**Министерство внутренних дел Российской Федерации**

**Барнаульский юридический институт**

**Ф.К. Свободный**

# ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

**В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ**

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Барнаул 2004

**ББК 67.401.213**

С 25

С 25 **Свободный Ф.К.** Особенности ведения переговоров в ситуации за­хвата заложников: Методические рекомендации для курсантов, слушателей и практических работников органов внутренних дел и юстиции. - Барнаул: Бар­наульский юридический институт МВД России, 2004. - 29 с.

В рекомендациях приводится типология преступников, захвативших за­ложников, рассматриваются вопросы отбора, подготовки «переговорщиков», тактики ведения переговоров в «ситуации заложника», описываются психоло­гические приемы, повышающие эффективность ведения переговоров с пре­ступниками, захватившими заложников.

Работа адресована курсантам, слушателям учебных заведений МВД Рос­сии, а также в помощь практическим работникам органов внутренних дел и юстиции.

© Барнаульский юридический институт МВД России, 2004

## ВВЕДЕНИЕ

Проблема психологического обеспечения деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях занимает в последнее время все более значительное место среди других задач по обеспечению профессиональной деятельности подразделений органов внутренних дел. Особое место здесь занимают задачи, связанные с ситуациями захвата заложников, похищения людей, похищения культурных и исторических ценностей, активного противодействия преступни­ков принимаемым мерам по их задержанию.

В практику деятельности правоохранительных органов в «ситуации за­ложника» прочно вошли переговоры с преступниками, основной целью кото­рых является сохранение жизни и здоровья граждан.

События последних лет с огромной убедительностью показали, что ус­пешность решения задач, стоящих перед правоохранительными органами в «ситуации заложника», во многом зависит от эффективности переговорного процесса. В свою очередь, эффективность переговорного процесса зависит от умения лиц, ведущих переговоры, проанализировать мотивы и особенности ха­рактера преступников, установить психологический контакт с ними, грамотно подобрать и использовать психологические приемы воздействия на преступни­ков с целью скорейшего разрешения ситуации.

Перед необходимостью ведения переговоров с преступниками может ока­заться практически любой сотрудник органов внутренних дел. При этом для эффективного разрешения ситуации ему потребуется не только выдержка и элементарные навыки общения, но и специальные знания и умения «перего­ворщика».

С целью выработки наиболее эффективного плана действий по освобож­дению заложников, грамотного построения переговорного процесса необходи­мо произвести определение типа преступника, захватившего заложников, его мотива, специфики ситуации, а также наиболее эффективных в данном кон­кретном случае «стратегических» и тактических приемов ведения переговоров. В частности, необходимыми умениями лиц, ведущих переговоры с преступни­ками, являются - умение вести «торг», затягивать время, выполнять требования поэтапно, создавать у преступника ощущение положительной динамики проис­ходящих событий. При этом переговоры должны вестись по логике протекания процесса общения вообще: первый этап — вхождение в контакт, накопление со­гласия; второй этап - изложение сути требований, предложений; третий этап - подведение итогов.

Освещению вышеуказанных вопросов и посвящены данные методические рекомендации, предназначенные для практических работников органов внут­ренних дел и юстиции, а также для курсантов и слушателей правоохранитель­ных вузов.

1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В «СИТУАЦИИ ЗАЛОЖНИКА»

Захват заложников не является новым явлением. Своими корнями он уходит в глубину веков, но наиболее массовое распространение преступления с захватом заложников получили в последние десятилетия. К сожалению, данный вид преступного поведения прогрессирует в последнее время и у нас. При этом захват заложников осуществляется при совершении корыстных преступлений, в местах лишения свободы, а в последнее время и при террористических актах.

Практическая и научная проблема ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников, в нашей стране возникла недавно. Это объяснялось спецификой правовой идеологии бывшего СССР, однако, начиная с середины 80-х гг., положение коренным образом изменилось. Участились случаи захвата транспортных средств из террористических, корыстных и других намерений, похищение людей с целью выкупа, явления массовых беспорядков и другие опасные противоправные акции. Практически во всех подобных ситуациях пра­воохранительным и другим органам приходится вступать в переговоры для предупреждения преступлений ради сохранения жизни и здоровья людей, ма­териальных и других ценностей, решать задачи предупреждения, раскрытия и расследования преступлений.

Такой вид преступления, как захват заложников содержит значительную долю риска как для преступника, так и для захваченных им лиц. Поэтому наи­более плодотворной при ликвидации захвата заложников является тактика гиб­кого реагирования, основывающаяся на умелом ведении переговоров с захват­чиками. Отечественный опыт свидетельствует о том, что за последние три года в 70% случаев захвата заложников они были освобождены путем переговоров. Зарубежный опыт дает еще более обнадеживающие результаты.

Любые переговоры относятся к такому роду человеческой деятельности, как общение. Общение - это взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене информацией познавательного или аффективно-оценочного характера[[1]](#footnote-1)1.

Как показывает практика, нередко успех операции по освобождению за­ложников и аресту преступников зависит от качества психологического обес­печения переговорного процесса с преступниками, где ***переговоры - диалого­вое общение с преступниками и их представителями с целью защиты прав и свобод, предусмотренных Конституцией Российской Федерации, дости­жения приемлемых соглашений, направленных на снижение общественной опасности и возможного вреда, получение необходимой оперативной и криминалистически значимой информации[[2]](#footnote-2)2***.

За рубежом на основе многолетней практики борьбы с терроризмом выра­ботался ряд основополагающих принципов организационно тактического плана, которым противостоящая террористам сторона должна следовать, чтобы добить­ся реального успеха в деле освобождения заложников. В практику деятельности правоохранительных органов большинства стран «в ситуации заложника» проч­но вошли переговоры с преступниками, **основной целью которых является со­хранение жизни и здоровья граждан, оказавшихся заложниками.**

Рассмотрим основные вопросы организации переговорного процесса в ситуации захвата заложников.

При организации переговорного процесса в условиях личного контакта с преступником оптимальным считается ведение диалога один на один или, по крайней мере, равного количество человек как с одной, так и с другой стороны.

Необходимо стремиться к тому, чтобы собственно переговоры велись только между одним переговорщиком и одним преступником, т.к. между людьми, непосредственно ведущими диалог, образуется зона эмоциональной вовлеченности. При этом при наличии ряда преступников можно использовать конфронтацию, основанную на разжигании разногласий между ними.

Переговоры должны вестись по логике протекания процесса общения во­обще и последовательно проходить следующие этапы.

**Первый этап** - вхождение в контакт, этап накопления согласия, т.е. по­иск приемлемых тем для разговора, сходных оценочных суждений (например, начинать предложения с согласия, по типу: «Да.., но...» или с апелляции к муд­рости, опыту: «Вы же знаете сами...». «Вы же опытный человек...» и т.д.).

**Второй этап** - основной, на котором излагается суть предложений, тре­бований, просьб (варьируются стили ведения переговоров, применяются все­возможные психологические уловки, давление, заигрывание и т.п.).

**Третий этап** - заключительный, на котором подводятся итоги, прогова­ривается то, о чем договорились (на этом этапе зачастую используется такой психологический прием, как перефразирование).

Вышеназванные этапы циклично повторяются на протяжении всего вре­мени ведения переговоров, вплоть до освобождения всех заложников и капиту­ляции преступников или до начала спецоперации.

Переговорщик поэтапно реализует заранее отработанную линию поведе­ния по отношению к преступнику, которую уточняет в соответствии с конкрет­ным типом личности и сложившимися условиями.

Ведение переговоров довольно сложный и затяжной процесс, поэтому необходимо учитывать психологические закономерности динамики его этапов.

На ***первоначальном этапе*** преступники ведут себя крайне возбужденно, стремясь реализовать психологическую атаку на представителей ОВД и навя­зать удобные для себя условия общения, а поэтому в ход обычно идут оскорб­ления, угрозы, шантаж.

В связи с тем, что требования преступниками на первоначальном этапе формулируются в ультимативной форме, то (после сбора команды переговор­щиков), всегда требуется дать возможность вначале вступить в переговоры члену команды с меньшими статусными полномочиями, а силами остальных определять общую стратегию и дальнейший план действий по ведению перего­воров. Предстоит не только определиться по сюжету той игры, которую преступники навязывают, но и избрать эффективную стратегию и тактику своих действий.

В связи с этим, прежде всего, для реализации процесса переговоров необ­ходимо:

1. выяснить **позицию преступника** по отношению к переговорам;
2. опередить **типологические особенности** преступника;
3. подобрать с учетом типологии преступника и эффективно применить  
   оптимальные **психотехники** построения с ним взаимоотношений, конструк­тивно развивающихся с течением времени;
4. своевременно и профессионально применять **приемы психологиче­ского воздействия**, направленные на освобождение заложника (заложников) и сдачу преступника сотрудникам правоохранительных органов.

Преступник может занимать различные позиции по отношению к самой возможности ведения переговоров. Так преступник может быть:

1. не согласен идти на переговоры;
2. согласен на ведение переговоров в ограниченное время, причем с уг­розой особых последствий, если требования не выполнят в срок;

• согласен на ведение переговоров при авторитетных исполнителях;

• согласен на ведение переговоров без предварительных условий.

Представляется необходимым дать следующие рекомендации переговорщику по тактике ведения переговоров в зависимости от позиции преступника.

- ***при нейтрально-оборонительной позиции преступников:***

1. сообщить о полномочиях, вести переговоры уверенно и спокойно;
2. наводящими вопросами попытаться выяснить степень принадлежно-сти к группе и степень осведомленности;
3. строго предупредить об уголовной ответственности;
4. попытаться перевербовать.

- ***при наступательно-агрессивной позиции преступников***:

1. сообщить о полномочиях, вести переговоры уверенно и спокойно;
2. накапливать элементы согласия, попытаться заставить его идентифи­-  
    цировать себя с переговорщиком;
3. взывать к гуманности, объективности и логике;
4. проявлять готовность к обмену, но не предлагать выкуп сразу, не да-­  
    вать преступнику взять инициативу;
5. попытаться успокоить, прислушаться и говорить его языком на вер­-  
   бальном и невербальном уровнях;
6. показать заинтересованность в собеседнике;
7. если «напирать», то напор должен быть вежливым и убедительным;  
    помнить, что противник не является подчиненным и при неудачных  
    переговорах может «закрыться» и уйти;
8. предупредить об уголовной ответственности;
9. задавать как можно больше уточняющих вопросов, расчленяющих  
    проблему на более мелкие вопросы;

• передать условия и договориться о следующей встрече.

Наиболее правильной тактической линией первоначального этапа перего­воров является демонстрирование психологической устойчивости, снятие у преступника эмоционального напряжения, а также возможное затягивание пе­реговоров, чтобы выиграть время для уточнения обстоятельств совершенного преступления, осуществления разведывательных мероприятий, заключающихся в выяснении личности преступников, их численности, наличия криминального опыта, возраста, физических и психологических особенностей и других, значи­мых для спецоперации данных. Одновременно требуется выяснить количество заложников, их состояние здоровья и отношения с преступниками.

При выборе стратегии переговорного общения продумываются форма их осуществления (например, письменная или устная), количественный и качест­венный состав группы переговорщиков (сотрудники ОВД, психологи, перево­дчики, посредники и др.), тактика в установлении психологического контакта и поддержании доверия к представителям переговорной стороны, приемы снятия перевозбуждения и перехода к спокойному обсуждению возникшей проблемы.

Иногда переговорщики настолько уверены в правоте своей позиции, со­средоточены на своих идеях, а также рассержены сопротивлением преступника, что не думают о том, как и почему оно возникает. Однако участники перегово­ров ничего не смогут сделать с сопротивлением их предложению пока не уяс­нят, какие виды сопротивления могут возникнуть и почему.

Причины отрицательной реакции преступников на предложения от переговорщиков могут быть следующие:

1. Противостоящая сторона может считать подозрительными ваши моти­вы. Подозрение может быть основано на прошлом опыте, неправильном пони­мании, репутации, отсутствии информации и т.д.
2. Противостоящая сторона может быть не убеждена в том, что ваше  
   предложение отвечает ее интересам.
3. Противостоящая сторона может быть не уверена в практической осу­ществимости вашего предложения.
4. Противостоящая сторона может сомневаться в вашем стремлении вы­полнять предлагаемые решения.
5. Противостоящая сторона может сомневаться в вашей способности вы­полнить предлагаемое решение, несмотря на ваше искреннее желание «сдер­жать слово».
6. Противостоящая сторона может сомневаться в ваших юридических или представительских полномочиях выдвигать предложения по урегулированию конфликта.
7. Противостоящая сторона может считать предложение несвоевременным.
8. Противостоящая сторона может полагать, что предлагаемый вариант  
   решения противоречит личному или общественному имиджу кого-либо.
9. Противостоящая сторона может не иметь времени, ресурсов или даже  
   сил, чтобы проанализировать или понять сложное предложение.
10. Противостоящая сторона может не хотеть или быть не в состоянии  
    предложить какие-либо уступки.
11. Противостоящая сторона может верить, что своим жестким сопротив­лением она может вынудить вас внести более выгодное для нее предложение.
12. Противостоящая сторона может бояться унижения, «потери лица», ес­ли примет предложение.
13. Противостоящая сторона может сопротивляться только потому, что  
    чувствует давление или угрозу, направленные на то, чтобы заставить ее согла­ситься.

Обычно на переговорах используют следующие тактики, чтобы сначала  
***уменьшить сопротивление другой стороны*** своему предложению:

1. определяют реально существующие и потенциальные точки сопри­косновения;
2. находят причины сопротивления противостоящей стороны;
3. вырабатывают ответы на аргументы другой стороны;

• выбирают подход для того, чтобы решить поставленную проблему;

• вызывают обоснованные сомнения у противостоящей стороны в ее  
позиции.

**Основной и итоговой целью** переговоров с преступниками, захватив­шими заложников, является сохранение жизни и здоровья граждан, оказавших­ся заложниками. Для достижения этой цели участники группы переговорщиков должны решить следующие первоначальные задачи:

• сформировать у себя психологическую готовность к переговорам, сделать нужный имидж переговорщика, определить стратегию своего поведения;

• снизить эмоциональный накал ситуации, успокоить преступника (сни­зить эго эмоциональную возбужденность), постараться вести как можно более развернутый диалог,

1. «не забывать» при переговорах о заложниках, проводить с каждым из них индивидуальную подготовку к общению с преступником;
2. охарактеризовать ситуацию в целом, сделать первые предположения о мотивах преступления, о личности ведущего переговоры и о группе преступников;
3. решить, помощь каких специалистов может потребоваться в процессе ведения переговоров;
4. стремиться к получению сведений о личности преступника и составлению его социально-психологической характеристики в целях:

а) идентификации личности преступника;

б) выявления точек психологического давления на преступника;

г) определения структуры и взаимоотношений в группе преступников.

1. определить пол, возраст, рост, вес, языковую, этническую и конфес­сиональную принадлежность лица, с которым ведутся переговоры.
2. сделать вывод об особенностях общения, мышления, уровне эмоцио­нальной устойчивости террориста и попытаться сделать предположе­ние о присущих ему психологических чертах личности;

• составить целостный психологический портрет преступника (группы) сразу настолько, насколько это возможно и дополнять его по мере на­копления информации;

• сделать выводы о возможном стиле ведения переговоров с данным  
преступником и наиболее эффективных в этом случае приемах психо­логического давления на него.

При реализации переговорной деятельности в ситуации захвата заложни­ке» переговорщик должен:

• быть готов к «рваному» ритму переговоров;

1. уметь взаимодействовать с консультантами (психологом, психиатром, юристом и другими специалистами, а также с родственниками и зна­комыми преступников) при подготовке к ведению переговоров и в хо­де непосредственной их реализации;
2. уделять особое внимание убедительности высказываемых доводов в  
   пользу реально предпринимаемых действий на требования преступ­ников;
3. после каждого из этапов переговоров делать разбор проведенного  
   диалога, оценивать, что удалось, что не удалось и как можно испра­вить допущенные неточности или ошибки.

От выдвижения первоначальных предложений до завершения каждого из этапов переговоров участники группы переговорщиков должны содействовать выработке общей линии поведения, обеспечивающей принятие своей позиции и увод противостоящей стороны от ее исходной позиции. При этом в ходе пере­говоров надо соблюдать следующие основные правила:

• не предлагать обмен сотрудника ОВД на заложника;

• исключить передачу преступнику наркотиков, оружия, отравляющих и взрывчатых веществ;

• не вести переговоров, находясь на близком расстоянии от преступника;

• не поручать переговоры постороннему лицу;

• контролировать ситуацию и не допускать ее развития в нежелатель­ном для сотрудников ОВД направлении.

### Критерии успешности проводимых переговоров

Переговоры оцениваются положительно, если:

1. категоричность и резкость выдвигаемых требований снижаются;
2. количество угроз, агрессивных действий уменьшается;
3. положительность контактов, диалога увеличивается;
4. с момента начала ведения переговоров не происходит насилия или  
   убийства заложников, переговорщиков, сотрудников правоохрани­тельных органов, случайных граждан;
5. заложники освобождаются;
6. преступник отказывается от реализации своих замыслов и сдается.

2. ТИПОЛОГИЯ ПРЕСТУПНИКОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЗАХВАТ ЗАЛОЖНИКОВ

Ситуация захвата заложников может различаться по обстоятельствам места и времени, по количеству преступников и заложников, по целям, мотивам и способу действий преступников, по социальной и психологической характе­ристике личности (группы) преступника (преступников).

Мотивы лиц, совершивших захват заложников, могут быть сгруппирова­ны по трем основным причинам: криминальным, психологическим, полити­ческим.

По критерию ведущего мотива выделяются следующие типы преступни­ков, захватывающих заложников (см. схему № 1):

Схема № l.

## Типология преступников, осуществляющих захват заложников

#### Типы преступников

Преступники, действующие по политическим мотивам

Преступники, действующие по уголовным мотивам

Преступники, действующие по психологическим мотивам

Преступник, участник движения протеста

Преступник, застигнутый на месте преступления

Преступник - фанатик

Преступник, находящийся в заключении

Преступник -террорист

##### Преступник –

вымогатель

Преступник,действую-щий из мести

Преступник -психически больной

Преступник-самоубийца

**1. Преступники, действующие по психологическим мотивам**

Их поступки не предсказуемы. Они в любой момент могут прибегнуть к насилию. Имеются три вида этого типа преступников:

1. *преступник-самоубийца;*
2. *преступник - психически больной;*
3. *преступник, действующий из мести.*

***Преступник-самоубийца*.** Угроза самоубийства одна из наиболее слож­ных разновидностей инцидентов, связанных с захватом заложников, поскольку здесь преступник является одновременно и жертвой. Личность этого типа ока­зывается в замкнутом круге кризисного образа жизни. Человек не в состоянии продолжать жить, но не и может найти в себе силы для самоустранения. Такой тип представляет чрезвычайную опасность: он не воспринимает реальность и может не отреагировать на логичные доводы переговорщика. Иногда человек, не способный покончить с собой самостоятельно, умышленно вызывает на себя огонь спецслужб. Для ликвидации таких инцидентов лучше всего использовать спасательные команды.

***Преступник - психически больной***. Этот тип личности преступника, за­хватывая заложника, действует почти бессознательно. Взятие людей в залож­ники, в этом случае, зачастую является импровизированным, спонтанным и всегда нелогичным. Преступник этого типа, совершающий взятие заложников, может появиться в любых условиях и встречается довольно часто. Сотрудникам в этом случае важно выяснить, произошел ли захват под воздействием кратко­временного психического расстройства или имеет место серьезное заболевание, повлекшее нарушение структуры личности. Необходимо выяснить характер этого нарушения, т.е. привлечь специалистов для установления диагноза забо­левания.

***Преступник, захвативший заложников из мести***. Данный тип пре­ступника способен приносить в жертву окружающих, если этого требует дос­тижение его личных целей. Таким человеком движет единственная мотив -месть. Он не проводит различия между своим врагом и другими людьми, по во­ле случая оказавшимися участниками драмы. Он выслеживает свои жертвы не­зависимо от того, являются они его реальными или воображаемыми врагами. В процессе выполнения своего замысла он способен держать в качестве заложни­ка целый город.

**II. Преступники, действующие по уголовным мотивам**

Они, как правило, соглашаются на переговоры и не причиняют вреда за­ложникам. Это чаще всего рационально мыслящие люди, умеющие правильно оценить обстоятельства, определить, насколько сильны его противники и дейст­вовать соответственно своим оценкам. Этот тип делится на три разновидности:

1. преступник, берущий заложников, будучи застигнутым, на месте преступления;
2. преступник, берущий заложников находясь в заключении;
3. преступник-вымогатель.

***Преступник, застигнутый на месте преступления***. Загнанный в угол преступник. Как правило, им оказывается преступник (например, грабитель), который не может скрыться от окруживших его сотрудников охраны или мили­ции, прибывших на место происшествия. У него нет никаких планов выхода из затруднительного положения, в котором он оказался. Он не имеет заранее раз­работанного плана удержания заложников. Такое лицо склонно вести перегово­ры с сотрудниками спецслужб, которые уверяют его, что имеется приемлемый путь разрешения ситуации.

***Преступник, находящийся в заключении***. Заключенный, совершающий взятие заложников, несомненно, отличается от других лиц, совершающих тако­го рода акт. Он знаком со своим окружением, знает своих противников и у него, возможно, ранее имелись счеты с теми людьми, которых он взял в качестве заложников. Он способен организовать других заключенных в поддержку своего плана и тщательным образом подготовиться к взятию заложников. Он уже за­ключен под стражу и поэтому до определенной степени чувствует себя спокой­но в процессе противоборства с органами охраны порядка. Он действует по за­ранее подготовленному плану. Его цель - добиться освобождения или измене­ния условий содержания.

***Преступник-вымогатель***. Взятие заложников для вымогателя является бизнесом, и оно осуществляется методическим образом: хладнокровно, смело и решительно. Он многое ставит на карту, и поэтому подход, который применяет, критически им рассмотрен и проанализирован. Преступник пытается заставить других людей выполнить его условия, действует расчетливо и методически. Он полностью осознает все последствия, которые ему грозят в случае провала, и готовится к ним.

**III. Преступники, действующие по политическим мотивам**

Этот тип преступника также имеет три разновидности:

* *преступник - участник общественного движения протеста;*
* *преступник-фанатик;*
* *преступник-террорист.*

***Преступник - участник общественного движения протеста.*** Участ­ник общественного движения протеста - это идеалист, преданный своему делу. Его цель - добиться, как правило, мирным путем, определенных социальных улучшений. Его поддерживает группа друзей и единомышленников, которые имеют одинаковые социальные ценности, а теперь вместе приобретают практи­ческий опыт. Их действия имеют открытый характер, целью которых является вербовка приверженцев и параллельное осуществление социальных перемен. Социальный протест может принять форму захвата какого-либо помещения вместе с проживающими или работающими там людьми. Преступники данного типа бросают вызов обществу, и существующая тенденция такова, что иметь с ними дело становится чрезвычайно трудно: они действительно воспринимают реальность с рациональных позиций.

***Преступник-фанатик***. К данному типу относится человек, являющийся ярым последователем определенной идеологии, политический фанатик, пы­тающийся таким примитивным способом решить «болезненные» общественные проблемы. Поскольку мир становится более сложным, притягательность про­стого решения проблем становится неотразимой для разума людей такого типа. Когда они находят и осознают выход, то оказывают сопротивление стоящим на их пути. И в этом случае решение захватить заложников для преступника - по­литического фанатика по своему характеру является элементарным. Он может с группой приверженцев захватить, например, своих политических противников. Если фанатик, являющийся последователем определенной идеологии, идет на то, чтобы взять заложников, он становится чрезвычайно агрессивным, т.к. при­держивается значимой для него философии.

***Преступник- террорист***. Действия террориста основаны на убеждении, что установленные обществом законы не имеют законной силы. Этот тип, осуществляющий взятие заложников, все чаще и чаще появляется во всех районах мира. Он хорошо подготовлен идеологически, теоретически и практически, дисциплинирован, обучен вести войну, но сражается в этой войне не по приня­тым правилам ведения военных действий и, следовательно, способен создать хаос. Он следует за своим руководителем. Поэтому любой подход при ведении переговоров должен быть направлен на то, чтобы оказать влияние на высшего руководителя той группы, представителем которой является террорист.

Для определения типа преступника необходимо провести тщательный анализ оперативной информации и на основании имеющихся данных опреде­лить мотивы захвата заложников и психологические особенности преступника. После этого следует в соответствии с мотивами преступления выработать так­тику и стратегию ведения переговоров по освобождению заложников.

Помимо определения мотивов захвата заложников и изучения психологи­ческих особенности преступников в подготовке к переговорному процессу не­обходимо учитывать типы ситуаций, связанных с захватом заложников. Крите­рии типов ситуаций, связанных с заложниками, определяются по количеству заложников и преступников, месту их нахождения и могут быть разделены на 9 групп:

1.Преступник-самоубийца одновременно является и жертвой.

2.Один из преступников захватывает одного заложника.

3. Несколько преступников берут одного заложника.

4.Один преступник держит под контролем несколько заложников.

5.Несколько преступников захватывают несколько заложников.

6.Несколько пунктов с преступниками и заложниками сосредоточены

на ограниченной территории.

7. Группы преступников, захвативших заложников, находятся в разных

местах на большой территории.

8. Преступники, взяв заложников, перемещаются с одного места на другое.

9. Преступники держат заложников на расстоянии.

Каждый обозначенный выше тип ситуации задает свою специфику орга­низации переговорного процесса и подготовки спецоперации по освобождению заложников.

3. ОТБОР И ПОДГОТОВКА ЛИЦ, ВЕДУЩИХ ПЕРЕГОВОРЫ С ПРЕСТУПНИКАМИ, ЗАХВАТИВШИМИ ЗАЛОЖНИКОВ

Переговоры с преступниками - тяжелый и напряженный труд. Они могут продолжаться многие часы и приводят к большим нервным перегрузкам.

Ведение переговоров об освобождении заложников требует от их участ­ников высокого уровня эмоциональной зрелости и устойчивости, умения со­хранять присутствие духа, легко устанавливать контакт с любым собеседником, хорошо слушать, использовать логические доводы, брать на себя ответствен­ность. Поэтому так важно тщательно подбирать людей в переговорную группу и правильно распределять между ними исполняемые роли. Исключительное значение приобретает присутствие в этой группе профессионального психоло­га, в задачи которого входит оценка психики захватчика и лица, уполномочен­ного вести переговоры. Не вмешиваясь непосредственно в переговоры, психо­лог стремится к максимально объективной оценке их хода и рекомендует тех­нику и форму их проведения. Психолог не должен выходить из роли консуль­танта.

Обычно для переговоров назначаются люди, обладающие искусством коммуникабельности и неравнодушные к судьбе заложников. Отбор перего­ворщика осуществляется по следующим характеристикам: по возрасту; по оде­жде; по внешним данным; по речевым навыкам и навыкам психологического контакта; по профессиональному опыту общения с различными категориями граждан. Особое внимание уделяется психологическому состоянию будущего переговорщика, особенно при переговорах «лицом к лицу». Психологическая устойчивость личности зависит как от внутренних факторов (сила, продолжи­тельность, устойчивость различного рода переживаний), так и от внешних стрессогенных, особенно негативных (развод, тяжелая болезнь и т.п.).

Кандидаты в переговорщики должны пройти проверку психологического состояния для определения их пригодности на эту роль. В проверку необходи­мо включить, по крайней мере, некоторые нестандартные тесты и собеседова­ние с врачом-психиатром, который обрабатывает результаты тестирования и дает им оценку. Независимо от результатов тестов кандидаты должны обладать следующими качествами: сообразительностью, интересом к людям, реакцией, самообладанием. Кроме того, надо учитывать результаты их действий в про­шлых стрессовых ситуациях, итоги бесед с их предыдущим и настоящим на­чальниками, а также результаты личных бесед с кандидатами.

При отборе перспективных кандидатов и при их последующей подготов­ке необходимо продумать следующее:

а) что можно сделать для эффективной работы переговорщиков;

б) какие меры могут быть предприняты для сведения к минимуму право­вых последствий (подверженность опасности) использования переговорщиков.

Тщательное рассмотрение этих вопросов помогает выработать конкрет­ные предложения, которые нужно учитывать при создании специальных подразделений по подготовке и использованию переговорщиков и разработке про­грамм для них.

Практическое использование переговорщиков может быть эффективным лишь при их соответствующей подготовке и понимании своей роли. На первый взгляд может казаться, что переговоры по вопросу освобождения заложников -это искусство, а не наука и что переговорщики работают скорее интуитивно. Однако при таком подходе эффективность переговоров с террористами мини­мальна. Переговоры требуют от лиц, их проводящих, не только психологиче­ской грамотности, но и творческого подхода, искусного сочетания логического и интуитивного начал в переговорной деятельности.

Необходимо создание соответствующих курсов, центров, факультетов повышения квалификации для подготовки участников переговорного процесса. За рубежом давно специально подбирают и готовят переговорщиков. Данный опыт надо использовать и у нас в стране.

Сотрудники, не прошедшие полной специальной подготовки, не могут считаться переговорщиками, они должны пройти полный основной курс подго­товки по вопросам ведения переговоров. Первоначальная подготовка или курсы - это только начало: переговорщики нуждаются в регулярной практической подготовке, включающей тактические операции, проигрывание ролей и т.п. Ру­ководители подготовки должны иметь сценарии, которые создавали бы для обучающихся как можно большее количество различных ситуаций. Для подго­товки необходимо иметь документацию и характеристики. Параллельно целе­сообразно прохождение кандидатами в переговорщики курсов по психологии, социологии, связи. Повышение профессиональной подготовки наряду с регу­лярной практической подготовкой является важным условием повышения эф­фективности деятельности переговорщиков.

Подготовку лиц, участвующих в переговорах с преступниками, захва­тившими заложников, необходимо проводить дифференцированно, комплексно и последовательно.

Дифференцированность подготовки переговорщиков должна учитывать категории лиц, участвующих в переговорах с преступниками, захватившими заложников. В частности, необходимо предусмотреть специальные программы подготовки, как минимум, для четырех категорий переговорщиков:

1. Программа подготовки специалистов-консультантов. В роли специа­листов-консультантов могут выступать психологи правоохранительных орга­нов, преподаватели вузов МВД, а также психологи, социологи, педагоги граж­данских организаций. Как уже указывалось выше, данные специалисты должны уметь оказывать консультативную помощь лицу, ведущему переговоры с пре­ступниками, а также, в случае необходимости, сами вести переговоры. Поэтому для данной категории переговорщиков должна быть предусмотрены как базо­вая, так и углубленная программы обучения переговорной деятельности с по­следующим и постоянным повышением квалификации.
2. Программа подготовки сотрудников дежурных частей и служб. Со­трудники дежурных частей и служб принимают сообщения обо всех происше­ствиях и часто оказываются первыми официальными лицами, с которыми преступники, захватившие заложников, начинают вести переговоры. От того, как начнутся переговоры с террористами, во многом зависит не только динамика развития переговорного процесса, но и жизнь заложников. Поэтому для со­трудников дежурных частей и служб необходимо разрабатывать и реализовывать специальные программы подготовки к переговорной деятельности, упор в которых бы делался на выработку умений оценивать реальность угроз преступ­ников, их психоэмоциональное состояние, устанавливать психологический кон­такт, втягивать преступников в переговоры, выявлять сведения о личности пре­ступников, затягивать время и т.д.

3. Программа подготовки руководящего состава. Очень часто преступ­ники, захватившие заложников, требуют, чтобы в переговорах участвовали ру­ководители - начальники (заместители) ГОВД, ГУВД, МВД, ГУИН, представи­тели прокуратуры, администрации и т.д. При этом преступники исходят из то­го, что лицо, наделенное большими властными полномочиями, может быстрее и надежнее выполнить их требования. В случае неадекватных действий руково­дителя-участника переговоров, отсутствия у него переговорной компетентно­сти, приводящей к срыву переговоров, преступник, лишившись надежды на выполнение своих требований, начинает убивать заложников. В связи с этим, необходимо предусмотреть программу по повышению переговорной компе­тентности руководителей различных ровней и ведомств.

4. Программа подготовки «рядовых» сотрудников. Любой сотрудник ор­ганов правопорядка может на практике столкнуться с ситуацией захвата залож­ников преступниками. При этом он должен уметь быстро среагировать на про­исходящее, определить возможные варианты своего поведения, начать перего­воры с преступниками. Поэтому каждый сотрудник должен обладать необхо­димым минимумом знаний, навыков и умений, обеспечивающих эффективное ведение переговоров с преступниками, захватившими заложников. В связи с этим необходима реализация базовой программы подготовки сотрудников пра­воохранительных органов к переговорной деятельности.

4. ТАКТИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕСТУПНИКАМИ, ЗАХВАТИВШИМИ ЗАЛОЖНИКОВ

Анализ различных случаев проведения переговоров в «ситуации заложни­ка» показывает, что существует определенный набор психологических приемов, обеспечивающих, с одной стороны, сбор необходимой оперативно-служебной информации, с другой - благоприятное построение взаимоотношений и развитие переговорного процесса с целью убеждения преступника сдаться.

Используемые тактико-психологические приемы ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников условно можно разделить на три группы:

*I. Приемы, обеспечивающие сбор информации.*

*II. Приемы, обеспечивающие создание на переговорах атмосферы доверия.*

*III. Приемы, убеждающие преступника пойти на уступки.*

**I. Приемы, обеспечивающие сбор информации**

Сбор информации ведется через технику слушания и постановку различ­ного вида вопросов.

В качестве техники слушания используются техники:

1. нерефлексивного слушания;
2. рефлексивного слушания;
3. эмпатического слушания.

Вопросы к преступнику в ходе переговоров могут быть:

1. *Открытыми вопросами*, т.е. позволяющими преступнику дать подроб­ные ответы (например: «Что вы имеете в виду, говоря о несправедливости?»,  
   «Как, по вашему мнению, можно прийти к соглашению?» и т.д.).
2. *Закрытыми вопросами*, т.е. позволяющими преступнику дать ответ  
   «да» или «нет» (например: «Вы приняли к сведению (или учли), что я ранее го­ворил?» и т.д.)
3. *Парафраз* - попытка получить информацию, используя переутвержде­ния на основе согласия; состоит из проговора преступнику его же утверждений,  
   но другими словами.
4. *Отражение чувств* - попытка получить информацию, используя понимание его основных чувств.

**II. Приемы, обеспечивающие создание на переговорах**

**атмосферы доверия**

Существует специально выработанные приемы построения благоприят­ных взаимоотношений: самораскрытие (тактика самораскрытия оказывается эффективной, т.к. откровенность с одной стороны часто вызывает аналогичную реакцию с другой); вчувствование (вживание) - проникновение в личность пре­ступника; доброжелательность, теплота, мягкость; взаимодействие на равных; демонстрация стабильности и спокойствия; техника общения для установления доверительного контакта. Основными параметрами эффективности общения

являются умения и навыки личности переговорщика в использовании пони­мающих и директивных приемов реагирования при взаимодействии с другими людьми.

Для создания на переговорах атмосферы доверия применяются следую­щие приемы:

*1.Самораскрытие*. Откровенная информация переговорщика о себе мо­жет способствовать ускорению установлению психологического контакта и от­кровенного общения с преступником.

2. *Вчувствование (эмпатия).* Высокий уровень эмоционального проникновения в то, что говорит и делает преступник, и демонстрация в диалоге с ним понимания его чувств способствует снятию барьера недоверия, а также изменению видения им тупиковости сложившейся ситуации. Существует два приема передачи высокого уровня эмоционального проникновения:

- *отражение чувств*, заключается в передаче с помощью речи мыслей и чувств, повышающих уровень осознания преступником происходящего;

- *теплота,* заключается в передаче с помощью интонации намерений по­нять преступника, стремления достичь взаимоприемлемого решения, веры в положительный для обеих сторон исход и т.д.

3. Помочь преступнику «сохранить лицо». Показ преступнику развивающейся ситуации как отступления в силу превосходства сил, складывающихся неблагоприятно для него обстоятельств и т.п.

4. *Устранение недооценивания состояния преступника.* Переговорщик  
никогда не должен обращаться с преступником как с ребенком, который не  
способен контролировать гнев, сдерживать упрямство, т.к. в итоге преступник может почувствовать, что его не принимают всерьез и станет актуализировать противостояние.

5. *Избегание критики, угроз, проявления нетерпения*. Попытка быстрого  
решения проблемы зачастую ведет к срыву переговоров.

**II. Приемы, убеждающие преступника пойти на уступки**

Важнейшим элементом при ведении переговоров в ситуации взятия за­ложника является убеждение преступника пойти на уступки. В качестве психо­логических приемов воздействия здесь можно рекомендовать следующее:[[3]](#footnote-3)1

1. Начинайте с малого (простого). Постарайтесь создать обстановку успеха переговоров, решая более легкие и незначительные вопросы в первую оче­редь. Начиная с более легких для переговоров вопросов, таких как выбор кана­лов связи, продукты питания и лекарства, вы повышаете возможность выяснить точку зрения преступника на центральные (главные) проблемы, включая осво­бождение заложника.

В некоторых ситуациях с заложниками целесообразно одну большую  
проблему (один большой вопрос) разделить на несколько небольших, с которыми проще работать.

2. Согласитесь частично с точкой зрения преступника. Начните свои попытки убедить согласием с некоторыми точками зрения преступника. Презентация в самом начале переговоров точек зрения, которых, как вы считаете, придерживается преступник, предоставит Вам шанс уменьшить его сопротив­ление вашим последним аргументам.

1. Формулировка заключений. Излагайте точно и образно, к каким выво­дам и заключениям ведут факты, которые имеют место в конкретной ситуации.
2. Помогайте преступнику быть внимательным слушателем. Побуждайте  
   преступника активно представлять воображаемую или условную ситуацию, в которой вы стараетесь его убедить. Задавайте ему вопросы типа: «Как бы бы­ло, если ...» и подобные. Пассивное выслушивание не способствует измене­нию мышления, активизация процесса повышает шансы убедить противника.
3. Представляйте обе позиции или стороны вопроса (свою и его). Прояв­ление понимания разных сторон в деле поможет убедить преступника, что его принимают серьезно и учитывают его аргумент, как имеющий объективное основания. Это даст возможность попытаться опровергнуть его в сравнении с вашими собственными взглядами. Предваряя аргументы преступника, вы увеличиваете силу убеждения.
4. Считайтесь с мотивацией преступника. Убеждая преступника, учиты­вайте его нужды и цели. Взывайте к чувству гордости, любви к близким, общественному положению, политическим взглядам, ко всему, что вам удалось узнать или вы предполагаете, имеет место.
5. Выступайте против себя. Выступите против некоторых сторон своей  
   собственной позиции. Это увеличит веру преступника в вас. Если вы выступи­те против незначительного аспекта вашей позиции, произведете впечатление открытости и справедливости, возложите на него груз согласиться на уступку другого пункта своих требований.
6. Указание на сходство. Укажите преступнику на какие-либо сходства  
   между вами и им. Люди легче поддаются убеждению, если чувствуют сходст­во между собой и убеждающим человеком. Поэтому ведущему переговоры нужно дать преступнику почувствовать сходство с ним в происхождении, эт­нической группе, расе и др. в ясно выраженных характеристиках.
7. Старайтесь убеждать постепенно. Старайтесь изменить образ мышле­ния и поведение преступника очень медленно, шаг за шагом. Когда вы стараетесь переубедить преступника сразу, то может получиться эффект бумеранга.  
   Вместо того чтобы согласиться с вами, его сопротивление может возрасти. Вы вполне вероятно будете более эффективным посредником, если будете доби­ваться изменений в образе мышления преступника постепенно. Дайте воз­можность противной стороне «сохранить лицо». Сделайте так, чтобы проти­востоящая сторона восприняла предложение как свою собственную идею.

10. Предлагайте замедленное согласие. Когда вы предложите преступнику сдаться сразу, то ему будет трудно согласиться. Поэтому продолжайте  
убеждать его так, чтобы он не принимал немедленных решений, сначала обдумал и, может быть, принял ваш взгляд по конкретным пунктам. Побочная польза от замедленного согласия в том, что оно дает время для проведения пе­реговоров. Дайте противостоящей стороне время для консультаций, прежде чем ответить на предложение.

1. Сводите к минимуму контраргументы. Включайте в свои доводы ос­лабленные версии аргументов, на которые преступник возможно ответит. Это его ответ и таким образом он может увеличить шансы, что преступник примет вашу позицию.
2. Вводите темы для переговоров сами с тем, чтобы вы могли уступить  
   им позднее, изобразив это как способ поощрения согласий со стороны пре­ступника.
3. Вознаграждайте уступки преступника. Вознаграждайте преступника  
   за любые высказывания и шаги, предпринимаемые им для успешного решения положения заложника.
4. Используйте фактические свидетельства. Пользуйтесь ясными, не­  
   двусмысленными фактическими свидетельствами, чтобы поддержать свою по­зицию. По пунктам, по которым вы совсем не можете пойти на компромисс, постарайтесь предоставить преступнику ясные, недвусмысленные доказательства в поддержку своей позиции, твердости. Чем более убедительные доказа­тельства вы представите, тем больше вероятность доказать, преступнику, что ваша позиция не изменится. Покажите противоположной стороне во что обой­дется ей тупиковая ситуация.
5. Избегайте зрителей (публики, слушателей). Избегайте ведения пере­  
   говоров в присутствии других. Ваши попытки вести переговоры, возможно,  
   будут менее осложнены и, вероятно, более успешны, если не будет других  
   присутствующих. Неожиданные давление или прерывания, сверхреакция, по­вышенная иррациональность, насилие - возможность всего этого увеличива­ется, если кто-то еще может слушать (вмешиваться) в ваши переговоры.

16. Избегайте вызова. Не бросайте вызова преступнику и не побуждайте  
его к действию. Оставьте преступнику возможность маневрировать. Если он  
чувствует, что его прижали к стене или загнали в угол, это будет хороший  
шанс для него впасть в неистовство. Воспользуйтесь созданием обстановки,  
решающей проблемные ситуации, которую мы описали. Угрожая преступни­ку, не обвиняйте его в обмане и других грехах. Это может поставить преступ­ника в положение необходимости «спасти свое лицо» экстремальными действиями (буйным поведением). Если вы так сделаете, то выиграете спорный во­прос, но потеряете своих заложников.

17. Сократите нелогичность преступника. Постарайтесь снизить уровень нелогичности (иррациональности) преступника. Преступник часто нервнича­ет, он напуган, рассержен и эмоционально неустойчив. Все это оборачивается нелогичным образом мышления, который осложняет попытки вести перегово­ры и вряд ли приведет к успеху. Любые шаги, предпринятые вами для сниже­ния нелогичности мышления преступника, облегчат ведение переговоров, увеличат их продуктивность и сделают успешный выход более вероятным. Используйте предложения (наметки), разъяснение и конкретизацию в помощь преступнику, чтобы он мог лучше понять свои собственные намерения, ожи­даемые завоевания и возможные издержки. Когда преступник излагает вопро­сы (проблемы) в общей, сбивчивой, нелогичной манере, изложите их (эти во­просы) в специфических, ясных, разумных терминах. Покажите, что моменты, которые противная сторона считает очень ценными, не являются на самом де­ле решающими для удовлетворения ее интересов.

1. Наращивайте свои требования, чтобы показать серьезность ситуации.
2. По возможности задерживайте (притормаживайте) принятие требо­ваний в пользу преступника. Не укрепляйте позицию преступника в перегово­рах. Если согласие на одно из таких требований имело бы такой эффект, как, например, затруднение доступа к заложникам, оптимальная реакция посред­ника может быть такой - остановить, задержать, отклонить. Он должен при­бегнуть к смягчающему ситуацию климату (обстановке) на переговорах, ясно показывая свою готовность изучить решения, альтернативные высказанным требованиям. Стараясь избежать гнева или непостоянства преступника, по­средник не должен уступать, если возможно, требованиям преступника, ухудшающим ситуацию. По возможности пытайтесь получить от противостоящей стороны информацию о ее ответственности за принятые решения. При необходимости, проинформируйте противоположную сторону о своем пределе макси­мальных уступок (нижней линии) как о последнем предложении.
3. Не навязывайте жестко свое предложение и выдвигайте только те  
   предложения, в которых вы чувствуете необходимость, т.к. не любые предло­жения могут дать время и сразу склонить в вашу пользу. Предвидя возражения оппонентов против вашего предложения, ответьте на эти возражения еще до внесения предложения. Внимательно выслушивайте заявления противостоящей стороны. Будьте готовы изменить свое предложение на основе информации и интересов, о которых вы узнаете от ваших противников. Покажите с помощью аргументов, как предложение удовлетворит интересы противостоя­щей стороны. Убедитесь, что противостоящая сторона понимает все «плюсы» вашего предложения, прежде чем перейти к описанию конкретных деталей его осуществления. Предложите проинформировать отсутствующих представителей противостоящей стороны о ценности вашего предложения. Подчеркивайте положительные стороны вашего предложения. Не навязывайте свое предло­жение. Не запугивайте и не оказывайте давление на противную сторону. Обя­зательно продемонстрируйте способность «сдержать слово» в отношении предложения по урегулированию. Будьте готовы документально подтвердить возможные отрицательные последствия для противостоящей стороны, если предложение не будет принято.
4. Поддерживайте надежды преступника. Поддерживайте надежду пре­ступника на освобождение. Постоянно нужно помнить о возможности ошибок в процессе переговоров, способствующих поступкам отчаяния. Такие ошибки включают любые заявления, которые ведут преступника к ощущению, что ему нечего терять, если он убьет заложников. Решая общую проблему, нужно за­ставить преступника верить, что он получит в результате то, что задумал, ко­гда захватывал заложников. Кроме того, по возможности, поддерживайте его надежды на побег, освобождение до тех пор, пока все заложники не будут ос­вобождены.

22. Будьте готовы к возможности позволить преступнику уйти в обмен на жизнь заложников. Вашей главной задачей в ситуации с заложниками явля­ется их безопасное освобождение. Если это может обсуждаться вместе с во­просом сдачи преступника, это хорошо. Если заложников освободят за пре­ступника - это лучшее, что может быть достигнуто, такое решение должно быть принято. Возможность захвата преступника позже велика. Однако в пе­реговорах такой обмен приемлем только, если более желаемые выходы (реше­ния) не достигнуты.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность сотрудников правоохранительных органов по предупреж­дению, пресечению и расследованию преступлений обусловливает напряжен­ный и конфликтный характер профессионального общения сотрудников в раз­личных ситуациях при выполнении служебных обязанностей.

Одними из наиболее драматичных по динамике развития и способам раз­решения событий являются захват заложников и переговоры с террористами. Переговоры с лицами, захватившими заложников, - это сложный, эмоциональ­но напряженный и ответственный процесс. Он требует от сотрудников органов внутренних дел специальных знаний, умений, навыков, а также проявления творческих способностей и оптимального сочетания интуитивных и логических действий, направленных на достижение главной цели переговоров - сохранения жизни заложников и их освобождения наиболее эффективным путем.

Искусство ведения переговоров в «ситуации заложника» заключается в мастерстве комплексной оценки ситуации, умении найти и использовать не­ожиданные, убедительные доводы и аргументы, проявить психологическую гибкость, способность к быстрой смене позиции, ее корректировке.

Данная работа не претендует на завершенное и исчерпывающее описание технологий решения проблем, возникающих при переговорах с преступниками в ситуации захвата заложников. Предлагаемый материал представляет собой попытку обобщить накопленный научно-практический опыт и дать рекоменда­ции участникам переговорного процесса.

При этом в данной работе ставилась цель ориентировать сотрудников правоохранительных органов, участвующих в операции по освобождению за­ложников, на осуществление заблаговременно продуманных и тщательно спла­нированных действий, а также обратить внимание на необходимость организа­ции специализированного обучения переговорщиков и проведения тренировок с ними с целью приобретения нужных навыков задолго до возникновения экс­тремальной ситуации.

Естественно, дать рецепт на все возможные ситуации, возникающие при переговорах с преступниками, захватившими заложников, невозможно - как бы детально ни была разработана технология ведения конкретных переговоров, успех в конечном итоге будет определятся уровнем теоретической и практиче­ской подготовки специалиста переговорщика, его профессиональными и лич­ностными качествами.

Никто не может в большинстве случаев гарантировать, что преступник добровольно сдаст свои позиции, но при грамотном ведении переговоров мож­но выиграть время для подготовки спецоперации по освобождению заложников и гарантии сохранности их жизни и здоровья, что и является основной целью ведения переговоров.

Безусловно, ведение переговоров с преступниками, захватившими залож­ников, требует высокого профессионализма, который достигается постоянными тренингами и обучением сотрудников, имеющих дело с подобными актами преступного поведения.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. - М, 1980.
2. Антонян Ю.М. Захват заложников / Ю.М. Антонян, В.А. Верещагин,  
   В.В. Смирнов. - М., 2001.
3. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях. - М.: Академия МВД России, 1997.
4. Андреев Н.В. Переговоры в «ситуации заложника»: характеристика моти­вов, личности и групп преступников / Н.В. Андреев, И.Б. Свирская. - М.:  
   Академия МВД России, 1995.
5. Борьба с преступностью за рубежом. - М.: ВИНИТИ, 1994. - N 8.
6. Буданов А.Б. Практические рекомендации по ведению переговоров с преступниками в ситуации захвата заложников (по материалам опыта право­  
   охранительных органов США). - М.: Академия МВД России, 1995.
7. Дробышев А.Т. Психологические особенности ведения переговоров сотрудниками органов внутренних дел с лицами, захватившими заложников:  
   Учеб. пособие / А.Т. Дробышев, В.Н. Кручинин, Д.И. Зубков. - Воронеж,  
   1997.
8. Жариков Е.С. Психологические средства стрессоустойчивости. - М., 1990.
9. Зарубежный опыт. - Вып. № 8. - М.: ГИЦ МВД РФ, 1994.
10. Информационный бюллетень. - Вып. № 13. - М.: ГУИН МВД России, 1993.
11. Илларионов В.П. Переговоры с преступниками. - М., 1993.
12. Илларионов В.П. Заложники и «переговорщики»// Советская милиция. -  
    1991.-№9.-С.48-51.
13. Ответственность за захват заложника в зарубежном и российском уголов­ном законодательстве // Закон и право. - 2002. - № 2.
14. Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, В.Г. Мещерякова. - М.1996.
15. Свирская И.Б. Переговоры: психологическая характеристика и методы от­бора инструкторов по переговорной деятельности / И.Б. Свирская,  
    Н.Б. Андреев. - М.: Академия МВД России, 1995.
16. Управление органами внутренних дел в экстремальных условиях (зарубежный опыт). - М.: Академия МВД России, 1994.
17. Фишер Р. Путь к согласию, или переговоры без поражений / Р. Фишер,  
    У. Юри. - М.: Наука, 1992. - 127с.
18. Якушин Н.М. Организация и тактика ведения переговоров при освобож­дении заложников / Н.М. Якушин, А.Г. Артюх // Вестник МВД РФ. -1993.  
    -№4-5.

###### Приложение 1

## ПАМЯТКА «ПЕРЕГОВОРЩИКУ»

Итоговая цель: *СОХРАНЕНИЕ* ЖИЗНИ ЗАЛОЖНИКОВ

Ваши задачи (по мере нарастания сложности):

1. Договориться о продолжении (переносе) переговоров с гарантией безо­пасности заложников на этот временной период.
2. Завладеть инициативой в переговорах.
3. Оценить реальность угроз преступников.
4. Добиться отсрочки выполнения требований преступников (с гарантией  
   безопасности заложников на этот временной период).
5. Извлечь максимум информации о преступниках, заложниках и т.д.
6. Добиться уступок (смягчения требований преступников).
7. Добиться освобождения части заложников после частичного удовлетво­рения требований преступников.
8. Добиться «выхода» преступника, ведущего переговоры, «из игры», его  
   сотрудничества в обмен на определенные гарантии (вербовка).

**Тактические техники. Используемые приемы.**

**Используемые фразы (примерно)**

Установление психологического контакта:

1. Самопредставление с подчеркиванием полномочий и компетентности.
2. Обращение к преступнику по имени: *Как мне Вас называть?*
3. Демонстрация понимания серьезности намерений преступников: *Чувст­вую. Вы, (Имя) - человек серьезный....*
4. Указание на достоинства (Имя), *Вы же умный человек....*
5. Умение встать на чужую позицию: *Я понимаю Вас, (Имя), деньги всем  
   нужны....*
6. Поиск совпадающих интересов: *У Вас же тоже есть дети (родители*)....

Достижение конструктивного диалога:

1. Коррекция эмоционального состояния преступника: (Имя), *давайте успокоимся....*
2. Апелляция к здравому смыслу: *Будем рассуждать здраво, (Имя) ....  
   Вы же понимаете, (Имя), что ....*
3. Накопление элементов согласия: *Значит Вы, (Имя), хотите , да?*

*Я правильно Вас понял, (Имя)? Давайте договоримся (Имя)....*

Постоянное уточнение с целью получения дополнительной информации:

• Уточнение места, времени, количества, обстоятельств, состояния и т.д.:  
*Где... ? Когда... ? Сколько... ? Как... ? Зачем... ? Почему... ?*

Предложение альтернатив (торг):

1. Указание на объективные обстоятельства, препятствующие выполнению  
   требований: *(Имя), Вы же понимаете, на это нужно время*....
2. Убедительная аргументация нереальности выполнения требований:  
   *(Имя), Вы же понимаете, что это невозможно, так как....*
3. Предложение альтернатив (встречных условий) и их убедительная аргу­ментация: *Я предлагаю Вам, (Имя), следующее....*

**Помните:** Вы должны во время диалога сохранять имидж мудрого, наход­чивого, рассудительного, полномочного, компетентного человека - «тертый калач», «стреляный воробей».

Избегайте **ошибок** приводящих к потере имиджа, срыву переговоров:

1. переход со спокойного, «разумного» диалога на угрозы, крик, ругань;
2. частая ссылка на недостаток своих полномочий и свою некомпетент­ность;
3. соглашательство со всеми требованиями преступников.

###### Приложение 2

## ПАМЯТКА ЗАЛОЖНИКУ

**Основные правила поведения для лиц,**

**захваченных в заложники**

1. Не поддавайтесь панике, ведите себя спокойно, старайтесь успокоить  
   окружающих.
2. Не допускайте действий, провоцирующих нападающих на проявление  
   агрессии и жестокости.
3. Выполняете требования нападающих, не спорте с ними и не противо­речьте им.
4. На все свои действия спрашивайте разрешения у нападающих.
5. Если Вас выбрали посредником для ведения переговоров, точно и  
   четко передавайте требования нападающих и ответы им.
6. Если Вы ранены, старайтесь не двигаться, чтобы сократить потерю  
   крови и просите медицинской помощи.
7. Помните, что спецслужбы уже начали действия по Вашему освобож­дению и предпримут все необходимые меры для разрешения ситуации.
8. Во время операции по освобождению сядьте (лягте), закройте голову  
   руками и не двигайтесь. Не бегите к сотрудникам спецслужб или от них.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1.ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В «СИТУАЦИИ ЗАЛОЖНИКА

2.ТИПОЛОГИЯ ПРЕСТУПНИКОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ЗАХВАТ  
ЗАЛОЖНИКОВ

3.ОТБОР И ПОДГОТОВКА ЛИЦ, ВЕДУЩИХ ПЕРЕГОВОРЫ С  
ПРЕСТУПНИКАМИ, ЗАХВАТИВШИМИ ЗАЛОЖНИКОВ

4.ТАКТИКО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ВЕДЕНИЯ

ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕСТУПНИКАМИ,

ЗАХВАТИВШИМИАЛОЖНИКОВ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

ПАМЯТКА «ПЕРЕГОВОРЩИКУ»

ПАМЯТКА ЗАЛОЖНИКУ

Учебное издание

## Свободный Феликс Константинович

*кандидат психологических наук*

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Работа публикуется в авторской редакции

Корректура,

Компьютерная верстка Ю.А. Колотова

Лицензия ЛР№ 0221352 от 14.07.1999 г.

Лицензия Плр № 020109 от 05.07.1999 г.

Подписано в печать 08.12.2004 г. Формат 60x84/16.

Отпечатано на R1SO-4300.

Бумага офсетная. Усл. ал. 1,5. Тираж 150 экз. Заказ № 891

Барнаульский юридический институт МВД России.

Организационно-научный и редакционно-издательский отдел.

656099, Барнаул, ул. Чкалова, 49.

1. 1 Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, В.Г. Мещерякова. - М., 1996. [↑](#footnote-ref-1)
2. 2 Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях. - М.: Академия МВД России,1997. [↑](#footnote-ref-2)
3. 1 Андреев Н.В. Формирование групп и работа с личным составом ОВД в особых условиях. - М.,1996. [↑](#footnote-ref-3)