

ДИПЛОМАТИЯ: КОММУНИКАЦИЯ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘРТІП НЕГІЗДЕРІ

Мемлекеттік жүйедегі
дипломатиялық тәсілдер моделі



Мемлекеттердің жүйелік тұрғыда дипломатиялық ойлардан қалай тұжырым жасайтынын түсіну үшін суретте ұсынылған қарапайым ойынды қарастырайық. Алдыңғы үлгілерде болғандай, сигнал беруші сигналын басқа мемлекетке жібереді, содан кейін бұл мемлекет келіссөздер кеңістігінде орын таңдайды, ал сигнал беруші өзінің әрекетін таңдайды. Егер сигнал беруші осы екі мемлекеттің біріне шабуыл жасамақ болса, үшінші мемлекет бейтараптық сақтауға немесе қай тарапқа қосылуға таңдау жасайды.

Ойын құрылымы және артықшылықтары

Ресми түрде ойынның $j \in I \equiv \{s, 1, 2\}$ деп индекстелетін үш ойыншысы: «сигнал беруші» (S), «әлеуетті одақтас» (1) және «мақсат» (2) $j \in I \equiv \{s, 1, 2\}$

Ойыншылардың әрқайсысы бір-бірімен келісілген қарым-қатынаста болады. Ойыншылардың әрбір жұбының арасындағы даудағы мәселелер жиынтығы жұптың кез келген мүшелері үшінші ойыншымен дау тудыратын мәселелер жиынтығымен қиылыспайды. Біз осы мәселелер жиынтығын әр мемлекетке бір-бірден тиесілі үш аумақ ретінде қарастырамыз. Сигнал және мақсат арасындағы $Xs1 \equiv [0, 1]$ (жалпы элемент x_{s1}) және $Xs2 \equiv [0, 1]$ (жалпы элемент x_{s2}), (жалпы элемент x_{12}) потенциалды үш келіссөз кеңістігі бар. Әрбір ойыншының екі ойыншымен келіспейтін екі сұрақ жиынтығының әрқайсысы үшін функциясы бар, ал ойыншының жалпы пайдасы осы ұпайлардың сомасы болып табылады.

Одақтастың және мақсаттың ұпайлары белгілі: $Xs1$. Ойынның бірінші кезеңінде келіссөз кеңістігі бойынша сигнал функциясы $uzs2 s2 (\cdot)$ ге тең. Бұл функция сигнал берушінің жеке ақпараты болып табылады және жалпылай $s2 (s2 s2)$ деп аталатын кеңінен белгілі дискретті тарату функциясынан $hs2 (uzs2 s2)$ алынады. Екінші кезеңде сигнал беруші m у хабарламасын жібереді, ол тек потенциалды одақтаспен бақыланады. Содан кейін, үшінші кезеңде, потенциалды одақтас, келісу үдерісіне арналған орынды $x_{s1} \in Xs1$ сигнал беруші арқылы таңдайды. Ойынның төртінші кезеңінде сигнал берушінің үш нұсқасы болады: оның екі мемлекеттің біреуіне шабуыл жасауға немесе жасамауға мүмкіндігі. Егер сигнал беруші қақтығыспауды шешсе, кеңістікте ойынның нәтижесі x_{s1} ге тең болады және үшінші кезеңдегі әлеуетті одақтас таңдалынады, басқа кеңістіктердегі ойынның басында статус квасы $x_{12} \in X12$ и $x_{s2} \in Xs2$ ге тең болады. Егер сигнал беруші мемлекеттердің біріне шабуыл жасауды шешсе, онда ойынның бесінші және соңғы кезеңінде шабуылға ұшырамаған тарап соғысуға немесе басқа тарап жағында болуға немесе бейтараптық сақтауға шешім қабылдауға бел буады.

Осы деректер негізінде, модельді талдаймыз.

Бұл модельде белгілі бір жағдайларда сигнал беруші басқа мемлекеттерді көндіре алатын теңгерім бар: (1) сигнал беруші мен мақсаттың арасындағы статус кво қолайлы болғанда, (2) қақтығыстың шығындары төмен болғанда және (3) әлеуетті одақтас пен мақсатты арасындағы статус-кво Байесиан тепе-теңдігінен ақпарат алатын потенциалды одақтасты жеткілікті түрде ынталандырған жағдайда. Бұл тепе-теңдікте, (1) ықтимал одақтас сигнал берушіден шабуыл туралы ниетін біледі, (2) мақсат сигнал берушімен ең жақсы келіссөз кеңістігін анықтайды (3) сигнал берушінің мақсатқа шабуыл жасайтынын немесе жасамайтынын хабарлайды.

Суретте көрсетілгендей: сигнал беруші мен әлеуетті одақтастың дауы төмен болғанда, одақтас пен мақсат арасындағы статус-кво Байессов тепе-теңдігін орнатады.

(1) Сигнал берушінің әлеуетті одақтасқа жақындау туралы шешімі мақсатқа қарсы агрессияның ниетін көрсетеді.

(2) потенциалды одақтас сигнал беруші бойынша концессияны жасауды талап етеді.

Жақын қарым-қатынас орнатқысы келетін мәлімдемелер сенімді болады. Бір жағынан, мұндай мәлімдемелер көбінесе екі ел бір-бірімен бітім жасайды дегенді білдіреді. Сонымен қатар, бастапқы пікірталас жабық болса да, бұл талқылаулардың ықтимал нәтижелері олай емес. Осылайша, бір мемлекеттің екінші мемлекетпен жақындасуы, қарсыластармен қарым-қатынастардың бұзылуына әкеліп соғуы мүмкін, бұл болашақта оларға қарсы болуы мүмкін деген қорытындыға әкеледі.



Сигналдаушы	Потенциалды одақтасқа хабарлама	Сигналмен келіссөздер нәтижесін таңдайды	Әлеуетті одақтасқа шабуыл жасау	Мақсат	Сигналдаушыға қосылу Нейтралитет Сигналдаушыға қосылу
	Потенциалды одақтас	Сигналдаушы	Шабуылдамау		Сигналға қосылу
			Шабуылдау	Потенциалды одақтас	Нейтралитет
					Мақсатқа қосылу

Сигнал беруші потенциалды одақтасқа мақсатпен нашар қарым-қатынаста екенін айтса, бұл оның потенциалды одақтасымен келіссөз жүргізетін тетіктерді азайтады. Модельде сигнал беруші мақсатпен нашар қарым-қатынаста екендігін немесе мақсатқа қарсы агрессия жасайтынын білдіреді. Егер сигнал беруші мақсатқа қайшы келсе, ықтимал одақтас сигналға қарсы мақсатпен біргеді деп тұжырымдалады. Екеуі біреуінен күштірек болғандықтан сигнал беруші салдардың алдын алу үшін, потенциалды одақтаспен алдын ала келіссөздер жүргізеді.

Кестеде сигналға жеткілікті шарттар жиынтығы ұсынылады. Сигнал потенциалды одақтаспен келіссөздер жүргізу барысында оның түрін ашуға ынтасы болған кезде ол ең нашар нәтиже алады. Алдымен, потенциалды одақтас сигнал берушінің мақсатқа қарсы агрессия жасағысы келетінін білетін болса, потенциалды одақтас сигнал беруші мен мақсат арасындағы дауға араласпау үшін (немесе дауға араласады немесе сигнал беруші жағында болады) сигнал берушіден жеткілікті тиімді келісім алуға тырысады.

Модельдік болжамалар сигнал беруші мен потенциалды одақтас арасында соғысты жеңу үшін келісілген шешім бар екенін көрсетеді. Потенциалды одақтастың сигнал берушіге қатысты әрекеті келіссөздерден алынатын мәмілеге байланысты болады. Мысалға, егер сигнал беруші келісімге келместен және потенциалды одақтасқа жол бермей мақсатқа шабуыл жасаса, онда потенциалды одақтас сигнал берушіге қарсы соғыста мақсаттың жағында болатынын күтуге болады.

- ықтималдық\сигналдаушыға ұсынылған келіссөздің үлесі;
- сигналдар нәтижеге әсер ететін ауқымы.

сигнализациямен соғыс ықтималдығы	сигнализациясыз соғыс ықтималдығы	сигналдан кейін ықтимал одақтастың ұсынысы		
сигнал болмаған кезде әлеуетті одақтастың ұсынысы	сигнал болған кезде әлеуетті одақтастың ұсынысы	Сигналмен немесе сигналсыз соғыс ықтималдығы		



Сигнал механизмінің дипломатиялық тәсілдерінің динамикасын ықтималды конфликтке қатысының түсінігін келесі суреттен көруге болады.

Көлденең ось – келіссөздер ауқымында статус-кво үшін қанағаттанарлықсыз сигнал түрін пайдаланады, бұл жерде сигнал беруші мақсатқа қайшы келеді (u2s 2 (xs2 q)).

Нүктелі сызықтар сигнал берушінің потенциалды одақтасқа ұсынысын көрсетеді. Суреттің сол жағында сигнал беруші мақсатқа қарсы агрессиясын көрсетеді, осылайша сигнал берушінің келіссөздер тетіктері төмендейді, ал потенциалды одақтас келіссөздер кеңістігінің неғұрлым төмен үлесін ұсынады. Суреттің оң жағында потенциалды одақтастың ұсынысының жоғарылайтынын көруге болады, осылайша потенциалды одақтас сигнал берушінің қандай хабарлама жіберетініне қарамастан сол ұсынысты жасайды. Потенциалды одақтас сигнал берушіге қарсы мақсатқа қосылуы мүмкін. Потенциалды одақтастың мақсатқа қосылатынынан күткендіктен, сигнал беруші мақсатқа емес потенциалды одақтасқа шабуылдауды таңдайды.

Дипломатияның мұндай түрі қақтығыс ықтималдығын арттырады деп күтуге болады. Егер агрессор басқа мемлекетке шабуылдау үшін бір мемлекеттің бейтараптығына келіссе, онда дау туындауы мүмкін және жанжалдың жалпы ықтималдығы артады. Алайда суреттен көрініп тұрғандай, бұлай емес. Бұл сигнал механизмі мәселеге байланысты қақтығыс ықтималдығын жоғарылатады немесе азайтады. Суреттің сол жағында сигналсыз қақтығыс мүмкін емес дегенді білдіреді...

Суреттегі орташа ауқымда байланыс қақтығыс ықтималдығын айтарлықтай арттырады. Себебі мұнда байланыс болмаған жағдайда, потенциалды одақтастың мақсаттарының төменгі деңгейіндегі пайдасы қақтығыс қаупін ақтамайды. Нәтижесінде потенциалды одақтас сигнал берушіге жоғары талапты ұсыныс жасайды. Бұл сигнал беруші потенциалды одақтасқа қарсы шабуылын оңтайсыз деп тануын білдіреді. Потенциалды одақтас төмен келіссөздер кеңістігін иемденгендіктен, сигнал беруші өзі мақсатқа шабуыл жасаса, потенциалды одақтас қақтығыс жағдайында мақсатқа қосылатындығын түсінеді. Осылайша, сигнал беруші агрессиядан алшақтайды, ал бейбітшілік – бұл негізгі нәтиже болып табылады. Осы орта ауқымдағы байланыста механизм негізіндегі қақтығыс ықтималдығы 50%-ды құрайтынын ескеру керек.

Суреттің оң жағында сигнал берушінің мақсатпен байланысы тұрақсыз. Бұл, потенциалды одақтастың сигнал берушіге жоғары талапты ұсыныс жасауынан болады. Нәтижесінде, қақтығыс ықтималдығы 0-ге тең болады, себебі қанағаттандырылған түрлер қандай да бір мемлекеттермен күресуді қаламайды және рұқсат етілмеген сигнал беру құрылғылары мақсатқа қарсы күрескісі келмейді, себебі потенциалды одақтас қарама-қарсы жаққа қосылады екенін бірінші тарап түсінеді.

Келесі сигналдық гипотезалар

Модель сигнал берушінің әрекетінен қорытынды жасайды. Бұл талаптар орындалмаған жағдайда, сигнал беруші қандай әрекетке барар еді?

Суретте берілген үш талап, потенциалды одақтас пен мақсат арасындағы статус-кво потенциалды одақтасқа ыңғайлы болуы керек деп есептейміз. Сәйкесінше, сигнал беруші мен мақсат арасындағы қақтығыс шығындары жеткіліксіз болған жағдайда, дау қарастырылмайды және сигнал беруші потенциалды одақтасқа дипломатиялық тәсілдемені бастаудың қажеті жоқ екені аңғарылады.

Мемлекет әскери немесе басқа да қарсыласу нысандарын қамтитын, контекстен, әсіресе, қатысушылардың бұрынғы көзқарастары қолданылғанға дейін қандай болғанына байланысты болады.

1-гипотеза: дипломатиялық көзқарастар, әдетте, бақылаушыларды мемлекеттің ұсына-тынына сенуге мәжбүрлейді.

2-гипотеза: дипломатиялық көзқарастар бақылаушылар мемлекеттің үшінші мемлекетке қарсы агрессия жасағысы келетінін болжай алатын ықтималдығын арттырады.



3-гипотеза: дипломатиялық көзқарастар бақылаушылар мемлекет пен мақсат арасындағы қарым-қатынасты нашарлатқысы келетіндігі туралы қорытынды жасайды.

Эмпирикалық жазбаны оқып үйрену (деректер)

1902 жылы Австро-Венгрия Италияны «әділетсіз ойын» жүргізеді деп айыптаған кезде, басқа державалар «үш жақты Альянс» аясында екі биліктің арасындағы қарым-қатынастың нашарлағанын түсінді. Дипломатиялық тарихтың мысалдарында Британдықтар Ресейдің Қырым соғысынан кейінгі Францияға қатысты әрекеттерін алуға болады. Ресейдің Австрияға қатысты қастандықтарының белгісі болған деген қорытындыға келді. 1907 жылы Австрия басқа державалармен жақсы қарым-қатынас орнатуға тырысқан кезде, Ұлыбритания өткенмен салыстырғанда, қазіргі уақытта Австриямен ынтымақтастықты орынсыз деп санайды. Сол жылы Францияның Италиямен тығыз қарым-қатынас орнатуға әрекеттері оның Италиямен, ал екінші жағынан Австрия мен Германия арасындағы қатынастарды әлсіретуге деген дәлелі болды деп қарастырылады.

Британия Жапониямен тығыз қарым-қатынас орнатқан кезде, Ресей Британияны ресейлік мүдделерге қарсы жау деп санаған. Англия 1912 жылы Франциямен тығыз қарым-қатынаста болғанда, британдықтар Германия оны Ұлыбританияның Германиямен тығыз қарым-қатынас орнатпау ниетін білдіретін белгі деген қорытындыға келді. Ресей мен Түркия өзара тығыз қарым-қатынас орнатқан кезде, Болгария оны өзіне қарсы дұшпандық саясаттың дәлелі ретінде қарастырды. Нәтижесінде Болгария Австриядан көмек сұрады. 1910 жылы Австрия-Венгрия Ресеймен қарым-қатынасты жақсартуға ұмтылған кезде, Британия Австрия-Венгрия мен Германия арасындағы шиеленіс бар деген қорытындыға келді.

XX ғасырдың алғашқы жылдарында Германияның бір және басқа державалармен тығыз қарым-қатынас орнатуға әрекеттері, Германияның статус-кво күштеп өзгертуге ниеттенгені Еуропаны көндіруде маңызды рөл атқарды.

Эйр Кроу 1906 жылы Германияның Британиямен қарым-қатынасты жақсартуға әрекеттенгенінен осындай қорытынды жасады. 1907 жылы тағы бір дипломат Германияның Франциямен жақсы қарым-қатынас орнатуға әрекеттері басқа елдерге қарсы қастандық деген, ал басқа бір дипломат Германияның басқа елдермен жақсы қарым-қатынас орнатуға әрекеттенгені Германияның Францияға қарсы жеккөрушілік саясатын жүргізуге ниетті деген қорытындыға келді. Германияның көптеген күштерге жүгіну әрекеттері Германияның гегемониялық ықпалын күшейту деп қарастырылады.

1907 және 1908 жылдары Германияның Ұлыбританиямен қарым-қатынасын жақсарту әрекеттері Антантаны әлсіретуге әрекет ретінде қарастырылды. Осылайша, дипломатиялық көзқарастар теңдестіруге арналған есептеулерді ілгері жылжытуда маңызды рөл атқарды, бұл олардың халықаралық тәртіпке әсерін тигізді.

Қорытынды

Алдыңғы дәрістерде мемлекеттер басқа мемлекеттердің мүдделеріне қарама-қайшы болып табылатын басқа да державалардың өздерінің қауіпсіздік мүдделерін қаншалықты дәрежеде анықтайтындығы туралы қорытынды жасайтындығын көрдік. Осы дәрісте біз концессиялардың мемлекеттік контекст жүйесіне қалай қарастырылатынын талдадық. Қарапайым тетік, жеке дипломатиялық көзқарастар қарым-қатынасқа әсер ететінін аңғардық.



Одақтастық ұсынылады	2%
басқа тетіктермен ынтымақтаспайды	2%
одақтаспен ынтымақтасады, В-ге агрессивті болып келеді	2%
А-ға концессия береді, А мен В-ның қатынасын бұзуға тырысады	2%
Қатынастардың оңалуы (немесе жақсы қатынасты орнатуға ынтымақтаспайды)	6%
талап. Мүдделерді қарама-қайшы түрінде көрсету	1%
Қауіп/зияншылық дүшпандық одақтың қауіпі	1%

Жеке дипломатия қалай жұмыс жасайды

Суретте көрсетілгендей, 2–6-тараулардағы үлгілер деректер жиынтығындағы шығу механизмдерінің 93%-ын түсіндіреді, 60 жылдық кезеңде үш реттен артық жасалған тұжырымдардың барлық санаттары қосылған. Дегенмен кейбір жағдайларда ниет туралы қорытынды жасау аз кездесетін тәсілдерді қамтитындығы туралы маңызды ақпарат болып табылады. Мысалы, бір жағдайда британдық мемлекет қайраткерлері Германия Австрия-Венгрия мен Ресей арасындағы одақтастық болдырмауды қалайды деген қорытындыға келді, себебі Германия одақтастықтан бас тарту мүмкін емес болған кезде ғана келіссөздерге араласты. Осымен, біз теориялық бөлімді аяқтаймыз ары қарай біз келіссөздердегі стратагемдік ойлау негіздерімен жақынырақ танысамыз.

«Стратагема» қытайдың ежелгі ұғымы. Заманауи зерттеушілер бұл әскери айла мен жалпы әскери істерді білдіретін, ежелгі грек stratogema сөзіне қатысты деп мәлімдейді. Саяси келіссөздерде стратагемдік ойлау – бұл заңдар мен талаптар бар психологиялық қарсыласудың әртүрлі әдістерін қолдануға арналған өнер. Демек келіссөздердегі стратагемдік ойлау мақсаттарға жетудің әдеттен тыс жолдарын білдіреді. Саяси күресте ұтыс керек жердің бәрінде стратегемдік ойлау қажет. Басқаша айтқанда, стратагемалар алгоритмге ұқсайды, олар әрекеттер тізбегін ұйымдастырады. Саяси келіссөздерде стратагемдік ойлау – бұл заңдар мен талаптар бар психологиялық қарсыласудың әртүрлі әдістерін қолдануға арналған өнер. Дегенмен стратагем тактикалық шабуылдарды анықтау үшін де пайдаланылуы мүмкін. Оларға операциялық қадамдар мен әдістерді есептеу мүмкіндігі және олардың салдарын болжау, қарсыластардың психологиялық сипаттамаларын ескеру, өз жобаларын жүзеге асыруда табандылық жатады. Алдымен, «әскери стратегияның істерінде»: әскери операцияларды бастамас бұрын әскери басшылардың мүмкіндіктерін нақты түсіну, екі лагерьдің күшті және әлсіз жақтары, әскерлердің күші, жердің ерекшеліктері туралы білу керек және әр лагерде санауға болатын нығайту тобы туралы шот жатыр. Сонымен қатар, стратагемнің жоғары даналығы «шексіз тиімді тыныштықта, толыққандылықта, барлық жерде болмауында» жатыр.

«Жел» – бұл саяси келіссөздердегі стратагемалық ойлаудың символы, құпия шебер басқарудың метафорасы, бұл ашық қысымнан гөрі күшті болып табылады.

Конфуцилықтардың трактаттарында «жел шөпті қалай басқарады, ван да (билеуші) елді солай басқаруы керек» деп салыстырылған. «Желдің» метафорасы көп мағыналы: «Жел біркелкі барлық кеңістікті толтырады және оның әрқайсысына бірдей әсер етеді, ол мәңгі қозғалыста болады, бірақ ол кез келген жерден келмейді және ешқайда кетпейді. Ол білінбейді, бірақ ол өз жолында бәрін шайып жібере алады». Келіссөздердегі стратагемдік саясат зорлық-зомбылыққа жол бермейді және ешқандай сыртқы формаларды қажет етпейді.



Саяси басшылықты су ағынымен салыстырады: судың өз табиғатымен ағуына күш салудың қажеті жоқ, бірақ оған тосқауыл қоюға тырысатын адамға қасірет. Күшті келіссөзшінің ең маңызды парадоксикалық ерекшеліктерінің бірі – айқын көрінетін ерекшеліктерінің жоқтығы. Ол ешқашан басқалардан өзін мойындауды талап етпейді, ол көрнекті жетістіктерге ұмытылмайды.

Шынайы келіссөзші кішіпейілділіктің ұлылығын біледі: «Дананың білмеуі – білімнің жоқтығы: дана қашан тоқтайтындығын біледі, сондықтан әрдайым тыныш болады». Сондықтан, саяси келіссөздерде жеңіске жетудің ерекше әдістерімен әрекет жасау маңызды. Тек қана ерекше, әдеттен тыс, нәрсе келіссөз жүргізетін серіктестердің көзқарасын өзгерте алады және кейіннен сіздің ұстанымыңызға бағынуға мүмкіндік береді.

Саяси келіссөздерде әртүрлі стратагемалар жағдайға байланысты шығармашылық тұрғыдан қолданылуы керек, бұл тұрғыда стратагемдік тәсіл ситуациялық талдаумен тығыз байланысты. Әсіресе, стратагемалар даулы мәселелер, қақтығыстар мен саяси мәселелер бойынша келіспеушіліктер жағдайында тиімді қолданылуы мүмкін. Саяси келіссөздерде келесі стратагемдерді тиімді қолдануға болады: «Жақын дұшпанды жеңу үшін бұрынғы дұшпанмен бірігу», «Қонақтың рөлін үй иесінің рөліне айналдыру», «Шатырға шығарып, баспалдықты алып тастау», «Балықты балшық суда аулау», «Шығыста шу көтеріп, батыста шабуыл жасау», «Күлкі астына найза жасыру», «Чжаоны құтқару үшін Вэйге жала жабу», «Жолбарысты таудан жазыққа құлату», «Басқа біреудің жанып тұрған отына құпиялы түрде қылқалам тастау», «Басқа біреудің пышағымен өлтіру», «Патшаны теңізді жүзіп өтуі үшін алдап соғу» және т.б.

Келіссөздердегі стратагемдік ойлаудың негізгі идеясы ашық қақтығыстарға жол берме, тікелей қақтығысумен айналыспау, себебі бұл келіссөздерді құрғынға ұшыратуы және серіктестік қарым-қатынастарға түзетілмейтін зиян әкелуі мүмкін. Жасырын амалдардың көмегімен келіссөздердегі серіктестерді «құшағында тұншықтырып», олардың күш-қуатын және байлығын сақтап қалуға мүмкіндік береді: «Барлығы алдыңғы қатарда тұр. Қысқа уақытта алданып қалу – бір адамға тиесілі нәрсе басқа адамға тиесілі болады. Бірақ стратагемаларды қалай қолдану керектігін білетін адам, әрдайым қолында жеңісті сақтайды». Мәселен, стратагемдік ойлау шеңберінде, идеалды шабуыл – келіссөз жүргізетін серіктестерді күштеп тоқтату емес, жеңіске дейінгі шабуыл емес. Мәселе мынада: қарсыластар өздерін өз қолдарымен құртуында. Сол сияқты, мінсіз қорғаныс қарсыластардың шабуылын тікелей көрсетпеуі керек: қарсыластың оған қарсы шабуылын қолдану қажет. Стратегемдік ойлау жоспарларды келіссөздер жүргізетін әріптестерден жасырып қоюды емес, керісінше, күрестің қаруы көрсету керектігін мәлімдейді.

Келесі стратагемалар жиі қолданыста жүреді.

Бірінші – табысты келіссөздердің (немесе жеңімпаз шайқастарының) стратагемаларына арналған. Барлық алты стратагемалар жеңіске жетуге бағытталған, бірақ олар тікелей қақтығыс туралы айтпайды: олар жеңістерге нәзік амалдар арқылы қол жеткізе алатынын дәлелдейді, келіссөздерде табысқа әрдайым өз бетімен жетпейді, жеңіс одақтастар мен қарсыластардың қатысуымен жанама түрде болуы мүмкін.

Екінші – келіссөздер барысында күштер балансы сақталады. Мұнда басты назар келіссөз жүргізетін серіктестерге олардың артықшылығы туралы бастапқы көрсетілімдегі биліктің алдамшысын жасау тактикасына баса назар аударылады. Бұл стратагемдер басқа біреудің қолымен жеңу өнерін, келіссөз жүргізетін серіктестердегі келіспеушіліктің пайда болуын көрсетеді. Олар ашық жекпе-жектерге араласпай, жетістікке жету үшін жаудың кішігірім қадағалауын қолдана алады. Стратагемаларда келіссөз барысында қарапайым әрекеттер ерекше әрекеттермен алмасуы тиіс, себебі табысқа тек ортақ емес тәсілмен қол жеткізуге болатындығы айтылады. Сонымен қатар, кейде кішкентайға жол бере отырып, көп нәрсені үнемдеуге болады. Кез келген келіссөздер барысында әріптестер әлсіз және күшті тараптардан тұрады және өзінің күшті жағын қарсыластың әлсіз жағына қарсы қойған жеңіске жетеді. Бірақ кейде әлсіз жақтарды пайдаланып, жаудың күшті жақтарын жеңуге болады. Сонымен, келіссөздерде күштер теңгерілген кезде, тіпті сыртқы келбет пен мақсат арқылы табысқа жетуге болады: серіктестерді адастыру үшін бір мезгілде «іштен қатты, ал сырттынан жұмсақ» болу және кенеттен мықты қадам жасау маңызды.



Үшінші – келіссөздердегі шабуыл жасау тактикасына арналған. Бұл стратегаемдер серік-тестердің әлсіз тұстарын, құпия жауын анықтауға бағытталған, қарсыласу стратегиясын қамтиды, өз әрекеттерімен жаудың позицияларын жоспарлы әлсіреу арқылы жүзеге асырады. Кейде келіссөздерде содан кейін елеулі артықшылықтарға ие болу үшін, алдымен ымыраға келу маңызды.

Төртінші – келіссөздердің бірнеше қатысушымен стратегемасы. Көпжақты келіссөздерде ашық шабуыл жасалмаса, жаудың қолдауын жоюға болады. Жаудан пайда шығару маңызды, сонымен бірге одақтастарды тартатын және қарсыластарды қорқытатын сенімділікті иемдену керек: қашық жауға қарсы шабуыл жасау қиын, ал ол одақтасу оңай, жақын көршілермен, әсіресе олар әлсіз және үшінші тараппен дау жағдайында болса, дос болып, олардың ұстанымын әлсіретіп, өз жағына тарту керек.

Бесінші бөлім – үшінші тараппен келіссөздердегі тәсілдер схемасы. Шабуыл жоспарларын жүзеге асыру үшін ең бастысы – символдық «кіреберісті» табу, яғни мақсатқа жетер жол, содан кейін оны жеңіп, мақсатқа жету керек. Стратегаемдер қонақты үй иесіне айналдырудың келесі жолдары бар екенін көрсетеді: біріншісі – орын үшін бәсекелестік, екінші қадам – кірісті табу, үшінші қадам – үйге кіру, төртінші қадам – басшылыққа қол жеткізу, бесінші қадам – үй иесіне айналу. Бұл жерде, ынтасын марапаттайтын одақтастар болу қажет. Жеңіл жеңіске жету мүмкіндігін ұсынып, содан кейін төлеммен қорқытатын болса, одақтастар барлығын жасайды. Осылайша, делегация құрылымын өзгерту, қызметкерлер құрамын өзгерту арқылы оппоненттерді әлсіретуге болады. Ең бастысы, мықты жақтарды тіпті кеңесшілерге көрсетуге болмайды.

Алтыншы бөлім – келіссөздердің әлсіз позициялармен стратегемасы. Мұнда қарсылас-тарды ішінен бұзуға көп көңіл бөлінеді. Сонымен бірге, егер серіктестер өте күшті болса, көшбасшыға шабуыл жасау, оның беделін түсіру маңызды. Егер көшбасшы дана болса, оның сезімдеріне тұрақты жеңілдіктер арқылы әсер етуге болады, себебі бұл олардың күш-қуатын арттырады. Кейде биліктің көрінісін жасау өте маңызды. Сонымен, саяси келіссөздердегі стратегемалық көзқараста күшпен емес, баспен жеңеді, бұл шын мәнінде ақыл-ой бәсекелесі болып табылады. «Шан аймағының билеушісі» кітабында былай делінген: «Шын мәнінде дана адам, адамдарға бақылау жасауда, олардың ақыл-ойларын және жүректерін иемдену керек, сонда ғана ол олардың күштерін пайдалана алады». Мұнда сергек болуға, күшті қарсыластармен қақтығыстардан аулақ болуға және жеңіске аз шығындармен жетуге тырысу керек. Саяси келіссөздер бойынша стратегемдік талдау қорғаныс ретінде, шабуыл құралы ретінде және саяси, дипломатиялық, экономикалық процестерді ретроспективті немесе перспективалық талдау құралы ретінде пайдаланылуы мүмкін.