
О подготовке сотрудников правоохранительных органов к переговорам с террористами

Ковальчишина Н.И., кандидат психологических наук, доцент, Макеевский экономико-гуманитарный институт (Украина) (lanessa88@mail.ru)

В последние десятилетия терроризм является одной из глобальных проблем человечества и представляет серьезную угрозу безопасности всего мира. На современном этапе развития государств наиболее актуальна проблема ненасильственного подхода в разрешении ситуаций, связанных с захватом заложников, любой террористической деятельности. Эффективность действий сотрудников правоохранительных органов в экстремальных ситуациях во многом зависит от психологической и профессиональной подготовки личного состава.

В статье рассматриваются вопросы подготовки сотрудников органов внутренних дел к переговорам с террористами. Автор акцентирует внимание на обязательном привлечении к переговорному процессу с террористами только специально обученных сотрудников ОВД и обеспечении их необходимым техническим оборудованием. В статье освещаются также основные факторы переговорной деятельности с преступниками, анализируются условия эффективной подготовки парламентариев, указывается на необходимость включения профессии переговорщика в классификатор профессий, создание специализированных тренинговых центров при ведомственных учебных заведениях.

Ключевые слова: переговорный процесс, переговоры, парламентар, освобождение заложников, психологические технологии, тренинговый центр.

Сегодня терроризм – одна из глобальных проблем человечества, представляющая серьезную угрозу безопасности всего мира. От деятельности террористических организаций государства несут значительные политические, экономические и человеческие потери. Такое положение дел требует от разных стран дальнейшего поиска эффективных форм и методов в борьбе с терроризмом [2]. В последние годы эта проблема привлекает все большее внимание исследователей и приобретает междисциплинарный характер.

За последние десятилетия терроризм в Украине также превратился в одну из серьезных угроз безопасности государства. Это связано с тем, что террористы ставят перед собой цель не просто ухудшить социальную обстановку в том или ином регионе, а дестабилизировать ситуацию на территории всей страны (взрывы в городах Макеевка и Днепропетровск).

При анализе способов и методов борьбы с терроризмом следует отметить, что на современном этапе развития государств наиболее актуальна проблема ненасильственного подхода в разрешении ситуаций, связанных с захватом

заложенников, любой террористической деятельностью. Особенно это касается правоохранительных органов, чья деятельность имеет экстремальный, а иногда конфликтный характер, эффективность которой зависит от уровня профессионально-психологической подготовки сотрудников. Вопрос 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 [1].

События последних лет показали, что успешность решения задач, стоящих перед правоохранительными органами в ситуациях, когда захвачены заложники, 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 [3].

Следует отметить, что открытые масштабные войны в современном мире остались в далеком прошлом. На смену им пришел терроризм как насильственный метод решения социальных противоречий, основной задачей которого является влияние на определенные слои населения для достижения конкретной цели. Это обуславливает необходимость подготовки сотрудников правоохранительных органов к умению вести диалог в экстремальных ситуациях с различными категориями граждан. Поскольку в Украине проблема терроризма не была столь явной и угрожающей, научные и практические аспекты ведения переговоров с преступниками такого типа разработаны недостаточно. Анализ существующих источников позволяет сделать вывод, что в настоящее время в Украине отсутствует комплексная система подготовки специалистов для проведения переговоров с террористами и в целом представителями экстремистских группировок. В то же время потребность в специалистах указанного профиля, так же как и концептуальное обоснование системы их подготовки, тановятся все более актуальными.

Современный научный опыт по вопросам, связанным с особенностями деятельности работников милиции в сложных, конфликтных, экстремальных ситуациях, отражен в работах В.В. Авдеева, Н.В. Андреева, В.Г. Андросюка, О.М. Бандурки, В.П. Бахина, В.Л. Васильева, Б.Ф. Водолазского, В.П. Илларионова, Л.И. Казмиренко, Я.Ю. Кондратьева, Н.В. Костицкого, В.С. Медведева, А.И. Папкина, А.М. Столяренко, С.А. Тарарухина и др.

В работах многих исследователей также говорится о том, что переговоры играют позитивную роль и в сфере уголовной политики, что способствует разрешению конфликтов между обществом и людьми, которые встали на путь совершения преступлений.

Переговоры – один из ненасильственных способов борьбы с преступностью, основанный на законе, нравственности, психологии и представляющий собой диалог в ряде криминальных ситуаций с преступниками (преступными организациями, обществами, группами) с целью их отказа от дальнейшей

преступной деятельности [1]. Таким образом, суть переговоров – правомерное психологическое воздействие.

Как известно, первые исследования переговорного процесса были осуществлены европейскими и американскими учеными. Так, например, Д. Хелд, рассматривая основные формы политики, наряду с конфликтом и сотрудничеством говорил и о переговорах. Причем переговоры являются как бы «мостом» между конфликтом и сотрудничеством и позволяют разрешить конфликты, реализовать сотрудничество и тем самым обеспечить переход от конфликта к сотрудничеству. В частности, Р. Фишер указал на целесообразность создания иерархии переговоров и консультаций в зависимости от степени их важности (от неофициальных обменов мнениями между специалистами в официальных переговорах), совместной разработки экспертами разных стран моделей принятия решений, обеспечение перехода на переговорах от конфронтации к общему анализу проблемы [2].

Американские исследователи (И. Зартман, К. Селлих, С. Джейн) утверждали, что во время переговоров создается новая реальность под воздействием обмена информацией и происходит трансформация ценностей. Переговоры – ситуация взаимозависимостей, потому что один участник переговоров оказывает влияние на другого, и наоборот [4].

Отечественные исследования, касающиеся непосредственно процесса ведения переговоров и осуществления посредничества, появились (в небольшом количестве) в 1950-х – начале 1970-х годов, прежде всего, в рамках правовых дисциплин. Важным здесь оказалось то, что переговоры стали непосредственно предметом изучения, хотя в центре их анализа оставались в значительной степени процедурные вопросы их ведения.

В целом для немногочисленных отечественных работ этого периода была характерна ориентация на внедрение математических методов анализа, моделирования, использования компьютерной техники. Позже, в период создания Украины как самостоятельного государства, появилось новое определение переговорного процесса.

В.А. Кременюк, например, писал, что большинство лиц, причастных к ведению переговоров, отмечают, что процесс переговоров оказывается очень громоздким и поэтому трудным. Более того, переговорный процесс начинает отставать по времени от динамики развития проблем, решать которые призваны переговоры. И, наконец, достигнутые соглашения зачастую рассматриваются практиками как несбалансированные или неустойчивые. Акцент делается на анализе тенденций развития мира, а в связи с этим – на особенностях переговоров [5, с. 47].

Рассматривая отечественную научную литературу по проблеме подготовки парламентариев, следует отметить, что эта тема должным образом еще не разработана. Безусловно, в нашей стране до последнего времени такие явления как переговоры с правонарушителями были ситуативными, поэтому им не придавали серьезного значения. Сегодня в Украине уже действуют специально разработанные планы, определяющие тактические действия по розыску и задержанию вооруженных преступников, в том числе и при захвате заложников, но отсутствует комплексная подготовка парламентариев.

Известно, что деятельность сотрудников правоохранительных органов по предупреждению, пресечению и расследованию преступлений обуславливает напряженный и конфликтный характер профессионального общения сотрудников в различных ситуациях при исполнении служебных обязанностей. Одними из наиболее драматичных по динамике развития и способам разрешения проблем являются захват заложников и переговоры с террористами. Переговоры с террористами – 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 – сохранение жизни заложников и их освобождение наиболее эффективным путем.

Специалисты переговорного процесса отмечают, что в ситуации захвата заложников террористами действия правоохранительных органов проходят следующие стадии [4]:

1. Стадия ориентации в ситуации, вступление в контакт с террористами. В процессе переговоров привлекаются к работе психологи, психиатры, этнологи, антропологи. Специалисты помогают разобраться в личности преступников, определить стратегию и тактику дальнейшей работы, оценить приемлемость требований.

2. Стадия проведения переговоров. С целью эффективного проведения переговоров необходимо неукоснительно придерживаться принципа, что переговоры ведут только специально обученные люди (профессиональные переговорщики), а не различного ранга руководители силовых структур. Иногда их вмешательство приводит к регрессии переговорного процесса, отказу от всего, что было достигнуто профессиональными переговорщиками.

3. Стадия освобождения заложников. Освобождение может быть осуществлено двумя путями: в результате переговоров или в результате силовой акции.

4. Стадия подведения итогов, оценки действий, накопление опыта.

Как показывает практика, ведение переговоров – это тяжелая, напряженная работа, связанная с большими нервными перегрузками. В случаях длительных переговоров необходимо проводить периодическую смену парламентариев (иметь дублеров), создавать им условия для отдыха, питания, оказания медицинской помощи. В помещении штаба переговоров должны находиться только занятые в этом мероприятии, а также руководители операции по освобождению заложников.

Важен и правильный подбор парламентариев. Подбор должен осуществляться на добровольной основе с учетом индивидуальных особенностей кандидатов, их умением говорить и мыслить в экстремальных ситуациях. Особое значение имеют такие качества личности, как наблюдательность, быстрота реакции, способность сохранять самообладание в любой ситуации, эмоциональная устойчивость. Важно и наличие интеллектуальных и коммуникативных способностей. Практика показывает, что именно террористы часто сами выбирают тех, с кем хотят вести переговоры. Нередко возникает необходимость в переводчиках. Однако

переводчики, как правило, не только переводят высказывания, но и интерпретируют полученные тексты. Поэтому работа парламентария с переводчиком представляет особую трудность, поскольку существует опасность искажения смысла сказанного или написанного террористами.

Огромная ответственность, которая возложена на парламентария, предполагает его подготовку и целый комплекс качеств, необходимых при проведении переговоров. Хорошему парламентарю, прежде всего, необходимо обладать определенными личными качествами: смелостью и терпением, решимостью, честностью и прямоотой, готовностью быть хорошим слушателем. При этом в мировой практике контртеррористических операций с участием парламентариев по-разному относятся к проблеме личности парламентария и его подготовки.

Справедливо будет заметить, что мнения многих исследователей не противоречивы, а только взаимно дополняют друг друга, выделяя при этом то или иное качество как приоритетное. Анализируя собранные материалы, можно утверждать, что парламентарий должен быть еще и психологом, умеющим налаживать психологический контакт с окружающими. В процессе переговоров он не должен терять нить разговора и умело использовать отклонения от темы переговоров. Ни в коем случае парламентарю нельзя терять инициативу и отступать от доминирующего или паритетного своего положения и др. По мнению специалиста по ведению переговоров, служившего в соответствующем элитном подразделении израильской армии Моти Кристалла, хорошему парламентарю необходимы знания психологии, политологии, экономики, международных отношений и социологии плюс опыт ведения переговоров.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует, что эффективное использование возможностей переговоров с преступниками определяется уровнем подготовки парламентариев. Отрицательно влияет на решение этой проблемы отсутствие стационарной системы их подготовки и переподготовки, неправильный отбор на обучение кандидатов, недостаточное число подготовленных специалистов по ведению переговоров, упущения в практике их обучения, отсутствие сотрудничества в этом вопросе с другими заинтересованными ведомствами и службами.

Подготовка парламентариев не может быть совершенной без обучения различным приемам и способам психологического воздействия. Техника вхождения в контакт, создание первого положительного впечатления, привлечение внимания и инициации интереса к личности, создание адекватных ситуации имиджа и ролевых моделей с учетом этнических и конфессиональных качеств террориста, установление раппорта и поддержания диалога, внушения, убеждения и даже подчинения, очевидно, должны составить ядро этого этапа подготовки.

Известно, что существует ряд психологических условий, которые повышают шансы на успех при решении проблемы посредством диалога. Решающее влияние на успешность переговоров оказывает личностный фактор. Хотя некоторые специалисты считают, что личностные особенности участников незначительно влияют на результативность переговоров (Г. Уинхэм, 1977), большинство ученых придерживается иной точки зрения, которая заключается в следующем.

- когда в переговорах определены роли, значение личностных факторов снижается;
- в случае когда намерения террористов неопределенны, возрастает влияние на переговоры личностного фактора парламентарера;
- личностный фактор переговорщика имеет большее значение при высоком уровне переговоров, когда нужно принимать самостоятельные решения;
- в сложной ситуации наибольшее значение имеют те ее параметры, которые воздействуют на процессы восприятия участников переговоров или легко поддаются объяснению [6].

Мастерство вести переговоры, как и всякое другое мастерство, приходит с опытом, практикой, умением учиться на ошибках – чужих и собственных, с желанием работать. Но, как известно, опыт бывает не только положительным, но и отрицательным. Такой опыт скорее мешает, чем помогает. Нельзя руководствоваться только тем, что можно отвергать то, что нельзя. Умение использовать во благо все, в том числе и то, что опасно и рискованно, – величайшая наука, которую постиг человек.

Безусловно, практическая отработка полученных знаний, умений и навыков является наиболее сложным этапом подготовки парламентариев. Сложность заключается не только в том, что трудно моделировать кризисную ситуацию, но и в том, что практически невозможно предсказать ее реалии. Важным элементом прикладного этапа психологической подготовки должны стать тренинг-семинары, в ходе которых опытные парламентарии могут передавать свой опыт.

Ведение переговоров с преступниками-террористами, несомненно, требует высокого профессионализма, который достигается постоянными тренингами и обучением сотрудников, имеющих дело с подобными актами преступного поведения.

Анализируя вышеизложенное, следует отметить, что для эффективной подготовки парламентариев необходимо получение знаний, приобретение навыков использования достижений практической психологии, проверенных на практике, а также отработка полученных навыков в ходе моделируемых переговорных ситуаций и становления профессионального мастерства в процессе реальной практической деятельности.

Необходимо учитывать, что результативность переговоров зависит не только от желания сотрудников ОВД провести их качественно, но и от использования ли ими в процессе своей деятельности современного инструментария, современных технологий. Подготовка переговорщиков следует проводить таким образом, чтобы акцент подготовки смещался на применение в ходе переговоров уже известных, проверенных и апробированных на практике психотехник.

Таким образом, для повышения эффективности переговоров с террористами необходимо, прежде всего, внести профессию переговорщика в классификатор профессий, создать специализированные учебные тренинговые центры при высших учебных заведениях системы МВД, организовать комплексную систему подготовки

специалистов-переговорщиков, оснастив их методическими материалами, учебной литературой, мультимедийными средствами обучения. Акцент при этом важно сделать не на предметных знаниях по теме переговоров, а на методиках, которые имеют практическую направленность (когнитивная терапия, нейролингвистическое программирование и др.).

Литература

1. *Александров Д.О., Кондратьев Я.Ю.* Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Психологічне забезпечення переговорної діяльності. Частина III. Навч.-метод. посібн. К., 2003.
2. *Дробышев А.Т.* Психологические особенности ведения переговоров сотрудниками органов внутренних дел с лицами, захватившими заложников: Учеб. пособие. Воронеж, 1997.
3. *Дубова І.О.* Психологічна готовність працівників правоохоронних органів до проведення переговорів з правопорушниками: зміст і структура // Науковий збірник НДІ "Проблеми людини". 2000. Т. 17.
4. *Илларионов В.П.* Переговоры с преступниками (правовые, организационные, оперативно-тактические основы). М., 1994.
5. *Кременюк В. А.* Проблема переговоров в отношениях двух держав // США: экономика, политика, идеология. 1991. № 3.
6. *Леонов Н.И.* Основы конфликтологии: Учеб. пособие. Ижевск, 2006.

On the training of law enforcement officers to negotiate with terrorists

Kovalchishina N.I., Ph.D., Associate Professor, Makeevka Economics and Humanities Institute (Ukraine) (lanessa88@mail.ru)

In recent decades, terrorism has become one of the global problems of humankind and is a serious threat to the security of the world. At the present stage of countries' development the most urgent is the problem of non-violent approach to resolving situations of hostage-taking and other terrorist activity. Effectiveness of law enforcement officers in emergency situations depends on psychological and professional training of personnel.

The article considers questions of police officers training to negotiate with terrorists. The author focuses on the necessary involvement of specially trained police officers to the negotiation process with the terrorists and providing them with necessary technical equipment. Also the article highlights main factors of negotiation with criminals, analyzes conditions for effective training of parliamentarians, points to the need of inclusion the job of trade negotiator into occupational classification, and creation of specialized training centers in departmental schools.

Keywords: negotiations, parliamentary, hostage rescue, psychological technology, training center.

References

1. *Aleksandrov D.O., Kondrat'ev Ja.Ju.* Psihologichne zabezpechennja operativno-sluzhbovoї dijāl'nosti pracivnikov milicij. Psihologichne zabezpechennja peregovornoї dijāl'nosti. Chastina III. Navch.-metod. posibn. K., 2003.
2. *Drobyshev A.T.* Psihologicheskie osobennosti vedenija peregovorov sotrudnikami organov vnutrennih del s licami, zahvativshimi zalozhnikov: Ucheb. posobie. Voronezh, 1997.
3. *Dubova I.O.* Psihologichna gotovnist' pracivnikov pravoohoronnih organiv do provedennja peregovoriv z pravoporushnikami: zmist i struktura // Naukovij zbirnik NDI "Problemi ljudini". 2000. T. 17.
4. *Illarionov V.P.* Peregovory s prestupnikami (pravovye, organizacionnye, operativno-takticheskie osnovy). M., 1994.
5. *Kremenjuk V. A.* Problema peregovorov v otnoshenijah dvuh derzhav // SShA: jekonomika, politika, ideologija. 1991. № 3.
6. *Leonov N.I.* Osnovy konfliktologii: Ucheb. posobie. Izhevsk, 2006.