

УДК 341.76:519.711

МОДЕЛІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

Роман Шипка

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000, тел. (032) 296-41-32*

Проаналізовано основні моделі міжнародних переговорів та можливість застосування математичних методів для їхнього аналізу.

Ключові слова: моделі міжнародних переговорів, математичні моделі, теорія ігор, ігрові моделі, торг, переговори, моделювання.

Міжнародні переговори – особливий вид взаємодії учасників міжнародних відносин з метою врегулювання конфліктів, вирішення суперечок або налагодження співпраці у різних галузях, узгодження зовнішньополітичних акцій шляхом взаємного обговорення представниками держав різноманітних питань двосторонніх та багатосторонніх відносин [10].

Міжнародні переговори розглядають як організований процес міжособистісної взаємодії іноземних партнерів, орієнтований на вирішення конфліктів або розвиток співробітництва, що передбачає спільне прийняття певного рішення, яке матиме міжнародне значення.

Незважаючи на те, що історія міжнародних переговорів налічує тисячоліття, їхнє наукове дослідження розпочалось в середині минулого століття. Впродовж тривалого часу їх зводили до дипломатичних переговорів з військових або торгових питань, вони слугували засобом затвердження результатів військових дій, їх оформляли як мирні договори або фіксували як правила торгової взаємодії у вигляді торговельних правил. З початку 50-х років відбулося ускладнення переговорів як за змістом, так і за кількістю учасників, кожному з яких при виконанні дипломатичних задач необхідно враховувати сотні чинників [6].

На сучасному етапі науковці мають вагомий теоретичну базу досліджень переговорного процесу. Літературу з вивчення переговорного процесу можна умовно розділити на чотири основних групи [14].

До першої групи належать дослідження загальнотеоретичного плану, автори яких намагаються з'ясувати теоретичні закономірності ведення переговорів взагалі. В дослідженнях такого типу для побудови загальної моделі переговорів часто використовують метод аналітичного моделювання, який ґрунтується на принципі порівняння різних переговорних ситуацій, [12, с. 5].

Друга група представлена працями, які можна назвати «посібниками до дії»: вони містять конкретні поради, збірники сценаріїв і прийомів ведення переговорів.

Третя група представлена працями психологів, які вивчають принципи і психологічні аспекти взаємин учасників переговорів (психологія спілкування).

Четверта група налічує дослідження в галузі теорії ігор. Цей напрям розробляють переважно математики й економісти, які мають мету створити математичні моделі переговорів і в такий спосіб передбачати їхні результати.

Вчені-політологи та фахівці в галузі міжнародних відносин все частіше звертаються до міждисциплінарного методологічного інструментарію, що дає змогу значно розширити спектр традиційних аналітичних підходів, зорієнтованих на вивчення якісних характеристик переговорних процесів, що значно підвищить точність прогнозування [2]. Але застосування математичних методів для прикладного вивчення міжнародних переговорів є дискусійним питанням. Застосування кількісних показників та вимірювань у дослідженні міжнародних відносин викликає критичні зауваження, незважаючи на які проблема використання математики в дослідженні політичних ситуацій та процесів є одним з ключових питань розвитку цієї області. Ще Т. Сааті зазначив необхідність розробки універсальної логіки та точних методів для оцінювання впливу різних політик на досягнення поставлених цілей [9].

Серед математичних засобів, що застосовують сьогодні в сфері вивчення політики, прийнято виокремлювати такі типи: засоби математичної статистики, апарат алгебраїчних і диференціальних рівнянь, засоби «нефізичного» походження – теорія ігор, комп'ютерне моделювання, інформаційно-логічні системи, «некількісні розділи» математики. Дослідження на їхній основі отримали вагомое опрацювання насамперед у працях американських вчених. Але загальний розвиток кількісних досліджень стримується недостатнім рівнем теоретичних уявлень у галузі політології у фахівців-математиків. Водночас застосування кількісних методів виправдано, тому що вони: по-перше, дають змогу виокремити раніше не очевидні взаємозв'язки між суб'єктами внутрішньополітичних і міжнародних відносин; по-друге, важливі при визначенні прихованих ресурсів і можливостей взаємодії учасників; по-третє, необхідні для уточнення альтернатив імовірних сценаріїв розвитку ситуації та способів дії.

Застосування кількісних методів у дослідженні політичних процесів ускладнене певними обставинами. Здебільшого існуючі концепції міжнародних переговорів і способів аналізу ситуації практично не піддаються формалізації. Крім того, в такій області, як міжнародні відносини, часто доводиться враховувати наявність значної кількості суб'єктивних моментів, об'єктів, які не піддаються розчленуванню, велику ступінь невизначеності і високий рівень динамізму. Необхідно також пам'ятати, що в багатьох випадках неусувною перешкодою для формулювання коректних висновків може стати нестача інформації.

Серед багатьох моделей міжнародних переговорів базовими є моделі переговорного торгу та ігрові моделі [4, с. 62].

Метод торгу вважають історично першою моделлю ведення переговорів. Вирізняють три його головні стратегії – жорстку, м'яку та змішану.

Досягнення консенсусу за допомогою жорсткого або конфронтаційного торгу орієнтоване на застосування силових прийомів, розрахованих на маніпулювання поведінкою партнера. Здійснення тиску, звинувачення – це методи жорсткого торгу, метою яких є домогтися поступок від партнера. При цьому обидві сторони діють так, щоб за мінімальних затрат відвоювати в суперника якомога більше.

Конфронтаційний підхід до переговорів цілком може завершитись консенсусом в результаті тривалого та нудного виторговування поступок партнерами один в іншого. Але після таких переговорів у кожного з учасників залишається певна репутація, яка може відіграти несподівану роль (часто негативну) під час проведення наступних переговорів. Тактика торгу призводить до порушення балансу сторін, і сторони мають справу з асиметричним типом розв'язку, причому баланс не обов'язково буде на користь сильнішого партнера. Деколи вирішальне значення мають випадкові чинники винятково психологічного характеру, наприклад, наполегливість, демонстративна жорстокість. Таку тактику застосовують у випадку: коли одна зі сторін не зацікавлена в продовженні стосунків; коли підписання угоди не є головною метою переговорів; коли дуже необхідно продемонструвати силу; коли ставки в політичній грі максимальні – «все або нічого»; коли один з суперників дуже слабкий і коли не зважають на репутацію [4, с. 64].

Пошук розумної альтернативи жорсткому торгу привів до використання «м'якої» стратегії торгу на переговорах, яка допускає, що для досягнення успіху необхідний обмін взаємними поступками. М'яка лінія в цій стратегії підкреслює важливість створення та збереження відносин, коли учасників переговорів розглядають як партнери, які поступаються один перед одним, намагаючись досягти взаємної згоди, допускаючи односторонні втрати заради досягнення спільної угоди.

Але тактика торгу має неприємну особливість – те, що виграє один, програє інший. При цьому орієнтація на стратегію торгу допускає симетричну ситуацію – її може використати інша сторона.

Використання м'якого стилю при позиційному обговоренні на переговорах може зумовити до посилення позицій опонентів, які є прихильниками жорсткої лінії і при переговорах вдаються до погроз та наполягають на поступках [3].

У відповідь на жорстку лінію партнери-учасники переговорного процесу доволі часто схильні демонструвати жорсткість у відповідь, а поступки породжують бажання дійти взаємної згоди. Тому деякі дослідники наполягають на компромісній стратегії торгу – змішаній – яка допускає перемінне поєднання м'якої та жорсткої стратегій [7].

Математики приділили значну увагу моделям стратегії торгу [20, с. 15]. Одним з засновників досліджень у цьому напрямі є Дж. Неш, який проаналізував низку ігор з ненульовою сумою. Це тип ігор, в яких усі учасники або виграють, або терплять поразку. Неш змодельював ситуацію, яку згодом назвали «рівновагою Неша» або «некооперативною рівновагою», за якої обидві сторони використовують ідеальну стратегію, що й сприяє створенню стійкої

рівноваги. Гравцям вигідно зберігати цю рівновагу, оскільки будь-яка зміна тільки погіршить їхнє положення, однак відповідна стратегія є програшною для всіх, а виграшу можна досягти тільки при кооперуванні [16]. Також є кілька математичних моделей, які впроваджені економістами, але їх можуть успішно використовувати політологи [21; 22; 23].

Крім моделей торгу, І. Василенко згадує основні моделі переговорів, які базуються на теорії ігор [4, с. 65]. Теорію ігор створено американським математиком угорського походження Дж. фон Нейманом і економістом О. Моргенштерном в середині ХХ століття [8]. Дещо згодом її почали використовувати в теорії переговорів американські вчені Г. Райффа [17; 18], А. Рапопорт [19] і Т. Шеллінг [13], виділивши «ігри з нульовою сумою» (переможець отримує все), «ігри з позитивною сумою» (кожен щось виграє) і особливо – «змішані ігри».

У рамках теорії ігор вирізняють інтегративні переговори (партнерські, кооперативні) або переговори полемічні (конфліктні). Прагнення відійти від крайнощів зумовило до методу «принципових переговорів» [11], розроблених у рамках гарвардського проекту з переговорів Р. Фішером і У. Юрі.

Інтегративні переговори часто називають партнерськими, оскільки, відповідно до формулювання теорії ігор, головними в них є прагнення і воля до об'єднання, «інтегрування» своїх стратегій заради збільшення стартового потенціалу кожного партнера. При цьому метою гри є досягнення всіма учасниками в результаті переговорів «позитивної суми» (додатної) [1].

Метод (принципових) раціональних переговорів використовують для вирішення проблем на основі їхніх якісних властивостей по суті справи і при цьому не торгуватись. Метод раціональних переговорів передбачає використання жорсткого підходу до розгляду суті справи та м'якого – у відносинах між учасниками переговорів.

При побудові моделі міжнародних переговорів можна застосовувати всі перелічені моделі, і доволі важко визначити, яка з них підходить краще. Застосування тієї чи іншої моделі залежить від конкретної мети дослідження і проблем, які необхідно вирішити.

Отже, вчені прийшли до побудови моделей переговорів на основі математичних методів, зокрема, теорії ігор. Але вищезгадані моделі, які базуються на стратегії торгу, також можна змоделювати за допомогою теорії ігор. Тобто виникла потреба в міждисциплінарних дослідженнях процесів міжнародних переговорів. Включаючи в свій інструментарій кількісні методи, сучасні політологічні дослідження використовують напрацювання не лише емпіричних наук, а й математики, фізики, біології, інформатики. При всій суперечливості оцінювання результатів поєднання гуманітарних та природничих наук у рамках єдиного проекту дослідження міжнародних переговорів і переговорних процесів загалом, досвід роботи в цій галузі можна вважати обнадійливим.

І ключовою проблемою вдосконалення політичної аналітики на основі досягнень точних дисциплін та інформаційних технологій можна вважати

підготовку фахівців міждисциплінарного профілю та розвиток їхньої спроможності до прийняття рішень у швидкозмінному комп'ютеризованому середовищі.

Розглядаючи застосування математичних методів як самостійну проблему вивчення міжнародних переговорів, необхідно враховувати, що математика слугує домінуючим інструментом у природничих науках, оскільки дає змогу чітко проаналізувати феномени, які часто є складними для вербального опису.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. *Белланже Л.* Переговори / Л. Белланже. – СПб. : 2003. – С. 49.
2. *Боришполец К. П.* Методы политических исследований : учеб. пособие [для студентов вузов] / К. П. Боришполец. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 221 с.
3. *Буртовая Е. В.* Конфликтология. учеб. пособие / Е. В. Буртовая. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 504 с.
4. *Василенко И. А.* Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии . учеб. пособие / И. А. Василенко. – М. : Восток-Запад, 2011. – 424 с.
5. *Власова М. Г.* Аналитическое моделирование типов международных переговоров / М. Г. Власова // Вестник МГУ. Сер. 18: Социология и политология. – 1999. – № 1. – С. 153–167.
6. *Ковалев А. Г.* Азбука дипломатии / А. Г. Ковалев. – М. : Международные отношения, 1984. – 248 с.
7. Конфликтология / под ред. А. С. Кармина. – СПб. : Лань, 1999. – 448 с.
8. *Нейман фон Дж.* Теория игр и экономическое поведение. / Нейман фон Дж., Моргенштерн О; пер. с англ.; под ред. и с доб. Н. Воробьева. – М. : Наука, 1970. – 708 с.
9. *Саати Т. Л.* Математические модели конфликтных ситуаций. / Томас Л. Саати ; пер. с англ. – М. : Сов. Радио, 1977. – С. 12
10. Український дипломатичний словник / за ред. М. З. Мальського, Ю. М. Мороза – : Знання, 2011. – 495 с.
11. *Фишер Р.* Путь к согласию или Переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. – М. : 1990. – С. 5–85
12. *Хрусталева М. А.* Системное моделирование международных отношений : учебное пособие / М. А. Хрусталева. – М. : Международные отношения, 1987. – С. 8.
13. *Шеллинг Т.* Стратегия конфликта / Томас Шеллинг ; пер. с англ. Т. Даниловой ; под. ред. Ю. Кузнецова, К. Сониной. – М. : ИРИСЭН, 2011. – 366 с.
14. *Шеретов С. Г.* Ведение международных переговоров : учебное пособие / С. Г. Шеретов – Алматы : Данекер, 2004. – С. 11.
15. *Muthoo A.* Bargaining theory with applications / Abhinav Muthoo. – Cambridge and New York : Cambridge University Press, 1999. – 357 p.

16. *Nash J.* The Bargaining Problem / John Nash // *Econometrica*. – 1950. – № 18 (2). – P. 155–162.
17. *Raiffa H.* Negotiation Analysis. The Science and Art of Collaborative Decision Making / Hovard Raiffa, John Richardson, David Metcalfe. – London : The Belknap press, 2002. – 590 p.
18. *Raiffa H.* The Art and Science of Negotiation / Hovard Raiffa. – London : The Belknap press, 2003. – 388 p.
19. *Rapoport A.* Mathematical Models in the Social and Behavioral Sciences / Anatol Rapoport . – New York : A Wiley-Interscience Publication, 1983. – 518 p.
20. *Roth A. E.* Game-Theoretic Models of Bargaining / Alvin E. Roth. – Cambridge : Cambridge University Press, 1985. – 390 p.
21. *Rubinstein A.* Perfect Equilibrium in a Bargaining Model / A. Rubinstein // *Econometrica*. – 1982. – № 50 (2). – P. 97–110.
22. *Vincent D.* Bargaining with Common Values / D. Vincent // *Journal of Economic Theory*. – 1989. – № 48. – P. 47–62.
23. *Young P.* An Evolutionary Model of Bargaining / Peyton Young // *Journal of Economic Theory*. – 1982. – № 59. – P. 145–168.

*Стаття надійшла до редколегії 25.10.2011 р.
Прийнята до друку 05.05.2012 р.*

MODELS OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

Roman Shypka

*Ivan Franko National University of Lviv,
Universitetska St., 1, Lviv, Ukraine, 79000, tel. (032) 239-41-32*

The author describes basic model of international negotiations and the possibility of applying mathematical methods for their analysis

Key words: model of international negotiations, mathematical models, game theory, game models, bargaining, negotiating, modeling

МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Роман Шипка

*Львовский национальный университет имени Ивана Франко,
ул. Университетская, 1, г. Львов, Украина, 79000, тел. (032) 296-41-32*

Проанализированы основные модели международных переговоров и возможность применения математических методов для их анализа.

Ключевые слова: модели международных переговоров, математические модели, теория игр, игровые модели, торг, переговоры, моделирование.