

КРИСТОФЕР БЛАТТМАН

ЗАЧЕМ

ПРИЧИНЫ ВРАЖДЫ

МИР

И ПУТИ К ПРИМИРЕНИЮ

ВОЮЕТ

«Почему начинаются войны, как заканчиваются и можно ли было обойтись без этих «катастроф искусственного происхождения» — тема Криса Блаттмана. Он — социальный оптимист и верит в роль инженера-мироустроителя».

СЕРГЕЙ БАВИН, переводчик книг
«Первая мировая война», «Черчилль. Биография», «Холокост»

Кристофер Блаттман
Зачем мир воюет. Причины
вражды и пути к примирению
Серия «Человек. Мир. Общество.
Глобальные проблемы современности»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69962350

Зачем мир воюет: причины вражды и пути к примирению / Кристофер Блаттман ; [перевод с английского С. П. Бавина]. : Эксмо; Москва ;

2024

ISBN 978-5-04-195135-1

Аннотация

Как и почему начинаются войны? В какой момент сторонам удастся заключить перемирие? Эти вопросы Кристофер Блаттман исследовал более десятка лет на самом обширном материале – от историй из жизни бандитских группировок до известных противостояний сверхдержав.

Это покажется странным, но автор считает заблуждением мысль о том, что мир полон насилия. В своей книге он убедительно, с понятными житейскими примерами рассказывает о том, что на каждый крупный конфликт приходится тысячи или десятки тысяч тех, которых удалось избежать.

В книге автор приводит «схему для понимания общих сил», лежащих в основе насильственных конфликтов, а затем предлагает руководство по предотвращению вооруженных столкновений и борьбе с их последствиями.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	6
Почему насилие имеет значение	10
Почему даже злейшие враги предпочитают мир	24
Пять причин для войны	30
Часть I	36
Глава 1	36
Мир – это стратегия	43
Глава 2	56
Проблема с автократами и олигархами	60
Американская неблагородная революция	66
Логика неконтролируемых личных интересов в действии	73
Конец ознакомительного фрагмента.	84

Кристофер Блаттман

Зачем мир воюет: причины вражды и пути к примирению

Why We Fight: The Roots of War and the Paths to Peace by
Christopher Blattman

Copyright © 2022 by Christopher Blattman.

All rights reserved.



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

© Бавин С. П., перевод, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

Введение

Наполеон в третий раз позвонил в дверь. «Уверен, он здесь», – произнес он, обернувшись к нам. Я стоял на тротуаре рядом с его напарником Чарльзом и моей коллегой Меган. Мы с ней, явные чужаки, сопровождали этот дуэт в течение дня.

Нап и Чарльз, в отличие от нас, выросли в чикагском районе Вест-Сайд. Оба в юности были главарями устрашающих местных банд. В наши дни большинство обитателей Северного Лондейла знает эту седовласую парочку с их неустанным вниманием к различным точкам района, в которых тусуются наркоманы. Они стремятся отговорить юные версии самих себя от торговли наркотиками и насилия, в том числе таких парней, как Джонни.

Джонни был главарем местной компании. Компании, шайки, клики – стариканы типа Напа подбирают разные определения для групп молодежи, сбывающих наркоту и торгующих патронами на улицах Лондейла. Он никогда не использует термин «банда». «Это не банды, – как-то сказал мне Нап, качая головой. – У нас была организация, дисциплина, правила. А это просто... Совсем не то». Современные шайки – разрозненные, мелкие версии крупных, объединенных криминальных структур, которые некогда господствовали в черных кварталах типа Лондейла. Да, Нап разглаголь-

ствовал о «современных пацанах» с апломбом бывшего лидера банды, но в его тирадах была доля истины.

Стоял теплый осенний день, листва на деревьях, высаженных вдоль улицы, уже начала желтеть, но еще не опадать, скрывая крылечки трехэтажных семейных особняков в густой тени. Несколько молодых парней сидели неподалеку от нас на одном из крылечек, переговариваясь и поглядывая вдоль улицы. В то время я еще был новичком в Чикаго. Это тихое местечко ничем не напоминало криминальные районы, которые я видел по ТВ. Как объяснил нам Нап, это место называется Святой землей. Несколько здешних кварталов – родина Вайс Лорде, одной из крупнейших и наиболее влиятельных уличных банд в американской истории.

Парни со своих крылечек внимательно смотрели спектакль, который устраивала у них на глазах наша небольшая группа в неоновых жилетках, накинутых поверх обычной одежды. Чужаки были редкостью в Святой земле, И сегодня чужаки стучали в дверь их главаря.

Кто другой уже махнул бы рукой на Джонни, но Нап и Чарльз проявили настойчивость. Чарльз крикнул: «Эй, кто знает, где Джонни?» – а затем двинулся в сторону группы парней.

По всему городу социальные работники типа Напа и Чарльза разыскивали тысячу таких, как Джонни. С большой вероятностью, молодые люди вроде него в ближайшие месяцы должны были стать причиной ряда криминальных собы-

тий. В предыдущем, 2016 году количество убийств в Чикаго выросло на устрашающие 58 %. Нап и Чарльз олицетворяли собой идею о том, как снизить эти показатели.

Среди парней прошел слух о том, что предлагают Нап и Чарльз. «Вы из этой программы?» – спросил один из них. Он сразу расслабился и усмехнулся. Программа предлагала переход к новой жизни: 18 месяцев официальной работы и зарплаты, плюс каждую неделю по 10 часов поведенческой терапии, Больше всего его интересовала работа, «Как ее получить?» – поинтересовался еще один парень.

Как только Нап начал рассказывать, дверь дома Джонни распахнулась. На пороге появился невысокий, стройный, сложенный будто легкоатлет, каким он когда-то и был, уверенный в себе молодой человек. На нем была надета майка с изображением Супермена и черные тренировочные штаны. За его спиной стояла девочка лет двух. «Извините, – произнес он, – мы спали».

Брат Джонни был главарем шайки, заправлявшей в этом квартале. Месяц назад его пристрелили парни из конкурирующей «компании». Теперь Джонни стал «младшим боссом».

Оглядев нас с головы до ног, он спросил: «Что надо?» В это время его дочь уселась на трехколесный велосипед и покатила по тротуару. Нап и Чарльз принялись посвящать Джонни в перспективы, которые откроются перед ним, если он согласится принять участие в программе. Если им удастся его уговорить, за ним, с его авторитетом и харизмой, с боль-

шой вероятностью, потянутся другие. Кроме прочего, Нап и Чарльз надеялись, что это заставит команду Джонни отказаться от идеи мести своим конкурентам. Позже Нап скажет: «Видели, как эти парни держатся за него? Так выглядит настоящий босс».

Через три недели, когда Джонни возвращался домой со своей новой работы, возле него притормозил автомобиль. «Младший босс» получил 16 пулевых ранений в грудь, ноги и правую руку. К счастью, ему помогли навыки бывшего легкоатлета: пробежав до магазинчика на углу, он, обливаясь кровью, упал, но выжил. Своей войны Джонни избежать не удалось.

Почему группы молодых людей вроде него впутываются в кровавые разборки, убивая таких же парней? Что с этим может поделать пара стариков типа Напа и Чарльза, не говоря о совершенно посторонних людях вроде меня?

Когда становишься свидетелем жестоких вспышек насилия, нельзя просто переключиться и думать о чем-то другом. Даже если наблюдаешь за ними с безопасного расстояния, значимость всего остального на этом фоне бледнеет. Именно это произошло со мной почти 20 лет назад.

Почему насилие имеет значение

До гражданской войны поездки по северу Уганды представляли собой длительные перемещения по сухим, пыльным проселочным дорогам, вдоль которых на протяжении многих миль колыхались травы выше человеческого роста. Зеленые в сезон дождей, бурые во время засухи, эти заросли покрывали бескрайние равнины, прерываемые редкими факториями и пастбищами.

Большинство семей народа ачоли занимались фермерством и скотоводством. Они жили в поселениях, состоящих из круглых хижин с гладкими глиняными стенами и коническими соломенными крышами, посреди маисовых полей и стад домашнего скота. На этой территории страны, известной как Ачолиленд, некогда жило больше коров, чем людей. Предположу, что это было прекрасно.

К тому времени, когда я оказался на севере Уганды, травы росли по-прежнему, но коровы, сельскохозяйственные угодья и живописные хижины давно исчезли. Более двух десятилетий здесь бушевала гражданская война. Страх перед повстанцами и угандийской армией вынудил почти два миллиона человек перебраться в перенаселенные лагеря, созданные в считанных милях от их опустевших и заросших дикой растительностью земель.

В лагерях стояли такие же круглые хижины с бурыми сте-

нами и соломенными крышами. Но теперь вместо идиллических усадеб, окруженных зеленью и домашним скотом, хижины лепились одна к другой на голой, выжженной солнцем земле. Пройти между ними можно было, только пригибаясь под свисающими крышами, которые едва не касались друг друга. Так выглядела территория отчаяния.

Правительство зачистило провинции от людей и переместило их в эти убогие поселения. Таким образом солдатам было проще охотиться за повстанцами, а мятежникам – труднее добывать себе пропитание и прочие припасы. Классическая стратегия и одновременно – военное преступление, поскольку миллионы людей лишались из-за свободы и средств к существованию.

Этим семьям было запрещено обрабатывать близлежащие земли. Они влачили жалкое существование, перебиваясь бобами и мукой, которые еженедельно привозили в поселения ооновцы. Двери хижин были сделаны из сплюснутых жестяных канистр, на каждой из которых красовалась надпись: «Рафинированное растительное масло. Не для продажи или обмена. Предоставлено американским народом».

Я совершенно не собирался туда ехать. Мне было 30 лет, я писал докторскую по экономике в Калифорнийском университете в Беркли, Экономисты обычно не ездят ни в зоны активных боевых действий, ни в лагеря для перемещенных лиц. Диссертационная комиссия была единогласна: «Не стоит». Однако я все же попал туда и первым делом спросил

себя: «Что я здесь делаю?»

Я изучал одно племя, которое интересовалось доходами и их увеличением. Именно эта одержимость привлекла меня в Восточную Африку: я изучал промышленный и экономический рост в Найроби, мирном городе в нескольких сотнях миль от северной Уганды. Война была маленькой, ограниченной, далекой и, соответственно, недостойной особого внимания. Я, как и миллионы жителей этой процветающей столицы, занимался своими делами. Меня никак не касалась разворачивающаяся неподалеку трагедия. По крайней мере до того момента, как один местный жулик отвлек меня разговором за ланчем, а его напарник стибрил мой рюкзак, лэптоп и все прочее.

После этого мне пришлось проводить дни в интернет-кафе. В Кении связь осуществляется с черепашной скоростью по телефонной линии. Если мне еще раз встретится тот жулик, я обниму его с благодарностью. Ведь такая медленная связь означает, что каждое электронное письмо загружается 10 мучительных минут. Во время этих электронных интерлюдий делать нечего, и люди, сидящие бок о бок за компьютерами, совершенно естественно заводят беседы с соседями. Так однажды я повернулся к женщине, сидевшей рядом, и заговорил с ней.

Джинни Аннан только что вернулась из рабочей поездки на север Уганды, где шла война, до которой никому не было дела. Гуманитарный работник и аспирантка философского

факультета, она подозрительно осмотрела меня с ног до головы. На мне был костюм, а от европейцев в костюмах в Африке редко можно ждать чего-то хорошего. Но я был в курсе того, что происходит, и ей показалось, что меня интересует эта война, чего она не могла сказать о большинстве тех, с кем встречалась. В итоге она дала мне шанс.

Через пару месяцев я ехал с ней по иссохшим пыльным дорогам, восхищаясь милями бесконечных травяных лугов и надеясь, что нам не встретятся повстанцы. Надо признать, что я согласился на эту поездку в основном потому, что меня заинтересовала Джинни. Но, кроме этого, у нас была одна общая идея. После десятилетий войны никто не знал истинных потерь среди молодых мужчин и женщин – перемещенных, убитых, мобилизованных. Джинни понимала войну и психологический ущерб от насилия, а я – экономику, обзоры и статистику. Мы объединили свои силы, наняли команду местных и ближайшие два года провели, изучая людей, пострадавших от конфликта. В ходе исследования мы пытались собрать убедительные цифры, выясняли, какие программы могут помочь, и проверяли, какие из них работают лучше всего. Суровые последствия конфликта были видны повсюду. Мы были подавленными счетоводами.

Я еще не был влюблен в Джинни, но после месяцев, проведенных в Уганде, все к этому шло. Мы вместе писали свои диссертации, защитились и получили первую работу в Йеле. Нынче мы женаты уже 15 лет. У нас обоих большой список

опубликованных научных работ. Но самые главные результаты нашей совместной деятельности – одиннадцатилетняя дочка и девятилетний сын.

Та случайная встреча в кафе с медленным интернетом безусловно повлияла и на мою карьеру. В северной Уганде я узнал о существовании более жестокого насилия, чем мог себе когда-либо представить. Молодые люди, с которыми я встречался, рассказывали жуткие истории, о которых не хочется вспоминать. Я ощущал, что никак не могу восстановить справедливость. Это были одни из самых мучительных месяцев в моей жизни, которые заставили меня переосмыслить если не все, то очень многое.

В последующие годы я понял, что успех общества не только в преумножении благосостояния. Он в том, чтобы группа повстанцев не захватила в рабство твою одиннадцатилетнюю дочь, взяв ее в жены. Он в том, чтобы сидеть на крыльце своего дома, не опасаясь случайной пули от перестрелки на дороге. В том, чтобы иметь возможность обратиться в полицию, суд или мэрию и добиться хотя бы подобия справедливости. В том, чтобы правительство никогда не имело возможности выгнать тебя с твоей земли или запихнуть в концентрационный лагерь. Экономист Амартия Сен называет это «развитие как свобода». Трудно представить нечто более значимое, чем свобода от насилия.

Конфликты делают нас беднее. Ничто не губит прогресс так, как конфликт. Он несет с собой крушение экономики,

развал инфраструктуры, гибель и увечья людей, задержку развития целого поколения [1]. Люди перестают заниматься развитием, если каждый день ждут бомбардировок, этнических чисток или судебного произвола. Они не думают о достижениях, торговле, инвестициях. Им не до реализации новых идей или создания технологий.

В Чикаго каждый год происходит несколько сотен перестрелок. Это обходится американскому обществу, вероятно, в несколько сотен миллионов долларов. Экономист и философ-этик Адам Смит писал еще два с половиной века назад: «Мало что требуется для перехода государства от низшего варварства к высшему уровню благосостояния, кроме мира, посильных налогов и терпимого осуществления справедливости» [2].

Разумеется, думал я, если меня интересует процветание, равноправие и справедливость, меня должна интересовать и война.

Под словом «война» я подразумеваю не только события, разворачивающиеся в странах, которые участвуют в вооруженных конфликтах. Я говорю о любой продолжительной насильственной борьбе между различными группами. Это могут быть деревни, кланы, банды, этнические группировки, религиозные секты, политические фракции и нации. При этом корни борьбы должны иметь общие черты. Мы увидим это на примере североирландских зелотов, колумбийских картелей, европейских тиранов, либерийских повстан-

цев, греческих олигархов, чикагских гангстеров, индийских банд, геноцида в Руанде, английских футбольных хулиганов и американских захватчиков.

Услышав о перестрелках в северном Лондейле или на севере Руанды, кто-то наверняка подумает: «О-о, снова об этих местах», или «В нашем обществе это далеко позади», или «Мы не такие». Но это неправильно. Даже если вы читаете эту книгу, находясь в безопасном, мирном и процветающем месте, логика отдаленных конфликтов может объяснить события в прошлом вашей страны, продолжающиеся конфликты между народами, к которым принадлежите вы сами, и причины, по которым ваше правительство и его союзники до сих пор нападают на другие государства. Моя задача – дать универсальную схему для понимания общих сил, которые движут подобными катастрофами искусственного происхождения [3].

Я не ставлю перед собой задачу объяснить все существующие виды конфликтов. Когда я выше назвал войну продолжительной насильственной борьбой между группами, я тщательно подбирал слова. Одно из них – продолжительная. Длительные противостояния отличаются от кратковременных стычек. Короткие и смертоносные ссоры важны, но их гораздо легче объяснить раздражительностью, импульсивными ошибками и краткосрочными просчетами. Но настоящая загадка – почему противники годами и даже десятилетиями уничтожают себя и предметы своего вождения.

Другой ключевой термин в определении войны – группы. Отдельные люди все время вступают в конфликты. Такие межличностные противостояния – это непосредственная реакция на те или иные действия или слова, и длится она, как правило, недолго. Если писать книгу о конфликтах вообще, придется подробно разбирать характерные особенности, которые мы унаследовали от наших предков, в том числе врожденный рефлекс «бей или беги» и легкость, с которой люди идентифицируют себя с членами своей группы. В это время войны – это длительные конфликты, в которых подобные реакции теряют значение. Человеческие рефлексy, конечно, никуда не деваются. Но большие группы, вступая в конфликты, совещаются и выбирают стратегии. В книге я буду говорить о поведении людей, которые занимаются дискриминацией, вступают в драки, устраивают суды Линча и просто убивают. Все эти проявления могут прояснить поведение больших конфликтующих групп [4].

Наконец, последнее важное слово в определении войны – насильственная. Ожесточенная борьба для групп – нормальное дело. Но одна из распространенных человеческих ошибок – смешение причин, которые вызывают резкое и враждебное противостояние, с причинами, при которых это противостояние переходит в насилие. Если ожесточенная конкуренция – это нормально, продолжительное насилие между группами – нет. Помните, что войн быть не должно. И большую часть времени их действительно не бывает.

Война – исключение, а не правило. Даже злейшие враги предпочитают ненавидеть друг друга в мирных условиях.

Наше внимание приковывают войны, которые происходят как в Северной Уганде или Северном Лондейле. Сводки новостей и книги по истории фокусируют наше внимание на горстке насильственных противостояний. Очень мало кто пишет книги о бесчисленных конфликтах, которых удалось избежать. Но мы не можем смотреть только на проявления враждебности, как и студент-медик не должен изучать только неизлечимо больных, забывая, что большинство людей здоровы.

В этой книге мы попытаемся отойти от такого нерепрезентативного взгляда. Возьмем, например, конфликты на этнической и религиозной почве. Политологи подсчитали все этнические и религиозные группы в Восточной Европе, Центральной Азии, Южной Азии и Африки, для которых восстания и чистки считаются своеобразным эндемиком. Они сосчитали количество пар, достаточно близких, чтобы конкурировать между собой, а затем обратили внимание на те, которые действительно вступали в конфликт. Так, выяснилось, что в Африке ежегодно приходится примерно один серьезный случай этнического насилия на 2 тысячи потенциальных. В это время в Индии ежегодно происходит менее одного восстания на 10 миллионов человек, а максимальное

количество смертельных случаев – 16 на 10 миллионов человек. Для сравнения: среднее количество убийств в крупном городе США – 16 на 100 тысяч жителей. Это в тысячу раз превышает количество смертей в ходе религиозных конфликтов в Индии. Даже при сильном различии в этих данных ясно, что большинство групп, даже враждебно настроенных, живут бок о бок без насилия: враги предпочитают взаимную ненависть в мирных условиях [5].

Это можно видеть и на международном уровне. Например, длительная конфронтация между Америкой и Советским Союзом поделила Европу и весь мир на две части, даже не используя ядерное оружие. Сегодня продолжается противостояние между Пакистаном и Индией, отношения между Северной и Южной Кореей зашли в мрачный тупик, безвыходное положение сохраняется в Южно-Китайском море. Можно при этом вспомнить поспешный, но мирный уход Франции и Англии из их африканских колоний, как только стало ясно, что там могут начаться войны за независимость, плюс ненасильственный уход Советского Союза из Восточной Европы. Существуют общества, разрываемые политическими фракциями, озлобленные и поляризованные классовыми и идеологическими противоречиями, которые тем не менее выясняют отношения в парламентах, а не на полях сражений. Однако мы каким-то образом склонны забывать об этих событиях.

Мы пишем книги о великих войнах и упускаем из виду периоды мира. Мы обращаем внимание на кровавые спектакли как на самые яркие события. Тем временем моменты компромиссов попросту ускользают из нашей памяти [6].

Внимание к таким историческим провалам объясняется предвзятостью отбора – логической ошибкой, к которой мы все склонны. У этой ошибки есть два важных последствия. Первое – сильное преувеличение количества насильственных действий. Наверняка вы не раз слышали фразы вроде: «Мир полон конфликтов», «Война – естественное состояние человечества», «Вооруженное противостояние между [вставьте названия великих держав] неизбежно». Вот только ни одно из этих утверждений не соответствует действительности.

Не учитывать конфликты, которых человечеству удалось избежать, – значит, совершать вторую опасную ошибку. Концентрируя внимание на периодах, когда мир не удалось сохранить, пытаясь выделить причины, которые к этому привели, легко можно получить обычный для таких случаев набор: порочный лидер, историческая несправедливость, невыносимая нищета, сердитые молодые люди, дешевое оружие, природные катаклизмы. Но, если присмотреться к периодам, когда стороны конфликта не находились в состоянии войны, окажется, что обстоятельства во многом были такими же. Иными словами, так называемые причины войн – обыден-

ность. В отличие от продолжительного насилия.

Когда во время Второй мировой войны американские бомбардировщики возвращались на базы после налетов, их корпуса и крылья были изрешечены пулевыми пробоинами. Командование приказало инженерам усилить броневую защиту этих частей. Но статистик по имени Абрахам Вальд не согласился с этим и заявил, что инженерам следует, напротив, усилить защиту двигателей и кабины пилотов, где у возвращавшихся с заданий машин пробоин практически не было. Он вычислил, что отсутствующие пулевые пробоины должны быть на самолетах, которые не возвращались на базу. Попадания в кабину или двигатель приводили к гибели самолета – вот почему никто не видел вернувшиеся бомбардировщики с пробоинами в этих частях. Это говорит о том, что военные сосредоточили внимание только на одной части примеров, поэтому неправильно определили дальнейшие действия. Такие очевидные в ретроспекции ошибки мы совершаем снова и снова.

Командование ВВС США столкнулось с проблемой отбора, которая также называется *предвзятостью* или *ошибкой выжившего*. Когда речь идет о войне, мы, напротив, склонны уделять слишком много внимания периодам, когда мир не удалось сохранить. Но если самолеты изрешечены пулями от носа до хвоста, невозможно сказать, какие попадания оказались фатальными, – ведь мы не сравниваем их с теми, которые уцелели и вернулись на базу. То же происходит, когда

вы смотрите на войну и пытаетесь вычислить, что к ней привело. История каждого противостояния изрешечена пулевыми пробоинами: нищетой, раздражением и свободным доступом к оружию. Но далеко не все раздраженные люди поднимают восстания, большинство молодых людей не устраивают разрушительных бунтов, и даже вооруженные до зубов группы предпочитают холодную войну горячей.

Чтобы обнаружить реальные корни конфликта, нужно обращать внимание на противостояния, которые не переросли в войну. Соперники могут спорить и проявлять враждебность. Группы могут быть поляризованными. Они часто хорошо вооружены. Они унижают и порочат друг друга, в том числе демонстративно бряцая оружием. Это нормально – в отличие от кровопролития и разрушения.

Когда в следующий раз откроете газету или книгу об истории, попробуйте за всей напыщенностью и воинственностью разглядеть политиков, которые произносят речи, призывающие к умиротворению. Обратите внимание на противников, которые неделю-другую обмениваются ракетными ударами, а затем прекращают враждебные действия. Подумайте о советниках, которые нашептывают на ухо своим лидерам: «Мир, сэр!» Начните обращать внимание на генералов-ветеранов, которые напоминают менее опытным, но полным энтузиазма офицерам, какие бедствия их ждут впереди. Казначеев и прочих хранителей кошельков, которые трезво указывают, что война – слишком дорогое «удовольствие», обнару-

жить еще проще. Именно возможные мучения и затраты – то, что приводит большинство соперников к компромиссу.

Почему даже злейшие враги предпочитают мир

Голоса, призывающие к миру, обычно одерживают верх по одной простой причине: война разрушительна. Это массовая гибель солдат, страдания гражданских лиц, голодающие города, разграбленные запасы, нарушенная торговля, уничтоженная промышленность, банкротство правительств. Примерно 2500 лет назад китайский полководец Сунь Цзы так сформулировал это в трактате «Искусство войны»: «Никогда еще не бывало, чтобы война продолжалась долго и это было бы выгодно государству»¹.

Даже самые непримиримые противники предвидят последствия активного противостояния. Цена его ужасающа. Вот почему стороны стремятся прийти к соглашению, при котором нет риска уничтожения. В самый горячий момент могут происходить кровопролитные стычки. Но рано или поздно верх одерживают холодные головы.

Они ищут пути к компромиссу. Как сказал однажды Уинстон Черчилль, «встречаться лицом к лицу лучше, чем воевать». На каждую войну, которая случилась, приходится тысячи других, которых удалось избежать благодаря дискуссиям и уступкам. Переговоры и война – альтернативные спосо-

¹ Перевод Н.И. Конрада. – *Прим. пер.*

бы получить сторонами желаемое. Это имел в виду председатель Коммунистической партии Китая Мао Цзэдун, когда в 1938 году говорил: «Политика – это война без кровопролития, а война – политика с кровопролитием». Мао повторял прусского генерала Карла фон Клаузевица, который на 100 лет раньше заметил: «Война – это продолжение политики другими средствами».

Нельзя забывать, что одна из этих двух стратегий губительная. «Компромисс или битва» ставит перед соперниками суровый выбор: заполучить неповрежденный приз мирным путем или каждому заплатить громадную цену, рискуя захватить истрепанные останки. Деструктивность конфликта означает, что для обеих сторон почти всегда лучше найти мирный раздел, чем ввязаться в войну.

Вот почему на протяжении всей мировой истории большинство выбирало мирный путь: 7 тысяч лет назад цивилизации ради спасения свои городов от разграбления регулярно откупались от так называемых варваров – кочующих обществ скотоводов и умелых воинов. Аналогичным образом большинство империй предлагали слабым государствам сдаться, выплатив дань вместо вторжения. В маленьких городах и поселениях клан, к которому принадлежал человек, совершивший убийство, предлагал семье жертвы «кровавые» деньги, чтобы избежать серии актов возмездия и длительных междоусобиц. Все эти люди понимали, что лучше выплатить компенсацию, чем воевать.

Другой пример – многовековые распри между «простым» народом и аристократами в Европе. Когда ситуация с оружием, сельским хозяйством или демографией складывалась в пользу крестьянства, так что народные массы богатели и начинали требовать больше прав, знать оказывалась перед выбором: воевать или идти на уступки. Историки уделяют большое внимания великим крестьянским восстаниям – считаному количеству случаев, когда аристократия не желала подчиняться требованиям народа. Но гораздо чаще элиты делились привилегиями: предоставляли избирательное право наиболее влиятельным торговцам, снижали арендную плату для наиболее скандальных крестьян-земледельцев или раздавали хлеб самым неуправляемым городским бандам. Благодаря готовности идти на уступки постепенная демократизация Европы была длительной чередой революций без мятежей.

Государства предпочитают сражениям умиротворение. Нередко развивающиеся страны скупали или захватывали территории без единого выстрела, а более слабые с этим просто смирялись. Европейские державы при случае старались избегать войн за колонии. Небольшая группа монархов проводила конгрессы, чтобы спокойно кроить территории в Восточной Европе, Африке и других отдаленных местах. Сходным образом развивающиеся Соединенные Штаты выкупили Аляску у России, значительный кусок Среднего Запада у Франции и пытались купить Кубу у Испании в качестве аль-

тернативы вторжению.

Современные концессии территорий проводятся более тонко: право на добычу полезных ископаемых, строительство гидроэлектростанции на Ниле, продолжающиеся переговоры о том, кто контролирует Южно-Китайское море. При этом большинство важных элементов переговоров не касаются территорий. Гегемоны вроде Соединенных Штатов, России или Китая выкручивают руки слабым странам, вынуждая их сворачивать свои военные программы, поддерживать нужную им политику или изменять законодательство. Вооруженное сопротивление правительств этих стран – большая редкость, сколь бы справедливой ни была международная система. Тем временем внутри отдельных стран политические фракции находят оригинальные способы перераспределять политическое влияние при изменении соотношения сил. Набравшие силу меньшинства получают гарантии непропорционального большого количества мест в парламенте или права вето. И все это абсолютно мирные сделки.

К сожалению, наступление мира не гарантирует равенства или справедливости. Если одна из сторон имеет сильные переговорные позиции, она может диктовать свои условия. Более слабый соперник может быть недоволен своей малой долей влияния или выгоды, но вынужден согласиться. Мир полон таких вопиющих, но мирных несправедливостей: группы этнических меньшинств контролируют вооруженные силы и правительство, господствуя над большин-

ством; узкие круги аристократии владеют всеми землями и производством в своей стране, оставляя крестьянам ничтожно малую часть; военные сверхдержавы диктуют мировой порядок всем остальным странам. Для большинства аутсайдеров цена и риски революций слишком высоки, так что при всей несправедливости поднимать мятеж бессмысленно.

Компромисс – это правило, потому что для групп характерно стратегическое поведение. Группы соперников ведут себя как игроки в покер или шахматы: стараются думать наперед, оценивать силы оппонентов, выбирая для себя оптимальный план действий. Иногда они совершают ошибки, например, не владея достаточным количеством информации. Но у них есть мощные стимулы сделать для победы все, что в их силах.

Эта наука о стратегиях называется *теорией игр*. Она показывает, как одна из сторон будет вести себя, опираясь на предполагаемые действия другой стороны. В этой книге, начиная с первой главы, мы рассмотрим стратегический выбор «компромисс или конфликт». При этом мы не будем следовать теории игр слепо. Некоторые используют ее модели для создания образа *неразумно рационального вида* — так называемого *Человека экономического*, или *Homo economicus*. Нас этот вид интересует потому, что его представители совершают огромное количество насилия. К сожалению, в особых обстоятельствах прямой конфликт оказывается лучшим стратегическим выбором. Но группы и их лидеры не всегда

действуют логично и не могут предвидеть всего. У больших групп людей и вовсе не бывает согласованного мнения о том, что точно представляет собой политическое образование.

Эта книга посвящена Человеку неразумному (*Homo unreasonablus*), Человеку справедливому (*Homo righteousus*) и другим человеческим породам, которые смогли обнаружить историки, биологи и социологи. Глава за главой мы познакомимся с каждым из них. Круг наших интересов при этом всегда будет определять простая стратегическая игра, ведь можно быть уверенным, что большинство человеческих групп, независимо от вида, который они представляют, всегда действуют в собственных интересах.

Пять причин для войны

Почему же люди воюют? Теперь, когда мы договорились мыслить в стратегических терминах и не впадать в грех предвзятости отбора, у нас в распоряжении появился новый способ ответить на этот вопрос. А именно: что-то должно повлиять на нормальные стимулы к компромиссу и толкнуть оппонентов от обычного поляризованного и вздорного поведения к решению споров через кровопролитие. К счастью, существует всего лишь пять логических причин для такого перехода. В первой части книги мы разберем каждую из них, представив пять логических доводов, которые ликвидируют стимулы к компромиссу.

Первая причина – *неконтролируемые интересы*. Издержки войны – главный стимул к миру, но, когда люди, решившие развязать войну, не отчитываются перед остальными членами своей группы, они могут игнорировать все эти издержки. Иногда лидеры надеются получить личную выгоду от конфликта, поэтому стремятся ввязаться в него. Неконтролируемые лидеры такого толка – одни главных катализаторов конфликтов в мировой истории.

Вторая причина – *нематериальные стимулы*. Иногда совершение насилия приносит нечто ценное, например, возмездие, статус или господство. В иных случаях насилие – единственный путь к праведному финалу: славе, свободе или

победе над несправедливостью. Для некоторых групп эти нематериальные вознаграждения могут компенсировать любые потери, заслонив стоимость войны и оттолкнув от компромисса.

Третья причина – *неопределенность*, исключаящая возможность сделки. Логику этого явления можно сравнить с игрой в покер: игрокам неизвестно, какие карты на руках у оппонентов, но они знают, что у противников есть стимулы их обманывать. Всегда пасовать при этом – явно не лучшая стратегия. При угрозе войны, без знания намерений противника, точно так же появляется смысл поднять ставки. Недостаток информации в этом случае становится аргументом в пользу нападения, даже если оно по определению губительно.

Четвертая причина – так называемая *проблема обязательств*. Обычно, когда соперник значительно сильнее, лучший вариант – уступить ему. Но что, если вы заранее узнаете о том, что он наращивает силы? В этом случае игра на опережение и упреждающий удар кажутся разумными. Если грядущее изменение баланса сил достаточно серьезно, стремление атаковать может оказаться непреодолимым. Что в этом случае сможет предложить взамен ваш противник? Пообещает, что не воспользуется преимуществом, когда наберет достаточно сил? Но он не может взять на себя обязательство так поступить, и вы оба это знаете. Проблема обязательств в том, что соперники предпочли бы политические торги во

избежание военных потерь. Но никто из них не может считать договоренности такого рода достаточно надежными.

Пятая и последняя причина – компромиссу мешают заблуждения или *неверное восприятие*. Мы можем быть чрезвычайно уверенными в себе и считать, что другие разделяют наши ценности и сходным образом смотрят на мир. Мы можем демонизировать наших врагов, приписывая им самые злые мотивы. Даже в самых больших группах мы можем крепко держаться за ошибочные убеждения. Мы лишаемся способности найти вариант сделки, которая устроила бы и нас, и наших противников. Конкуренция и склонность к конфликтам только усиливают эти ошибочные суждения.

Даже если все пять причин выглядят для вас достаточно разумными, вы можете продолжать скептически относиться к идее о том, что ими можно объяснить любую войну. Вам может казаться, что существует отдельный повод для каждой войны и война по любому поводу. Но по большей части все аргументы, которыми оправдывается любой военный конфликт, сводятся к этим пяти объяснениям, просто скрываемым под разными личинами. Очень важно научиться их распознавать.

Названная пятерка – не часть новой теории войн. Я не пытаюсь сказать: «Верьте в эти причины – все остальные книжки ошибаются». К этим пяти пунктам я предлагаю относиться как к типологии или способу организовать уже существующие теории и учения.

Я хочу показать, что нет необходимости выбирать какую-то одну теорию войн. Эти пять причин охватывают выводы, которые делали тысячи экономистов, политологов, социологов, психологов и политиков. Эта книга просто выстраивает их в единую схему [7].

Наконец, мы увидим, что эти пять логических предпосылок не заменяют, а дополняют друг друга, причем драматическим образом: их кумуляция делает мир более уязвимым. Это происходит потому, что у войны, за исключением редких случаев, никогда не бывает одной причины. Различные обоснования конфликта громоздятся одно на другое, взаимодействуя и усиливаясь.

Неподотчетные лидеры, нематериальные стимулы, неуверенность, проблемы обязательств и неверные восприятия смешиваются в токсичное варево военных конфликтов, которые разъедают мир.

Такова жизнь в неустойчивом обществе, городе или стране. Эти пять сил ликвидируют почти все пространство для компромиссов между соперниками. Какое-то время мир сохраняется, но остается непрочным. Война всегда неподалеку. В этих сомнительных обстоятельствах одно недопонимание или пагубное событие может ликвидировать все стимулы к миру. Ожесточенную битву может спровоцировать любое событие: политическое убийство, крах фондовой биржи,

пугающие слухи, открытие нефтяного месторождения или недалёковидные действия коварного или глупого лидера.

Вот почему так легко найти повод для войны. Мы можем проследить события – миллион мелких действующих сил, – которые к ней приводят. Но можно ли действительно возлагать вину на эти специфические силы? Разумеется, нет, Хотя бы потому, что такого же рода причины, события, ошибки можно обнаружить и на стороне оппонентов, которые войну при этом развязывать не стали. Если держать в голове, что разногласия не обязательно должны выливаться в насилие, потому что пять сил не должны уничтожать место для политических шагов и компромиссов, мы научимся не слишком смущаться этими происшествиями.

Мы также научимся распознавать ложные причины конфликтов, Нищета, нехватка продовольствия или природных ресурсов, изменение климата, этническая раздробленность, поляризация общества, несправедливость и доступ к оружию не обязательно прерывают действие стимулов к миру – по крайней мере не сами по себе. Они безусловно подливают масла в бушующий огонь, но не разжигают пожар войны.

Внимание к успехам и неудачам плюс стратегическое мышление помогают понять, какие пулевые пробоины оставили возможность экипажу сохранить самолет, а какие привели к его гибели.

Всматриваться в эту схему из пяти логических предпосылок к войне важно еще и потому, что они помогают понять, почему некоторые общества стабильны, миролюбивы и успешны и каким образом нестабильные и склонные к насилию общества могут приблизиться к ним. Об этом мы подробно поговорим во второй части книги. В стабильном обществе полно соперников, которые яростно конкурируют между собой, не доводя дело до силового конфликта. Деревни, банды, этнические группы, города, страны и мир в целом нашли огромное количество способов делать свои споры менее болезненными, не поддаваясь стимулам к насилию. Они создали защиту от всех пяти причин, укрепив бронеплитами все самые важные части самолета. Они создали систему взаимозависимости, сдержек и противовесов, норм и механизмов правоприменения и вмешательства. Секрет подобных обществ в том, что все они действуют только в тех случаях, когда сталкиваются с препятствиями по крайней мере для одного из стимулов к развязыванию конфликта.

Но прежде, чем говорить об этом, я хочу продемонстрировать вам гравитационную силу мира.

Часть I

Причины войны

Глава 1

Почему мы не вступаем в конфликты

Впервые про Бильярдную войну я услышал, находясь с визитом в тюрьме Беллависта, от заключенного – назовем его Карлосом, Стройный, мускулистый, лет под 30, он до ареста держал *plaza de vicio* — место розничной торговли наркотиками, Карлос начал работать в банде своего квартала в 14 лет с должности разносчика пакетиков с марихуаной. Он проявил хорошие способности к счету и не воровал, за что главарь банды, *coordinator*, взял его на постоянную работу с зарплатой. За несколько лет Карлос повысил свой статус в группе – сначала через участие в вооруженных грабежах, затем через торговлю наркотиками. Со временем он стал руководителем среднего звена, координатором своей *plaza*. К сожалению, Карлос пристрастился к употреблению своего товара. Когда мы с ним познакомились, он, с бритой головой, в коричневом больничном костюме, обретался в тюремном центре реабилитации наркоманов.

Тюрьма Беллависта расположена в центре долины, окру-

женной густо-зелеными лесистыми вершинами. Вокруг здания по крутым горным склонам тянется вверх город Медельин, Это коммерческий центр Колумбии. В долине и на нижней части склонов располагаются кварталы, в которых живут представители среднего класса. Это дома с белыми оштукатуренными стенами и охристыми черепичными крышами. Местная промышленность снабжает всю страну мебелью и продуктами питания. Выше на склонах, которые кажутся слишком крутыми для жизни людей, располагаются трущобы – тесно расположенные дома в два или три этажа из грубого глиняного кирпича и ржавых листов металла. Если встать посреди узкой улочки с раскинутыми в стороны руками, можно запросто коснуться изрисованных граффити стен домов, расставленных друг напротив друга.



Колумбия и Медельин

В каждом районе также живут *combo*. Как любые уличные банды, комбо контролируют местные точки сбыта наркотиков. Но в Медельине их сфера деятельности гораздо шире. В таких городах, как Ла-Сьерра, на главных улицах полно пекарен и универсальных магазинов, где продают сладости, безалкогольные напитки и пиво. На углу можно увидеть подростка, члена комбо, который обеспечивает безопас-

ность. Рядовые бойцы такого рода здесь в порядке вещей. Они обеспечивают защиту за плату. Раз в неделю они навещают все эти пекарни и магазинчики, собирая дань в размере трех долларов. Здесь это называется *vacina*, или «вакцина».

Медельинские комбо не ограничиваются продажей наркотиков и крышеванием магазинчиков. В Ла-Сьерре никто не может торговать товарами первой необходимости – яйцами, молоком, бытовым газом, толстыми колумбийскими тортами, которые называются *aperas*, – не имея лицензии от банды. Комбо определяют ставки ростовщиков в своем районе, имеет долю с каждой ссуды и с огромным удовольствием покупают и взыскивают долги, которые позже остаются неоплаченными [1].

Все эти ренты и доходы делают каждый район Медельина лакомым куском для контроля. В результате почти каждый район, с которого можно получить средний и даже малый доход, поделен между вооруженными бандами. Их сотни, так что город можно сравнить с сетью удельных княжеств, которыми управляют тридцатилетние головорезы. Это делает его идеальным местом для насилия.

Тюрьмы типа Беллависты находятся в центре этой бандитской конкуренции. Именно здесь живет большинство координаторов. Город приложил максимум усилий, чтобы упрятать за решетку как можно больше членов комбо, поэтому приземистый беленый бетонный бункер вчетверо переполнен. Но главари банд с помощью телефонов и посыльных

продолжают управлять своими маленькими империями.

Впервые оказавшись в этом комплексе, я ожидал обнаружить мрачную, строго регламентированную обстановку. Реальность оказалась совсем иной. Заключенные носили повседневную одежду: свои футболки, тренировочные штаны или шорты. Отношения с охранниками были непринужденными, даже панибратскими. Формально все эти люди содержались в крупных секциях с камерами, которые называются *patios*, но «содержались» – неточное слово. Здание никто не покидал, но все они относительно свободно перемещались в бетонных лабиринтах коридоров, выкрашенных зеленова-то-синей краской.

В патио, где содержался Карлос, криминальная группа, которая называлась Пачелли, заправляла торговлей запрещенными наркотиками и телефонами. Они также взимали ренту за камеры и кровати. Весь этот бизнес делал патио доходными и стратегически важными территориями, подобно улицам, которые контролировала банда Пачелли в городе. Получалось, что те же банды, что господствовали в медельинских кварталах, контролировали и тюремные коридоры.

Карлос рассказал мне, что в том же патио, где Пачелли, содержались члены другой банды, Эль-Меса. Они постепенно набирали силу. За стенами тюрьмы подконтрольная им территория, численность бойцов и прибыли возрастали, поэтому заключенные члены Эль-Месы стали испытывать раздражение от главенства Пачелли в патио. Однажды в 2012

году члены двух группировок сошлись в тюремной игровой комнате за бильярдным столом. Карлос не помнил причину, по которой завязалась ссора. Возможно, поводом послужило какое-то мелкое жульничество. Так или иначе, стычка быстро вышла из-под контроля. Члены Эль-Меса вытащили пистолеты и открыли стрельбу по Пачелли. Как им удалось раздобыть и прятать оружие в тюрьме – отдельная история. В итоге 23 заключенных и охранника были ранены, прежде чем стрельба прекратилась. Поразительно, что никто не был убит.

Ярость и взаимные обвинения выплеснулись за стены тюрьмы. Пачелли и Эль-Меса начали вербовать союзников. Члены сотен городских банд встали друг против друга, сплотив ряды. Эль-Меса заключили союз с бандой Лос-Чатас, главарем которой был могущественный бандит по кличке Том. Город готовился к войне.

Если бы это была обычная книга о войнах, я бы, вероятно, описал, как в ближайшие несколько недель Медельин охватывала кровавая бойня. То, что началось как отдельные репрессалии, превратилось бы в ураган вендетт. Во всем этом хаосе комбо захватывали бы соседние территории. Непрочный мир между сотнями мелких банд рушился. Среди так называемых причин кровавого конфликта в Медельине были бы обездоленные молодые люди, наводнившее город оружие, коррумпированные чиновники и отсутствие общественного порядка.

Только вот в реальности никакая Бильярдная война не состоялась. Члены банд действительно устроили стрельбу в тюремной игровой комнате. Весь Медельин готовился к кровавой войне. Эль-Меса заключили союз с Томом и Лос-Чатас. Но насилие, несмотря на все это, закончилось той самой стрельбой в тюрьме Беллависта. Вместо того чтобы начать продолжительный конфликт городского масштаба, Пачелли и Эль-Меса, взвесив все «за» и «против», решили пойти на компромисс. После напряженных переговоров Пачелли уступила часть своих территорий – контроль над тюремным коридором здесь, контрабандный бизнес там. Ничто из этого не стоило битвы с набравшим силу противником, которая могла бы обойтись слишком дорого.

Примерно так обстояли дела на протяжении десятилетий. На каждую войну между бандами в Медельине приходится тысячи тех, которые были предотвращены благодаря переговорам и сделкам. Долина заполнена вооруженными членами банд, медельинские комбо очень редко воюют между собой. Они презируют друг друга, борются за точки по продаже наркотиков и тюремные коридоры. Между ними периодически происходят стычки. Но уровень убийств в этом регионе ниже, чем во многих крупных американских городах.

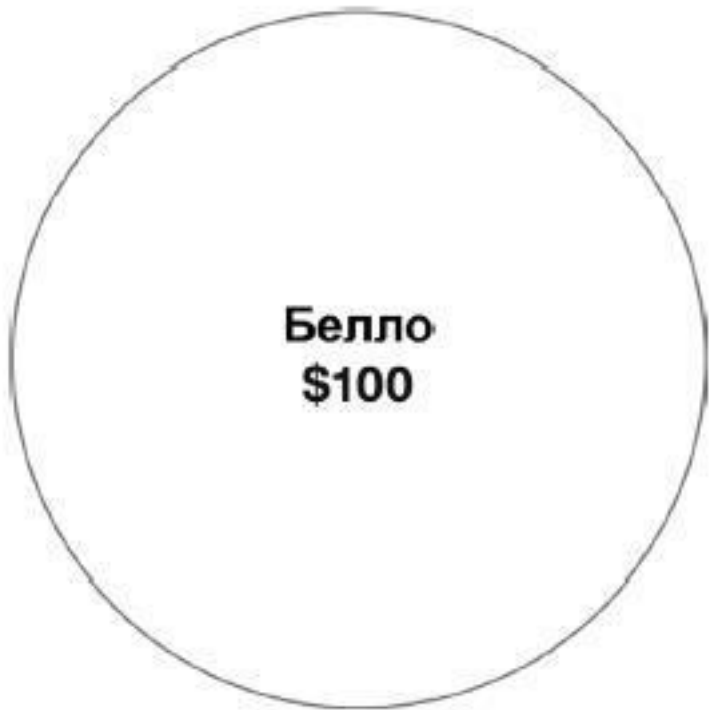
Легко забыть, как ведет себя большинство оппонентов. Но медельинская шахматная доска враждующих комбо – аллегория нашего большого мира. Наша планета – лоскутное одеяло конкурирующих территорий. Владение ими прино-

сит богатство, власть и статус. Соперники жаждут заполнить территории и ресурсы соседей, нападают на более слабых и защищают себя от более сильных. Большинство человеческих групп – те же комбо, только в ином обличье. И, подобно комбо, они стремятся избегать конфликтов.

Мир – это стратегия

Чтобы понять, как рассчитываются компромиссы, задержимся на примере с медельинскими бандами. Я хочу дать вам инструмент, основанный на простой стратегической логике. Он поможет объяснить, почему большинство соперников избегают войны. Для начала познакомимся поближе с *теорией игр*, к которой мы будем обращаться на протяжении всей книги, чтобы понять, как может разрушаться мир и каким образом его можно восстанавливать.

Могущественные группировки, с которыми мы встретились в Беллависта, связаны с районом, который называется Белло и расположен на севере Медельина. Для комбо район Белло предоставляет множество возможностей: вымогательство, наркоторговля, отмывание денег, убежище, престиж. Представим Белло в виде пирога, который соперники должны поделить. Ради упрощения схемы допустим, что каждая из сторон оценивает его в 100 долларов.



Предположим, что Пачелли и Эль-Меса обладают одинаковым потенциалом: в случае нападения одной из сторон каждая банда имеет равные шансы на победу. Допустим также, что в результате войны победитель получает всю территорию Белло навсегда, а проигравший остается ни с чем. При этом оба соперника знают, что конфликт будет иметь

жуткие последствия независимо от того, кто победит. Война привлечет внимание полиции, повысив риск ареста криминальных боссов. Погибнут младшие братья и друзья. Возникнут проблемы с уже налаженными каналами нелегальных бизнесов, потому что никто не платит «вакцину» и не покупает наркотики в разгар вооруженных конфликтов. Лидерам комбо не будет никакого дела до жертв среди местного населения. Но война нанесет ущерб их положению и чистой прибыли, Все эти потери – мощные стимулы для переговоров. Для наглядности определим в нашем примере стоимость ущерба. Можно указать любую сумму, но предположим, что война уничтожит пятую часть «пирога», или 20 долларов.

Ключевая стратегическая мысль сводится к тому, что военные потери означают: соперникам почти всегда лучше заблаговременно найти способ мирного раздела, чем ввязываться в войну. Эти 20 долларов – своеобразный мирный бонус, который они смогут поделить. Он включает в себя ряд территориальных уступок и приобретений, которые предпочтительнее военных действий, поскольку есть основания полагать, что война ухудшит их положение сильнее, чем деление бонуса. Назовем это *диапазоном переговоров*.

**Диапазон
переговоров**



Рассмотрим этот выбор с точки зрения координатора Эль-Месы. Он знает, что шансы его банды победить составляют 50 %, поэтому должен задаться вопросом: «Следует ли уничтожить пятую часть доходного потенциала Белло, чтобы после этого фактически подбросить монетку, кому достанутся сократившиеся остатки? Или все же стоит найти способ просто переделить территорию?» Очевидно, что компромисс в этом случае гораздо более разумен. Если война в равной степени отразится на поврежденном пироге стоимостью в 80 долларов, ожидаемая стоимость конфликта составит 40 долларов [2]. Это означает, что лидер с удовольствием вы-

берет мир, если сделка даст банде Эль-Меса контроль минимум над 40 % Белло.

У Пачелли аналогичные стимулы. Поскольку Эль-Меса и ее координатор, будучи в такой же ситуации, об этом знают, ни одна из сторон не опасается нападения: им известно, какой выбор стоит перед противником. Каждая из банд может получить нечто в диапазоне от 40 до 60 долларов мирным путем. Как они поделят этот пирог, будет зависеть от различных нюансов и общего хода игры. Но поделить его им придется.

Это приводит нас к мысли о том, что мир возникает не из братской любви и сотрудничества, а из постоянно присутствующей угрозы насилия.

Сила переговорной позиции каждой из сторон определяется способностью продемонстрировать сопернику угрозу нанесения ущерба. Эта сила может исходить от наличия вооружения, оборонительных сооружений, финансовых средств для создания армии, новой террористической тактики или возможности вывести миллионы людей на улицы, мобилизовать на военные заводы или в пехоту – иными словами, от чего угодно, что может способствовать одной группе одержать победу над другой. Но уступок можно добиться только в том случае, если стороны убедительно демонстрируют способность спалить дом дотла. Не войну, а имен-

но такое фактически ненасильственное напряжение философ Иммануил Кант в трактате «К вечному миру» называет естественным состоянием человечества.

Эта модель и наши предположения, сколь бы просты они ни были, дают некоторые стратегические представления о сути конкуренции. Первое заключается в том, что следует ожидать мира, если цена войны либо невелика, либо катастрофична. Если конфликт требует лишь половины потенциальных жертв – меньше смертей, незначительного нарушения наркобизнеса, невысокого риска арестов, – тогда диапазон переговоров может сократиться вдвое. Тем не менее любой раздел в этом сократившемся диапазоне для обоих противников будет лучше войны. А если война представляется слишком дорогим предприятием, обе стороны однозначно предпочтут политическое урегулирование.

Это может показаться нелогичным, но чем выше разрушительная сила нашего оружия, тем легче должны находиться мирные решения. Таким образом, огромные инвестиции в военную отрасль или изобретение новых видов вооружений сами по себе становятся причиной конфликта. В основном они изменяют баланс сил и, следовательно, потенциал в дележке пирога. Если они делают войну более разрушительной, диапазон переговоров может расширяться, увеличивая дивиденды от мира. Это помогает понять более широкую историческую перспективу: по мере роста мощности вооружений войны должны происходить реже, ведь если оппонен-

ты, обладая таким оружием, все-таки вступят в конфликт, он может оказаться апокалипсическим. По этой причине можно ожидать, что войн в будущем будет меньше, но вестись они будут с более катастрофическими последствиями [3].

Еще одна идея заключается в том, что ни размер пирога, ни его относительное увеличение или сокращение не имеют значения: диапазон переговоров есть всегда, потому что война так или иначе обойдется дороже. В этой связи нельзя утверждать, что особо бедные общества и регионы, по сути, более склонны к конфликтам. Равно как не следует ожидать, что, скажем, открытие новых ресурсов, сокращение водных запасов, резкий рост цен на потребительские товары или засуха обязательно должны их провоцировать. Чтобы у войны сложились так называемые причины, этим обстоятельствам должны сопутствовать иные помехи – такие, которые изменят стимулы и ликвидируют диапазон переговоров.

В случае с Пачелли и Эль-Меса мы предположили, что обе стороны вооружены в равной степени, поэтому могут рассчитывать на примерно равные доли. Но что, если Пачелли столкнутся с непредвиденными событиями? Например, федеральные спецслужбы арестуют высшее руководство, заморозят банковские счета, изымут арсеналы с оружием и запасы наличности. Предположим, шансы Пачелли победить в войне с Эль-Меса упадут из-за этого до 20 %. Эль-Меса тем временем увеличит прибыль от наркоторговли, нарастит могущество, создав выигрышные альянсы. Диапазон перегово-

ров в этом случае изменяется: если раньше Пачелли могли рассчитывать на 40–60 долларов Белло, теперь на их долю останется 16–36 долларов [4]. С точки зрения Пачелли, это выглядит так.



Отмечу, что новый диапазон не включает предыдущее

деление, Эль-Меса явно должны быть недовольны. Но это не означает, что они должны вторгаться на территорию Пачелли, чтобы забрать добычу, соответствующую их новому могуществу. Банде Эль-Меса нет необходимости развязывать войну, В свою очередь в интересах Пачелли постараться удержать Эль-Меса от нападения. Они предпочтут торговаться, а не воевать и, возможно, уступят несколько точек или, скажем, будут ежегодно выплачивать противнику дань.

Это говорит о том, что на прочный мир есть смысл надеяться даже тогда, когда силы противников не равны, они презируют друг друга, переживают серьезные потрясения или изменения баланса сил. В этом случае стороне с меньшими ресурсами, мобилизационной мощью и военной силой просто придется утешиться меньшей долей пирога.

Таким образом, если возникает несоответствие между трофеями и силой, для обеих сторон всегда лучше договориться, чем воевать. В случае Белло это не означает, что главари банд сели за стол с абаками и электронными таблицами, высчитывая свою безубыточность. Вместо этого за столом переговоров встречаются их агенты. Каждый из них – хитрый переговорщик, хорошо умеющий считать и оценивать. В некоторых случаях более могущественная банда может вторгнуться на территорию противника, захватить небольшой кусок, рассчитывая, что ослабленный оппонент уступит его без боя. Такие же неформальные переговоры или односторонние действия можно наблюдать на уровне стран или

целых населенных пунктов. Приблизительные подсчеты того, что можно приобрести или потерять, заводят противников довольно далеко. Если они не уверены в своей реальной силе, все выясняется с помощью мелких стычек. Но в продолжительных сражениях нет никакой оправданной нужды.

Конечно, этот пример упрощает реальную жизнь. В нем всего два противника, каждый из которых действует синхронно, без труда может наблюдать за другим, а война – одноразовое действие, оканчивающаяся результатом «все или ничего». Но даже если мы усложним условия задачи, вывод окажется тем же: если есть какой бы то ни было дисбаланс между трофеями и силой, для обеих сторон всегда лучше договориться, чем воевать.

У соперников есть стимулы торговаться и перераспределять ресурсы, чтобы избегать разорительных итогов. Этот общий принцип применяется не только в военных конфликтах, но и – в первую очередь – в коммерции. Например, упоминая о переговорах между фирмами и профсоюзами, легко можно заменить войну на забастовку – ключевая идея останется прежней. Обе группы – акционеры и работники – хотят добиться для себя лучших условий. Но забастовки и перерывы в работе дорого обходятся обеим сторонам.

Большинство фирм и профсоюзов стараются их избегать, и при убедительной угрозе работодатели предпочитают идти на уступки работникам. Когда забастовки все-таки происхо-

дят, обе стороны обычно сожалеют об этом.

Нечто похожее можно наблюдать в судебных прениях. Судебные процессы, как и войны, — дорогое и не всегда эффективное занятие. Тяжущиеся стороны, как правило, стараются договариваться, а изматывающие судебные разбирательства происходят лишь тогда, когда что-то ликвидирует нормальные стимулы для компромисса [5].

Примерно в то же время, когда эти идеи стали применяться в юриспруденции и трудовых отношениях, гарвардский экономист Томас Шеллинг начал использовать их для объяснения характера войн. На протяжении нескольких десятилетий мировые ученые оттачивали эту логику. Пример с делжкой пирога я позаимствовал у Джима Ферона, политолога из Стэнфордского университета. Он был одним из первых, кто предложил систему, объясняющую, каким образом рушатся наши стимулы к сохранению мира [6].

Эти расчеты применимы и в теории международных отношений. Принцип, который лежит в основе, отсылает к *реалистическому подходу к конфликтам* — направлению мысли, которое развивали многие философы и политики, от Никколо Макиавелли до Генри Киссинджера. Они представляли государства как эгоистичные сущности, стремящиеся к реализации собственных интересов в анархической системе, где не существует высшей силы, способной удержать противников от нападения. Успех мирных сделок в этих обстоятельствах зависит от способности обеих сторон понять, что отказ

от конфликта защищает в первую очередь их собственные интересы. Логику подобных ситуаций, к которым относится и наш пример с делением бандитского пирога, объясняет так называемая *теория бескоалиционных игр* [7].

Это подводит нас к вопросу о том, почему мы все-таки вступаем в конфликты. Каждая из пяти причин войны предполагает деление мирного пирога другим способом. Они смягчают упрощающие предположения и реалистические принципы, показывая, какие из них наиболее важны для поддержания мира. Например, неконтролируемые интересы признают важность внутренней политики группы, особенно в тех случаях, когда правители стремятся к славе и богатству вопреки интересам общества. Нематериальные стимулы допускают возможность того, что общества обладают иными ценностями и идеями, помимо материального пирога, а стремление к ним может компенсировать издержки войны. Неопределенность удаляет предположение, что обе стороны владеют одинаковой информацией и адекватно оценивают переговорную силу противника. Проблема обязательств вносит изменения в баланс сил, а также ограничения по части того, насколько одна сторона может достоверно полагаться на другую в стремлении сохранить мир. Наконец, мы должны признать, что стороны, делящие пирог, – отнюдь не бесстрастные компьютеры. Мы заблуждаемся и относительно себя, и относительно наших врагов, что ведет к пред-

сказуемым ошибкам.

Следующие пять глав посвящены детальному рассмотрению каждой из этих пяти причин. Но будьте внимательны. Переходя от одной неудаче к другой, легко забыть основную идею: война – исключение, а не правило. Среди всех бедствий постарайтесь не упускать из виду здравый смысл мироустройства, имеющиеся в нашем распоряжении инструменты и стремление к миру.

Глава 2

Неконтролируемые интересы

Напротив меня, ссутулившись в пластиковом садовом кресле, сидел невысокий, худощавый, одетый в грязную белую майку и потертые джинсы человек, известный полевой командир по кличке Белый Цветок. Он грустно смотрел на свой бокал пива. Несколько месяцев назад этот парень 30 с чем-то лет возглавлял отряд наемников численностью в 1 000 человек. Они контролировали каучуковую плантацию в джунглях Западной Африки, на которой трудились более 1 000 работников. Каждый день легионы этих людей собирали чаши белесоватого сока с миллионов каучуковых деревьев. Белый Цветок и его подручные облагали налогом каждую, получая ежемесячно до 40000 долларов. Но сегодня этот человек едва наскреб себе на пиво.

Вечер был жарким, влажным и непроглядно темным. Гринвилл, как большинство среднего размера городов в Либерии, больше десятилетия не видел электрического света. Вдоль разбитого тротуара мерцали лишь слабые огоньки самодельных жаровен, на которых уличные торговцы готовили рыбу, пытаясь продать ее случайным прохожим.

Постапокалипсические ощущения у меня сформировались недаром. Шел 2009 год. Война в Либерии завершилась шесть лет назад. Но 14 лет до заключения перемирия в этой

маленькой западноафриканской стране редко возникали моменты стабильности. Конфликт был глобальным. Погибла почти десятая часть всех жителей. Половина была вынуждена покинуть свои жилища. Города, подобные этому, были разорены и обезлюдели в результате грабежей и боевых столкновений.

Полевого командира по кличке Белый Цветок звали Леоном, но он предпочитал псевдоним. Я сидел в сумерках рядом с уличной жаровней около своего отеля, поедая руками жирную рыбу, когда ко мне подошел этот худощавый бывший главарь боевиков в сопровождении двух огромных телохранителей.

Несколько месяцев назад Белый Цветок и его группировка были вытеснены с каучуковой плантации смешанными силами либерийской полиции, ооновских миротворцев и разъяренных сборщиков каучука, которым надоело платить «налоги», не получая ничего взамен. Хуже того, здесь появились иностранцы типа меня, которые стремились уговорить рядовых участников банд, какую возглавлял Белый Цветок, сложить оружие, предлагая возможность получить работу и образование. Я не проводил программу демобилизации, а изучал ее. Но Белый Цветок не интересовался такими нюансами.

Между глотками пива Белый Цветок поведал мне обычную байку боевиков. Либерия – страна с богатствами для тех, кто хочет и может завладеть ими. Так начиналась басня.

Страна, покрытая густыми тропическими лесами, направляет свою продукцию за Запад: древесину во Францию, каучук в Японию и Америку. В бесчисленных ручьях и речках джунглей можно добывать золото и алмазы. Для них есть очень прибыльный рынок в Бельгии. Все эти богатства могли бы способствовать развитию страны, улучшению систем здравоохранения и образования для забитых народных масс. Во благо общества дальновидные люди должны захватить все эти ресурсы и, если понадобится, даже силой.

Такого рода риторика вкупе с оружием привела молодого Белого Цветка к власти на каучуковой плантации Синоэ. Впрочем, преимущественно – оружие. Белый Цветок не хуже меня знал, что работники плантаций никогда не увидят ни одной клиники или школы, которые он обещал построить [1]. Мы оба так же хорошо знали, что он, не задумываясь, возобновит войну, если это будет в его интересах. Именно на войне разбогатели большинство либерийских полевых командиров. Конфликт принес им земли, деньги и власть. При этом вся страна страдала. Если подвернется шанс захватить дополнительные территории, Белый Цветок наверняка его не упустит. Основная часть рисков и тягот ляжет на плечи его наемников и простого народа. Но что ему до этих проблем?



Либерия

К счастью, либерийское правительство и миротворческие силы ООН правильно оценили стимулы, которые движут такими, как Белый Цветок. Они хорошо подготовились, так что войска действовали с сокрушительной силой. Кроме прочего, они организовали подкуп рядовых членов и отступные для Белого Цветка и его подручных.

К большому сожалению для Белого Цветка, он совершенно не умел распоряжаться деньгами. Через несколько месяцев его денежные доходы иссякли. По мере приближения ночи стала ясна причина его желания поговорить со мной: он

хотел получить работу в исследовательской группе.

«Я могу уговорить людей сотрудничать с тобой», – пояснил он, Я в этом не сомневался. Но к этому моменту стало очевидно, что Белый Цветок больше не внушает страх. Он потерпел поражение и был жалок. Я отказался от его предложения и направился через дорогу в отель. Пора было ложиться спать.

Проблема с автократами и олигархами

Во многих смыслах история Белого Цветка – это история Либерии, от ее основания как американской колонии в 1821 году и существования как одной из немногих независимых черных республик в мире до долгой и страшной гражданской войны, которая началась в 1989 году.

Как и для Белого Цветка, история Либерии начиналась с природных богатств, ресурсов, которые небольшой правящий класс бизнесменов и землевладельцев смогли захватить и использовать для собственного обогащения. В XIX веке свободнорожденные чернокожие из Соединенных Штатов вернулись в Западную Африку и отвоевали этот небольшой кусок побережья. Так же как худощавый полевой командир использовал наемников для контроля делянок с каучуковыми деревьями, американо-либерийская элита использовала вооруженные силы для захвата большинства шахт, плантаций, бизнеса, оружия и финансовой помощи Запада.

Эта концентрация оружия и экономической мощи сделала малочисленный политический класс практически неподотчетным перед народными массами. Постепенно в Либерии сформировался один из самых автократических режимов на планете. Президент Либерии в своей стране, как Белый Цветок на своих плантациях, практически не сталкивался с такими понятиями, как сдержки и противовесы. Для целого ряда лидеров и их ближайшего окружения страна превратилась в его частную собственность [2].

Могущественное президентское кресло стало соблазнительным призом, который хотели бы заполучить полевые командиры, армейские чины и оппозиционные политики.

Если его удастся захватить в результате быстрого и бескровного переворота – прекрасно. Но если для захвата власти потребуются организовать мятеж, основную часть жертв понесут другие – расчет соотношения затрат и выгоды в умах таких лидеров искажен. В книге я называю это *предрасположенностью к войне*.

Предрасположенность к войне возникает в тех случаях, когда люди, решающие, стоит ли развязывать конфликт или нет, понимают потенциальные риски и приобретения иначе, чем общество, которое они, как считается, представляют. Иными словами, когда личные стимулы лидеров идут вразрез с интересами общества.

В некоторых обществах богатство, средства производства и оружие не сконцентрированы в отдельных руках, а распро-

странены широко в массах. Некоторые народы выработали политические правила и социальные нормы, которые сдерживают элиты, вынуждая их искать согласия у рядовых граждан. Различные институты и система распределения власти помогают согласовывать интересы правителей и общества. Мы рассмотрим эту систему сдержек и противовесов позже. Главная мысль – общества, которые обладают такими ограничивающими элементами, проявляют большее миролюбие отчасти потому, что их лидеры вынуждены учитывать издержки войны. При отсутствии таких сдерживающих факторов лидеры гораздо более склонны к развязыванию конфликтов.

Это одна из причин, по которым страны Африки, расположенные к югу от Сахары, Либерия в том числе, во второй половине XX века оказались одними из самых конфликтных мест на планете. В результате спешной деколонизации на континенте образовалось множество совершенно неподотчетных режимов. Мало какие права и обязанности распределялись среди различных ветвей власти. Многие президенты были не только главнокомандующими, но и контролировали государственную казну, распределяли должности и даже возглавляли университеты. Власть сосредотачивалась в столице, а провинции редко имели возможность собирать налоги и расходовать средства независимо от центра. Власть, как правило, была максимально персонализированной. Правящий класс руководствовался не стабильными законами и

институциями, а собственными прихотями, учитывая интересы и кошельки разве что ближайшего окружения [3].

Такая политическая система, при которой победитель получает всё, чревата большими рисками. Она дает офицерам среднего звена стимулы силового захвата президентской власти. Она вызывает у полевых командиров соблазн поднять мятеж. Она дает упрямым президентам мотивацию противостоять тем и другим, при необходимости – силой. Все издержки военного противостояния падают на плечи простого народа, а плоды вероятной победы достаются исключительно лидерам.

Впрочем, не стоит думать, что предрасположенность к войне – проблема исключительно Черной Африки. Большинство режимов на протяжении большей части истории человечества были централизованными, персонализированными, с неограниченной властью, а следовательно, имели высокую предрасположенность к войне. Правитель мог называться по-разному: бог-царь, император, королева, султан, президент, сёун, военный диктатор. Режим представляла знакомая группа персонажей: генералы, визири, министры, высшее духовенство, партийные боссы, имамы, бюрократия, аристократия, землевладельцы. Некоторые олигархии включались в политический процесс больше других. Однако общим оставалось одно: представители правящего класса исключали народные массы из процесса принятия решений. Все знаковые выборы совершали элиты. Они определяли,

кто какой статус получит в обществе. Все налоги и ренты стекались в их карманы. Они кооптировали бунтарей, подерживая свою власть подкупами и репрессиями.

За несколько веков до того, как полевые командиры уничтожали Либерию, другой деспот с севера, «король-солнце» Людовик XIV, сформулировал универсальный для таких режимов принцип, заявив: «Государство – это я». Подобные ему правители, не обремененные выборами или потребностью в массовой легитимности, больше других склонны применять насилие для достижения своих целей.

В Европе Средневековья и раннего Нового времени войны называли развлечением королей. На протяжении веков европейские монархии, герцогства, республики вели постоянные битвы. Историки неоднократно объясняли эти войны жадностью и личными интересами неподотчетных элит [4]. Одно из первых свидетельств таких эгоистичных расчетов оставил Никколо Макиавелли, проживавший во Флоренции в конце 1400-х годов и занимавший ряд высоких должностей в ее правительстве. В это время у власти пребывал могущественный банкирский клан Медичи. На короткий период в стране установилась республика, и именно эти годы совпали с карьерой Макиавелли как государственного служащего. Однако в 1512 году, когда Медичи снова пришли к власти, Макиавелли был отстранен от участия в политической жизни. Остаток своих дней он посвятил творчеству, создав в том числе знаменитое руководство для диктаторов – трактат

«Государь»,

Макиавелли жил в беспокойное время, в разгар длившихся более столетия «разборок» между множеством мелких европейских государств. Либрийским полевым командирам этот мир показался бы знакомым, а советы дипломата – весьма уместными. Сухощавый и суровый, он принимал стремление правителя к власти и господству как данность. Чтобы достичь желаемого, объяснял Макиавелли, «государь не должен иметь ни других помыслов, ни других забот, ни другого дела, кроме войны»². Личные намерения Макиавелли трактуют по-разному. Кто-то полагает, что он искал благосклонности правящего семейства Флоренции. Другие – что он презирал эту форму правления и просто хотел задокументировать ее жестокую логику [4]. Вне зависимости от того, было это предписанием или описанием, книга Макиавелли объясняет, каким образом правитель может игнорировать самые разрушительные издержки войны. Единственное, что имеет значение для государя, по словам Макиавелли, это его личное величие. Согласно этой логике, войны никогда не следует избегать. Ее вместо этого нужно использовать для собственной выгоды или, иными словами, приватизировать выгоду от войны, социализируя ее издержки.

Такие неподотчетные обществу личные интересы легче всего проследить в их наиболее очевидных формах. Именно по этой причине в качестве примера я выбрал Африку вто-

² Перевод Г. Муравьевой. – *Прим. пер.*

рой половины XX века и Европу раннего Нового времени. В более открытых обществах определить предрасположенность к войне сложнее. Но ее влияние, пусть и более тонкое, так или иначе есть, и очень важно научиться правильно его оценивать.

Для этого переместимся к основателям и правителям Либереи – Соединенным Штатам, которые стали первой страной современной демократии. Говоря о революции, которая привела к образованию государства, американцы обычно во главу угла ставят идеи либерализма. Но некоторые ученые видят в ней и значительный след макиавеллизма.

Американская неблагородная революция

Джордж Вашингтон родился в 1732 году. Будучи средним сыном ничем не примечательного фермера, занимавшегося выращиванием табака, он ощущал себя на задвороках элитного общества плантаторов Виргинии. К счастью, его старший брат женился на дочери одного из самых влиятельных семейств колонии. В результате у долговязого молодого человека появились могущественные покровители. Эти благодетели пустили в ход связи и выхлопотали Джорджу желанную публичную должность землемера округа.

В хорошо обжитой Виргинии разметка границ земельных владений была не слишком прибыльным занятием. А вот

на западе, за Аллеганскими горами, лежали миллионы акров ничейной земли, если не считать местных обитателей, не говоря уже о французах. Через несколько дней после своего назначения Джордж Вашингтон отправился на фронт. Молодой человек намеревался помочь своим покровителям, оформляя права на лучшие территории, не забывая записать и кое-какую собственность на себя. Ему на тот момент было всего 17 лет.

Жажда приобретательства поглощала молодого виргинца. Оформление прав, накопление, передача из рук в руки дешевой земли были страстью обитателей всех 13 колоний. Большинство самых крупных состояний в колониях сформировались от земельных спекуляций. К сожалению для Вашингтона и его покровителей, французы разделяли их ненасытный аппетит к новым территориям. Французские войска начали строить цепь фортов вдоль плодородной долины реки Огайо, вокруг современного Питтсбурга, проходившую как раз по тем землям, на которые оформлял заявки Вашингтон.

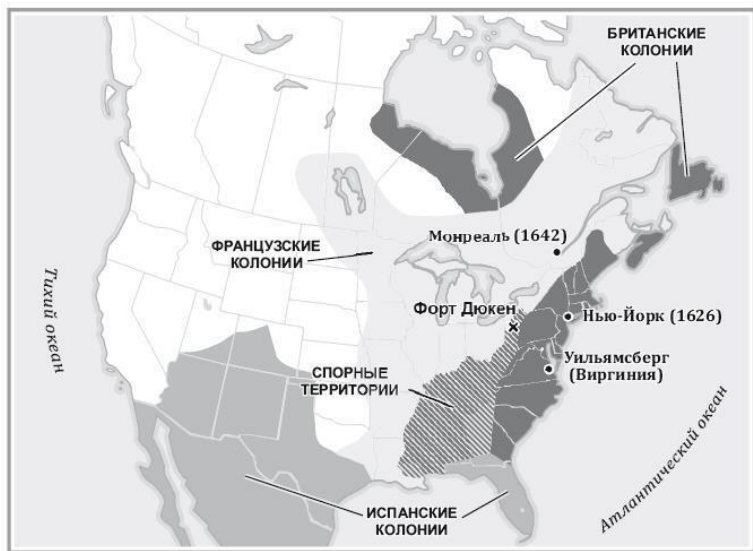
В ответ могущественные покровители юного землемера направили его туда снова, на сей раз во главе вооруженного отряда. Высокий и широкоплечий Вашингтон прекрасно соответствовал роли военного лидера, Кроме того, он проявил себя талантливым командиром. Состоятельные покровители отправили его на Запад во главе ополчения, в которое входили как американцы, так и индейцы ирокезы. К этому моменту ему исполнилось 22 года.

Колониальные войска французов значительно превосходили малочисленный отряд Вашингтона. Шел 1754 год, у Франции с Британией были мирные отношения, и французы надеялись захватить долину реки Огайо без выстрелов. Когда разношерстный отряд виргинских ополченцев, продвигаясь на север, приблизился к французскому форту Дюкен, командующий фортом направил дипломатическую миссию, чтобы остановить Вашингтона, начать переговоры и заключить сделку.

Получив известие о приближении группы французов и не зная об их намерениях, Вашингтон принял судьбоносное решение: устроить засаду и застать их врасплох. Дождливой безлунной ночью он повел свой отряд навстречу, чтобы совершить внезапное нападение.

Как было дело дальше, не очень понятно. Большинство специалистов считает, что французский дипломатический отряд, захваченный врасплох, сдался без сопротивления. Вероятно, затем неопытный молодой Вашингтон упустил контроль над своими подчиненными. Известно, что его ополченцы и проводники-ирокезы убили и скальпировали большинство французов, в том числе главного посланника. Нам также известно, что в последующем донесении губернатору он не придал особого значения этому событию, которое обернулось политической катастрофой. Прежде чем перейти к кошмарным событиям прошедшей ночи, Вашингтон в восьми абзацах сокрушался по поводу своего скудного жа-

лованья.



Колониальная Америка, середина 1700-х годов

Один британский политик так охарактеризовал последствия этих событий: «Залп, сделанный молодым виргинцем в американской лесной глуши, привел к мировому пожару». Засада, устроенная Вашингтоном, послужила началом локального конфликта. Через два года он вылился в то, что европейцы называли Семилетней войной. Конфликт затронул все европейские великие державы и продлился вплоть до 1763 года. Безнравственные и неуклюжие притязания Ва-

Вашингтона на земли способствовали разжиганию длительно-го, губительного глобального конфликта.

Это не та история, которую издавна знают американцы. Более привычная легенда представляет Вашингтона дисциплинированным, мужественным, уважаемым лидером. Она описывает человека, чья любовь к свободе заставила его рисковать своей жизнью и состоянием ради независимости, рисуя революцию с идеологическими, а не эгоистическими корнями.

Эта благородная картина верна. Но верно и то, что описывают биографы Вашингтона, в отличие от части авторов школьных учебников. Землевладение и личное состояние определенно стояли у будущего первого президента Америки, мягко говоря, не на последнем месте. «Ни одна тема не появляется так часто в переписке Вашингтона, – отмечает один из его биографов, – как любовь к земле, а если точнее – к собственной земле» [7]. Другая тема его переписок – сибаритство. Джордж Вашингтон был расточительным потребителем. Ему требовались лучшие экипажи, одежда и мебель. Богатый землями и бедный наличностью, он финансировал свой роскошный образ жизни за счет огромных займов у британских торговцев.

Неустанное стремление к обогащению доминирует у Вашингтона в предреволюционные годы. После Семилетней войны он сосредоточил в своих руках огромные территории на американском Западе. Кое-что он приобрел законным пу-

тем, но в некоторых случаях совершал теневые сделки на вымышленные имена и даже получал земли за счет собственных ополченцев. По крайней мере, так утверждали некоторые недовольные ветераны. В результате всех этих махинаций Вашингтон остается богатейшим президентом Америки всех времен: в одном из рейтингов его поставили на 59-е место среди самых богатых людей американской истории.

Каким образом эти частные интересы повлияли на решение Вашингтона восстать против Британии двумя десятилетиями позже? Далее из книги вы узнаете, что у американской революции было много причин, в том числе новая и благородная идея самоопределения. Без этого нельзя понять революцию. Но глупо игнорировать и личные экономические интересы отцов-основателей с их предрасположенностью к войне, которая из них проистекала.

Так, величайшей угрозой для благосостояния Вашингтона был продолжающийся союз с Британией. К 1770-м годам британская корона признала недействительными некоторые из наиболее спорных землевладений Вашингтона. Кроме того, Британия передала Канаде значительную часть долины реки Огайо, включая наиболее ценные заявки Вашингтона, которому грозило расставание со всем, что он успел накопить.

То же можно сказать и про других подписантов американской Декларации независимости. Подобно Вашингтону, эти представители элиты могли очень многое потерять из-

за британской колониальной политики. Большинство американцев в то время были против революционной войны, но в то время право голоса было у меньшинства. Перед отцами-основателями стояли иные риски, связанные с потерями и приобретениями. Они всюду пользовались привилегиями, которые британская колониальная политика могла подорвать. В их число входила возможность ставить на первое место свои коммерческие интересы, огромные землевладения на Западе, рабовладение и местное законодательство, которое они контролировали. Американская элита понимала: если сложившийся в колонии класс политиков и коммерсантов не сумеет заставить Британию пересмотреть свои торговые и коммерческие правила, только революция сможет сохранить их привилегии.

Чтобы понять, почему произошла эта революция, необходимо учитывать стимулы, которыми руководствовалась элита. Многие считают, что война Америки за независимость была неизбежна. Но в то же время Канада и Австралия нашли мирные пути обретения независимости от Британии. Если принять теорию, которая представлена в этой книге, следует задаться вопросом: почему 13 колоний и Британия не смогли договориться без боя? Лозунгом революции было: «Нет налогов без представительства». Почему было не рассмотреть такую сделку? На эти вопросы в книге есть несколько ответов. Один из них – неконтролируемые личные интересы.

Сами по себе они не объясняют причины американской революции, но дают возможность понять, почему мир может быть таким неустойчивым. Ниже я покажу, как это работает, на примере знакомого нам пирога [8].

Логика неконтролируемых личных интересов в действии

Представьте, что земли, налоги и прочие трофеи всех 13 колоний – пирог, которые должны поделить между собой британская корона и американские колонисты. До революции корона имела гораздо меньше, чем считают современные американцы. Да, Британия получала прибыли различными способами, в частности продавая в колонии мануфактуру и прочие товары повседневного спроса. Однако налогов корона собирала жалкие крохи. На каждые 26 шиллингов, которые отдавал в казну британец, приходился только один шиллинг от жителя Новой Англии.

Британии это надоело. На протяжении многих лет она тратила деньги на содержание империи. К тому же возникли огромные долги из-за необходимости защищать эти 13 колоний от Франции в войне, разжиганию которой способствовал Джордж Вашингтон. Довольно! Пришло время колонистам платить свою долю за администрирование и оборону их континента. И корона начала вводить налоги.

Но тут возмутились колонисты. Почему это мы долж-

ны платить, вопрошали они, тем более что у нас нет своих представителей в парламенте? Американцы апеллировали к древнему и наполовину символическому конституционному принципу: собирать налоги с граждан имеет право только законодательная власть, которая их представляет.

У обеих сторон были свои аргументы. Но вооруженный конфликт для всех был бы длительным, жестоким и дорогостоящим. Почему же они не пошли на компромисс, при котором американцы согласились бы оплачивать свою инфраструктуру и оборону, а британцы гарантировали бы им большее представительство в парламенте?

Чтобы разобраться с этим, вообразим пирог и условимся, что у обеих сторон равные шансы на победу, а лидеры оценивают свои затраты в 20 долларов. В таком случае обе стороны могут получить больше прибыли от мирного раздела этой суммы в ходе мирных переговоров.

**Диапазон
переговоров**



Важный нюанс: группа в этом случае должна действовать как единое целое, то есть ее правители должны руководствоваться максимальной пользой и выгодой для интересов коллектива, а не только для самих себя. Это означало бы, что Джордж Вашингтон оценивает издержки и приобретения своих сограждан как личные издержки и прибыли, что он ограничивает свой ненасытный аппетит к землевладению и ради общего блага уступает драгоценные территории Канаде. В свою очередь для короны это означало бы, что король Георг и его аристократия, которая заправляет в парламенте, поступятся своими личными интересами и примут во

внимание интересы рядовых солдат или сбои в деятельности британских торговцев – ни те, ни другие права голоса не имели. В этом случае развязывание войны для обоих правящих классов показалось бы слишком рискованным и затратным мероприятием с шансами на успех как при бросании монетки: орел – и они получают все, решка – все теряют. Как вы помните из примера с уличными бандами, силовое противостояние в перспективе способно принести победителю не больше 40 долларов, так что любое мирное деление, которое предлагает больше 40 % пирога, лучше войны.

Что произойдет, если мы откажемся от предположения о наличии великодушного автократа, унитарного актора, действующего во имя лучших интересов группы? Допустим, Джордж Вашингтон – земельный спекулянт и лидер узкого правящего класса отцов-основателей, а король Георг и его аристократы неподконтрольны и эгоистичны.

В самом простом случае эти эгоистичные, никому не подотчетные политические группы просто проигнорируют военные издержки, ведь для них важны только небольшие куски пирога, которые они могут заполучить. В результате диапазон переговоров сократится примерно таким образом.



Обратите внимание, мы все еще не говорим о вооруженной революции. Открытый конфликт предполагает издержки и для лидеров. Диапазон переговоров остается и в этом случае. Лидерам, даже авторитарным, в случае войны, как правило, есть что терять. Во-первых, вести ее дорого. Во-вторых, они могут лишиться власти, жизни или места в истории. Так что у них остаются стимулы договариваться, даже

если они не такие весомые, как хотелось бы рядовым гражданам.

Предрасположенность к войне заметна во всей истории человечества. Без этого мы, вероятно, не смогли бы понять непрестанные войны в Европе раннего Нового времени или в Африке второй половины XX века. Но эта предрасположенность редко является определяющей. Скорее, она сужает набор мирных вариантов решения конфликтов и делает противников более уязвимыми к воздействию четырех других причин. С этой темой мы будем сталкиваться неоднократно.

Является ли предрасположенность к войне достаточно сильным самостоятельным фактором? Да, такое возможно. Дело в том, что правителям война порой оказывается выгодна. Они могут приобрести новые территории, заполучить трофеи или повысить шансы остаться у власти. Конфликт также раскрывает перед ними государственную казну, поднимает авторитет исполнителей и дает возможность прибавить к рукам еще больше контроля и власти [9].

Еще раз обратимся к примеру Американской революции. Предположим, Джордж Вашингтон и отцы-основатели ожидают получить некоторую долю пирога в случае компромисса с короной, но в случае военных действий имеют возможность заграбастать еще больше. В таком случае диапазон переговоров может сократиться до нуля, ситуация – перевернуться, что даст правящему классу очевидный стимул к войне [10].

Однако не это стало причиной Американской революции. Как в истории, так и в современности есть много сюжетов о том, как личные стимулы приводили к войне. Вспомним прощальное обращение президента США и бывшего генерала Дуайта Эйзенхаура. Покидая президентский кабинет, он беспокоился о том, что могущественный бизнес и военные элиты сужают диапазон переговоров. Он посвятил свое выступление военно-промышленному комплексу и призвал американцев быть бдительными [11].

В пьесе Уильяма Шекспира «Генрих IV» король советует сыну:

*Веди войну в чужих краях, мой Генри,
Чтоб головы горячие занять.*³

Легко можно представить непопулярного премьер-министра, который в преддверии выборов хочет получить поддержку населения, организовав нападение на врага. Политологи называют это *эффектом сплочения* [12].

Еще один распространенный пример – так называемые *прокси-войны*. Во время холодной войны Советский Союз и Соединенные Штаты поддерживали повстанцев в странах-сателлитах противника и финансировали борьбу с антиправительственными силами в странах-союзниках. Таким образом они вели войну чужими руками.

³ Перевод Е. Бируковой. – Прим. пер.

Такие конфликты в значительной степени помогают объяснить причины многих гражданских войн XX века. Сверхдержавам было, что приобретать в плане дележки глобального пирога. Но люди, оказавшиеся втянутыми в конфликт, не имели никакой возможности возложить ответственность за него на США или СССР.

Наконец, вспомним о кровавых алмазах и прочих поддающихся разграблению природных ресурсах. Политические волнения позволяют полевым командирам и коррумпированным чиновникам продавать драгоценные товары на черном рынке. Аналогичным образом лидеры, близкие к наркокартелям, могут рассматривать войну, нестабильность и вооруженные группировки как выгодное средство для наркоторговли. Все это дает неконтролируемым лидерам личные стимулы к развязыванию конфликтов [12].

Мы говорим не только о президентах, королевах и императорах, обладающих высшей властью. Нужно думать и о правящих кликах в целом. Это может быть мятежный генерал, сделавший ставку на войну, или главарь группировки, сколачивающий состояние на черном рынке. Если они видят, что лидер выступает за мир, личные интересы дают им мощный стимул подорвать его устремления. Мы называем их «отколовшимися группами», «экстремистскими группировками» или «спойлерами». Они часто появляются при наличии слабого лидера, хрупкой коалиции или неудачного стечения обстоятельств [15].

Предрасположенность к войне – частный пример более широкого явления, известного как *агентская проблема*. Она возникает, когда одна сторона – *принципал* — стремится заставить другую сторону – *агента* — действовать в своих интересах. Принципал беспокоится, что агент будет преследовать собственные интересы. Например, когда вы нанимаете юриста, финансового советника или агента по продаже недвижимости, вы можете подозревать его в том, что он постарается максимально увеличить свое вознаграждение, вместо того чтобы обеспечить для вас наилучшие условия сделки. Если вы – бизнесмен, нанимающий новых работников, можете беспокоиться, что они окажутся лентяями или ворами. Все это примеры агентских проблем.

В политике таких проблем не меньше. Например, в стране граждане являются принципалами, а лидеры – агентами. Предполагается, что лидеры должны действовать в интересах группы. Но, если их ничто не сдерживает, они нередко ведут себя иначе. У рядовых граждан нет больших денег, мобилизационных возможностей, военной силы или институциональных норм и правил для обуздания лидера – это агентская проблема, потому что общество без этого не может сдерживать и призывать к порядку лидера. Недостаток сдержек легче всего увидеть на примере короля-бога, императора или диктатора, которые вовсе не признают, что являются агентами народа. Но такая же проблема стоит в обществах с

представительной демократией. Власти избираются на длительный срок, могут использовать финансовые средства для мобилизации сторонников и совершать тайные сделки за закрытыми дверями. Гражданам сложно уделять им пристальное внимание, оценивать деятельность политиков или не отвлекаться на всякого рода спектакли. Все это изолирует и скрывает действия политиков от избирателей.

Политические агентские проблемы и предрасположенность к войне проявляются и на низовом уровне. Возьмите уличные беспорядки, в которых сталкиваются люди различных рас или религий. Есть искушение относиться к такой деятельности как к внезапным вспышкам массового возмущения или недовольства. Президент США Ричард Никсон однажды сказал: «Бунты спонтанны. Войны требуют предварительного планирования». Но он ошибался. Да, можно объяснить бунт накопившейся злостью и обидой, и некоторые массовые протесты действительно не планируются. Но нельзя отрицать и роль невидимой руки элит.

Ученые, изучающие бунты и мятежи по всему миру, неоднократно подчеркивали, что насилие, как правило, возникает, когда лидеры используют свои финансы, политические организации и влияние на средства массовой информации для создания и стратегического развертывания уличных беспорядков в больших политических целях. Наиболее яркие примеры можно видеть в Индии, где в некоторых городах существует многолетняя традиция стычек между инду-

сами и мусульманами. Однако это не происходит спонтанно. За стычками стоят «институционализированные бунтарские механизмы», сознательно создаваемые и реализуемые для победы на выборах или формирования национального общественного мнения. Элиты разрабатывают и используют эти инструменты разрушения, потому что извлекают из них пользу, не подвергая себя никаким издержкам [16].

Последний пример связан с судебными баталиями. Они могут показаться весьма далекими от воюющих стран или религиозных групп. Но в основе лежит та же теория, правомерность которой подтверждают масштабы этих баталий. Юридические битвы, как и войны, обходятся очень дорого и связаны с рисками для обеих сторон. Их стоимость, включая гонорары, длительные отсрочки и прочие нюансы, создают диапазон договоренностей, или зону *возможного соглашения*.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.