

Пода Тетяна,

*кандидат філософських наук, доцент, доцент кафедри філософії
Факультету лінгвістики та соціальних комунікацій Національного
авіаційного університету, м. Київ*

ТЕОРІЯ ІГОР І ПРОБЛЕМА МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ

Томас Шеллінг належить до дослідників, чії роботи відносять до модерністського напрямку в науці про міжнародні відносини, насамперед у такому її розділі, як процес ухвалення зовнішньополітичних рішень. Як відомо, один із поширених методів вивчення процесу прийняття рішень пов'язаний з теорією ігор, як базується на теорії ймовірностей і полягає у конструюванні моделей аналізу або прогнозуванні різних типів раціональної поведінки учасників взаємодії, що перебувають у особливих ситуаціях, зокрема у ситуації конфлікту. Теорія ігор була розроблена у 1940-х роках Джоном фон Нейманом та Оскаром Моргенштерном, які опублікували свою класичну монографію «Теорія ігор і економічна поведінка».

Т. Шеллінг – один із перших західних дослідників, який зазначив, що для розуміння міжнародного конфлікту не придатна модель гри з нульовою сумою (коли виграш одного учасника неодмінно означає такий самий за масштабами та цінністю програш для іншого, бо інтереси сторін повністю протилежні). Одна з найвідоміших робіт Т. Шеллінга – «Стратегія конфлікту» - присвячена вивченню конфліктів і застосуванню теорії ігор для знаходження оптимальних стратегій в умовах невизначеності та ризику. Т. Шеллінг показав, що раціональна поведінка сторін у конфлікті може призвести до того, що ніхто з учасників не отримає бажаного результату.

Фактично, наголошує Т. Шеллінг, дослідник повинен виходити з припущення про те, що міжнародним справам притаманне не лише протиборство, а й взаємозалежність. Чистий конфлікт, у якому інтереси двох антагоністів повністю протилежні, є окремим

випадком; наприклад, це війна на повне винищення. З цієї причини «перемога» у конфлікті не є перемогою над супротивником. Вона означає виграш щодо власної системи цінностей. Оскільки міжнародним відносинам притаманні і протиріччя, і взаємозалежності, то "перемога" в конфлікті не є перемогою над противником. Вона означає лише виграш у рамках власної системи цінностей.

Ще один висновок, який робить Т. Шеллінг. Він стосується не тільки виграшів та втрат у конфлікті між двома гравцями, але й того, що деякі шляхи його розвитку або деякі потенційні виходи з конфлікту, способи та підсумки його вирішення є більш (або менш) кращими для обох учасників, чим інші. Це означає, що навіть у ситуації конфлікту сторони, що взаємодіють, мають спільний інтерес у досягненні взаємовигідних результатів. Таким чином, конфлікти можуть розглядатися як ситуації, що включають елемент чистого торгу – укладання угоди, в якій кожна сторона керується переважно своїми очікуваннями того, що інша хоче чи може прийняти. Але якщо кожна зі сторін виходить із подібних очікувань та обґрунтованих прогнозів щодо іншої, то це означає, що очікування стають взаємовигідними. Отже, що на основі взаємних очікувань (цілком обґрунтованих з точки зору раціональної поведінки учасників) можливий компроміс між сторонами конфлікту.

У цьому і полягає третій висновок Т. Шеллінга: будь-який компроміс передбачає і робить можливою співпрацю, а по суті, і є співпрацею, хоча і в самій її початковій, примітивній стадії.

Т. Шеллінг називає теорією конфлікту, теорією торгу або теорією стратегії. Він пише: «...стратегія у тому сенсі, у якому я використовую тут цей термін, стосується застосування не реальної сили, а потенційної сили. Вона стосується не лише ворогів, які ненавидять один одного, а й партнерів, які не довіряють чи не погоджуються одне з одним» [1]. Стратегія в конфліктах полягає не в застосуванні сили, а в маневруванні за допомогою погроз, обіцянок, зобов'язань та інших способів, за допомогою яких можна

впливу на очікування та поведінку противника або партнера. Це стосується не тільки антагоністичних взаємодій, а й кооперативних, коли сторони мають спільні чи суперечливі інтереси.

У сфері міжнародних відносин «Стратегія конфлікту» відома завдяки тому, що в ній детально розбираються психологічні аспекти ведення холодної війни. Зокрема, в ній аналізується необхідність достовірності (*credibility*) усіх стратегічних ходів, у тому числі обіцянок (*premises*), загроз (*threats*) та зобов'язань (*commitments*).

Дослідник пояснив, як країни і корпорації приходять до мирного співіснування через просту загрозу застосування сили та ігри, пов'язані з блефом. Під час тривалих відносин «гравців» формуються фокальні точки – взаємовигідні рішення, обумовлені знанням взаємних потреб сторін. При цьому учасник конфлікту може посилити власні позиції через надання достовірних зобов'язань – переконливих доказів, що він буде обов'язково дотримуватися обраної стратегії. Достовірні зобов'язання за Т. Шеллінгом - це такі зобов'язання, які переконують опонента, що виконавець зобов'язання буде дотримуватися своєї стратегії незалежно від того, що зробить опонент.

На думку Т. Шеллінга практичне застосування «стратегії конфлікту» можливе практично у всіх ситуаціях, що характеризуються наявністю загального інтересу, а також у ситуації конфлікту між протилежними сторонами, таких як переговори, війна і загроза війни, боротьба зі злочинністю, мовчазний торг тощо.

Список літератури

1. Schelling, Thomas. *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1980, p. 4.