

УДК 343.34

ББК 67.408.131

Психологическое обеспечение переговорной деятельности при захвате заложников

Н.Ю. Лебедев¹, Ю.В. Лебедева², В.Я. Колдин³, Е.В. Чеснокова⁴

¹Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

²Новосибирский государственный аграрный университет (Новосибирск, Россия)

³Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова (Москва, Россия)

⁴Российский федеральный центр судебных экспертиз при Минюсте России (Москва, Россия)

Psychological Ensuring of the Negotiating in Hostage-Taking Activities

N.Yu. Lebedev¹, Yu.V. Lebedeva², V.Ya. Koldin³, E.V. Chesnokova⁴

¹Altai State University (Barnaul, Russia)

²Novosibirsk State Agrarian University (Novosibirsk, Russia)

³Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

⁴Russian Federal Center for Forensic Examination at the Ministry of Justice of Russia (Moscow, Russia)

Подчеркивается общественная опасность терроризма и его психологические механизмы воздействия на человеческую личность. Представлена характеристика переговорной деятельности и ее специфика в правоохранительной сфере, основной задачей которой является национальная безопасность. Определена роль психологического сопровождения переговорной деятельности и подготовки высококвалифицированных кадров специализированных подразделений правоохранительных органов. Выделяются такие характеристики переговорщика, как высокая стрессоустойчивость, наблюдательность, быстрота реакции, самообладание, интеллектуальные и коммуникативные способности, деловые качества, способность к самоконтролю и саморегуляции. Представлена методологическая основа переговорной деятельности с раскрытием психологической специфики на каждом этапе переговоров. Реализация задач на разведывательном этапе возможна при составлении словесного портрета преступника, выявлении особенностей речи, позволяющих предотвратить возможные агрессивные проявления в дальнейшем. Основной этап представлен следующими психологическими приемами: решение небольших вопросов, способствующих созданию успешной обстановки переговоров; частичное согласие с точкой зрения захватчика; некоторое отступление от своей позиции переговорщика для увеличения доверия к нему и т.д. Заключительный этап

The article reveals the social danger of terrorism and its psychological mechanisms of influence on the human person; presents the characteristic of the negotiation activity and its specificity in law enforcement where national security is of primary importance. This article also defines the role of psychological accompanying of negotiating activities and training of qualified personnel of specialized law enforcement units. The authors include such characteristics as a negotiator as: high stress resistance, observation, fast responses, self-control, intellectual and communicative skills, competencies, the ability to self-control and self-regulation. The article presents the methodological basis for negotiating activities disclosing their psychological specifics at every stage of the negotiations. Realization of tasks on intelligence phase is possible for preparation of a verbal portrait of the offender, speech features which allow preventing possible aggressive manifestation in the future. The main stage is represented by the following psychological methods: solving minor issues that contribute to a successful climate for negotiation; partial agreement with the point of view of the invader; some retreat from the negotiator's position to increase credibility, and so the final stage is represented by the three main options for the end of negotiations with the criminals, which is the outcome of the negotiations.

представлен тремя основными вариантами окончания переговоров с преступниками, что и является итогами переговоров.

Ключевые слова: переговоры, переговорная деятельность, психологическое обеспечение, терроризм, захват заложников, правоохранительные органы.

DOI 10.14258/izvasu(2018)6-46

Политико-социальная обстановка в мире свидетельствует о том, что терроризм характеризуется не только внутренними структурными изменениями, но и все увеличивающимся уровнем профессиональной подготовки террористов, их объединения и организованности, обеспечения техническими средствами, разнообразием способов подготовки и совершения террористических акций. Их целью является нагнетание ужаса и кошмара среди людей, посягательство на жизнь и здоровье высокопоставленных политиков, представителей государственной власти, известных общественных деятелей, а также в попытках дестабилизации внутри государства, провоцировании межгосударственных и межэтнических конфликтов [1, с. 124].

Федеральный закон «О противодействии терроризму» раскрывает терроризм как «идеологию насилия и практику воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, связанные с устрашением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий» [2].

Психология раскрывает содержание террора как состояние не просто страха, а непреодолимого ужаса, формирующегося как реакция на определенные действия, совершение которых имеет своей целью породить состояние паники у тех лиц, в отношении которых они осуществляются, или же тех, кто оказывается очевидцем данного проявления.

В настоящее время сотрудникам правоохранительных структур требуется не только умение грамотного и своевременного применения «силового» инструментария, но и владение способностями договариваться, вести переговоры, достигать определенного консенсуса с преступниками [3, с. 226]. В нашей стране и за рубежом, помимо захвата заложников, все более распространенными становятся факты похищения людей, угрозы осуществления вооруженного нападения, убийства, взрывы, поджоги.

Понимание переговоров как сложной деятельности, в которой участники, руководствуясь собственными индивидуальными целями, одновременно достигают совместных целей, поддерживается рядом зарубежных специалистов в области социологии (R. Walton, R. McKersie (1965); R. Walton, J. Cutcher-

Key words: negotiations, negotiating activities, psychological security, terrorism, hostage-taking, law enforcement.

Ger-shenfeld, R. McKersie (2000); В. Мастенбрук (1993); Д.Э. Лэкс, Д.К. Сибениус (2006)), которые предлагают рассматривать переговорную деятельность как сложную структуру, состоящую из комплекса различных видов деятельности и взаимодействий.

По мнению В.В. Вахниной, переговоры — «это перспективное современное направление деятельности, осуществляемое различными государственными органами, в частности задействованными в противодействии преступности, и объединенными в единую взаимосвязанную систему обеспечения национальной безопасности» [4, с. 66]. Переговорная деятельность представляет собой процесс взаимодействия между людьми с целью достижения определенных целей как в профессиональной деятельности, так и в быту.

Рассматривая «переговоры» с позиции социологии, необходимо остановиться также на психологических аспектах переговорной деятельности, представленных в правоохранительной системе.

«Психологическое обеспечение переговорного процесса — это совокупность систематизированных организационно-психологических мероприятий, используемых для усовершенствования переговорного взаимодействия между сотрудниками органов внутренних дел и лицами, совершившими преступление. Наиболее важными целями являются: оптимизация реализации психологических ресурсов специалистов группы ведения переговоров (ГВП)», обеспечивающих своевременное достижение выдвигаемых задач; улучшение и сохранение работоспособности всех участников переговорной деятельности [4, с. 68].

По мнению В.В. Вахниной, «спецификой переговоров с преступниками является стабилизация и разрешение ситуации, связанной с захватом заложников, путем общения и налаживания определенных отношений» [5, с. 56].

Главное в организации ведения переговоров с преступниками — это подбор и подготовка переговорщиков. Они должны обладать высокой стрессоустойчивостью, наблюдательностью, быстрой реакцией, самообладанием, интеллектуальными и коммуникативными способностями, деловыми качествами, развитыми навыками самоконтроля и саморегуляции, владеть приемами и методами воздействия на другого человека. Способность управлять

собственными эмоциями и поведенческими реакциями позволит профессионалам решить поставленные перед нами руководством задачи.

Методическое обеспечение при подготовке профессионалов к переговорной деятельности качественно представлено пособиями и рекомендациями, которые являются практическим инструментарием, применение которого позволит повысить эффективность борьбы с преступностью.

От переговорщиков требуется владение знаниями о личности террориста, применимых в установлении психологического контакта с ним, определение его доминирующих мотивов, что, в свою очередь, позволит сохранить жизнь людям.

Доминирующие мотивы могут быть: меркантильные; идеологические; мотивы преобразования, активного изменения мира; мотивы власти над людьми; мотивы интереса и привлекательности террора; мотивы эмоциональной привязанности (друзья, родственники, единоверцы); мотивы самореализации; собственной гибели как особый психопатологический мотив террористических актов.

«С точки зрения психологии, помимо статичных характеристик (особого рода „целостность“) личности террориста, не меньший интерес представляют и ее динамические характеристики» (самооценка, целостность или целеустремленность и т.д.) [6, с. 113].

Нередко на поведение террориста влияют жизненные установки.

Отечественный психолог С. Рощин в своей работе предлагает три психологических модели личности террориста.

Первая модель — «психопат-фанатик», который руководствуется своими убеждениями (религиозными, идеологическими, политическими) и искренне считает, что его действия, независимо от их конкретных результатов, полезны для общества. Это человек, у которого сфера сознания крайне сужена теми или иными доктринами, поэтому он оказывается способен совершить все что угодно.

Вторая модель — агрессивный человек. Чувство фрустрации, порожденное невозможностью для человека по каким-либо причинам достичь жизненно важных для него целей, неизбежно порождает у него тенденцию к агрессивным действиям.

Третья модель — это человек из неблагополучной семьи. Жестокое обращение родителей с ребенком, его социальная изоляция, дефицит добрых отношений могут привести к формированию озлобленной личности с антисоциальными наклонностями [7, с. 78].

При подготовке переговорщиков необходимо учитывать особенности ситуаций, связанных с захватом заложников, где существует реальная угроза жизни заложников.

Переговоры с преступниками и их психологическое обеспечение основываются на ряде нормативно-правовых источников как на уровне федеральных законов, так и на уровне подзаконных актов.

Психологическое сопровождение переговорной деятельности представлено в методике проведения этапов переговоров.

Разведывательный этап. «Проводится проверка факта захвата заложников. Составляется по возможности словесный портрет преступника, уточняются его антропометрические данные, особенности речи, выясняются его требования, определяется количество заложников (по возможности уточняется их личность), численность преступников. На этом же этапе должна проводиться стабилизация ситуации, цель которой — успокоить преступников, предотвратить возможные агрессивные действия против заложников. Важно установить психологический контакт с преступниками, что позволит в дальнейшем более конструктивно вести диалог» [8, с. 24–26].

Для установления психологического контакта с преступниками, удерживающими заложников, следует избегать угроз, критики, проявления нетерпения. Угрозы лишь повышают агрессивность преступников и затрудняют возможность спокойного диалога. Критика показывает преступникам непонимание или неприятие их позиции, что также затрудняет процесс общения.

Для построения взаимоотношений с преступником важно уметь проявлять высокий уровень проникновения в его слова и действия — для этого необходимо продемонстрировать понимание его точки зрения. Для передачи высокого уровня проникновения можно использовать два приема: согласие и отражение чувств. «Прием „отражение чувств“ заключается в том, что переговорщик должен концентрировать усилия на том, что говорит и делает преступник, с тем чтобы правильно понять его чувства и эмоциональное состояние, которые выражает ему в сопереживании» [9, с. 160].

«Специалист, вступающий в переговоры, должен использовать речь (не перегруженную научными терминами), понятную преступнику, помогать ему выражать осознаваемые мысли и чувства» [10, с. 99–101].

Основной этап. На данном этапе обсуждаются требования преступников (количество денег, вид транспорта, запрошенные ими), «устанавливается время, отводимое на решение задач, стоящих перед органами внутренних дел, механизм передачи требуемого. Основная задача этапа — добиться от преступников освобождения заложников без применения силы» [11, с. 157–159]. Это возможно при использовании следующих психологических приемов.

Начинать нужно с решения небольших вопросов (передача еды, сигарет, лекарств), способствующих созданию успешной обстановки переговоров.

Для убеждения преступника необходимо частично согласиться с его точкой зрения, а изложение взглядов преступника на проблемы, стоящие перед правоохранительными органами, позволит уменьшить сопротивление преступника аргументам переговорщика.

Некоторым отступлением от своей позиции переговорщик увеличит доверие преступника к нему, произведет впечатление открытости и справедливости.

Умелое указание на наличие сходства между собой и преступником (в происхождении, возрасте, национальности), четко изложенное переговорщиком, увеличит воздействие на него.

Необходимо поддерживать надежду преступника на освобождение. Учитывать возможность ошибок при ведении переговоров, которые могут привести в отчаяние преступника, и он может прийти к выводу, что ему нечего терять, если убьет заложников. Следует постоянно подчеркивать, что его требования будут выполнены и он останется на свободе.

Заключительный этап. На заключительном этапе подводятся итоги переговоров. Существует три основных варианта окончания переговоров с преступниками.

Если переговоры были полностью успешными, то решение — это добровольный отказ преступни-

ка от продолжения преступных действий, его добровольная сдача и освобождение заложников.

Преступник не желает идти ни на какие компромиссы, угрожая жизни заложников. В этом случае необходимо применить силу для освобождения заложников (при этом варианте очень возможны жертвы среди заложников).

Когда удается договориться с преступником о сохранении жизни заложникам в обмен на выполнение его требований (здесь возможен вариант, что преступника придется отпустить и проводить его розыск после освобождения заложников). «В этом случае можно также говорить об успехе переговоров, так как основная цель достигнута — заложники освобождены, а угроза их жизни устранена» [8, с. 161].

Использование психологических методов и приемов в переговорной деятельности существенно отличается профессионала переговорщика. Важно не только ими владеть, но также точно знать, в какой момент использовать методы убеждения, внушения (вербального и невербального), стимулирования, психологического давления. А умение выделять индивидуальные психологические особенности каждого участника группы позволит не только убедить их в отказе от задуманных целей, но и нейтрализовать.

Библиографический список

1. Лебедев Н.Ю., Лебедева Ю.В. Психология формирования будущего юриста // Юридическая психология : учеб. пособие. — Новосибирск, 2016.
2. О противодействии терроризму : Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ // Парламентская газета. — 2006. — 10 марта. — № 32.
3. Столяренко А.М. Прикладная юридическая психология. — М., 2001.
4. Вахнина В.В. Психологическое обеспечение переговорного процесса сотрудников органов внутренних дел с преступниками в ситуации захвата заложников // Труды Академии управления МВД России. — 2011. — № 1 (17).
5. Вахнина В.В. Психологические особенности кризисных ситуаций переговорной деятельности сотрудников ОВД в рамках системно-ситуационного подхода // Психопедагогика в правоохранительных органах. — 2014. — № 3(43).
6. Ольшанский Д.В. Психология терроризма. — М., 2002.
7. Рощин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. — 1990 — Т. 11. — № 5.
8. Давыдов Н.А., Аминов И.И. Психология в профессиональной деятельности. — М., 2017.
9. Марьин М.И., Касперович Ю.Г. Психологическое обеспечение антитеррористической деятельности. — М., 2007.
10. Степанов С.А. О необходимости совершенствования частной криминалистической методики расследования насильственных преступлений, совершенных военнослужащими внутренних войск МВД России // Сборник материалов криминалистических чтений. — 2013. — № 9.
11. Хомяков И.Д. Неотложные следственные действия, производимые командиром воинской части // Новая наука: опыт, традиции, инновации. — 2016. — № 8/1.