



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ И ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПОРЯДКА

Статистический анализ
дипломатической коммуникации





Эта глава посвящена статистическому анализу коммуникации. Рассматриваются сигнальные гипотезы и ряд фундаментальных вопросов, касающихся международных отношений.

Как контекст союзнических отношений и материальной власти влияет на убедительность требований? Являются ли суждения, сформированные на основе дипломатических сигналов или материальных факторов, лишь подтверждением выводов, сделанных из другой области?

Иными словами, является ли один набор факторов ведущим показателем намерений государства? Эти и другие вопросы решаются с использованием публичных и частных заявлений дипломатов и руководителей государств. Анализ этих данных подтверждает прогнозы теоретических моделей.

Данные о требованиях, предложениях и гарантиях

Для статистического изучения сигнальных гипотез были собраны данные обо всех требованиях, предложениях и заверениях, сделанных европейскими великими державами между 1900 и 1914 годами. Эти данные были взяты из конфиденциальной печати Британской империи. Данные включают 955 уникальных заявлений, 83% из которых были сделаны дипломатами и руководителями вне поля зрения общественности. Чуть более половины этих заявлений были предложениями или заверениями, а остальные – угрозами или требованиями.

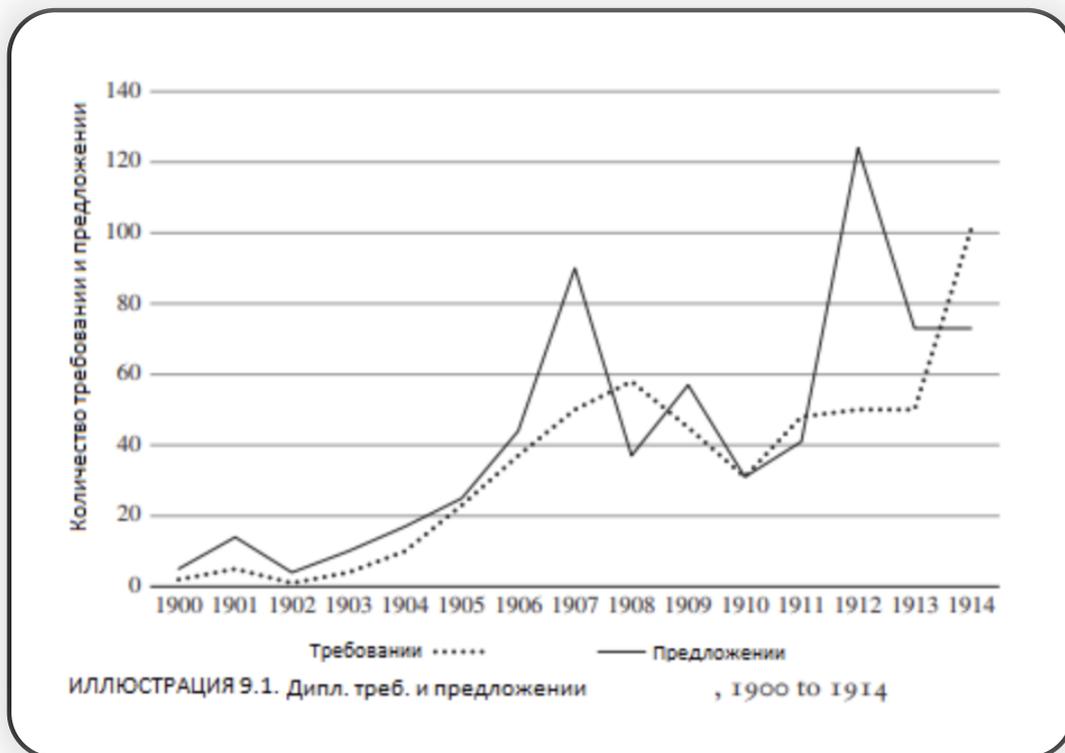
Если же требование или заверения были сделаны тем же государством и к тому государству по множеству причин, то эти документы кодировались как единое наблюдение. Более подробная информация о процедурах сбора данных и правилах кодирования для всех переменных, рассматриваемых в настоящей главе, содержится в приложениях В и С. В сочетании с данными выводов эти данные позволяют более точно проверять гипотезы, чем предыдущие исследования. Определенные факторы, связанные с уступками, принимаются в качестве доказательства того, что эти факторы связаны с достоверностью угроз. Однако, как ясно показывают модели предыдущих глав, это может привести к ошибочным результатам, поскольку доверие и успешное принуждение не сочетаются друг с другом. В самом деле, как раз наоборот. Дипломатические угрозы зачастую наиболее убедительны именно тогда, когда противник вряд выполнит их. Поэтому анализы в этой главе исследуют прямое влияние высказываний, которые делают акторы.

Как видно из рисунка 9.1, данные показывают, что первой половине 20 века, дипломатия была относительно маловыраженной, спокойной, равномерной. Ежегодно власти выдвигали лишь несколько требований и предложений. Ситуация изменилась с первым Марокканским кризисом 1905 года, последствия которого в течение многих лет продолжали отражаться на мышлении европейских дипломатов. С этого момента и до начала мировой войны дипломатическая деятельность развивалась быстрыми темпами. Кризисные переговоры, дипломатические подходы, межсоюзнические дискуссии, совместные публичные представительства и частные конференции были обычным явлением.

Германия была самой дипломатически активной страной. Она опиралась не столько на угрозы, сколько на предложения. Британия была особой мишенью немецких дипломатических подходов, и это мы наглядно видим на рисунках 9.2 и 9.3.

Исходящий из Германии поток информации к соседним странам представлял собой высокую частоту угроз и предложений. Однако из десяти двусторонних отношений наиболее конфликтными оказались отношения между Россией и Австро-Венгрией. Страны, которые были более тесно связаны, выдвигали относительно мало требований и предложений.

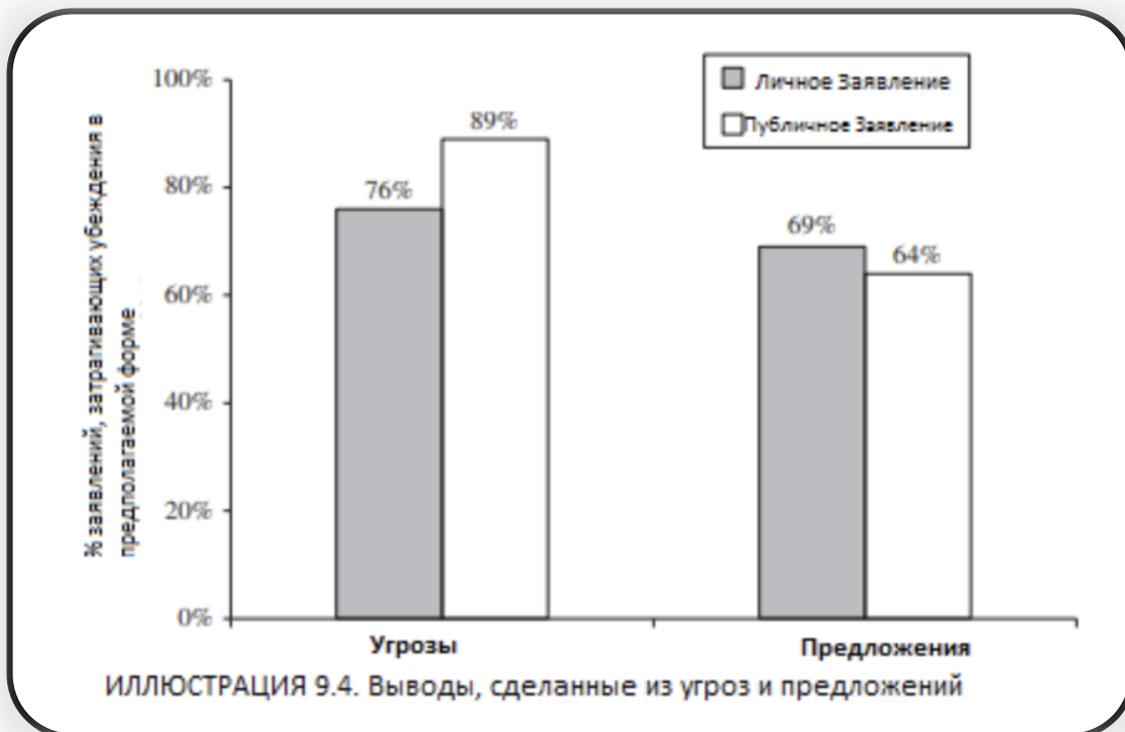
Данные однозначно свидетельствовали о том, что дипломатические заявления часто влияли на убеждения чиновников иностранных держав. Около трех четверти частных угроз и предложений привели к документальным доказательствам того, что британский наблюдатель поверил тому, что содержание заявления правдиво только после того, как заявление было сделано, чем верил до того. Заявления были закодированы как имеющие этот эффект, когда была прямая документальная запись измененного убеждения или, чаще всего, когда дипломаты или руководители предлагали действия или изменяли планы на конкретные непредвиденные обстоятельства в результате заявления. Таким образом, вне всякого сомнения, частные



заявления регулярно воспринимаются иностранными правительствами очень серьезно. Хотя многие выводы носили предварительный характер, как мы увидим ниже, они оказали существенное влияние на восприятие наблюдателей. Как показывает анализ, проведенный в главе 6, на основе дипломатического подхода или предложения уступок, англичане часто приходили к выводу о том, что первое государство имело агрессивные намерения в отношении третьего государства. Поэтому появилось подозрение о степени двуличности. Однако даже



в таких случаях предложение об уступках считается подлинным. Англичане понимали, что страна, применяющая такой подход, будет следовать своему предложению, и поэтому эти и другие случаи аналогичного характера считаются частью более чем двух третей частных предложений, которые усиливают британские убеждения.



Как видно на рисунке 9.4, даже более высокая доля публичных угроз, чем частных, привела к положительным выводам. Полностью 89 процентов публичных угроз повлияли на британские расчеты. Поддерживая гипотезу 7.1, эта разница между влиянием частных и общественных угроз значительна.

Объем требований

Государства предлагают много компромиссов и уступок, и из этих заявлений можно сделать много выводов. Тем не менее объем механизма требований оказался наиболее сложным для статистического анализа. С одной стороны, гипотеза 3.1 показывает, что частные угрозы и предложения часто будут считаться достоверными, явно подтверждается тем простым фактом, что такой большой процент угроз и предложений повлиял на расчеты наблюдателей. Однако, с другой стороны, гипотезу 3.2, согласно которой увеличение объема требований повышает достоверность угроз, оценить не удалось.

Гипотеза 3.3 гласит, что предложения о частичной концессии расширят представление о принятии еще больших концессий. Эту гипотезу также трудно оценить по аналогичной причине: невозможно систематически проводить различие между частичными уступками и уступками, отражающими весь спектр возможных уступок.

Небольшое число случаев позволяет провести предварительную проверку гипотезы 3.4. В нем говорится, что чем выше возможности государства, которое делает уступку, по сравнению с возможностями государства, которому предоставляется уступка, тем больше вероятность того, что другие государства сделают вывод о том, что уступающее государство не уступит больше.



И наоборот, когда относительные возможности уступающего государства невелики, другие государства с большей вероятностью придут к выводу о том, что уступающее государство пойдет на дополнительные уступки во избежание войны. В данных за период с 1900 по 1914 год имеется только 14 случаев, когда один из этих двух выводов был сделан после уступок, сделанных в частном порядке.

Несмотря на это небольшое число случаев, был сделан вывод о том, что государство не уступит больше только в тех случаях, когда относительные возможности уступающего государства превышают возможности в 1,25 раза государства, которому была предоставлена концессия. Аналогично вывод о том, что государство пойдет на дальнейшие уступки, чтобы избежать конфликта был зафиксирован, когда возможности государства были ниже. Согласно критерию Пирсона χ^2 , эта связь между выводом, сделанным после концессии, и относительными возможностями государств была значительной на обычных уровнях. Таким образом, данные дают некоторую поддержку гипотезе 3.4.

Риск разрыва

Утверждается, что не затратные сигналы приобретают смысл в силу того факта, что угрожающее поведение может привести к разрыву отношений. Поскольку издержки и вероятность разрыва для угрожающего государства возрастают в потенциале угрожаемого государства, угрозы со стороны более слабых государств будут оказывать большее воздействие на убеждения противника, все остальные равны (гипотезе 4.1). Кроме того, переориентация внешней политики государства, которому угрожают в ущерб угрожающему государству, будет иметь большее воздействие на угрожающее государство. Таким образом, чем ближе находятся отношения государств, тем больше вероятность угрозы изменить представления о намерениях угрожающего государства (гипотеза 4.2).

Гипотезы определяют факторы, которые приводят к большему изменению убеждений наблюдателя. Однако величину изменений в убеждениях очень трудно измерить. Поэтому автор принимает изменение убеждений как скрытую переменную и предполагает, что чем больше изменение в убеждениях, тем больше вероятность того, что наблюдатели сделают соответствующий вывод.

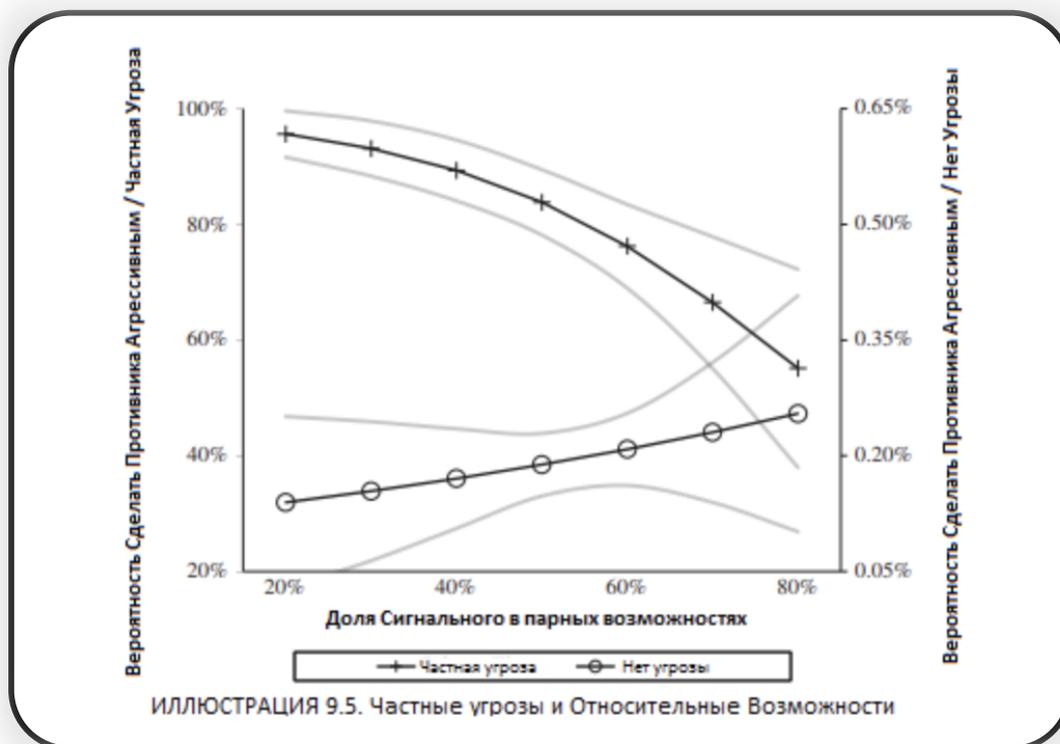
Если агрессивное умозаключение конкретно ссылается на какую-либо дипломатическую или военную акцию, то умозаключение кодируется как сделанное в день акции. Для того чтобы избежать почти невыполнимой задачи сопоставления точного содержания дипломатического заявления с точным содержанием сделанного вывода, агрессивный вывод кодируется как 1 если заключение было выведено на основе того, что государство А было агрессивно по отношению государства в некоторых случаях.

Модели были оценены и описаны следующими авторами: Бек, Кац, Такер, Картер и Синорино, которые в основном использовали логит-функции.

Более высокие возможности противника повышают вероятность вывода о том, что намерения противника будут агрессивны. В модели 1 из слайда 9.2, когда возможности противника увеличиваются с 40 процентов возможностей диады до 60 процентов, вероятность сделать вывод в определенный день, что противник агрессивен, увеличивается на 22 процента. Это можно увидеть в нижней строке, которое показано на рисунке 9.5.

Поддерживая гипотезу 4.1, когда противник делает конкретную угрозу, возможности имеют противоположный эффект, показанный в верхней, нисходящей наклонной линии на слайде 9.5.

Во время Марокканского кризиса 1905 года один немецкий посол утверждал, «если французский министр сохранит угрозу военных мер против Султана Марокко, немецкая армия пересечет французскую границу». Несмотря на резкий характер угрозы, она не имела никакого зафиксированного влияния на французские или Британские представления о намерениях Германии. В соответствии с анализом, приведенным ранее, более могущественные государства более охотно угрожают, и поэтому их угрозы оказывают меньшее влияние на наблюдателей. И наоборот, когда относительно слабые французы выдвинули требования к Британии, связанные



с Нигерийской границей в 1903 году, британцы полагали, что Франция будет настаивать на этих уступках. Этот спор был разрешен в пользу Франции подписанием в 1904 году договора Антанты Кордиале.

Поощрение протезе

Набор данных содержит 36 явных частных угроз или предложений поддержки протезе против какого-либо другого государства. В более чем 94 процентах случаев (все, кроме двух) имеются документальные доказательства того, что наблюдатели считали, что поддержка придаст смелости протезе. Когда государства оказывают поддержку, ободрение – это почти всеобщее ожидание. Гипотеза 5.1, которая предсказывает именно это, получает безоговорочную поддержку.

Хотя оказалось невозможным проанализировать каждый случай в соответствии с едиными стандартами. Гипотеза 5.2, которая делает относительно слабое утверждение о том, что дипломатическая поддержка иногда заставляет наблюдателей сделать вывод о том, что поддержка увеличила вероятность конфликта, также соответствовала данным. В любом случае ясно, что в некоторых случаях, в том числе подробно описанных выше, поддержка воспринималась как повышение вероятности конфликта. Таким образом, данные свидетельствуют о том, что стратегический контекст проанализированный в лекциях ранее и охарактеризованный в гипотезах 5.1 и 5.2 является важной особенностью международной политической системы.

Согласно гипотезе 5.3, доверие к угрозам и предложениям о поддержке должно возрастать в той мере, в какой интересы третьей стороны и протезе совпадают. Данная гипотеза – не просто о том, что государства чаще приходят на помощь тем, с кем они разделяют интересы, а скорее о том, что заявления чаще меняют оценки ситуации наблюдателя, когда интересы совпадают. Это важное различие, потому что совпадение интересов могло бы предполагать, что наблюдатели будут считать поддержку вероятной с или без конкретных заявлений о



поддержке. Как и прежде, мы рассмотрим, отличались ли убеждения наблюдателей до и после конкретных заявлений.

Хотя 36 наблюдений категориальной зависимой переменной недостаточно для многомерного регрессного анализа, данные, тем не менее, полностью поддерживают гипотезу 5.3.

Следуя общепринятой практике, S-Score снова используется для операционализации гармонии интересов между третьей стороной и протее. Когда S-Оценка высока ($> .9$), она указывает на то, что интересы тесно связаны, почти 90 процентов частных заявлений третьих сторон влияют на расчеты наблюдателей. Когда S-Оценка низкая ($< .9$) менее 50% угроз приводят к документальному подтверждению их влияния на наблюдателей. Эта разница существенна на уровне .01.

Частные и публичные угрозы и предложения

Частные и общественные угрозы и предложения часто оказывают существенное влияние на убеждения наблюдателей. Но являются ли общественные угрозы и предложения более вероятными? В случае предложений ответ отрицательный. Как видно на слайде 9.4, более высокий процент частных предложений, чем публичных, приводит к следующим выводам.

Модель 2 из рисунка 9.2 использовалась для оценки гипотезы об издержках аудитории, согласно которой общественная природа угрозы является дополнительным источником доверия, а все остальное-равноценным. Эта модель аналогична модели 1, рассмотренной выше, за исключением того, что переменная угроза использовалась вместо частной угрозы. Угроза была закодирована 1, когда была сделана публичная или частная угроза, и ноль в противном случае. В этой спецификации переменная публичная угроза фиксирует предельный эффект заявления, сделанного публично, в отличие от частного. Данные подтверждают гипотезу о стоимости аудитории. Модель предсказывает 84-процентную вероятность того, что Частная угроза приведет к выводу об агрессивных намерениях угрожающего государства в некоторой непредвиденной ситуации. Когда угроза публично высказывается, прогнозируемая вероятность такого вывода составляет 94 процента. Эта разница статистически значима ($p = .05$).

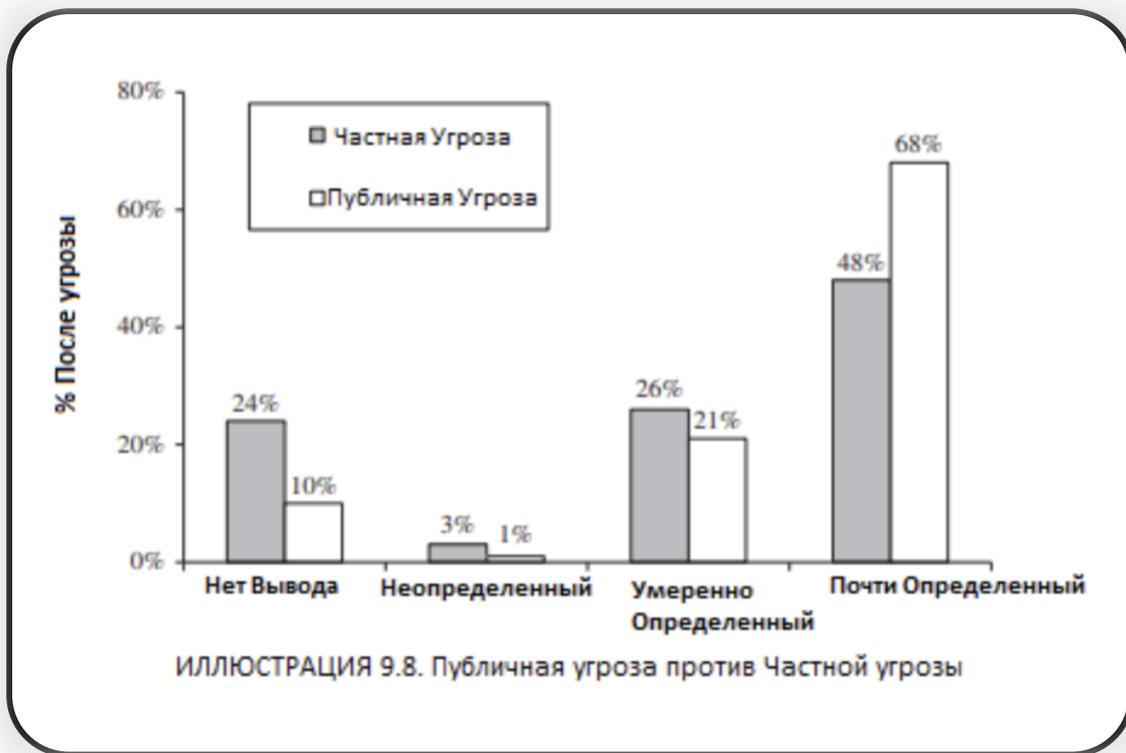
Автор находит доказательства, что публичные угрозы приводят к более определенным выводам, чем частные. Чтобы проверить эту гипотезу, он закодировал переменную определенность. Это было сделано путем изучения конкретных слов, используемых в содержании вывода. Окончательные заявления, такие как «Австрия мобилизует», были закодированы как «почти наверняка». Такие умозаключения, как «Франция, вероятно, уступит больше Германии» были закодированы умеренно определенными, в то время как «Германия может попытаться улучшить отношения с Россией», были закодированы «неопределенно».

Как показано на рисунке. 9.8, 68 процентов публичных угроз приводят к почти определенным выводам, тогда как только 48 процентов из частных угроз.

В заключение мы возвращаемся к вопросу о том, как дипломатические сигналы интерпретируются в контексте всего многообразия других сигналов и индексов. В целом выводы, сделанные на основе дипломатических обменов, военных и других факторов, как представляется, приводят к аналогичным выводам. Этого следует ожидать, поскольку все они являются сигналами одного и того же базового набора намерений и предпочтений.

Тем не менее сосредоточение внимания на одном наборе восприятия намерений иногда приводит к ложному представлению о коренных причинах поведения в международной системе. Британские взгляды на немецкие намерения в первые годы XX века дают яркий и исторически значимый пример. В те годы именно серия дипломатических обменов убедила англичан в большей степени взвешивать возможность конфликта между Великобританией и Германией в своем стратегическом анализе.

Этот случай и те, которые обсуждались в предыдущих главах, иллюстрируют, что выводы, сделанные на основе дипломатических обменов, не имеют второстепенного значения и не просто следуют выводам по военным вопросам.



Различные дипломатические сигналы повлияли на эти изменения в британской точке зрения. В 1900 году заявления немецких дипломатов убедили Великобританию в том, что Германия будет конкурировать с Великобританией за влияние в Китае и других странах. Вскоре после этого Великобритания поняла, что немецкая дипломатия подразумевает, что Германия хочет избежать конфликта с Россией, даже если это может означать противодействие Великобритании. В 1904 году, когда Британия сблизилась сначала с Францией, а затем с Россией, британцы поняли из немецких дипломатических сигналов, что немецкая реакция подразумевает более агрессивную позицию по отношению к Британии.

Таким образом, дипломатический обмен является отчасти независимым источником информации о намерениях конкурирующих государств.