

Подводя итоги, прежде всего, отметим, что XXI век требует не только странового, но и трендового подхода к рассмотрению существующих проблем мирового развития и деятельности отдельных государств. Только при совокупности этих подходов можно не просто начать говорить о вступлении в новую эру, новый этап мирового развития, но и перейти к принятию правильных решений. Шанс построения «империи мировой демократии» или «глобального демократического общества», возможно, уже утрачен. Но это не основание отказываться от поиска другой формы разумной организации международных отношений.

Поэтому, независимо от того, какая страна станет мировым лидером и какой путь развития она изберет для себя, она должна осознать: чтобы руководить, надо быть не только чувствительной к глобальным реальностям, но она также предстать социально привлекательной, считаться с культурной и религиозной мозаикой мира в целом. Об этом говорит и сам Бжезинский: «Теперь глобальное лидерство должно сопровождаться социальной сознательностью, готовностью к компромиссам, касающимся собственной суверенности, культурной привлекательностью, не сводящейся к гедонистскому содержанию, и подлинным уважением к разнообразным человеческим традициям и ценностям»<sup>2</sup>.

В заключение, хотелось бы привести мнение выдающегося французского политолога и историка Раймона Арона: сила великой державы уменьшается, если она перестает служить идее.

<sup>2</sup> Бжезинский Збигнев. «Еще один шанс. Три президента и кризис американской сверхдержавы». - М.: Международные отношения, 2007. С.214.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### Рефлексивный анализ дипломатических переговоров ( на примере присоединения Турции к союзникам в 1944 году

*Ю.М. Батурин*



Московский физико-технический институт, профессор, доктор юридических наук

Реальная дипломатическая практика может служить хорошей основой для построения теоретических моделей и инструментария выработки стратегии переговоров. Рефлексивные игры являются весьма эффективным механизмом для подобных задач.

Под игрой понимается взаимодействие сторон, интересы которых не совпадают частично или полностью. Для обозначения игрока будем использовать термин актер (actor), понимая под ним действующее лицо на политической сцене. Для частного случая дипломатической сцены назовем игру переговорной. Выигрыш в дипломатической переговорной игре есть достижение поставленной цели или попадание в некоторую малую окрестность цели. Выигрыш является тем большим, чем ближе к центру «целевой окрестности» в результате оказывается игрок (актер).

Одно из решений Московской конференции, поддержанное на Тегеранской конференции, состояло в том, чтобы потребовать от Турции вступления в войну против Германии. Однако турки неоднократно отклоняли это предложение союзников: и в 1943 году, и в первой половине 1944 года. Однако 15 июня 1944 года президент Турции И.Инёню отправил в отставку министра иностранных дел Н.Менеменджиоглу, чья политика «нейтралитета в пользу Германии» перестала соответствовать изменившейся военно-политической обстановке: немецкие войска были отброшены с территории СССР, а 6 июня произошла высадка союзников в Нормандии. Турция начала сложные переговоры с целью добиться для

себя наиболее выгодной позиции в складывающейся международной обстановке.

С такой исходной позиции началась дипломатическая игра, которую мы рассмотрим с позиций рефлексивного анализа, опираясь на документы [1].

Дипломатическая переговорная игра описывается рядом параметров:

— множество акторов: {Турция, Германия, СССР, Великобритания, США};

— характер взаимодействия акторов: {СССР, Великобритания, США} — кооперируемые игроки (союзники); {Германия — союзники} — антагонисты (находятся в состоянии войны); Турция — нейтральный актер.

— цели акторов (истинные и декларируемые);

— стратегии акторов (выбор решения на каждом шаге игры; в широком смысле — последовательность выборов);

— информированности акторов (каждая из стран на момент выбора решения на каждом шаге игры обладала разным объемом информации).

Разумеется, набор приведенных параметров не полон. Он качественно описывает начало игры, но не достаточен для прогнозирования ее исхода, что, впрочем, не является нашей задачей, поскольку проводится ретроспективный анализ.

Итак, поле игры (переговоров) характеризовалось наличием центрального актора — Турции, и представляло собой совокупность взаимодействий (отношений) пяти основных игроков: Турции, взаимодействующей с Германией, и Турции, взаимодействующей по отдельности с тремя кооперированными игроками — СССР, Великобританией и США (рис. 1). Метафорически выражаясь, Турция давала «сеанс одновременной игры на четырех досках».

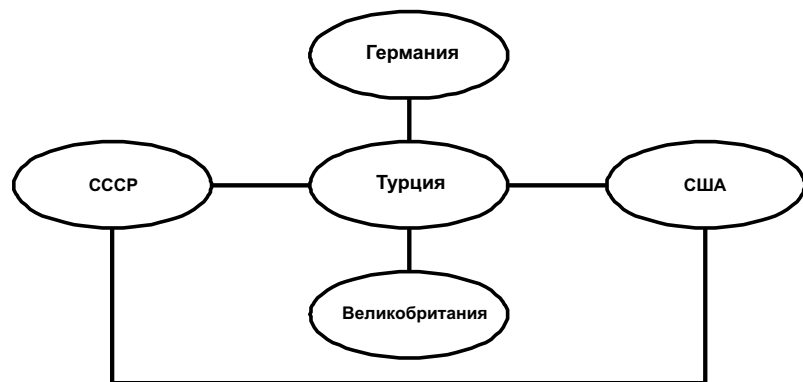


Рис. 1

Граф дипломатических взаимодействий пяти держав

Каждый игрок имел собственные цели и стратегии их достижения, причем они не совпадали даже для кооперированных игроков — союзников. СССР категорически настаивал на вступлении Турции в войну с Германией. Великобритания к рассматриваемому времени предлагали Турции лишь немедленно разорвать все политические и экономические отношения с Германией. США считали, что разрыв Турции с Германией — начальный шаг к последующему вступлению в войну. Германия стремилась удержать Турцию в своей орбите, пусть даже и в нейтральном статусе и сохранить поставки из Турции военно-стратегических материалов (хром и др.). Сама же Турция хотела в конце войны оказаться среди победителей, но в войну вступить как можно позже.

С точки зрения обмена информацией рассматриваемую игру можно назвать кооперативной игрой особого рода, потому что помимо наличия коалиции {СССР, Великобритания, США}, предполагающей прямой обмен информацией и совместные действия, (в частности, согласование стратегий), существовал и косвенный обмен информацией (дезинформацией) Германии и союзников через Турцию. Представления основных игроков складывались также за счет информации, получаемой не от участников игры, а через окружение — «фоновую» сеть акторов.

Математического аппарата для подобного класса рефлексивных игр нет. Поэтому в качестве инструмента аналитической поддержки реальных переговорных процессов целесообразно применить имитационные модели, в частности, такую их перспективную разновидность как игровые много-ролевые модели, использующие в качестве платформы виртуальную среду типа Second Life [2]. Для оценки адекватности рабочей прогнозной модели требуется проверить ее на реальных переговорах с известным исходом. А это, в свою очередь, требует перевода с языка дипломатических документов на язык рефлексивных игр. В этом смысле проводимый нами ретроспективный анализ важен для проведения тестовых процедур рабочей модели.

Вернемся к рассматриваемым переговорам. Кооперируемые игроки предоставляют друг другу неполную информацию, создавая «скрытые зоны» переговоров. Передается не только реальная информация, но и «игровая», нацеленная на формирование у других субъектов переговоров искаженных представлений о развитии ситуации и на стимулирование желаемых данным игроком их действий. Это создает дополнительные возможности для игроков, находящихся вне коалиции.

Центральный игрок — Турция — имел информационное преимущество, располагая возможностью проводить консультации с полным составом игроков — СССР, Великобританией, США, с одной стороны, и Германией — с другой. Противостоящие стороны формировали свои представления о позиции противника с помощью разведывательной информации.

Так складывалась иерархия представлений акторов о ситуации: видении переговорного поля другими акторами, об их представлениях и т.д. В иерархии представлений можно выделить общее знание (представление) и субъективные знания (представления).

Общее знание удовлетворяет следующим требованиям:

- 1) о нем известно всем акторам;
- 2) всем акторам известно 1;
- 3) все акторам известно 2; и т.д. [3, с.10].

Общим знанием для рассматриваемых акторов являлось одно из решений Крымской (Ялтинской) конференции: на Крымской (Ялтинской) конференции, проходившей с 4 по 11 февраля 1945 года, когда речь зашла о критериях приема в ООН, Черчилль предложил пригласить государства, объявившие Германии войну, и крайней датой такого объявления назвал 1 марта 1945 года; участники конференции согласились с таким предложением [4, с.146, 158, 167].

Что же касается субъективных представлений о развитии игры, то акторы, участвуя в ней, по-разному представляют ее правила, цели, стратегии и информированность всех участников. Универсальных подходов к решению такого класса игр не существует [3, с.12].

Вообще говоря, информированность акторов не является общим знанием, и акторы выбирают стратегию на основе иерархии своих представлений. Следуя Д.А.Новикову и А.Г.Чхартишвили [3, с.13], будем различать информационную рефлексию (процесс и результат анализа, выполненного актором, о значениях параметров дипломатической переговорной игры, а также представления об этих значениях других акторов) и стратегическую рефлексию (процесс и результат анализа, выполненного актором, принципов принятия решений, на которых строят свою стратегию акторы-участники игры), в рамках той информированности, которую данный актор приписывает им в результате информационной рефлексии. В данной работе рассматривается преимущественно информационная рефлексия.

Игроки стремились раскрыть намерения других, до определенной степени скрывая свои, а затем выбрать одну из возможных стратегий, наилучшим образом ведущую к цели. Кроме того, каждый игрок выяснял, в какой мере другие могут следовать своим стратегиям, исходя из множества их возможных действий. Таким образом, с позиции информированности стратегия актора есть преобразование имеющейся у него информации во множество его допустимых действий [3, с.11].

Рассмотрим соотношение представлений (Pi) описываемой пятерки акторов в июле 1944 года.

СССР и Турция вели тайные переговоры об установлении более тесного политического (не исключая и военного) сотрудничества. Условием СССР

поставил вступление Турции в войну с Германией без промедления (По). Турция отвечала, что вступление ее в войну с Германией должно быть не условием заключения советско-турецкого соглашения о сотрудничестве, а его следствием (Пб). Ни Турция, ни СССР англо-американцев о переговорах не информировали.

Великобритания потребовала от Турции незамедлительного разрыва отношений с Германией (П1). СССР получил (П1) от Турции и Великобритании официально по дипломатическим каналам, Германия — по разведывательным.

Германия информировала Турцию, что начнет против нее боевые действия, в частности, бомбардировки (П5). СССР назвал разрыв отношений полумерой, Турция заявила, что для нее сейчас легче начать войну с Германией, чем разорвать с ней отношения (П2).

Далее со стороны Турции последовала попытка плохо скрытого управления позицией Великобритании (т.е. «грубого» рефлексивного управления). Турция передала Великобритании проект дипломатической ноты, которую желало получить от Великобритании, а также проект своего ответа на первый проект (П3). Естественно, Великобритания отклонила турецкий проект как весьма откровенную попытку навязать Великобритании желательную Турции стратегию, выставив свои условия (П4).

Если не учитывать общее знание акторов, то их «планшеты сознания» (представления) выглядят следующим образом (рис.2):

- «планшет» СССР = «планшет» Турции {По, Пб, П1, П2, П3, П4, П5}
- «планшет» Великобритании = «планшет» США {П1, П2, П3, П4, П5}
- «планшет» Германии {П1, П5}

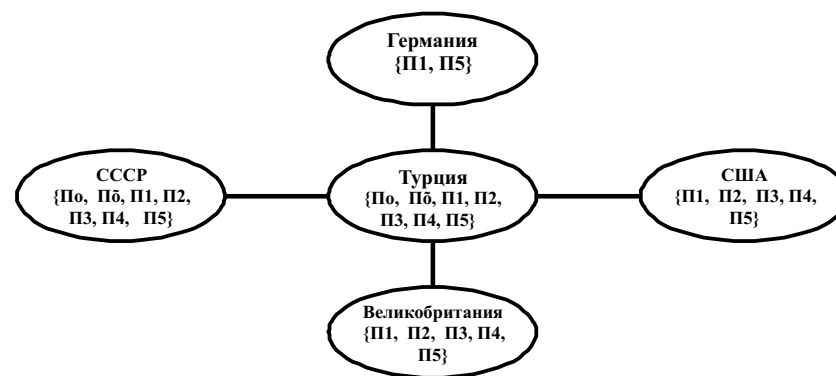


Рис. 2

Граф «планшетов» сознания акторов с точки зрения «объективного» наблюдателя

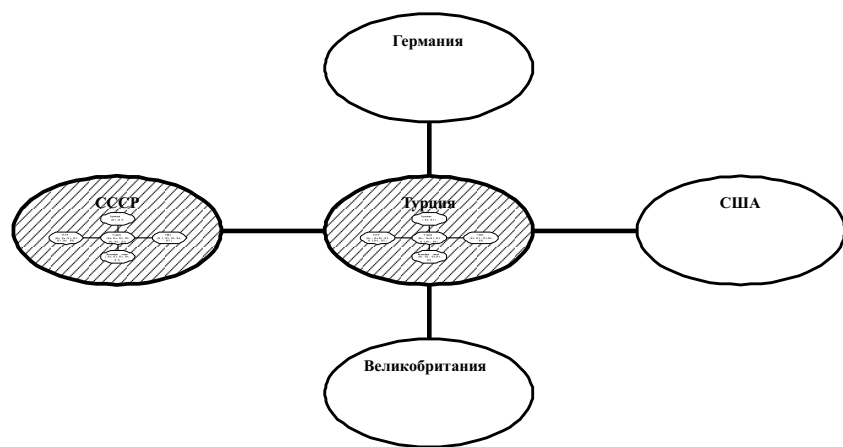


Рис.3

Граф «планшетов» сознания СССР и Турции

«Планшеты» сознания акторов, участвующих в переговорах, будут различаться. Например, для СССР и Турции (рис. 3) они близки к картине, изображенной на рис.2. Для Великобритании и США они, естественно, окажутся беднее, не говоря уж о Германии.

Несовпадение истинных и декларируемых целей, а также различия в целях кооперируемых игроков дают возможности для рефлексивного управления противниками и партнерами по игре. Для этого каждый актер пытается сформировать у других участников переговорной игры такую иерархию представлений, которая мотивировала бы их на корректировку своей стратегии в направлении, наиболее выгодном для данного актора.

Заметим, что исход рефлексивной игры как процесса существенно зависит от времени. В случае быстрого развития событий наблюдается эффект отставания представлений игроков от действительной картины (из-за запаздывания новой информации; потому что анализ иерархии представлений требует времени, которое для разных субъектов может быть больше или меньше в зависимости от мощи привлекаемого аналитического аппарата), а в общем случае — рассогласования представлений. Кроме того, даже при фиксированных целях со временем меняются стратегии их достижения в зависимости от произведенной информационной рефлексии, а при достаточно длительных переговорах корректируются и цели. Подвержены изменениям со временем и отношения в группе кооперированных игроков. По ходу игры вводятся и новые условия.

С указанной точки зрения, Турция выиграла свою партию. 20 февраля 1945 года английский посол в Анкаре сообщил о решении Крымской конференции по дате 1 марта руководству Турции. 23 февраля Турция объявила войну Германии, а 7 марта 1945 года посол США в Турции официально пригласил Турцию на учредительную конференцию ООН в Сан-Франциско. Итак, Турция минимизировала свое участие (формальное) в войне до двух с половиной месяцев и в результате «игры» оказалась в числе тех, кто определял новое устройство мира.

Добилась выигрыша и Великобритания, решив свою стратегическую задачу — в сотрудничестве с Турцией восстановить свое влияние в Восточном Средиземноморье и на Балканах.

Декларируемая цель СССР — вовлечение Турции в войну против Германии — была достигнута. Но Советскому Союзу рассмотренные переговоры выигрыша не принесли, несмотря на то, что с позиции информационной рефлексии СССР на отдельных этапах переговорной игры находился в столь же благоприятных условиях, что и Турция. Упущенный выигрыш был следствием того, что истинной целью Советского Союза в рассматриваемой переговорной ситуации был пересмотр конвенции Монтрё и установление нового режима Проливов, чего быстрее можно было добиться, вступив с Турцией в военно-союзнические отношения против Германии и создав в Проливах советские военные базы, чем в ходе послевоенных международных переговоров.

В целом попытки создания искаженного представления о своих целях у союзников привели и к ошибочной стратегии переговоров.

## Литература

1. Архив внешней политики РФ. Фонд 06 (Секретариат Молотова), оп. 5, пап. 31, дело № 3714 оп. 6, пап. 51, дело № 698.
2. Батурин Ю.М., Верзун А.С., Дзябура Е.С., Ксенофонтов А.С., Пуртов И.С., Сенькин С.И., Клименко С.В. *Ситуационный анализ с аналитической поддержкой в виртуальной среде для принятия решений в условиях кризиса и с высоким риском* // Международная конференция «Ситуационные центры и современные информационно-аналитические технологии поддержки принятия решений», тезисы докладов, Москва, 2008.
3. Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. *Рефлексивные игры*. — М., СИНТЕГ, 2003.
4. Советский Союз на международных конференциях периода Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. Том IV. Крымская конференция руководителей трех союзных держав – СССР, США и Великобритании (4 – 11 февраля 1945 г.) Сборник документов. — М., Издательство политической литературы, 1979.