

УДК 327.82

ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ

© 2009 г.

*А.В. Зобнин*Департамент внутренней политики Ивановской области
Ивановский госуниверситет

atlanticism@mail.ru

Поступила в редакцию 19.05.2009

Рассматривается проблема эффективности правил принятия организационных решений участниками международных консультаций, используемых в межправительственных организациях – НАТО, ОБСЕ.

Ключевые слова: международная консультация, теорема К. Эрроу, международные правительственные организации.

Применение пространственно-организационного подхода к анализу мировых реалий и глобальных процессов – весьма распространенное явление в современных международных исследованиях. По мнению известного российского исследователя-международника, заведующего отделом международно-политических проблем Института мировой экономики и международных отношений РАН, к.и.н., проф. Н.А. Косолапова, оно вызвано стремлением уточнить понятийный аппарат и приложить этот метод к исследованию вопросов глобализации [1].

Говоря о международных консультациях как о синтетической форме социально-политической коммуникации, нельзя не упомянуть об одной их процедурной особенности. За последние пять десятилетий существенным образом эволюционировал механизм консультаций в сторону расширения количества его структурных элементов, при этом большинство консультационных принципов оставались неизменными на протяжении полувека, поскольку они были неразрывно связаны с ключевыми правилами принятия решений в группе участников международной консультации в ряде межправительственных организаций (НАТО, ОВД, ОБСЕ, ШОС и СНГ). Совокупность этих основополагающих консультационных принципов и правил принятия организационных решений легла в основу глобальной системы международных консультаций, объединившей в себе формальные и неформальные процедуры и механизмы процесса принятия внешнеполитических решений на транснациональном уровне.

В процессе международной консультации идет неизбежное соприкосновение не только

разнообразной информации, но и психологических особенностей, менталитета участников, образующих локальные информационно-психологические поля. В ходе их взаимодействия образуется единое информационно-психологическое пространство международной консультации, где приоритет имеют совокупные интересы, цели и проблемы, определяемые индивидуальными мотивами поведения участников консультации и процедурными особенностями ее проведения.

Цель настоящего исследования – проанализировать логику и мотивы участников (агентов) международной консультации в процессе принятия коллективных организационных решений.

Пространство в любом его виде характеризует организацию, а точнее, самоорганизацию, включающую в себя несколько пересекающихся и соприкасающихся полей. С этой точки зрения, информационно-психологическое пространство международной консультации (ИПП) – это нормы, принципы и правила принятия решений в процессе консультационного взаимодействия ее участников.

Как и другие пространства в мировой политике (экономическое, политическое, социальное, информационное и др.), оно имеет свои границы, которые определяются совокупностью (упорядоченным набором) правил и норм поведения участника международной консультации. Большинство норм создаются в политике самим человеком и носят весьма условный характер, обусловленный сложившимися политико-культурными стереотипами и социально-политическими обстоятельствами. В этих усло-

Таблица

Матрица исходов бескоалиционной игры-консультации

| | | |
|--------------|---------|-------|
| Высокая цена | 2,1 | 0,0 |
| Низкая цена | 1,2 | 0,0 |
| | Покупка | Отказ |

виях особое значение приобретает личностно-психологический подход в анализе принятия политических решений, при котором внимание исследователя сосредоточено на психологических особенностях, образе мышления и логике участвующего в консультации субъекта.

По классификации П. Бурдые [2] и Н.А. Косолапова [1], ИПП международной консультации можно отнести к социальному типу пространств (сфере организации общества и его жизнедеятельности). Однако в данном случае имеет место быть локально-социальное пространство, поскольку оно затрагивает интересы не всего социума, а лишь группы лиц или международных акторов, чьи интересы сталкиваются в ходе проведения консультации. В ходе международной консультации идет соприкосновение индивидуального информационно-психологического поля каждого из ее участников. При этом информационно-психологическое поле представляет собой наложение информационных и психологических потоков в технических рамках (процедурах) международной консультации.

В отличие от политических пространств, анализ которых строится на основе изучения политических институтов общества, исследование ИПП должно проводиться путем поиска истинных мотивов участников политической консультации, а точнее, их интересов, целей и задач. Изучение ИПП международной консультации необходимо для более детального понимания формальных и «теневых» каналов принятия политических решений в международно-коммуникационных процессах.

Согласно исследованию российских ученых М.А. Айзермана и Ф.Т. Алескерова [3], множество выборов участников международной консультации образует информационное пространство для принятия политических решений. В теории коллективного выбора известно три вида пространств:

1) бинарные реляционные пространства, где существует только две альтернативы действий (1 – есть информация, 0 – нет информации), которые автоматически преобразуются в коллективное решение;

2) функциональные пространства, где существуют специфические процедуры преобразо-

вания выбора участника в коллективное решение;

3) бинарные преобразующие пространства, где выбор между несколькими альтернативами «переводится» в простой бинарный.

Двусторонняя международная консультация представляет в упрощенном виде бинарное реляционное пространство, где имеет место бескоалиционная игра по форме «Дилеммы заключенного», «Семейный спор», «Торг». Эта игра-консультация имеет следующие условия: «Пусть агент А имеет актуальную (ценную, значимую) информацию, которую он хочет продать в полном объеме, но должен решить, по какой цене (низкой или высокой) он хочет это сделать. Для агента В приемлемы обе цены. При этом он не может торговаться, но имеет право отказаться от сделки».

Получаем три возможных исхода игры-консультации: покупка по высокой (2,1) или по низкой цене (1,2), отказ от сделки (0,0) (см. таблицу).

Таким образом, каждый агент имеет по две поведенческие стратегии:

1) агент А – продажа по любой цене (стратегия 1) или только по высокой цене (стратегия 2);

2) агент В – покупка по любой цене (стратегия 1) или покупка только по низкой цене, иначе сделка не состоится (стратегия 2 – использование угроз и нагнетание нестабильности ситуации).

В данной игре-консультации возможны любые из предполагаемых финалов, при этом стороны не застрахованы от возможности риска достижения неоптимального исхода. Отсюда следует два важных утверждения.

Утверждение № 1. Участники в ходе международной консультации пытаются взаимно оптимизировать выигрыши (исходы) различными способами, в том числе и введением дополнительных процедурных правил, при этом игра-консультация приобретает четко выраженный коалиционный характер с наличием определенного множества рациональных ограничений (правил и процедур).

Утверждение № 2. Если бескоалиционная игра-консультация двух лиц имеет две оптимальные по Парето и равновесные по Нэшу ситуа-

ции с различными векторами выигрышей, то в игре-консультации имеет место борьба за информационное лидерство.

Для доказательства утверждения № 1 рассмотрим равновесную ситуацию международной консультации с позиции теории и практики кооперативных игр, при этом не меняя значения матрицы вероятных исходов и распределения вероятностей (1).

$$\begin{matrix} \text{вероятности выигрыши} \\ \begin{pmatrix} 0,5 & 0 \\ 0 & 0,5 \end{pmatrix} \end{matrix} \begin{pmatrix} 2,1 & 0,0 \\ 0,0 & 1,2 \end{pmatrix}$$

Участники консультации могут договориться никогда не выбирать ситуации (1,2) и (2,1), а равновесные по Нэшу и оптимальные по Парето точки (0,0) и (1,1) с вероятностью 0,5. Средние выигрыши участников при применении указанной смешанной стратегии равны 1,5, то есть намного выше выигрыша при равновесной стратегии, используемой при бескоалиционной игре-консультации.

Понятно, что сторонам выгоднее изначально договориться об ограничениях, которые повышают вероятность выпадения (достижения) оптимального исхода. Таким образом, в данном случае речь может идти уже о функциональных пространствах с набором определенных легитимных федерационных правил, положенных в основу внутриорганизационных процедур. Из утверждения № 1 также следует, что в международной консультации неизбежными становятся согласовательные процедуры, которые на деле повышают оптимальность исхода и согласованность коллективных действий.

Согласно утверждению № 1, международная консультация может быть представлена в виде коалиционной игры с бесчисленным множеством рациональных ограничений, которые, как показывает мировая практика, не приводят к появлению новых правил и принципов принятия решений в группе участников коммуникации. Наоборот, наблюдается диктат одного правила, среди которых необходимо отметить: простое большинство, квалифицированное большинство, обычай (традиция), религиозное соображение (догма), идеологическое представление (постулат), авторитет (олигархия), диктатура (одного человека или группы людей), консенсус (общее согласие).

Говоря о практике использования международных консультаций в крупнейших международных правительственных организациях, отметим следующую специфику использования представленных правил принятия решений в международных институтах: НАТО – консен-

сус, ОВД – диктатура в сочетании с идеологическими представлениями, ШОС – квалифицированное большинство, СНГ – авторитет в сочетании с квалифицированным большинством, ОБСЕ – консенсус в сочетании с квалифицированным большинством. Это распределение позволяет акцентировать внимание только на четырех правилах.

По нашим подсчетам, в рамках НАТО и ОВД эффективность консультационных механизмов в 2 и 1.4 раза превышает номинальный возможный предел $G = 33.4\%$ [4]. В этих организациях доминируют правило консенсуса и правило диктатуры.

Согласно теореме о возможности американского математика и экономиста К. Эрроу, если имеется более одной альтернативы и если допустимо любое множество индивидуальных упорядочений (предпочтений, выборов), каждое из которых удовлетворяет индивидуалистским предположениям, тогда любая функция общественного благосостояния (коллективной полезности), удовлетворяющая аксиомам единогласия и независимости, является либо навязанной, либо диктаторской [5, с. 99].

Попытаемся разобраться в сущности теоремы и адаптировать ее положения к анализу международной консультации. Для начала определим значение базовых аксиом К. Эрроу для тех, кто с ними еще не сталкивался в своей научной практике.

1) Аксиома полноты – для двух альтернатив группа должна указать лучшую.

2) Аксиома транзитивности («парадокс Кондорсе») – индивидуальные предпочтения членов группы при выборе из трех альтернатив x, y, z заданы циклическим неравенством $x > y > z > x$.

3) Аксиома единогласия – если все члены группы считают, что $x > y$, то и вся группа должна так считать.

4) Аксиома независимости – при сравнении x и y группа забывает о других альтернативах, так как членам важно знать, кто из участников группы считает, что $x > y$, а кто – иначе.

В итоге получаем, что если коллективный выбор участников международной консультации соответствует всем четырем аксиомам К. Эрроу, то имеет место диктатура в принятии группового решения.

Правило консенсуса и правило диктатуры предполагают присутствие всех перечисленных выше аксиом одновременно [4]. В результате заключаем, что эффективность консультационных механизмов в НАТО и ОВД объясняется навязанностью решений извне.

Ситуация навязывания политического решения и воли одного участника другим в ходе процесса социальной коммуникации не такое уж и редкое явление в мировой политике. В теории международных отношений этот феномен получил, с подачи американских политологов Дж. Ная-мл. и У. Оуэнса, наименование информационно-психологической силы [6].

Информационная сила в международной консультации представляет разновидность информационно-психологического воздействия, под которым понимается целенаправленное производство и распространение специальной информации, оказание непосредственного влияния на функционирование и развитие информационно-психологической среды (поля) участника коммуникации, его психику, в результате чего распространитель информации получает полный или частичный контроль над ситуацией, поведением (действиями) сторон и исходами консультации [7].

Вновь вернемся к выводу о том, что правила консенсуса и диктатуры в международной консультации приводят к навязыванию решений одним из участников консультации или группой участников. Это предположение не должно ставить указанные принципы в один семантический ряд, поскольку в процессе социально-политической коммуникации первичное значение имеет не правило принятия решений, а условия, способствующие единогласию членов группы или подчинению воли одного участника.

Консенсус (согласие) всех участников международной консультации достигается через прохождение предварительных согласовательных процедур, при которых идет интенсивный обмен политической информацией.

Достижение диктатуры мнения одного члена группы происходит при полном ограничении поступления дополнительной информации, значимость и достоверность имеет только информация участника-диктатора.

Парадокс заключается еще и в том, что участники консультации изначально знают о диктате теоремы К. Эрроу и различными способами пытаются избежать заранее спланированных и подготовленных решений, если они не соответствуют национальным интересам (индивидуальным предпочтениям) международного актора. «Парадокс Эрроу» был исследован еще в конце 1950-х гг. в ходе работы «Комитета трех волхвов», который рекомендовал в своем отчетном докладе во избежание подобного явления расширить сферы применения международных консультаций и создать специфические

каналы предварительного информирования сторон о предмете и проблемном поле консультации, дабы участники имели реальную возможность подготовить тактические приемы для реализации своих частных интересов [8].

Для доказательства утверждения № 2 незначительно изменим условия коалиционной игры-консультации. Пусть участниками международной игры-консультации используется смешанная стратегия $(x, 1-x)$, где x – вероятность выбора точки $(2,1)$, а $1-x$ – точки $(1,2)$. В зависимости от выбранной стратегии суммарный выигрыш обоих игроков составит (2).

$$\begin{aligned} u_1(x) + u_2(x) &= 2x + 1x + (1-x) \cdot 1 + (1-x) \cdot 2 = \\ &= 2x + 1x + 1 - 1x + 2 - 2x = 3. \end{aligned} \quad (2)$$

Предельный максимум, равный 3, достигается при любом x , то есть при выборе игроками (участниками консультации) любых чистых стратегий. Таким образом, их выигрыши будут зависеть только от объема передаваемой информации, при этом будет наблюдаться зависимость: чем больше передается информации, тем больше выигрыш.

Согласно теореме фон Неймана, всякая матричная коалиционная игра имеет ситуацию равновесия в смешанных стратегиях. Тогда любая международная консультация должна иметь точку информационного равновесия, при достижении которой стороны пытаются навязать свое информационное лидерство (понимание обсуждаемой проблемы) и «выторговать» для себя дополнительную ценную информацию при помощи специфических тактических приемов.

При рассмотрении вопроса о тактике участников международной консультации необходимо четко разграничивать явления-понятия «тактический прием ухода от диктата теоремы К. Эрроу» и «тактический прием достижения информационного лидерства».

Первый термин связан с процедурой принятия решений в процессе коммуникации и характеризуется стремлением участника максимизировать свои выгоды при заранее известном исходе консультации. Вторым термин определяется попытками достичь состояния информационного доминирования, при котором участник пытается навязать свое мнение и видение сложившейся политической ситуации. Понятно, что любой участник в идеале стремится обеспечить свое информационное доминирование. Однако по мнению американского экономиста Д. Роткофа, участник коммуникации не обязательно должен стремиться к единоличному доминированию в информационно-психологическом пространстве, ему будет достаточно

умело использовать информацию другого агента или попытаться создать информационную коалицию [9]. Это явление в теории международных отношений получило определение «эффект Давида» [10].

В совокупности способов информационного давления присутствуют как общие с другими средствами социально-политической коммуникации приемы, так и частные. Среди общих приемов отметим: убеждение (с помощью аргумента), побуждение к действию или бездействию (посредством обещания), принуждение (с помощью угроз или силового воздействия).

При совместном поиске оптимального решения (об этом может идти речь только в случае с правилом консенсуса, используемым в структурах НАТО и ОБСЕ) автоматически процедурным образом исключены возможности использования угроз и «жестких» обещаний, в то же время наиболее приемлемой остается тактика взаимного убеждения, что делиться ценной информацией с партнером по консультации так же выгодно, как и покупать ее. В случае с правилом диктатуры, используемым в политико-консультативном комитете ОВД, наиболее эффективными способами считались угрозы и обещания.

Огромный интерес для исследователей представляют специфические приемы обеспечения информационного доминирования, среди которых:

1) дозированная подача политической информации (отчасти этот прием соответствует тактике постепенной подачи позиции «салями» в переговорном процессе);

2) ссылка на ранее принятые соглашения и договоренности или действующие международные нормативно-правовые акты;

3) нормализация и легитимизация процедур обмена информацией посредством принятия дополнительных планов и программ, связывающих всех участников консультации определенными обязательствами;

4) использование третьей стороны (государства, консультативного органа или иного международного института) в качестве арбитра и посредника;

5) угроза обращения к мировой общественности или разглашения закрытой (секретной) информации;

6) создание информационного блока (группы, альянса) или коалиции;

7) ограничение техническими средствами (специализированными программными комплексами) объемов распределения политической информации;

8) изменение семантического уровня рас-пределяемой информации и введение в заблуждение партнеров по консультации;

9) целенаправленное смещение предмета и проблемного поля консультации в нужное для принятия решения направление;

10) ограничение на включение новых вопросов, не регламентируемых повесткой дня заседания (проблемным полем);

11) наконец, уход от общения в рамках существующей коммуникации.

В совокупности обозначенных выше тактических приемов методом бинарной классификации можно выделить две группы: приемы «слабого» участника и приемы «сильного» участника, монофункциональные и полифункциональные приемы.

Монофункциональные приемы применимы только на определенном этапе международной консультации. К примеру, создание информационного блока возможно лишь на коммуникативном этапе консультации, поскольку на предшествующих стадиях стороны не могут знать о характере имеющейся у партнеров информации. В отличие от монофункциональных, полифункциональные приемы используются на любых этапах.

Обратимся к истории международных отношений и на конкретных примерах проиллюстрируем значимость тактических приемов в консультационном процессе.

Пример № 1. Во время проведения двухдневной международной консультации в Исполнительном комитете СНГ о создании Совместной консультативной комиссии по вопросам разоружения (8–9 октября 1992 г.) на заключительном (нормативном) этапе представители Украины после обмена мнениями и информацией о состоянии военно-промышленных комплексов участников использовали тактику угроз. Под предлогом неподписания соглашения они потребовали исключить из ст. 1 и ст. 2 соглашения слово «безопасность» [11]. Таким образом, в начале консультации ст. 1 имела следующую формулировку:

«В целях организации взаимодействия в осуществлении международных соглашений и решения других вопросов в области безопасности и разоружения создается Совместная консультативная комиссия по вопросам разоружения, далее именуемая Комиссией, в составе полномочных представителей государств-участников» [11].

После исключения из текста слова «безопасность» подверглись значимому ограничению полномочия создаваемой комиссии, за чем по-

следовал уход Азербайджанской Республики и Республики Грузия, представители которых заявили, что уровень полномочий и деятельности органа более не соответствует их целям и интересам.

Пример № 2. 15 октября 2007 г. в штаб-квартире НАТО состоялась внеочередная консультация между членами Совета Россия – НАТО с «тройкой» посредников из Евросоюза по проблеме Косово [12].

Под нажимом американского представителя, посла Фр. Виснера, председательствующий Совета Дж. Аппатурай предложил в одностороннем порядке изменить предмет консультации в сторону обсуждения вопроса передачи части полномочий по разрешению косовского конфликта «тройке» посредников, хотя первоначально предмет был определен как «выработка мер по разрешению косовского конфликта и достижению договоренности между косовскими албанцами и руководством Сербии». После прохождения ряда согласовательных процедур по рабочим группам, в работе которых отсутствовали представители ряда заинтересованных сторон, было принято единогласное решение об изменении предмета и повестки дня встречи. Процедурные особенности деятельности рабочих групп не позволили российским дипломатам выступить против смещения предмета консультации, в результате процесс урегулирования косовского конфликта с «молчаливого» согласия всех членов Совета Россия – НАТО был передан в структуры Евросоюза [13].

В обоих примерах участники по-прежнему стремятся к кооперации усилий. Однако, принимая во внимание стратегическую взаимозависимость, определяемую общей консультационной стратегией, стороны пытаются учитывать действия партнера и на основе угроз стабилизируют множество возможных исходов консультации. Именно поэтому любые тактические приемы следует рассматривать как средство кооперации и ухода от диктата теоремы К. Эрроу.

Насколько эффективно применяемые средства могут позволить избежать навязывания решений извне (уйти от «парадокса Эрроу»)?

В первом примере участник (Украина) «условно выигрывает», используя радикальную угрозу неподписания соглашения, вслед за чем пытается спровоцировать другие стороны поступить аналогичным образом. Угроза произвела впечатление на других субъектов лишь после того, как Азербайджанская Республика и Республика Грузия попытались выйти из диалога.

В действительности использование угроз и иных радикальных методов существенным об-

разом сокращает выигрыши сторон, поскольку однозначно ограничивает количество альтернатив и, как результат, вероятность наступления предпочтительного какой-то стороне исхода. На первый взгляд может казаться, что Украина отстаивала свои национальные интересы, не позволив связать государство дополнительными, заранее невыполнимыми обязательствами в сфере международной и национальной безопасности. Однако на самом деле украинская делегация испытала на себе действие «парадокса Эрроу», попытавшись деформировать правило принятия решений и не позволив другим участникам расширить перечень направлений межгосударственного транснационального сотрудничества. Получается, что односторонние необдуманные действия Украины способствовали повышению совокупной эффективности международной консультации, одновременно понизив возможность получения сторонами ценной информации в процессе коммуникации.

Отметим, что участники в процессе международной консультации достаточно часто сталкиваются с «парадоксом Эрроу» или явлением навязывания решения извне несиловыми способами. Однако «ловушка теоремы К. Эрроу» действует тогда и только тогда, когда участник или группа участников действует радикальными методами, резко сокращающими возможность выбора из совокупности представленных альтернатив, то есть минимизирует исходы и индивидуальные выгоды при максимизации вероятности выбора изначально навязанного исхода. Отсюда следует, что «парадокс Эрроу» способен повысить эффективность консультации и принятия решений, однако уменьшает при этом размер индивидуальных и коллективных выгод.

Список литературы

1. Косолапов Н.А. Пространственно-организационный подход к анализу международных реалий // Международные процессы. Т. 4. 2007. № 3 (15). С. 57–66.
2. Бурдые П. Социология политики. М.: Socio-Logos, 1993.
3. Айзерман М.А., Алескеров Ф.Т. Синтез локальных моделей коллективного выбора // Автоматика. 1988. № 1. С. 74–83.
4. Зобнин А.В. Теория и методология анализа международных консультаций // Вестник Пермского университета. Серия «Политология». Пермь: Пермский государственный университет, 2008. Выпуск 2 (4). С. 63–73.
5. Эрроу К. Коллективный выбор и индивидуальные ценности: Пер. с англ. Науч. ред., авт. пре-

дисл., послесл. Ф.Т. Алескеров. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.

6. Nye, Jr., J.S. America's Information Edge [Текст] / J.S. Nye, Jr., W.A. Owens // Foreign Affairs. Vol. 75. No. 2 (March/April 1996). P. 21–22.

7. Зобнин А.В. Информационная сила в международной политике: основы анализа // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях: Материалы 4-го Конвента РАМИ: В 10 т. / Под ред. А.Ю. Мельвиля; РАМИ. М.: МГИМО-Университет, 2007. Т. 6. С. 50–60.

8. The Report of the Committee of Three on Non-Military Cooperation in NATO (<http://www.nato.int/archives/docu/basicxt/bt-a3.htm>, дата посещения: 12.01.2004).

9. Rothkopf D.J. Cyberpolitik: The Changing Nature of Power in the Information Age // Journal of Inter-

national Affairs. Vol. 51. No. 2 (Summer 1998). P. 325–360.

10. Kobrin S. Electronic Cash: A Glossary // Foreign Policy. No. 107 (Summer 1997). P. 76–77.

11. Соглашение о создании Совместной консультативной комиссии по вопросам разоружения. Бишкек, 9 октября 1992 г. (<http://www.cis.minsk.by/main.aspx?uid=11310>, дата посещения: 01.07.2008).

12. Встреча Совета Россия – НАТО с «тройкой» посредников по Косово. 15 октября 2007 г. (<http://www.nato.int/docu/other/ru/updates/2007/10-october/r1015b.html>, дата посещения: 21.07.2008).

13. Press Briefing by NATO Spokesman, James Appathurai, 17 October 2007 (<http://www.nato.int/multi/2007/071017a-press-briefing/071017a-01.html>,

INFORMATION AND PSYCHOLOGICAL SPACE OF INTERNATIONAL CONSULTATION

A.V. Zobnin

The author considers the problem of policy-making rules' effectiveness in consultation procedures which are used in international state organizations like NATO, OSCE and others.

Keywords: international consultation, Arrow Theorem, international state organizations.

дата посещения: 21.07.2008).