



**С.М. Марков,**  
кандидат философских наук, доцент,  
Хабаровская государственная академия  
экономики и права

## УПРАВЛЕНИЕ ПЕРЕГОВОРАМИ С ПРЕСТУПНИКАМИ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

### CONTROL OF NEGOTIATION WITH CRIMINALS IN EXTREME CONDITIONS

*В статье представлен социологический анализ переговорных ситуаций с преступниками, в том числе — с террористами; раскрываются методы управления переговорами, технология влияния на преступников во время переговоров, их поведение, сознание, мировоззрение. Предлагается методика подготовки профессиональных переговорщиков.*

*In this article sociological analysis of negotiating situations with criminals, including terrorists, is stated; methods of negotiation's control, technique of management with criminals while negotiating, their behavior, consciousness, attitude are laid bare. Methods of preparing of professional negotiators are suggested.*

В последнее время теория и практика переговоров с преступниками становится предметом научных и прикладных исследований, правда, всё равно оставаясь малоизученной темой. К сожалению, мы не можем представить солидный список монографий, диссертаций и учебных пособий по нашей теме, поскольку он просто отсутствует в открытых научных изданиях. Вместе с тем, методика исследований переговоров с преступниками весьма актуальна, потому что она позволяет систематизировать переговорные ситуации, складывающиеся в экстремальных условиях, и выработать общие правила поведения для профессиональных переговорщиков и рекомендации для лиц, оказавшихся в ситуации захвата заложников.

В качестве эмпирической базы научных исследований выступают данные криминологии, психологии, в том числе юридической психологии, юридической педагогики, уголовно-исправительного права, правовой статистики, конфликтологии, социологии, в том числе юридической социологии, международных институтов по исследованию терроризма и др.

Теория и практика переговоров — комплексное направление. На этом основании мы отдаём себе отчёт в том, что в одной статье все грани переговорного процесса с преступниками мы не раскроем. Для этого потребуется отдельное издание и серьёзные научные изыскания желательного авторским коллективом, составленным из представителей различных специальностей и даже научных школ. Поэтому мы акцентируем внимание лишь на проблеме управляющих факторов переговоров.

Давайте зададимся вопросами: 1) Возможно ли переговоры с преступниками сделать управляемыми? 2) Как должна выглядеть модель алгоритмизации переговоров в экстремальных условиях? 3) Какие есть на сегодняшний день технологии и техники ведения таких переговоров? 4) И наконец, можно ли вообще ставить вопрос о методике возмездующей коммуникации на противника во время проведения переговоров? Сразу отметим, что мы считаем алгоритмизацию переговоров с преступниками не только возможной, но и необходимой. Даже в «боях без правил» есть свои правила. Нельзя наносить удары ниже пояса и по позвоночнику. На ринге имеется рефери, который вправе остановить бой в самый критический момент. Ма-

ло кто знает, что в Древнем Риме гладиаторские бои проводились по правилам. Гладиаторов, например, перед тем, как выпустить на арену, учили в гладиаторских школах лучшие наставники в течение трёх лет! Мы рискуем выдвинуть предположение, 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, в которые в обязательном порядке включать программы по формированию у будущих специалистов соответствующей переговорной культуры.

В общении между преступниками и переговорщиком есть 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 договорённости; 5) каждый предполагает (желает) выиграть. Преступник выбирает игру «захват заложников», переговорщик — «освобождение заложников». Игра представляет собой комбинацию каких-либо действий и ролевого поведения её участников. Действия и поведение игроков социальны по своей природе. «Животные действия больных умом» людей на время исключаем. «Отморозки» и «смертники» тоже не берутся во внимание. В центре нашего внимания находится противник (преступник), желающий и стремящийся к выигрышу на поле переговорных действий.

Переговоры с преступниками в современном мире — это социальная и правовая действительность. И с данным фактом придётся смириться. Они занимают важное место в предупреждении, раскрытии, расследовании особо тяжких преступлений, в первую очередь — преступлений против общественной безопасности. По данным Международного агентства по атомной энергетике (МАГАТЭ), за период с 1993 по 2007 гг. в мире зарегистрировано более 700 инцидентов, связанных с незаконным вывозом, владением или продажей ядерных и радиоактивных материалов. В 18 случаях злоумышленники обладали высокообогащённым ураном или плутонием, пригодным для создания бомбы. Такие преступления, а также им подобные, наиболее общественно опасны, и раскрывать их очень трудно. При раскрытии данных видов преступлений следователи используют разные методики, среди которых не последнее место занимают переговоры. Но представить полный и системный анализ переговорных технологий с преступниками, и в частности с террористами, классифицировать их, конкретизировать по отдельным видам преступлений, а затем внедрить в правовую

практику в настоящий момент практически невозможно. Их просто нет в свободном доступе ни в печати, ни в Интернете на российских сайтах. К тому же представители правоохранительных органов часто отрицают сам факт их использования. Так, директор Международного центра исследований политического насилия и радикализма 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» [10]. 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 (См., например, сайты «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 читателей, образовались три официальные школы по переговорам (медиации): гарвардская, джорджтаунская, колумбийская [7]. Переговоры с преступниками стали восприниматься за рубежом начиная с 70-х годов прошлого столетия, как отмечает В.П. Илларионов, новым методом борьбы с преступностью [8]. Не последнюю роль в их признании общественностью и спецслужбами разных стран, в том числе СССР (затем России) сыграли события Мюнхенской Олимпиады 1972 года, впоследствии получившие название «мюнхенского синдрома». Напомним: боевики-террористы захватили в олимпийской деревне 9 заложников и потребовали взамен сохранения их жизни самолёт для вылета в одну из стран Ближневосточного региона. В результате неудачной спецоперации в аэропорту погибли все заложники. Для современной России — это события в Будёновске, «Норд-Осте», Беслане. После этих событий логику и психологию переговоров с преступниками стали изучать во всех странах.

Переговорный метод активно используется во всём мире при раскрытии преступлений, связанных с подготовкой, совершением террористических актов, а также в предупреждении преступлений. Кроме того, правоохранительные органы используют переговоры с отдельными преступниками и преступными сообществами по своей инициативе в целях предупреждения, раскрытия и расследования преступлений. Совершенно отдельная, пожалуй, самостоятельная тема, — это

переговоры в ситуациях «захвата заложников» и «похищения человека». Актуальность этой темы никто не оспаривает хотя бы потому, что переговоры с преступниками, захватившими заложников, дают возможность несиловыми способами сохранить жизнь людей. Даже если в результате переговоров будет спасён один человек, всё равно их надо рассматривать как успешные.

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. Эти недостатки отражаются в законодательстве. Так, законодатель до сих пор не определил понятие «переговоры с преступниками», не дана их классификация, отсутствуют общепринятые методики проведения переговоров с преступниками, нет учебных программ и курсов, тем более тренингов, для обучения специалистов-переговорщиков, по-прежнему специалисты в своей работе ориентируются на интуицию и личный опыт. И наконец, нет ответа на самый простой вопрос: кто должен проводить переговоры с преступниками, сотрудники правоохранительных органов или переговорщики-профессионалы?

Справедливости ради отметим, что 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. Исследование международного и российского опыта борьбы с преступностью показывает, что теоретические и методические разработки по тактико-психологическим приёмам ведения переговоров с преступниками были сделаны за рубежом и в России. Так, Министерство внутренних дел России выпустило «Методические рекомендации по организации и тактике ведения переговоров с лицами, захватившими заложников» (№ 1/2511 от 17 июня 1992 г.). Разработаны федеральные и местные нормативные акты по организации оперативных штабов на случай террористических актов с похищением и захватом заложников, в которые включены указания по проведению переговоров (правда, в самых общих чертах). В Академии управления МВД (г. Москва), Восточносибирском юридическом институте МВД России слушателям читаются спецкурсы по тематике «Переговорная деятельность сотрудников органов внутренних дел в ситуации захвата заложников». Но всего этого явно недостаточно, для того чтобы восполнить, имеющиеся теоретические (значит, законодательные) и практические пробелы.

Сегодня правоохранительным органам остро не хватает математического и информационного моделирования, психологических разработок,

логического анализа, навыков использования управляющих факторов переговорного процесса, технологии конструктивных переговоров, моделирования переговорных стратегий и стилей в экстремальных ситуациях. К тому же, имеющиеся методические разработки ориентированы как бы на абстрактного преступника и отвлечённое 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.).

Подобные преступные деяния в переговорной теории не различаются по мотивам и целям. Скажем, переговорные ситуации Будёновска, Беслана, «Норд-Оста», несмотря на внешнюю однотипность, серьёзно отличаются друг от друга по коммуникативным характеристикам. Во всех этих террористических актах повторяется лишь применение вооруженной силы. Победить преступность одними лишь полицейскими (насиленными) методами вряд ли возможно. Мы соглашаемся с авторами статьи «Political Strategies to counterterrorism» («Политические стратегии контртерроризма») Michael Rubin & Suzanne Gershowitz, опубликованной на сайте Middle East Forum [11], и мнением Cris Currie (К. Кюппи), представленным в статье «Should We Negotiate with Terrorists?» («Должны ли мы вести переговоры с террористами?») [12], 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 «Введение переговоров в ходе террористических операций». Однако определение понятия «переговоры с террористами (преступниками)» закон не даёт. Отсутствует оно и среди главных понятий в преамбуле закона, нет его и в утратившем силу ФЗ «О борьбе с терроризмом» № 130-ФЗ от 25.07.1998г. [1, 2].

Начнём с определения понятия «переговоры с преступником». В русском языке можно найти два значения слова «переговоры»: 1) в буквальном смысле это слово обозначает «переговоры», т.е. взаимобмен сведениями, вестями, новостью, 2) в узком значении «переговоры» обозначают достижение через деловое общение и аргументацию какой-либо договорённости. В словаре русского языка С.И. Ожегова переговоры понимаются как обмен мнениями с какой-нибудь деловой целью.

Классики современной теории переговоров — американские учёные гарвардской школы считают, что «переговоры — это взаимное об-

шение с целью достижения совместного решения» (Р. Фишер, У. Юри). Так уж случилось, что в большинство определений термина «переговоры» стали вслед за классиками включать общение в качестве родового признака. В принципе, это верный подход, но его нельзя назвать решением проблемы. Дело в том, что во время написания знаменитой книги Р. Фишера и У. Юри в США в 80-е годы прошлого столетия и первого перевода её на русский язык (1990 г.) надо было в первую очередь противопоставить переговоры конфронтации, тем более военным (силовым) средствам решения проблем. Решение проблемы нашли просто: переговоры стали рассматривать как особый вид общения (подчёркивая — не силовой). Затем, обществоведы заменили общение на коммуникацию, что нашло отражение в изданиях по соответствующей тематике, диссертациях, научных и учебных работах. В принципе, мы не возражаем против введения в теорию переговоров коммуникации. Суть дела в другом. В классическом определении переговоров Р. Фишера и У. Юри забыли поменять термин «общение» на «коммуникацию». В результате в большинстве научных и учебных изданий переговоры трактуются в широком смысле, как особая форма общения с целью достижения совместного решения. Такое понимание характерно и для научных, учебно-методических работ по переговорам с преступниками. Из-за терминологических казусов возникают проблемы в реальной жизни. Так, журналистку А. Политковскую во время теракта на Дубровке в октябре 2002 года пропустили пообщаться с бандитами, но не на переговоры. В итоге начало переговоров было сорвано. Более подробно суть подобных заблуждений мы раскрываем в других работах, а в статье отметим самое важное. Во-первых, в любых переговорах используются рациональные и риторические приёмы убеждающего воздействия. Во-вторых, целью переговоров является не просто «совместное решение», а более конкретный результат: сделка, договорённость, мировое соглашение или соглашение (письменное и устное), компромисс, сотрудничество и т.п. Иначе переговоры в буквальном смысле становятся неинтересным, или «безынтесным общением», допустим, ради свободного времяпровождения.

В этом смысле мы различаем 1) общение и 2) переговоры. В отличие от первого в их основе всегда находится определённый интерес. Нельзя переговоры в методологическом плане сводить к общению, по крайней мере, переговоры следует рассматривать в контексте делового общения, потому что в деловом общении всегда присутствует какая-нибудь определённая цель и решается конкретная задача. Однако термин «деловое общение с преступниками» режет слух. Да и сам факт делового сотрудничества с преступниками

правоохранительные органы признать не желают (хотя в Уголовный закон ввели «сделку с правосудием», «добровольный отказ от преступления», «медиацию при суде»).

Общение — многоплановый обмен информацией, действиями, поведением, опытом через рациональные и бессознательные формы психической коммуникации. В психологии различают формальное, неофициальное, контактное, дистанционное, вербальное, невербальное, деловое, устное, письменное, межличностное, массовое общение и т.д. Выделяют функции общения: коммуникативная, когнитивная, интегративная и др. И все эти виды, а также функции, присутствуют на переговорах в многоплановом и комбинированном вариантах. Но главная суть переговоров — достижение конкретного результата несиловыми способами посредством деловой коммуникации. Вот что отпугивает! Переговоры с преступниками — деловое сотрудничество с целью достижения конкретного результата (сделки, договора, компромисса, уступки, соглашения и т.п.). Данное понимание вытекает из самой сути переговоров, которые всегда основываются на каком-либо определённом интересе, вращающемся в коммуникативном переговорном пространстве. Коммуникации же, как известно, происходят по рациональным и иррациональным каналам взаимодействия. В результате в методологию переговоров вводятся управляющие факторы.

В противном случае, какой смысл преступникам вступать в контакт с представителями власти, если их в теоретическом и методологическом плане заранее предупреждают в безрезультатности этих контактов (переговоров). Исходя из данных позиций, мы уточняем определение Н.В. Андреева Ф.К. Свободного, в котором переговоры с преступниками понимаются как диалоговое общение с целью достижения приемлемых соглашений, направленных на снижение общественной опасности и возможного вреда, получения необходимой оперативной и криминалистически значимой информации [3, 9]. 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. 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 преступниками правоохранительная система и государственная власть не отказываются.

В переговорах с преступниками субъектами выступают, с одной стороны, профессиональные



переговорщики, или работники правоохранительных органов, или любые представители правоохранительных органов (например, психологи, педагоги, социальные работники) либо случайно оказавшиеся на месте преступления люди, 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. Так, в США и Германии в полицейских участках имеются специально подготовленные профессионалы-переговорщики (медиаторы), которые проходят специальную подготовку в полицейских колледжах по программе «Управление переговорами с террористами и в ситуации захвата заложников» [13]. Для сравнения, в России, например, ни в одном дальневосточном вузе не готовят специалистов по специальности «Конфликтология», не говоря уже о переговорщиках, а в учебных планах юридических и психологических вузов часто отсутствует конфликтология как учебная дисциплина. Конфликтологические знания и навыки управления кризисными обстоятельствами остаются неизвестными даже будущим специалистам правоохранительных органов, и первую очередь это касается руководящего состава правоохранительной системы России.

Для российской теории переговоров не хватает системного анализа переговорной практики. Так, в научных изданиях по психологии можно найти даже диссертации по «Формированию образа полёта у лётного состава» (Е.К. Костров; М., 1997 г.), но исследования по нашей проблематике практически отсутствуют. За последние 10 лет была защищена лишь одна диссертация по схожей тематике О.С. Возжениковой «Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути её совершенствования» (М., 2004) [5]. 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» [6]. Вряд ли, потому что эксперты входят в группу переговорщиков, а «специально уполномоченные» — многозначное слово.

Мировая практика показывает, что переговоры с преступниками обеспечивает не один человек, а группа, состоящая из организатора (медиатор), психолога, экспертов, техников (специалистов в узких отраслях, например компьютерщиков, инженеров и др.), секретаря (помощник, менеджер). Кстати, как показывает статистика, важно в переговорную группу вводить женский персонал. Непрофессионализм сотрудников пра-

воохранительных 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. Так, мировая практика освобождения заложников свидетельствует, что 80% заложников удалось освободить благодаря переговорам [4]. Но это происходит лишь в том случае, если переговоры проводят профессионалы.

В самых общих чертах переговоры с противником включают в себя 4 стадии: 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 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. Приведём лишь один аргумент для размышлений по этому поводу. Допустим, если преступники отказываются от диалога или сотрудничества с властью, то это не следует воспринимать в буквальном смысле как игнорирование или срыв переговоров. Недопонимание терминологического, значит, законодательного, различия в реальной экстремальной обстановке приводит к вооружённым конфликтам, часто сопровождающимся человеческими жертвами. Так, израильский спецназ 31 мая 2010 года 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.

Вернёмся к логике переговоров. Первая стадия, по мнению доктора наук в области подготовки профессиональных переговорщиков А. Доль-

ника, 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 им. Преступники, наряду с выдвигаемыми требованиями, применяют шантаж, угрозы, насильственные действия. На этом этапе необходимо: определить состав преступников, их мотивы и целевые установки, физические, психологические, возрастные и другие характеристики, а в ситуации «захвата заложников» выяснить число заложников, их местонахождение, отношения с преступниками, состояние здоровья. Взвешиваются возможности использования различных сил и средств, включая спецсредства и оружие. Важно избежать паники и перевести диалог с противником в спокойное деловое сотрудничество, а для этого всеми возможными способами успокоить противника и снять эмоциональную напряжённость (см.: [www.hovaya-gazeta.ru](http://www.hovaya-gazeta.ru) от 30.08.2007 г.). В тактическом плане на этом этапе подходят все переговорные стили: от мягкого способа ведения переговоров до жёсткого. Итак, главное на первой стадии переговоров — 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.

В ситуации «захвата заложников» предмет переговоров обычно составляют: условия освобождения заложников, продукты питания, питьевая вода, медикаменты и медицинские услуги, гарантии жизни заложников, компетентность (авторитетность) третьих лиц, сумма денежного вознаграждения, способы её передачи преступникам. Основная задача — сбить темп переговоров и перехватить инициативу, постараться навязать свои правила игры. Главное оружие противника — шантаж и угрозы применить силу. Международная практика свидетельствует, что убийство заложников во всём 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 (Будёновск, Беслан) — исключение из правил. Преступники также знают, что критический момент наступает на третьи сутки. Временным фактором надо научиться пользоваться и переговорщикам.

Третий этап — достижение договорённостей. Переговоры — это умение оказывать психологическое, информационное влияние на преступников, их поведение, сознание и мировоззрение. Профессиональный переговорщик должен чётко себе представлять цель, результат, методику и психологию ведения переговоров, ориентироваться в переговорных стилях. Напомним четыре правила ведения конструктивных переговоров: 1) сосредоточьте 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.

На практике переговоры с преступниками часто срываются по объективным и субъективным причинам (Будёновск, Беслан, «Норд-Ост» и др.). Особенно это относится к переговорам с преступниками особого типа: террористами. В таком случае переговоры переводят в другой разряд — *переговоры для прикрытия*. Но противник не должен знать, что вы меняете стиль ведения переговоров и готовитесь к силовым действиям.

Специалистами разработан следующий алгоритм применения силы: 1) начало переговоров; 2) ведение переговоров с преступниками (обсуждение приемлемых и неприемлемых условий); 3) выдвижение после этого требования о прекращении преступления; 4) если преступление не прекращено, то 5) возобновление переговоров; 6) допустим, переговоры зашли в тупик, то 7) снова выдвигаются требования или предложения о прекращении преступления; 8) далее следуют угрозы о применении силы; 9) начинаются переговоры для прикрытия; 10) применение жёстких методов вплоть до вооружённых; 11) урегулирование конфликтной ситуации; 12) постконфликтная стадия урегулирования проблемы.

Вернёмся к конструктивным переговорам.

Четвёртый, заключительный, — этап, на котором выполняются достигнутые договорённости. В ситуации «захвата заложников» и «похищения людей» — их освобождение. Здесь следует подробно и в последовательном формате оговорить условия: а) сохранения жизни людей, оказавшихся в плену у противника; б) выполнения требований преступников.

**Подготовка лиц для ведения переговоров с преступниками в экстремальных условиях.** Переговоры с преступниками, как и любые переговоры, — это искусство (мастерство) плюс умение им пользоваться, владеть и управлять в ходе достижения позитивных результатов, да ещё и в экстремальных условиях. От переговорщика требуется умелое использование, раньше говорили, в диалектическом измерении, рациональных (на-

пример, логики аргументации) и психологических (например, субмодальных технологий) приёмов убеждающего и доказательного воздействия. Он должен 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, ответственным, умным, сообразительным, находчивым, чувствительным, но эмоционально-устойчивым к различного рода стрессам, прекрасно владеющим речевыми навыками общения (значит, в культурном отношении грамотным), а также невербальными приёмами общения и обладающим чувством юмора. Одним словом — коммуникабельным. Понятно, что все эти качества редко встречаются в одном человеке. Поэтому для переговоров лучше всего готовить группу, но обязательно включать в неё психолога. В последнее время в обязательном порядке в переговорную группу входят в России конфликтологи, а за рубежом — медиаторы. Все участники переговоров должны знать свои роли и уметь их играть на высоком профессиональном уровне.

Отбор переговорщиков осуществляется по следующим характеристикам: по возрасту и полу; по имиджу (внешнему и внутреннему); по внешним данным, в том числе — физическим, по речевым навыкам и навыкам психологического контакта; по профессиональной компетентности; по личностным характеристикам; по интеллектуальным и коммуникативным качествам; по эмоционально-психологической устойчивости; по способности на данный момент вести переговоры в стрессовой ситуации и способности работать в реальном времени с данной категорией преступников. Но использовать на практике даже профессиональных переговорщиков возможно лишь после прохождения ими специальных программ обучения в специализированных учебных заведениях или на курсах углубленного изучения переговоров с выдачей соответствующих сертификатов.

Рекомендуется разделить учебные программы по управлению переговорами на два курса: 1) для начинающих (основной курс), 2) углубленный курс для профессионалов. Подготовка переговорщиков должна проводиться дифференцированно и целенаправленно. В учебные планы следует включить весь спектр профессиональных дисциплин, касающихся переговорной проблематики: криминологию, виктимологию, уголовное право и процесс, юридическую психологию. Параллельно целесообразно прохождение кандидатами в переговорщики курсов по психологии, конфликтологии, социологии, медиации, специальной физической подготовки. Теоретические знания по управлению переговорами в экстремальной ситуации обязательно должны отраба-

тываться на специальных занятиях, в которые включаются семинары, тренинги, деловые игры с применением новейших информационных технологий, математического моделирования экстремальных условий, просмотр и обработка ауди- и видеозаписей конкретных ситуаций.

Дифференцированность обучения означает, что преподавание переговорных технологий должно производиться отдельно разным категориям обучающихся, с учётом их физической, половозрастной, интеллектуальной, психической специфики. К тому же учебные курсы должны быть разделены по профессиональной компетентности лиц, в будущем планирующих заниматься переговорной деятельностью. Их следует разделять на следующие группы: 1) профессиональные переговорщики, 2) рядовые сотрудники правоохранительных органов (основы переговоров), 3) руководители среднего и высшего звена, 4) гражданские лица и чиновники государственной службы, по роду своей профессии могущие, даже в отдалённой перспективе, стать участниками проведения переговоров с преступниками, 5) медицинские работники (психиатры, врачи скорой помощи), 6) инженеры-связисты. В общем виде программа делится на уровни: базовый (основной), профессиональный, специализированный, углубленный.

Любая переговорная ситуация — со-бытие, 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 урегулирования 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 конфликтогенную атмосферу переговорного события, прогнозирует поведение участников конфликта и переводит нестандартную обстановку в предсказуемое событие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О борьбе с терроризмом: ФЗ от 25.03.1998г. № 130-ФЗ (с изм. и доп. на 07.03.2005 г.).
2. О противодействии терроризму: ФЗ от 06.03.2006 г. №35-ФЗ (с изм. и доп. на 01.01.2010 г.).
3. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях. — М.: Академия МВД России, 1997.

4. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

5. Возженикова О.С. Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути её совершенствования: дис. ... канд. психолог. наук: 19.00.05. — М., 2004.

6. Зверев В. О. Техника ведения переговоров с преступниками (террористами) в условиях захвата заложников //Актуальные проблемы борьбы с преступностью в Сибирском регионе: сб. материалов XII международной 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. — С. 276 — 279.

7. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. — М.: Международные отношения, 1990.

8. Илларионов В.П. Переговоры с преступниками (правовые, организационные, оперативно-тактические основы). — М., 1994.

9. Свободный Ф.К. Особенности ведения переговоров в ситуации захвата заложников: методические рекомендации для курсантов, слушателей и практических работников органов внутренних дел и юстиции. — Барнаул: Барнаулский юридический ин-т МВД России, 2004.

10. Neumann R. Peter. Negotiation with terrorists // Foreign Affairs. — 2007. — № 1 (January / February). — P. 22—24.

11. Rubin M., Gershowitz S. Political Strategies to counterterrorism [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.meforum.org](http://www.meforum.org) (12 July, 2006).

12. Currie C. Should We Negotiate with Terrorists? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.mediate.com](http://www.mediate.com) (16 June, 2002).

13. Faure G.O., Zartman W. Negotiating with terrorist: A Mediator's Guide // International Institute for Applied Systems Analysis, или IIASA Policy Brief. — 2009. — № 6 (March). — P. 1—4.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРЕ СТАТЬИ:

Марков Сергей Михайлович. Старший преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин юридического факультета. Кандидат философских наук. Доцент.

Хабаровская государственная академия экономики и права.

E-mail: [markov@moivus.ru](mailto:markov@moivus.ru)

Россия, 680021, Хабаровск, Амурский бульвар, 45. Тел.: 8-914-192-76-83.

Markov Sergei Mikhailovich. The senior lecturer of humanitarian disciplines' chair of juridical faculty. Candidate of sciences (philosophy). Assistant professor.

Khabarovsk's state Academy of Economy and Law.

Work address: Russia, 680021, Khabarovsk, Amurskiy bulvar, 45. Tel. 8-914-192-76-83.

**Ключевые слова к статье:** переговоры; медиатор; логика переговоров; психология воздействующей коммуникации; управление переговорами; подготовка профессиональных переговорщиков.

**Key words:** negotiations; mediator; logic of negotiations; psychology of influence in communication; management of negotiations; preparing of professional negotiators.

**УДК 316.485**