



ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘРТІП НЕГІЗДЕРІ

Дипломатия, байланыс және
халықаралық тәртіптің пайда болуы



Бұл дәріс тепе-теңдіктің алгебралық түрде қалай жұмыс істейтінін сипаттайды. Сондай-ақ, сигналдық хабарлардың динамикасын да қарастырамыз. Көріп отырғандарыңыздай, сигнал теңгеріміндегі ойыншылардың стратегиясы суретте көрсетілген.

СИГНАЛ	Концессиялардың орташа ауқымы туралы талап. Ұсынылатын барлық нәрсе қабылдалады	Концессиялардың орташа ауқымы туралы талап. Қабылдау, егер орташа	Концессиялардың толық ауқымы туралы талап. Қабылдау, егер барлық концессиялар толық жасалса; ауқым ымыраға келсе;
МАҚСАТ	Егер орташа ауқымда талап етілсе, біреуін таңдаңыз. Әйтпесе, концессия жасамаңыз	Егер орташа ауқымда талап етілсе, біреуін таңдаңыз. Әйтпесе, концессия жасамаңыз	Концессия жасамау
	Әлсіз	Орташа	Жоғары шешімділік

Сигнал беруші сигнал жібергенде, әдетте пайдалы ұсыныс алады және соғыстың ықтималдығы төмендейді. Ақылға қонымды болып көрінетін модельдерді параметрлеу үшін мұнда сипатталған сигнализация механизмдерінің бар болуы да даудың ықтималдығын арттырмайды немесе іс жүзінде соғыс ықтималдығын азайтады. Мұның не себепті осылай болып жатқанын түсіну үшін, біріншіден, Сигнал беруші еш нәрседен сенім тудыра алмайды деген болжам болуы керек. Егер Мақсатты сендіруге келсе, Сигнал беруші ең нашар нәтиже ұсынса да жауласпайды, Мақсаттың ымыраға қоятын талап дилеммасы бойынша Мақсат қоныс аударудың ең нашар нәтижесін ұсынады, ал жеке дипломатиялық сигналдар Мақсатты көндіре алмайды. Бұл жағдайдың неліктен орын алғанын анықтау үшін Сигнал беруші ымыраға түсуді талап еткен кезде Мақсатты дилеммасын түсіну керек.

Төмендегі кесте байланыстың өсу ықтималдығына немесе дауды азайту ықтималдығының әсерін көрсетеді.

Сигнал – бұл ымыраға келу	Хабарлама жіберу Хабарлама жібермейді	-Ымыраға келу екіталай, өйткені Мақсат өте шешуші болып табылады. -Ымыралы ұсыныстар Мақсатты қосымша талаптар қоюға мәжбүр етеді
Сигнал – бұл ымыраға келу		Сигнал берушінің әлеуетін арттыру. Жоғары мүмкіндік, Сигнал берушінің жоғары талаптарды қамтамасыз ету арқылы қорқытуға тырысатындығын білдіреді
Сигнал – бұл ымыраға келу		Мақсаттың мүмкіндіктері артады. Неғұрлым жоғары сыйымдылық, Мақсаттың ымыралы ұсыныстардан кейін қосымша талаптарды қоюға дайын екенін білдіреді

Жалпы, байланыс соғыс ықтималдығын азайтады. Сигнал беруші ең шешуші түр болып табылатынын ескере отырып, қарым-қатынас коммуникациясы нүктеге дейін артады, содан кейін байланыссыз тепе-теңдіктегі қақтығыс ықтималдығы төмендейді, себебі Мақсат қақтығыстарға бейім емес. Сигналдың шешімі орта ауқымда орналасқан. Сондықтан, Мақсат



орташа ауқымды ымыраға келуді ұсынуға бейім болады. Нәтижесінде сигнал ең жоғары талаптарды аз орындайды, байланыс тепе-теңдігі бұзылып, қақтығыс ықтималдығы күрт артады. Бұл нәтижелердің Фирон үлгісінде ұсынылған нәтижелерден ерекшеленетін басты себебі – соғысқа жол бермей, барлық жеңілдіктерді алу. Себебі, бұл модельде қауіптілік белгісі сигналдың түрін білген кезде, «қабылдау немесе қалдыру» моделі арқылы сигнал берушіні соғыс немесе бейбітшілік таңдау арасында бей-жай қалдырады. Нәтижесінде, сигнал ақпаратты ашуға ешқандай ынта танытпайды: Сигнал беруші соғысты тартымды балама деп қарастырады.

Шиеленістердің пайда болуын зерттейтін ғалымдар «шексіз бөлінетін кеңістік сұрақтарын қабылдау немесе қалдыру» моделін зерттеуді қызықты деп санайды, ойыншылар келіссөздер контексттерінің көбісінде әлемнің артықшылықтары ойыншылардың арасында біркелкі таратылатынын болжайды. Мемлекеттер белгілі бір мәселе бойынша соғыс жүргізу барысында батылдық пен дайындықты көрсету арқылы, олар күш қолдануды емес, қауіпті еңсеруді қалайды. Осылайша, көптеген әлемдік дағдарыстарда, олар тіпті өздері ұсынған талаптардан табысты сигнал беретін адамдар пайда болмайтын үлгі акторлардың жағдайды түсінуіне сәйкес келмейді.

Тарихтан бір дағдарыс жағдайының мысалын келтірейік. 1961 жылғы 15 сәуір. Кубадағы алты американдық бомбардировщик Фидель Кастроның бүкіл авиациясының жартысын жояды. Мыңдаған Кубалық эмигранттар Кубалық жағажайларға қонды. Онда олар Кастро танкілерінің отының астында қалды және Пентагонда берілген уәде орындалмады. Пентагон әуе мен теңізден өздерінің қорғанысын талап етті. Бірақ Кеннедиді көндіру мүмкін болмады, АҚШ-қа соғысқа қатысуға тыйым салынды. Американың әскери кемелері аралға жақындады, бірақ өрт қаруын ашпады. Дегенмен Кеннеди әкімшілігі Куба ауа ереуілі арқылы Кеңес Одағына қайшылықты бастауға дайын болатын, бірақ әкімшілік мүшелері Кубадан зымырандарды пайдаланбай алып кетуге мәжбүр болғандарына қуанды. Америкалық саясаткерлер дағдарыс туындататын қабылданған қаулыдан босатылу фактісі көптеген жағдайларда табысты қорғау болды, Кеңес Одағының қақтығысты бейбіт жолмен шешудегі пайданы өз жағдайына жүзеге асыра алмауы барлық артықшылықтарды өзіне ала алмауын көрсетеді.

Пайданың келісімшартқа отырудан айырмашылықтары нақты жағдайларда жерде үздіксіз бөлінетін кеңістік болмауында немесе мұнда қамтылған көптеген себептерден тыс, шын мәнінде, акторлар кеңістік бөлінбейді деп санайды. Фирон және Поуэль ғалымдары мұндай жақсы айнымалы иелік тетіктері, ғарыш бөлінбейді деген мәселені талқылайтындығын, сондықтан бөлінбеу өзі соғыс үшін ұтымды екендігін атап өтеді. Сонымен қатар, олар, бірнеше күрделі себептер бойынша мемлекеттер жиі бөлінбейтін мәселелер секілді әрекет ететіндігін атап өтеді. Бұл элиталардың екі елдің мүмкіндіктерін шектейтін басқа да әскерлер тұрғысынан тартылған мәселелерге тән сипаттамаларға байланысты қақтығыс кезінде туындалатын басты мәселенің не екенін анықтауынан немесе кейбір жағдайларда дау әлеуетті мәселелердің жиынтығы жеткілікті еместігі салдарынан болады.

Сұрақтардың іс жүзінде бөлінбеуінің тағы бір себебі – келіссөздерде мемлекеттің беделіне байланысты. Шеллинг атап өткендей, Америка Құрама Штаттарының Калифорниядан бас тартуды ұсынуы, содан кейін қосымша аумақтардан бас тарту туралы сенімді келісім жасау қиынға соғар еді. Аумақтың ажырамас болуы басқа да тән сызықтардың болмауының салдары.

Бөлінбейтіндіктің тағы бір себебі – моральдық кодекстер көшбасшыларға талап етуге және керісінше ұсынуға мүмкіндік береді. Мысалы, Гитлер Судет облысын талап ете алды және ол немістерді қорғау жолындағы Чехословакияны иеленбестен бұрын Батыс араласпады, бірақ ол «Чехословакияның төрттен үшін» талап ете алмады. Ал Мюнхен конференциясында және оның алдындағы дипломатиялық қатынастарда мұндай талаптар мен ұсыныстардың бірде-біреуі қаралмады.

Бөлінбейтіндік сұрағынан басқа, Мақсаттың өз қалағанын алмауының тағы бір себебі ол екі жақ үшін қолайлы болып табылатын келіссөздер нәтижелері көбінесе екі жақ арқылы жүргізілуге тиісті әрекеттерді талап ететін факт болып табылуынан. Егер екінші тарап осы әрекетті қабылдаса, әрбір тарап өзінің әскерлерін шегарасынан шығаруға дайын. Саддам Хусейн



Америка Құрама Штаттары тарапынан олардың қоғамдық қауіпсіздік кепілдігін Кувейттен өз әскерлерін шығаруға айырбастауға дайын болуы мүмкін еді. Сигналдық динамиканың тағы бір маңызды драйвері – екі жақтың кез келген ымыралы шешім қабылдау үшін күресетіндігіне сенімді болмауы. Нәтижесінде, Мақсат Сигнал берушінің ымыраға келмейтін түрі екендігіне сенімді болған жағдайда концессияға қызығушылық танытпайды. Бұл, шын мәнінде, бар сигналдардан кемірек сигнал береді. Бұдан шығатыны, екі жақ та ешқандай ымыраға келмейді. Осылайша, ойыншылардың артықшылықтары ұсынылған теорияларда дағдарыс келіссөздерінің көптеген белгілі модельдерін енгізу арқылы ақталуы мүмкін. Бұл талдауды едәуір қиындатады, сондай-ақ ағымдағы құрылымды біркелкі етпейді, осылайша мұнда қарапайым әдіс қабылданады. Сол себепті шектеулі жағдайлар санында Fearon take it or leave it моделінің жұмыс жасайтындығына көз жеткізуге болады. Мұндай жағдайларда шығындар сигналдары ақпарат бермейді. Алайда мұндай жағдай халықаралық саясатта салыстырмалы сирек кездеседі, себебі іс жүзіндегі бөлінбеушіліктер, ымыраға келу қақтығыспен салыстырғанда көбірек таңдалады. Әрине, сигналдар басқа себептерге байланысты оппоненттерге өте аз ақпарат беруі мүмкін. Мысалы, барлық тараптар мемлекеттік талап ірі концессияға шалғызуды қалайды деп санайды, сондықтан ірі концессия үшін күресуге дайын болуы, жауға аз әсер бере алуы мүмкін. Мұндай қауіптер, тіпті егер олар өздерін сенімді етпесе де тиімді болуы мүмкін. Сондай-ақ бұл жерде неліктен мемлекеттер тіпті одан да көп қосымша шегіністерге әкеліп соқса, ымыраға келетіндігі талқыланады. Жоғарыда айтылғандарды түсіну үшін **сигналдық гипотезалар** туралы талдайық.

Модельдерді талдау келесі гипотезаларға әкеледі:

- қарсыластардың әрқайсысының жағымсыз нәтижелерге келісетіні екіталай деп саналады;
- сұрақ кеңістігінің бөлінбейтіндігін көрсетеді;
- ымыраға келудің нәтижелері екі тараптың келісімге келу нәтижесі деген қорытынды күтілуде.

Осы жағдайлардың жеке жағдайларда сақталуын анықтау қиын, сондықтан әсіресе бұл факторларды стандартталған түрде шешу айрықша қиын болып саналады. Сондықтан, автор келесі гипотезалардың өз моделін ұсынады, себебі олар уақыттың көп бөлігін қамтиды.

Трэйгер көптеген жылдар бойы жұмыс істеген келесі гипотезалардың негізін салды.

1-гипотеза: жеке қауіптер мен ұсыныстар көбінесе бақылаушылардың мәлімдеме жасайтын мемлекет қауіпті немесе ұсыныс жасауға дайын екендігіне сенуіне себеп болады.

2-гипотеза: талаптардың көлемін ұлғайту қауіп-қатерлерден қорытынды жасайтын сенімділікті арттырады.

3-гипотеза: ішінара тағайындау туралы ұсыныс тіпті одан да көп концессия қабылданатын болады деген ұғымды күшейтеді.

4-гипотеза: концессияға ұшыраған мемлекеттің мүмкіндіктері неғұрлым жоғары болса, байқаушылар концессиялық мемлекет көп табыс алмайды деген қорытындыға келеді.

Эмпирикалық жазба

Бұл бөлім сигнал гипотезасының нақты сынақтарын сипаттайды. Суретте бірінші дүниежүзілік соғыстан бұрын британдық құжаттарда жасалған тұжырымдармен талаптардың көлемдік моделінің қалай салыстырылып жатқаны туралы түсінік беріледі.

Жеке дипломатия қорытындыларының шамамен 5%-ы мемлекеттің жоғары талаптары келісімге қол жеткізе алмау қаупіне негізделген. Мысалы, 1908 жылы британдықтар Австрия, Босния және Герцеговинаның қосылу мәселесі бойынша Австрияның ымыраға келмеуін, державалардың арасындағы ортақ келісімге кедергі болуын және бұл мәселе Австрияның тез шешім қабылдай алуының дәлелі екендігін атап өтті. 1906 жылы Марокко мәртебесі туралы келіссөздер барысында, бір немесе басқа билік державаларының үнсіз әрекеті қатер туралы



ақпаратты таратушы ретінде қарастырылған. Франция Марокко полициясына бақылауды беру керек деген немістердің талабы Ұлыбританияның Германия аралық ымыра келіссөздерін жүргізуді қаламайды, яғни Германия өзі мәлімдеген талаптарды өзі толық тағайындайды. Сол секілді келіссөздер сәтсіздікке жол бермеу үшін жиі жасалды. Мәселен, немістер Марокко полициясы туралы мәселе бойынша жеңілдіктер жасаған кезде, барлық тараптар бұл дауды реттеу жөніндегі конференцияның күшінде қалу үшін жасалғанын түсінді.

Германияның Мароккодағы қатерлері және басқа да державалардың жасаған қорытындылары халықаралық тәртіпке ұзақ уақыт әсер етті. Бұл неміс әрекеттері британдықтарды, Германия басқа елдерге қарағанда едәуір агрессивті деген қорытынды жасауына алып келді. Бұл қорытынды, өз кезегінде, Германияға қарсы басқа да державалардың бірігуіне тікелей әсер етті.

Эйр Кроу айтқандай, Ұлыбритания мен Франция арасында «үшінші билікке қарсы белсенді ынтымақтастық мүдделер ретінде шетелдік жазба және агрессия элементі» пайда болды. Басқа да модельдер туралы, кейінгі дәрістерде сипатталған, осы дәрісте сипатталған байланыс механизмі концессияға арналған ұсыныстар сенімді болып саналатындығын болжайды. Шынында, британдықтар жеке дипломатиядан жасаған қорытындыларының 12%-ы британдықтардың пікірі бойынша шынайы болғаны туралы концессиялық ұсыныстар болып табылады. Бұл деректер, сондай-ақ, келіспеушіліктерді болдырмау үшін, бәсекелес тараптың одан әрі жеңілдіктер жасауы мүмкін екендігін көрсету үшін жасалынды.

Британияның Бірінші дүниежүзілік соғыс алдындағы Ресейдің Балкандағы әрекеттері туралы түсінігі бізге айқын мысалдар береді. Мысалы, 1912 жылы британдықтар Ресейдің Сербияны қолдауынан Ресей «Еуропалық соғысқа кірісуді қаламайды», сондықтан қосымша концессияларға баруға дайын деген қорытындыға келді. Британдықтар 1913 жылы Ресей Болгариядан Румынияға Сильистра бекінісінің берілуін талап еткен кезде осындай шешім қабылдады. Британдықтардың көзқарасының мәні Ресей өзінің одақтасы Болгария еуропалық соғысқа «қандай да болсын құн бойынша» кедергі болғысы келгендіктен шақырғандығы.

Қорытынды

Көшбасшылар басқа көшбасшылардың талаптары ауқымында басқа көшбасшылардың ниеттері туралы көп біле алады. Талаптардың ауқымы болашақтағы тәуекелдер туралы ақпаратпен байланысты, мүмкін үлкен талаптарға да байланысты. Бұл тұжырым ымыралы шешімдер екі тараптың келісімін талап еткенде немесе мәселе дискретті альтернативалардан туындаған кезде және қарсыластар екінші тарап келіссөздер нәтижесімен келісетіндігіне екіталай қараған кезде көрінеді. Мұндай жағдайларда ымыраласулар, егер бұл ымыралар қарсыластың ұсынылған ымыраға қарағанда одан да төмен деңгейде қабылдауға дайын болатындығын арттырса да, ымыраласулар ұсынылады. Бұл халықаралық саясатта кеңінен қолданылатын және интуитивті түсінікті сигналды механизмі болып табылады. Сонымен, бүгінгі дәрісті аяқтамас бұрын, аралас «Стратегия мен тепе-теңдік болмысы тұжырымдамасына» қысқаша тоқталып өтейік, сондай-ақ, берілген теорияны бүгінгі кезеңмен байланыстырып көрейік.

«Тас-қайшы-қағаз» ойынын еске түсірейік. Бұл ойында әрбір таза стратегияның өз «жүйесі» бар. «Тас» «қайшыны», «қайшы» «қағазды» жеңеді. Менің қарсыласым «қайшыны» шығаратынын білсем, онда мен «тасты» шығарамын. Мұны біле отырып ол, мен «қайшы» шығарғанда, маған жауап ретінде «қағазды» шығарады. Бұл ойында тепе-теңдік анық болмайды. Ойыншылар не істейді? Біз өз іс-әрекеттерімізді алдын ала болжай аламыз ба? Мұндай ойындарды талдау үшін аралас стратегияларды негізге ала отырып, белгілі ойындарды кеңейту қажет.

Біз қазір әрбір ойыншыда олар таңдау керек саясатының қандай екенін айтатын кездейсоқ сандардың генераторы бар делік. Мысалы, екі стратегияға байланысты тиын тастай алады; бұл жағдайда, ол әрбір стратегияның атқарылу ықтималдығы 50%-ды құрайды. Ойыншылар тиынның қалай құлағанын анықтауы мүмкін емес: бүкпен немесе шікпен. Бұл жағдайда, біз I ойыншы аралас стратегияны пайдаланады дейміз. Ойыншы барлық Si түрлерінен қандай



стратегия таңдау керектігін шешеді. Si элементтерінің бірі 100% ықтималдықпен таңдалған аралас стратегияның арнайы бөлігі, таза стратегия екендігін ескереміз. Көптеген аралас ойыншы стратегияларын қалай сипаттауға болады? Мысалы, «тас-қағаз-қайшы» ойынында әрбір ойыншы үшін үш таза стратегия бар. Егер P1 тиісінше «тас», ал P2 мен P3 сәйкесінше «қайшы» мен «қағаз» болса, бізде $i = 1, 2, 3$ және $P1 + P2 + P3 = 1$ үшін $P_i \geq 0$ болуы тиіс. Ресми түрде (P1, P2, P3) барлық жиынтығы бұл сипатты қанағаттандыратын екі өлшемді симплекс деп аталады.

Аралас стратегия тұжырымдамасы адамның мінез-құлқын талдау үшін теориялық көзқарастың жиі сынға ұшыраған жерлерінің бірі. Неліктен адамдар (ұйымдар немесе штаттар) шешімдерді кездейсоқ қабылдайды деп санауға болады? Адамдар мен ұйымдардың мінез-құлқын модельдеуде аралас стратегияларды пайдалануды негіздейтін бірнеше себептер бар. Біріншіден, адамдарда аралас стратегияларын қолданудың дәлелі бар. Екіншіден, аралас стратегияларды ойыншылардың үлкен саны бар ойындарда таза стратегия ретінде түсіндіруге болады. Үшіншіден, егер бізде осы адамның мақсатты қызметі туралы барлық ақпарат болмаса, біз біреудің мінез-құлқын еркін деп санаймыз; оның тұрғысынан оның мінез-құлқы анықталады.

Өмірдегі аралас стратегияларды қолдану мысалдары. Бересфорд пен Пестон [1955] британдық офицерлері аралас стратегиясын қолданудың мысалын келтіреді. Малайзиядағы отаршыл соғыс кезінде 1940 жылдардың аяғында британдық әскерлер азық-түлік пен қару-жарақ тұрғысынан партизан шабуылынан шығып кетті. Парижда британдықтар жергілікті тұрғындардан жиналған жүргізушілерге кедергі келтіретін ірі снайперлік шабуылдарды ұйымдастыра алады. Тиісінше, британдықтар өз күштерін конвойдың ортасында шоғырландырды (ол ірі шабуылдарды бастан кешіруде тиімді болды) немесе дисперсті (бұл снайперлермен күресте тиімдірек болатын). Жолаушыны жібермес бұрын, командир екі рет ықтималдығы 50% болатын, екі ықтимал тактиканы таңдады. Британдық офицер ойындар теориясын білмегенімен, ол партизандардың британдық әрекеттерін болжаудан және оларға оңтайлы жауап беруден сақтап қалу үшін алдын ала болжау керек екендігін түсінді.

Аралас стратегияларды құжаттаған кездегі жағдайлар өте сирек кездеседі. Жоғарыда сипатталғандай, шешімдер қабылдау тетігі емес, ойыншылар таңдаған стратегияларды бақылауға негізделген аралас стратегияларды қолдануды дәлелдеу мүмкін бе? Бұл үлкен бақылауды қажет етеді. Екі немесе одан да көп ойыншылардың әрекеттері ұқсас жағдайларда бірнеше рет қатарынан байқалады. Мұндай деректердің жақсы көзі спорт статистикасы. Уокер және Вудерс [Walker, Wooders, 2002] теннисшілер ойынын зерттеді. Элиталық ойыншылардың мінез-құлқы, оның ішінде Андре Агасси, Пит Сэмпрас, Бьорн Борг, біздің тепе-теңдік стратегиясы туралы түсінігімізге қалай сәйкес келеді? Авторлар бір матчта өріс алудың ықтималдығы арнаның бағытына байланысты: оң жақта немесе сол жағында қалай екендігін зерттеген. Егер ұсынушы және қабылдайтын ойыншылардың тепе-теңдік әрекеті туралы гипотеза дұрыс болса, жеңу мүмкіндігі ықтималдылықтың екі бағыты үшін бірдей болуы керек. Осылайша, авторлар осындай тұжырымға келді.

Түсіндіру үшін сайлау алдындағы жарыстың үлгісін келтіреміз. Көлденең бәсекелестік моделі американдық саясаттанушы Энтони Даунс арқылы, сондай-ақ белгілі кітабында [Downs, 1957], саяси партиялардың сайлауға немесе кандидаттардың мінез-модельдеуді қолданылады. Мысалы, кейбір елдерде президент лауазымына екі кандидат дау тудырады. Әрбір үміткердің стратегиясы оның сайлау алдындағы бағдарламасы болып табылады. Бағдарлама бір параметрмен сипатталады – оның левизм дәрежесі немесе дұрыстығы. Сол саясат жоғары салықты, қоғамдық тауарларды өндіруге және әлеуметтік бағдарламаларды (мысалы, зейнетақы немесе жағдайы төмен адамдарға көмек) елеулі азаматтардан алынатын салықтар есебінен айтарлықтай шығыстырып отырады. Тиісті саясат – төмен салық және әлеуметтік шығындар. $s_1, s_2 \in [0, 1]$ – кандидаттардың саяси бағдарламалары болсын, мұнда $s = 0$ – шеткі сол бағдарлама, $s = 1$ – шеткі оң бағдарлама. Кандидаттың жеңісі сайлаудағы сайлаушылардың дауыстарының санына тең. Әрбір сайлаушы үшін $v \in [0, 1]$ саны бар – ол ең көп ұнататын саяси бағдарламасы немесе оның ең жақсы баламасы болсын делік. Сайлаушылар бір-бірінен саяси бағдарламалар үшін өз қалауынша ерекшеленеді. Мысалы, орташа табысы бар адамға ең жақсы балама зейнеткер кәсіпкер үшін ең жақсы баламаға қарағанда сол, бірақ көп табуына



байланысты оң балама болады. Сайлаушылардың үздік баламалары $[0, 1]$ бойынша біркелкі бөлінді делік. Сайлаушы v 1-кандидат үшін дауыс береді. $|s_1 - v| < |s_2 - v|$ және кандидат 2 үшін дауыс береді $|s_1 - v| > |s_2 - v|$. Бұл жағдайда, екі үміткердің арасында саяси бәсекелестік моделі, алдыңғы мысалда қарастырылған екі балмұздақ сатушылар арасындағы бәсекелестіктен еш айырмашылығы болмайды. Тепе-теңдік кезінде екі кандидат ортақтастар болады: $s^* 1 = s^* 2 = 1/2$. Неғұрлым жалпы жағдайда, сайлаушылардың ең жақсы баламасы $[0, 1]$ тарату кезінде $F(\cdot)$ функциясымен бөлінген кезде, яғни ең жақсы баламасы бар сайлаушылардың үлесі F болса (x) , сайлау бағдарламасы тепе-теңдік сайлаушылардың $s^* 1 = s^* 2 = F^{-1}(1/2) = v_m$ болады. V_M бағдарламасы медиандық сайлаушыға үздік балама, онда сайлаушылардың жартысы екі түрлі көзқараста болады.