

Стратегия конфликта

Подивитись анотацію та купити на jurkniga.ua

АННОТАЦІЯ

Книга посвящена исследованию общей логики поведения участников конфликтных ситуаций — теории игр. Впервые вышедшая в 1960 г., она стала фундаментальным вкладом в эту науку, заложив основы теории стратегического поведения. Работа имеет большое значение для изучения некоторых важных классов игр — игр с неполной информацией, неантагонистических игр и др. При этом автор обходится без сложного математического аппарата и посвящает значительную часть объема книги практическим приложениям теории, в первую очередь — к сфере международной политики.

Предметом рассмотрения являются неантагонистические конфликтные ситуации, когда интересы сторон, хотя и противоречат друг другу, не являются в точности противоположными и требуют определенной кооперации. К числу таких ситуаций относятся, например, военные действия, переговоры о контроле над вооружениями, политика взаимных угроз и т.д. В частности, Томас Шеллинг является одним из разработчиков доктрины ядерного сдерживания.

Книга «Стратегия конфликта» стала одной из главных работ, принесших Нобелевскую премию по экономике ее автору, профессору университета штата Мэриленд.

Ознакомление с ней необходимо каждому читателю, желающему понять внутреннюю логику современной международной политики. В то же время книга будет полезна студентам, изучающим теорию игр, и специалистам, использующим ее в своей практической деятельности.

Томас ШЕЛЛИНГ

СТРАТЕГИЯ КОНФЛИКТА

Перевод с английского

О. О. Антипов

Издательство
«КНТ»
Киев – 2021

УДК 327:519.883.5

III 44

Перевод с английского
О. О. Антипов

Шеллинг, Томас

III 44 Стратегия конфликта / Томас Шеллинг. — Киев: Изд. «КНТ», 2021. — 384 с.

ISBN 978-611-01-2418-8

Книга посвящена исследованию общей логики поведения участников конфликтных ситуаций — теории игр. Впервые вышедшая в 1960 г., она стала фундаментальным вкладом в эту науку, заложив основы теории стратегического поведения. Работа имеет большое значение для изучения некоторых важных классов игр — игр с неполной информацией, неантагонистических игр и др. При этом автор обходится без сложного математического аппарата и посвящает значительную часть объема книги практическим приложениям теории, в первую очередь — к сфере международной политики. Предметом рассмотрения являются неантагонистические конфликтные ситуации, когда интересы сторон, хотя и противоречат друг другу, не являются в точности противоположными и требуют определенной кооперации. К числу таких ситуаций относятся, например, военные действия, переговоры о контроле над вооружениями, политика взаимных угроз и т.д. В частности, Томас Шеллинг является одним из разработчиков доктрины ядерного сдерживания. Книга «Стратегия конфликта» стала одной из главных работ, принесших Нобелевскую премию по экономике ее автору, профессору университета штата Мэриленд.

Ознакомление с ней необходимо каждому читателю, желающему понять внутреннюю логику современной международной политики. В то же время книга будет полезна студентам, изучающим теорию игр, и специалистам, использующим ее в своей практической деятельности.

УДК 327:519.883.5

ISBN 978-611-01-2418-8

© 1960, 1980 President and Fellows of Harvard College.

© Издательство «КНТ», 2021.

ПРЕДИСЛОВИЕ К ИЗДАНИЮ 1980 ГОДА

Когда я узнал о том, что Harvard University Press собирается переиздать эту книгу в мягкой обложке, то задался вопросом: какие же части книги устарели столь безнадежно, что их придется либо убирать, либо переписывать, либо, по крайней мере, извиняться за них в новом предисловии. С тех пор как появилась «Стратегия конфликта» прошло уже 20 лет. Я не часто перечитывал ее, а некоторые ее части я не видел уже более десяти лет. Кое-что должно уже было стать банальным, неуместным или неверным.

Что-то и стало. Однако в целом, я готов с радостью сообщить, что, несмотря на встречающиеся в книге забавные ста-ромодные примеры, с ней все в порядке. Сегодня ошибочность содержащихся в первой главе комментариев относительно низкого статуса военной стратегии в университетах, а также военной подготовки, настолько очевидна, что их можно без опаски оставить ради их исторической ценности. Гораздо более серьезный вопрос состоит в том, знают ли студенты (а на сегодняшний день только они могут читать эту книгу впервые), что такое Кинмен, кто такие Хрущев и Моссадек.

Хорошо, что хоть Приложение А еще не устарело. Оно было написано исходя из того, что ядерное оружие не использовалось со времен Нагасаки. Так пусть книга и дальше переиздается вместе с этим неопровергнутым предположением.

Некоторые из идей, изложенных в главе 10, считавшихся мной оригинальными, теперь стали модными. Другие неминуемо выходят из моды. Сегодня существует огромное количество литературы, посвященной ограничению вооружений, в том числе некоторые мои работы, однако глава 10 по-прежнему рассматривает «Договор об ограничении стратегических вооружений» столь же подробно и ясно, как и любые другие 25 страниц текста, которые я видел. Тому, кто хочет понять мои мысли относительно стратегии и

ограничения вооружений, я бы порекомендовал книгу с таким же названием, написанную мной вместе с Мортоном Гальпериным (Thomas C. Schelling and Morton H. Halperin, *Strategy and Arms Control*, Twentieth Century Fund, 1961) или свою книгу *Arms and Influence* (Yale University Press, 1966).

Большинство людей, вероятно, теперь интересуются скорее теоретическим содержанием, нежели внешней политикой. При написании книги я надеялся помочь созданию междисциплинарной отрасли, описываемой тогда как «теория торга», «теория конфликта» или «теория стратегии». Я хотел продемонстрировать, что некоторые элементарные теории, лежащие на стыке экономики, социологии и политической науки, даже юриспруденции и философии и, возможно, антропологии, могут быть полезны не только абстрактным теоретикам, но и людям, занимающимся непосредственно практикой. Я также надеялся, и, как понимаю сейчас, ошибочно, что теория игр может быть переориентирована на применение в этих разнообразных областях. Не считая таких примечательных исключений, как Ховард Райфа, Мартин Шубик и Найджел Ховард, специалисты по теории игр предпочли не выходить за математические рамки. Та же область, которая, как я тогда надеялся, вскоре сформируется, продолжала развиваться, но не взрывным образом, даже не получив собственного названия.

Важную роль в развитии этой области сыграли несколько журналов, особенно *Journal of Conflict Resolution*. Однако за исключением осколков жаргона наподобие выражений «игра с ненулевой суммой» и «платеж» /«выигрыш» даже в своем наиболее элементарном виде теория практически не получила явного применения на страницах журналов, ориентированных на политиков и практиков. (Буквально несколько лет назад в статье, посвященной различиям в отношении СССР и США к конкретным видам оружия, которые могли бы стать объектом ограничения вооружений, я использовал несколько матриц 2x2, чтобы помочь читателям понять эти различия. Редактор журнала, имя которого я не буду называть, настоял на изъятии матриц из текста, чтобы не путать чита-

телей, которые пусть чуть хуже поймут мою мысль, но будут чувствовать себя комфортнее, имея дело со слегка занудным словесным описанием.)

Книга была хорошо воспринята. Разные люди говорили мне, что она им понравилась или что они узнали из нее много нового. Но спустя двадцать лет больше всего мою душу греет реакция покойного Джона Стрэчи, выдающегося экономиста-марксиста 1930-х годов, чьи книги я читал, учась в колледже. После войны он был министром обороны Великобритании в правительстве лейбористов. Центр изучения международных отношений Гарвардского университета, где я работал, организовал его визит, поскольку он писал книгу по разоружению и ограничению вооружений. Когда он зашел ко мне, то стал восторженно говорить о том, как сильно эта книга повлияла на его взгляды. И пока он с энтузиазмом рассказывал, я пытался догадаться, какая из моих хитроумных идей и из какой главы стала столь важной для него. Оказалось, что это не была какая-то определенная идея из какой-то конкретной главы. До тех пор пока он не прочитал эту книгу, он просто не понимал, что могут существовать конфликты, имеющие по свое природе ненулевую сумму. Он знал, что конфликт может сочетаться с общим интересом, но полагал или считал само собой разумеющимся, что они всегда могут быть разделены, а не являются аспектами единого целого, интегрированной структуры. Ученый, занимающийся проблемами монополистического капитализма и классовой борьбы, ядерной стратегии и политики альянсов, работающий на позднем этапе своей карьеры над вопросами ограничения вооружений и поддержания мира, читая мою книгу, неожиданно наткнулся на столь элементарную идею, что я даже не подозревал о ее неочевидности. Со скромностью и достоинством он признался мне в этом. Никогда не знаешь, к чему может привести написанная тобою книга.

Томас Шеллинг
Кэмбридж, штат Массачусетс.

ЧАСТЬ I.

ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ СТРАТЕГИИ

ГЛАВА 1

ОТСТАВАНИЕ НАУКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТРАТЕГИИ

Среди разнообразных теорий конфликта, соответствующих различным значениям слова «конфликт», основная линия раздела пролегает между теми из них, которые относятся к конфликту как к патологическому состоянию и изучают его причины и способы устранения, и теми, которые принимают конфликт как данность и изучают связанное с ним поведение. Среди последних выделяются те, кто изучает самих участников конфликта во всей их сложности — учитывая «рациональное» и «иррациональное» поведение, сознательное и бессознательное, мотивации и расчеты — и те, кто сосредоточен на более рациональных, сознательных, хитроумных типах поведения. Грубо говоря, последние рассматривают конфликт как род соперничества, участники которого пытаются «победить». Изучение сознательного, разумного и сложного конфликтного поведения, основная задача которого — успех, похоже на поиск правил «правильного» поведения в смысле достижения выигрыша в соперничестве.

Эту область исследований мы называем стратегией конфликта[1]. Интересоваться ею можно по трем причинам. Мы сами можем оказаться вовлеченными в конфликт; мы все, фактически, являемся участниками международного конфликта; и все мы в определенном смысле хотим «победить». Мы хотим понять, как должны вести себя участники в конфликтных ситуациях; понимание «правильного» ведения иг-

ры может дать необходимый минимум данных для изучения конкретного поведения. В ходе конфликта можно управлять поведением других или оказывать на него влияние, и поэтому мы хотим знать, каким образом контролируемые нами переменные подействуют на их поведение.

Ограничив наше исследование теорией стратегии, мы серьезно ограничим себя предположением о рациональном поведении — не просто о разумном поведении, а поведении, мотивированном осознанным расчетом выгод, т.е. расчетом, который в свою очередь основан на явной и внутренне не-противоречивой системе ценностей. Таким образом мы налагаем определенные ограничения на применимость получаемых результатов. Всякий раз, когда мы исследуем реальную ситуацию с помощью подобных методов, результаты могут оказаться на практике либо достаточно хорошим приближением к действительности, либо карикатурой. Любое абстрагирование несет такого рода риск, и к полученным результатам следует подходить критически.

Преимущество теоретического подхода к стратегии не в том, что он всегда очевидным образом стоит ближе к истине по сравнению с альтернативными подходами, а в том, что предположение рационального поведения более продуктивно. Оно дает такое понимание предмета, которое непосредственно способствует развитию теории. Теория стратегии позволяет отождествить наши собственные аналитические приемы с приемами гипотетического участника конфликта; требуя от наших гипотетических участников в определенном смысле последовательного поведения, можно исследовать альтернативные линии поведения, проверяя, соответствуют ли они этим стандартам последовательности. Предпосылка «рационального поведения» эффективна при разработке теории. Обеспечивает ли получающаяся теория хорошее или плохое понимание конкретного поведения — это, повторяю, вопрос последующих оценок.

Рассматривая конфликт как таковой и работая с его моделью, в которой его участники стремятся «выиграть», теория стратегии допускает существование у участников конфликта

как общих, так и взаимно противоречащих интересов. Действительно, из того факта, что в международных отношениях существуют и взаимная зависимость, и противоречия, и вытекает все богатство теории. Чистый конфликт, в котором интересы двух противников полностью противоположны, — особый случай; он появляется в случае войны до полного истребления, но даже для войн другого типа он неприменим. По этой причине «выигрыш» в конфликте не имеет строго состязательного смысла; это не победа, одержанная над врагом. Здесь подразумевается выигрыш относительно своей собственной системы ценностей, и его можно добиться путем переговоров, компромиссов, а также избегая поступков, наносящих обоюдный ущерб. И только когда война оказывается неизбежна, не остается ничего, кроме чистого конфликта; но зачастую имеются возможности, позволяющие либо избежать войны, наносящей обоюдный ущерб, либо вести военные действия способом, минимизирующим этот ущерб, либо сдерживать врага угрозой войны, не начиная ее. Возможность взаимного компромисса столь же важна, как и элемент конфликтности. Концепции сдерживания, ограниченной войны и разоружения, а также переговоры связаны с общим интересом и взаимной зависимостью, которые могут существовать между сторонами конфликта.

Таким образом, стратегия — в том смысле, в котором я использую здесь это слово, — связана не с эффективным применением силы, а с использованием силового потенциала. Она имеет дело не только с врагами, ненавидящими друг друга, но и партнерами, не доверяющими друг другу или несогласными друг с другом. Она имеет дело не только с разделом выгод и потерь между двумя участниками тяжбы, но и с возможностью, что одни исходы будут хуже (лучше) для обеих сторон, чем определенные иные исходы. В терминах теории игр наиболее интересные международные конфликты являются играми не с постоянной, а с переменной суммой: сумма выгод участников конфликта не установлена так, что выигрыш («больше») одного неизменно означает проигрыш

(«меньше») для другого. Общий интерес заключается в достижении обоюдовыгодного итога.

Для изучения стратегии конфликта следует учесть, что большинство конфликтных ситуаций — это, по существу, ситуации торга. Это ситуации, в которых способность одного из участников добиваться своих целей в значительной степени зависит от выбора или решений, которые предпримет другой участник. Переговоры (торг) могут быть открытыми, когда один предлагает уступки, или в виде безмолвных маневров, когда, например, одна из сторон занимает или освобождает стратегически важную территорию. Здесь можно, как в случае торговли на рынке, брать за точку отсчета статус-кво и искать решения, которые принесут выгоду обеим сторонам; а можно угрожать нанесением ущерба, что может подразумевать и обоюдный ущерб, как это происходит при забастовке, бойкоте, в ценовой войне или при вымогательстве.

Рассмотрение образа действий участников конфликта как процесса торга полезно, так как оно не позволяет нам концентрировать внимание исключительно на конфликте или на общем интересе. При описании маневров и действий в рамках ограниченной войны как торга подчеркивается, что, кроме расхождения интересов, послужившего предметом спора, существует веский общий интерес к достижению результата, не слишком разрушительного для ценностей обеих сторон. «Успешная» забастовка — вовсе не та, что финансово уничтожит работодателя; «успешная» забастовка может, в сущности, и не состояться. Нечто подобное будет верным и относительно войны.

С точки зрения нашей темы особый интерес представляет эволюция идеи «сдерживания». С тех пор как сдерживание было объявлено ключевым элементом американской национальной стратегии, прошло двенадцать лет, и все эти годы концепция оттачивалась и совершенствовалась. Мы узнали, что для того, чтобы быть эффективной, угроза должна быть правдоподобной, а ее правдоподобие может зависеть от издержек и рисков, связанных с ее осуществлением угрожающей стороной. Мы разработали идею придания правдоподо-

бия угрозе путем взятия на себя обязательств по ее выполнению, устанавливая своего рода «растяжки» на путях наступления врага или делая осуществление этой угрозы вопросом национальной гордости и престижа, как в случае, скажем, резолюции по Формозе (Тайваню). Мы узнали, что готовность сражаться в ограниченной войне в отдельных регионах может уменьшить угрозу массированного возмездия, сохранив возможность выбора меньшего зла на случай непредвиденных обстоятельств. Мы рассмотрели возможность того, что угроза ответного удара будет более правдоподобной, если средства ее применения и ответственность за это применение отдать в руки тех, чья решимость наиболее сильна, как в последних предложениях по «ядерному участию» («nuclear sharing»). Мы заметили, что рациональность противника соотносится с результативностью угрозы и что безумцами, как и малыми детьми, зачастую нельзя управлять с помощью угроз. Мы узнали, что действенность угрозы может зависеть от альтернатив, доступных потенциальному врагу, которому, чтобы он не среагировал как лев в западне, нужно оставить некоторый приемлемый выход. Мы пришли к пониманию того, что в ситуации, когда враг решает пренебречь угрозой массированного возмездия, то она лишь стимулирует его начать нападение с массированного удара по нам; это оставляет ему меньшее пространство для маневра и заставляет его выбирать между крайностями. Мы узнали, что угроза массового уничтожения может удержать врага, только если она сопряжена с неявным обещанием не наносить удар в случае, если он пойдет на уступки, так что мы должны подумать, не побудит ли его слишком большая мощь наших сил первого удара самому нанести удар первым, чтобы избежать разоружения от нашего первого удара. И из недавнего: в связи с так называемыми «мерами безопасности на случай внезапной атаки» мы начали обдумывать возможности улучшения взаимного сдерживания через контроль над вооружениями.

Впечатляет не то, насколько запутанной оказалась идея сдерживания, и с какой тщательностью ее развивали и улуч-

шали, а то, каким медленным был этот процесс, насколько неопределенными остаются понятия, и насколько неэлегантна текущая теория сдерживания. Это сказано не для того, чтобы преуменьшить усилия людей, которые развивали концепцию сдерживания на протяжении последних двенадцати лет. В стратегических вопросах, примером которых является сдерживание, те, кто пытались разработать методы решения насущных проблем, не могли обратиться за помощью к уже существующей теории. Вместо этого они должны были создавать ее сами по мере продвижения вперед. По сдерживанию не существует научной литературы, которую можно было бы сравнить, скажем, с литературой по инфляции, азиатскому гриппу, обучению чтению в начальной школе или смогу.

Более того, тех, кто занимается такими идеями, как сдерживание, обычно не интересует кумулятивный процесс развития теоретической структуры, поскольку они решают главным образом текущие проблемы. Это верно не только в отношении политиков и журналистов, но и в отношении ученых. Отражает ли это интересы ученых или редакторов, но литература по сдерживанию и связанным с ним концепциям занимается в основном решением текущих проблем, а не методологией их решения[2]. У нас нет даже подходящей терминологии; случайные термины вроде «активного» или «пассивного» сдерживания не заполняют этот пробел.

Как объяснить недостаток теоретического развития? Я полагаю, одна из главных причин заключается в том, что у военных, в отличие от почти любой другой обширной и представительной профессии, не имеется сколь-нибудь заметной академической составляющей. Те, кто разрабатывает государственную политику в сфере экономики, медицины, здравоохранения, почтоведения, образования или уголовного права, легко могут назвать своих ученых коллег в академическом мире. (В экономике число подготовленных людей, занятых исследованиями и пишущих книги, сравнимо с числом занятых в сфере разработки и проведения экономической политики.) Но где ученые коллеги военных?

Их по большому счету нет в военных академиях, которые занимаются скорее обучением, чем научными исследованиями. Их нет или почти нет в военных колледжах и других не-технических высших образовательных учреждениях видов вооруженных сил, где до сих пор нет стабильного профессорско-преподавательского состава, где не развились ориентация на исследования и система ценностей, которая требуется для непрерывного и систематического развития теории.

В университетах США вопросами военной стратегией занимается небольшое число историков и политологов, масштабы финансирования которых наводят на мысль, что удержание русских от завоевания Европы примерно столь же важно, как применение антимонопольных законов. Это не умаляет их достижений, но подчеркивает, что в университетах, как правило, нет никаких сколь-нибудь заметных отделений или исследовательских направлений, связанных с военными профессиями и ролью силы в международных отношениях. (Программы Службы подготовки офицеров резерва недавно стали одним из немногих исключений, — они, по крайней мере, организовали соответствующие курсы истории и политических наук.) Программы оборонных исследований и соответствующие подразделения, которые теперь есть во множестве университетов, а также внимание, уделяемое этими организациями проблемам международной безопасности, — новое и существенное достижение. Новые неправительственные исследовательские организации вроде RAND Corporation и Института оборонного анализа (Institute for Defense Analysis) существенно помогают удовлетворять потребность в академических исследованиях в военной области, но само их появление может свидетельствовать о такой нужде.

Может возникнуть вопрос: разве сами военные не могут создать жизнеспособную теорию, чтобы пролить свет на идеи вроде сдерживания или ограниченной войны? В конце концов, теорию разывают не одни лишь специалисты, замкнутые в университетских стенах. Если военные интеллектуально готовы к эффективному использованию военной си-

лы, то, казалось бы, они должны быть готовы разрабатывать теории в этой области. Но будет нелишне различать применение силы и угрозу силы. Сдерживание связано с использованием силового потенциала. Оно призвано убедить вероятного противника в том, что в его собственных интересах воздерживаться от определенных действий. Существует важное различие между интеллектуальными навыками, требуемыми для выполнения военной миссии, и теми, что нужны для использования потенциальной военной мощи в преследовании национальных целей. Теория сдерживания будет фактически теорией умелого неприменения военной силы, и поэтому для сдерживания требуется нечто большее, чем военное мастерство. Военные профессионалы могут обладать этим «нечто», но это качество они не приобретают просто в результате исполнения своих основных обязанностей, занимающих все рабочее время[3].

Теория игр — новое многообещающее направление исследований, возникшее пятнадцать лет назад и давшее надежду на создание такой теории стратегии. Теория игр в противоположность комбинаторным и азартным играм изучает «стратегические» игры, в которых наилучший образ действий каждого участника зависит от того, каких действий он ожидает от других участников. Сдерживающая угроза прекрасно отвечает этому определению; она срабатывает лишь из-за того, что другой игрок ожидает наших действий в ответ на его шаги, и мы можем позволить себе угрожать, так как ожидаем, что это повлияет на его выбор. Но в области международной стратегии надежды, подававшиеся теорией игр, пока не сбылись. Теория игр была чрезвычайно полезна для формулирования проблем и разъяснения концепций, но наибольших успехов она добилась в других областях. В целом она задавала тон на уровне абстракций, почти не соприкасавшихся с элементами проблем, подобных сдерживанию[4].

Идея сдерживания играет столь важную роль в некоторых областях, помимо международных отношений, что можно было бы ожидать наличия хорошо разработанной теории, доступной для использования применительно к междуна-

родной области. Сдерживание долгое время было важной концепцией уголовного права. Естественно было бы ожидать того, что многие поколения законодателей, юристов, адвокатов и правоведов подвергнут концепцию сдерживания тщательным и систематическим исследованиям. Безусловно, сдерживание не единственное, даже не самое важное понятие уголовного права. Тем не менее оно играет достаточно заметную роль, чтобы предположить существование теории, принимающей во внимание виды и размеры применяемых к виновному санкций, систему ценностей потенциального преступника, доходность преступления, способность правоохранительной системы находить преступника, задерживать его и предъявлять обвинение, знание преступником закона и вероятности быть схваченным и осужденным, степень, в которой различные типы преступлений мотивированы логическим расчетом, решимость общества не скопиться и не проявлять мягкосердечия в применении дорогостоящих или неприятных наказаний, а также то, насколько хорошо эта решимость (или ее недостаток) известна преступнику, вероятность ошибок системы, возможности третьих лиц эксплуатировать систему для личной выгоды, роль коммуникации между организованным обществом и преступником, организованную преступность, приванную победить систему и т. д.

Сдерживать нужно не только преступников, но и наших собственных детей. В обучении детей ярко проявляются некоторые аспекты сдерживания: значимость логики и самодисциплины того, кого сдерживают, способность понимать услышанную угрозу и способность выделять ее среди информационных помех и шума, а также решимость угрожающего воплотить угрозу в случае необходимости — и, что более важно, убежденность того, кому угрожают, в том, что угроза будет исполнена. Существует аналогия между угрозой ребенку со стороны родителя и угрозой, которую богатая патерналистская нация адресует слабому и дезорганизованному правительству бедной нации, скажем, расширяя иностранную помощь и требуя в обмен на это «разумной» экономической политики или военного сотрудничества.

Эта аналогия напоминает нам, что даже в международных отношениях сдерживание столь же уместно между друзьями, как и между потенциальными противниками. (Угроза перехода к «периферийной стратегии» в случае, если Франция не ратифицирует договор о Европейском оборонительном сообществе, имеет практически те же слабые стороны, что и угроза возмездия.) Концепция сдерживания требует наличия у обеих сторон конфликта общих интересов; она непригодна в ситуации чисто и полностью антагонистических интересов, точно так же, как и в случае чистого и полного совпадения интересов. Сдерживание противника и сдерживание союзника лежит между двумя этими крайностями, отличаясь от них лишь степенью различия интересов, и прежде чем мы сможем осмысленным образом сказать, с кем у нас больше общего, — с Россией или с Грецией — нам, в сущности, придется разработать более последовательную теорию[5].

Идея сдерживания также то и дело обнаруживается в повседневных делах. У водителей автомобилей есть общий интерес избегать столкновений и конфликт интересов, состоящий в том, что один из водителей должен первым ударить по тормозам и пропустить другого. Это противоречие — одно из самых обычных и часто единственное, чем можно угрожать в этой ситуации, заключается в маневрах, посредством которых один водитель выражает угрозу общего ущерба тому, кто нарушает его право проехать первым. Это поучительный пример угрозы, передаваемой не словами, а действиями, — угрозы, обещание исполнить которую дается не словесным сообщением, а невозможность поступить иначе.

И, наконец, существует еще одна важная сфера — мир преступности. Гангстерская война имеет много общего с войной между государствами. И страны, и преступники решают свои дела в отсутствие правовой системы, обеспечиваемой санкцией. И там, и там в конечном счете все решает насилие. Интерес и тех, и других состоит в том, чтобы избегать применения силы, но угроза применения силы наготове и у тех, и у других. Любопытно, что рэкетиры, как и преступные банды, участвуют в ограниченной войне, в разоружении и в отводе

сил, внезапно атакуют, используют возмездие и угрозу возмездия; они беспокоятся об «умиротворении» и потере лица; они заключают союзы и соглашения и точно так же, как страны, не могут апеллировать к высшей власти, чтобы заставить исполнить договор.

Следовательно, есть и другие сферы, доступные для исследования, которое может привести к пониманию описываемой нами области международных отношений. Нередко принцип, который в исследуемой области скрывается за массой деталей, или имеет слишком сложную структуру, или невидим из-за наших собственных предрассудков, проще постичь в другой области, где он виден во всей простоте и живости, или где мы не ослеплены предубеждениями. Возможно, будет проще сформулировать специфическую трудность сдерживания Моссадека [премьер-министра Ирана, национализировавшего нефтяную промышленность. — Науч. ред.] при помощи угроз, если припомнить недавнюю тщетную попытку с помощью угроз воспрепятствовать ребенку причинять боль собаке или воспрепятствовать собаке покусать ребенка.

Ни в одной из этих областей конфликта не применяется хорошо развитая теория, которая, с видоизменениями, может быть использована в анализе международных отношений. Социологи, включая тех, кто изучает криминальное поведение в конфликтах преступного мира, традиционно не слишком заинтересованы тем, что мы зовем стратегией конфликта. В литературе по праву и криминологии также не обнаруживается подробно разработанной теории этого предмета. Я не могу с уверенностью утверждать, что не существует никаких руководств, учебников или оригинальных работ по чистой теории шантажа, распространенного в преступном мире; но, разумеется, ни одну из смягченных версий, показывающих, как использовать вымогательство и как противостоять ему, нельзя найти в очередном «Руководстве по работе с “трудными” детьми», несмотря на имеющийся спрос[6].

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ К ИЗДАНИЮ 1980 ГОДА	3
ЧАСТЬ I. ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ СТРАТЕГИИ.....	6
ГЛАВА 1 ОТСТАВАНИЕ НАУКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СТРАТЕГИИ	6
ГЛАВА 2 ЭССЕ О ТОРГЕ.....	26
ВОЗМОЖНОСТИ ТОРГА: ВЛАСТЬ СВЯЗАТЬ СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВОМ.....	28
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СТРУКТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПЕРЕГОВОРОВ	35
УГРОЗА	43
ОБЕЩАНИЕ	51
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ИГРА	55
ГЛАВА 3 ТОРГ, КОММУНИКАЦИЯ И ОГРАНИЧЕННАЯ ВОЙНА	62
МОЛЧАЛИВАЯ КООРДИНАЦИЯ (ПРИ ОБЩНОСТИ ИНТЕРЕСОВ).....	63
МОЛЧАЛИВЫЙ ТОРГ (ПРИ РАСХОЖДЕНИИ ИНТЕРЕСОВ)	68
ОТКРЫТЫЙ ТОРГ	78
НЕЯВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И ОГРАНИЧЕННАЯ ВОЙНА	87
ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ ШАГИ	91
ЧАСТЬ II ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ ТЕОРИИ ИГР	95
ГЛАВА 4 «ТЕОРИИ ВЗАИМОЗАВИСИМОГО РЕШЕНИЯ	95
ПЕРЕСМОТР КЛАССИФИКАЦИИ ИГР	100
ИГРЫ КООРДИНАЦИИ	101
ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ И ВЗАИМНОЕ ВОСПРИЯТИЕ В ИГРЕ С НЕПРОТИВОПОЛОЖНЫМИ ПОБУЖДЕНИЯМИ.....	110
ГЛАВА 5 ПРИНУЖДЕНИЕ К ИСПОЛНЕНИЮ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, КОММУНИКАЦИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ХОДЫ	130
ИЛЛЮСТРАТИВНЫЙ ХОД.....	133
УГРОЗЫ	135
ОБЕЩАНИЯ	142
ОТКАЗ ОТ ИНИЦИАТИВЫ	149

ИДЕНТИФИКАЦИЯ	151
ДЕЛЕГИРОВАНИЕ	154
ПОСРЕДНИЧЕСТВО	156
КОММУНИКАЦИЯ. РАЗРУШЕНИЕ КОММУНИКАЦИИ	159
ИНКОРПОРИРОВАНИЕ ХОДОВ В ИГРОВУЮ МАТРИЦУ	164
ПАРАДОКС СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРЕИМУЩЕСТВА	171
«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ХОДЫ»	173
ГЛАВА 6 ТЕОРИЯ ИГР И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	175
ЧАСТЬ III СТРАТЕГИЯ СО СЛУЧАЙНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ	186
ГЛАВА 7 РАНДОМИЗАЦИЯ ОБЕЩАНИЙ И УГРОЗ	186
РИСК НЕУДАЧИ	189
РИСК НЕУМЫШЛЕННОГО ИСПОЛНЕНИЯ	194
РАНДОМИЗИРОВАННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	196
ГЛАВА 8 УГРОЗА, КОТОРАЯ ОСТАВЛЯЕТ МЕСТО СЛУЧАЙНОСТИ	200
УГРОЗА НЕПРЕДНАМЕРЕННОЙ ВОЙНЫ	201
ОГРАНИЧЕННАЯ ВОЙНА КАК ГЕНЕРАТОР РИСКА	204
РИСКОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ОГРАНИЧЕННОЙ ВОЙНЕ	208
ОТВЕТНЫЕ И ПОДРЫВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ	209
РИСКОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ И «НЕПРЕОДОЛИМЫЕ» УГРОЗЫ	211
БАЛАНСИРОВАНИЕ НА ГРАНИ ВОЙНЫ (КОНФРОНТАЦИЯ)	216
НЕСОВЕРШЕНСТВО ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	218
ЧАСТЬ IV ВНЕЗАПНОЕ НАПАДЕНИЕ: ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМНОГО НЕДОВЕРИЯ	222
ГЛАВА 9 ОБОЮДНЫЙ СТРАХ ВНЕЗАПНОГО НАПАДЕНИЯ	222
БЕСКОНЕЧНЫЕ РЯДЫ ВЕРОЯТНОСТЕЙ	224
«ТОЧНО РАЗРЕШИМАЯ» НЕКООПЕРАТИВНАЯ ИГРА	225
ИГРА КАК ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПООЧЕРЕДНЫХ ХОДОВ	231
ПЕРЕСМОТР ПРОБЛЕМЫ	233
ВЕРОЯТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ГЕНЕРИРУЕМОЕ НЕСОВЕРШЕНСТВОМ СИСТЕМ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ	236
ДИНАМИЧЕСКАЯ КОРРЕКТИРОВКА (ПАРАМЕТРИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ)	239
МОЛЧАЛИВАЯ ИГРА	242

ИГРА ТОРГА.....	243
ИГРА БОЛЕЕ ЧЕМ ДВУХ ИГРОКОВ.....	246
ГЛАВА 10 ВНЕЗАПНОЕ НАПАДЕНИЕ И РАЗОРУЖЕНИЕ.....	247
НАПАДЕНИЕ ПО НЕДОРАЗУМЕНИЮ	268
НЕДОРАЗУМЕНИЕ ВО ВРЕМЯ ОГРАНИЧЕННОЙ ВОЙНЫ	269
ВЗАЙМОНОЕ НЕДОРАЗУМЕНИЕ	269
ДЛИТЕЛЬНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ	271
НАДСТРОЙКА СИСТЕМЫ.....	272
ПРИЛОЖЕНИЕ А ЯДЕРНОЕ ОРУЖИЕ И ОГРАНИЧЕННАЯ ВОЙНА	278
ПРИЛОЖЕНИЕ В ОБ ОТКАЗЕ ОТ СИММЕТРИИ В ТЕОРИИ ИГР.....	291
ПРИЛОЖЕНИЕ С НОВАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РЕШЕНИЯ ДЛЯ «НЕКООПЕРАТИВНЫХ» ИГР.....	313
КОНФЛИКТУЮЩИЕ ИНТЕРЕСЫ.....	320
МАНИПУЛЯЦИИ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА.....	321
ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ВЫИГРЫШЕЙ.....	322
ЧИСЛО ИГРОКОВ	323
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	324
Примечания	325

НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

Томас ШЕЛЛИНГ

СТРАТЕГИЯ КОНФЛИКТА

Перевод с английского
О. О. Антипов

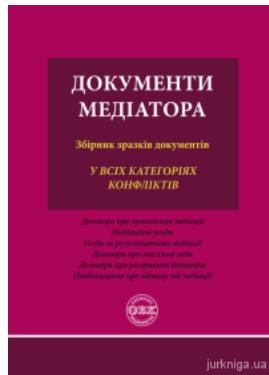
(Російською мовою)

Підписано до друку 01.10.2021 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 24. Тираж 300 прим.

ТОВ «КНТ»

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 581 від 03.08.2001.

Книги, які можуть вас зацікавити



Документи медіатора:
збірник зразків
документів



Медіація в Україні.
Закон України "Про
медіацію". Судова
медіація за судовим
законодавством



Закон України "Про
медіацію".
Науково-практичний
коментар



Ораторське мистецтво



Участь адвоката в
медіації



Зловживання правом.
Збірка статей

Перейти до галузі права
Міжнародне право



Перейти на сайт →