

Психологические особенности ведения переговоров сотрудниками ОВД с лицами, удерживающими заложников

Научный руководитель – Чудина-Шмидт Наталья Витальевна

Берест Александра Валерьевна

Студент (специалист)

Краснодарский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации,
Краснодарский край, Россия
E-mail: alya.berest03@mail.ru

Переговоры с лицами удерживающими заложников возникли в начале 1970-х годов. Тогда же был разработан систематический подход к минимизации потерь. Это произошло после нескольких случаев произошедших с заложниками, которые привели к значительным человеческим жертвам. Стратегии ведения переговоров с заложниками сосредоточены на идее «сдерживать и вести переговоры дальше». «Сдерживать» означает обеспечить то, чтобы захватчики и заложники оставались в одном месте под наблюдением и контролем полиции. Это предотвращает дальнейший захват заложников. Когда ситуация сдерживается, можно начинать переговоры. Признавая, что полиции может потребоваться применение силы, это крайняя мера, поскольку тактические нападения сопряжены с высоким риском жертв. Наиболее опасными считаются первые 15-45 минут переговоров с лицами удерживающими заложников. Современные подходы к переговорам о заложниках направлены на стабилизацию ситуации и снижение эмоций. Необходимо выделить особенности переговоров. В первую очередь это поведение сотрудника полиции. Переговорщик ведет себя спокойно, непредвзято и использует техники активного слушания. Это помогает моделировать и поощрять спокойствие у захватчиков и заложников. Это дает им возможность высказать свои опасения и требования, сигнализирует о сочувствии к ним и помогает установить взаимопонимание. Лишь после установления взаимопонимания человек, взявший заложника, может слушать переговорщика и находиться его под влиянием. Это медленный, целенаправленный процесс. Попытки действовать слишком быстро часто терпят неудачу. Во вторую очередь необходимо обратить внимание на требования, предъявляемые захватчиками. Общий принцип - тянуть время и заставлять захватчика работать на каждую уступку, получая что-то взамен. Примером может служить освобождение больного или раненого заложника в обмен на усиление кондиционирования воздуха. 95% ситуаций, разрешенных таким образом, заканчиваются мирным путем без смертельных исходов. В третьих необходимо найти уязвимости лиц, удерживающих заложников. Несмотря на свою приверженность делу, террористы-захватчики также подвержены многим уязвимостям, у них есть свои потребности и интересы. Даже самый преданный террорист может испытать сильные эмоции в начале события, пытаясь добиться согласия заложника. Многие имеют крепкие семейные связи и другие конкурирующие интересы, например, родительские обязанности. Это может сделать их более нерешительными, эмоциональными или склонными сочувствовать заложникам. Некоторые из них психически больны, а некоторые менее склонны к насилию, чем другие. Поэтому, как и в случае с любым захватчиком, полезны подходы кризисного вмешательства и переговоров с заложниками на основе взаимопонимания. Также могут быть использованы другие стратегии, не связанные с терроризмом. Например, во время осады Lindt Cafe в отчете коронера говорится, что переговорщики смогли найти несколько моментов для переговоров. Однако, как и в любых переговорах, простые просьбы захватчиков заложников, например о еде

или включении света, должны использоваться в качестве точек для развития переговоров. Основываясь на наших исследованиях и оперативном опыте в делах о терроризме, мы утверждали, что детальная оценка поведения террористов, захватывающих заложников, имеет жизненно важное значение. Это связано с тем, что критически важным фактором успеха переговоров с ними является определение и управление вероятностью насилия. Это, в свою очередь, сообщает о том, насколько обсуждаема ситуация и когда может потребоваться тактическое нападение (проблемы, которые были выявлены при осаде кафе Линдт). Поведенческая оценка основана на подробном анализе социального и культурного происхождения захватчика, степени других конкурирующих приоритетов, предъявляемых требований и характеристик террористической организации. Это помогает сформировать суждения о личности похитителя заложников, его мотивах и склонности к насилию. Также важна непрерывная оценка поведения похитителя заложников в реальном времени. Сюда включены характеристики взаимодействия (что и как говорится) между захватчиками заложников (если их более одного), участниками переговоров и заложниками. Это помогает выявить изменения в эмоциях, групповой динамике в случае нескольких захватчиков заложников, а также дает представление о вероятности насилия. Ясно, что не все террористы, взявшие заложников, будут открыты для переговоров о заложниках. Но все же существует некоторые навыки преодоления барьеров общения в кризисных ситуациях:

Навык преодоления кризисов №1. "Поговори со мной"

«Поговори со мной» подчеркивает, что общение является важным методом переговоров сотрудника полиции с лицами удерживающими заложников. Открытие каналов для общения с вашим противником сигнализирует о том, что вы готовы его слушать, что является неотъемлемым первым шагом к установлению взаимопонимания между участниками переговоров путем «построения доверия... а также проявления сочувствия», что может привести к дальнейшему взаимопониманию.

Навык преодоления кризисов №2. Терпение

Важно не только предоставить захватчику выразить озабоченность во время переговоров о заложниках, но также важно, чтобы переговорщик по кризисным ситуациям был терпеливым и «избегал поспешных выводов и поспешных шагов к урегулированию». Терпеливый переговорщик стремится установить взаимопонимание, чтобы повлиять на действия своего партнера; если он игнорирует этот процесс, он сильно ограничивает ее способность влиять на своего коллегу и разрешать ситуацию мирным путем.

Навык преодоления кризисов №3. Активное слушание Группа по переговорам с заложниками должна осуществлять « активное слушание » эмоциональным и эффективным навыком. Активное слушание - это аффективный навык, когда он используется для построения доверия и взаимопонимания между участниками переговоров с эффективным побочным продуктом этого процесса, приводящим к сбору информации, которая может помочь поддерживать открытый диалог с захватчиком.

Навык преодоления кризисов №4. Уважение Активное слушание и терпение - вот основные пункты тактики разрешения конфликтов . И то, и другое приводит к тому, что захватчик чувствует, что его уважают, а его опасения выслушиваются и решаются.

Навык преодоления кризисов №5. Спокойствие

Проявление спокойствия среди кризисных переговоров, возможно, является одним из наиболее важных методов ведения переговоров сотрудников ОВД с захватчиком, потому что «действия переговорщика заразительны и... использование спокойного, понимающего и уважительного тона - вот что помогает субъекту понять, что есть альтернативный выход».

Навык преодоления кризисов №6. Самосознание

Самосознание включает двойное осознание того, что переговорщик по кризисным си-

туациям должен установить отношения с совершенно незнакомым человеком, сохраняя при этом свое общение стратегическим и целенаправленным.

Навык преодоления кризисов №7. Адаптивность

Техника переговоров сотрудников ОВД, которой все квалифицированные переговорщики должны владеть - это способность адаптироваться к меняющимся обстоятельствам и реагировать на эти обстоятельства таким образом, чтобы сохранить отношения, которые они построили с захватчиком, а также приблизить их к переговорам.

Источники и литература

- 1) Давыдов Н.А., Аминов И.И. Психология в профессиональной деятельности. — М., 2017.
- 2) Лебедев Н.Ю., Лебедева Ю.В. Психология формирования будущего юриста // Юридическая психология : учеб. пособие. — Новосибирск, 2016.
- 3) Хомяков И.Д. Неотложные следственные действия, производимые командиром воинской части // Новая наука: опыт, традиции, инновации. — 2016. — № 8/1.