

*В помощь
изучающим
юридическую
психологию*

С.В.Асямов

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ
ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ
ОСВОБОЖДЕНИИ
ЗАЛОЖНИКОВ**



Серия «В помощь изучающим юридическую психологию»

С.В.АСЯМОВ

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ
ПРИ ОСВОБОЖДЕНИИ
ЗАЛОЖНИКОВ**

Ташкент
«ЮРПСИ»
2021

УДК 159.9:34
ББК 88.4

Рецензенты:

доктор юридических наук, профессор **Саитбаев Т.Р.**;
кандидат психологических наук, доцент **Агзамова Е.Ю.**

А91

Асямов С.В. Психологические основы ведения переговоров при освобождении заложников. – Ташкент: «ЮРПСИ», 2021. – 45 с.

В работе 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.

Адресована курсантам, слушателям учебных заведений правоохранительного профиля, а также в помощь практическим работникам правоохранительных органов.

ВВЕДЕНИЕ

Современная криминогенная обстановка отличается особой остротой и создает постоянную угрозу жизни людей, их здоровью и имуществу. Среди подобных угроз особое место занимает терроризм, представляющий собой метод, посредством которого организованная группа, а изредка и отдельная личность, стремятся достичь провозглашенные ими цели через систематическое использование насилия. Для нагнетания страха применяются такие террористические способы, как взрывы и поджоги жилых и административных зданий, магазинов, вокзалов, угоны самолетов, захват заложников и т.д.

Ситуации с захватом заложников занимают особое место в этом ряду в связи с тем общественным резонансом, который они вызывают, непосредственной и явной угрозой жизни многих людей. За последние годы практика захвата террористами и прочими преступными элементами невинных людей в качестве заложников стала весьма распространенным «оружием террора».

И проведение конкретных контртеррористических операций в этих ситуациях является наиболее сложным в психологическом плане. Успех данных операций во многом зависит от правильно проведенных переговоров с преступниками об освобождении заложников. Реализация эффективной концепции противодействия терроризму, в том числе и в ситуациях связанных с захватом заложников невозможны без изучения психологических основ переговорной деятельности с преступниками.

Каждый конкретный случай взятия заложников своеобразен и отличается от других. Тем не менее некоторые общие и конкретные рекомендации могут оказаться весьма полезными и эффективными для сохранения жизни и здоровья людей.

Цель данной работы является совершенствование профессиональной психологической подготовки сотрудников органов внутренних дел, повышение эффективности их деятельности в ситуациях захвата заложников.

1. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СИТУАЦИИ С ЗАХВАТОМ ЗАЛОЖНИКОВ

Захват заложников является чрезвычайно сложной и напряженной в психологическом отношении ситуацией, имеющей большой общественный резонанс и отличающейся особой дерзостью. Его цель состоит в том, чтобы заставить государство или определенных лиц и организации выполнить требования захватчика. Пресечение данного преступления и освобождение заложников требуют усилий многих служб правоохранительных органов и других ведомств.

Ситуация захвата заложников является по своей сущности **кризисной**. Это остро конфликтное противостояние сторон, вызванное сознательными и планируемыми (захват заложников в корыстных или политических целях) или спонтанными (захват случайного заложника преследуемым преступником) действиями криминальных элементов. И проведение переговоров выступает одним из оптимальных путей выхода из сложившейся ситуации.

Одной из важных психологических особенностей данной ситуации является наличие **фактора экстремальности**, что обуславливает необходимость максимального использования сил и средств правоохранительных органов, применения неординарных тактических приемов, в том числе и проведение спецоперации по освобождению заложников.

Причем этот фактор равно влияет на поведение и заложников, и их захватчиков, и сотрудников правоохранительных органов.

Для заложников экстремальность связана с неожиданностью возникновения данной ситуации, применением к ним насилия или его угрозы, реальностью угрозы их жизни.

Для захватчиков экстремальность заключается в невозможности точно спрогнозировать действия правоохранителей, ожидании их штурма, страхе за свою жизнь.

Для органов власти и правоохранителей экстремальность заключается в значительном общественном резонансе, опасности дестабилизации в обществе при неправильных действиях правоохранителей, в необходимости введения в действие специальных планов, привлечении дополнительных сил и средств и т.п.

Кроме этого, на участников спецоперации по освобождению заложников воздействует целый ряд **стрессогенных факторов**:

- непосредственная угроза их жизни или здоровью;
- ответственность за жизнь и здоровье заложников, риск причинения им вреда своим бездействием или ошибочными действиями;
- широкой общественный резонанс подобных ситуаций, пристальное внимание к их действиям со стороны общественности и СМИ;
- напряженность обстановки, связанная с недостаточностью или противоречивостью сведений о преступниках, их психологических особенностях и намерениях;
- динамизм и трудно предсказуемый характер развития ситуации;
- необходимость длительного сдерживания отрицательных эмоций в процессе непосредственного контакта с захватчиками;
- постоянная перегрузка психофизиологических функций, накапливаемая усталость в условиях длительного развития ситуации;
- принятие и выполнение действий в условиях жесткого лимита времени;
- морально-нравственные переживания, связанные с необходимостью применения оружия.

Преступники, захватившие заложников, удерживают жертв против их желания и используют эту ситуацию, чтобы получить определенную выгоду. Захват заложников вызывается многочисленными **мотивами**, не все они носят очевидный характер. Захват может произойти с целью получения выкупа, удовлетворения политических требований, обмена и др. Как правило, та-

кие преступники угрожают, что убьют жертв, если какие-либо их требования не будут выполнены в пределах указанного периода времени. В широкую категорию захвата заложников включены такие преступления, как похищение людей, киднэппинг, захват летательных средств, определенные виды терроризма. Что касается политического терроризма, то речь идет, в частности, о том, чтобы показать общественному мнению, что власти неспособны защитить население. В то же время захват заложников гарантирует внимание средств массовой коммуникации. Террористы надеются, что рост числа подобных инцидентов вынудит власти пойти на крайние меры, которые в конце концов заставят население восстать и сбросить правительство.

Кроме того, стать заложником можно случайно, например, при ограблении магазина, банка, квартиры, загородного коттеджа либо при захвате террористами транспортного средства, общественного здания и т.п. Спонтанный захват происходит внезапно, т.к. преступник к нему заранее не подготовлен. Чаще всего это происходит при совершении им другого преступления, когда он, будучи застигнут на месте совершения деяния или опасаясь того и желая уйти от ответственности, захватывает заложников. Спонтанный захват может быть совершен также психически больными лицами.

Но каков бы ни был первый мотив захвата заложников, мотивы их дальнейшего удержания могут изменяться. Например, преступник застигнутый во время ограбления банка, может сначала потребовать крупную сумму денег, а затем довольствоваться гарантией своей физической безопасности или снисходительностью суда. Террористы могут требовать в первое время немедленных политических изменений или иных условий, но в конце концов согласиться на переговоры по поводу этих условий. Каков бы ни был первоначальный мотив захвата заложников, нередко случается, что по истечении известного времени захватчик соглашается снизить свои притязания.

Классическая ситуация захвата заложников проходит через ряд определенных **стадий**:

Планирование и подготовка захвата заложников преступниками	Стадия 1
Захват и укрытие заложников	Стадия 2
Ориентация в ситуации правоохранителей, вступление в контакт с преступниками	Стадия 3
Проведение переговоров	Стадия 4
Освобождение заложников	Стадия 5
Подведение итогов, оценка действий	Стадия 6

1. Стадия *планирования и подготовки захвата заложников преступниками*. На этапе планирования преступники намечают объект для захвата, сумму предполагаемого выкупа, участников операции, наиболее подходящие места для этого, ведение переговоров, получение выкупа.

2. Стадия *захвата и укрытия заложников*. Захват заложников характеризуется молниеносными действиями преступников и полной неожиданностью для заложников, подчинение их воли путем запугивания, другими агрессивными действиями преступников, направленными на то, чтобы мгновенно сломить заложников, отнять надежду на скорое спасение. Организуется охрана заложников, ведется постоянное наблюдения за их поведением, вводятся жесткие нормы поведения заложников, диктат того, что можно, а что нельзя делать. Иногда заложники перемещаются в надежное для укрытия заранее подготовленное место. Заканчивается эта стадия оповещением внешнего мира о захвате заложников.

3. Стадия *ориентации в ситуации* сотрудников правоохранительных органов, *вступление в контакт с преступниками*.

4. Стадия *проведения переговоров*.

5. Стадия *освобождения заложников*. К сожалению, иногда эта стадия вместо освобождения заложников, заканчивается их гибелью.

6. Стадия *подведения итогов*, оценки действий, накопление опыта.

В зависимости от ситуации существует несколько **вариантов реагирования** правоохранительных органов на захват заложников:

1. применение силы с использованием фактора внезапности;
2. проведение переговоров;
3. удовлетворение требований преступников.

Наиболее эффективным способом действия сотрудников ОВД по освобождению заложников является ведение переговоров с террористами.

Ведение переговоров является наиболее предпочтительным вариантом при проведении спецоперации по освобождению заложников, т.к. успешно проведенные переговоры позволяют сохранить жизнь и здоровье захваченных людей, а также с минимальными рисками и потерями произвести задержание преступников. Нужно всегда помнить, что **пока ведутся переговоры, есть надежда на освобождение и сохранение жизни заложников.**



Переговоры являются составной частью оперативно-тактических операций. Переговоры с преступниками содержат следующие **компоненты**:

- специфическую *криминальную ситуацию*, требующую ведения переговоров и достижения целей;
- *диалог сторон* – субъектов переговоров;

- *решение задач* предупреждения, раскрытия и расследования преступлений;
- при успешных переговорах – *выполнение обязательств*, взятых на себя сторонами.

Главными **задачами** переговоров в указанной ситуации являются:

1. спасение жизни и здоровья заложников и их освобождение;
2. снижение требований террористов до приемлемого уровня;
3. добывание информации, необходимой для подготовки и проведения штурма;
4. обеспечение сохранности материальных ценностей;
5. задержание террористов.

Не следует путать приоритеты в указанных целях, так как иначе могут пострадать не столько террористы, сколько заложники (так не раз бывало при неумелой организации операций).

Преступления, связанные с захватом заложников, подразделяют на две **основные категории** в зависимости от *мотива преступника*: **инструментальный** и **экспрессивный (демонстративный)** захват заложников. При инструментальном захвате заложников цель преступника очевидна — материальная или политическая выгода. Цель экспрессивного захвата заложников — психологическая: преступник хочет доказать свою значимость. Он считает, что освещение захвата заложников в средствах массовой информации поможет ему достичь эту цель.

Захват заложников иногда начинается как инструментальный акт, но затем развивается в экспрессивный. Преступник, совершающий преступление ради материальной выгоды, может обнаружить, что его требования нереалистичны и едва ли будут выполнены. В таком случае захватчик может решить довести сценарий до конца для привлечения внимания и повышения собственной значимости. Иногда с самого начала отчетливо видны и инструментальный и экспрессивный мотивы, т.е. преступник ожидает

извлечь из похищения и материальную, и психологическую выгоду.

Центральное место в разработке тактики освобождения заложников занимают данные о личности преступников-захватчиков.

Переговоры с преступниками в сильной степени зависят от типа человека, захватившего заложников. Часто захватчиками являются люди с определенными психическими отклонениями. Поэтому первой задачей становится установление особенностей личности преступника, поскольку от этого зависит тип коммуникации с ним. Естественно, нам спокойнее говорить с предсказуемым собеседником. Однако в случае террориста у нас нет времени на то, чтобы съезить с ним пуд соли. В помощь переговорщикам сотрудниками ФБР подготовлена **классификация типов террористов**, каждый из которых обладает своим собственным видением мира.¹



По мнению экспертов-психологов, преступников, склонных к захвату и удержанию заложников, можно классифицировать на четыре группы:

1) *параноидальные шизофреники*, часто страдающие от мании преследования. Переговорщик предоставляет таким людям возможность дать выход своим чувствам;

2) *психотически-депрессивный тип*, представители которого выглядят беспомощными, неадекватными, склонными к самоубийству;

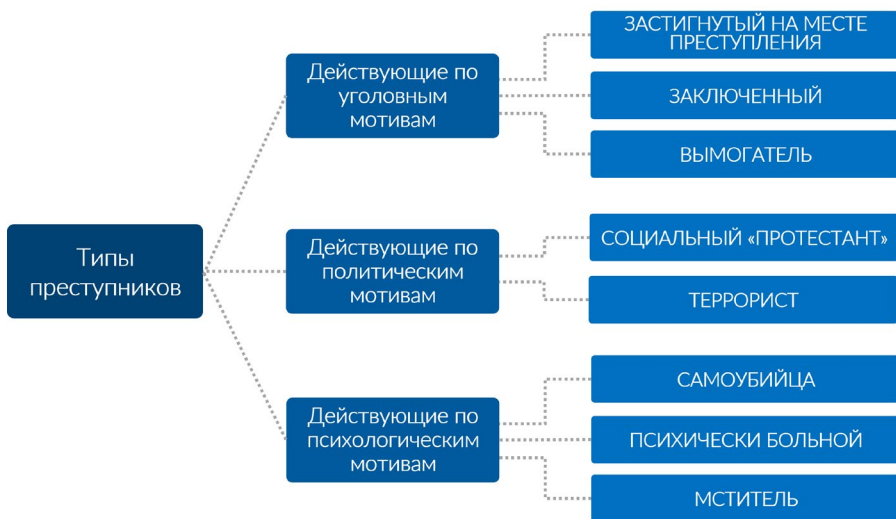
¹ Томпсон Л. Антитеррор: руководство по освобождению заложников. М., 2005. Стр. 49–50.

3) *антисоциальная личность*, эгоистичная и безответственная — характерный криминальный тип, не приемлющий возражений и склонный винить во всем других. Очень тяжелые партнеры по переговорам. Лучшая тактика для переговорщиков — убеждать, что поможет преступнику остаться в живых;

4) *неадекватная личность*, с непредсказуемыми реакциями, легко поддающаяся внешним влияниям.

Определение характерологических особенностей и установление психологического контакта с преступником начинается уже с первых моментов захвата заложников в связи с необходимостью классифицировать степень общественной опасности возникшей ситуации. Поэтому с целью выработки наиболее эффективного плана действий производится определение мотива, ситуации и типа преступника. В зависимости от мотива преступления известный специалист в области психологии переговоров с преступниками Н. Андреев приводит типологию террориста¹, которую можно представить в следующем виде.

Типология преступников, осуществляющих захват заложников



1 Андреев Н.В. Психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел. М, 2004.

I. Преступники, ведущий мотив которых — уголовный

Такой преступник может захватывать заложников тогда, когда его застали на месте преступления, в случаях нахождения в заключении, а также с целью вымогательства. Они обычно соглашаются на переговоры и не причиняют вреда заложникам. Это преимущественно люди, которые мыслят рационально и умеют правильно оценить обстоятельства, определить потенциал противника и действовать в соответствии со собственными оценками. Эта категория преступников подразделяется на следующие типы:

- застигнутый на месте преступления;
- заключенный;
- вымогатель.

Тип преступника – застигнутый на месте преступления

Преступник, которого застали в момент совершения преступления или который пытается скрыться с места его совершения. Он не может скрыться от преследователей и не имеет заранее разработанного плана по захвату заложников. Его состояние характеризуется возбуждением, растерянностью, страхом, ощущением «загнанности в угол», а в его действиях нет никакой заранее продуманной логики, преобладают импровизация и экспромт, уровень которых определяется интеллектуальными возможностями и его криминальным опытом. Такая личность склонна вести переговоры с сотрудниками спецслужб, которые предлагают ему приемлемый путь решения проблемы. Мотивировка поступка — *избежание наказания.*

Тип преступника — вымогатель.

Для преступника-вымогателя захват заложников является своеобразным бизнесом. Указанные действия он совершает хладнокровно, смело и решительно. Он хорошо подготовлен, имеет несколько проработанных вариантов действий. Преступник пытается заставить других людей выполнить его условия, вполне осознавая последствия, которые ему грозят в случае неудачи.

Кроме открыто действующей группы исполнителей возможны сообщники, которые действуют скрытно. Мотивировка поступка — *получение выгоды*.

Тип преступника — заключенный

Заключенный, осуществляющий захват заложников, бесспорно, отличается от других лиц, способных на подобные действия. Он действует осознанно, по заранее продуманному и тщательно разработанному плану. Собирает, уравнивает, имеет развитые волевые качества, как правило, большой криминальный опыт, хорошо ориентируется в обстановке, знает сильные и слабые стороны правоохранительной системы в целом, в том числе конкретного учреждения и его отдельных сотрудников. Он способен привлекать к воплощению своего плана других заключенных и имеет возможность тщательно подготовиться к его реализации. Мотивировка поступка — *добиться освобождения или изменения условий своего заключения*.

II. Преступники, действующие по политическим мотивам

Этот тип преступника имеет две разновидности:

- социальный «протестант»;
- террорист.

Тип преступника — социальный «протестант»

Участник общественного движения протеста — это идеалист, преданный своему делу и захват заложников является последним средством после долгих и безуспешных «мирных» усилий добиться определенных, как правило, личных социальных улучшений. Он возбужден, раздражителен, не критичен, с маниакальным упорством отстаивает свою правоту, может иметь признаки невротизации вследствие изнурительной «борьбы за правду», сутяжные черты характера. Такие лица убеждены в способности добиться поддержки со стороны других людей и слабо понимают правовые последствия предпринимаемой акции по захвату заложников. Мотивировка поступка — *социальный протест*.

Тип преступника — террорист

К этому типу относится человек, который фанатично предан определенной идеологии, агрессивен в ее отстаивании и пытающийся таким примитивным способом решить насущные общественные проблемы. Его действия по захвату заложников и ведению переговоров тщательно спланированы, организованы, координируются и контролируются «вышестоящим руководством», которое в акции не принимает участия. Главная цель — запугать общественность, политических противников и тем самым заставить их выполнить предъявляемые политические требования. Они чрезвычайно опасны в силу того, что на столь радикальную меру пошли по убеждению и совершенно сознательно. Имеют хорошую теоретическую, методическую и материально-техническую подготовку к акции. Как правило, входит в группу преступников, в которой присутствует жесткая дисциплина и строгая подчиненность вышестоящему руководству. Члены подобных групп убеждены, что законы, противоречащие отстаиваемой идее, не имеют никакой силы и не должны соблюдаться, нетерпимы к инакомыслию, «чуждым» взглядам, склонны к демагогии, цинизму, целеустремлены, решительны, упрямы, неистово самоотвержены, аскетичны, привычны к самоограничениям и лишениям, могут длительное время обходиться без сна, еды и т. п. Мотивировка поступка — *осуществление необходимых преобразований в обществе.*

III. Преступники, действующие по психологическим мотивам.

Их поступки не предсказуемы. Они в любой момент могут прибегнуть к насилию. Среди них выделяют три типа преступников:

- самоубийца;
- психически больной;
- мститель.

Тип преступника — самоубийца

Угроза самоубийства — одна из самых сложных разновидностей инцидентов, связанных с захватом заложников, поскольку преступник является одновременно и жертвой. Личность этого типа старается привлечь к своему уходу из жизни (или к демонстрации такового) как можно больше внимания, особенно когда на «спокойное и достойное» расставание с жизнью недостает решимости. Такой тип представляет чрезвычайную опасность: человек не воспринимает реальность и может не реагировать на логические доводы переговорщика. Иногда этот человек намеренно провоцирует на себя огонь спецслужб. Не исключена вероятность психического заболевания. Мотивировка поступка — *доказать свою правоту*.

Тип преступника — психически больной

Психически больной преступник, захватывая заложника, действует почти бессознательно, импровизированно, нелогично и непредсказуемо. Для его поведения характерны повышенная тревога, двигательная гиперактивность, страх, возможное помутнение сознания, проявляющееся в галлюцинациях, бреде (преследования, воздействия и т. п.), поведение в значительной мере определяется особенностями течения болезненного психопатологического процесса. При ведении переговоров с данным типом преступников очень важна консультация психиатра. Мотивировка поступка — *освобождение от личностной проблемы*.

Тип преступника — мститель

Лицо, стремящееся отомстить, способно принести в жертву других, если это будет способствовать достижению его личных целей. Такого человека побуждает к действию единственный мотив — месть. Его действия целеустремленны, продуманы, логичны настолько, насколько позволяет интеллект преступника. Он не видит различия между своим врагом и другими людьми, которые случайно стали участниками драмы. Во время реализации своего замысла он способен держать в качестве заложников жителей

целого города. Мотивировка поступка — *субъективно мучительное чувство обиды, стыда, униженного достоинства* вследствие причиненного или воображаемого морального или материального вреда.

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.

Во время операций по освобождению заложников необходимо не только знать психологию преступников, но и иметь представление об психологических особенностях и состояниях их жертв — заложников.

2. ПСИХОЛОГИЯ ЗАЛОЖНИКА И «СТОКГОЛЬМСКИЙ СИНДРОМ»

Сами заложники играют важную роль в переговорах. Хотя каждый из них ведет себя по особенному, у них обнаруживаются некоторые общие черты в поведении.

В ситуации с захватом заложников первоочередной задачей сотрудников спецназа и переговорщиков является не только и даже не столько нейтрализация преступников, сколько сохранение жизней и здоровья заложников. Противодействие преступникам не будет успешным и эффективным без учета поведенческих реакций заложников, в основе которых лежит совокупность их эмоциональных состояний — страха, ужаса и паники.

Человек становится жертвой с момента захвата, и хотя это происходит в разных условиях, жертва всегда испытывает сильное психическое потрясение, а порой и шок. Это обуславливается резким переходом от фазы спокойствия к фазе стресса. Люди реагируют на такой переход по-разному: одни оказываются буквально парализованы страхом, другие пытаются дать отпор. Поэтому для заложников жизненно важно быстро справиться со своими эмоциями, чтобы вести себя рационально, увеличивая шанс своего спасения.

Экстремальный характер воздействующих на заложников психоэмоциональных нагрузок является неизменным атрибутом любой ситуации с захватом заложников. Для заложников экстремальными **стрессогенными факторами** прежде всего являются:

- неожиданно возникшая и реально ощутимая угроза жизни и здоровью;
- неопределенность ситуации и собственной дальнейшей судьбы, усугубляемая физической и информационной изоляцией, разрывом всех привычных связей с внешним миром;

- ощущение обреченности, беспомощности, собственного бессилия;
- вынужденная необходимость подчиняться чужой воле, угрозам, грубой физической силе, психологическому давлению;
- в случаях захвата нескольких заложников — вынужденная необходимость тесных контактов, взаимодействия с людьми непривычного круга и даже вызывающими неприязнь;
- избирательность отношения преступников и переговорщиков к заложникам на основе религиозных, земляческих и иных субъективных оснований.

Само поведение заложников определяется следующим рядом факторов:

1. Объективными условиями их содержания, теми ограничительными мерами, которые накладывают на их поведение преступники.
2. Непредсказуемостью действий преступников.
3. Психическим состоянием заложников, субъективной оценкой угрозы их жизни, что в значительной мере определялось не столько реальной угрозой, сколько их реакцией на ситуацию.
4. Субъективной оценкой и объективным состоянием физического здоровья заложников.
5. Альтруистическими установками части заложников, стремящихся оказать помощь другим заложникам, находящимся по их мнению в более тяжелом положении.

В ситуации ограничения свободы заложники испытывают серьезное изменение психики.

Во-первых, у них возникает ощущение нереальности ситуации. Они не могут до конца поверить в то, что оказались в таком безвыходном положении, не имеют возможности сами распоряжаться своей судьбой, действиями, поведением.

Во-вторых, у заложника возникает протест против заточения, проявляющийся в открытой или скрытой форме. Часто не выдержав стресса, люди пытаются бежать, даже если это бессмыс-

ленно, так как побег одного или нескольких заложников может вызвать агрессивные действия со стороны террористов в отношении оставшихся. Взбунтовавшийся заложник может броситься на преступника, попытаться вырвать у него оружие. Подобные действия, как правило, не бывают успешными, а зачастую заканчивают их гибелью.

В психологическом плане заложники могут по разному реагировать на данную стрессовую ситуацию в зависимости от своих личностных особенностей:

- одна часть заложников оказывается морально подавлена, переживаемые ими страдания заглушают все остальные чувства, познавательные ориентации минимизированы;
- другая часть заложников проявляет свои лидерские качества. Это, как правило, уравновешенные, стойкие, выдержанные люди, которые помогают другим выжить и выстоять в этой ситуации;
- ну и определенная часть людей, оказавшихся в заточении, испытывают отчаяние, проявляют истерические припадки, безрассудное поведение, провоцирующее других заложников на эмоционально неуравновешенные реакции.

На отношения захватчика с заложником сильно влияет время, в течении которого они находятся вместе. Во многих ситуациях с заложниками, чем больше жертва и преступник узнают друг друга, тем больше они начинают друг друга понимать. Механизм возникновения взаимной симпатии между жертвой и удерживающим ее преступником получил название **«стокгольмский синдром»**. Автором этого термина является известный шведский криминалист Нильс Бейерт, оказывавший помощь полиции во время захвата заложников в Стокгольме в 1973 году и введший этот термин в «обиход» во время анализа данной ситуации.

В психологии рассматривают *стокгольмский синдром как парадоксальный психологический феномен, проявляющийся в том, что заложники начинают выражать сочувствие и положительные чувства по отношению к своим похитителям*. Эти иррациональные чувства, которые проявляют заложники в

ситуации опасности и риска, возникают из-за ошибочного истолкования ими отсутствия злоупотреблений со стороны преступников как актов доброты. Действует защитный механизм, зачастую основанный на неосознанной идее, что преступник не будет вредить жертве, если действия будут совместными и положительно восприниматься.

В чем же проявляется стокгольмский синдром и как он влияет на поведение заложников? Это находит свое выражение в следующем:

Поведенческие формы проявления стокгольмского синдрома

- пленник практически искренне старается заполучить покровительство захватчика;
- заложники и преступники лучше узнают друг друга, и между ними может возникнуть чувство симпатии;
- пленник знакомится с точкой зрения захватчика, его проблемами, «справедливыми» требованиями к властям;
- жертва начинает с пониманием относиться к действиям преступника и даже может прийти к мысли, что его позиция – единственно верная;
- в конечном итоге заложник в подобной ситуации начинает оправдывать поведение преступника и может простить ему даже то, что он подвергал ее жизнь опасности.

Часто пленники начинают добровольно содействовать захватчикам и иногда противиться попыткам их освобождения, т.к. понимают, что в этом случае велика вероятность погибнуть или пострадать, если не от рук преступника, то от лиц, пытающихся их освободить. Заложники боятся штурма здания и насильственной операции властей по их освобождению больше, чем угроз террористов

Ученые считают, что стокгольмский синдром является не психическим расстройством, а скорее нормальной реакцией человека на ненормальные обстоятельства, сильно травмирующее психику

событие. Механизм психологической защиты в данном случае основан на надежде жертвы, что преступник проявит снисхождение при условии безоговорочного выполнения всех его требований. Поэтому заложник старается продемонстрировать послушание, логически оправдать действия захватчика, вызвать его одобрение и покровительство.

Психологический механизм синдрома состоит в том, что под воздействием сильного шока и долгого пребывания в плену заложник, пытаясь справиться с чувством ужаса и гнева, которые он не имеет возможности выразить, начинает толковать любые действия агрессора в свою пользу. Жертва ближе узнает преступника и в условиях полной физической зависимости от него начинает испытывать привязанность, сочувствовать и симпатизировать террористу. Этот комплекс переживаний создает у жертвы иллюзию безопасности ситуации и человека, от которого зависит его жизнь

Исследователи этого феномена считают, что стокгольмский синдром может иметь место при трех **условиях**:

Во-первых, преступник и жертва должны находиться вместе в течение существенного отрезка времени. Он развивается примерно в течение 3–4 дней, а затем фактор времени теряет значение.

Во-вторых, во время инцидента заложник должен быть в прямом социальном контакте с преступником. Например, физическое отделение заложников (полная изоляция в отдельной комнате) от похитителя, вероятно, предотвратит такой эффект.

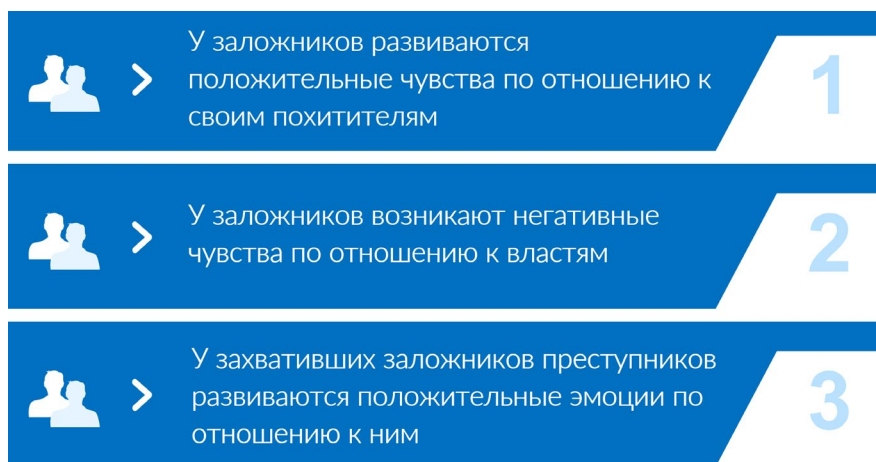
В-третьих, преступник должен обращаться с заложниками дружелюбно. Эти поведенческие признаки проявляются в тех случаях, если преступники после захвата только шантажируют власть, а с пленниками обходятся корректно.

Зная, что преступники хорошо понимают, что до тех пор, пока живы заложники, живы и сами преступники, заложники занимают пассивную позицию, у них нет никаких средств самозащиты ни против преступников, ни в случае штурма. Единственной защитой для них может быть терпимое отношение со стороны преступников.

Анализ более чем 4700 случаев захвата заложников с баррикадированием, проведенный специалистами ФБР (FBI Law Enforcement Bulletin, №7, 2007), показал, что у 27% жертв в той или иной степени проявляется стокгольмский синдром.

Стокгольмский синдром проявляется в виде одной или нескольких фаз:

Фазы развития стокгольмского синдрома



1. У заложников развиваются положительные чувства по отношению к своим похитителям.

2. У заложников возникают негативные чувства (страх, недоверие, гнев) по отношению к властям.

3. У захвативших заложников преступников развиваются положительные эмоции по отношению к ним.

В ведении переговоров при захвате заложников одной из психологических задач сотрудников правоохранительных органов является поощрение развития у заложников первых двух фаз проявления стокгольмского синдрома. Это предпринимается в надежде наступления третьей фазы, развития взаимной симпатии между заложниками и захватчиками с целью увеличения шансов

заложников на выживание, т.к. приоритетной задачей является спасение жизни заложников, а уж потом все остальное.

С точки зрения ведения переговоров этот синдром содержит в себе одновременно положительные и отрицательные стороны. Положительная сторона состоит в том, что чем сильнее стокгольмский синдром, тем менее вероятно, что захватчик убьет заложников. С другой стороны информация, исходящая от заложников, может быть недостоверной, а сами они могут препятствовать действиям правоохранителей при проведении операции по их освобождению.

К сожалению, даже успешное освобождение — это еще не конец всех страданий. После освобождения у заложников возникает посттравматический синдром, который у каждого из освобожденных проходит по-своему. Но каждому из них обязательно требуется психологическая помощь, которую должны оказывать специалисты-психологи МЧС, Минздрава, другие гражданские психологи.

Резюмируя, отметим, что понимание состояний и особенностей поведения заложников, их взаимоотношений с захватчиками имеет важное прикладное значение для проведения операции по их спасению. Знание негативных психофизиологических изменений, протекающих в организме людей, попавших в эту экстремальную ситуацию, поможет переговорщикам действовать более профессионально и ответственно, направив свои тактико-психологические усилия на скорейшее освобождение каждого из них.

3. ТАКТИКА И ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Несмотря на то, что такого понятия, как «переговоры с преступниками», нет в законе, в уголовном праве, уголовном процессе, они занимают центральное место в разработке и осуществлении комплекса мер по освобождению преступников. Наиболее точное и содержательное их определение дал В. Илларионов: *«Переговоры — один из ненасильственных способов борьбы с преступностью, основанный на законе, нравственности, психологии и представляющий собой в ряде криминальных ситуаций диалог с преступниками в целях склонения их к отказу от дальнейшей преступной деятельности, а также активного содействия раскрытию и расследованию преступлений, розыску и задержанию совершивших их лиц, устранению причиненного вреда, получения оперативной и криминалистически значимой информации»*.¹

Переговоры это достойная альтернатива силовой акции или капитуляции властей. Умелое применение психологических технологий ведения переговоров существенно повышает эффективность действий сотрудников органов внутренних дел, давая возможность избежать гибели людей.

Цель переговоров с преступниками в широком смысле — *правомерное психологическое воздействие в целях позитивного изменения поведения лиц, совершающих преступные действия*. С тактических позиций целью переговоров является склонение преступников к отказу от дальнейших преступных действий; получение необходимых данных для осуществления оперативно-розыскных и иных мероприятий; выявление состояния заложников и принятие мер к их освобождению; создание благоприятных ус-

1 Илларионов В.П. Переговоры с преступниками. М., 1993 г.

ловий путем ведения игры с преступниками для действий по их нейтрализации.

Переговоры выполняют ряд специфических **функций**, которые и обуславливают необходимость вступления в них противоборствующих сторон:



1. *Функция затягивания времени.* Одна из сторон стремится выиграть время для накопления, пополнения и перегруппировки сил, чтобы в дальнейшем возобновить активные действия против оппонента.

2. *Функция «маскировка».* Переговоры проводятся, но на самом деле одной из сторон договоренности совсем не нужны, поскольку она решает при этом совсем другие задачи. «Маскировочные» переговоры ведутся лишь ради создания у оппонента иллюзии возможности решения проблемы. Такие переговоры могут проводиться и для сохранения «собственного лица», создание имиджа борца за справедливость, а также сокрытия своих агрессивных намерений.

3. *Функция дезинформации оппонента.* Особенно активно эта функция переговоров может использоваться сторонами в ходе предупреждения или урегулирования внутрисударственного конфликта, преимущественно вооруженного.

4. *Функция ведения психологической борьбы.* Иногда переговоры могут использоваться сторонами для осуществления морально-психологического воздействия (давления) на оппонента с целью добиться от него как можно больше уступок.

5. *Функция предъявления ультиматума.* В отдельных случаях одна из сторон начинает переговоры только для того, чтобы предъявить свой ультиматум оппоненту. Далее сценарий переговоров развивается таким образом: если оппонент принимает ультиматум, то переговоры продолжаются по поводу механизма осуществления изложенных в нем требований; если же ультиматум отклоняется, то переговоры, как правило, продолжения не имеют, и стороны переходят к другому, преимущественно силовому, пути решения проблемы.

Любые переговоры многофункциональны и предполагают одновременную реализацию нескольких функций, которые строятся по иерархическому принципу, где одна функция является более важной для того или иного участника переговоров, а другие — менее важными. Причем это иерархическое построение может изменяться в ходе переговорного процесса.

Переговоры проводятся группой ведения переговоров (ГВП), комплектуемой из опытных оперативных работников правоохранительных органов, специалистов-психологов и психиатров. В компетенцию данной группы входит решение таких задач, как оценка информации о личностях, планах, намерениях, поведении террористов, прогнозирование вариантов их действий и последствий.

На первоначальном этапе ГВП оценивает общую обстановку, осуществляет сбор первичной информации, организует переговорный процесс, вносит предложения по уточнению плана специальной операции. При проведении заключительной стадии ведения переговоров ГВП необходимо получить информацию, которая позволяет прогнозировать дальнейшее поведение преступников, уточнить время начала проведения спецоперации. Далее ГВП осуществляет контроль над ситуацией, поведением преступников.

В нормативно-правовых документах четко не определен количественный состав ГВП и в зависимости от специфики криминальной ситуации он может количественно изменяться. Практика показывает, что группу переговорщиков, как правило, составляют четыре сотрудника: уполномоченный вести переговоры, его помощник, психолог и руководитель переговорной группы.

Руководитель переговорной группы должен:

- организовать группу, распределить роли и следить за деятельностью группы,
- обеспечивать связь между группой и руководством операции. Он должен передавать последнему информацию о ходе переговоров и держать группу в курсе относительно важных решений руководства.

Уполномоченный должен вести диалог с захватчиком заложников.

Помощник уполномоченного должен:

- вести учет инцидентов, угроз и соглашений,
- вести протокол диалога с похитителем, текущих обсуждений и стратегических решений группы,
- поставлять любую информацию уполномоченному вести переговоры,
- быть готовым заменить последнего в случае его усталости.

Психолог должен:

- оценивать состояние психики захватчика, а также ведущего переговоры,
- не вмешиваться непосредственно в переговоры, чтобы сохранять максимум объективности,
- рекомендовать технику и формы ведения переговоров, которые могут способствовать успешному разрешению ситуации.

Следует поддерживать практику обращения за консультацией к профессиональному психологу. Однако даже опытный дипломированный психолог, чья подготовка не затрагивала такого рода переговоров, сможет оказать лишь ограниченную помощь. Если

же он разбирается в проблемах захвата заложников и ведения переговоров, он может оказать группе ценнейшую помощь.

Есть одна немаловажная особенность переговоров с преступниками: *именно последние зачастую выбирают тех, с кем хотят вести диалог*. В таких случаях упорствовать в «назначении» стороны не имеет смысла и лишь приводит к обострению конфликта. В такой ситуации это лицо включается в состав группы по ведению переговоров.

В переговорах с преступниками в качестве стороны могут участвовать также потерпевшие по делам о похищении ребенка, другие граждане по собственной инициативе или по просьбе сторон, переводчики и пр.

При ведении переговоров с преступниками необходимо всегда соблюдать один важный организационный принцип, утвердившийся в зарубежной практике, но который нередко у нас нарушается, — **«ПЕРЕГОВОРЩИКИ НЕ КОМАНДУЮТ, КОМАНДИРЫ НЕ ВЕДУТ ПЕРЕГОВОРЫ»**. Прибывая на место происшествия руководители правоохранительных структур считают обязательным сразу подключаться к переговорам, без должной на то необходимости. Между тем это следует делать только при нежелательном развитии событий, когда возможности других должностных лиц, принимавших участие в переговорах, окажутся недостаточными.

Началу переговоров должна, по возможности, предшествовать *подготовительная часть*, которая предполагает:

- Определение целей переговоров, программы *max* и *min*.
- Оценку собственных сил и средств.
- Рефлексивный анализ целей, которые преследует другая сторона.
- Выявление сил и средств, которые она может задействовать.
- Выявление сильных и слабых мест в позициях сторон.
- Сравнение уровней осведомленности сторон об их намерениях и ожиданиях.
- Составление плана переговоров.

- Информационное обеспечение.
- Техническое обеспечение.
- Состав участников своей стороны.
- Процедурные вопросы (место и время проведения переговоров, размещение).
- Распределение ролей среди участников своей стороны, их инструктаж, репетиции в целях отработки линии поведения.

Выделяют *три типичных этапа развития процесса переговоров с преступниками*, захватившими заложников:



1. Начало переговоров.

Это установление психологического контакта и создание рабочей обстановки ведения диалога, преодоление психологических барьеров в общении. Проводится оценка приемлемости выдвигаемых другой стороной условий и оценка ответных действий другой стороны, уточнение предмета переговоров, внесение корректив в позиции своей стороны. Осуществляется реализация стратегической линии на получение преимущества в ходе переговоров.

2. Основной этап.

Использование возможностей переговоров «позиционных» и по «существу», других тактических приемов. «Торг». Взаимный поиск компромиссов, сближение позиций в процессе обсуждения, «изобретение» вариантов согласия в случаях приближения дискуссии к тупику. Поиск путей выхода из тупика. Использование возможностей перерыва в переговорах, взятие «тайм-аута». Возобновление переговоров на основе критического анализа состоявшегося диалога и сложившейся тупиковой ситуации. Формирование новых предложений с учетом пожеланий другой стороны. Привлечение помощи третьей стороны, посредников. Начало нового цикла переговоров.

3. Завершение переговоров.

Достижение соглашений, определение мер их практической реализации и контроля исполнения. Выделение вопросов, требующих дополнительного обсуждения и решения, составление итоговых документов.

Ну и, конечно, после завершения переговоров осуществляется *анализ проведенных переговоров*, подводятся их итоги, разбираются ошибки.

Каждый из этих этапов предполагает решение определенных *психологических* задач.

На начальном этапе:

- вступить в контакт, представиться, уточнить требования со стороны террористов, сроки выполнения, количество и состояние заложников;
- попытаться успокоить злоумышленников, начать обсуждать их реалистические требования;
- договориться о продолжении (переносе) переговоров с гарантией безопасности заложников на этот период.

На основном этапе:

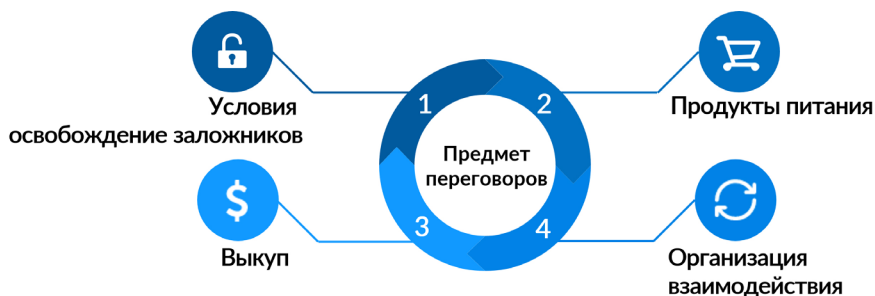
- наладить личный контакт;
- завладеть инициативой в переговорах;
- оценить реальность угроз преступников;

- добиться отсрочки выполнения требований преступников (с гарантией безопасности заложников на этот период);
- извлечь максимум информации о преступниках, заложниках и т. д.;
- добиться уступок (смягчения требований преступников);
- добиться освобождения части заложников после частичного удовлетворения требований преступников;
- нащупать пути разрешения кризисной ситуации.

При завершении переговоров:

- обеспечивать контроль за развитием ситуации;
- уточнение времени, места и условий обмена заложников (а также других оговоренных условий);
- переход непосредственно к обмену либо к другим действиям контртеррористической операции.

Что может быть предметом переговоров? **Предметом переговоров** могут быть:



- *Условия освобождения заложников* — это всегда предмет переговоров. Таким предметом может стать также предоставление свободы захватчикам. Обещать последнее желательно только в случае освобождения заложников.
- *Продукты питания для заложников и захватчиков.* Давайте только то, что просят. Если просят бутерброды, передавайте только бутерброды. Не добавляйте к этому ни напитков, ничего другого. Напитки также могут быть предметом переговоров.

- *Выкуп* — одно из наиболее распространенных требований. Эта практика нередко применяется, особенно если захватчик заложников еще блокирован.
- *Вопрос об организации взаимодействия* между переговорными сторонами.

Переговорщики не должны делать каких-либо уступок, ничего не получая взамен. Если злоумышленник хочет пообщаться с прессой, пусть сначала отпустит одного заложника. В процессе переговоров предметом торга становится многое, включая пищу, напитки, возможность передвижения, удовлетворение прихотей, коммунальные услуги, от которых отключили место происшествия. Как правило, предметом торга не являются алкоголь и наркотики, способные спровоцировать иррациональные действия преступника, а также оружие и возможность замены одних заложников на других.

При проведении переговоров с преступниками должны соблюдаться следующие **правила**:

1. *Никогда не говори «никогда»*. В переговорах с преступниками предложения необходимо строить в позитивной форме. Не следует говорить фразы «нет, не могу», «это невозможно», «нельзя выполнить это требование».

2. *Разговаривай постоянно*. Желательно поддерживать с террористом вербальный и визуальный контакт. Необходимо оценивать эмоциональное и физическое состояние преступника, уловить чувство страха, сомнения, скрытой угрозы, нерешительности, усталости. Мониторинг психического состояния преступника важен при принятии решения в начале контртеррористической операции.

3. *Заставляй преступника непрерывно принимать решения*.

4. *Не оценивай личность преступника*. Оскорбление национальных чувств, достоинства, указание на неподготовленность, отсутствие знаний приводит к потере психологического контакта, доверия, росту агрессивности террористов. Реакция на требова-

ния преступников должна быть корректной. Подчеркивать, что все не настолько серьезно, как если бы были жертвы.

5. *Оставляй преступнику надежду на спасение* в процессе переговоров, обеспечивая безопасность заложников.

6. Переговорщик *должен использовать речевые обороты* «я верю тебе», «постараюсь помочь», «готов выслушать тебя». При обращении с преступниками недопустимы провокации на агрессивные действия.

7. *Торгуйся*. На каждое требование преступника переговорщик выдвигает встречное требование – освобождение людей (женщин, детей, больных). Основная цель переговоров – освобождение, сохранение жизни и здоровья заложников.

8. *Не давай нереальных обещаний* противостоящей стороне.

9. *Избегай демонстрации силы* во время переговоров.

10. *Не привлекай к переговорам лиц, не вызывающих доверия* у преступников.

11. *Не предлагай обмен сотрудников правоохранительных органов и администрации госструктур на заложника*.


12. *Исключи передачу преступнику наркотиков или оружия*.


13. *Не веди переговоры с преступником, находясь на близком расстоянии от него* (угроза попадания в заложники самого переговорщика).

14. *Контролируй ситуацию, эмоциональный фон* переговоров, старайся не допускать их развития в нежелательном для правоохранительных органов направлении.

Переговорщик должен производить впечатление лица незаинтересованного, заражать спокойствием. Он должен концентрировать внимание на практических вопросах урегулирования конфликта, избегать политических и философских диспутов со своими оппонентами, стремиться к налаживанию личного контакта с лидером или главным в группе преступников, захвативших заложников.

Специальные приемы убеждения преступников пойти на компромисс:


 | Представляйте обе стороны


 | Снижайте нелогичность требований преступника

 | Вводите темы-приманки



Начинайте с малого | 

Учитывайте мотивацию и поощряйте уступки преступника | 

Применяйте обоснованные аргументы | 

Создавайте видимость удовлетворения ожиданий преступника



- *представляйте обе стороны.* Воздействие следует начинать с принятия точки зрения преступника, вплоть до частичного согласия с ней. Выразать это лучше демонстрацией убеждений, которых, на Ваш взгляд, придерживается преступник («Вы, вероятно, правы в том, что это поможет Вам решить некоторые социальные проблемы...»);
- *начинайте с малого.* Желательно решать более легкие, малозначительные или очевидные вопросы в первую очередь. Проблему следует разбивать на несколько конкретных вопросов, с которыми проще работать, постепенно переходить от простого к сложному;
- *снижайте нелогичность требований преступника.* Когда в требованиях преступника отсутствует логика, сформулируйте их доступнее;
- *учитывайте мотивацию и поощряйте уступки преступника.* Если он сопротивляется, выясните причины и используйте это в своих интересах;
- *вводите темы-приманки.* Используйте в процессе трудных переговоров темы, которые временно отвлекут преступника от главной проблемы;

- *применяйте обоснованные аргументы* для объяснения своей позиции;
- *создавайте видимость удовлетворения ожиданий преступника*, избегая высказываний, которые вызовут у него ощущение, что ему нечего терять.

В ходе переговоров есть **ряд признаков того, что они развиваются успешно** и есть определенный прогресс в общении с преступниками:

- в процессе переговоров никто не был ранен и не погиб;
- снижается интенсивность угроз со стороны преступника;
- его поведение относительно спокойно;
- рациональные высказывания и действия преступника;
- «крайние сроки» истекают, а он не предпринимает никаких радикальных действий;
- все более явно ощущаемая готовность злоумышленника вести торг;
- снижается уровень его требований;
- освобождение кого-то из заложников;
- ощущаемое переговорщиком развитие отношений с оппонентом;
- выражение злоумышленником заботы о положении заложников;
- признаки того, что он подумывает о сдаче властям.

Очень важно избегать **типичных ошибок**, которые могут привести к срыву переговоров:

1. Переход со спокойного, «разумного» диалога на угрозы, крик, ругань.
2. Частая ссылка на свою некомпетентность.
3. «Потеря своего лица» и, как следствие, превращение переговоров типа «торг» в переговоры типа «соглашение», т.е. соглашательство со всеми требованиями преступников.
4. Вялость и пассивность при речевом взаимодействии с террористами.
5. Слишком агрессивное или слишком мягкое ведение переговоров.

6. Неправильная оценка психического состояния преступника.
7. Не правильная оценка реальности выдвигаемых угроз со стороны преступников (думали, что блефуют).
8. В качестве переговорщиков выступают негибкие психологически сотрудники с авторитарным стилем и слабым коммуникативным умением.
9. В обращении с преступниками не используются психологические технологии достижения доверия.

Ведение переговоров на первый взгляд не представляет сложности, однако, это очень ответственный момент в мероприятиях по освобождению заложников, требующий специальной подготовки по тактике и методике их проведения, особого искусства переговорщика.

4. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОДГОТОВКИ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ

Переговоры — сложное психологическое явление, состоящее из умения находить взаимоприемлемые решения с другими людьми путем обмена информацией и принятия согласованных решений. Необходимо помнить, что это искусство, то есть творчество, имеющее свои эвристические, этические и эстетические начала.

Очень важным моментом деятельности переговорщиков является правильная организация их профессионально-психологической подготовки. В ходе подготовки сотрудников к переговорной деятельности в ситуациях с захватом заложников должны решаться следующие основные задачи:

- ориентация в организации первоначальных действий ОВД в различных криминальных ситуациях, в том числе в ситуации захвата заложников;
- получение компетентности по специфике переговоров с преступниками на различных этапах спецоперации;
- усвоение особенностей выполнения задач, находясь на различных должностях: начальника оперативного штаба, руководителя ГВП, переговорщика, психолога-эксперта;
- изучение особенностей ведения переговоров с преступниками в различных ситуациях затруднений, связанных с фактом совершения преступления по различным мотивационным основаниям;
- составление и анализ психологического портрета преступника.

Основными компонентами системы подготовки переговорщиков являются:



- отбор кандидатов с необходимыми профессионально важными качествами;
- обучение их приемам экспресс-диагностики как своих, так и чужих актуальных психических состояний и личностных свойств;
- формирование навыков ведения переговоров и психологического воздействия;
- практическая отработка умений и навыков в модельных и реальных условиях.

Особое значение придается *отбору кандидатов* в переговорщики для непосредственного контакта с преступниками. Как правило, им является официальное лицо, имеющее опыт общения с преступниками, необходимые для ведения переговоров профессионально важные качества и подготовку. Зачастую сотрудники группы по ведению переговоров в критических ситуациях подбираются из числа оперативных сотрудников подразделений, зани-

мавшихся контрразведкой, борьбой с терроризмом, следственной работой.

При зачислении в группу учитываются профессиональные показатели на прежнем месте работы, результаты психологических тестов, личное желание стать переговорщиком.

Принципиальным вопросом, требующим разрешения в первую очередь, является определение необходимых переговорщикам профессионально важных качеств.

Ориентировочный перечень *необходимых переговорщику характеристик психических процессов, свойств и состояний* можно представить в следующем виде:

- высокие интеллект (общий — выше среднего, коммуникативный — высокий) и темп мышления;
- значительные гибкость и переключаемость мышления;
- быстрая ориентировка в новой ситуации; хорошая разборчивость и эмоциональная выразительность речи;
- значительные объем, распределение и скорость переключения внимания;
- способность мысленно наблюдать ситуацию извне;
- точная субъективная оценка времени; низкий уровень спонтанной агрессивности и выдержка;
- аутентичность, искренность и способность вызывать доверие.

При этом, наиболее развитыми интегративными качествами должны быть развитой интеллект, высокие стрессоустойчивость и надситуативная активность, а также интуиция.

Подготовка сотрудников к переговорной деятельности в экстремальных ситуациях включает технологическую составляющую — необходимые знания, умения и навыки и содержательную составляющую — знакомство с «матрицей ситуаций» (стратегией и тактикой ведения переговоров в различных криминальных ситуациях). Важно учитывать, что ведение переговоров в экстремальных условиях — это прежде всего состязание личностных качеств переговорщика и преступника.

Очевидно, наиболее существенным при этом можно считать умение выявлять те психологические «комплексы» экстремиста, которые определяют его поведение и воздействие на которые обеспечит требуемое разрешение ситуации. *Экспресс-диагностика личностных свойств преступника* столь же актуальна, сколь и оценка собственных психических состояний. Переговорщик обязан уметь регулировать уровень своего эмоционального напряжения, одновременно удерживая в поле внимания противника. Подобное качество обеспечивает возможность предугадывать ход событий и выбирать те стратегию и тактику переговоров, которые будут наиболее эффективными.

Подготовка переговорщиков обязательно включает *обучение разнообразным приемам и способам психологического воздействия*. Для переговорщика очень важно обладать как конфликтной и коммуникативной компетентностью, так и переговорной компетентностью, т.к. переговорщик не только осуществляет передачу информации, но и обеспечивает решение специальной задачи.

Техники вхождения в контакт, создания первого позитивного впечатления, привлечения внимания и инициации интереса к личности, создания адекватных ситуации имиджа и ролевых моделей с учетом этнических и конфессиональных качеств преступника, установления раппорта и поддержания диалога, внушения, убеждения и даже подчинения, очевидно, должны составить ядро этого этапа подготовки.

Практическая отработка полученных знаний, умений и навыков с целью снятия синдрома «новизны», тренировки навыков реального взаимодействия с террористами представляется наиболее сложным этапом подготовки «переговорщиков». Сложность состоит не только в том, что трудно моделировать кризисную ситуацию как таковую, но и в том, что практически невозможно предугадать ее реалии.

Профессионально-психологическая подготовка может осуществляться на лекционных, семинарских и практических занятиях в форме деловых (ролевых) игр. Переговорная компетент-

ность сотрудников формируется и развивается при практической деятельности, а также при прохождении специального курса и закреплении полученных знаний, умений и навыков в полевых условиях: на учениях или в реальной переговорной деятельности.

Наличие системы профессионального мышления у переговорщика, обучение основам психологии общения, криминальной психологии, этнопсихологии, психодиагностики, с последующей отработкой в ходе тренингов позволит «отточить» эти умения, довести их до уровня мастерства и, в конечном итоге, позволят ему эффективно добиваться поставленных целей в процессе практической деятельности.

В заключение следует подчеркнуть, что система подготовка переговорщиков должна носить комплексный характер с привлечением психологов, социологов, экономистов, политологов, юристов, представителей различных силовых структур. Динамичность, насыщенность и обязательная креативность должны стать основополагающими принципами, столпами этой системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вести переговоры об освобождении заложников — сложный процесс. Тем не менее, благодаря хорошо подготовленному персоналу большинство инцидентов может иметь благоприятный исход.

Совершенствование профессиональной психологической подготовки сотрудников органов внутренних дел, повышение эффективности их деятельности в ситуациях захвата заложников, использование современной психологической технологии формирования навыков ведения переговоров в ситуации захвата заложников позволяет повысить эффективность антитеррористической деятельности по сохранению жизни и здоровья заложников, обеспечению безопасности и поддержанию общественного порядка.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреев Н. В. Психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел. М, 2004.
2. Асямов С.В. Психология терроризма. Ташкент, 2020.
3. Асямов С.В., Пулатов Ю.С. Как вести себя при террористической угрозе. Ташкент, 2005.
4. Асямов С.В. и др. Борьба с терроризмом в условиях современного города. Ташкент, 2005.
5. Вахнина В.В. Антикризисная переговорная деятельность сотрудников органов внутренних дел в ситуациях, связанных с совершением преступлений. М., 2018.
- 6 Зверев В. О., Караваев А.Ф. Переговоры с преступниками в условиях захвата заложников: исторические и психологические аспекты. Омск, 2010.
7. Илларионов В. П. Переговоры с преступниками. М., 1994.
8. Марьин М.И., Касперович Ю.Г. Психологическое обеспечение антитеррористической деятельности, 2007.
9. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуации захвата заложников. Домодедово, 2016.
10. Томпсон Л. Антитеррор: Руководство по освобождению заложников. М., 2005.
11. Чеве́рдюк Л.Н. Психологическое обеспечение переговорного процесса в условиях захвата заложников. М., 2004.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1. Психологическая характеристика ситуации с захватом заложников	4
2. Психология заложника и «стокгольмский синдром».....	17
3. Тактика и техника ведения переговоров	24
4. Психологические основы подготовки переговорщиков	37
Заключение.....	42
Литература	43

Серия «В помощь изучающим юридическую психологию»

АСЯМОВ Сергей Владимирович

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ
ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ОСВОБОЖДЕНИИ ЗАЛОЖНИКОВ

Ташкент – «ЮРПСИ» – 2021