


ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Модель дипломатических подходов
в системе государств

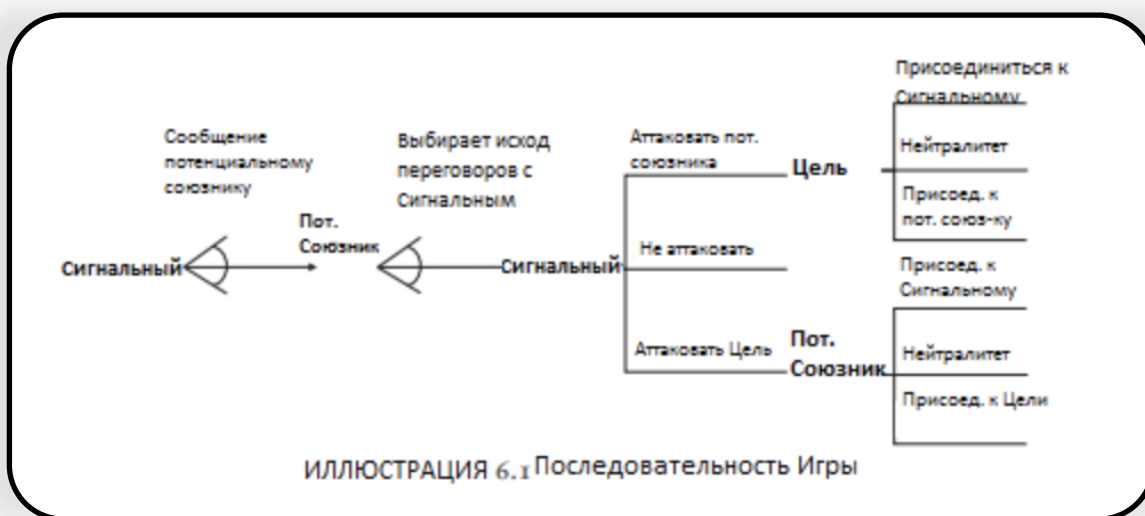




Чтобы понять, как государства делают выводы из дипломатических соображений в системном контексте, рассмотрим следующую простую игру, представленную на рисунке 6.1. Как и в предыдущих моделях, сигнализатор отправляет сообщение другому государству, которое затем выбирает место в переговорном пространстве, затем сигнализатор выбирает свое действие. Если сигнальщик выбирает атаковать одно из этих двух государств, то третье государство выберет, к какой стороне присоединиться или оставаться нейтральном положении.

Если сигнализатор посылает послания такие как: «мы хотели бы пойти на уступки вам, чтобы поставить наши отношения на более прочную основу». Альтернативно: «наши отношения с третьим государством находятся на нейтральной основе. Мы не предвидим конфликта на этом фронте и поэтому не должны идти вам на уступки».

Значит, модель позволяет понять, какие выводы можно сделать из подобного рода посланий.



Структура игры и предпочтения

Формально в игре есть три игрока: «сигнализатор» (s), «потенциальный союзник» (1) и «цель» (2), обозначаемая как $j \in I \equiv \{s, 1, 2\}$, и пять этапов. Каждый из игроков находится в переговорных отношениях друг с другом. Комплект вопросов в споре между каждой парой игроков не пересекается с набором вопросов, которые любой из членов пары оспаривает с третьим игроком. Мы можем рассматривать эти комплект вопросов как три территории, по одной между каждым государством.

Существуют, три переговорные пространства: $X_{s1} \equiv [0, 1]$ (с общим элементом x_{s1}) между сигнализатором и потенциальным союзником, $X_{s2} \equiv [0, 1]$ (с общим элементом x_{s2}) между сигнализатором и целью, и $X_{12} \equiv [0, 1]$ (с общим элементом x_{12}) между потенциальным союзником и целью. У каждого игрока есть функция по каждому из двух наборов вопросов, которые игрок оспаривает с двумя другими игроками, а общая польза игрока – это сумма этих выгод.

Выгоды потенциального союзника и цели известны, X_{s1} . Таким образом, $z_{ij} = 1 \forall z_{ij} = z_{s2}$. На первом этапе игры функция сигнала над переговорным пространством равняется $uz_{s2} s_2$ (\cdot). Эта функция является частной информацией сигнализатора и берется из широко известной дискретной функции распределения h_{s2} ($uz_{s2} s_2$), которая общеизвестна как: s_2 ($s_2 s_2$).

На втором этапе сигнализатор отправляет сообщение m y , которое наблюдает только потенциальный союзник. Затем, на третьем этапе, потенциальный союзник выбирает место для переговорного процесса сигнализатором, $x_{s1} \in X_{s1}$. На четвертом этапе игры у сигнализатора есть три варианта: он может атаковать одно из двух государств или не атаковать.



Если сигнализатор решает не конфликтовать, то исход игры в пространстве является x_{s1} и будет выбран потенциальный союзник на третьем этапе, статус-кво на момент начала игры в других пространствах, равняется x_{12} и x_{s2} и x_{s2} . Если сигнализатор решит напасть на одно из государств, то на пятом и заключительном этапе игры сторона, которая не атакована, имеет возможность решить, сражаться или быть на другой стороне либо оставаться нейтральным.

Исходя из данных выводим анализ модели. В этой модели при определенных условиях существует равновесие, в котором сигнализатор может убедить другие государства, когда (1) статус-кво между сигнализатором и целью достаточно благоприятная, (2) издержки конфликта низкие, и (3) статус-кво между потенциальным союзником и целью в достаточной степени поощряет потенциального союзника, информативным Байесовским равновесием. В этом равновесии, (1) потенциальный союзник узнает от сигнализатора о его намерениях о нападении, (2) цель определит лучшее переговорное пространство с сигнализатором (3) разделение переговорного пространства между сигнализатором и потенциальным союзником сообщает цели, будет ли сигнализатор атаковать цель.

Рисунок 6.1: когда издержки конфликта для сигнализатора и потенциального союзника достаточно низки, статус-кво в отношениях между сигнализатором и целью в достаточной степени благоприятствует цели, и статус-кво между потенциальным союзником и целью в достаточной степени благоприятствует потенциальному союзнику, в котором существует идеальное Байесовское равновесие. Решение сигнализатора приблизиться к потенциальному союзнику показывает, намерение агрессии против цели. Потенциальный союзник настаивает об уступках в отношении с сигнализатором.

Заявления о том, что страна хотела бы установить более тесные отношения, часто заслуживают доверия. С одной стороны, такие заявления часто означают, что две страны пойдут на уступки друг другу. Кроме того, хотя первоначальное обсуждение является закрытым, потенциальные результаты этих обсуждений таковыми не являются. Таким образом, сближение с одним государством может привести к нарушению отношений с противниками, которые приведут к выводу, что они с большей вероятностью будут враждебно относиться к ним в будущем.

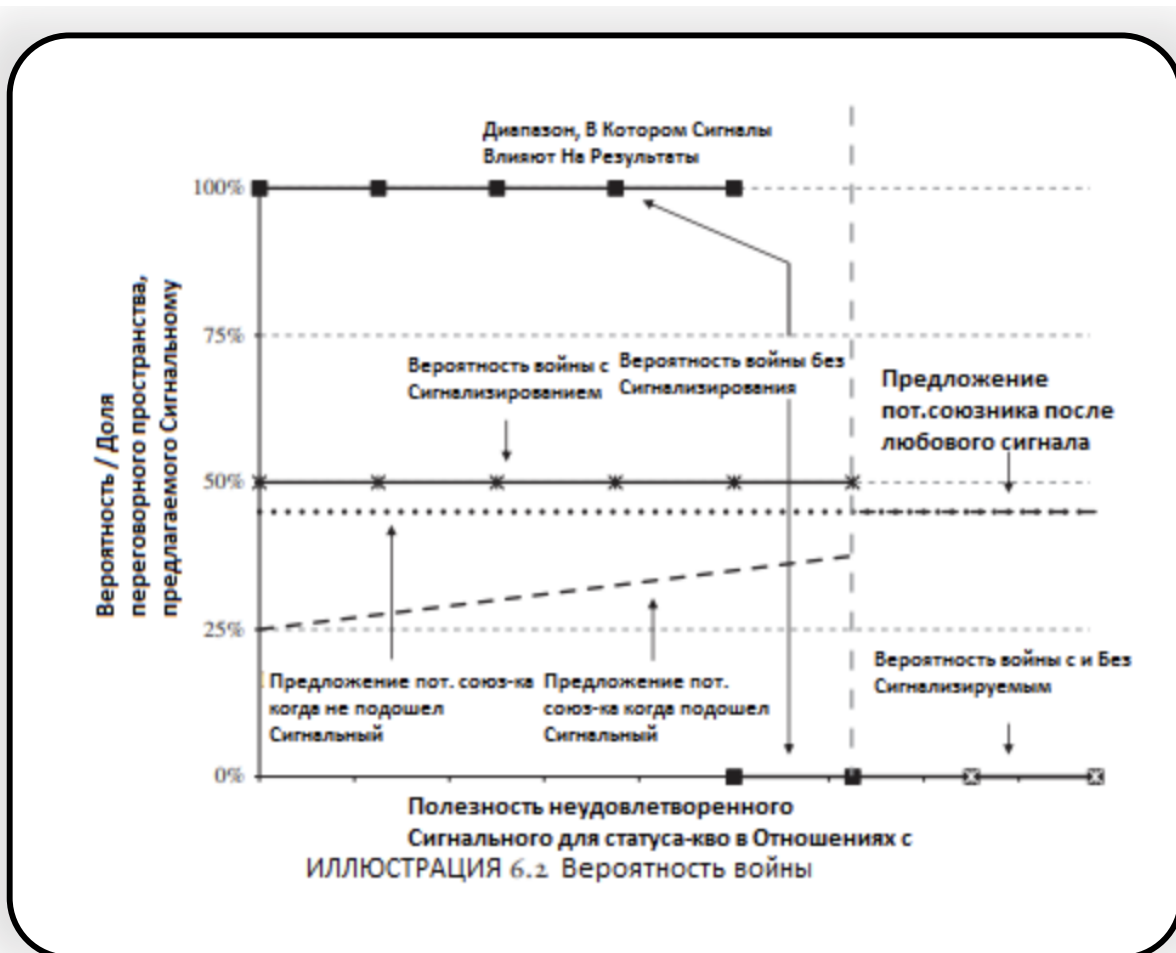
Когда сигнализатор признается потенциальному союзнику, что у него плохие отношения с целью, это уменьшает переговорные рычаги, которые он имеет с потенциальным союзником. В модели сигнализатор признает, когда он имеет плохие отношения или намеревается совершить агрессию против цели. Если сигнализатор окажется в конфликте с целью, потенциальный союзник может присоединиться к цели против сигнализатора. Поскольку двое сильнее одного. Однако сигнализатор может заранее договориться с потенциальным союзником. Чтобы избежать последствий.

На рисунке 6.1 дается набор достаточных условий для того, чтобы сигнализация такого типа была возможной. Когда сигнал имеет стимул раскрыть свой тип в процессе переговоров с потенциальным союзником, и тем самым у него есть вероятность получить худший результат.

Во-первых, когда потенциальный союзник знает, что сигнализатор намеревается совершить агрессию против цели, потенциальный союзник должен иметь возможность получить от сигнализатора достаточно выгодную договоренность, чтобы он оставался вне конфликта между Сигнализатором и целью (или присоединиться к конфликту или присоединится в сторону сигнализатора).

Модель может предполагать существование согласованного решения между сигнализатором и потенциальным союзником для выигрыша войны. Поведение потенциального союзника по отношению к сигнализатору зависит от сделки, которую потенциальный союзник получит от переговоров. Например, можно ожидать, что потенциальный союзник присоединится к цели в войне против сигнализатора, если сигнализатор атакует цель, не придя к соглашению и не уступив потенциальному союзнику.

Одним из важных аспектов является то, что государства не имеют предпочтений по сравнению с договоренностью, заключаемой между двумя другими государствами. Например, одно государство может не хотеть, чтобы соседнее государство имело слишком большую территорию. Модель преднамеренно упрощена. Однако при разработке теории войны в контексте переговоров, возможно, следует учитывать такие предпочтения.



Дальнейшее понимание динамики дипломатических подходов сигнального механизма на вероятность конфликта можно посмотреть на рисунок 6.2. Горизонтальная ось – это польза неудовлетворенного сигнального типа для статуса-кво в диапазоне переговоров, который сигнализатор оспаривает с целью равна ($u_2s_2(xs_2q)$).

Пунктирные линии показывают предложения сигнализатора потенциальному союзнику. В левой части слайда, сигнализатор показывает его агрессию против цели, тем самым, рычаги торга сигнализатора уменьшаются, и потенциальный союзник предлагает более низкую долю переговорного пространства. На правой стороне рисунка, вы увидите, как предложение потенциального союзника улучшается до такой степени, что он делает то же самое предложение независимо от того, какое сообщение посылает сигнализатор. Скорее, потенциальный союзник присоединится к цели против сигнализатора. Учитывая ожидание, что потенциальный союзник присоединится к цели, сигнализатор предпочтет не атаковать цель, а наоборот атаковать потенциального союзника.

Можно ожидать, что такого рода дипломатия повысит вероятность конфликта. Если агрессор договориться о нейтралитете одного государства, с тем чтобы напасть на другое, в этом случае, может возникнуть спор, общая вероятность конфликта возрастет. Однако, как видно из слайда, это не так. Наличие этого сигнального механизма может увеличить или уменьшить вероятность конфликта, в зависимости от случая.

На левой стороне рисунка, при отсутствии сигнализации, конфликт неизбежен.

В среднем диапазоне на рисунке 6.2 коммуникация резко увеличивает вероятность конфликта. Причина в том, что здесь, в отсутствие коммуникации, выгоды для потенциального



союзника от низкого предложения цели не оправдывают риск конфликта. В результате потенциальный союзник делает высокое предложение сигнализатору. Это означает, что сигнализатор считает не оптимальным атаковать потенциального союзника. Поскольку потенциальный союзник занял меньше переговорного пространства, сигнализатор понимает, что, если бы он атаковал бы цель, потенциальный союзник присоединился бы в сторону цели при возникновении конфликта.

Таким образом, сигнализатор сдерживается от агрессии, а мир – это результат. Обратите внимание, что в этом среднем диапазоне вероятность конфликта при наличии механизма связи по-прежнему составляет 50 процентов.

С правой стороны слайда, у сигнализатора не устойчивые отношения с целью, вероятность конфликта одинакова как с коммуникацией, так и без нее. Это происходит потому, что, потенциальный союзник решает сделать высокое предложение сигнализатору. В результате, вероятность конфликта равна нулю, потому что удовлетворенные типы не желают воевать ни с одним из государств, а не разрешенные сигнализаторы не желают воевать против цели из-за того, что потенциальный союзник присоединится к противоположной стороне.

Следующие сигнальные гипотезы

Модель предполагает, что выводы могут быть сделаны из поведения сигнализатора при определенных условиях. Какие действия предпринял бы сигнализатор, когда эти условия не выполняются? Из трех требований, приведенных на рисунке 6.1, считаем, что статус-кво между потенциальным союзником и целью должен быть достаточно благоприятным для потенциального союзника.

Аналогичным образом, если бы издержки конфликта были недостаточно низкими, между Сигнализатором и целью не рассматривался конфликт, и сигнализатору не было бы необходимости инициировать дипломатический подход к потенциальному союзнику.

Будет ли государство включать военную или какую-либо другую форму конфронтации, зависит от контекста, в частности от того, каковы были предыдущие убеждения участников до применения подхода.

Гипотеза 6.1: дипломатические подходы обычно заставляют наблюдателей поверить в государство, что оно предлагает.

Гипотеза 6.2: дипломатические подходы увеличивают вероятность того, что наблюдатели сделают вывод о том, что государство намеревается совершить агрессию против третьего государства.

Гипотеза 6.3: дипломатические подходы увеличивают вероятность, что наблюдатели сделают вывод о государстве и о его желании ухудшить взаимоотношение между целью и третьим государством.

Эмпирическая запись (данные)

Как мы уже видели, когда одно государство говорит другому, о неблагоприятных отношениях с третьим государством, это включает в себя отказ от переговорных рычагов с тем государством, кому был направлен сигнал.

Так, в 1902 году, когда Австро-Венгрия обвинила Италию в «нечестной игре», другие державы поняли, что отношения между двумя державами в рамках Трехстороннего Союза ухудшились.

Аналогичным образом, попытки наладить более тесные отношения, как правило, воспринимаются как признак того, что страна готова пойти на уступки в целях достижения более тесных отношений, а также как признак усиления враждебности по отношению к третьей стране. Примеры из дипломатической истории многочисленны. Британцы пришли к выводу, что российские действия к Франции после Крымской войны были признаком враждебности России к Австрии. В 1907 году, когда Австрия попыталась установить благоприятные отношения



с другими державами, Великобритания пришла к выводу, сравнительно с прошлым периодом, в нынешнее время сотрудничество с Австрией не целесообразно. В том же году попытки Франции установить более тесные отношения с Италией рассматривались как свидетельство стремления Франции к ослаблению отношений между Италией, с одной стороны, и Австрией, и Германией – с другой.

Когда Британия вела переговоры о более тесных отношениях с Японией, Россия считала Британию более враждебной по отношению к российским интересам. Когда Англия возобновила тесные отношения с Францией в 1912 году, англичане пришли к выводу, что Германия будет рассматривать это как знак о намерении Великобритании не устанавливать более тесных отношений с Германией. Когда Россия и Турция, налаживали более тесные отношения, Болгария рассматривала это как свидетельство более враждебной политики по отношению к ней со стороны этих стран. В результате Болгария обратилась за поддержкой к Австрии. В 1910 году, когда Австро-Венгрия стремилась к улучшению отношений с Россией, Великобритания пришла к выводу, что в отношениях между Австро-Венгрией и Германией должна существовать напряженность.

В первые годы двадцатого века попытки Германии установить более тесные отношения то с одной, то с другой державой сыграли значительную роль в убеждении Европы в том, что Германия намерена при необходимости изменить статус-кво с помощью насилия.

Именно такой вывод Эйр Кроу сделал в 1906 году из попыток Германии улучшить отношения с Великобританией. В 1907 году другой дипломат пришел к выводу, что попытки Германии установить лучшие отношения с Францией свидетельствуют о враждебности по отношению к другим странам, а еще дипломат сделал вывод из попыток Германии установить лучшие отношения с другими странами, что Германия намеревалась проводить враждебную политику конкретно против Франции. Эти попытки Германии приблизиться к многочисленным державам наводили на мысль, что Германия, возможно, намеревалась претендовать на гегемонию.

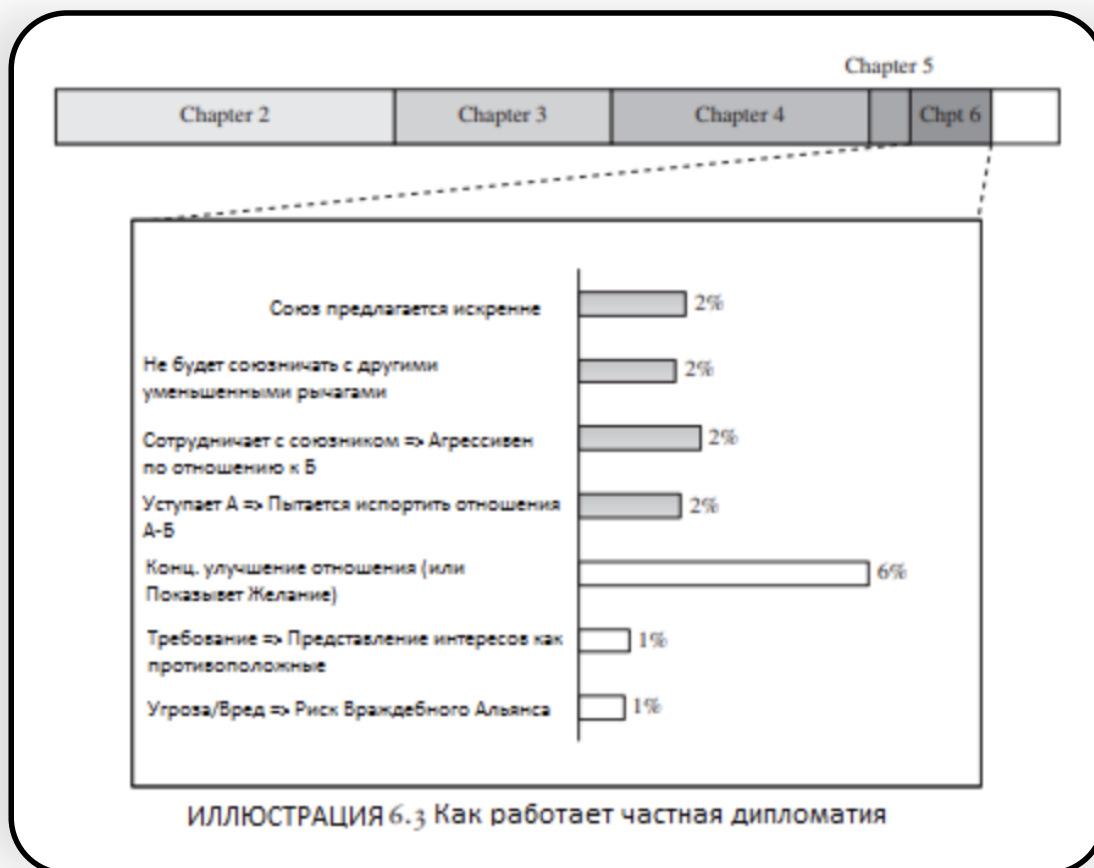
В 1907 и 1908 годах попытки Германии улучшить отношения с Великобританией рассматривались как попытка ослабить Антанту.

Таким образом, эти дипломатические подходы сыграли значительную роль в продвижении расчетов выравнивания, которые дали свой отпечаток международному порядку.

Заключение

В предыдущих главах мы видели, что государства делают выводы о том, в какой степени другие державы определяют свои интересы безопасности как противоречащие интересам других государств, исходя из того, готовы ли эти державы пойти на уступки в целях улучшения отношений. В настоящей главе анализируем, как концессии рассматриваются в контексте государственной системы. Простой механизм подразумевает, что дорогостоящие частные дипломатические подходы часто приводят к выводу о том, что государство, которое предлагает уступки или просит о более тесных отношениях, имеет конфликтные отношения или намеревается совершить агрессию против какого-либо другого государства. Этот простой механизм подразумевает некоторую сложную динамику, которая может увеличить или уменьшить вероятность конфликта относительно случая, когда нет механизма связи.

Как показано на рисунке 6.3, модели в предыдущих лекциях дают представление о 93 процентах механизмов вывода в наборе данных. Включают в себя все категории выводов, которые были сделаны более трех раз за 60-летний период. Однако в отдельных случаях важное значение могут иметь менее часто встречающиеся способы сделать выводы о намерении. Например, в одном случае британские государственные деятели сделали вывод о том, что Германия хотела бы предотвратить сотрудничество между Австро-Венгрией и Россией, поскольку Германия вмешивалась в переговоры только тогда, когда сотрудничество казалось неизбежным. В нескольких случаях англичане утверждали, что предоставление стране дополнительной возможности участвовать в переговорах затруднит достижение соглашения.



Понятие «стратагема» весьма древнее, известное китайским мудрецам и античным философам. Современные исследователи указывают, что оно восходит к древнегреческому *stratogema*, что означает военную хитрость и военное дело вообще. Стратагемное мышление на политических переговорах означает искусство использования разнообразных приемов психологического противоборства, где есть свои законы и требования.

Следовательно, стратагемное мышление на переговорах означает неортодоксальные пути достижения целей. Везде, где требуется выигрыш в политической борьбе, необходимо стратагемное мышление. Другими словами, стратагемы подобны алгоритму, они организуют последовательность действий. На политических переговорах стратагемный подход раскрывается как сумма целенаправленных мероприятий, рассчитанных на реализацию долговременного стратегического плана, обеспечивающего решение кардинальных задач.

Однако с помощью стратагем можно определять и тактические удары. К ним принадлежит умение рассчитывать оперативные ходы и приемы и предвидеть их последствия, учет психологических особенностей противников, упорство в реализации собственных замыслов «В делах военной стратегии вначале всего лежит счет. Прежде чем начать военные действия, надлежит иметь ясное понимание способностей военачальников, знать сильные и слабые стороны обоих лагерей, численность войск, особенности местности, а также подкрепления, на которые могут рассчитывать в каждом лагере». В то же время высшая мудрость стратагем, заключается в «бесконечно действенном покое, всеобъемлющей ускользяемости, вездесущем отсутствии».

«Ветер» — это символ стратагемного мышления на политических переговорах, метафора тайного искусного управления, которое сильнее откровенного давления. В трактатах конфуцианцев можно найти сравнение «как ветер гнет траву, так и ван (правитель) должен управлять». Метафора «ветра» многозначна: «Ветер равномерно заполняет все пространство



и воздействует одинаково в каждой его точке, он вечно в движении, но ниоткуда не приходит и никуда не уходит. Он слабее и уступчивее всего на свете, но способен сметать все на своем пути». Стратегическая политика на переговорах совершенно исключает насилие и не нуждается в каких бы то ни было внешних формах.

Существует сравнение искусственного политического управления с водным потоком: не надо прилагать усилий, чтобы вода текла туда, куда она влечется по своей природе, но горе тому, кто попытается преградить ей путь. Одной из важнейших парадоксальных черт искусственного переговорщика является отсутствие у него всяких узнаваемых ярких характерных особенностей, способность никак не проявлять себя. Он никогда не требует признания окружающих, он не стремится иметь заслуг и выдающихся достижений.

Подлинный стратег на переговорах знает силу величия смирения: «Незнание мудрого – это знание предела знаний: мудрый знает, когда остановиться, и поэтому всегда безмятежен». Следовательно, на политических переговорах важно действовать неординарными методами, чтобы одержать победу. Лишь чрезвычайное, непривычное, необычное может обескуражить и заставить партнеров по переговорам изменить свою точку зрения, и вслед за этим, возможно, принять и вашу позицию.

На политических переговорах самые разные стратегии необходимо творчески использовать в зависимости от сложившейся ситуации, в этом смысле стратегический подход тесно связан с ситуационным анализом. Особенно эффективно стратегии могут быть применены в ситуации споров, конфликтов и разногласий по политическим вопросам. Наиболее эффективно на политических переговорах могут быть использованы следующие стратегии: «Объединиться с дальним врагом, чтобы победить ближнего», «Превратить роль гостя в роль хозяина», «Заманить на крышу и убрать лестницу», «Ловить рыбу в мутной воде», «На востоке поднимать шум, на западе нападать», «Скрывать за улыбкой кинжал», «Осадить Вэй, чтобы спасти Чжао», «Сманить тигра с горы на равнину», «Тайно подкладывать хворост под костер другого», «Убить чужим ножом», «Обмануть императора, чтобы он переплыл море» и др.

Основная идея стратегического мышления на переговорах – не вступать в прямое противостояние, открыто не конфликтовать, что способно завести переговоры в тупик, быстро истощить силы и нанести невосполнимый урон партнерским отношениям. С помощью тайных уловок «задушить в объятиях» партнеров по переговорам и сохранить свои силы и богатства: «Каждый человек стоит на линии фронта. Краткий миг рассеянности – и вот уже что-то, принадлежащее одному человеку, досталось в добычу другому. Но тот, кто умеет применять стратегии, всегда удержит инициативу в своих руках».

Таким образом, в рамках стратегического мышления идеальное наступление – это не силовое подавление партнеров по переговорам, это не штурм до победного конца. Задача состоит в том, чтобы оппоненты обезоружили себя собственными руками. Точно так же идеальная защита не должна представлять собой прямого отражения наступления оппонентов: необходимо использовать атаку противника против него самого. Стратегическое мышление не предполагает сокрытия своих планов от партнеров по переговорам, напротив – демонстрируемая открытость также является оружием борьбы.

Первая часть посвящена стратегиям успешных переговоров (или победоносных сражений). Все шесть стратегий направлены на победу, но они не говорят о прямом столкновении: они доказывают, что победы можно добиться тонкими уловками. Эти стратегии свидетельствуют о том, что даже в самых сложных ситуациях на переговорах, когда, кажется, ничего уже нельзя изменить, важно сохранять и демонстрировать уверенность в своих планах. При этом успеха на переговорах можно добиться не всегда своими силами, победа может быть косвенной, через привлечение союзников и соперников.

Часть вторая состоит из стратегий при равновесии сил на переговорах.

Здесь основное внимание уделяется тактике создания иллюзии силы, изначальной демонстрации партнерам по переговорам своего превосходства в основных вопросах: Эти стратегии также раскрывают искусство победы чужими руками, использование разлада в стане партнеров по переговорам. Они демонстрируют умение взять на вооружение даже малейшую оплошность противника, через малое добиваться большого, не ввязываясь в открытый бой. В стратегиях подчеркивается, что во время переговоров обычные действия



должны чередоваться с действиями необычными, так как успеха можно добиться только неординарным подходом. При этом иногда уступив малое, можно спасти большое. Во время любых переговоров партнеры имеют слабые и сильные стороны, и победит тот, кто свои сильные позиции противопоставит слабым позициям противника. Но иногда можно одолеть сильные стороны противника, используя свои слабости, в улыбке спрятав нож. Следовательно, на переговорах при равновесии сил даже через внешний облик и настрой можно добиться успеха: важно при этом быть «жестким внутри и мягким снаружи», чтобы ввести партнеров в заблуждение и неожиданно сделать сильный ход.

Часть третья посвящена наступательным стратегическим тактикам на переговорах. Эти стратегии направлены на выявление слабых сторон партнеров, обнаружение тайных противников, в них заложена стратегия противоборства, через плановое ослабление позиций противника его же поступками. Иногда на переговорах важно сначала пойти на компромисс, чтобы затем получить значительные преимущества и наступать.

Часть четвертая – стратегии переговоров с несколькими участниками.

На многосторонних переговорах, если нельзя открыто наступать, можно устранить опору противника. Важно извлекать выгоду из разлада в стане противника и в то же время самому надо иметь уверенный вид, что позволит привлечь союзников и отпугнуть оппонентов: наступление против отдаленного противника вести трудно, а союз с ним заключить легко. С близкими же соседями, особенно если они слабее и находятся в конфликте с третьими лицами, надо дружить, привлекать на свою сторону, попутно ослабляя их позиции.

Часть пятая – схемы наступлений на переговорах совместно с третьей стороной. Для осуществления наступательных планов главное – найти символический «вход», т. е. путь к цели, потом надо его преодолеть и добиться желаемого: стратегии указывают, что существуют следующие пути прекращения гостя в хозяина: шаг первый – соперничество за место, второй шаг – отыскание входа, третий шаг – вход в дом, четвертый шаг – достижение главенства, пятый шаг – превращение в хозяина. При этом важно иметь союзников, усердие которых необходимо подогревать обещанием наград. Если сначала подогреть возможностью легкой победы, а потом напугать расплатой, союзники сделают все возможное. При этом можно ослаблять оппонентов через смену состава делегации, кадровые перестановки. И что самое главное – нельзя показывать свои сильные стороны даже советникам.

Часть шестая – стратегии переговоров со слабой позицией. Здесь больше всего уделяется внимание подрыву оппонентов изнутри. При этом если партнеры очень сильны, важно нападать на лидера, подрывая его авторитет. Если лидер мудр, можно воздействовать на его чувства постоянными уступками, ибо это лишь увеличивает их могущество. Иногда важно создать видимость силы.

Таким образом, при стратегическом подходе к политическим переговорам побеждают головой, а не силой, это поистине состязание умов. В «Книге правителя области Шан» говорится: «Совершенно мудрый, управляя людьми, должен непременно овладеть их умом и сердцами, и тогда он может использовать их силу». При этом важно проявлять бдительность, уклоняться от столкновений с сильными оппонентами и стараться достичь победы с наименьшими издержками. Стратегический подход на политических переговорах служит не только моделью поведения, но прежде всего способом познания, помогающим выйти из обыденных рамок, обусловленных требованиями повседневности, и обрести такой угол зрения, который позволяет с новой точки зрения открыть для себя и партнеров по переговорам уже известное и увидеть по-новому уже знакомое. Стратегический анализ на политических переговорах можно использовать и в порядке защиты, и как орудие нападения, и как средство ретроспективного или перспективного анализа политических, дипломатических, экономических процессов.

Другими словами, стратегии – это способ восприятия действительности, способ мышления и действия.