



УДК 316.485

© С. М. Марков, 2011

## КОНСТРУКТИВНАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕГОВОРОВ В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ

*Марков С. М.* – канд. филос. наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин юридического факультета, тел. (4212) 56-15-21, e-mail: markov@moivuz.ru (ХГАЭП)

В статье представлена социологическая модель переговорных ситуаций с преступниками, в том числе – с террористами. Раскрываются методы управления переговорами, технология воздействующей коммуникации на преступников во время переговоров, их поведение, сознание, мировоззрение. Предлагается методика подготовки профессиональных переговорщиков.

In the article the sociological model of negotiations with criminals, including terrorists, is presented. In the article the methods of management of negotiations, techniques of criminals influencing communication during negotiations, behavior, consciousness and world-view of criminals are revealed. The methodology of preparation of professional negotiators is suggested.

*Ключевые слова:* переговоры, медиатор, логика переговоров, моделирование переговоров, управление переговорами, подготовка профессиональных переговорщиков.

Модель – термин, имеющий множество значений (букв. перевод с лат. – мера, образец, измерение). Первоначально его использовали в естествознании и технических науках (например, модель самолета, атомного ядра, Вселенной, ДНК). Сегодня этот термин широко используется в гуманитарных науках, в том числе в психологии, из которой он перешел в конфликтологию (поведенческая модель, модель принятия решений в конфликтной ситуации, моделирование молодежной субкультуры, модели аргументирующей коммуникации, модели нейролингвистического программирования и др.).

Понятие «конструктивная модель» используется в двух значениях: 1) позитивная; 2) инструмент для применения полученных знаний в новых условиях. С помощью концептуальной модели переговоров в экстремальных условиях мы рискуем выделить, описать, измерить, объяснить и спрогнозировать общие и индивидуальные процессы, происходящие во внутренней и внешней коммуникации переговоров в ситуации захвата заложников. Цель –

научиться ею управлять в реальной обстановке. При этом мы оцениваем модель переговоров как динамическую, многофакторную, многоуровневую, структурно-функциональную модель с присутствием в ней неизменного человеческого фактора. Главный метод – структурный и системный анализ.

Давайте зададимся вопросами: 1. Как должна выглядеть модель алгоритмизации переговоров в экстремальных условиях? 2. Возможно ли переговоры с преступниками сделать управляемыми? 3. Какие есть на сегодняшний день технологии и техники ведения таких переговоров? 4. И, наконец, возможно ли смоделировать поведение людей в ситуации захвата заложников? Сразу отметим, что мы считаем алгоритмизацию переговоров с преступниками не только возможной, но и необходимой. Даже в спортивном виде боев без правил есть свои правила: нельзя наносить удары ниже пояса и по позвоночнику. В древнем Риме гладиаторские бои тоже проводились по правилам. Гладиаторов, например, перед тем как выпустить на арену, учили в гладиаторских школах лучшие наставники в течение трех лет! Мы считаем, что как в древнем Риме тренировали гладиаторов, так и сегодня надо учить правилам ведения переговоров профессиональных переговорщиков в специализированных учебных центрах, а в учебные планы юридических вузов вводить спецкурсы по теории и практике переговоров.

Средствами логики и конфликтологии можно представить переговоры в виде структурно-функциональной и многоуровневой модели. В общем виде она выглядит как сложная графическая схема (допустим, в виде диаграмм Венна), внешняя сфера которой представляет собой хаотичное поведение людей, а внутренняя – их интересы, выступающие в роли мотивов. Действия людей на переговорах делятся на макро- и микроуровни. Допустим, макроуровень – это поведение людей в условиях риска, микроуровень – внутри риска обнаруживаются отдельные, но взаимосвязанные друг с другом структурные единицы: «стокгольмский синдром» (обычно в начале переговоров) или «эффект вертолета» (умение наблюдать ситуацию в экстремальной обстановке как бы со стороны), одностороннее восприятие информации и т. д.

В хаотичном общении преступников и переговорщиков тоже можно найти свои правила: 1) каждый играет свою роль: один – преступника, другой – переговорщика; 2) каждый имеет свои установки (сценарии), вытекающие из сформулированных заранее позиций; 3) внутри позиций всегда просматриваются интересы; 4) каждый выбирает свой критерий (основание) для предстоящей договоренности; 5) каждый предполагает (желает) выиграть. Преступник выбирает игру «захват заложников», переговорщик – «освобождение заложников». Игра представляет собой комбинацию каких-либо действий и ролевого поведения ее участников. Действия и поведение игроков социальны по своей природе. «Животные действия больных умом» людей на время исключаем. «Отморзки» и «смертники» не берутся во внимание. Другие действия противника, стремящегося к выигрышу на поле переговоров, поддаются моделированию. Захват заложников и похищение человека внутренне моти-



вированы. И в первом, и во втором случае преступники изначально стремятся к переговорам.

Переговоры с преступниками в современном мире – это социальная и правовая действительность. И с данным фактом придется смириться. Сегодня необходимо, желательно коллективно, систематизировать и проанализировать накопленный мировой переговорный опыт борьбы с преступностью, а затем через моделирование внедрить его в правовую практику. Но для этого его надо сделать доступным для ученых. К сожалению, переговорный опыт борьбы с преступностью практически отсутствует в свободном доступе в печати и в Интернете на российских сайтах. К тому же представители правоохранительных органов часто отрицают сам факт их использования. И не только в России. Так, директор Международного центра исследований политического насилия и радикализма колледжа “King's College London” (Великобритания), редактор сайта terrorism.openDemocracy.net П. Р. Нейманн (Peter R. Neumann) в статье «Переговоры с террористами» отмечает: «Хотя большинство правительств утверждают, что они не ведут переговоры с террористами, но на практике они часто делают это. И подобная риторика лишь мешает провести системный анализ переговоров с преступниками» [1].

Но, несмотря на всю важность и актуальность указанной темы, в научной и учебно-методической литературе, да и на практике, отсутствуют общепризнанные решения многих спорных вопросов из области теории переговоров с преступниками. Справедливости ради отметим, что исследуемая нами тема в зарубежной печати и интернетовских сайтах обсуждается открыто, чего нельзя сказать о российских СМИ, научных и методических изданиях. В частности, стратегия и тактика переговоров с преступниками обсуждается на зарубежных сайтах Mediate («Медиация»), Middle East Forum («Средневосточный форум»), CEDR («Центр эффективного разрешения споров») и др. В США, например, после выхода знаменитой книги о переговорах Р. Фишера и У. Юри «Getting to Yes» (примерный перевод: «Как добиться согласия?»), ставшей почти сразу бестселлером, и на волне их многочисленных почитателей, образовались три официальные школы по переговорам (медиации): гарвардская, джорджтаунская, колумбийская [1]. Переговоры с преступниками стали восприниматься за рубежом начиная с 70-х гг. прошлого столетия, как отмечает В. П. Илларионов, новым методом борьбы с преступностью [2]. Для современной России это события в Буденовске, Норд-Осте, Беслане. После этих событий логику и психологию переговоров с преступниками стали изучать во всех странах. В отечественной юридической теории, психологии, конфликтологии успешно работают по данной проблеме В. П. Илларионов, И. Е. Иванов, Ю. М. Антонян, Н. М. Якушин, А. Б. Буданов, А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов, Н. В. Андреев, Ф. К. Свободный и др. В результате определённые наработки по тактико-психологическим приемам ведения переговоров с преступниками были сделаны, но для системно-структурного моделирования переговоров их явно недостаточно. К тому же имеющиеся методические разработки ориентированы как бы на абстрактного преступника и от-

влеченное преступление вообще. Думается, юридическая наука и практика должны быть нацелены на конкретные виды переговоров, например, надо разделить диалог с преступником и переговоры с участием третьих лиц, а в методических указаниях различить типы преступников, с которыми имеют дело правоохранительные органы (террорист, пират, вымогатель, фанатик, душевнобольной и др.).

Сегодня правоохранительным органам остро не хватает математического и информационного моделирования, психологических разработок, логического анализа, навыков использования управляющих факторов переговорного процесса, моделирования переговорных стратегий и стилей в экстремальных ситуациях. В этой связи мы согласны с авторами статьи “Political Strategies to counterterrorism” («Политические стратегии контртерроризма») Michael Rubin & Suzanne Gershowitz, опубликованной на сайте Middle East Forum [3], и мнением Cris Currie (К. Кюрри), представленным в статье “Should We Negotiate with Terrorists?” («Должны ли мы вести переговоры с террористами?») [4], что в борьбе против терроризма и насилия надо использовать все эффективные меры, в том числе переговоры.

Применение переговоров как средства сохранения жизни и здоровья людей, оказавшихся в заложниках, подтверждается ст. 16 ФЗ «О противодействии терроризму», которая так и называется – «Ведение переговоров в ходе террористических операций» [6]. Однако определения понятия «переговоры с террористами (преступниками)» закон не дает. Отсутствует оно и среди главных понятий в преамбуле закона, нет его и в утратившем силу ФЗ «О борьбе с терроризмом» № 130-ФЗ от 25.07.1998 [7].

К сожалению, законопроект ФЗ «О полиции» от 07.08.2010 г. не регламентирует права и обязанности полиции при проведении переговоров с преступниками, в том числе в ситуации захвата заложников. В будущем законе не оговаривается введение в органы полиции специальных подразделений, отвечающих за проведение переговоров. В 57 статьях законопроекта ни разу не встречается термин «переговоры», а понятие «ненасильственные действия» трактуется в широком смысле. Мы считаем, что в законодательном плане требуется четко разграничить терминологию и дать дефиниции понятий: «диалог с преступниками», «сговор с правонарушителями», «ненасильственные действия», «переговоры», «деловые контакты» и др.

В словаре русского языка С. И. Ожегова переговоры понимаются как обмен мнениями с какой-нибудь деловой целью. По нашему мнению, переговоры с преступниками – это коммуникативное сотрудничество или общение с преступниками либо их представителями с целью достижения взаимоприемлемого результата, взаимовыгодного на данный момент времени. Допустим, в ситуации захвата заложников – сохранение жизни и здоровья людей (стратегия). Тактика – нейтрализация противника. В случае несогласия с данным подходом следует заменить понятие «переговоры с преступниками» на другие термины: «сотрудничество», «диалог», «договор», «общение», «допрос», «разговор», «психическое воздействие» и др. Но пока от переговоров с пре-



ступниками правоохранительная система и государственная власть не отказываются.

В переговорах с преступниками субъектами выступают, с одной стороны, профессиональные переговорщики, или работники правоохранительных органов, а с другой – преступники (один или преступное сообщество) или их представители. Мировой опыт ведения переговоров показывает, что наряду с «любителями», например, журналистами, в переговорах с преступниками принимают участие профессионалы. Непрофессионализм сотрудников правоохранительных органов в области ведения переговоров и, в частности, переговоров в экстремальных условиях, приводит к человеческим жертвам (ведь многие из работников правоохранительных органов даже не слышали о конфликтологии переговоров). И наоборот, умелое ведение переговоров с преступниками сохраняет самое ценное на Земле – человеческую жизнь. Однако ни один закон это понятие не уточняет. В итоге мы не можем даже в теоретическом плане договориться о том, кто должен готовить и проводить переговоры с преступниками. В ч. 1 ст. 16 ФЗ «О противодействии терроризму» говорится, что это «специально уполномоченные лица руководителем контртеррористической операции», а в учебной и научной литературе иногда высказывается мнение, что это «эксперт-переговорщик» [8]. Вряд ли, потому что эксперты входят в группу переговорщиков, а «специально уполномоченные лица» – многозначное понятие. Мировая практика показывает, что переговоры с преступниками обеспечивает группа, а не один человек, состоящая из организатора (медиатор), психолога, экспертов, помощников, техников (специалистов в узких отраслях). Кстати, как показывает правовая статистика, важно в переговорную группу вводить женский персонал.

В самых общих чертах логика переговоров с противником состоит из 4 стадий: 1) подготовка к переговорам (оценка и анализ сложившейся конфликтной ситуации); 2) выдвижение и обсуждение предложений и условий (переговоры как таковые); 3) достижение договоренностей; 4) обеспечение условий их выполнения. Так выглядит алгоритм всех переговоров.

Алгоритмизация диалогового общения, на котором настаивают авторы диалогового общения с противником, выглядит иначе. Первый этап – вхождение и установление психологического контакта. Второй – диалог с преступниками. Третий – заключительный, на котором подводятся итоги диалога и оговариваются условия соглашения [9]. Обратите внимание, в алгоритмизации переговоров Ф. К. Свободного отсутствуют: 1) подготовка к переговорам; 2) постдиалоговая ситуация. Неважно, какое время затрачивается на подготовку: 2–3 минуты или 2–3 дня, все равно она предваряет переговоры. И потом, все переговоры завершаются либо не завершаются каким-либо результатом, а общение, в принципе, может быть безрезультатным. Но в любом случае диалоговое общение непосредственно входит в переговоры. Однако переговоры не сводятся лишь к диалогу (думается, этот термин просто неудачно выбран), так как их технологии, техники, методики, стили, да и стратегии, отличаются. Приведем лишь один аргумент для размышлений по это-



му поводу. Допустим, если преступники отказываются от диалога или сотрудничества с властью, то его совсем не следует воспринимать в буквальном смысле как игнорирование или срыв переговоров.

Недопонимание терминологического, а значит, законодательного, различия в реальной экстремальной обстановке приводит к вооруженным конфликтам, часто сопровождающимся человеческими жертвами. Так, израильский спецназ 31 мая 2010 г. атаковал у берегов сектора Газы миротворческую флотилию «Свободная Газа», открыв огонь на поражение просто из-за того, что миротворцы отказались от диалога. В результате этой операции среди миротворцев оказались убитые и раненые

Вернемся к логике переговоров. Первая стадия, по мнению доктора наук в области подготовки профессиональных переговорщиков А. Дольника, автора монографии «Новый политический терроризм и особенности переговорного процесса при массовом захвате заложников» (2007 г.), – самая трудная. Именно преступники в одностороннем порядке выбирают место, время и условия проведения переговоров. Поэтому инициатива на первом этапе принадлежит преступникам. На этом этапе необходимо: определить состав преступников, их мотивы и целевые установки, физические, психологические, возрастные и другие характеристики преступников, а в ситуации захвата заложников выяснить число заложников, их местонахождение, отношение с преступниками, состояние здоровья. В ходе переговоров взвешиваются возможности использования различных сил и средств, включая спецсредства и оружие. Важно избежать паники и перевести диалог с противником в спокойное или деловое сотрудничество, а для этого всеми возможными способами успокоить противника и снять эмоциональную напряженность. Первостепенное внимание уделяется ненасильственным действиям. В тактическом плане на этом этапе подходят все переговорные стили: от мягкого способа ведения переговоров до жесткого. Итак, главное на первой стадии переговоров – надо найти «общий язык» с преступником.

Основная проблема второй стадии – непосредственное обсуждение условий (требований), выдвинутых противником. На этом этапе необходимо: выиграть время и тем самым взять инициативу в свои руки. Для этого переговоры затягиваются. В частности, преступникам предлагают несколько альтернативных вариантов. Желательно определить в среде преступников организатора ведения переговоров (для этого также понадобится время). Цель – перевести переговоры в относительно спокойное русло. Для этого в предмет переговоров включают самые элементарные требования: предоставление заложникам продуктов питания и питьевую воду, медикаменты и т. п. Итак, главное – сбить темп переговоров и перехватить инициативу, постараться навязать свои правила игры. И помнить: главное оружие противника – шантаж и угрозы. Международная практика свидетельствует, что убийство заложников во всем мире расценивается как срыв мирных переговоров и начало подготовки к силовым действиям по освобождению заложников. Это знают и террористы. Поэтому убийство заложников в начале террористических актов



(Буденовск, Беслан) – исключение из правил. Преступники также знают, что критический момент наступает на третьи сутки. Временным фактором и переговорщикам надо научиться пользоваться.

Третий этап – достижение договоренностей. Переговоры – это умение оказывать психологическое, информационное влияние на преступников, их поведение, сознание и мировоззрение. Профессиональный переговорщик должен четко себе представлять цель, результат, методику и психологию ведения переговоров, ориентироваться в переговорных стилях. Напомним четыре правила ведения конструктивных переговоров: 1) сосредоточить внимание на интересах, а не позициях; 2) изобретайте взаимовыгодные варианты решения проблемы; 3) главное на переговорах – человеческое достоинство и честь (в данном случае, жизнь заложников); 4) настаивайте на использовании объективных критериев. Однако наши рекомендации полезны лишь в том случае, если противник настроен на конструктивные переговоры.

Четвертый, заключительный этап, на котором выполняются достигнутые договоренности. В ситуации захвата заложников и похищения людей – их освобождение. Здесь следует подробно и в последовательном формате оговорить условия: а) сохранения жизни людей; б) выполнения требований преступников. Вопрос о выполнении политических требований преступников оставляем открытым. Мы считаем, что их обсуждать все-таки следует, хотя бы для прикрытия.

Переговоры с преступниками, как и любые переговоры, – это искусство (мастерство) плюс умение им пользоваться, владеть и управлять в ходе достижения позитивных результатов, да еще и в экстремальных условиях. От переговорщиков требуется умелое использование, раньше говорили в диалектическом измерении, рациональных (например, логики аргументации) и психологических (например, субмодальных технологий) приемов убеждающего и доказательного воздействия. Он должен овладеть и научиться применять 4 правила делового общения: уметь убеждать, внушать, слушать и молчать. Впрочем, то же самое относится и ко всем правилам деловой коммуникации. Переговорщик должен быть человеком компетентным, авторитетным и коммуникабельным. Понятно, что все эти качества редко встречаются в одном человеке. Поэтому для переговоров лучше всего готовить группу, но обязательно включать в нее психолога (медиатора). Все участники переговоров должны знать свои роли и уметь их играть на высоком профессиональном уровне. Даже профессиональных переговорщиков возможно использовать на практике лишь после прохождения ими специальных программ обучения в специализированных учебных заведениях или на курсах углубленного изучения переговоров с выдачей соответствующих сертификатов.

Любая переговорная ситуация – событие, выражаясь языком М. Хайдеггера. И наряду с общими закономерностями в ней присутствуют отличительные и своеобразные жизненные явления. Профессиональный переговорщик обязан сочетать в своей работе общие закономерности и отличительные свойства переговорного события для успешного и бескровного урегулирова-

ния конфликта. Профессионализм и умение мыслить одновременно двумя полушариями головного мозга в экстремальной обстановке – залог успешного решения проблемы. А для этого требуется философско-новаторский стиль мышления и поведения в конфликтной ситуации: конфликтолог видит противоправное действие, знает закономерности его разрешения, чувствует конфликтную атмосферу переговорного события, прогнозирует поведение участников конфликта и переводит нестандартную обстановку в предсказуемое событие.

### Библиографические ссылки

1. *Neumann R. Peter. Negotiation with terrorists («Переговоры с террористами»)*. – In.: *Foreign Affairs («Иностранные дела»)*. – № 1. – 2007.
2. *Израэлян В. Л. Дипломаты лицом к лицу*. – М.: Международные отношения, 1990.
3. *Илларионов В. П. Переговоры с преступниками (правовые, организационные, оперативно-тактические основы)*. – М., 1994.
4. *Rubin M., Gershowitz S. Political Strategies to counterterrorism*. Интернет-ресурс: [www.meforum.org](http://www.meforum.org)
5. *Currie C. (Кюппи К.). Should We Negotiate with Terrorists?* Интернет-ресурс: [www.mediate.com](http://www.mediate.com)
6. *ФЗ «О противодействии терроризму» № 35-ФЗ от 06.03.2006 / С изм. и доп. на 01.01.2010.*
7. *ФЗ «О борьбе с терроризмом» № 130-ФЗ от 25.03.1998.*
8. *Зверев В. О. Техника ведения переговоров с преступниками (террористами) в условиях захвата заложников // Актуальные проблемы борьбы с преступностью в Сибирском регионе: сб. мат-лов XII междунар. научно-практической конференции (19–20 февраля 2009 г.)*. – Ч. 3 / Сиб. юрид. ин-т МВД РФ; [отв. ред. Д. Д. Невирко]. – Красноярск: Сибирский юридический институт МВД России, 2009.
9. *Свободный Ф. К. Особенности ведения переговоров в ситуации захвата заложников. Методические рекомендации*. – Барнаул: Барнаульский юридический ин-т МВД России, 2004.