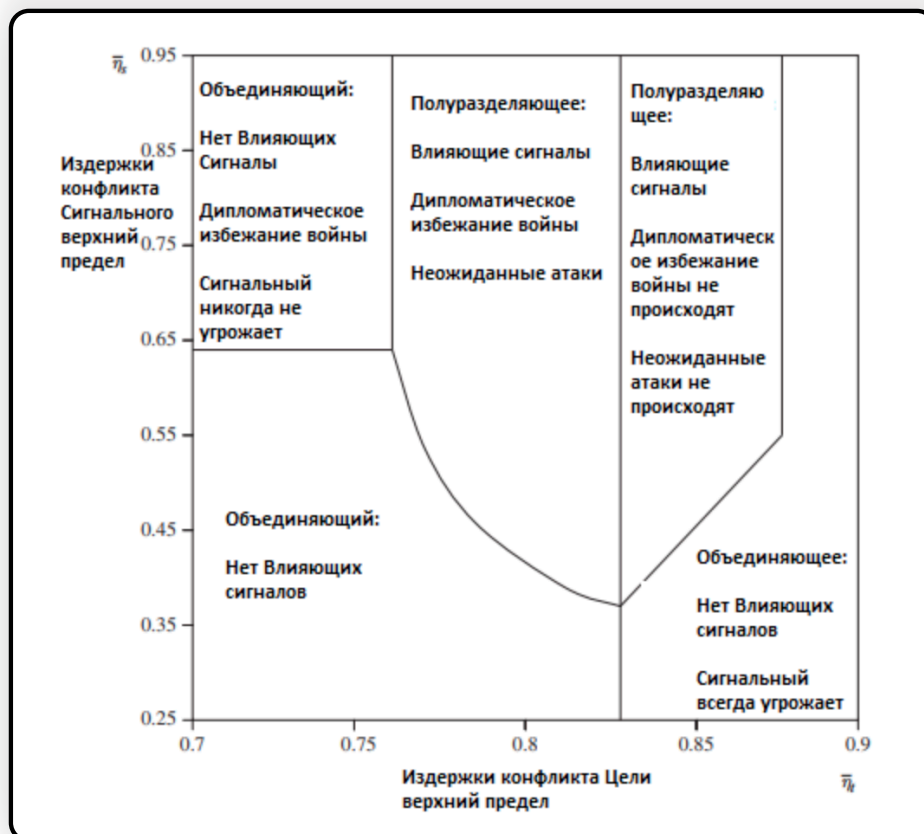
Существует еще не влиятельное (non-influential) равновесие. Потому что все модели переговоров, представленные в книге, не информативны, такое равновесие «пустых разговоров» существует во всех параметрах пространств. В таком равновесии, цель не интерпретирует сигналы сигнализирующего как передачу информации.

Когда существует влиятельное равновесие, эмпирический анализ кейсов представляет лучший способ узнать о том, является ли оно влиятельным или пустым равновесием для оценки международной обстановки.

Есть основания предполагать, влиятельное равновесие, является более разумным социальным равновесием. Когда параметры модели таковы, что существует равновесие, в котором все типы сигнализирующих, желающих воевать будут готовы угрожать, тогда (когда цель не подготовлена) они предпочли бы быть в информативном чем не информативном равновесии. Если мы предположим, что такие типы попытаются сообщить о своем решении, то не информативное равновесие требует, чтобы наименее решительные типы (те, кто не желает угроз в информационном равновесии) выберут имитировать поведение решительных типов, которые сами будут угрожать. Это, в свою очередь, требует, чтобы мы предположили, что эти наименее решительные типы пытаются отправить сигнал, который они предпочли бы не отправлять, если бы ему поверили. Если это маловероятно, информативное равновесие может быть более разумным, чем не информативное.

Обсуждение о равновесии динамики

Мы можем понять сравнительную статику в модели, рассматривая пример влиятельного равновесия, которая обсуждалась выше. Влияние убеждения игроков о готовности бороться друг с другом по сигналу динамики показанная на рисунке ниже.





Этот рисунок и другие, которые будут представлены в последующем, были сгенерированы посредством численного моделирования модели. Вспомните, что затраты игроков на конфликт берутся из равномерных распределений над $[\eta_i, \eta_i]$. Мы сможем моделировать изменения в убеждениях игроков о решительности друг друга сдвигами в η_s и η_t . На рисунке выше, η_s находится на вертикальной оси и η_t находится на горизонтальной оси. Таким образом, поскольку мы двигаемся вправо, сигнализирующий слабо убежден о решительности цели, и, если мы двигаемся вверх, цель слабо убеждена в решительности сигнализирующего (перед отправкой сигнала).

Когда сигнализирующий слишком сильно или слабо убежден в решительности цели (очень низкий или очень высокий η_t), или, когда цель слишком сильно убеждена в решительности сигнализирующего (низкий η_s), влиятельная сигнальность невозможна. В середине таблицы – два диапазона, которые показывают, что влиятельная сигнальность возможна, но есть и интересные различия в динамике сигнальности и виден конфликт между этими двумя диапазонами. В обоих случаях, угрозы сигнализирующего убедить цель, что он, скорее всего, готов биться за рассматриваемую проблему, чем предполагалось ранее. В правом краю полу-разделяющее равновесие, тем не менее, цель точно знает, когда угроза сигнализирующего снижается, что он не будет бороться. В левой стороне полу-разделяющего равновесия, ситуация другая. Там, сигнализирующий, иногда, но не всегда, преподносит себя как менее решительный тип, чем на самом деле, для того, чтобы поймать цель врасплох.





На рисунке выше иллюстрируется эффективность сигнала и вероятность внезапности. Рисунок предоставляет нам возможность более близко взглянуть на свойства сигнальности, при этом, когда η удерживается фиксированным на уровне 0,75, как в примере предыдущего раздела. η находится на горизонтальной оси. Внутри среднего диапазона, где влиятельная сигнальность возможна. В этом случае, чем более сигнализирующий убежден в решимости цели (нижний η), тем более сигнал сигнализирующего будет информативен. Когда η увеличивается, вероятность того, что цель согласится с требованием сигнализирующего увеличивается, что вызывает вероятность того, что готовность угрозы сигнализирующего увеличится, а также сигнальное значение угрозы упадет. Таким образом, при $\eta = 0.775$ угроза вызывает оценку цели вероятности Сигнализирующего бороться поднимется с 14 процентов до 49 процентов. Когда $\eta = 0.875$, напротив, угроза приведет к тому, что оценка целью решимости сигнализирующего изменится только от 14 процентов до 26 процентов.

Когда η увеличивается, изменение убеждений цели как результат сигнала сигнализирующего, вдруг падает скачком до нуля, поскольку сигнальность становится невозможной. Это можно увидеть на правой стороне на рисунке выше. Причина сложна и связана с взаимодействием с рядом факторов.

По мере того, как цель верит в то, что сигнализирующий менее склонен к угрозе (потому что цель знает, что сигнализирующий знает, что цель сама по себе менее склонна к борьбе. Таким образом, сигнализирующий ничего не потеряет, проявляя угрозу).

Целевые типы в середине диапазона затратных типов, имеют новую оптимальную стратегию. Даже если цель нашла сигнал сигнализирующего в какой-то мере информативным, более чем затраты цели для подготовки и борьбы и выше чем цена отступления цели, затратные целевые типы в середине диапазона η предпочли бы предпринять действия без подготовки.

У них есть шанс, что намерение сигнализирующего сражаться слишком слабое, чтобы оправдать расходы на подготовку, но оба удерживаются от принятия соответствующих мер. В результате изменения в стратегии цели, сигнализирующий будет иметь меньше опасности от политики угроз.

Первый эффект доминирует над вторым, прибавляя сигнальному больше готовности делать угрозы, который в свою очередь приведет к тому, целевые типы еще больше предпочтут предпринять действия без подготовки и так далее, что приведет к тому, что влиятельная сигнальность будет невозможна.

Когда сигнализирующий считает, что скорее всего цель не будет соглашаться в решении конфликта, так что η является низким, но все еще в диапазоне, где влиятельная сигнальность возможна, и внезапные атаки (то есть, атаки не предшествовали угрозой) происходят в равновесии. Когда затраты на конфликт сигнального очень низки, он предпочитает не угрожать цели, когда цель не готова. В таких случаях, как мы видели в нашем анализе не влиятельных равновесий и дипломатически предотвратимых войн, конфликты могут происходить в равновесии, потому что сигнализирующий не желает рисковать. Существует сигнал, который может послать сигнальный, что приведет к уступкам и необходимости для любой стороны идти на войну. Однако, поскольку сигнальный не знает, будет ли цель следовать требованием, в этом случае, если цель знает, что это была угроза, с которой надо считаться, в таком случае сигнальный отказывается посылать сигнал.

В традиционных кризисных моделях ведения переговоров, война часто может происходить потому, что сигнальный не имеет средств для передачи своей решимости. Как мы видели выше, в дипломатически предотвращающихся войнах, сигнальный имеет способность коммуницировать, но выбирает вместо этого момент, когда Цель не готова. Вместо слабых типов сигнальных, имитирующих силу, в таких случаях сильные притворяются слабыми, поскольку они верят, что Цель вряд ли отступит, даже если известно, что Сигнальный был серьезен в своих поступках.

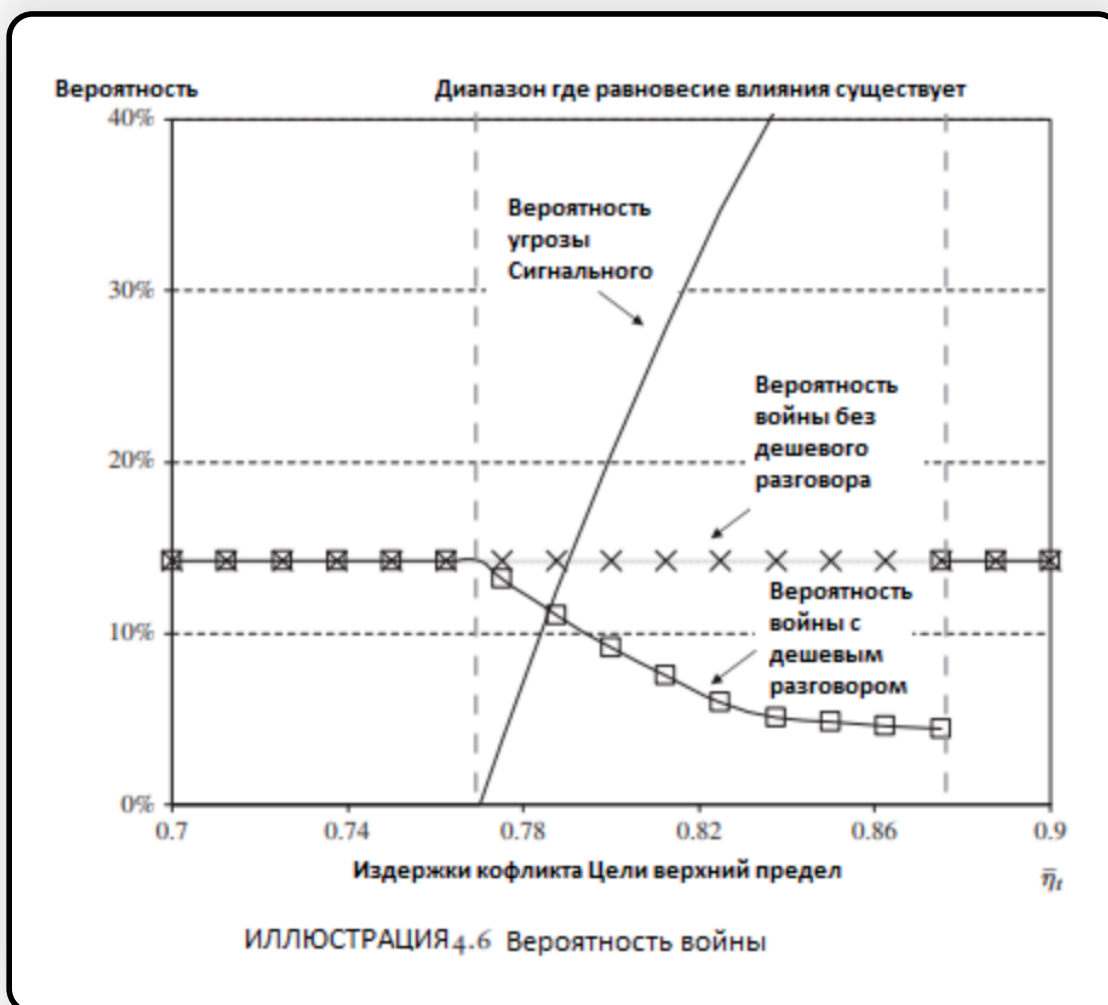
Однако, в отличие от невлиятельного равновесия, в этом примере дипломатически предотвратимые войны и влиятельная сигнализация сосуществуют в едином равновесии. Сигнальный принимает четыре различных подхода, в зависимости от их уровня решимости. Самые решительные сигнализирующие, не желая рисковать, при наличии подготовок цели, выбирают попытки внезапной атаки. Они будут атаковать неподготовленную цель,



даже не пытаюсь сначала выполнить это через угрозы. Следующие самые решительные сигнализирующие создают угрозы, где они будут продолжать, если даже цель не согласится. Тип слегка не решительного сигнального, не сделает ни одной угрозы и соответственно позже предпочтет не атаковать.

Потому что вероятность внезапной атаки увеличивается по мере уменьшения η_t , чем ниже η_t , тем меньше цель может узнать из решения Сигнального отказаться от угрозы. Когда $\eta_t = 0.775$, например, оценка целью решимости сигнального сокращается, но незначительно, когда сигнальный отказывается угрожать: с 14% до 13%. Когда $\eta_t = 0.875$, оценка цели вероятности решимости сигнального падает с 14 процентов до 0 процентов. Таким образом, при высокой вероятности, что цель настроена решительно, цель больше познает от угрозы; но когда есть высокая вероятность, что цель нерешительна, она узнает больше в той ситуации, когда сигнальный отменяет угрозу.

Как видно на левой стороне рисунка выше, в крайнем случае, когда сигнальный считает, что цель вряд ли отступит в ответ на угрозу, влиятельная сигнальность невозможна, потому что стимул для решительного сигнального попытаться удивить цель, слишком велик. Когда сигнальный наполнен решимостью, он всегда предпочитает, чтобы цель не знала об этом. Таким образом, сигнальный никогда не замахивается в том смысле, что сигнальные типы низкой стоимости имеют намерение имитировать типы высокой стоимости. Опять же, дипломатически предотвратимые войны могут происходить в равновесии.



На рисунке выше показана вероятность войны.



Наличие коммуникационного механизма снижает вероятность войны в целом. Причина, в том, что, когда сигнальный не может повлиять на убеждения цели, оптимальной стратегией цели для всех ценностей η является предпринять действия без подготовки. Таким образом, война происходит, если только сигнальный предпочитает сражаться один, учитывая, что цель предприняла действия и не подготовилась.

Когда существует механизм связи, вероятность войны уменьшается в диапазонах параметров, где влиятельная сигнализация возможна как иллюстрирует рисунок выше. Когда мы приближаемся к левой границе диапазона, где справа существуют влиятельные равновесия, вероятность войны приблизительно близка к вероятности войны, когда отсутствует механизм связи. Это верно по двум причинам.

Во-первых, даже когда угроза информативна, она используется крайне редко. Когда сигнализирующий настроен решительно, он часто предпочитает выиграть от внезапной атаки, чем от дипломатических сигналов. Во-вторых, когда η относительно низок, существует низкая вероятность того, что цель готова отступить. По мере того, как η увеличивается, так, что цель скорее всего, будет относиться к типу высоких затрат, даже если угрозы менее информативны, они становятся более используемыми, и внезапные атаки уменьшаются, соответственно цель, скорее всего, будет готова отступить, в результате чего вероятность конфликта уменьшается. Когда $\eta = 0,875$, вероятность войны составляет 4 процента, меньше трети от того, что было бы при отсутствии механизма связи.

Когда η увеличивается достаточно, так что сигнализация становится невозможной, тем не менее, вероятность войны падает прерывисто назад от 4 процентов до 14 процентов. Если бы мы рассматривали параметризацию там, где η намного выше, увеличение в η снова привело бы к снижению вероятности войны, поскольку для цели, война является чрезвычайно дорогостоящей. Он либо откажется принимать соответствующие меры, либо хорошо подготовится, так, чтобы сигнализирующий сам удержался бы от конфликта. Таким образом, коммуникация приводит к немонотонной связи между вероятностью того, что стороны будут готовы сражаться, и вероятностью войны.

Прямые последствия модели, а также ее общая логика приводят к нескольким гипотезам.

Во-первых, как и в случае с Рамками механизма требований, у нас есть общее предсказание, что дипломатические требования часто будут информативными, даже если они делаются в частном порядке.

Во-вторых, угрозы, вероятно, будут наиболее информативными, когда они будут иметь потенциальные последствия с точки зрения реакции угрожаемого государства. Таким образом, чем более сильным является угрожаемое государство по отношению к угрожающему государству, тем больше информации передается с помощью угрозы и, тем более вероятно, что угрожаемое государство делает вывод о том, что угрожающее государство говорит то, что на самом деле имеет в виду. Это утверждается как Гипотеза 1.1. Аналогичным образом, если отношения между двумя государствами крайне враждебные, то отношения уже хуже не будут, что означает меньше потенциальных путей к опасным решениям. Это, в свою очередь, ведет к Гипотезе 1.2.

Гипотеза 1.1: чем выше соотношение цели к способностям сигнализатора, тем больше влияние угрозы сигнализатора по убеждениям наблюдателя.

Гипотеза 1.2: чем ближе отношения государств, тем больше влияние угрозы со стороны сигнализатора по убеждениям наблюдателя.

Логика модели предполагает, что угрозы с большей вероятностью могут привести к разрыву, когда угрожаемое последствие несоблюдения требований имеет более негативные последствия для угрожаемого государства. Если, например, одно государство угрожает другому действиями, не имеющими больших последствий, то вряд ли это государство пойдет на уступки третьей державе, с тем чтобы сформировать альянс, направленный против угрожающего государства. Как указывает Шеллинг (1966), угроза, которая является слишком дорогостоящей для выполнения, безусловно, не будет заслуживающей доверия, и стоимость исполнения и серьезность угрозы, вероятно, будут коррелированы. Таким образом, серьезность угрозы повысит доверие, удерживая затраты на исполнение постоянными. Гипотеза 1.3 также отражает эту идею.



Модель, которая описана в главе 3, показывает, что уступки будут достоверными в том смысле, если обозреватели заключат, что уступившее государство не пойдет на войну, если предложат уступки в соответствии с состоянием проблемы. Однако модель этой главы ясно показывает, что иногда существуют стимулы для сокрытия враждебных намерений посредством предложения уступок.

Это происходит, когда подготовки к конфликту государством Цели могут быть особенно эффективными. Это обоснование гипотезы 1.4.

Гипотеза 1.4: предложения разрешить действие, публично или в частном порядке, убедят наблюдателей, что предлагающее государство не пойдет на войну, если действие будет предпринято, до тех пор, пока потенциальный эффект подготовки цели к конфликту не слишком велик.

Эмпирическая запись

Прогнозируемая модель динамика присутствует во многих случаях. В 3-х процентах частных дипломатических заключений из Базы данных Заключений, автор документа, утверждает, что решение может быть выведено из угроз как результат негативных последствий, которые могут возникнуть в результате потенциального разрыва отношений. Еще в дополнительных 9 % случаев, британцы пришли к выводу, что угроза вызвана враждебными действиями со стороны угрожаемого государства.

Несколько примеров такой динамики можно увидеть в отношениях между Великобританией и Россией в начале XX-го века. Например, в 1906 году, поскольку Россия была готова пойти на ухудшение отношений с Британией, чтобы отстаивать свои интересы на Ближнем Востоке, англичане пришли к выводу, что русские не согласятся ни на какое урегулирование разногласий, которые не учитывали бы эти интересы. В 1910 году англичане сделали аналогичный вывод о требованиях Германии по влиянию в Персии. Хотя Британские государственные деятели все еще не верят, что немцы были полностью искренними в своих заявлениях, они, конечно, понимали, что готовность Германии рисковать отношениями с Великобританией продемонстрировала определенную решимость в этом вопросе.

В ходе обсуждения и внесения предложений и встречных предложений, дипломаты часто описывают политический контекст с точки зрения динамики модели. Они часто прямо говорят, что их государство будет делать, если другая сторона слишком требовательна. Таким образом, англичане понимали, что если бы они настаивали на условиях в отношениях с Германией в 1904 году, то последняя, по словам канцлера Германии Бернхарда фон Бюлова, «была бы вынуждена склониться в сторону России». Со своей стороны, немцы, должно быть, также понимали, что такое заявление могла заставить самих британцев искать более тесные связи с противниками Германии.

Для того чтобы оценить то, каким образом выражения недовольства, настойчивость в отношении условий имеют влияние на переговоры, полезно изучить мнение лиц, принимающих решения, которые рассматривают такие действия. Очень часто лица, принимающие решения, беспокоятся не о последствиях для их репутации быть пойманными в блефе, а о результате безопасности их позиций, если их угрозам поверят. Примерами могут стать множество исторических кризисов.

Например: В многополярном контексте, молчаливая угроза Бисмарка по отношению к России в 1876 году во время Великого Восточного кризиса, несла в себе информацию, потому что все стороны понимали опасность того, что расстроенная Россия сформирует союз с Францией. В биполярном контексте угрозы Кеннеди и Хрущева друг другу по поводу статуса Берлина в июне 1961 года передавали информацию, поскольку обе стороны понимали опасность того, что каждая из них будет наращивать свои усилия, чтобы нанести ущерб интересам другой стороны, усугубляя динамику дилеммы безопасности между двумя странами.

Как мы видели, оба эпизода оказали долгосрочное влияние на международный порядок. По мнению Бисмарка, первое создало «новую ситуацию» в Европе, которая способствовала росту напряженности между Германией и Россией, объединению Германии и Австрии,



и возможному формированию двух союзных блоков. Последнее углубило раскол времен «холодной войны», усилив ожидания сторон относительно вероятности конфликта. Также, как предсказывает модель, в период до первой мировой войны, британцы часто заключали из предложений о концессии, что уступающее государство хотело бы установить лучшие отношения в более общем плане или что соглашение в одной области привело бы к соглашению в другой. Это составляет 16 процентов выводов из частной дипломатии. Например, в 1859 году, когда англичане заняли нейтральную позицию в конфликте между Австрией и Францией, британцы ожидали, что отношения между Великобританией и Австрией улучшатся и приведут к расширению сотрудничества между ними. В 1906 году во время первого Марокканского кризиса англичане отметили, что Германия и Франция, по-видимому, пришли к соглашению по банковским вопросам в Марокко, и пришли к выводу, что соглашение в этой области позволит достичь более общего понимания. В 1906-1907 гг., британцы отметили изоляцию Германии на континенте и рассматривали уступки Германии России как попытки установить более тесные отношения в целом.