**План.**

1. Введение.
2. Переговорный процесс как элемент теории дипломатии. Подготовка и ведение переговоров в условиях личного контакта с преступником.
3. Подготовка и ведение переговоров с террористами с использованием технических средств связи.
4. Переговоры с преступниками голосом при отсутствии визуального контакта.
5. Заключение.
6. Практическое задание.
7. Список литературы.

**1. ВВЕДЕНИЕ**

В последние годы заметно участились экстремальные ситу­ации, связанные с захватом заложников, с вымогательством и похищением людей. Отечественная и зарубежная практика показывает, что ведение переговоров с преступниками в подоб­ных обстоятельствах позволяет успешно решать задачи защи­ты жизни и здоровья потерпевших, а также задержания пре­ступников.

Необходимо отметить, что правовой основой ведения пере­говоров с преступниками в нашей стране являются ст. 2 Кон­ституции Российской Федерации, которая гласит: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства», а также следующие нормативные документы общероссийского значения:

* УК Российской Федерации (ст. 39 «Крайняя необходимость»);
* Закон Российской Федерации «О безопасности» (ст. 2), «О милиции» (ст. 11, 12);
* Ведомственные нормативные документы: совместный Приказ МБ РФ и МВД РФ за №0228/086 от 15.XII.92 г., утвердивший Инструкцию о координации и взаимодействии федеральных органов безопасности и внутренних дел при про­ведении операции по освобождению заложников, в которой говорится об организации группы ведения переговоров, о целях и задачах ее членов, о месте группы в работе оперативного
штаба; Приказ МВД Российской Федерации за № 20 от
12.01.96г., определяющий, при каких экстремальных ситуациях создаются и работают группы переговорщиков.

Как и во всем мире, в России серьезную озабоченность вызывает рост числа чрезвычайных происшествий криминального характера, связанных с захватом заложников. Захват заложника, как чрезвычайная ситуация криминального характера, влечет за собой экстремальные условия для действий служб и подразделений органов внутренних дел.

Тактика действий сотрудников органов внутренних дел при освобождении заложников зависит от обстоятельств захвата, места содержания заложника, сведений о лицах, совершивших захват и других факторов, которые установлены при получении сообщения о совершенном преступлении. Основная цель операции должна состоять не только в том, чтобы обезвредить вооруженных преступников. Главное, - обеспечить безопасность заложников, а в конечном итоге – их освободить.

За прошедшие годы уже накоплен значительный опыт борьбы с захватами заложников и ведения переговоров с преступниками по их освобождению.

Одна из важнейших составляющих стратегии ведения переговоров с преступниками видится в совершенствовании подготовки руководителей правоохранительных органов. Криминальная ситуация, связанная с необходимостью ведения переговоров с преступниками, может возникнуть непредвиденно, в любое время, на любой территории или объекте. Сообщение о подобной ситуации требует экстренного реагирования со стороны правоохранительных органов. Следовательно, степень готовности ОВД к переговорам с преступниками должна обеспечиваться стройной, научно обоснованной, с учетом накопленного опыта в данной области, системой, гарантирующей квалифицированное ведение подобных переговоров.

От уровня профессионализма и компетентности руководителя, его интеллектуальной и психологической подготовки, его стрессоустойчивости напрямую зависит эффективность ведения переговоров. Известно, что принятие решений является одной из основных функций руководителя. Именно он принимает решение в той или иной ситуации, учитывает и обобщает мнения всех специалистов соответствующих служб, участвующих в проведении операции. Именно руководитель должен быть способен разрешить любую чрезвычайную непредвиденную ситуацию, полагаясь на свои знания, профессиональный опыт, психологические особенности переработки и генерирования поступающей информации в значимой ситуации, интуицию и индивидуальную способность предвидения и прогнозирования результатов своей деятельности и принятия оптимального решения.

Сказанное еще раз подтверждает актуальность нового направления совершенствования профессионализма и компетентности руководящего состава ОВД в такой важной области, как подготовка руководителей к ведению переговоров с преступниками при возникновении экстремальной ситуации, связанной с захватом заложников.

Условия возникновения и протекания вышеуказанной ситуации характеризуется тем, что руководитель должен незамедлительно и правильно оценивать имеющуюся неполную информацию при нехватке времени, принять решение, адекватное сложившейся и постоянно меняющейся ситуации, что становится труднодостижимым ввиду слабой подготовки руководителей в области искусства ведения переговоров.

Переговоры требуют солидного запаса знаний, навыков, умений и опыта переговорного процесса. Несмотря на очевидность данного положения, можно констатировать большое число переговоров, сорвавшихся из-за недостатка знаний у участников переговоров, повлекших за собой причинение вреда жизни и здоровью граждан, оказавшихся в роли заложников. Практика ведения переговоров показывает, что одним из таких приемов является установление психологического контакта с преступниками с целью склонения их к отказу от противоправных действий путем тактически правильного ведения с ними общения.

С психологической точки зрения желательно, чтобы кандидаты на роль переговорщиков владели навыками самоконтроля и ведения дискуссии в экстремальных условиях, умели анализировать нестандартные ситуации и предложения противоположной стороны, делая правильные выводы из них, принимать самостоятельные решения, обладали эмоциональной устойчивостью и коммуникабельностью.

Одновременно с проведением переговоров ведется оперативная игра, целью которой является затянуть время, «измотать» преступников, взять инициативу в свои руки. Наиболее целесообразным является всяческое затягивание переговоров.

Требования преступников необходимо выполнять максимально медленно, объясняя задержку различными независящими причинами (отсутствие транспорта, необходимость получения разрешения вышестоящего руководства и т.д.). Следует помнить, что это не способ разрешения конфликта, а всего лишь игра, целью которой является демонстрация преступникам своей психологической устойчивости, нежелание идти на поспешное выполнение выдвигаемых ими требований без предварительного обсуждения, без получения гарантий безопасности заложников и, возможно, без обоюдных уступок.

Особое внимание следует уделить тому, чтобы изыскать возможность побеседовать в ходе переговоров с заложниками для оценки их психического, физического и морального состояния. Это позволит последним также сохранить психологическую устойчивость, удержаться от необдуманных действий.

Ведя переговоры, обговаривая возможности разрешения ситуации путем различного рода компромиссов, нельзя впадать в крайности. Недопустима демонстрация силы, что может побудить преступников на ответную «демонстрацию» с целью заставить правоохранительные органы отказаться от мысли освободить заложников силовыми методами.

Тем не менее, у преступников не должна возникнуть мысль о слабости и нерешительности руководителей специальной операции. В этом случае можно ожидать, что требования преступников станут более жесткими. Это в свою очередь затруднит ведение переговоров, создаст дополнительную опасность жизни и здоровью заложников, вполне возможно, при такой тактике террористы могут применить жесткие меры физического или психического воздействия для ускорения принятия желательного для них решения.

На данном этапе ведения переговоров можно взять на себя дополнительную инициативу, например, путем внесения контрпредложений, организации психологического воздействия на лиц, захвативших заложников, что одновременно снижает их активность. В результате они начинают пересматривать свои планы, обсуждать встречные предложения. Это приводит к смене тактики действий, корректировке первоначальных планов и требований. В подобной ситуации бывает проще установить истинные намерения преступников, и, следовательно, выработать наиболее адекватные формы и методы действий личного состава по освобождению заложников. Другой способ удержать преступников от насилия – максимально долго сохранять у них надежду на то, что их требования могут быть выполненными.

Психологически оправдано перед началом операции по освобождению заложников и захвату преступников усиление активности ведения переговоров либо оперативной игры с целью достижения максимальной внезапности действий.

При проведении переговоров и оперативной игры с террористами целесообразно использовать следующие организационно-тактические и психологические приемы воздействия.

1. Не вступать в переговоры с преступниками без точного диагноза экстремальной ситуации и без всякого плана.

2. Не начинать самим и не поручать ведение переговоров лицам, в тех случаях, если вы либо они по каким-то причинам не заслужили доверия у преступников или имели прямое отношение к фактам и событиям, послужившим поводом для захвата заложников.

3. Обязательно учитывать принадлежность преступников к определенной субкультуре, ибо для некоторых, например, «вора в законе» сдаться равносильно смерти.

4. Подбирать людей для ведения переговоров, желательно исходя из того, что имеющие равный социальный статус индивиды быстрее находят взаимоприемлемые решения.

5. Учитывать, что субъект, вступающий в переговоры, не должен обладать внешними признаками, вызывающими агрессивность, раздражительность или нервозность преступников (это касается возраста, пола, внешности и т.д.).

6. Учитывать, что метод переговоров с преступниками должен привести к разумному компромиссу, если такой вообще возможно, но не должен приводить к эскалации конфликта до такой степени, чтобы произошло убийство заложников.

7. Находить положительные моменты в каждом действии и высказывании преступников, не унижать их, находить пути, используя которые, вы можете их переиграть.

8. Держать в своих руках инициативу: даже тогда, когда вы ожидаете негативной реакции преступников, следует продолжать предпринимать активные конструктивные действия по разрешению в желаемом направлении.

9. При сокращении своих требований до минимума никогда не уступать в главном. Вы не можете выполнить требований, нарушающих закон, но вы можете выполнить условия, если они обусловлены крайней необходимостью – сохранения жизни заложников.

10. Сохранять мужество и уверенность в себе, ибо потерять уверенность – потерпеть поражение.

11. Говорить преступникам правду, тогда «вам не нужно ничего больше придумывать».

12. Учитывать, что слишком большой период по затягивание переговоров может увеличивать риск гибели заложников.

13. Соглашаться и настаивать на непосредственных контактах с преступниками, ибо переговоры «лицом к лицу» чаще дают положительный результат. Но в то же время желательно избегать переговоров одновременно с несколькими преступниками и в присутствии посторонних лиц.

14. Не реагировать на оскорбления и другие эмоциональные проявления преступников, иначе потеряете самоконтроль и «свое лицо».

15. Не акцентировать внимание на личности преступников. Делать ставку на предмет переговоров и на их результат. Уступать преступникам можно только тогда, когда от них получаете взамен адекватные уступки.

16. Всегда внимательно слушать преступников и показывать, что Вы их услышали и поняли однозначно то, что ими было сказано.

17. Говорить так, чтобы до преступников доходил смысл сказанного. Не давать преступникам пустых обещаний.

18. Вести переговоры конкретно, но гибко.

19. Избегать во время переговоров демонстрации силы.

20. Избегать устанавливать для преступников предельных ультимативных сроков выполнения требований, поскольку это может вызвать у них ожесточенное сопротивление. Они и так понимают, что находятся в ловушке, из которой выбраться весьма сложно.

21. Начинать повторные переговоры с преступниками желательно лишь спустя некоторое время, когда они успокоятся и придут в себя.

22. Учитывать, что переговоры с лицами, захватившими заложников – это гуманное, но исключительно трудное дело, которое по плечу только подготовленному и с психологической и профессиональной точки зрения сотруднику.

В обстановке дефицита времени, при затрудненности общения в первоначальном периоде переговоров с преступниками основное внимание следует обращать на установление и развитие контактов с этими преступниками, поиск с ними «общего языка», внушение им чувства доверия к представителям правоохранительным органов, необходимость создания обстановки терпеливого и взвешенного обсуждения возникшего конфликта.

Положительное влияние на ход переговоров оказывают лица, привлекаемые к их проведению: представители общественности, работники средств массовой информации, местные авторитеты, священнослужители, родные и близкие преступников и их жертв. Участие этих лиц в переговорах должна предшествовать предварительная проработка линии их поведения.

В заключение отметим, что неприемлемыми с правовой и нравственной точек зрения являются требования передачи преступникам оружия и боеприпасов к нему, взрывных, сильнодействующих отравляющих, бактериологических веществ и освобождения преступников вне правовых процедур, так как эти требования противоречат условиям, составляющим суть института крайней необходимости.

Таким образом, в настоящее время необходимы новые подходы к обучению, отвечающие существующим потребностям повышения уровня профессионального образования руководителей органов внутренних дел, один из которых видится в совершенствовании профессионализма руководящего состава в искусстве ведения переговоров, систематическом обучении новым научным технологиям ведения переговоров.

Наиболее обобщенная ***стратегия действий в переговорах с*** преступником(ами) такова:

1. Если возможен визуальный контакт, то обязательны рес­пектабельность и представительность во внешности;
2. Голос переговорщика должен быть уверенным и спокойным;
3. В начале диалога необходимо представиться и презентовать свои полномочия, спросить, как обращаться к преступнику;
4. Четко оговорить условия ведения (существования) само­го процесса переговоров (основное условие — жизнь и здоро­вье заложников) и периодически напоминать об этом;
5. В диалоге начинать свои предложения со слов типа: «Да-да, конечно..., Вы же понимаете..., Чувствуется, что вы ум­ный человек...., Вы грамотный, ...надежный, ...бывалый чело­век...» и т. п.;
6. Основной способ ведения переговоров с преступником - **торг;**
7. Основной ошибкой переговорщика является «потеря сво­его лица» и, как следствие, превращение переговоров типа «торг» в переговоры типа «соглашение» (т.е. безвольные уступки);
8. Выход из каждого диалога должен сопровождаться по­вторением достигнутых договоренностей и обговором условий следующего сеанса связи;
9. Снижение эмоциональной возбужденности преступника достигается спокойной и уверенной манерой общения перего­ворщика со стороны правоохранительных органов, началом выполнения (пусть даже самых незначительных) требований, умением переговорщика создать видимость положительной для преступника динамики происходящих событий.
10. Параллельно должны вестись сбор информации и составление психологического портрета преступника или группы преступников.

Существуют критерии успешности проводимых переговоров. Пере­говоры оцениваются положительно, если: а) категоричность и рез­кость выдвигаемых требований снижается; б) количество угроз, аг­рессивных действий, например, по отношению к заложникам, перего­ворщикам и т.п. уменьшается; в) продолжительность контактов, диа­лога увеличивается, а в разговорах со стороны преступников появля­ются личные темы; г) с момента начала ведения переговоров не про­исходит насилия или убийства заложников, переговорщиков, сотрудни­ков правоохранительных органов, случайных граждан; д) заложники освобождаются; е) преступники отказываются от реализации своих за­мыслов. Указанные критерии применимы как в совокупности так и по отдельности.

**2. Переговорный процесс как элемент теории дипломатии. Подготовка и ведение переговоров в условиях личного контакта с преступником.**

Одним из видов вынужденного контакта сотрудника ОВД с прес­тупниками являются переговоры. Организация и ведение переговоров - это сложнейшая психологически насыщенная деятельность ОВД. Основной причиной не­обходимости ведения переговоров с лицами, захватившими лю­дей, является то, что это — по сути, единственная гарантия жизни заложников: пока они ведутся, есть надежда на осво­бождение и сохранение им жизни.

Этапы ведения переговоров:

Подготовительный: сбор информации, определение цели преступников, выработка первоначальной стратегии.

Первый этап: установление психологического контакта.

Второй: диалог - торг, с применением основных приемов: антирезонанс, навязчивая помощь, замедленное согласие, обнадеживание и т.д.

Заключительный: освобождение заложников.

Среди различных способов организации переговоров с преступни­ком выделяют следующие:

1. Переговоры в условиях личного контакта (в ситуации контак­та "лицом к лицу").
2. Переговоры с использованием технических средств связи.
3. Переговоры голосом при отсутствии визуального контакта.

**Способ ведения переговоров "лицом к лицу"** одновременно явля­ется и самым эффективным в отношении психологического воздействия на преступника, и самым сложным, опасным в отношении личной безо­пасности переговорщика, речевой нагрузки, выдерживания смыслового контекста проводимого диалога.

Контакт «лицом к лицу» требует ***предварительной проработки ситуации***. Так, если переговорщик должен идти на открытый контакт в ходе динамически развивающихся событий, то предварительные условия ведения переговоров уже должны быть оговорены (в основном в отношении безопасности переговорщика и сохран­ности жизни заложников, по крайней мере, во время самих переговоров). Если до переговоров есть время, то его нужно использовать для максимального ***сбора информации*** о преступ­никах, заложниках, самой ситуации и учесть все это при орга­низации процесса переговоров.

Безусловно, сильной стороной при переговорах «лицом к лицу» является то, что ***у преступника открыты лицо***, руки, а иногда и весь он сам, и даже когда лицо спрятано под маской, жесты, мимика, выражение глаз или лица, как правило, ус­пешно дешифруются переговорщиком, чему способствует пря­мой зрительный контакт. Кроме этого, практически неиска­женная эмоциональная окраска речи может служить опытно­му переговорщику ориентиром при применении тех или иных приемов психологического давления на преступника. Можно попытаться использовать логические ловушки, неожиданные повороты в диалоге, просить согласия на решение некоторых вопросов и т. п., что, в конечном счете «играет» на правоохра­нительные органы больше, чем на преступника.

Однако необходимо помнить, что все это может быть на­правлено и против переговорщика, особенно если последний недостаточно опытен, психологически менее устойчив («слабее духом»), чем преступник, не сумел расположить его к себе, оказался не авторитетным. Кроме этого, дешифрация лично­сти происходит в отношении не только преступника, но и са­мого переговорщика, поэтому перед открытым контактом не­обходимо позаботиться об изменении, камуфлировании вне­шних данных переговорщика, если он и преступник лично не знакомы,

Следует также отметить, что при переговорах «лицом к лицу» наиболее желательно ***использование личностно значимых для преступника граждан*** (безусловно, под строгим контро­лем органов внутренних дел). Ими могут быть родственники, учителя, соседи, сотрудники органов внутренних дел, сопри­касавшиеся когда-либо с преступником (чаще всего — следо­ватели, сотрудники уголовного розыска), просто друзья и др.

При организации переговорного процесса в условиях лич­ного контакта с преступником(ами) оптимальным считается ***ведение диалога один на один***, однако, если ситуация не позво­ляет этого, желательно добиваться того, чтобы в переговорах участвовало ***равное количество человек как с одной, так и с другой стороны***. При этом нужно стремиться к тому, чтобы собственно разговоры велись только между одним переговор­щиком и одним преступником.

Не менее важно ***расположение переговорщиков*** в пространстве, особенно, если в переговорах участвует более 1 человека с каждой стороны.

Человек, непо­средственно ведущий переговоры, должен быть чуть выдвинут вперед по отношению к своему товарищу, тем самым подчеркивается его роль в этом процессе, расстояние между партнерами должно быть не больше, чем вытянутая рука, но не ближе, чем граница зоны эмоциональной вовлеченности. Взаимоотно­шения между переговорщиками должны характеризо­ваться как равные, т.к. в обязанности второго участника входит контроль и коррекция эмоционального состояния первого участника в ходе переговоров, которые второй осуществляет, как правило, прикосновением к партнеру рукой (т.к. слова, произнесенные неведущими переговорщиками, могут нарушить диалог). Необходимо указать, что к обязанностям второго пе­реговорщика относится также наблюдение за общим поведени­ем преступников.

Следует отметить, что между людьми, непосредственно ве­дущими диалог, образуется так называемая ***зона эмоциональ­ной вовлеченности*** (ЗЭВ), границы которой определяются вполне ре­альными вещами — громкость голоса, тембр, четкое изложе­ние своей мысли, мимика лица, выразительность жестов, эмо­циональность речи и т.п. Естественно, что основное направле­ние воздействия ЗЭВ говорящего человека располагается пе­ред ним, меньше - сбоку от него и еще меньше — позади. Вероятность эмоционального заражения другого человека, по­павшего в ЗЭВ, говорящего в острой стрессовой ситуации, и, как следствие, снижения способности рационально мыслить и действовать - достаточно велика. Этим собственно и обуслов­лено место расположения и обязанности второго переговорщи­ка, а также одно из правил безопасного поведения в ходе пере­говоров: «Не подставляй спину!» (с прерыванием контакта глаз может исчезнуть и значимость достигнутых договоренностей).

Важным является вопрос о ***личном оружии переговорщи­ка***. Зарубежные исследователи проблем переговорной деятель­ности отмечают, что оружие у переговорщика может быть, од­нако ему категорически запрещается его применять, иначе сам институт переговорщиков как таковой, базирующийся на пси­хологическом контакте (т. е. доверии, сопереживании, взаимо­действии), просто рухнет. Однако определенные меры предос­торожности должны быть предприняты, например, организа­ция снайперского прикрытия, путей отхода или ухода с места переговоров, запрещение переговорщику использовать жесты или позы, которые могут быть истолкованы, как подготовка к нападению. Кроме того, сам переговорщик не должен присту­пать к переговорам, когда преступник сильно возбужден (не­обходимо постараться его успокоить), или оружие преступни­ка направлено на переговорщика (нужно попросить опустить его).

В заключение рассмотрения этого вопроса отметим особен­ность ***контакта с «душевно неуравновешенными» людьми.*** В переговорах с ними «лицом к лицу» задачей № 1 является успокоение преступника. Кроме того, имеются следующие пра­вила, которые должен соблюдать переговорщик (до прибытия психиатра):

* не делать резких движений, предупреждать о каждом своем последующем действии;
* принимать философию преступника, но не идти у него на поводу, не поворачиваться к нему спиной;
* внимательно следить за поведением преступника т.к. некоторые категории подобных лиц не выдерживают контакта глаз, и, следовательно, возможна импульсивная реакция;
* речь, обращенная к преступнику, должна быть четкой, по возможности «незамысловатой», без подтекста.

Опорный лист-конспект для отработки учебного вопроса «ве­дение переговоров с преступником в условиях личного контакта»:

1. Представление.

2. Установление психологического контакта со связником.

3.Привлечение к совместной ответственности.

4. Предложение альтернативных решений.

5. Метод торга.

6. Объяснение последствий.

7. Указание на сходство, призыв к сотрудничеству.

8. Замедленное согласие.

**3. Подготовка и ведение переговоров с террористами с использованием технических средств связи.**

Особенностью переговоров правоохранительных органов с прес­тупниками с **использованием технических средств связи** является то, что применение преступником технических средств преследует, как правило, цель как можно большего сокрытия, маскировки своей лич­ности, поэтому очень важно в таких ситуациях идентифицировать личность преступника как можно быстрее с помощью коллег.

Для **изучения личности преступника(ов)** в ходе самой «ситуации заложника» имеет огромное значение поступающая аудио- и видеоинформация о их поведенческих и речевых про­явлениях, внешних данных. При этом сбор информации по­добного рода обеспечивается путем:

* фотосъемки (желательно цветной);
* наблюдения;
* анализа аудио- и видеозаписей поведения преступников, развития ситуации, радиообмена террористов между собой, ведения переговоров с террористами;
* квалифицированного опроса свидетелей и заложников.

 С целью качественной обработки и анализа поступающей информации в составе группы обеспечения переговорной дея­тельности желательно иметь (либо привлечь к совместной ра­боте, получить консультацию) следующих специалистов:

* эксперта по переговорной деятельности;
* эксперта-психолога (специалиста в области психодиагностики, особенно визуальной);
* эксперта-криминалиста (специалиста по составлению словесного портрета, фоторобота);
* по сбору разведывательных данных;
* эксперта-фоноскописта;
* врача-психиатра;
* эксперта по субкультуре осужденных;
* этнографа.

Переговоры могут вестись с применением различных ***технических средств:*** по те­лефону, через мегафон, при помощи портативного радиопере­датчика или в письменном виде. Однако нужно помнить о не­которых недостатках использования того или иного вида свя­зи. Например, использование мегафона неудобно, т.к. преступ­ника слышно плохо, а неоднократные просьбы повторить от­вет могут заставить его замолчать или вызвать у него неожи­данные импульсивные действия. Переговоры по радио быстро становятся известны средствам массовой информации. Кроме того, преступник может не уметь пользоваться радиопередат­чиком, что создаст дополнительные трудности. Переписка при­емлема тогда, когда нет возможности воспользоваться други­ми средствами.

Общим недостатком в использовании технических средств связи является то, что современный уровень развития элект­роники позволяет прослушивать переговоры без обнаружения себя переговаривающимися сторонами достаточно длительное время.

Наиболее оптимальным способом, гарантирую­щим безопасность переговорщика, наиболее полное использо­вание психологических приемов и установление возможно бо­лее тесного контакта с преступником является ***телефонная связь.***

Установлено, что для переговоров лучше всего выделять группу из 2—4 человек. Сотрудник, ведущий переговоры, дол­жен иметь двустороннюю связь с преступником. Переговоры должны записываться на магнитофон, подключенный к линии связи.

Желательно, чтобы лица, ведущие переговоры, находились в отдельном помещении. Обязательным условием является то, что они не должны быть посвящены в планы дальнейших дей­ствий в рамках специальных операций, чтобы случайно не выдать их преступнику.

В этой связи вряд ли правилен тезис о том, что переговор­щик должен помогать в планировании или непосредственно участвовать в операции захвата преступников. Кроме того, сам ход операции по обезвреживанию преступника может обнару­жить, что она построена с учетом сведений, которыми тот до­верительно поделился с переговорщиком, что, безусловно, в даль­нейшем подорвет доверие к институту переговорщиков как таковому вообще.

Необходимо, чтобы переговорщики имели связь со своим командиром по отдельной телефонной линии. Прослушивать линию, по которой ведутся переговоры, должен только коман­дир подразделения. Ее следует снабдить приборами, позволя­ющими осуществлять прослушивание при опущенных телефон­ных трубках.

Но в то же время переговорщик не должен слышать, что говорит преступник, когда опущена трубка, т, к. это может помешать ему установить с преступником доверительный кон­такт.

В ходе переговоров сотрудникам ОВД необходимо быть го­товыми к любым неожиданным действиям преступников, т. к. их требования и ожидания могут изменяться под воздействи­ем времени и обстоятельств.

Необходимо уметь «разговорить» пре­ступника, иметь как можно больше записей разговоров с ним, когда он находился в различных психологических состояни­ях, анализировать его действия и имеющиеся кино- и видеома­териалы.

Важно также отметить, что использование технических средств связи в переговорах, особенно если такую связь требует(ют) сам(и) преступник(и), предполагает, как правило, до­статочно длительное во времени «взаимодействие» правоохрани­тельных органов и преступника(ов). Однако это не значит, что проблема затягивания времени решена. Более того, правоох­ранительные органы должны предполагать, что операция, про­водимая преступниками, достаточно хорошо продумана и спла­нирована, поэтому искусство затягивания времени «по объек­тивным причинам» должно быть продемонстрировано в этом случае «во всей своей красе» для того, чтобы преступников выбить из графика проведения операции, даже если в ходе его выполнения предусмотрены значительные временные зазоры. В то же время затягивание переговоров — это обоюдоост­рое оружие. Во-первых, с течением времени проходит эмоцио­нальная напряженность первых моментов, и преступник(и) начинает(ют) мыслить более рационально, однако среди сотруд­ников особых и специальных подразделений милиции, при­влекаемых для ликвидации происшествия, могут оказаться не­достаточно эмоционально устойчивые личности, которые не выдержат длительного напряжения и попытаются спровоци­ровать разрешение ситуации силовым путем.

В заключение отметим следующие критерии успешности про­водимых переговоров с привлечением технических средств связи:

* категоричность и резкость выдвигаемых требований снижается;
* количество угроз, агрессивных действий, например, по отношению к заложникам, переговорщикам и т. п. уменьша­ется;
* продолжительность контактов, диалога увеличивается, а в разговорах со стороны преступников появляются личные темы;
* с момента начала ведения переговоров не происходит насилия или убийства заложников, переговорщиков, сотруд­ников правоохранительных органов, случайных граждан;
* заложники освобождаются;
* преступник(и) отказывается(ются) от реализации своих замыслов.

Необходимо подчеркнуть, что эти критерии применимы как в совокупности, так и по отдельности.

**4. Переговоры с преступниками голосом при отсутствии визуального контакта.**

Способ ведения переговоров с преступниками ***голосом при от­сутствии визуального контакта*** ("в ситуации заложника"), как прави­ло, используется в так называемых локальных ситуациях, возникаю­щих, например, при бытовых конфликтах (в заложниках чаще всего оказываются родственники знакомые преступника), при преследовании убегающего преступника или когда преступник застигнут на месте преступления (заложники - случайно оказавшиеся рядом люди), при попытках освободиться из под стражи, мест заключения (заложники - сотрудники, служащие системы ОВД) и т. п. В таких случаях, прежде всего, должны быть соблюдены наиболее важные организационные момен­ты подготовки и ведения переговоров. При этом основной задачей сотрудников, оказавшихся или прибывших на место происшествия, является стабилизация ситуации:

* немедленно определить внутренний периметр (линию, условно разграничивающую зоны действия преступников и сотрудников правоохранительных органов);
* сужая периметр, приблизить его настолько к месту происшествия, насколько это возможно, однако не вызывая от­ветных насильственных действий со стороны преступников;
* место происшествия должно быть изолировано и взято под наблюдение, основные пути бегства преступника перекрыты;
* в ключевых пунктах внешнего периметра расположить группы сотрудников, вооруженных снайперскими винтовками и приборами наблюдения;
* обеспечить безусловную опознаваемость личного состава, участвующего в специальной операции по освобождению заложников.

Процесс переговоров через преграду с помощью только соб­ственного голоса и при отсутствии контакта глаз имеет свои особенности. Безусловно, человек, ведущий подобные перего­воры, должен обладать хорошо поставленным голосом, гово­рить четко, громко, небольшими и понятными предложениями; аргументы должны произноситься убедительным тоном, с чувством собственного достоинства. Однако это не исключает применения в процессе переговоров таких тактических приемов, как, например, «заикание», «тугоухость», повторение фраз преступника, перефразирование сказанного и т. д. Кроме того, при переговорах через преграду (дверь, стена, окно, угол дома и т. п.) чаще всего можно и нужно пользоваться подсказками консультанта, стоящего рядом. Они могут передаваться визу­альным, письменным или вербальным способами.

В большинстве случаев подобные обстоятельства захвата заложников характерны для мест лишения свободы, учрежде­ний, предназначенных для временного задержания граждан, или для ситуаций межличностных конфликтов в быту. Из это­го можно сделать следующий вывод: тип преступников, встре­чающихся в подобных случаях, имеет одну общую психологи­ческую особенность, выражающуюся в том, что эти люди в большей или меньшей степени оказались лишенными внима­ния и положительного отношения к себе со стороны окружаю­щих.

В этой связи психологические приемы, используемые при ведении переговоров и основывающиеся на сочувствии и сопе­реживании, приобретают наиболее важное значение. К таким приемам относятся следующие:

1. Высокий уровень теплоты с вашей стороны в ответ на то, что говорит и делает преступник, который может проявляться различными путями, например, голосовыми оттенками слов и предложений, активной демонстрацией вашей заинтересованности и попыток понять преступника, озабоченностью достижения взаимоприемлемого решения и верой в существование этого решения и т. п.
2. Высокая степень проникновения (чувствования) в ответ на то, что говорит и делает преступник, т.е. показать ему, что вы способны понять его чувства и мысли, что вы можете поставить на какое-то время себя на его место и увидеть мир так, как видит его он. Это достигается, например, демонстрацией согласия с ним, отражением его чувств, использованием речи, понятной преступнику, помощью ему осмысливать свои чув­ства и действия, осознавать свои мысли.
3. Самораскрытие (откровенная информация о себе). В свободной беседе обсуждаются собственные чувства, интересы, предпочтения и даже аспекты своей профессиональной и личной жизни. Кроме того, нельзя забывать, что самораскрытие оказывается полезным и как информационная тактика, т. е. откровенный разговор переговорщика часто вызывает откро­вения преступника.

Внимание! Необходимо помнить и о другой не менее важ­ной психологической черте таких преступников, заключающей­ся в том, что обычный стиль их общения — это демонстрация своей силы, причем как физической, так и психологической.

Поэтому при переговорах с ними важно помнить **два «нельзя**»:

* в диалоге занимать психологическую позицию «под» (только равная позиция и даже иногда в качестве приема пробуется «наезд»);
* недооценивать преступника, даже если он выглядит бес­помощным как ребенок в своей неспособности контролировать гнев, упрямство и желания, нельзя морализировать, критико­вать, читать нотации, т. к. если он почувствует, что вы и в самом деле не принимаете его всерьез, то вероятность его неуправляемого, буйного поведения может многократно возрасти.

Еще одной особенностью преступников подобного рода явля­ется то, что в связи с условиями, предшествующими захвату заложников, они, как правило, менее всего обеспечены необ­ходимым, на их взгляд, инструментарием для успешного до­стижения своих замыслов. Это приводит к тому, что типичны­ми их требованиями являются оружие, транспорт и, особенно когда ситуация затягивается, а преступники психологически к этому не были готовы, — наркотики, спиртное. Однако пере­говорщикам и здесь нужно придерживаться определенных пра­вил, а именно:

* не предлагать обмен сотрудников правоохранительных
органов и администрации госструктур на заложника;
* исключить передачу преступнику наркотиков или оружия;
* не вести переговоры, находясь на слишком близком расстоянии от преступника (угроза стать самому заложником);
* не поручать переговоры постороннему лицу;
* контролировать ситуацию, эмоциональный фон переговоров; стараться не допускать их развития в нежелательном для правоохранительных органов направлении;
* на этапе переговоров избегать демонстрации силы.

 Разбирая особенности подобных «ситуаций заложника», нужно отметить, что чаще всего они все-таки заканчиваются задержанием преступника(ов), однако вопрос заключается в том, с какими «издержками производства» будет подведена окончательная черта. Поэтому работа переговорщика на за­ключительном этапе не менее важна и сложна, чем на других стадиях развития ситуации.

Чтобы избежать нежелательных последствий, переговорщи­ками используется на заключительном этапе такой психологи­ческий прием, как «сохранение лица». Этот прием может быть реализован в случаях, когда:

* преступник чувствует озабоченность быть публично побитым или униженным и может ответить неожиданным взрывом неуправляемого поведения. Задача переговорщика — по­пытаться убедить преступника в том, что возможно представ­ление ситуации, таким образом, будто он был арестован намного превосходящими огневыми илами, а не взят спокойно и тихо (т. е. силой, а не сам);
* у преступника обострено чувство заброшенности, неспра­ведливого отношения и недостатка внимания к нему и его проблемам со стороны родственников, госструктур, коммерческих организаций и т. п. В подобной ситуации организация прессы, телевидения, встреч с родственниками и переговоров с ними под контролем общественности (роль объективного и беспристрастного судьи) вполне может нейтрализовать ситуацию.

Еще раз останавливаясь на вопросе о сути такого важного психологического приема, как помощь преступнику «сохра­нить лицо», укажем, что он базируется на удовлетворении (пусть даже мнимом) основных социальных потребностей че­ловека, например, не потерять уважения, не уронить автори­тета в значимом для себя окружении (особенно если это окру­жение — преступный мир), добиться внимания, уважения к себе самой широкой общественности, тем самым доказать свою значимость в этой жизни себе и людям, которые его обычно не ценят, отстоять свою правоту, добиться справедливости как сверхцели, на жертвенный алтарь которой кладется жизнь не только своя, но и других и т. п.

Поэтому использование психологических приемов воздей­ствия на преступника должно основываться на знании экспер­том-переговорщиком их сути. В каждом отдельном случае надо действовать по обстоятельствам, нельзя следовать каким бы то ни было правилам догматически.

**5. Заключение.**

Правовой основой ведения пере­говоров с преступниками в нашей стране являются ст. 2 Кон­ституции Российской Федерации, которая гласит: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства», а также следующие нормативные документы общероссийского значения:

* УК Российской Федерации (ст. 39 «Крайняя необходимость»);
* Закон Российской Федерации «О безопасности» (ст. 2), «О милиции» (ст. 11, 12);
* Ведомственные нормативные документы: совместный Приказ МБ РФ и МВД РФ за №0228/086 от 15.XII.92 г., утвердивший Инструкцию о координации и взаимодействии федеральных органов безопасности и внутренних дел при про­ведении операции по освобождению заложников, в которой говорится об организации группы ведения переговоров, о целях и задачах ее членов, о месте группы в работе оперативного
штаба; Приказ МВД Российской Федерации за № 20 от
12.01.96г., определяющий, при каких экстремальных ситуациях создаются и работают группы переговорщиков.

Среди различных способов организации переговоров с преступни­ком выделяют следующие:

* Переговоры в условиях личного контакта (в ситуации контак­та "лицом к лицу").
* Переговоры с использованием технических средств связи.
* Переговоры голосом при отсутствии визуального контакта.

Обобщенная ***стратегия действий в переговорах с*** преступником(ами) такова:

1. Если возможен визуальный контакт, то обязательны рес­пектабельность и представительность во внешности;
2. Голос переговорщика должен быть уверенным и спокойным;
3. В начале диалога необходимо представиться и презентовать свои полномочия, спросить, как обращаться к преступнику;
4. Четко оговорить условия ведения (существования) само­го процесса переговоров (основное условие — жизнь и здоро­вье заложников) и периодически напоминать об этом;
5. В диалоге начинать свои предложения со слов типа: «Да-да, конечно..., Вы же понимаете..., Чувствуется, что вы ум­ный человек...., Вы грамотный, ...надежный, ...бывалый чело­век...» и т. п.;
6. Основной способ ведения переговоров с преступником - **торг;**
7. Основной ошибкой переговорщика является «потеря сво­его лица» и, как следствие, превращение переговоров типа «торг» в переговоры типа «соглашение» (т.е. безвольные уступки);
8. Выход из каждого диалога должен сопровождаться по­вторением достигнутых договоренностей и обговором условий следующего сеанса связи;
9. Снижение эмоциональной возбужденности преступника достигается спокойной и уверенной манерой общения перего­ворщика со стороны правоохранительных органов, началом выполнения (пусть даже самых незначительных) требований, умением переговорщика создать видимость положительной для преступника динамики происходящих событий.
10. Параллельно должны вестись сбор информации и составление психологического портрета преступника или группы преступников.

Критерии успешности проводимых переговоров. Пере­говоры оцениваются положительно, если:

* + категоричность и рез­кость выдвигаемых требований снижается;
	+ количество угроз, аг­рессивных действий, например, по отношению к заложникам, перего­ворщикам и т.п. уменьшается;
	+ продолжительность контактов, диа­лога увеличивается, а в разговорах со стороны преступников появля­ются личные темы;
	+ с момента начала ведения переговоров не про­исходит насилия или убийства заложников, переговорщиков, сотрудни­ков правоохранительных органов, случайных граждан;
	+ заложники освобождаются;
	+ преступники отказываются от реализации своих за­мыслов. Указанные критерии применимы как в совокупности так и по отдельности.

**6. Практическое задание**

На основании характеристик определить акцентуации характера и темперамента сотрудника ОВД.

**Задание 1.** Недостаточно управляем. Главное в жизни – влечения, инстинкты. Импульсивен. По пустякам вступает в ссору с руководством отдела. Груб, агрессивен, несдержан в словах. Нередко дает волю рукам. Привязчив, заботлив, любит животных. Склонен к употреблению алкоголя. Тугодум, уделяет чересчур много внимания мелочам, отвлекаясь от главного. С трудом поддается воспитанию. Имеет атлетическое телосложение.

**Ответ:** Холерик (нервная система второго типа) - это человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над тормо­жением. Он отличается большой жизненной энергией, но ему недостает самообладания, поэтому он вспыльчив и несдержан. Такой человек приступает к делу с полной отдачей, со всей страстностью, увлечён­но, но сил ему хватает ненадолго, и как только они истощаются, у него появляется "слюнявое настроение". Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене его активности и бодрости. Увлекшись каким-нибудь делом, он чересчур налегает на свои силы и в конце концов истощается больше, чем следует, дораба­тывается до того, что ему всё невмоготу. Холерику трудно дается деятельность, требующая плавных движений, спокойного, медленного темпа, он неизбежно будет проявлять нетерпение, резкость движений, порывистость и т.д. В общении он вспыльчив, необуздан, нетерпелив, несдержан, криклив.

Например, ухолерика сильная нервная система, он легко пе­реключается с одного дела на другое, но его безудержность в поведении, неуравновешенность нервной системы уменьшают уживчивость (иначе говоря, совместимость) с другими людьми (школа Теплова **—** Небылицина).

Акцентуация характера – *Возбудимый тип.* Недостаточная управляемость, ослабление контроля над влечениями и побуждениями сочетаются у людей такого типа с властью физиологических влечений. Для него характерна по­вышенная импульсивность, инстинктивность, грубость, занудство, уг­рюмость, гневливость, склонность к хамству и брани, к трениям и конфликтам. Отмечается замедленность вербальных и невербальных реакций, низкая контактность в общении (по Леонгарду).

Акцентуация темперамента – *Экзальтированый тип.* Яркая черта людей этого типа **—** способность восторгаться, восхищаться, а также улыбчивость, ощущение счастья, радости. Словоохотливы, влюбчивы. Они привязаны к друзьям и близким, альтруистичны. Подвержены сиюминутным настроениям, по­рывисты, легко переходят от состояния восторга к состоянию печали.

*Иксотимик* **—** спокойный, маловпечатлительный, характеризует­ся сдержанностью жестов и мимики. Трудно приспосабливается к пере­мене обстановки, мелочен. Отличается невысокой гибкостью мышления. Имеет атлетическое сложение. При психических расстройствах прояв­ляет предрасположенность к эпилепсии (по Э.Кречмеру).

*Желчный (или холерический) темперамент*отличается жесткостью и резкостью черт, глаза живые, взгляд твердый, нижняя губа часто выдается вперед. Люди этого темперамента чаще имеют лицо смуглое или желтоватое, волосы густые и жесткие, самое обыкновен­ное выражение лица показывает самоуверенность и твердость, а иногда жесткость и насильственность. Человек такого сложения рав­но способен и к самым великим преступлениям и к самым высоким добродетелям, среди представителей данного темперамента наиболее часто встречаются люди, призванные управлять и повелевать себе подобными (по книге Из. Бурдона – 1864 г.).

**Задание 2.** Оптимист. Легко ставит на карту свой авторитет. Чрезмерная жажда деятельности часто превращается в бесплодное разбрасывание. Феноменальная беспечность часто толкает его к употреблению алкоголя.

**Ответ:** Сангвиник (нервная система первого типа: сильный, уравнове­шенный, подвижный) - это человек быстрый, легко приспосабливающий­ся к изменчивым условиям жизни. Его характеризует высокая сопро­тивляемость трудностям жизни. Он в высшей степени подвижный, общи­тельный человек, легко сходится с новыми людьми и поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он и не отличается постоянством в об­щении и довольно часто меняет привязанности. Он продуктивный дея­тель, но лишь тогда, когда много интересных дел, т.е. при постоян­ном возбуждении, в противном случае он становится скучным и вялым.

Акцентуация характера – *Демонстративный тип.* Характеризуется способностью к вы­теснению, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контак­тов. Склонен к фантазии, ленивости, притворству. Им движут стрем­ления к лидерству, потребность в признании, жажда власти, похвалы*.* Он обходителен, артистичен. Способен увлечь других неординар­ностью мышления и поступков. Но вместе с тем эгоистичен, недобро­совестен в работе.

Акцентуация темперамента – *Гипертимический тип***.** Людей этого типа характеризует чрез­вычайная контактность, словоохотливость, выраженность жестов, ми­мики, пантомимики, недостаток чувства дистанции в отношениях с другими. Это энергичные, инициативные, оптимистически настроенные люди.

**Список использованной литературы.**

1. Андреев Н.В. Тренинги оп переговорной деятельности. – М., 1996
2. Буданов А.В. Практические рекомендации по ведению переговоров с преступниками в ситуации захвата заложников. Учебно-методические материалы для слушателей. – М., 1995
3. Васильев В.Л. Юридическая психология. – М., 1991
4. Илларионов В.П. Заложники и переговорщики. Советская милиция, 1991, №9
5. Прикладная юридическая психология: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. Психология и педагогика в деятельности сотрудников органов внутренних дел. Учеб. пособие в 2 частях / под ред. Ю.В. Наумкина, 1995
7. Психологическое обеспечение ведения переговоров с преступниками при захвате заложников. Методические рекомендации. Управление внутренних дел Ивановской области. Иваново, 2006
8. Романов В.В. Юридическая психология. – М., 2002.
9. Сердюк С.Ф., Дровникова И.Г., Дудкина Е.И. Психология и педагогика в деятельности сотрудников ОВД: Курс лекций. – Воронеж. 1998.
10. Якушин Н.М., Артюх А.Г. Организация и тактика ведения переговоров при освобождении заложников. – М., 1993
11. Кречмер Э. Строение тела и характер: Пер. с нем. — М., 1930.