
МВД РОССИИ

**Всероссийский институт
повышения квалификации
сотрудников МВД России**

Академия управления МВД России

**ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ
ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА
ЗАЛОЖНИКОВ**

Учебно-методическое пособие

*Домодедово
2016*

МВД России

Федеральное государственное казенное учреждение
дополнительного профессионального образования
«Всероссийский институт повышения квалификации
сотрудников Министерства внутренних дел Российской Федерации»

Академия управления МВД России

**ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ**

Учебно-методическое пособие

*Допущено Министерством внутренних дел Российской Федерации
в качестве учебно-методического пособия для курсантов и слушателей
образовательных организаций системы МВД России,
сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации*

Домодедово
ВИПК МВД России
2016

Авторский коллектив: Д.Ю. Кузнецов, М.И. Марьин, В.В. Вахни-на, В.Д. Туманов, Г.А. Груничева

Рецензенты: *В.А. Ершов*, командир СОБР «Рысь» ЦСН СР МВД России;
А.А Майдыков, ведущий научный сотрудник НИЦ № 2 ФГКУ «ВНИИ МВД России», доцент;
С.Н. Федотов, начальник учебно-научного комплекса психологии служебной деятельности Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя, доктор психологических наук, профессор;
А.А. Таганова, начальник кафедры психологии и педагогики Краснодарского университета МВД России, кандидат психологических наук, доцент;
В.А. Юренкова, начальник кафедры педагогики и социальной психологии учебно-научного комплекса исследования проблем кадрово-воспитательной работы и морально-психологического обеспечения деятельности органов внутренних дел Санкт-Петербургского университета МВД России, кандидат психологических наук, доцент;
А.Ю. Тарасов, первый заместитель начальника УПСНиА МВД России.

ББК 88.44
П 86

П 86 Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуации захвата заложников [Текст] : учеб.-метод. пособие / Д.Ю. Кузнецов [и др.]. - Домодедово: ВИПК МВД России, Академия управления МВД России, 2016. - 157 с.

В пособии даётся общая характеристика терроризма, причины и условия этого явления, рассматриваются социально-психологические процессы, сопровождающие террористические акты, раскрываются возможности мирного разрешения кризисных ситуаций в процессе освобождения заложников на основе использования современных психотехнологий организации переговорного процесса с террористами. Особое внимание уделяется вопросам профессионально-психологического отбора, диагностики профессионально важных качеств и психологического потенциала переговорщика, профессионально-психологической подготовки сотрудников группы ведения переговоров. Предлагается методический инструментарий, применение которого позволит повысить эффективность борьбы с преступностью.

Учебно-методическое пособие предназначено для руководителей и психологов органов внутренних дел, сотрудников полиции по охране общественного порядка, оперативных подразделений, профессорско-преподавательского состава, курсантов и слушателей образовательных организаций МВД России.

ББК 88.44

© ВИПК МВД России, 2016
© Академия управления МВД России, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. ПСИХОЛОГИЯ ТЕРРОРИЗМА	6
1.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕРРОРИЗМА	6
1.2. МОТИВАЦИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЛИЧНОСТЬ ТЕРРОРИСТА	11
1.3. ЛОГИКА, МЫШЛЕНИЕ И ЭМОЦИИ ТЕРРОРИСТА	24
1.4. ТЕРРОРИСТЫ-СМЕРТНИКИ.....	28
Глава 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ АКТЫ	37
2.1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ МАССОВИДНЫХ ЯВЛЕНИЙ И ФЕНОМЕН ТОЛПЫ	37
2.2. ПАНИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛЮДЕЙ.....	47
2.3. РАБОТА СО СЛУХАМИ И ПРОФИЛАКТИКА ПАНИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ	51
Глава 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ АКТЫ	61
3.1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ	61
3.2. ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОТБОРА И ДИАГНОСТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ ПЕРЕГОВОРЩИКА	66
3.3. МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛИЧНОСТИ ПЕРЕГОВОРЩИКА, СОТРУДНИКОВ ГРУППЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.....	74
3.4. МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ГРУППЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.....	81
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	94
ЛИТЕРАТУРА	95
ПРИЛОЖЕНИЯ	103
Приложение 1 ПРИМЕРНАЯ ДОЛЖНОСТНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПСИХОЛОГОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ.....	103
Приложение 2 ВОПРОСЫ «ВХОДНОГО-ВЫХОДНОГО» КОНТРОЛЯ УРОВНЯ ЗНАНИЙ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ ПСИХОЛОГОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ	110
Приложение 3 ПРИМЕРНЫЙ БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПСИХОЛОГОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ.....	124
Приложение 4 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СОТРУДНИКАМ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ, УЧАСТВУЮЩИМ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ	127
Приложение 5 КАРТА УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА, КАРТА СОСТАВЛЕНИЯ ГРУППОВОГО ПОРТРЕТА	137
Приложение 6 МЕТОДИЧЕСКИЕ И ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ УЧЕНИЙ И ТРЕНИРОВОК	143
Приложение 7 МАТЕРИАЛЫ УЧЕНИЯ ПО ОСВОБОЖДЕНИЮ ЗАЛОЖНИКОВ: ЧАСТНАЯ ОБСТАНОВКА И ПЛАН ПОДАЧИ ВВОДНЫХ	150

ВВЕДЕНИЕ

Терроризм является одной из неразрешенных проблем, с которой человечество вошло в XXI столетие. Современный терроризм можно определить как систему использования насилия для принуждения к совершению тех или иных действий в пользу террористов для реализации угроз по отношению к определенным лицам или группам, объектам жизнеобеспечения общества, источникам повышенной опасности для людей или окружающей среды. Любой террористический акт является уголовно наказуемым преступлением по законам любого государства. Террористы и уголовники используют сходные и одинаковые средства и формы деятельности (убийство человека всегда остается убийством, независимо от того, политическими или корыстными мотивами оно объясняется). Можно констатировать, что терроризм и уголовная преступность идут рука об руку. Зоны активной деятельности террористических структур являются и зонами повышенной криминогенности.

Неразрешенную до настоящего времени проблему представляет терроризм с использованием смертников. Число террористических актов, совершенных смертниками, из года в год растет. Между тем внимание психологов привлекает не столько терроризм как социальное явление, сколько сама личность террориста и непосредственные мотивы совершения теракта.

Особое внимание в психологической науке обращается изучению социально-психологических аспектов терроризма, психологического обеспечения антитеррористической деятельности, в том числе переговорной деятельности при захвате заложников. Конечные цели захвата заложников бывают разные. В одних случаях захватчики стараются добиться тех или иных политических уступок, в других - освобождения незаконно (по их мнению) арестованных заключенных, в третьих выдвигают экономические требования (выкуп) и т.д. Поэтому для достижения определённых целей обычно жертвами выбираются лица (группа людей), захват которых, по предположению террористов, может иметь большой общественно-политический резонанс или за которых можно получить большой выкуп.

Поэтому важным представляется разработка сценариев психологического воздействия на участников террористического акта. Решать эту задачу можно с использованием двух стратегий: силового воздействия с обязательным психологическим компонентом и ненасильственных действий на основе переговорной деятельности. В процессе переговоров выявляются «зоны уязвимости» лидера и членов террористической группы, на них оказывается необходимое психологическое воздействие, ведется психологическая борьба, подчиненная задаче минимизации возможных жертв и ликвидации самого террористического акта.

Цель работы - 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.

Глава 1. ПСИХОЛОГИЯ ТЕРРОРИЗМА

1.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕРРОРИЗМА

Терроризм в любых формах проявления угрожает безопасности многих стран и их граждан, влечет за собой весьма существенные политические, экономические потери, оказывает сильное психологическое воздействие на большие массы людей, уносит жизни мирных жителей. Деятельность террористических организаций нацелена не просто на обострение и дестабилизацию обстановки в том или ином районе во имя решения каких-либо задач, а на захват или передел власти, территориальный передел, насильственное изменение конституционного строя в тех или иных странах¹.

Терроризм - это понятие, обозначающее комплексное явление, включающее страх и ужас как цель определенных актов и действий, сами акты и действия, их конкретные результаты и весь спектр более широких последствий. Главное в террористической акции не само насилие, а производимый им психологический эффект - запугивание, создание массового психоза в обществе². В переводе с латинского слово «terror» - это страх, ужас. Основная цель террористов и состоит в том, чтобы вызвать состояние ужаса не только у своих жертв - заложников, но и у всех остальных людей. Значит, террор - это политика устрашения, подавления противников насильственными методами.

При подготовке к проведению теракта его организаторами всегда берётся в расчет фактор психологического воздействия. Никому не интересно вырезать целую деревню в горах или городской район, если об этом никто не узнает или примут это за стихийное бедствие. Но убить одного человека перед десятками телекамер, жестоко, с трансляцией на весь мир, с выкрикиванием требований и угроз, - это для террористов уже «качественный» теракт³.

Основными социальными корнями и предпосылками роста терроризма на международном уровне, по мнению многих исследователей, являются⁴:

- Вступление общества на путь трансформаций, резких социальных изменений или современные постмодернизированные общества с вы-

¹ Ольшанский Д.В. Психология терроризма. - СПб., 2002; Решетников М.М. Психология и психопатология терроризма. Гуманитарные стратегии антитеррора. - СПб.: Восточно-Европейский институт психоанализа, 2004.

² Психологическое обеспечение деятельности сотрудников органов внутренних дел, принимающих участие в контртеррористической операции. - Красноярск, 2002.

³ Психология террористов и серийных убийц: хрестоматия. - Мн.: Харвест, 2004.

⁴ Дробижева Л., Паин Э. Политический экстремизм и терроризм: социальные корни проблемы // Век толерантности / под ред. А. Асмолова. - М., 2003. - Вып. 5; Психологи о терроризме // Психологический журнал. Т. 16. - 1995. - № 4.

раженной поляризацией населения по этносоциальным признакам. Участниками террористических действий становятся маргинальные и имобильные группы населения.

- Резкое расслоение общества на бедных и богатых, социальные контрасты, а не просто бедность или низкий уровень социально-экономического статуса, провоцируют агрессию и создают почву для терроризма.

- Социальные модернизации общества провоцируют проявления экстремизма, особенно в начальные периоды реформ. Изменения этнодемографической структуры общества, особенно нерегулируемая миграция, также порождают экстремизм и интолерантность в обществе.

- Преобладание авторитарных политических режимов в исламском мире играет важную роль в распространении этнического и религиозного экстремизма и терроризма. Эти режимы провоцируют насилие при разрешении политических противоречий и придают ему характер культурной нормы.

Что касается современного состояния российского общества, то наиболее типичные порождающие терроризм причины в концентрированном виде представлены в работах группы авторов¹. К числу этих причин относятся:

1. Отсутствие общепринятой стратегии развития общества, несогласованность принимаемых концепций и желаний общества.

2. Углубляющиеся противоречия в сфере экономики, обусловленные проблемами построения рыночной экономики, отсутствием надежных ее механизмов, неприятием частью населения новых экономических отношений и методов перехода к ней.

3. Растущая социальная дифференциация, дальнейшее расслоение общества на богатых и бедных, неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие «социума благополучия и выживания».

4. Отсутствие достаточного профессионализма, низкая эффективность функционирования системы власти, государственного аппарата и правоохранительных структур, отсутствие эффективных инструментов и средств правовой защиты населения, особенно в кризисных ситуациях.

5. Обострение и дальнейшее углубление «грязных технологий», используемых в борьбе за власть политическими партиями, движениями, общественными объединениями, преследующими политические цели, либо отдельными группами, лидеры которых преследуют собственные цели, вплоть до устранения конкурентов различными методами.

6. Отсутствие современных и эффективных защитных институтов, функционирующих в сфере нравственности и морали; утрата общечелове-

¹ Терроризм: история и современность / Кофман Б.И., Миронов С.Н., Сафаров А.А., Сафиуллин Н.Х. - Казань, 2002; Борьба с терроризмом. Теория и практика / Кофман Б.И., Миронов С.Н., Сафиуллин Н.Х., Демидов Ю.Н., Курушин В.И. - М.: ДКО МВД России, 2005.

ческих установок, мотиваций и ценностей в воспитательной работе, особенно в молодежной среде.

7. Жесткое, целенаправленное воздействие и распространение «западной культуры и мифов», формирующих жестокость и вандализм в отношении другой личности и человеческого поведения, общежития и порождающих «фанатизм» в субкультуре поведения.

8. Нарастающие тенденции разрешения возникших противоречий, конфликтов и кризисных ситуаций силовыми способами и методами, вызывающими неадекватную оценку общества и общественный резонанс, выходящий за пределы как отдельной территории, так и государства.

9. Углубление социальных противоречий под влиянием растущей преступности, особенно организованной, вырабатывающей и использующей современные информационные технологии и системы «защиты» на всех уровнях; постоянное обновление и пополнение криминала за счёт законопослушных граждан, оказавшихся в безысходном материальном положении и используемых, как правило, для совершения разовых акций (за определенную сумму перевезти взрывоопасные вещества либо оставить их в условленном месте).

10. Неразрешенные противоречия либо отсутствие отдельных законодательных актов, четко определяющих как общеправовые, так и уголовно-правовые механизмы реализации мер борьбы с терроризмом.

До сих пор сохраняется значительный разрыв во взаимодействии между специалистами-теоретиками и специалистами, самой жизнью поставленными перед необходимостью решать конкретные задачи по борьбе с различного рода проявлениями террористической активности¹. В настоящее время необходимы глубокие знания стратегий поведения, форм и методов психологического давления на различные структуры управления и группы населения со стороны террористов и разработка адекватных упреждающих мер. В связи с этим актуальной задачей является изучение основ психологического обеспечения антитеррористической деятельности, организации работы с населением, подвергшимся террористической атаке, оказания психологической помощи пострадавшим.

В трудах отечественных и зарубежных авторов выделяются политический, информационный, экономический, социальный терроризм².

Политический терроризм - это действия разного рода, имеющие целью оказать влияния на политических лидеров, власти или проводимую

¹ Черненилов В.И. Введение // Психологическое обеспечение антитеррористической деятельности: метод. пособ. - М., 2005. - С. 3-5.

² Ольшанский Д.В. Психология терроризма. - СПб., 2002; Моджорян Л.А. Терроризм: правда и вымысел. - М., 1986; Московичи С. Век толп: исторический трактат по психологии масс : пер. с фр. - М.: Центр психологии и психотерапии, 1998.

ими политику, вынудить на те или иные политические действия или властные решения. В отдельных случаях политический терроризм направлен на устранение неугодных политических лидеров - в том числе и ради изменения политического строя в целом. Мишенью политического терроризма часто являются символы государства, наиболее значимые общественные нормы и государство как таковое. Чем более политически структурированным и развитым является общество, чем больше у него культурных, материальных и нравственных ценностей, тем более привлекательным оно оказывается для террористов.

Информационный терроризм - прямое воздействие на психику и сознание людей в целях формирования нужных мнений и суждений, определенным образом направляющих поведение людей. На практике под информационным терроризмом обычно подразумевают такое насильственное пропагандистское воздействие на психику, которое не оставляет для человека возможностей для критической оценки получаемой информации. Помимо использования официальных средств массовой информации, информационный терроризм опирается на распространение определенного типа слухов. Слухи вообще играют значительную роль в проблеме терроризма. Как правило, они многократно усиливают ту атмосферу страха и ужаса, на создание которой направлены усилия террористов. Среди всех разновидностей слухов наиболее значимыми в рамках информационного терроризма являются два вида: так называемые слухи-пугало и агрессивные слухи¹.

Экономический терроризм - это различные дискриминационные действия, имеющие целью оказание влияния на конкурентов, социальные группы и слои населения, а также целые государства и их лидеров ради достижения конкретных целей проводимой политики, что сводится к осуществлению требуемых действий или принятию нужных решений.

Социальный (бытовой) терроризм - в данный разряд попадают те обыденные явления, которые в привычном смысле не классифицируются как террористические и вроде бы лишены конкретной цели и целенаправленных исполнителей. Бытовой терроризм - это повседневное запугивание, с которым мы сталкиваемся на улице, в доме, в бытовом общении. Разгул уличной преступности, общая социальная нестабильность и массовая бытовая неустроенность; обилие беженцев и эмигрантов, маргинальных элементов, дестабилизирующих жизнь; шайки подростков, банды «скинхедов», терроризирующих рыночных торговцев; бригады рэкетиров, вымогающих регулярную плату за «охрану» от самих себя, - вот неполный перечень примеров бытового терроризма.

¹ Ольшанский Д.В. Политико-психологический словарь. - М.: Академический проект, 2002.

В. Пирожков¹ отмечает: «Террорист в момент совершения теракта кажется себе мужественным, благородным, жестоким, бескомпромиссным борцом за «справедливость». Так, «политическому террористу» кажется, что во имя достижения понимаемой им справедливости можно и должно жертвовать жизнями других людей. «Экономический» террорист убежден, что действия его конкурента несправедливы и требуют «крайних мер». «Психологическому террористу» кажется, что общество не позволило реализовать заложенные в нем возможности, и он может кануть в Лету неизвестным, а, совершая теракт, он не только реализует возможность власти над людьми, но и прославиться на века своим мужеством». Верно и то, и другое, и третье.

Анализ большинства высказываний самих террористов демонстрирует, что террор - не просто «работа» или «профессия». Это - определенный способ жизнедеятельности, который целиком захватывает человека и подчиняет его себе. Террор не может быть просто увлечением в свободное время, террорист-любитель обречен на неудачу в конкретном деле и скорый провал вообще. Нельзя рассматривать террористическую деятельность и как вполне примитивный бандитизм. Все обстоит значительно сложнее, хотя насилие и составляет стержень этой деятельности, а элементы бандитизма в ней видны невооруженным глазом.

Классик террора Б. Савинков² писал: «Существование террористической организации невозможно без дисциплины, ибо отсутствие дисциплины неизбежно приводит к нарушению конспирации, а таковое нарушение в свою очередь неизбежно влечет за собой частичные или общие всей организации аресты. Дисциплина же террористической организации достигается не тем, чем она достигается, например, в армии, - не формальным авторитетом старших; она достигается единственно признанием каждым членом организации необходимости этой дисциплины для успеха данного предприятия. Но если у организации нет практического дела, если она не ведет никаких предприятий, если она ожидает в бездействии приказаний центрального комитета, словом, если она «находится под ружьем», т.е. люди хранят динамит и ездят извозчиками, не имея перед собой непосредственной цели и даже не видя ее в ближайшем будущем, то неизбежно слабеет дисциплина: отпадает единственный импульс для поддержания ее. А с ослаблением дисциплины организация становится легкой добычей полиции».

Известное исламское террористическое движение «Хамаз» учит своих боевиков: «Успех борьбы зависит от того, насколько нам удастся запугать противника и сломить его сопротивление. Для этого необходимо со-

¹ Психологи о терроризме / Психологический журнал. Т. 16. - 1995. - № 4.

² Савинков Б. Воспоминания террориста // Савинков Б. Избранное. - М.: Московский рабочий, 1990.

вершать акции устрашения во имя Аллаха, причем каждая акция должна быть хорошо спланирована и иметь смысл. Планирование подразумевает полную дисциплину, подчинение плану и решениям руководителей. Акции должны идти одна за другой; противник ни на минуту не должен чувствовать себя спокойно. Воины Аллаха - борцы, в этом постоянный смысл всей их жизни».

Жизнь террористической организации в целом, как и каждого террориста в отдельности, протекает в непрерывном движении, в котором подготовка террористического акта сменяется его осуществлением для того, чтобы сразу же начался поиск объекта следующего теракта. То есть, это постоянная форма жизни и регулярной деятельности.

Предварительное выделение сфер, наиболее часто связываемых с терроризмом, позволяет увидеть главное: основой терроризма является насилие. Оно может проявляться в разных формах - от политического убийства или захвата заложников до распространения слухов, введения экономических санкций или разгула уличного криминала.

1.2. МОТИВАЦИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЛИЧНОСТЬ ТЕРРОРИСТА

Всякая деятельность имеет свою психологическую структуру¹, исходит из определенных мотивов и направлена на достижение определенных целей. Отношение «мотив-цель» - это своего рода «вектор», задающий направленность деятельности и ее интенсивность. В общем смысле мотив - это то, что побуждает человека к деятельности, а цель - то, чего он стремится достигнуть в процессе ее выполнения. Основой мотива является потребность человека, т.е. объективная необходимость - его нужда в веществе, энергии, информации. В потребностях заключаются «пружины» человеческой деятельности.

Мотив - это форма субъективного отражения. Сформированный вектор «мотив-цель» реализуется в деятельности; осуществленная деятельность (достигнутая цель) создает возможность «перевода» этого вектора на новый уровень и т.д. В этом движении развиваются способности человека, его интересы, склонности, морально-волевые качества, профессиональное мастерство, т.е. личность в целом.

Цель связывает социально-психологические и процессуальные аспекты деятельности. Цель как регулятор деятельности - это идеальный, или мысленно представляемый, ее результат: то, чего еще реально нет, но

¹ Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. - М.: Политиздат, 1975.

что должно быть получено в итоге деятельности. Для человека цель его деятельности выступает как образ (в широком смысле) того состояния объекта, в которое его нужно перевести. Являясь идеальным представлением конечного результата деятельности, образ-цель выступает как предпосылка, определяющая ее начало.

Формирование образа-цели связано с опережающим отражением, целеполаганием, прогнозированием, предвидением изменений как объекта управления, так и окружающей среды. Предвидение относят к опережающему отражению объективного хода событий, взятых как бы безотносительно к субъекту, который выступает в роли наблюдателя. Целеполагание характеризует опережающее отражение, включенное в деятельность субъекта: цель выступает как опережающее отражение будущего результата этой деятельности.

Достижение цели, получение результата - это обычно не одномоментный акт, а длительный процесс. Цель как бы разворачивается в систему частных задач, каждая из которых реализуется путем выполнения действий. Поэтому деятельность может быть описана как система сменяющих друг друга действий¹.

Мотив обладает двумя функциями. Во-первых, это побудительная функция, то есть побуждающая человека к данной деятельности. Во-вторых, смыслообразующая функция, придающая данной деятельности особый личностный смысл. Действия, в свою очередь, складываются из отдельных операций. Операция - первичная единица деятельности. Это задача, данная в определенных условиях. Решая такие задачи, человек совершает действие. За счет осуществления цепочки действий достигается мотив, то есть осуществляется определенная деятельность.

С данной точки зрения *террор* можно представить как *особый вид деятельности, основной, главной объективной целью которого является достигаемое каким-либо образом устрашение других людей*. Наличие такой цели не отменяет множества различных субъективных целей, которыми руководствуются отдельные террористы. Однако именно чужой страх как цель движет действиями террориста и придает смысл всему его существованию.

Для достижения такой цели, то есть для массового распространения страха, террорист совершает самые различные действия: готовит оружие, выслеживает жертвы, присматривает место совершения будущего террористического акта, решает транспортные вопросы и т.д. Каждое действие распадается на отдельные операции: например, подготовка оружия скла-

¹ Справочник по инженерной психологии / под ред. Б.Ф. Ломова. - М.: Машиностроение, 1982.

дывается из его выбора, приобретения, приведения в боевое состояние, проверки, оснащения боеприпасами, маскировки и т.д.

Для личности террориста характерно то, что весь мир замыкается на своей группе, своей организации, на целях своей деятельности. Поэтому организация предъявляет жесткие требования к индивидуальности человека, ограничивая свободу его выбора.

Террористы - тип людей, у которых рациональные компоненты в поведении и характере почти отсутствуют, а эмоциональные компоненты преобладают до такой степени, что становятся аффективными. В этом отношении психика террориста приближается к психике человека толпы. Низкий уровень культуры и искаженные представления об окружающем мире, о том, что только насилие и угрозы являются наиболее эффективными способами преобразования мира, делают личность террориста особым социокультурным феноменом.

Для большинства террористов характерно наличие примитивных синдромов, препятствующих разрешению сложных этических и моральных проблем. Д.В. Ольшанский называет три таких синдрома:

1. «Синдром Зомби» проявляется в постоянной естественной сверхбоеготовности, активной враждебности по отношению к реальному или виртуальному врагу, устремленности на сложные боевые действия. Это «синдром бойца», такие люди постоянно живут в условиях войны, они всячески избегают ситуаций мира и покоя, блестяще владеют оружием.

2. «Синдром Рембо» выражается в невротической структуре личности, раздираемой конфликтом между стремлением к острым ощущениям и переживаниями тревоги, вины, стыда, отвращения за свое участие в них. Для подобных людей характерно осознание добровольно возложенной на себя «миссии» спасения мира, мысль о благородных альтруистических обязанностях, позволяющих реализовать агрессивные стремления. Это «синдром миссионера».

3. «Синдром камикадзе-шахэда» свойствен террористам-смертникам, уничтожающим себя вместе со своими жертвами в ходе террористического акта. Основной психологической характеристикой таких людей является экстремальная готовность к самопожертвованию. Террорист-«камикадзе» счастлив возможности отдать свою жизнь и унести на тот свет с собой как можно больше врагов. Для этого он должен как минимум преодолеть страх собственной смерти. Многочисленные свидетельства говорят о том, что террористы боятся не самой смерти, а связанных с нею обстоятельств: ранений, беспомощности, вероятности попадания в руки правоохранительных органов, пыток, издевательств. Вот почему террористы скорее готовы к самоубийству, чем к самосохранению. Поскольку реально они присваивают

себе право распоряжаться чужими жизнями (жизнями своих жертв), то право распоряжаться собственной жизнью подразумевается автоматически.

Наиболее важным вопросом для объективного понимания личности террориста является вопрос о том, ради чего и почему террорист занимается террором - вопрос о его внутренней мотивации. Обобщенный ответ на этот вопрос носит несколько образный характер.

По мнению В. Пирожкова, «в какие бы одежды ни рядились террористы, какие бы ни преследовали цели (политические - захват власти, смена общественного строя; нравственные - достижение ложно понимаемой ими «справедливости»; экономические - устранение ненавистных конкурентов; религиозные - отстаивание чистоты веры; психологические - получить известность, прославиться, оставить след в истории и т.п.) - за всем этим стоит стремление испытать власть над людьми. Не случайно говорят: власть - всегда всласть. Власть над людьми - это своеобразный наркотик, и кто хотя бы раз его «отведал», тот вновь и вновь стремится к нему. Это подтверждает и изучение психологии наемничества лиц, кочующих из одного конфликтного региона в другой. На определенном этапе их перестают интересовать деньги, неотвратимой тягой обладает сама возможность убивать. Поэтому в процессе занятия терроризмом цель теряется - какой бы справедливой она ни выглядела, - а возникает неукротимая жажда испытать власть над людьми»¹.

Г. Ньюман выделил три основных мотива террористической деятельности. Во-первых, мотив культурологический - по логике террористов, общество надо время от времени «будоражить», лучше всего «с помощью крови». Во-вторых, мотив рациональный - террор трактуется ими как эффективный инструмент политической деятельности. В-третьих, мотив идеологический - террор выступает как орудие регуляции социальных процессов. Однако Ньюман подчеркивал, что теория и практика терроризма резко расходятся между собой. Теоретически терроризм «равняет», а в социальной практике противопоставляет людей и группы друг другу, ставя между ними стену страха.

В самом общем виде мотивы участия в терроре можно разделить на корыстные и бескорыстные. Корыстная мотивация превращает террор в обычную работу. Как и всякая работа, она стоит денег и может являться способом добычи средств для существования или для продолжения террористической деятельности. Человека обучают навыкам, дают аванс и обещают заплатить определенные деньги после того, как он выполнит полученное задание. Желая заработать деньги, он идет и выполняет это задание: взрывает здание, угоняет самолет, убивает политического лидера или производит взрыв в местах массового скопления населения. При такой мо-

¹ Психологи о терроризме. - № 4.

тивации террористы, в сущности, мало чем отличаются от обыкновенных наемных убийц.

Для любого террориста, причем особенно для тех, кто занимается этой «работой» из корыстных мотивов, важным является вопрос о том, как он сам объясняет свои действия не кому-то, а прежде всего самому себе. Убийство человека для подавляющего большинства людей всегда остается нравственным преступлением, которое требуется хотя бы объяснить другим людям. Как известно, потребность в понимании - одна из глубинных потребностей человека, делающая его социальным существом. Однако мотивировки, даже искренние, носят во многом привносимый, внешний характер по отношению к террористу.

Описывая мотивацию террористической деятельности, Д.В. Ольшанский выделяет семь типов мотивов:

- Меркантильные мотивы. Для определенного числа людей занятие террором - это способ заработать деньги.
- Идеологические мотивы. Такой мотив возникает как результат вступления человека в некую общность, имеющую идейно-политическую направленность.
- Мотивы преобразования и активного изменения мира. Эти мотивы связаны с переживанием несправедливости в существующем устройстве мира и желанием его преобразования на основе субъективного понимания справедливости.
- Мотив власти над людьми. Через насилие террорист утверждает себя и свою личность. Вселяя страх в людей, он укрепляет свою власть.
- Мотив интереса и привлекательности террора как сферы деятельности. Террористов может привлекать связанный с террором риск, разработка планов, специфика осуществления террористических актов.
- Товарищеские мотивы эмоциональной привязанности в террористической группе. Такими мотивами могут быть: мотив мести за погибших товарищей, мотивы традиционного участия в терроре, потому что им занимался кто-то из родственников.
- Мотив самореализации. Это - парадоксальный мотив. С одной стороны, самореализация - удел сильных духом людей. С другой стороны, подобная самореализация - признание ограниченности возможностей, констатация несостоятельности человека, не находящего иных способов воздействия на мир, кроме насилия.

С. Ениколопов,¹ обращаясь к анализу личности террориста, считает, что, несмотря на наличие определенного числа общих психологических характеристик, говорить о существовании единого личностного террори-

¹ Психологи о терроризме. - № 4.

стического комплекса нет оснований. Он выделяет два относительно явных психологических типа, часто встречающиеся среди террористов. «Первые отличаются высоким интеллектом, уверенностью в себе, высокой самооценкой, стремлением к самоутверждению, вторые - не уверены в себе, неудачники со слабым «Я» и низкой самооценкой. Но как для первых, так и для вторых характерны высокая агрессивность, постоянная готовность защитить свое «Я», стремление самоутвердиться, чрезмерная поглощенность собой, незначительное внимание к чувствам и желаниям других людей, фанатизм. Для большинства террористов характерна тенденция к экстернализации, к поиску источников своих личных проблем вовне. Они проецируют низкооцениваемые составляющие своего «Я» на истецблишмент, который воспринимается как источник угрозы».

В общем виде основные качества личности террориста известны достаточно хорошо. Обычно они выступают как требования к членам террористических организаций. Такие требования носят вполне формализованный, зафиксированный в каких-либо документах, значительно реже - неформализованный характер при понятной абсолютной конспиративности террористической группы или организации, когда принципиально не формализуется ничего в ее деятельности.

Основные требования к членам Боевой организации партии социалистов-революционеров начала XX века и к членам террористических отрядов исламского движения «Хамаз» являются похожими:

- 1) преданность своему делу и своей организации;
- 2) готовность к самопожертвованию;
- 3) выдержанность, дисциплинированность;
- 4) «конспиративность»;
- 5) повиновение;
- 6) коллективизм - способность поддерживать хорошие отношения со всеми членами своей боевой группы.

Если укрупнить эти качества, то возникнет одно основное и два «технических» качеств. Основным качеством выступает преданность - своему делу, своей организации и своим товарищам, включающая готовность к самопожертвованию. С данным основным качеством связаны качества «технические», производные - прежде всего дисциплинированность и «конспиративность». Преданность подразумевает высокую степень цельности, целостности личности, ее «растворенности» в деятельности и организации. Не случайно, принимая в террористическую организацию, от людей требуют самоотверженности, самоотдачи, способности отказаться от «всего личного» ради достижения общей цели организации. Таким образом, целостность личности террориста подразумевает ее деиндивидуализацию. В этом содержится серьезный парадокс. Активно противопоставляя себя

другим людям, государству, всему миру, террористы подчеркивают свою выраженную индивидуальность, достигающую надличностного уровня. Однако индивидуализация возможна только для террориста-одиночки, что практически неосуществимо в современном мире.

Анализ литературы с ретроспективными описаниями террористов, а также исследования в этой области позволяют заключить, что среди террористов преобладают прежде всего сильно невротизированные типы. Это подтверждается литературными данными: «Члены террористических групп характеризуются высоким невротизмом и очень высоким уровнем агрессии. Им также свойственно стремление к поиску острых ощущений - обычная жизнь кажется им пресной, скучной и, главное, бессмысленной. Им хочется риска и опасности. Это люди с очень высоким уровнем агрессии и высокой невротичностью»¹.

Большинство террористов составляют мужчины, хотя много и женщин, роль которых в террористических организациях очень важна. С самого начала новой волны терроризма, связанной с социальными процессами в России в 60-70 годах XIX века, женщинам отводилась очень важная роль. Многие из них были идеологами, часто сами проводили террористические акты (Вера Засулич, Софья Перовская и др.). Социально и психологически женщина более защищена, она меньше воспринимается как террорист, нежели мужчина. Прикрытие, внедрение и проведение террористических актов - для женщин задача менее сложная, чем для мужчин, исходя из социального статуса женщины в обществе.

Зарубежные ученые полагают, что **психология групп** в большей степени способна объяснить терроризм, чем психология отдельного индивида. Они считают, что не существует никакого особого типа террориста или специфического террористического мышления. Определяющие влияния оказывают групповые или ситуационные факторы жизнедеятельности.

Террористические группы характеризуются следующими чертами:

- разделением ролей, выполняемых членами группы; наличием лидера;
- общностью цели и совместной деятельностью;
- устойчивыми межличностными отношениями и сплоченностью группы;
- психологическим единством группы, выражающимся в субъективном понятии «мы»;
- жестким психологическим давлением к проявлению единомыслия и согласием с лидерами.

Членство в таких группах обеспечивается гипертрофированным чувством самомнения, ощущением принадлежности к новой вере, которая про-

¹ Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Политическая психология. - Ростов н/Д: Феникс, 1996.

возглашает террористический акт как нравственно приемлемый и крайне важный, ощущением мощи группы, потенциальным доступом к богатству.

Террористические группы подобны религиозным сектам или культам. Они требуют определенных обязательств от своих членов: запрещают отношения с посторонними, объединены в общину, требуют от своих членов взаимозависимости и доверия, пытаются «промыть мозги» специфической идеологией, создают культ террористической группы. В таких объединениях индивидуальная идентичность отдельного человека замещается групповой идентичностью, которая в момент совершения террористического акта достигает пика. В террористической группе наиболее ярко проявляется способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда согласие становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий, иного образа жизни. Группам свойственны иллюзия неуязвимости, неотвратимости победы, чрезмерный оптимизм, высокая склонность к риску, восприятие врагов как «необыкновенного зла», нетерпимость к иным точкам зрения и аргументам. Террористические группы отрицают общечеловеческие нормы и ценности, действуют так, как будто единственным способом выжить в окружающем мире является поиск врага и борьба с ним. Члены групп должны подчиняться всемогущему лидеру, который предстает перед ними в роли «мессии», спасающего и создающего лучший мир на Земле.

Взаимоотношения в террористической группе построены таким образом, что оказывается сильное давление на мнение и поведение каждого её члена с целью сформировать его полную зависимость от группы. Для новичка группа становится «семьей», лидеры заменяют «родителей», другие члены группы - «друзей». Общение замыкается только внутри группы, возникает эффект «замены» окружающего мира миром внутригрупповым. Членство в группе, как правило, является безвозвратным, инакомыслие пресекается, выход из группы жестко карается¹. Принадлежность к такой группе дает человеку ощущение «революционного героизма», повышение самооценки. Террористам внушается, что их личная честь зависит от жестокости и степени насилия, которые они проявляют по отношению к врагу.

Террористы живут в условиях особой субкультуры, отделенной от действительности. Американский психолог А. Бандура описал четыре способа морального разъединения, которые террористическая группа использует, чтобы изолировать себя от окружающего мира:

- Формирование представления о себе как спасителях избранного круга людей от угрожающего им «большого зла».
- Перенос личной ответственности на руководителя или других членов группы. Рядовые террористы представляются как простые функци-

¹ Безносков Д.С., Почебут Л.Г. Психология толпы и терроризм: учеб. пособ. / под ред. В.П. Сальникова. - СПб.: Санкт-Петербургский ун-т МВД России, 2005.

онеры, которые подчиняются приказам лидера. В результате переноса ответственности они способны проводить безжалостные акты против невинных людей.

- Минимизация или игнорирование страданий жертв. Террористы защищаются от моральных страданий, используя бомбы замедленного действия или дистанционные взрыватели, предпочитают не наблюдать непосредственно резню и взрывы гражданского населения.

- Дегуманизация жертв. Террористы преобразовывают своих жертв в простые объекты, личность низводят до статуса марионетки. Если для бойцов исламистских групп достаточно обозначать своих жертв как «неверующих», то члены итальянских и немецких групп для оправдания насилия должны лишить их индивидуальности, превратить в животное, именовать других людей как «инструменты системы», «свиньи», «собаки» и пр.

Анализ показывает, что террористическая группа представляет собой одну из разновидностей так называемой промежуточной группы - понятие, введенное Л. Яблонским на примере исследования более тридцати разнообразных шайк и банд делинквентов в Нью-Йорке. Террористическая группа, как особого типа шайка или банда, относится к «промежуточной группе» потому, что занимает промежуточное место на шкале, заданной двумя полюсами. «На одной крайней точке мы видим высоко организованный, сплоченный, функционирующий коллектив лиц как членов социальной группы. На противоположной крайней точке мы имеем сборище лиц, характеризующееся анонимностью, беспорядочным руководством, основывающим свои действия на эмоциях. Те образования, которые не представляют собой ни совершенно сплоченные, интегрированные группы, ни беспорядочные, плохо функционирующие сборища или толпы, соответствуют понятию «промежуточная группа»¹. Такие группы отличаются своей спецификой, в частности террористические группы имеют следующие особенности.

Это расплывчатое определение роли, которую играют члены группы. Вопросы самоопределения всегда актуальны и остры для террористов. С одной стороны, они могут квалифицировать себя как «борцов за свободу» или «священных мстителей». С другой стороны, они вполне осознают антиправовой и даже криминальный характер своих действий. Прямое самоопределение как «боевиков» и даже террористов», «работников террора», по свидетельству Б. Савинкова, принятое в Боевой организации эсеров, является скорее исключением, чем правилом.

Ограниченная сплоченность такой группы. В конечном счете террористическая деятельность - временное занятие. Как правило, террористи-

¹ Яблонский Л. Шайка делинквентов как промежуточная группа // Социология преступности. - М.: Прогресс, 1966.

ческая группа формируется для выполнения одной, редко нескольких акций. Она не может функционировать постоянно. Несмотря на заверения ряда известных террористов в преданности товарищам, обратим внимание: как правило, речь идет о «товарищах по борьбе», «товарищах по организации». Речь о конкретных «подельниках», соучастниках группового исполнения террористической акции идет редко.

Непостоянство состава. Состав группы, действующей в экстремальных условиях, неизбежно часто меняется. Известны многочисленные примеры того, как даже в ходе подготовки одного террористического акта кто-то вольно и невольно выбывал из группы, и тогда приходилось срочно находить замену. Непостоянством состава обусловлен фактор текучести членов группы и невозможности формирования стабильной внутренней структуры отношений между её членами. Хотя, как уже говорилось, в такой группе всегда есть жесткая структура функциональных обязанностей. С предыдущими факторами связана ограниченность ожиданий в отношении членского состава. «Кадровый резерв» любой террористической группы предельно ограничен, и члены группы прекрасно знают об этом.

Минимальная согласованность норм поведения внутри группы. Максимум, что обычно объединяет членов террористической группы, - это достаточно жесткая согласованность функциональных обязанностей и наличие некоторой общей идеи, которая придает смысл террористической деятельности. Все остальное - моральные нормы, нормы общения, личного поведения и т.д. - согласовано на минимальном уровне.

Относительно беспорядочное руководство. В такой группе обычно нет стабильного лидера или, тем более, формально назначенного руководителя. Как правило, непосредственное руководство осуществляется средними, вполне заурядными лицами, которые не могут обеспечить систематического руководства.

Немногочисленные попытки социально-психологического изучения структуры «промежуточных групп» позволяют выделить три уровня в организации членства в них. В центре группы на первом уровне находятся психологически наиболее устойчивые члены группы - вожаки. Это те люди, которым шайка нужна больше всех. Это ядро - главная цементирующая сила таких групп. Именно они удерживают или даже сколачивают группу и заставляют ее действовать, постоянно планируют, замышляют и организовывают ее действия. Они служат если не стратегическим (это функция руководства всей организации), то тактическим центром деятельности промежуточной группы.

В качестве второго уровня промежуточной группы обычно фигурируют лица, заявляющие о своей принадлежности к группе, однако активно

участвующие в ее деятельности только в соответствии со своими эмоциональными потребностями в данное время.

На третьем уровне структуры группы находятся периферийные члены, участвующие в ее деятельности от случая к случаю и редко отождествляющие себя с группой. Как правило, это «вспомогательный персонал», «пособники» террористов. Они могут принимать участие в террористическом акте, в основном, в результате стечения обстоятельств, причем ни они сами, ни другие члены группы не считают их равноправными членами. Часто террористические группы используют таких людей «втемную», не делаясь с ними всей имеющейся информацией и легко «сдавая» их властям в случае опасности для основной группы.

Размеры террористической группы, как правило, определяются руководством всей организации, если группа является ее частью. В тех случаях, когда речь идет о самостоятельных террористических группах, размер зависит от задач конкретной организации и эмоциональных потребностей основных членов группы.

Социально-психологические функции террористической группы, по сути, связаны с мотивацией членства в ней. Как правило, такая группа функционирует в качестве удобного средства для проявления различных индивидуальных потребностей и решения личностных проблем. Для вожаков такая группа выглядит как сверхмощная организация, через которую, в своем воображении, они подчиняют и контролируют жизни тысяч людей. Для членов группы, не способных достичь чего-либо в более требовательных социальных организациях, возможность быстрого и внезапного насилия служит средством социального продвижения и завоевания репутации. Иногда группа может выступать в качестве удобного временного средства ухода от скучных и жестких претензий, предъявляемых к человеку трудным и требовательным обществом. Разумеется, это всего лишь некоторые психологические функции такой группы, не связанные с ее прямым целевым назначением - совершением террористического акта.

Для террориста весь мир замыкается на своей группе, своей организации, на целях своей деятельности. Это ограничивает целостность личности, прежде всего накладывая жесткие ограничения на индивидуальность человека и свободу его выбора. «Вступая в организацию, человек перестает принадлежать себе, своей семье, своим родителям - он принадлежит только Аллаху и своей организации», - говорится в одной из памяток для боевиков исламской террористической организации «Хамаз». Естественно, что все личные мнения, идеи, мысли и соображения человека, вступившего в такую организацию, достаточно быстро отходят далеко на задний план. Вот для чего нужна строжайшая дисциплина. Она необходима прежде всего для того, чтобы не было самодеятельности. Отдавая себя организации,

человек отдает и свое сознание целиком во власть идеям организации или даже еще шире - куда более высоким идеям надорганизационного уровня: например, идеям победы мировой революции или, в современном варианте, установления мирового исламского порядка (различие в содержании идей в данном случае не имеет принципиального значения).

Явная психопатология среди террористов - достаточно редкая вещь, и для этого утверждения есть основания. Вместе с тем можно выделить ряд личностных предрасположенностей, которые часто становятся побудительными мотивами вступления индивидов на путь терроризма:

- сверхсосредоточенность на защите своего «Я» путем проекции с постоянной агрессивно-оборонительной готовностью;
- недостаточная личностная идентичность, низкие самооценки, элементы расщепления личности;
- сильная потребность в присоединении к группе, т.е. в групповой идентификации или принадлежности;
- переживание большой степени социальной несправедливости со склонностью проецировать на общество причины своих неудач;
- социальная изолированность и отчужденность, ощущение нахождения на обочине общества и потери жизненной перспективы.

При всех нюансах, поведение террориста обычно представляет собой некоторую яркую и вполне очевидную разновидность асоциального отклоняющегося (девиантного) поведения. По общей оценке, такое поведение в той или иной мере является аномальным и неизбежно включает в себя некоторый патологический компонент. Общепризнанной является констатация того, что террорист - личность не то чтобы не вполне нормальная, а акцентуированная. Это означает, что террорист - в целом нормальный человек, однако определенные черты личности у него акцентуированы, то есть выражены необычно сильно, ярко, не вполне «нормально».

Данные отдельных личностно-психологических исследований¹ показывают, что у большинства террористов выражена психопатическая симптоматика. Именно психопатия выступает в качестве центрального, стержневого симптома, вокруг которого группировались и другие. Психопатия дополнительно активизируется гипоманией. На таком фоне часто отмечается сверхактивность, импульсивность поступков, безответственность, лживость, поверхностность в отношениях с людьми, крайне легкое отношение к морали, частая изменчивость этических оценок, что явно свидетельствовало о неискренности. Потакая исключительно собственным прихотям и идя навстречу своим желаниям, такие люди могут израсходовать много энергии и усилий, но при исполнении своих прямых обязанностей

¹ Ольшанский Д. Психология терроризма. - СПб.: Питер, 2002.

они испытывают явные трудности и стараются переложить ответственность на других. У них отсутствуют привычные для обычных людей контроль и рассудительность. Часто это сочетается со склонностью к чрезмерному употреблению алкоголя, стремлением к бесконечной праздности, назойливостью по отношению к окружающим.

Иногда психопатия у террористов встречается в сочетании со своеобразными особенностями личности. Такие люди производят впечатление чудаков непредсказуемостью своих поступков, импульсивностью, неконформностью. В обычной деятельности и учебе их результаты низкие, адаптивность неустойчивая, поведение неровное. Они склонны к бродяжничеству, к частому общению с асоциальными элементами. Преступления, совершаемые такими лицами, обычно неадекватно жесткие, часто импульсивные, не всегда спланированные, нередко они принимают дикие, необычайно жестокие формы.

Аналитические материалы позволяют вскрыть общий фактор в развитии личности террориста, который можно охарактеризовать как психологическая ущербность, некий дефицит чего-либо в его жизни, корни которого иногда прослеживаются с самого раннего детства. Такая особенность психического развития ведет к потребности в гиперкомпенсации дефицита по ходу взросления и достижения зрелости. Из автобиографий и других описаний известно, что у многих террористов в детстве были убиты родители, родственники. С одной стороны, вследствие этого возникало стремление к мести, с другой, - атмосфера эмоционального дефицита, в которой рос будущий террорист. Ущербность порождается и социально-экономическими факторами: например, низким уровнем жизни людей и связанным с этим желанием «отнять и поделить» как в рамках одной страны (тогда мы имеем дело с революционным терроризмом), так и во взаимоотношениях между «бедными» (развивающимися) и «богатыми» странами. Дефицит образования и информации также порождает деструктивное, разрушительное отношение к иным культурам, убеждениям и верованиям.

Можно долго анализировать различные сферы, в которых может возникать тот или иной дефицит, приводящий к различным разновидностям ущербности: личной, семейной, социальной, экономической, политической. Соответственно, они порождают разные психологические корни террора. Однако есть основной общий фактор, объединяющий разные варианты в единый механизм. Это внутренняя невозможность, неспособность преодолеть эту ущербность.

Сама по себе ущербность не страшна - она преодолевается через разные механизмы, в частности, через механизм адекватной, позитивной, конструктивной гиперкомпенсации, при которой дефицит устраняется с использованием средств из той же самой сферы, в которой он возник. Пара-

литик, перенесший в детстве полиомиелит, способен стать олимпийским чемпионом - для этого только надо непрерывно заниматься спортом. Человек, получающий маленькую зарплату, начинает работать больше, находит вторую работу и т.д. Но ни тот, ни другой не хватаются за пистолет и не устраивают взрывов. Террористами становятся тогда, когда не хватает сил на гиперкомпенсацию дефицита адекватными ему средствами. Тогда гиперкомпенсация становится неадекватной, негативной и деструктивной. Тогда ущербность и оборачивается террором. «Не вызывающий сомнений факт состоит в том, что в террористы рекрутируются социально дезадаптированные, малоуспешные люди. Они плохо учились в школе и в вузе, они не смогли сделать карьеру, добиться того же, что и их сверстники. Они всегда страдали от одиночества, у них не складывались отношения с представителями противоположного пола. Словом, везде и всегда они были аутсайдерами, нигде - ни в семье, ни на работе, ни в дружеской компании - они не чувствовали себя по-настоящему своими... Другими словами, это люди, которых преследуют неудачи»¹.

Между тем, нельзя упрощать и проявлять наивность в том, что террористы - это просто банальные «двоечники», с трудом окончившие среднюю школу и не лишившиеся вовремя невинности.

1.3. ЛОГИКА, МЫШЛЕНИЕ И ЭМОЦИИ ТЕРРОРИСТА

Движение «Хамаз» учит своих террористов: «Не надо много размышлять - ведь тебя ведет Аллах, и путь твой - путь истинной веры». Лидер палестинской террористической организации открыто провозгласил в отношении Израиля: «Неверные понимают только один язык - это язык «Калашникова». Красивые фразы такого рода часто заменяли и до сих пор все еще продолжают заменять очень многим, причем далеко не только исламским террористам, не только всякую логику, но и собственное мышление. У податливых людей нет особой необходимости в самостоятельных размышлениях - вместо логики есть вера, вместо мышления - приказ или великие по заложенной в них силе внушения слова «надо!» и «ты должен!».

Логика террористов трудно поддается однозначной интерпретации. Во-первых, она слишком эмоциональна: подчас эмоции в ней занимают большее место, чем логика как таковая. Во-вторых, это искаженная логика с точки зрения чисто формального анализа: из посылок не всегда следуют адекватные выводы. В-третьих, это явно моноидеическая логика: в ней все подчинено террору, и любой вопрос рано или поздно, прямо или «криво»,

¹ Гозман Л.Я., Шестопап Е.Б. Указ. соч.

но приходит именно к нему. Как правило, логика террориста - это логика верующего человека. Он верит в идею, штормом служит, верит в саму идею служения, верит, наконец, в свою высочайшую миссию. И здесь ему не нужны рациональные доказательства. Он верит во все это просто потому, что он верит.

Об искаженной логике террористов свидетельствует еще один интересный факт: они практически не могут работать в режиме диалога. Это подтверждается на бытовом уровне - террористы способны либо выслушивать только того, кого они считают для себя авторитетным, либо, напротив, способны на произнесение длительных собственных монологов. Это свидетельствует об авторитарности и вместе с тем ригидности мышления.

О чем бы террорист ни думал, он все связывает со своей основной деятельностью. Это может происходить совершенно конкретно - террорист думает о любом предмете лишь с той точки зрения, насколько он может пригодиться для террористического акта. То же самое может проявляться и совершенно абстрактно: террорист всегда готов рассуждать о тех идеях, ради которых и во имя которых он идет на «террорную работу».

Логика террористов часто носит предельно неконкретный, символический характер. Очевидно, что взрывы небоскребов Всемирного торгового центра в Нью-Йорке в сентябре 2001 года были взрывами-символами, и взрывами символов мирового господства США. Исходя из этого многие специалисты считают: терроризм - не столько аморфное выражение социальных перегрузок, сколько форма негодования, вызываемая крушением надежд и планов людей; он направлен против источников их неудач и служит средством достижения определенных целей. И далеко не последней его задачей является символическое выражение людьми своих намерений. Последнее как раз и говорит об очевидном символизме террористической логики. Понятно, что, убивая царя, российские народолюбцы символически как бы «убивали» весь монархический строй. Убивая же видных приближенных царя, эсеровские террористы расправлялись с политической системой.

В вопросах, не связанных прямо с террористической деятельностью, логика и мышление террористов определяются общим уровнем их культуры. Как правило, за редкими исключениями, в современном мире общая культура террористов находится на низком уровне.

Понимание логики и особенностей мышления террориста имеет серьезное практическое значение. Так, в частности, известно: вести переговоры можно только с тем, кто понимает тот язык, на котором вы с ним договариваетесь. Если вы мыслите и рассуждаете логически («подожди меня убивать, дай время, я найду то, что нужно, и тебе отдам»), а оппонент не понимает логики, а лишь испытывает эмоции («я тебя все равно убью,

причем прямо сейчас!)), такие попытки смысла не имеют. Более того, они опасны: ведь вы думаете, что договорились, а ваш оппонент считает себя свободным от всяких договоренностей.

Террористы - тип людей, у которых рациональные компоненты в поведении и характере почти отсутствуют, а эмоциональные преобладают до такой степени, то становятся аффективными. С ними трудно говорить: если что не так, то глаза мгновенно наливаются кровью, а пальцы сжимаются в кулаки и тянутся к железу. Такой человек просто не знает нормативных слов типа «можно» и «нельзя», «возможно» или «невозможно». Его лексикон очень прост: «хочу!», «дай!», «мое!», причем здесь, сейчас, немедленно. В отличие от нормального человека, который одинаково способен понимать «радио» и переживать «эмоции», не выходя за рамки принятого, террорист не способен на это.

Среди террористов встречаются два крайних варианта. Один, более редкий, - совершенно безэмоциональный. Это люди с абсолютным хладнокровием, не подвластные эмоциям или умеющие их полностью контролировать. Таким выглядел, например, Б. Савинков. В сохранившихся описаниях современников его портретируют очень резкими штрихами: небольшого роста, одет с иголки; «не улыбается», «веет жестокостью», «сухое каменное лицо», «презрительный взгляд безжалостных глаз».

Другой, все-таки значительно более часто встречающийся среди террористов вариант, отличается противоположностью. Для таких террористов характерна очень богатая внутренняя эмоциональная жизнь. При всей внешней сдержанности, подчеркнутой рациональности, строгости, внутри террориста бушует бурная эмоциональная жизнь. И чем сильнее ограничения, которые накладывает на участника террористическая деятельность, тем сильнее скрытые, подавляемые эмоции террориста. Пресловутое хладнокровие террориста, его «стальные нервы» - результат жестко подавляющего эмоции влияния рациональных компонентов психики. Такое подавление не может быть постоянным. В литературных описаниях мы часто встречаем описания сильнейших эмоций, которые охватывают террориста, например, сразу после успешного осуществления террористического акта. Они могут безумно радоваться, поздравляя друг друга, или, напротив, плакать и страдать.

Жизнь террориста проходит в постоянных эмоциональных переживаниях. Он живет в эмоциях страха, опасаясь попасть в руки противников. Одновременно он живет эмоциями гнева и презрения к своим противникам и воодушевления от предвосхищения того вреда, который собирается им нанести. Естественно, что такие противоречивые эмоции часто сталкиваются между собой, приводя к внутренним эмоциональным конфликтам. Такие конфликты и определяют то тяжелое состояние хронического

эмоционального стресса, в котором находится террорист. Для хронического стресса характерны эмоциональная лабильность, легкость почти мгновенного перехода от одного эмоционального состояния к прямо противоположному.

Однако важнейшим, наиболее распространенным эмоциональным состоянием террориста является его постоянная настороженность. Феномен настороженности проявляется в постоянной готовности к отражению угрозы нападения, повышенном уровне бодрствования и концентрации внимания на малейших изменениях всех, прежде всего физических, параметров окружающей среды. Даже внешне заметная постоянная подозрительность террориста проявляется в непрерывном делении всех окружающих на «своих» и «чужих». Естественно, что «чужой» априорно идентифицируется с отвратительным и чуждым «образом врага» (реакция враждебного недоверия). Любопытно, что при подтверждении того, что «чужой» - на самом деле «свой», характер отношений резко меняется на массированные проявления доверия и открытости (иногда чрезмерные). Это говорит о резкой поляризации эмоций и об эмоциональной лабильности террориста.

«Слепой» фанатик, осуществляющий жестокий террористический акт на рациональном «автопилоте», не мучается переживанием моральных проблем. Это слепая «машина» для разрушения, не задумывающаяся над нравственными вопросами просто потому, что такие вопросы чужды для такой «машины». Моральные проблемы возникают лишь при наличии определенного интеллектуального уровня. Террористы, действующие по принципу «все во власти Аллаха, по милости его», не страдают нравственными сомнениями. Однако относительно развитых в интеллектуальном плане террористов внутренне постоянно волнует вопрос, насколько они правы в своих действиях. В описаниях того же Б. Савинкова, например, этой стороне уделяется значительное внимание. Всякий раз, готовясь к террористическому акту, террористы ищут ему нравственное оправдание. Исламские террористы верят, что их акции не только спасают их собственные души (подвиг во имя Аллаха), но и помогают душам своих жертв поскорее отправиться в рай. Боевики движения «Хамаз» из специальной памятки для боевиков своей организации твердо знают: «Аллах простит тебя, если ты исполнишь свой долг и убьешь неверного; в рай Аллах возьмет на себя все твои проблемы».

Обратной стороной моральных проблем является выраженная практически у всех террористов потребность в понимании, необходимость «выговориться» перед другими людьми (обычно перед «своими», но иногда и перед чужими, включая следователей). Однако серьезные моральные проблемы присущи, как мы уже отметили, лишь «идейным» террористам,

причем с достаточно высоким уровнем образования и интеллектуального развития, способным к сознательной рефлексии своей деятельности. Для всех остальных типов террористов значительно более характерно наличие совершенно иной психологии, прежде всего - дорефлексивных, сравнительно примитивных «синдромов» вместо каких-либо сложных моральных проблем. Приведем в качестве примера современного терроризма слова женщин, осужденных за взрыв вокзала в Пятигорске. На судебном процессе эти женщины показали, что целью взрыва для его заказчика было «посеять панику, а число жертв его не волновало».

1.4. ТЕРРОРИСТЫ-СМЕРТНИКИ

В последние годы участились случаи совершения террористических актов с участием смертников. Указанное явление требует к себе особого внимания прежде всего руководителей органов внутренних дел.

Основной психологической характеристикой террористов-смертников является готовность к самопожертвованию: террорист-смертник, по тем или иным причинам, счастлив возможности отдать свою жизнь и унести с собой «на тот свет» по возможности наибольшее число врагов. Для этого необходимо психологически как минимум преодолеть собственный страх смерти. Именно это и происходит под влиянием тех или иных причин - психологических факторов, обладающих огромной внушающей силой. Такими факторами могут быть некоторые идеи (например, идея патриотизма), сильные чувства (ненависть к врагу), эмоциональные состояния.

Наиболее ярким в психологическом плане является комплекс состояний, испытываемый исламскими смертниками - шахэдами. Обладатели «синдрома шахэда» - это особая исламская разновидность террористов-смертников, наиболее актуальная именно для современного мира. Движение «Хамаз» однозначно учит своих боевиков: «Аллах велик, ты - острие его меча. Смерть за Аллаха - дорога в рай». Психология шахэда основана на вере в религиозную идею святости «муджахетдина», «воина Аллаха», без раздумий отдающего свою жизнь во имя Бога и вознаграждаемого за это прямо-таки немедленным попаданием в рай, где его ожидают невероятные по комфортности условия пребывания.

«Бессмысленное поведение, противоречащее элементарному инстинкту самосохранения, устраивает главарей террористов. Они всячески поддерживают веру в то, что смерть фанатика-самоубийцы очищает его от всех грехов. Разумеется, душманский вариант камикадзе не так прост. Считается, что смерть не обязательно достигнет «шахэда» - вера и готов-

ность к смерти могут защитить его, дать возможность совершить подвиг. Вера в эту догму очень сильна.

Зарегистрированы случаи, когда все тело бандитов оказывалось испещренным изречениями из Корана, дабы, как им внушали, пуля не могла пробить его. Попав в плен, они всерьез убеждали, что пуля на них не действует. По сути, это пример религиозно-патологического извращения психики. Известно немало случаев, когда смертникам для их успокоения раздают «освященные Кораном» патроны, гранаты, камни, имеющие, дескать, «сверхъестественную силу» - в безвыходном положении они могут «уничтожить всех неверных и спасти воина Аллаха»¹.

Важно обратить внимание на то, что готовность к собственной смерти всегда считалась крайне важным достоинством в среде террористов любых стран, народов и вероисповеданий.

Сужение всего мира до масштабов одной организации - еще одна существенная психологическая черта террориста-смертника. В патопсихологии давно известен синдром «туннельного зрения»: пребывая во власти сверхценной идеи, человек стремится к ней, не замечая ничего вокруг. Он видит только свой «свет в конце туннеля», игнорируя окружающий мир. Отсюда и явная интровертированность большинства террористов, их частое желание «общаться с вечностью», «посвятить свою жизнь будущему», вера в «грядущие поколения» при недооценке современников.

Желание умереть ради того, чтобы отнять жизнь у другого, - вот основной мотив террориста-смертника. Причем наибольшее удовлетворение приносит такому человеку не вторая часть, а именно первая, то есть готовность к самопожертвованию и предвосхищение грядущего удовольствия от такого самопожертвования. Террор может принести террористу парадоксальное удовольствие через его собственные страдания и, возможно, через саму смерть. Один из эсеровских террористов так писал товарищам из тюрьмы²: *«Моя драма закончилась. Не знаю, до конца ли верно играл я свою роль, за доверие, которое мне оказано, приношу вам мою величайшую благодарность. Вы дали мне возможность испытать нравственное удовлетворение, с которым ничто в мире не сравнимо. Это удовлетворение заглушало во мне страдания, которые пришлось перенести мне после взрыва. Едва я пришел в себя после операции, я облегченно вздохнул. Наконец-то всё кончено. Я готов был петь и кричать от восторга».*

¹ Ольшанский Д. В. Афганистан на рубеже национального примирения: борьба за расширение социальной базы революционной власти // Ислам и политика. Вып. 5. - М.: ИОН, 1988.

² Савинков Б. Воспоминания террориста // Савинков Б. Избранное. - М.: Московский рабочий, 1990; Кошель П. А. История российского терроризма. - М., 1995.

Однако для того, чтобы «петь и кричать от восторга», прежде всего террористу приходится преодолеть собственный, естественный для всякого человека, страх смерти. Идеологи террористического движения «Хамаз» внушают своим боевикам простую логику: «Боишься - не делай, делаешь - не бойся». Основной акцент ставится на чисто «деятельностное» преодоление негативных переживаний, в частности страха. Поскольку террористы относятся к жизни как к собственности, преодоление чувства собственности - условие преодоления страха смерти.

В последнее время существенно возросло число терактов с использованием смертников. В арсенале средств террористы-смертники относятся к категории так называемого «оружия стратегического назначения», т.к. акции с их использованием приводят к многочисленным жертвам и всегда широко освещаются в средствах массовой информации. Кроме того, применение такой тактики гарантирует, что атака состоится в наиболее подходящий для террористов момент, нет нужды готовить пути отхода, а также нет опасений, что преступник попадет в руки правоохранительных органов и выдаст сообщников, в т.ч. организаторов. Расчет обычно делается на фактор неожиданности, которая достигается исключением шаблонности в тактике проведения акций, применением различных видов взрывных устройств, выбором наиболее подходящего места и времени проведения акции¹.

Террористами применяются эффективные приемы маскировки. Так, чтобы усыпить бдительность сотрудников правоохранительных органов и беспрепятственно пройти к цели, женщины-террористки выдают себя за беременных. К проведению акции могут привлекаются подростки, а также лица с различными увечьями (без руки, ноги, глаза и т.п.). По замыслу организаторов террористических акций, явно выраженные физические недостатки могут облегчить проникновение к местам совершения преступлений.

Пополнению рядов террористов-смертников способствуют неблагоприятные социально-экономические условия (нищета, отсутствие перспектив, тяжелые жизненные обстоятельства); определенную роль в этом играют прославление и мифологизация их «подвигов», а также материальное вознаграждение, получаемое родственниками террористов.

Для совершения террористических актов подбираются люди, не только преданные по идеологическим соображениям (делу джихада²), но и

¹ Галахов С.С. Криминальные взрывы. - М., 2002; Нечипоренко Г.А. Взрывчатые вещества: основные характеристики и меры безопасности. - Челябинск, 2003.

² Джихад (по-арабски - священная война, война за веру) - одно из важнейших предписаний ислама, предусматривающее использование любых средств, в том числе войны, для распространения мусульманской веры. В понимании джихада существуют различные, часто противоположные точки зрения: от вооруженной борьбы за мировое господство ислама до созидательного труда и самосовершенствования верующих. Преимущественно джихад понимается как священная война против неверных.

попавшие в полную зависимость от полевых командиров, например, из-за невыполнимых долговых обязательств. Особо доверяют тем, кто потерял близких родственников в ходе боевых действий и по обычаю кровной мести должен убить военнослужащего. Используют и хронически больных, в том числе с отклонениями в психике, но способных выполнить любое распоряжение. Часто в качестве смертников используются глубоко верующие люди, совершившие какое-либо преступление и приговоренные шариатскими судами к казни. Их убеждают, что смерть в ходе выполнения диверсионно-террористической акции гарантирует им полное искупление вины. Значительную часть смертников составляют женщины, потерявшие мужей, детей, близких родственников.

Обезвредить террориста-смертника чрезвычайно сложно. После его выхода к месту совершения акции срыв ее становится практически невозможным, лишь в некоторых случаях удается минимизировать ее негативные последствия.

Зарубежными спецслужбами выработаны некоторые рекомендации по предотвращению теракта, совершаемого террористом-смертником:

1. Тщательная проверка всей сигнальной информации с целью обнаружения признаков возможной подготовки теракта и выявления на ранней его стадии террориста-смертника.

2. Оповещение всех заинтересованных служб при получении сведений о вероятном исполнителе акции, его максимально полное описание (фотография, фотокомпозиционный портрет), сообщение о местонахождении, ожидаемых действиях.

3. Присутствие в местах вероятного теракта оперативных групп правоохранительных органов. При этом им запрещается пользоваться звуковыми и световыми спецсигналами, которые могут попасть в поле зрения террориста.

4. Не допускается применение тактики блокирования и ведения переговоров: фанатично настроенные, находящиеся в силу своего психического состояния в высоком нервном возбуждении, смертники не способны к восприятию рациональных доводов и при возникновении контакта с представителями спецслужб, как правило, приводят в действие взрывные устройства, используя взрыватели мгновенного срабатывания.

5. Обезвреживание изъятых взрывных устройств производится только специалистами после эвакуации людей из зоны поражения и выставления оцепления (на расстоянии не менее 250 метров от опасного места).

6. Допускается применение снайперского огня на поражение непременно установленного террориста в случае реальной возможности его гарантированной ликвидации и предотвращения, таким образом, теракта.

После ликвидации террориста «зачистка» места происшествия производится с соблюдением всех мер предосторожности.

Интерпол рекомендует антитеррористическим подразделениям обезвреживать сначала всех подозрительных женщин, а уже потом браться за мужчин. Серьезное средство борьбы с террористами-смертниками - перехват и контроль каналов связи (с учетом языка, на котором могут вестись переговоры), используемых преступниками.

Мероприятия антитеррористического характера могут включать в себя закрытие или временное прекращение работы объекта, если нет уверенности в его надежной защите от планируемых террористами акций.

С учетом совершенных террористических актов на территории Российской Федерации и поступающих данных о возможной подготовке новых актов террора можно выделить *признаки, свидетельствующие о возможной подготовке* совершения террористической акции с использованием смертников.

Главным демаскирующим признаком террориста-смертника является наличие при нем взрывного устройства. Такое устройство крепится, как правило, на теле боевика (подозрительные выпуклости в районе пояса), но может использоваться и в качестве носимого объекта, замаскированного под бытовой предмет, детскую коляску и тому подобное.

Смертники - это, как правило, молодые мужчины и женщины 20-35 лет (чаще выглядят старше своих лет), иногда и подростки. Смертник имеет, в зависимости от стадии совершения преступления, отстраненный или, напротив, сосредоточенный взгляд, держится обособленно от других. Чтобы не привлекать к себе внимания, террористы-смертники стараются соответствовать окружению с точки зрения внешности и поведения. Для этого применяются различные способы маскировки: подбор одежды, как правило, неброской (в зоне проведения контртеррористической операции может использоваться также военная форма одежды), окрашивание волос и т.п. Известны случаи, когда мужчины переодевались в женское платье, пытались, не вызвав подозрений, максимально приблизиться к месту проведения теракта.

Профессиональных террористов-смертников не бывает, так как нельзя дважды совершить акт самоубийства. Если смертник или смертница не относится к группе социопатов (психически нездоровая личности), то человек, намеревающийся совершить теракт, испытывает сильнейшую тревогу, страх, волнение, ненависть. Эти состояния можно фиксировать по динамике лица, резким движениям, поворотам головы.

Характерной особенностью поведения подрывников зачастую является заметное возбуждение, сопровождаемое обильным выделением пота, а иногда и слюны, повышенным вниманием к окружающей обстановке и лю-

дям. Некоторые из них произносят молитвы с переходом на шепот при приближении посторонних лиц. Отличительным признаком может быть и несоответствие погоде верхней одежды, покроем которой позволяет скрыть на теле взрывное устройство. У женщин, как правило, длинное платье или юбка (возможно, черная), косынка на голове с узлом на затылочной части¹. Мужчины чисто выбриты (подготовка к обряду погребения), в безукоризненно чистой обуви. Если же взрывное устройство находится в пакете (сумке, рюкзаке и т.д.), то подрывник осторожно относится к переносимым вещам, обычно прижимает их к себе и периодически непроизвольно ощупывает.

Приводом детонатора взрывного устройства может служить шнур или провод, зажатый в руке или виднеющийся из-под складок одежды (рукава). Взрыватели монтируются на груди или находятся в руках смертников. Иногда взрывное устройство к месту совершения террористического акта доставляют сообщники за несколько минут до совершения акции. У террористов-смертников из числа иностранцев часто имеется татуировка на арабском языке «Смерть за веру».

В работе Б.И. Кофмана с соавторами² выделяются следующие основные ***признаки планирования террористической акции***:

- проведение террористами разведки в местах возможного проведения террористических акций;
- появление лиц, в поведении которых усматривается изучение обстановки в близлежащем окружении объекта, повышенный или слабо мотивированный интерес к определенным аспектам в его деятельности;
- неоднократное появление подозрительных лиц у выбранных объектов и проведение ими фото - и видеосъемки, составление планов, схем и т.п.;
- необоснованное вступление в контакт с сотрудниками объектов и его охраны, выведывание у них режима работы, порядка доступа, обеспечения безопасности и т.д.;
- проникновение в подвалы и на чердаки многоэтажных зданий лиц, которые не имеют отношения к их техническому обслуживанию;
- приобретение грима и других необходимых аксессуаров для изменения внешности (накладных усов, париков, повязок и т.д.), а также частая, немотивированная смена верхней одежды;
- приобретение документов с новыми установочными данными;
- наличие документов, проверка по которым не дает информации, представляющей оперативный интерес;

¹ Женщины - террористки в России. Бескорыстные убийцы / под ред. О. Будницкого. - Ростов н/Д, 1996; Щербаков Е. Отщепенцы. Социально-психологические истоки русского терроризма // Свободная мысль. - 1998. - № 1; Сердюк Л.В. Насилие: Криминологическое и уголовно-правовое исследование / под ред. С.Н. Щербы. - М., 2002.

² Кофман Б.И. и др. Борьба и терроризмом: теория и практика. - М.: ЦОКР ДКО МВД России, 2005.

- сообщение в органы власти, правопорядка ложной информации, отвлекающей силы и средства от планируемой террористической акции на объекте;
- изменение в поведении лиц, прошедших подготовку в лагерях боевиков, либо воевавших против федеральных сил или возвратившихся после обучения в зарубежных лагерях подготовки террористов, либо проходивших службу в частях специального назначения и обосновавшихся среди членов северокавказских землячеств, ваххабитских общин, в исламских учебных заведениях и коммерческих структурах;
- внезапное исчезновение лиц с вышеуказанными признаками из постоянных или временных мест проживания (регистрации);
- хвастовство в окружении ваххабитской общины и единоверцев о появлении крупных сумм денежных средств;
- выход на представителей зарубежных исламских коммерческих структур с просьбой о финансировании ваххабитской организованной деятельности;
- поиск лиц, способных за солидное вознаграждение выполнить малозначимую работу (передача пакета, свертка, посылки), в целях перемещения взрывного устройства к пункту проведения террористической акции.

Основные признаки изготовления взрывного устройства:

- знание лицом элементов и технологии изготовления взрывного устройства, попытки получения дополнительной информации у носителей таких знаний;
- внешне немотивированные контакты либо вербовочные подходы к лицам, имеющим соответствующие военно-учетные специальности или проходившим службу в частях специального назначения, со стороны членов северокавказских, арабских и исламских студенческих землячеств и лиц из ваххабитских общин;
- поиск возможности приобретения, закупка или наличие взрывчатых веществ, средств инициирования взрыва (детонаторы, чаще электрические) или компонентов, которые могут использоваться при изготовлении взрывного устройства, в т.ч. алюминиевой пудры, аммиачной селитры, а также штатных боеприпасов, включая артиллерийские, и стрелкового оружия;
- приобретение, наличие партий электронных часов различных систем и их доработка по усилению сигнала будильника;
- приобретение, изготовление таймеров, усилителей постоянного тока, необходимых для исполнительной цепи взрывного устройства;
- приобретение, изготовление приемников (пейджеров) и передатчиков кодированных радиосигналов;
- сбор, закупка различных металлических предметов (гайки, болты, части подшипников и т.п.), которые можно использовать в качестве поражающих элементов.

Признаки подготовки транспортных средств для совершения террористического акта:

- приобретение автомобилей распространенных моделей, в т.ч. отечественного производства, а также малотоннажных грузовых или грузопассажирских автомобилей, в первую очередь подержанных, без нотариального оформления на право использования;
- уклонение от переоформления приобретенных автомобилей в установленном порядке через подразделения ГИБДД;
- пренебрежительное отношение к техническому состоянию, а особенно внешнему виду приобретаемых устаревших моделей автомобилей;
- дооборудование приобретенных автомобилей различного рода тайниками, техническая доработка бензобаков и других технологических емкостей;
- установка на приобретенных автомобилях дублирующих, вспомогательных и временных систем, вызывающих сомнение в их необходимости (топливных, электрооборудования и др.);
- появление в местах массового сосредоточения людей (вблизи массивов жилых домов, школ, детских садов, спортивных и зрелищных объектов и т.д.) групп или одиночных припаркованных старых, подержанных, имеющих крайне неприглядное эстетическое состояние автомобилей;
- необъяснимое замешательство, растерянность или испуг при внезапном появлении посторонних во время загрузки транспортного средства.

Психологическая подготовка террориста-смертника осуществляется, как правило, опытными специалистами. Сообщники постоянно следят за душевным состоянием исполнителя. Основными **признаками психологической подготовки террористов-смертников** являются:

- противопоставление молодёжи родителям и людям старшего поколения в целях столкновения их друг с другом на основе противоположных взглядов, идеологии, религии, отношения к формированию исламской государственности и отрицание светского образа жизни;
- пропаганда среди мусульманской молодёжи идеологии пренебрежения к труду, физической работе, социальной справедливости;
- привитие чувства собственного ваххабитского достоинства и превосходства над лицами, исповедующими ислам другого толка;
- компрометация обычаев и семейных устоев по исламским традициям, привитие чувства неуважения к представителям официального мусульманского духовенства, отрицание их учения в среде верующих;
- пропаганда упрощённого исполнения мусульманских обрядов (совмещение нескольких молитв, отрицание требований традиционной школы ислама) в ваххабитских общинах и джамаатах;
- навязывание (в том числе и методами физического давления) мыслей ухода от национального обычая и перехода на позиции «чистого ислама»;
- насаждение чувства безнаказанности за посягательство на имущество «неверных» (движимое и недвижимое), на жизнь и здоровье за нарушение норм Корана;

- призывы к проявлениям «джихада» с применением оружия, взрывчатых веществ, ядов;
- агитация к вытеснению славян из Северного Кавказа и к захвату их собственности силовыми методами.

Как показывает практический опыт, основными признаками *перемещения террористов* в пассажиропотоке являются:

- внимательное изучение обстановки на объектах всех видов транспорта, предназначенных для пассажирских и грузовых перевозок, стремление незаметно исчезнуть при появлении там нарядов милиции или военного патруля;
- применение различного рода ухищрений в аэропортах, на авто- и железнодорожных вокзалах, в речных и морских портах с целью уклонения от досмотра или снижения внимания досмотровых групп;
- необоснованные контакты и склонение работников гражданской авиации, железной дороги, речных и морских портов к оказанию помощи в проникновении на объекты или иному содействию в осуществлении актов незаконного вмешательства в деятельность объектов транспорта;
- похищение либо приобретение поддельных документов, дающих право посадки на самолет, речное, морское и железнодорожное средство, а также доступа к процессу их подготовки к эксплуатации;
- наличие не положенной по служебному положению форменной одежды сотрудников объектов транспорта;
- нервозность без видимых причин в период регистрации билетов, досмотра ручной клади и багажа;
- внезапное появление на пункте отправления транспортного средства и стремление скорее выехать в любом направлении;
- преднамеренное оставление вещей в местах сосредоточения пассажиров, в т.ч. и в самом транспортном средстве;
- сдача в камеру хранения вещей одним лицом, а получение другим;
- настороженность, нервозность и суетливость во время различного рода проверок сотрудниками милиции, подразделений безопасности и контроля;
- неприбытие на посадку после сдачи вещей в багаж, незапланированная высадка на станции, не являющейся пунктом назначения согласно проездному документу;
- нанесение во время движения транспортного средства различных пометок, условных обозначений на топографические карты, схемы и чертежи;
- проведение хронометража движения транспортного средства.

Установление организации подготовки террористов - сложнейшая задача, которая требует углубленного изучения состояния гражданского населения, его социально-психологического, идейно-нравственного статуса. Приведенные рекомендации по распознаванию террориста-смертника не являются исчерпывающими и требуют дополнения и совершенствования на основе формирования и развития особого направления психологической науки.

Глава 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ АКТЫ

2.1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ МАССОВИДНЫХ ЯВЛЕНИЙ И ФЕНОМЕН ТОЛПЫ

В настоящее время значительное внимание уделяется изучению и прогнозированию социально-психологических процессов в местах массового скопления людей, разработке рекомендаций для принятия управленческих решений по ликвидации последствий террористических актов и других чрезвычайных обстоятельств, предупреждению групповых нарушений общественного порядка и массовых беспорядков.

Особое место среди социально-психологических явлений, сопровождающих чрезвычайные ситуации, в том числе террористические акты, занимает такое массовое явление, как «толпа», которая понимается как скопление людей, не объединенных общностью целей и единой организационно-ролевой структурой, но связанных между собой общим центром внимания и эмоциональным состоянием. При этом общей считается такая цель, достижение которой каждым из участников зависит от достижения ее другими участниками. Наличие такой цели создает предпосылку для взаимодействия. В толпе цели людей всегда одинаковые, но обычно они не бывают сознательно общими, а при их пересечении возникает острейшее отрицательное взаимодействие.

Знание руководителями и сотрудниками органов внутренних дел особенностей возникновения толпы, психологических механизмов ее превращения из одного вида в другой, способов воздействия на агрессивную толпу, предупреждения паники и т.д. свидетельствует об их профессиональной, социально-психологической компетентности, способности правильно оценивать и действовать при попадании в экстремальные ситуации непосредственного взаимодействия с толпой. Понимание способов управления толпой позволяет не допустить перерастания ситуации в массовые беспорядки.

Исследователи психологии толпы¹ утверждают:

- толпа является кратковременной естественной общностью; люди сознательно не договариваются о правилах, нормах и законах поведения;

¹ Ле Бон Г. Психология толп. - М., 1998; Московичи С. Век толп. - М., 1996; Роштин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. Т. 11. - 1990. - № 5; Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психологии // Преступная толпа. - М., 1998; Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. - М., 1998; Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. - Самара, 1998; Парыгин Б.Д., Рудаков Л.И. Н.К. Михайловский о психологическом факторе в историческом процессе // История и психология / под ред. Б.Ф. Поршнева, Л.И. Анцыферовой. - М., 1971; Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. - СПб., 1999; Назаретян А.П. Психология стихийного массового поведения. - М., 2001; Ольшанский Д.В. Психология терроризма. - СПб., 2002.

большинство людей в момент пребывания в толпе подчиняются власти инстинктов, которые на время становятся ведущими регуляторами социального поведения;

- пребывание в толпе - это одна из предпосылок утраты человеком самых разнообразных культурных форм поведения; лишение человека культуры приводит к серьезным изменениям в психике - когнитивные и коммуникативные свойства психики коренным образом меняются и приобретают специфические черты;

- правила и нормы взаимодействия, выработанные людьми в процессе исторического и культурного развития, в толпе утрачивают свое значение; доминирование инстинкта приводит к ослаблению воли, человек психологически и социально выпадает из рамок нормы и становится беззащитен перед внушающим воздействием.

Толпа - неорганизованное, временное скопление определенного количества людей, как правило, не знакомых друг с другом, но по случайным обстоятельствам оказавшихся в одно время в одном месте. У толпы нет изначально какого-то вида деятельности, который выступает основой выделения групп, но есть общий предмет интереса. Например, сборище зевак вблизи места происшествия, скопление людей вблизи зрелищных заведений, на рынках, улицах и в магазинах. Собравшиеся начинают вести разговоры, обмениваться мнениями, оценками, возникают диалоги, споры. Это первоначальный вид начинающей психологически развиваться толпы.

Исследуя психологию толпы, Д.С. Безносков и Л.Г. Почебут¹ подчеркнули, что толпа, в отличие от массы, представляет собой конкретную социальную группу. Люди в толпе, вступая в тесный контакт друг с другом, вынуждены особым образом взаимодействовать. В толпе резко меняются психика человека и протекание психических процессов. Основными регуляторами поведения становятся инстинкты. Познавательные процессы, направленные на познание окружающего мира, значительно ослабевают. Взаимодействие между людьми становится односторонним, правила и нормы утрачивают свою регулирующую функцию. Особенно сильные изменения психический мир человека претерпевает в толпе, приведенной в определенное возбужденное состояние. Человек на некоторое время утрачивает культуру, и его психика проявляется в некультурном виде.

Таким образом, толпа - это наиболее яркое и концентрированное проявление того, что свойственно большой массе людей: экзальтации, эмоционального максимализма, внушаемости, готовности к немедленному действию, завышенных ожиданий, преклонения. «Сознательная личность

¹ Безносков Д.С., Почебут Л.Г. Психология толпы и терроризм: учеб. пособие / под ред. В.П. Сальникова. - СПб.: Санкт-Петербургский ун-т МВД России, 2005.

исчезает, - писал по этому поводу Ле Бон Г.,¹ - причем чувства всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление. Поэтому в толпе может происходить только накопление глупости, а не ума». То же наблюдение встречается в трудах других исследователей², в которых говорится: «...Похоже, достаточно оказаться вместе большой массе, огромному множеству людей для того, чтобы все моральные достижения составляющих их индивидов тотчас рассеялись, а на их месте остались лишь самые примитивные, самые древние, самые грубые психологические установки»³.

Выявлены два основных механизма образования толпы: эмоциональное кружение, или циркулярная реакция, и слухи⁴. *Эмоциональное кружение* - это взаимное заражение, передача эмоционального состояния на психофизиологическом уровне контакта между людьми, стирающее индивидуальные различия, снижающее роль личностного опыта, индивидуальной и ролевой идентификации, здравого смысла. Человек чувствует и реагирует «как все». Происходит эволюционная регрессия: актуализуются низшие, филогенетически более примитивные пласты психики. Регрессия способна достигать невероятных глубин.

У человека, охваченного эмоциональным кружением, повышается восприимчивость к импульсам, источник которых находится внутри толпы и резонирует с доминирующим состоянием, и одновременно снижается восприимчивость к импульсам извне. Соответственно усиливаются барьеры против всякого рационального довода. Поэтому в такой момент попытка воздействовать на массу логическими аргументами может оказаться несвоевременной и просто опасной.

Циркулярная реакция, как всякий социальный и психологический феномен, не является однозначно негативным фактором. Она сопровождает любое массовое мероприятие. В жизнедеятельности первобытных племен процессы взаимного заражения перед сражением или охотой выполняли важнейшую роль. До тех пор, пока эмоциональное кружение остается в рамках определенной, оптимальной для каждого конкретного случая меры, оно служит сплочению и мобилизации и способствует усилению интегральной эффективности группы. Но, превысив оптимальную меру, этот фактор оборачивается противоположными эффектами. Группа вырождается в толпу, которая становится все менее управляемой при помощи норма-

¹ Ле Бон Г. Психология толп // Психология толп. - М., 1998.

² Назаретян А.П. Психология стихийного массового поведения: Толпа, слухи, политические и рекламные кампании: учеб. пособие. - М.: ИЦ «Академия», 2005; Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. - СПб., 1999.

³ Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. - Самара, 1998. - С. 131-195.

⁴ Назаретян А.П. Указ. соч.

тивных механизмов и вместе с тем все легче подверженной иррациональным манипуляциям.

Российский социолог Питирим Александрович Сорокин в эпоху социалистической революции так описал свою попытку выступить перед толпой¹: «Я попытался объяснить людям, что Советы не обладают всей полнотой власти, поскольку требования большевиков не возможны. Я пытался объяснить также, какие бедствия могут последовать из их намерений. Однако я как будто бы разговаривал не с людьми, а с неким монстром, глухим ко всяким доводам, обуреваемым ненавистью и бесчувственной жестокостью, соблазненным идиотическими лозунгами большевиков. Я никогда не забуду эти лица в обезумевшей толпе. Они потеряли все человеческое, укрепив в себе лишь звериное начало. Толпа ревела, угрожала, потрясала кулаками» Неудача объясняется тем, что выступающий пытался воздействовать на рассудок толпы, на логику, он анализировал причины и последствия действий толпы. Успех же лидеров революции обеспечивался тем, что они говорили короткими, емкими, хлесткими лозунгами, воздействовали на чувства людей.

Толпа очень восприимчива к впечатлениям. Образы, поражающие воображение толпы, всегда бывают простыми и ясными. Вызванные образы, представления о каком-нибудь событии или случае по своей живости почти равны реальным образам. Не факты сами по себе поражают воображение толпы, а то, как они предъясняются ей.

Толпа не рассуждает, не обдумывает, не переносит ни споров, ни противоречий, она принимает или отбрасывает идеи целиком. Рассуждения толпы основываются на ассоциациях, но ассоциации связаны между собою лишь кажущейся аналогией и последовательностью. Ассоциация разнородных идей, имеющих лишь кажущееся отношение друг к другу, и немедленное обобщение частных случаев - вот характерные черты рассуждений толпы.

Толпа способна воспринимать лишь те идеи, которые упрощены до предела, суждения толпы всегда навязаны ей и никогда не бывают результатом всестороннего обсуждения. Толпа никогда не стремится к правде, она отворачивается от очевидности, которая не нравится ей, и предпочитает поклоняться заблуждениям и иллюзиям, если только они прельщают ее. Для толпы, не способной ни к размышлению, ни к рассуждению, не существует ничего невероятного, однако невероятное-то и поражает всего сильнее.

З. Фрейд² выдвинул весьма продуктивную идею для описания феномена толпы. Он рассматривал толпу как человеческую массу, находящуюся под гипнозом. Самое опасное и самое существенное в психологии

¹ Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. - М. 1992.

² Фрейд З. Указ. соч.

толпы - это ее восприимчивость к внушению. Во всех случаях источником внушения в толпе выступает иллюзия, рожденная благодаря более или менее смутным воспоминаниям. Вызванное представление становится ядром для дальнейшей кристаллизации, заполняющей всю область разума и парализующей всякие критические способности.

Толпе очень легко внушить, например, чувство обожания, заставляющее ее находить счастье в фанатизме, подчинении и даже готовности жертвовать собой ради своего идола. Как у всех существ, находящихся под влиянием внушения, идея, овладевшая умом, стремится выразиться в действии, - невозможного для толпы не существует.

Особенность толпы состоит и в специфике социально-психологических явлений, определяющих единообразие поведения ее участников. Толпа создается на базе противопоставления данной общности объекту недовольства. Толпу делает общностью нередко именно то, что «против них». Это, конечно, не слепая ненависть ко всему, с чем люди себя не идентифицируют¹. При большом количестве стимулов наше сознание совершает ошибки в их различении. Различительные критерии идентификации предметов окружающего мира ослабевают, возникает идентификация по сходству признаков, а не по их различию. Сознание выделяет только сходные поведенческие признаки и, соответственно, автоматически заставляет множество людей быть подобными друг другу в манере поведения (жестах, движениях, возгласах и пр.). Среди огромного количества стимулов (множество людей) любые отличия в поведении воспринимаются сознанием как чуждые, на которые не следует обращать внимание, их можно обойти стороной, или даже как враждебные, которые должны быть уничтожены, поскольку не соответствуют критериям идентичности признаков.

Тем не менее в толпе противопоставление «мы» и «они» достигает социально значимой, нередко весьма опасной величины. У толпы отсутствует критическое отношение к себе и, безусловно, считается, что «мы» безупречны, во всем виноваты «они». «Они» отливаются в образ врага. Толпа считается только с силой, и доброта ее мало трогает, для толпы доброта - одна из форм слабости.

Люди в толпе инстинктивно ведут себя однотипно, совершают одинаковые движения, резко снижается общение на межличностном уровне и т.д. Они инстинктивно знают, что любое противодействие толпе будет воспринято людьми как различие, которое необходимо быстро устранить, чтобы создать максимально однородную массу идентичных друг другу людей.

Психологическими механизмами, действующими в толпе, являются заражение, внушение, подражание².

¹ Аллахвердов В.М. Сознание как парадокс. - СПб., 2000.

² Парыгин Б.Д. Указ. соч.; Парыгин Б.Д., Рудаков Л.И. Указ. соч. - С. 277-296.

Заражение - это сопереживание людьми общего психического состояния. Истоки заражения уходят в глубины человеческой истории: это заразительные ритуальные танцы, пляски. Заражение характеризует бессознательную невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Оно осуществляется через бессознательную передачу психического настроя, обладающего большим эмоциональным зарядом, через накал чувств и страстей. При этом сила нарастания накала страстей находится в прямой пропорциональной зависимости от величины толпы и степени эмоционального накала заражающего стимула. Заражение усиливает групповую сплоченность либо компенсирует недостаточный уровень ее развития. «Заражаемость есть легко констатируемый, но необъяснимый феномен, который следует причислить к феноменам гипнотического рода... В толпе заразительно каждое действие, каждое чувство и притом в такой сильной степени, что индивид очень легко жертвует своим личным интересом в пользу интересов общего. Это - вполне противоположное его натуре свойство, на которое человек способен лишь в качестве составной части массы»¹.

Внушение - это одностороннее заражение. Внушающий должен заразить других, оставаясь на достаточно высоком уровне самоконтроля. Внушение осуществляется посредством речевого сообщения. Внушающее воздействие одного человека на другого может носить в различной степени осознанный характер. Внушение не нуждается в системе логических доказательств и глубоком осознании смысла сообщаемой информации. Условиями эффективного внушения является авторитетность источника информации, что снимает сопротивление внушающему воздействию, и предрасположенность людей поддаваться внушению, недостаточная развитость способности к самостоятельному логическому мышлению, отсутствие твердых жизненных принципов и убеждений, неуверенность в себе.

Подражание направлено на воспроизведение индивидом определенных внешних черт и образцов поведения, манер, действий, поступков, а не внутреннего психического состояния и настроения, как при внушении и заражении. Под влиянием подражания формируются не только простейшие навыки деятельности, но и духовные ценности - идеи, вкусы, склонности, манеры поведения. Механизм подражания в толпе проявляется следующим образом: если человек не понимает, что происходит, не совсем ясно осознает окружающий мир и недостаточно четко дифференцирует окружающие предметы, тогда он надеется, что, по крайней мере, остальные понимают смысл происходящего, и он делает то же самое, что и они.

Большое количество наблюдений и специальных исследований позволило выделить следующие *основные виды толпы*.

¹ Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. - Самара, 1998.

Случайная толпа - скопление людей, собравшихся поглазеть на неожиданное происшествие. Это самая обыденная из ситуаций стихийного массового поведения, которую доводилось в жизни наблюдать любому взрослому человеку.

Условная толпа собирается по поводу заранее объявленного события: боксерского или футбольного матча, митинга, концерта рок-группы и т.д. Здесь уже преобладает направленный интерес, и люди готовы следовать определенным условностям.

Экспрессивная толпа, выражающая ту или иную эмоцию: радость, возмущение и т.д. Спектр эмоциональных доминант здесь широк, а главная отличительная черта - ритмичность выражения. Речь идет о людях, скандирующих лозунги на митинге или манифестации, громко поддерживающих любимую команду или клеймящих судью на стадионе, танцующих на карнавале и т.д. В ряде случаев процесс ритмического выражения эмоций может принять особенно интенсивную форму, и тогда возникает особый феномен массового экстаза. В экстазе люди самозабвенно истязают себя цепями, доводят себя до невменяемости под нарастающий ритм неистового моления в секте «трясунов» или в танце на бразильском карнавале, рвут на себе одежду в ритме рока...

Действующая толпа - наиболее значимый и опасный вид стихийного поведения людей. В ее рамках, в свою очередь, можно выделить несколько подвидов. *Агрессивная толпа*, эмоциональная доминанта которой - ярость, злоба, а направленность поведения проявляется в агрессивных действиях. *Паническая толпа* объята ужасом, стремлением каждого избежать реальной или воображаемой опасности. Паническое поведение часто становится более опасным фактором, нежели то событие, которое непосредственно ее спровоцировало. *Стяжательная толпа* характеризуется тем, что люди вступают в неорганизованный конфликт за обладание некоторой ценностью. Доминирующей эмоцией здесь становится жадность, жажда обладания, к которой порой примешивается страх. *Повстанческая толпа* по ряду признаков сходна с агрессивной (преобладает чувство злости), но отличается от нее социально справедливым характером возмущения. Дело в том, что толпа справедливо возмущенных людей внешне выглядит иначе, чем агрессивная толпа. Если в ней есть организационное начало, то она может превратиться в сплоченную группу.

В практическом плане наиболее важное свойство толпы - «превращаемость», т.е. способность толпы сравнительно легко переходить из одного вида и другой¹. Превращения могут происходить без чьего-либо сознательного намерения, но могут быть спровоцированы умышленно. На использовании свойства превращаемости и строятся по большей части приемы манипуляции толпой с теми или иными целями.

¹ Назаретян А.П. Психология стихийного массового поведения. - М., 2001; Он же. Психология стихийного массового поведения: Толпа, слухи, политические и рекламные кампании: учеб. пособие. - М.: ИЦ «Академия», 2005.

Особенности поведения толпы, ее влияния на входящих в нее людей зависят от лидеров, их психологических качеств. Лидером толпы может стать тот, кто правильно поймет ее настроения, желания и выразит в выступлении, насыщенном не обязательно логичными, но, главным образом, эмоциональными, яркими выкриками-лозунгами, формулами, краткими выражениями. Толпа эмоционально реагирует, не очень вникая в смысл, да и не всегда всё понимая, но, видя разгоряченных и страстно жестикулирующих людей, улавливая в звуках голосов интонации возмущения, требования справедливости, выкрики о правах, достоинстве, призывы к решительности, т.е. то, что падает на подготовленную почву эмоционального возбуждения, что она хочет слышать, встречает это с ликующим одобрением.

Большое эмоционально-возбуждающее влияние на толпу оказывают символические жесты: поднятые вверх руки, сотрясание кулаками, наскоро изготовленные лозунги, скандирование выкриков-формул, «подброшенных» кем-нибудь из выступающих, исполнение коллективных песен. Необходимо иметь четкое представление о том, что толпа требует не идей, а лозунгов, не логики, а обещаний, не призывов к размышлениям, а угадывания ее настроения - тогда она может превратиться из аморфной массы в разрушительную материальную силу.

Оказавшись в толпе, человек впадает в состояние, характерное для человека на примитивной стадии развития. Обсуждая подобное поведение человека, К. Левин¹ употреблял термин «регрессия». Регрессия относится к примитивизации поведения, «возврату» к менее зрелому состоянию. Регрессия - распространенный феномен, проявляющийся в изменении жизненного пространства в целом в направлении, противоположном тому, которое характерно для развития, т.е. это негативное развитие. Анализ поведения при стихийных бедствиях показывает, что обычно и добропорядочные люди при определенных обстоятельствах, когда им кажется, что не перед кем отвечать, включаются в толпу мародеров. Тенденция к «рационализации», т.е. к оправдыванию перед самим собой своих действий (все равно имущество пропало бы; его украл бы кто-нибудь другой; хозяева имущества, видимо, погибли и т.п.), составляет тот психологический механизм, который примиряет совесть с чувством ответственности за содеянное преступление.

В итоге можно говорить о феноменах психики человека в толпе, к числу которых относятся²:

- примитивизация психики, активизация слоев психики, которые существовали уже у древних людей; основными регуляторами поведения на этом уровне являются инстинкты;
- в толпе возникает процесс эмоционального взаимного заражения, интенсивность эмоций и их роль в общем объеме функционирования психики резко возрастает;

¹ Левин К. Теория поля в социальных науках. СПб., 2000.

² Безносков Д.С., Почебут Л.Г. Психология толпы и терроризм: учеб. пособ. / под ред. В.П. Сальникова. СПб.: Санкт-Петербургский ун-т МВД России, 2005.

- нахождение в толпе оказывает влияние и на личностную сферу человека, возникает потеря чувства идентичности и деперсонализация;
- в толпе у человека могут появляться измененные состояния сознания, затрагивающие ощущение, восприятие, эмоции и когнитивную сферу;
- когнитивная система человека оказывает перегруженной, она адаптируется к перегрузке, минимизируя объем и интенсивность интеллектуальной и коммуникативной деятельности.

Таким образом, анализ литературы, в которой дается описание поведения людей, попавших в толпу, а также многократные наблюдения поведения толпы дали возможность описать психическое состояние «человека толпы».¹ Прежде всего это: уменьшение или полное прекращение общения на межличностном уровне с помощью вербальной коммуникации; бесцельность движений и перемещений в толпе, которая проявляется в повышенной агрессивности людей, психомоторном возбуждении, в хаотичной, бесцельной физической активности, низком контроле и координации движений и действий, склонности к однотипным движениям; высокая импульсивность в действиях участников толпы, быстрый отклик на указы и призывы лидера; подражание движениям и поведению лидера и более активных участников толпы; высокое эмоциональное возбуждение, проявляющееся в частых выкриках отдельных слов, фраз, междометий; в не сосредоточенном взгляде, бегающих глазах; в нервности, порывистости движений; эмоциональная лабильность, проявляющаяся в виде частой смены настроений, в легкости впадения в состояние ярости, гнева или восторга; высокая категоричность в оценках, мнениях, суждениях, отсутствие чувства меры; потребность в простых решениях, не требующих долгой умственной работы. В толпе господствует категорический императив поведения: «Да здравствует», «Не допустить», «Заставить», «Долой»; возможность возникновения у отдельных членов толпы (психически и нервнобольных) припадков с судорожным синдромом; склонность участников толпы сбиваться в более плотную группу.

Сотрудники органов внутренних дел должны владеть информацией о социально-психологических механизмах толпы, располагать методами воздействия на неё и профилактики наступления последнего уровня негативного развития толпы - агрессивной или панической толпы, приводящего к возникновению массовых беспорядков.

При этом необходимо четко представлять, что особенностью самовосприятия человека в толпе является ощущение собственной *анонимности и безответственности*. Затерявшись в безликой массе, поступая «как все», человек перестает отвечать за собственные поступки. Отсюда и та жестокость, которая обычно сопровождает действия агрессивной толпы.

¹ Почебут Л.Г. Социальная психология толпы. - СПб.: Речь, 2004.

Участник толпы оказывается в ней безымянным, что создает ложное ощущение полной независимости. В толпе человек отдает себя во власть таким *инстинктивным формам поведения*, которым никогда, будучи в иных ситуациях, не дает волю. У человека толпы уменьшается способность к рациональной переработке воспринимаемой информации. Способность к наблюдению и критике, существующая у отдельных личностей, в толпе полностью исчезает. Человек в толпе ощущает ее неодолимую силу, это ощущение позволяет ему поддаться скрытым инстинктам: в толпе он не склонен обуздывать эти инстинкты именно потому, что толпа анонимна и ни за что не отвечает. Чувство ответственности, сдерживающее обычно отдельных индивидов, совершенно исчезает - здесь понятия о невозможности не существует.

Люди в толпе, ощущая психическое давление присутствующих, могут сделать то, чего они никогда бы не сделали при иных обстоятельствах. Например, человек не может оказать, без ущерба для собственной безопасности, помощь жертве при враждебном отношении к этой жертве самой толпы.

В толпе всякое действие заразительно до такой степени, что человек очень легко приносит в жертву свои личные интересы интересу толпы. Подобное поведение противоречит самой человеческой природе, и потому человек оказывается способен на него лишь тогда, когда он составляет часть толпы.

В толпе исчезают, растворяются *личностные особенности* людей, их оригинальность и неповторимость, утрачивается психическая надстройка каждой личности, вскрывается и выходит на поверхность аморфная однородность. Преобладает сходство во всем: одинаковое направление чувств и идей, стремление немедленно превратить в действие внушенные идеи. Поведение индивида в толпе обуславливается одинаковыми установками, побуждениями и взаимной стимуляцией. Не замечая оттенков, индивид в толпе воспринимает все впечатления в целом и не знает никаких переходов.

Наблюдения поведения толпы в разных странах мира показывают, что люди, объединившись в толпу, независимо от своих религиозных убеждений, этнической принадлежности, демократической или авторитарной направленности государственного строя, уровня своего культурного развития, во всех странах мира ведут себя одинаково. Поведение людей, проживающих в разных странах и принадлежащих к различным этносам, в толпе становится однотипным. Если люди находятся в возбужденном состоянии, их чувства и мысли направлены в одном направлении, толпу охватила единая идея, то расовые, этнические и культурные различия стираются, люди подчиняются власти инстинктов. Попадая в толпу, человек утрачивает то культурное богатство, которое было накоплено людьми в процессе филогенеза, как бы «выпадает» из культуры, приходит в первобытное состояние, где полными властелинами психики являются инстинкты.

2.2. ПАНИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛЮДЕЙ

Среди видов толпы в особую группу выделяется паническая толпа. Опыт показывает, что это самая опасная из всех разновидностей толпы. По количеству непосредственных человеческих жертв толпа, охваченная массовой паникой, способна далеко превосходить, например, агрессивную толпу, но и по отдаленным последствиям ей не уступает. В специальной литературе описано множество характерных драматических эпизодов, свидетельствующих о том, как паническое состояние само по себе становится решающей причиной не только физических болезней, но и смерти.

Панические состояния могут быть вызваны невротическими страхами, т.е. такими, которые неадекватны объективной опасности и являются скорее признаками внутреннего неблагополучия. Это обстоятельство настолько характерно, что некоторые авторы так и определяют панику: «ужас, вызванный кажущейся опасностью». Но паника вызывается и вполне реальной угрозой, хотя решающим фактором паники действительно всегда становится психическое состояние субъекта (личности, общества, группы или толпы).

С одной стороны, паника может возникнуть без всякой внешней опасности и в подавляющем большинстве случаев оказывается несоразмерна ей. С другой стороны, никакая внешняя опасность сама по себе недостаточна для возникновения паники. «Даже тогда, когда паника вызывалась беспредельно большой опасностью, - писал А.С. Прангишвили, - психологическая природа переживания ужаса принципиально такова, как и в момент возникновения ее из-за незначительной причины, поскольку в конце концов, всякая реальная и большая опасность может быть пережита и без паники. Так что сильный ужас, связанный с паникой, и в случае реальной опасности может считаться вторичным явлением».

Обычно в войне против мирного населения (бомбежки городов, политический терроризм) стратегическая задача состоит в том, чтобы спровоцировать массовые панические настроения и, как следствие, - подавленность или агрессивную установку по отношению к власти. Самым близким для нас драматическим примером может служить всплеск террористической активности в России в последние годы. При этом легко убедиться в том, что непосредственная физическая опасность терактов для каждого отдельного человека сравнительно невелика. В самом худшем случае жертвами взрывов становятся сотни людей из почти 150 млн. жителей страны, в то время как только от отравления некачественным алкоголем в России ежегодно гибнут порядка 40 тыс. человек и десятки тысяч людей гибнут на дорогах. Тем не менее ни «самопальная» водка, ни автомобиль не вызывают у людей такого панического страха, какой связан с невидимыми террористами.

Итак, в самом общем плане можно дать следующее определение: *паника* - состояние ужаса, сопровождающееся резким ослаблением волевого самоконтроля. Эволюционно примитивные потребности, прямо или косвенно связанные с физическим самосохранением, подавляют потребности, связанные с личностной самооценкой.

Выделяются четыре комплекса факторов превращения более или менее организованной группы в паническую толпу: социальные, физиологические, общепсихологические, социально-психологические и идеологические.

1. Социальные факторы - напряженность в обществе, вызванная происшедшими или ожидаемыми природными, экономическими, политическими бедствиями. Это могут быть землетрясение, наводнение, эпидемия, реальная или мнимая нехватка продовольствия, резкое изменение валютного курса, государственный переворот, начало или неудачный ход войны и т.д. Иногда напряженность обусловлена памятью о трагедии и (или) предчувствием надвигающейся трагедии, приближение которой ощущается по каким-либо признакам.

2. Физиологические факторы - усталость, голод, длительная бессонница, алкогольное и наркотическое опьянение. Они снижают уровень индивидуального самоконтроля, что при массовом скоплении людей чревато особенно опасными последствиями. Так, типичными ошибками при организации митингов, манифестаций и массовых зрелищ становятся затягивание процесса, а также безразличное отношение организаторов к фактам продажи и употребления участниками спиртных напитков. В условиях социального напряжения, жары или холода и т.д. это повышает вероятность паники, равно как и прочих нежелательных превращений толпы.

3. Общепсихологические факторы - неожиданность, удивление, испуг, вызванные недостатком информации о возможных опасностях и способах противодействия им. Известны случаи, когда паника среди манифестантов возникала из-за того, что многие неверно представляли себе политическую обстановку и статус мероприятия. Например, люди думали, что оно санкционировано властями, и появление полицейских с дубинками оказывалось шокирующей неожиданностью. Или, наоборот, некоторые участники не знали, что акция согласована, и неадекватно реагировали на полицейских. Были эпизоды, когда непредвиденные действия малочисленной, но хорошо организованной группы политических врагов вносили смятение и панику в многотысячную демонстрацию.

4. Социально-психологические и идеологические факторы - отсутствие ясной и высокозначимой общей цели, эффективных, пользующихся общим доверием лидеров и, соответственно, низкий уровень групповой сплоченности. Исследователи массовой паники единодушно подчеркивают преимущественное значение именно этого фактора по сравнению с предыдущими.

Вместе с тем история войн, революций, опасных научных экспедиций дает множество наглядных свидетельств того, как сплоченный коллектив единомышленников способен даже при смертельной опасности и крайнем истощении сил сохранять единство действий, не проявляя симптомов паники. А.С. Прангишвили приводил другой пример. «Специальными исследованиями показано, - писал он, - что среди членов пожарной, медицинской команд и других организаций, которым поручается оказание помощи пострадавшим от землетрясения, никогда не имеет места паника».

Авторы книги «Революционный невроз» рассказывают о странном безволии, проявленном французскими революционерами, прежде смелыми и решительными, - жирондистами, дантонистами, в том числе Робеспьером, - в ситуациях, когда они вдруг сами становились объектами революционного террора. «Когда перечитываешь страницы истории революции, то кажется, что этими людьми, созданными для борьбы, овладевал внезапно какой-то упадок сил; и как раз в те моменты, когда им нужно было бы удесятиться, с такой удивительной покорностью они бессильно давали вести себя на бойню». Разве не то же самое происходило с попавшими в немилость большевиками, героями революции и гражданской войны, в атмосфере общего страха и массовых репрессий, сопровождаемых «всенародным осуждением»? В такой момент даже очень сильный человек способен испытать психический ступор.

Структура и динамика человеческих потребностей таковы, что люди могут, потеряв волю и достоинство, впасть в животное состояние. И те же люди при появлении высокозначимых целей способны в буквальном смысле стоять насмерть, ложиться под танки и бросаться в огонь. При этом внешняя оценка их поступков в экстремальной ситуации - как героических, преступных или просто глупых - сильно зависит от того, насколько собственные ценности наблюдателя согласуются с ценностными координатами наблюдаемого поступка.

Возникновение и развитие паники, по Д.В. Ольшанскому (2002), связано с действием шокирующего стимула, отличающегося чем-то заведомо необычным (например, сирена, возвещающая начало воздушной тревоги). Частым поводом для паники являются слухи. Для того чтобы привести к настоящей панике, стимул должен быть либо достаточно интенсивным, либо длительным, либо повторяющимся (взрыв, сирена, серия гудков и т.п.). Он должен привлекать к себе сосредоточенное внимание и вызывать реакцию подчас неосознанного, животного страха.

Первый этап реакции на такой стимул - потрясение, ощущение большой неожиданности и восприятие ситуации как кризисной, критической и даже безысходной. *Второй этап* реакции - замешательство, в которое переходит потрясение, и индивидуальные беспорядочные попытки как-

то понять, интерпретировать произошедшее событие в рамках прежнего, обычного личного опыта или путем лихорадочного припоминания аналогичных ситуаций из чужого, заимствованного опыта. Когда необходимость быстрой интерпретации ситуации становится острой и требует немедленных действий, именно это ощущение остроты часто мешает логическому осмыслению происходящего и вызывает страх. Первоначально страх обычно сопровождается криком, плачем, двигательной ажитацией. Если этот страх не будет быстро подавлен, то по механизму «циркулярной реакции» и «эмоционального кружения» развивается *третий этап*. На этом этапе страх одних отражается другими, что в свою очередь еще больше усиливает страх первых. Усиливающийся страх снижает уверенность в коллективной способности противостоять критической ситуации и создает смутное ощущение обреченности. Завершается все это действиями, которые представляются людям, охваченным паникой, спасительными. Хотя на деле они могут совсем не вести к спасению: это этап «хватания за соломинку», и итоге все равно оборачивающийся паническим бегством, за исключением тех случаев, когда бежать просто некуда. Тогда возникает подчеркнуто агрессивное поведения: известно, как опасен бывает «загнанный в угол» даже самый трусливый зверь.

Панику обычно характеризуют как индивидуалистическое и эгоцентрическое поведение. Это справедливо в том смысле, что целью такого поведения служит попытка личного спасения, которая не укладывается в признанные нормы и обычаи. Однако паника - это одновременно и массовое поведение, поскольку при ее возникновении действуют механизмы циркулярной реакции, внушения и психического заражения - характерные признаки многих видов стихийного массового поведения. Внешне паника заканчивается обычно по мере выхода отдельных индивидов из этапа всеобщего бегства. Всеобщая усталость останавливает любые действия и эмоциональные переживания. Но паническое поведение не обязательно завершается бегством от опасности. Обычные следствия паники - либо усталость и оцепенение, либо состояние крайней тревожности, возбудимости и готовности к агрессивным действиям.

В толпе минимальный порог возбудимости имеют женщины или дети, а в боевой ситуации - молодые и неопытные, не закаленные в сражениях солдаты. Их испуг проявляется криками - односложными фразами или междометиями, выражением лиц и суетливыми телодвижениями. Эти люди становятся источником, от которого страх передается остальным. Происходит взаимная индукция и нагнетание эмоционального напряжения через механизм циркулярной реакции. Далее, если не приняты своевременные меры, люди теряют самоконтроль и начинается паническое бегство, которое кажется спасительным, хотя в действительности только усугубляет опасность.

Присутствие в толпе женщин и детей (о спасении которых при массовой панике уже никто не думает) плохо, как говорят некоторые авторы, еще и потому, что звук высокой частоты - душераздирающие женские или детские крики - в стрессовой ситуации оказывает разрушительное влияние на психику.

Оценивая весь цикл панического поведения, надо иметь в виду то, что если интенсивность первоначального стимула очень велика, то все предыдущие этапы могут как бы «свертываться». Словесное обозначение пугающего стимула в условиях его ожидания может само по себе непосредственно вызвать реакцию страха и панику даже до его появления. Всегда надо принимать во внимание ряд специфических факторов: общую социально-политическую обстановку, в которой происходят события, характер и степень угрозы, глубину и объективность информации об этой угрозе и т.д.

2.3. РАБОТА СО СЛУХАМИ И ПРОФИЛАКТИКА ПАНИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ

Принято считать, что слух тесно связан с недостоверностью или непроверенностью информации. Между тем, степень достоверности не имеет никакого отношения к тому, квалифицируется ли информация как слух. Важно то, что информация передается по сетям межличностного общения. Это не значит, что всякий межличностный контакт, даже самый конфиденциальный, включает передачу слухов. Циркуляция слуха происходит тогда, когда оценка, мнение, отношение, планы сопровождаются неизвестными собеседнику сведениями о предмете - фактами из биографии того самого знакомого, известиями, почерпнутыми из журнала т.д. Для исходного определения слуха необходимы два критерия: наличие предметной информации и канал, по которому она сообщается.

Слух - это передача предметных сведений по каналам межличностного общения. При межличностном общении начинает действовать целый ряд специфических механизмов, которые ярко проявляются при распространении слухов. При изучении слухов используются различные основания классификации: длительность жизни слуха, величина и структура аудитории и т.д. Для социальной психологии наиболее важны два классификационных параметра - экспрессивный и информационный.

По экспрессивному параметру различают три типа слухов, и здесь семантика терминов достаточно прозрачна: слух-желание, слух-пугало и агрессивный слух. Сюжеты слухов-желаний отражают надежды, ожидания и в целом благодушное настроение аудитории. Неопытному руководителю или политику часто кажется, что это «хорошее», т.е. благоприятное и без-

опасное явление. Между тем циркуляция слухов-желаний часто чревата разрушительными последствиями.

Слухи-пугала возникают в периоды социального напряжения (стихийное бедствие, война, государственный переворот и т.д.) и варьируют от просто пессимистических до откровенно панических. Самая банальная фабула - грядущий рост цен или исчезновение некоторых продуктов. Такого рода сведения периодически появляются в сетях неформального общения в странах с дефицитной экономикой и дефицитной информационной системой. Они могут возникать спонтанно или подсаживаться с провокационной целью, особенно при обострении политической или экономической конкуренции, с приходом к власти нежелательного (противнику) правительства и т.д. Здесь отчетливо проявляются катализационная и инструментальная роль слухов: принимая их за чистую монету, люди лихорадочно приобретают ненужные им продукты или в неразумных количествах, а в результате действительно искажается конъюнктура слабого рынка, товары исчезают или растут в цене.

Второй, информационный параметр, как указывалось, отражает степень достоверности фабулы. Выявлены три характерные тенденции преобразования фабулы в процессе распространения слуха.

Первая - сглаживание - состоит в том, что несущественные в глазах данной аудитории детали исчезают; сюжет становится короче. Соответственно, сохранившиеся детали выдвигаются на передний план, высвечиваются более выпукло, увеличиваются их масштаб и социальная значимость. Сюжет может обрастать новыми деталями, первоначально отсутствовавшими, которые делают его более функциональным. Эту вторую тенденцию называют заострением. В самых элементарных примерах цвета и марки столкнувшихся автомобилей могут исчезнуть (сглаживание), зато на месте одного раненого пассажира образуется «гора трупов» (заострение); внешность и одеяние драчунов забудутся, но драка с двумя участниками «виртуально» вырастет в массовую потасовку и т.д. Эти грубые примеры нуждаются, однако, в уточнении. Какие именно детали исходного события будут подвергнуты сглаживанию, а какие, наоборот, заострятся, определяется стереотипами и установками аудитории. Третья тенденция - приспособление: под стереотипы и установки подстраивается отдельная деталь сюжета, без выраженных признаков сглаживания или заострения, но таким образом, что это решительно изменяет психологическое содержание информации.

Неискушенному наблюдателю слухи кажутся явлением беспричинным либо обусловленным исключительно чьими-то злыми намерениями. Этой иллюзией подчас определяются и меры противодействия: поиски провокаторов, репрессии против разговорчивых граждан и т.д. Иногда

слухи намеренно запускаются специально нанятыми провокаторами. Но ни один «слухач» не в состоянии подсадить какой угодно слух в какой угодно аудитории и ситуации. Для этого ему нужно найти или сформировать подходящую «нишу», в которой какой-либо слух и без того возник бы с высокой вероятностью, и задача состоит в том, чтобы придать фэбуле желательное содержание и направленность.

Изучая, отчего возникают слухи, почему один слух живет в сетях неформального общения долго и спокойно, другой быстро охватывает обширную аудиторию, побуждая людей к действиям, третий бытует в узком кругу, не выходя за его пределы, а четвертый умирает, едва успев родиться, психологи выделили два фундаментальных фактора. Их совокупность еще называют абсолютно необходимым условием для возникновения слуха. Первым фактором является интерес к теме: слух способен возникнуть там и тогда, где и когда к его предмету имеется интерес, а масштаб и траектория его распространения обусловлены конфигурацией заинтересованной аудитории. Второй фактор - дефицит надежной информации. Для слуха нужен не просто интерес, но интерес неудовлетворенный. Те, кому наличная информация представляется достаточной, - неплодотворная почва для слуха. Подчеркнем, что под надежностью информации понимается не объективная характеристика, а субъективное отношение аудитории. Так, ложное сообщение из вызывающего доверие источника устраняет дефицит информации, тогда как достоверная информация из источника, которому данная аудитория доверять не склонна, дефицит сохраняет. Разумеется, информационный дефицит может быть обусловлен и совсем тривиальным обстоятельством - отсутствием, недостаточностью или противоречивостью официальных сообщений.

Вероятность слуха прямо пропорциональна силе общественного интереса к предмету и обратно пропорциональна количеству официальных сообщений на данный момент и уровню доверия к источнику.

Выявлено два внутренних условия распространения слухов. К первому относится личностный статус. Сообщая интересные сведения, человек привлекает к себе внимание, демонстрирует близость к предмету общего интереса (политику, актеру, спортсмену), к референтной группе или к органам, принимающим решение; поддерживает свой статус неформального лидера в оценке этих сведений; повышает или подтверждает значимость собственной персоны в глазах окружающих, а тем самым и в собственных глазах. Второе - эмоциональный баланс. Выяснилось, что циркулирующий слух способен временно оптимизировать эмоциональный баланс в группе, т.е. понижать или повышать эмоциональное напряжение до оптимального уровня. Если группа продолжительное время живет в напряженном ожидании, люди испытывают непреодолимое желание обсуждать между собой возможные опасности. Парадоксальным образом даже распространение

слухов-пугал способно на время снизить эмоциональное напряжение - срабатывает эффект аффилиации¹, ощущения принадлежности к общине. В конечном счете, однако, это чаще всего приводит к дисфункциональным последствиям: циркулирующий слух нагнетает страхи и усиливает панические настроения.

Важность работы со слухами обусловлена рядом обстоятельств.

Слухи - ценный источник информации об общественном мнении, политических настроениях, отношении к руководству, к государственному строю, к средствам массовой информации и т.д. Особенно возрастает роль этого источника тогда, когда иные методы сбора информации затруднены. Но даже при самой либеральной и благоприятной обстановке анализ циркулирующих в обществе слухов существенно дополняет картину, складывающуюся на основании более традиционных и, как правило, более прямолинейных методов. Люди не всегда склонны и готовы откровенно делиться своими мнениями и не всегда отчетливо осознают свое настроение и отношение к политическим событиям.

Слухи часто служат катализатором социально-политических настроений и событий. Поэтому их учет помогает прогнозировать процессы в обществе и обогащает опережающую модель ситуации.

Циркулирующие слухи представляют собой инструмент целенаправленного формирования настроений, мнений, а соответственно поведения людей и вызываемых ими политических событий. Таким образом, оперирование слухами - это дополнительный рычаг влияния на массы.

Для разработки профилактических мероприятий полезно обратиться к факторам возникновения слухов. Слухоустойчивая среда предполагает:

- высокую оперативность и регулярность официальных сообщений;
- неизменно высокую достоверность сообщений;
- систематическую и хорошо отлаженную обратную связь между источником информации и аудиторией, необходимую для своевременного и по возможности опережающего реагирования;
- оптимальное эмоциональное насыщение жизни, распределение ролей и функций согласно индивидуальным способностям и наклонностям членов общества, исключая, по возможности, ситуации бессобытийности и неудовлетворенности личностным статусом.

На протяжении десятилетий практически испытывались различные рекомендации по пресечению циркулирующего слуха. Самая простая из них - прямое выделение и опровержение сюжета. При определенных обстоятельствах такой ход приемлем, но, к сожалению, не всегда; при не-

¹ Аффилиация - принятие в члены какого-нибудь сообщества, в состав какой-либо группы. См.: Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. - М.: Изд-во Эксмо, 2007. - С. 103.

уместном употреблении он производит эффект бумеранга - слух тиражируется и интенсивность его растет.

Важно учитывать, что и запуск контрслуха (слух противоположного содержания) может быть опасен и почти наверняка усугубит обстановку. Здесь более уместна аналогия не с клином, который вышибается другим клином, а с волной, которая накладывается на прежнюю волну. Циркулирующий слух создает психическую инерцию (или апперцепцию), т.е. сложившуюся установку на восприятие новой информации: последующие сведения преломляются через призму предыдущих.

Работа со слухами - процесс творческий, здесь не удастся находить простых и однозначных инструкций на все случаи жизни. Для принятия эффективных мер надо адекватно оценить информационную обстановку, и прежде всего такой ее параметр, как доверие к источнику. Если источник информации (политический, административный, профсоюзный лидер, журналист, газета, радио- или телеканал и т.д.) в данной аудитории пользуется высоким доверием, то целесообразна лобовая атака. При этом без обиняков пересказывается сюжет слуха, самокритично объясняются его причина и повод и излагается альтернативная или более приемлемая версия.

Лобовая атака на слух контрпродуктивна, если нет уверенности в том, что наш источник в данной аудитории обладает непререкаемым авторитетом. Тогда уже нужно прибегать к более тонким приемам фланговой атаки, суть которой состоит в следующем. Не упоминая никоим образом о слухе или его сюжете, находят информационные поводы для того, чтобы регулярно передавать сведения противоположного содержания.

Эффективным инструментом оперативного противодействия слухам является юмор: веселая своевременная шутка для слуха подчас убийственнее, чем целая серия мероприятий. Само собой разумеется, что при этом также необходимо уделять предельное внимание мелочам, помня о психической инерции.

Обратим внимание на то, что борьба со слухом не тождественна его прямому или косвенному опровержению. Бывают ситуации, когда лучший способ уничтожить слух - подтвердить его, тем самым отсечь от сюжета неизбежные наслоения и взять ситуацию под контроль. В противном случае, упрямо стремясь опровергнуть слух, мы рискуем нанести обществу еще больший ущерб. В некоторых ситуациях используется подкрепление слуха с коррекцией сюжета. Это сродни приемам восточных единоборств, где искусство состоит в том, чтобы обратить в свою пользу силу противника.

Циркулирующие слухи способны порой нанести очень серьезный социальный и психологический ущерб вообще и ущерб конкретным лицам и делам в частности. Во многих случаях нормальное функционирование группы, организации, спокойная жизнь общества в целом, политическая

успешность партий и лидеров зависят от умения предупреждать слухи и не терять голову при столкновении с ними.

Особое внимание следует уделять мерам по *пресечению слухов после прекращения массовых беспорядков*. Слухи продолжают циркулировать после прекращения беспорядков, обрастают новыми подробностями и могут вызвать повторно массовое волнение людей. Необходимо следить за появлением слухов, выявлять оперативным путем лиц, распространяющих слухи, предупреждать об особой ответственности всех, кто может способствовать появлению слухов. Важно, чтобы информация, подаваемая населению, была доказательна и логична, обоснованна и доступна, конкретна и документальна, эмоциональна и, по возможности, соответствовала ожиданиям граждан.

При *взаимодействии с толпой* действует общее правило: снизить интенсивность эмоционального заражения, вывести человека из такого состояния и рационализировать, индивидуализировать его психику. Для этого существуют приемы воздействия на толпу *извне и изнутри*, учитывающие «географию» толпы¹. География толпы определяется различием между более плотным ядром и разреженной периферией. В ядре аккумулируется эффект эмоционального кружения, и оказавшийся там человек сильнее испытывает его влияние. Наибольшую активность проявляет сравнительно небольшая часть людей, составляющих толпу. Другие их активно поддерживают, еще больше людей поддерживают пассивно, а на самой периферии - разного рода наблюдатели. Но вся эта масса придает ядру силу мотивации, дополненную ощущением анонимности и безнаказанности.

Для психологического воздействия на толпу *извне* рекомендуется нацеливаться на ее периферию, переключив внимание на другой объект с использованием различных вариантов. Для воздействия на толпу *изнутри* рекомендуется проникнуть в ее ядро и там попытаться ее возглавить. Провокаторы этим часто пользуются. Проникнув в ядро агрессивной толпы, имитируют испуг и распускают слухи, под их влиянием вместо массовой агрессии возникает массовая паника.

Как отмечалось, в толпе человек теряет ощущение индивидуальности, чувствует себя безличным, свободным от ответственности, накладываемой нормами морали, нравственностью. Вдохновляющее чувство вседозволенности и безнаказанности составляет важное условие массовых беспорядков. Это условие нарушается приемами *деанонимизации*, которая достигается различными безопасными средствами (видеофильмы, фотографирование, телепередачи, другие различные способы установления личности). Между тем, многие из приемов не могут быть использованы в случаях возникновения агрессивной толпы из родственников, пострадав-

¹ Ольшанский Д.В. Психология масс. - СПб.: Питер, 2002.

ших от террористического акта, не довольных действиями правоохранительных органов. Этим людям нет необходимости скрывать свою личность. Опыт показывает, что наиболее эффективным средством воздействия на такую толпу может быть организованная, четко определенная психологическая работа с ядром толпы, где сосредоточились наиболее сильно пострадавшие от чрезвычайного происшествия¹.

В деятельности правоохранительных органов особое место занимает предотвращение последствий действия *панической толпы*. Наблюдения и описания многочисленных эпизодов, связанных с панической толпой, позволяют использовать рекомендации, предложенные в работах множества исследователей указанной проблемы².

В панические моменты одним из эффективных способов ее прекращения является «*жесткое управление*». После шокирующего стимула люди оказываются во взвешенном состоянии и готовы следовать первой реакции. Это называют психологическим моментом, который является самым подходящим для перелома ситуации человеком или небольшой, но организованной группой лиц, готовых взять на себя руководство. Главный вопрос в том, кто станет образцом для подражания, желательным примером. Кто-то должен дать команду; соответственно, те, кто исполняют эту команду, становятся образцами для подражания.

Сильное шоковое воздействие оказывается эффективным и при массовой панике. Например, выстрел в закрытом помещении способен произвести новую «оторопь», люди на секунду застывают - и становятся доступны для организационных мер.

Привычное стимулирование: люди привыкли неподвижно застывать при исполнении национального гимна, такая реакция может актуализоваться при громком включении первых же тактов

Использование *водителя ритма*. Широкую известность приобрел случай, произошедший на Зимнем велодроме в Париже. Люди, кинувшись к выходу, начали давить друг друга. Однако случайно оказалась группа людей, которые начали громко и ритмично скандировать потом уже ставшее знаменитым: «Не-тол-кай!». Скандирование данного лозуга-приказа было мгновенно подхвачено большинством присутствовавших, и паника прекратилась.

Коллективное пение хорошо всем известной ритмической песни - многократно апробированный прием сдерживания паники. Действующая толпа аритмична, и поэтому ритмический звук стимулирует превращение ее в экспрессивную или, в другом случае, препятствует превращению экс-

¹ Марьин М.И., Касперович Ю.Г. Психологическое обеспечение антитеррористической деятельности: метод. пособие. - М., 2005.

² Назаретян А.П. Указ. соч.; Ольшанский Д.В. Психология масс. - СПб: Питер, 2002; Почебут Л.Г. Психология социальных общностей. Толпа, социум, этнос. - СПб., 2002; Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психологии // Преступная толпа. - М., 1998.

прессивной толпы в действующую (паническую). Для блокирования массовой агрессии применяются быстрые ритмы, фактором противодействия панике служит более медленный размеренный ритм марша или гимна.

В преддверии и на ранней стадии развития паники может быть очень продуктивно использован юмор. Известны яркие случаи, когда своевременная шутка снимала паническое напряжение, а выступление популярного юмориста решающим образом изменяло настрой массы. Часто это бывает связано с игрой слов и прочими языковыми двусмысленностями, которые трудно пересказывать на другом языке.

Меры по предупреждению массовой паники эффективны, если они учитывают ее предпосылки. Правоохранительной службе рекомендуется препятствовать проникновению в толпу нетрезвых людей и проносу алкогольных напитков, предвидя возможность иррациональных реакций, особенно при вероятных провокациях.

При проведении массовых мероприятий желательно избегать их совпадения по времени с другими зрелищными событиями (футбольный матч, карнавал и т.д.). В противном случае, с одной стороны, возможны переключение внимания, «перетягивание» значительной части толпы, с другой стороны, вероятное столкновение толп (например, политическая демонстрация сталкивается с возбужденными болельщиками, вышедшими со стадиона) чревато трудно предсказуемыми последствиями.

Важно также предотвратить чрезмерную концентрацию людей, особенно по окончании массового мероприятия, поскольку и это может грозить большими неприятностями. Например, после футбольного матча рекомендуется устроить другие, менее значительные развлечения: состязание бегунов или юных борцов, розыгрыш лотереи, показ мультфильма на электронном табло и т.д., чтобы задержать часть болельщиков на трибунах¹. Подача информации в виде прямолинейных и стандартных призывов к соблюдению норм поведения, а также сообщения об административных мерах, принимаемых к нарушителям порядка, не всегда эффективны. Практика охраны общественного порядка показывает, что многих правонарушителей, задержанных в возбужденном состоянии во время матчей, больше волнует не предстоящее наказание, а происходящее состязание. Поэтому передача сообщений о принятых административных мерах к правонарушителям не всегда оказывает желаемое воздействие. Более того, эти сообщения могут приводить к усилению тенденций противопоставления возбужденных антиобщественных групп действиям администрации.

Руководителям органов внутренних дел при выступлении перед толпой предлагается использовать следующие техники²:

1. Специальная речь: «рубленная речь». Эта речь произносится следующим образом - оратор держит длительные паузы между отдельными

¹ Копылова Г.К., Прозоров А.В. Психология в деятельности органов внутренних дел: Курс лекций. - М.: ЦОКР МВД России, 2006.

² Безносков Д.С., Почебут Л.Г. Психология толпы и терроризм.

ми словами, подчеркивает эти паузы жестами и движениями. Смысл «рубленной речи» состоит в том, что люди с напряжением ждут следующего слова и хорошо запоминают каждое слово, порядок слов.

2. Техника «соотношение идентификации и персонификации». Идентификация с публикой возникает, когда выступающий произносит слово «мы». Необходимо говорить «мы», когда речь идет о фактах, жизни народа, целях, идеях, идеологии: «Мы прекрасно понимаем», «Мы пришли сюда выразить наше мнение, наше отношение, наш протест». При объединяющих идеях, чувствах, ожиданиях, интересах нужна идентификация себя с народом. Когда речь заходит о его персональной ответственности, тогда нужна персонификация и необходимо говорить «я»: «я знаю, что нужно делать», «я могу», «я отвечаю», «я несу ответственность». Таким образом, человек берет на себя ответственность за свои слова, обещания, направления развития. В зависимости от ситуации и выдвигаемых лозунгов необходимо чередовать идентификацию и персонификацию, объединяясь с публикой и неся ответственность за предлагаемые лозунги и действия.

3. Техника «образность подачи информации» предлагает использовать:

а) притчи - психика человека хорошо реагирует на них: важна метафоричность подачи информации; всем понятен образ, яркая картинка - они западают в память слушателей;

б) пантомимику - движения и жесты человека: при выступлении важен размах жеста, охват жестом всей толпы (широкие жесты свидетельствуют о широте чувств, глубине переживаний); важны также жесты-символы, имеющие определенное политическое или культурное значение.

К жестам-символам можно отнести:

- жест Уинстона Черчилля «Виктория»;
- жест Долорес Ибаррури - «Мы победим! Они не пройдут!»;
- жест «честь офицера» - движение рукой около головы означает призыв «будем действовать разумно, а не воевать»;
- жест Владимира Ленина - вытянутая вперед рука, большой палец поднят вверх - показывает направление и доминирование, власть над толпой;
- жест кремлевских властителей на парадах - «Правильной дорогой идете, товарищи!».

Для сотрудников органов внутренних дел предлагаются несколько простых **рекомендаций, как не стать жертвой толпы**¹:

1. Не идите против толпы. При необходимости пересечь толпу пересекайте ее по касательной или по диагонали, следуя движению шашечной фигурки, соотнося свою скорость со скоростью приближения к вам людей.

2. Не смотрите в глаза людям в толпе и не двигайтесь, опустив глаза в землю. Безопаснее взгляд, направленный чуть ниже лица с включением

¹ Копылова Г.К., Прозоров А.В. Указ. соч.

периферийного зрения. Этот взгляд позволяет отслеживать всю ситуацию в целом, не фиксируясь на отдельных деталях. Кроме того, этот взгляд не будет провоцирующим и агрессивным, так же, как он не будет слабым и призывающим.

3. Без крайней необходимости не предпринимаете никаких мер воздействия на толпу, ни в коем случае не пытайтесь сжать ее или вытеснить с занимаемого места, не допускайте давки, возникновения паники.

4. Блокируйте подходы к толпе, не допуская ее пополнения, тяните время - оно работает против толпы (люди устают и их активность снижается).

5. Устраните эмоции, не отвечайте на оскорбления, проявляйте выдержку; помните, что для человека в толпе и для толпы в целом характерна импульсивность.

6. Не следует вступать в разговоры с людьми - следует ограничиваться ответом: «Мы выполняем приказ». Это связано с тем, что у людей в толпе в силу преобладания эмоций понижается уровень интеллекта, и доказывать им что-либо бессмысленно.

7. Постоянно (через устройства усиления речи) информируйте людей о коридорах выхода, об ответственности, о применяемых мерах по устранению причин, по которым собралась толпа.

8. Не следует препятствовать выходу людей из толпы, но только через указанные коридоры выхода, где должны быть организованы фильтрационные пункты.

Для общения с толпой и ведения переговоров необходимо использовать специально отобранных и прошедших обучение сотрудников. Переговоры следует вести постоянно. С толпой очень сложно говорить голосом разума. Она воспринимает лишь приказы и обещания. Переговорщик не должен доказывать что-либо рассуждениями, а должен утверждать, повторять. Утверждение тогда лишь воздействует на толпу, когда оно многократно повторяется в одних и тех же выражениях. Только в таком случае идея внедряется в умы так прочно, что, в конце концов, воспринимается как доказанная истина. Этот прием успешно применяется лидерами или вожаками толпы.

В период массовых беспорядков, если их не удалось предотвратить, необходимо мгновенно пресечь слухи, распространяя в толпе факты, противоречащие слухам; организовать публичные выступления родственников и самих лиц, пострадавших в ситуации, вызвавшей слух. В определенных случаях непосредственное обращение к толпе авторитетного лица может привести к прекращению слуха.

Таким образом, знание сотрудниками органов внутренних дел особенностей психологии толпы, психологию человека в толпе, способов управления толпой позволяет организовывать массовые мероприятия так, чтобы не допустить их перерастания в массовые беспорядки.

Глава 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ, СОПРОВОЖДАЮЩИЕ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ АКТЫ

3.1. ОРГАНИЗАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ

Психологическое обеспечение переговорного процесса - это система организационных и психологических мероприятий, направленных на совершенствование переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел¹. Основной его целью является: оптимальное использование психологических ресурсов сотрудников группы ведения переговоров², обеспечивающих успешное выполнение ими поставленных задач; восстановление, сохранение и повышение работоспособности переговорщиков.

Можно выделить несколько *основных этапов психологического обеспечения переговорной деятельности сотрудников ОВД*.

Первый этап - психологическая подготовка сотрудников к работе в экстремальных условиях. Мероприятия, осуществляемые на этом этапе, включают профессиональную подготовку, комплектование ГВП с учетом социально-психологических закономерностей и индивидуально-личностных особенностей сотрудников.

Второй этап - психологическое сопровождение в процессе ведения переговоров - включает мероприятия по психологическому сопровождению ГВП в ходе выполнения поставленных задач, в частности профилактику и преодоление кризисов переговорной деятельности сотрудников ОВД. Типологически кризисы переговорной деятельности с позиции взаимодействия сторон делятся на две группы: общие и локальные. Общие кризисы - это различные варианты тупикового состояния во взаимодействии двух главных совокупных субъектов: правоохранительных органов и криминальных элементов. Локальные кризисы могут возникать: внутри группы лиц, захвативших заложников; между лицами, захватившими заложников, и заложниками; среди самих заложников; среди представителей различных подразделений и служб правоохранительных органов, задействованных в ситуации; между представителями правоохранительных органов и гражданами, вовлеченными в ситуацию.

Третий этап - психологическая работа с сотрудниками ГВП по окончанию переговорного процесса и проведению спецоперации - предпо-

¹ Далее может использоваться аббревиатура ОВД.

² Далее - ГВП.

лагает проведение мероприятий по психологической реабилитации сотрудников, а также использованию положительных последствий экстремальных ситуаций для оптимизации подготовки сотрудников ГВП.

Данная схема организации психологического обеспечения предполагает комплексность, системность и эффективность проводимых мероприятий, восстановление и поддержку способности сотрудников ГВП выполнять оперативно-служебные задачи.

Правовой основой деятельности подразделений органов внутренних дел и внутренних войск при выполнении задач в условиях чрезвычайных обстоятельств являются Конституция Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, федеральные конституционные законы, федеральные законы, указы и распоряжения Правительства Российской Федерации, межведомственные и ведомственные нормативные правовые акты.

Правовые основания, допускающие ведение переговоров с преступниками, определяют следующие нормативные правовые документы:

- Указ Президента РФ от 15 февраля 2006 г. №116 «О мерах по противодействию терроризму», Положение о национальном антитеррористическом комитете, утверждённое данным указом.

- Федеральный закон от 6 марта 2006 г. №35 «О противодействии терроризму». Ст. 16. (ведение переговоров в целях сохранения жизни и здоровья людей).

- Уголовный кодекс РФ:
 - ст. 39 (Крайняя необходимость);
 - ст. 31 (Добровольный отказ от преступления);
 - ст. 126, 205, 206 (Освобождение от уголовной ответственности лиц при условиях, перечисленных в примечаниях к указанным статьям)
 - ст. 61 п. «и» (Обстоятельства, смягчающие наказание - явка с повинной, активное содействие раскрытию преступления, изобличению других участников преступления).

- Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции» предоставивший полиции право требовать от граждан и должностных лиц прекращения преступлений, предупреждать о намерении применить физическую силу, специальные средства или огнестрельное оружие.

- приказ МВД России от 24 марта 2015 г. № 363 дсп «Об организации деятельности территориальных органов МВД России и ВВ МВД России при чрезвычайных обстоятельствах».

Федеральный закон «О противодействии терроризму» от 6 марта 2006 года в статье 16 определил особенности переговорного процесса, установив, что в целях сохранения жизни и здоровья людей возможно ведение переговоров лицами, специально уполномоченными на то руководителем контртерро-

ристической операции. При ведении переговоров с террористами не должны рассматриваться выдвигаемые ими политические требования¹.

В Положении о национальном антитеррористическом комитете, утвержденном Указом Президента РФ от 15 февраля 2006 г. №116, обозначено разграничение компетенции на районном уровне между органами безопасности и внутренних дел в данной сфере. В случае совершения террористического акта на территории муниципального образования меры по пресечению осуществляет начальник подразделения ФСБ, а при отсутствии такого подразделения - начальник соответствующего органа внутренних дел РФ².

В соответствии с Федеральным Законом «О противодействии терроризму» от 6 марта 2006 г. издана межведомственная инструкция, регламентирующая вопросы организации и проведения контртеррористических операций в целях пресечения контртеррористических актов. В соответствии с установленным порядком формируются различные функциональные группы, в частности группа ведения переговоров. В нее входят специально подготовленные сотрудники ФСБ и ОВД, а также специалисты в области психологии и психиатрии.

Правоохранительные органы ведут переговоры с преступником, исходя из того, что человеческая жизнь имеет непреходящую ценность. «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства»³.

В случае возникновения ситуаций, связанных с захватом заложников и координацией деятельности различных звеньев государственного аппарата, причастных к осуществлению антитеррористической деятельности, межведомственное взаимодействие организует НАК - национальный антитеррористический комитет, в состав которого входят различные межведомственные функциональные группы. Возглавляет НАК директор ФСБ, его заместителями являются представители различных силовых ведомств. На федеральном уровне действует оперативный штаб МВД, ГУВД, УВД⁴, одной из задач которого является создание группы организации ведения переговоров с террористами, а также формируются силы и средства, необходимые для проведения специальных операций по пресечению захвата заложников.

¹ О противодействии терроризму: Федеральный закон от 6 марта 2006 г. № 35-ФЗ. - Ст. 16.

² О мерах по противодействию терроризму: Указ Президента РФ от 15 февр. 2006 г. №116; Положение о национальном антитеррористическом комитете: утв. Указом Президента РФ от 15 февр. 2006 г. № 116.

³ Конституция Российской Федерации от 12 дек. 1993 г. - Ст. 2.

⁴ О совершенствовании подготовки сил и средств органов внутренних дел Российской Федерации и внутренних войск МВД России к действиям при чрезвычайных обстоятельствах: приказ МВД России от 25 мая 2009 г. № 400 ДСП.

На группу ведения переговоров возложены *обязанности* по оценке полученной в ходе переговоров и других мероприятий информации о личности, планах, намерениях и поведении преступников; по разъяснению им последствий их действий, склонению к отказу от преступных действий и получению необходимых данных для осуществления различных мероприятий по освобождению заложников. Сотрудники, входящие в состав ГВП, могут привлекаться для оценки сложившейся обстановки и организации переговорного процесса.

Переговоры - сложное психологическое явление, состоящее из умения находить взаимоприемлемые решения с другими людьми путем обмена информацией и принятия согласованных решений. Переговоры в кризисных ситуациях это:

- один из основных способов разрешения или урегулирования конфликтов;
- диалог сторон в целях достижения соглашения; взаимное общение с целью достижения совместного решения;
- метод разрешения (урегулирования) конфликтных интересов путем нахождения компромиссов, которые для обеих сторон не являются полностью неприемлемыми.

Переговоры с преступниками - основанный на законе, нормативных актах и нормах нравственности один из ненасильственных способов борьбы с преступностью, представляющий собой в ряде криминальных ситуаций диалог с преступниками с целью склонения их путем психологического воздействия к соглашению об отказе от дальнейшей преступной деятельности, активному содействию в раскрытии и расследовании преступлений, розыску и задержанию преступников, устранению причиненного вреда, получению оперативной и криминалистически значимой информации.

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

Переговоры - новое направление в деятельности государственных органов, в том числе органов внутренних дел, по борьбе с преступностью, включенное в единую систему национальной безопасности. Переговоры дополняют, а не заменяют другие формы и методы борьбы с преступностью, предусмотренные законом, в т.ч. применение мер процессуального принуждения, а также физической силы, специальных средств и оружия.

Подготовка к действиям при чрезвычайных обстоятельствах, в том числе к ведению переговоров с преступниками, является частью системы профессиональной подготовки сотрудников органов внутренних дел.

Основные криминальные ситуации, включающие переговоры с преступниками:

- преступники находятся на месте происшествия (обнаружены);
- преступники оказали активное вооруженное сопротивление;
- обнаруженные преступники захватили заложников;
- преступники удерживают заложников в неизвестном месте;
- преступники захватили транспортное средство;
- преступники захватили важный объект;
- преступники угрожают взрывом или существует реальная угроза взрыва;
- массовые нарушения общественного порядка.

Переговорная деятельность в экстремальных условиях строится на принципах конструктивного общения и включает следующие основные этапы:

- начало переговоров (вступление в контакт, уточнение требований террористов);
- основной этап (задачи - завладеть инициативой в переговорах, добиться отсрочки выполнения требований преступников; дальнейшее развитие инициативы);
- завершение переговоров (уточнение времени, места и условий обмена заложников; выполнение других оговоренных условий).

Максимальное психологическое напряжение и наиболее реальная опасность для жизни заложников приходится, как правило, на первоначальный этап.

Общая структура переговорного процесса:

1. Подготовительный (диагностический) этап.
 - Определение целей переговоров, программы max и min.
 - Оценка собственных сил, средств и иных возможностей.
 - Анализ целей, которые преследует другая сторона.
 - Выявление сильных и слабых мест в позициях сторон.
 - Составление плана переговоров и т.д.
2. Этап переговоров.
 - Использование возможностей переговоров «позиционных» и по «существу», других тактических приемов. «Торг». Взаимный поиск компромиссов, сближение позиций в процессе обсуждения.
 - Поиск путей выхода из тупика. Использование возможностей прерыва в переговорах. Возобновление переговоров на основе критического анализа состоявшегося диалога и сложившейся тупиковой ситуации.

3. Заключительный этап.

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

4. Анализ проведенных переговоров. Подведение итогов.

Процесс ведения переговоров в кризисных ситуациях включает следующие основные этапы: до прибытия оперативной группы; после прибытия оперативной группы и в начале ее работы; принятие решения по выдвинутым требованиям; завершение переговоров и проведение силовой операции (при острой необходимости).

Руководители и сотрудники органов внутренних дел должны осознавать, что основой мотивации ведения переговоров с лицами, захватившими заложников, является то, что переговоры фактически являются единственной гарантией жизни заложников. Пока ведутся переговоры, есть надежда на освобождение и сохранение их жизни. Именно сохранение жизни заложников является основной целью переговоров в кризисных ситуациях, предусмотренной законом.

Большое значение придается выбору переговорщика (переговорщиков), его подготовке для непосредственного контакта с террористами. Считается, что им, как правило, является официальное лицо, имеющее опыт общения с преступниками, профессионально важные качества, необходимые для ведения переговоров, и соответствующую подготовку.

3.2. ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОТБОРА И ДИАГНОСТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ ПЕРЕГОВОРЩИКА

В настоящее время в различных подразделениях органов внутренних дел создаются группы ведения переговоров, деятельность которых направлена на разрешение конфликтных ситуаций без применения силы (взаимодействие с толпой, «ситуация заложника», переговоры с представителями общественно-политических организаций). Безусловно, сотрудники, входящие в группу переговоров, должны обладать определенными личностными качествами, умениями и навыками, которые необходимы для выполнения подобного рода задач.

Среди направлений работы с группой ведения переговоров важное место занимает профессионально-психологический отбор и оценка психологического потенциала личности. Основные цели отбора и диагностики включают принятие решения о назначении в группу ведения переговоров; разработку программ первоначальной подготовки, переподготовки и повышения квалификации или специальной подготовки.

Психологическая диагностика компонентов профессионально-психологического потенциала сотрудников в переговорной деятельности отражает содержательные аспекты профессионализма, опытности сотрудника, результативности его деятельности, а также деловые и личностные качества. Существенно то, что оценка психологического потенциала выполняет функции мотивирования служебной деятельности, коррекции поведения и снижения отрицательных проявлений характера сотрудника, стимулирования его личностного и профессионального саморазвития.

Проведение профессионально-психологического отбора в группу ведения переговоров осуществляется в два этапа. *На первом этапе* анализируется информация кадровых и воспитательных аппаратов, данные о степени развития способностей, состоянии здоровья, физических, деловых, психологических профессионально значимых качествах кандидатов и психофизиологических особенностях. Анализируются материалы личных дел, результаты предшествующего обучения, боевой и служебной подготовки, данные об общественной активности и социально-психологическом статусе, сведения из психодиагностических и лечебных подразделений медицинской службы, иные необходимые источники информации. По результатам анализа полученных данных принимается решение по тем кандидатам, которые уже по формальным признакам не должны включаться в состав группы ведения переговоров.

На втором этапе отбора проводится психологическое тестирование оставшихся кандидатов с целью определения уровня развития профессионально важных качеств. Перечень разработанных для этого методик и приемов чрезвычайно обширен и разнообразен.

Профессионально-психологический отбор применительно к психологическому обеспечению переговорного процесса решает следующие основные задачи:

1. Выявление сотрудников, которые по своим профессиональным, морально-психологическим и психофизиологическим качествам не могут выполнять функции, возлагаемые на личный состав группы ведения переговоров, чем обеспечивается предупреждение значительной части профессиональных ошибок и нервно-психических срывов в процессе операций.

2. Определение степени профессиональной, психологической и психофизиологической готовности сотрудников, включаемых в состав групп или резерва для их формирования.

В связи с названными задачами психологическое обследование каждого кандидата должно проводиться с позиций комплексного изучения его особенностей. При этом у всех кандидатов оцениваются:

- ценностно-мотивационная ориентация;
- интеллектуальные способности;
- уровень притязаний, адекватность самооценки, уверенность в себе;

- социальная зрелость (ответственность, решительность, гибкость);
- устойчивость к психическому и физическому стрессу;
- уровень самоконтроля (сдержанность, уравновешенность, самообладание).

По результатам обследования, проведения профессионального психологического отбора, а также индивидуального собеседования выносится итоговое заключение о целесообразности включения кандидатов в состав группы переговорщиков.

Важно отметить, что полученные неудовлетворительные результаты психологического тестирования могут свидетельствовать не только об отсутствии необходимых способностей и качеств, но и о нежелании в данный момент быть обследованными или работать в составе группы. В спорных случаях окончательное решение принимается в зависимости от особенностей каждой ситуации после проведения психологически ориентированного индивидуального собеседования (с возможным применением уточняющих тестов и приемов), консультаций с соответствующими медицинскими специалистами, дополнительного обследования в психодиагностическом подразделении, специального изучения профессиональных качеств методом экспертных оценок с участием опытных сотрудников, знающих кандидата по работе.

Подбор переговорщиков осуществляется на добровольной основе и с учетом индивидуальных особенностей кандидатов. Оцениваются их способность дебатировать (отстаивать свою точку зрения) в стрессовых ситуациях, профессиональная наблюдательность, быстрота реакции, самообладание, эмоциональная устойчивость; наличие необходимых интеллектуальных, коммуникативных качеств, владение различными стилями общения (директивным, понимающим, убеждающим), в том числе на невербальном уровне (с помощью жестов, позы, мимики, интонаций голоса). Учитывается также наличие психологической проницательности, гибкости, умения прогнозировать и анализировать предыдущий опыт взаимодействия с террористами, повышенная устойчивость к психологическому воздействию. Они должны обладать знаниями в области психологии, педагогики, различных отраслей права, пройти специальную подготовку.

Изучение и развитие профессионально важных качеств сотрудника-переговорщика, его переговорной компетентности должно носить объективный характер и протекать при активной вовлеченности его в этот процесс. Психологическое изучение профессионально важных качеств сотрудника-переговорщика направлено на выявление условий и возможных перспектив дальнейшего их развития, зоны его ближайшего развития.

При проведении психодиагностических исследований психологического потенциала целесообразно в качестве основного психодиагностического инструментария использовать «батарею» или блоки тестов в сочетании с методами математико-статистической обработки данных и экспертных оценок.

Психологические тесты представляют собой систему специальных заданий, позволяющих измерять уровень развития или состояние определенного психологического качества или свойства отдельного индивида. Характеризуются наличием таких важных признаков, как надежность (независимость результатов тестирования от воздействия различных факторов) и валидность (соответствие между интересующим свойством личности и тестом, измеряющим данное свойство или качество).

Технология психологической оценки сотрудников органов внутренних дел, применяемая в Академии управления МВД России, позволяет с достаточной степенью надежности оценивать компоненты психологического потенциала кандидатов на основе эмпирически верифицированной концепции 10 компонентов психологического потенциала руководителя ОВД. Эти 10 компонентов представляют собой группы психологических качеств, а не отдельных черт, и относятся как к операциональному уровню описания личности, так и к ее социально-психологическим характеристикам, морально-психологическим качествам. Оценка компонентов психологического (личностного) потенциала осуществляется на основе Калифорнийского психологического опросника. Уникальность данной технологии заключается также и в том, что она позволяет оценивать психологический потенциал различных категорий сотрудников органов внутренних дел, в том числе и сотрудника-переговорщика.

**Компоненты психологического потенциала
(профессионально важные качества (ПВК) руководителя,
сотрудника-переговорщика)**

<i>№</i>	<i>Сокр. название</i>	<i>Компоненты психологического потенциала (ПВК руководителя, сотрудника-переговорщика)</i>	<i>Входящие шкалы CPI</i>
I	Мл	Мотивация лидерства и достижения	Do+Ac+Lp
II	Иэ	Интеллектуальная эффективность	Ie+Ct
III	Ос	Организаторские способности, самоорганизованность	Mr+Tm
IV	Эс	Эмоциональная стабильность	Wb+Sc-Anx
V	Кк	Профессионально-коммуникативные качества	Sy+Sp
VI	Со	Социальная ответственность	Re+So
VII	Тд	Трудолюбие, добросовестность	Wo
VIII	То	Терпимость, дружелюбие, неконфликтность	To+Ami
IX	Нс	Независимость, самостоятельность	Cs+In+Ai
X	Пс	Понимание других людей и сопереживание (отсутствие эгоцентризма)	Em+Py-Nar

Оценка психологического потенциала ведется на основании нормированных значений сумм перечисленных компонентов, в том числе в соответствии с требованиями, принятыми в системе ведомственного профессионально-психологического отбора. Результаты тестирования по каждой методике преобразовываются в сопоставимые балльные оценки. На основании балльных оценок выносится заключение об уровне развития анализируемых профессионально важных качествах, степени готовности к выполнению необходимых функций в кризисных ситуациях. Автоматизированный способ обработки результатов обследования исключает зависимость получаемых результатов от субъективности и опыта экспериментатора. Применение этого метода обеспечивает получение достаточно полных и объективных данных, необходимых для оценки личностных особенностей сотрудников органов внутренних дел. Кроме того, преимуществом данного теста является большой опыт применения за рубежом и в нашей стране в целях психодиагностики.

Применяя психологические тесты, можно также относительно точно установить количественные и качественные индивидуально-психологические различия между испытуемыми. Специфика психологических тестов заключается в том, что они предполагают четкую процедуру сбора и обработки первичных данных. Так, при подсчете баллов по тесту выбранные ответы получают однозначную количественную интерпретацию и суммируются. Суммарный балл сравнивается с количественными тестовыми нормами, после чего формулируются стандартные диагностические заключения.

Психологический потенциал личности переговорщика включает: наличие специфических способностей и мотивацию профессионально-личностного (карьерного) роста, определенного объема знаний, умений и навыков, необходимых для осуществления переговорной деятельности и функционирования в качестве субъекта управления. В процессе исследования личностного потенциала переговорщиков был выделен блок индивидуально-психологических, социально-психологических характеристик личности, указывающих на наличие способностей, необходимых для эффективной деятельности. Проведенные исследования показали, что успешные переговорщики доминантны, обладают социальным влиянием, разносторонними интересами, вовлеченностью во многое сферы жизни. Они нацелены на активные социальные контакты, чувствуют себя комфортно в обществе, общительны; настойчивы, напористы и целеустремленны в достижении цели; вокруг себя создают атмосферу доверительности и уверенности; ориентированы на достижение цели и обладают даром убеждения, эффективно взаимодействуют с другими людьми, окружающими воспринимаются как наблюдательные, способные на «понимание смысла» межличностного взаимодействия. При этом они независимы во взглядах, действиях, уверены в себе.

Таким образом, *в структуре личности «успешного» переговорщика присутствуют: эффективный стиль общения, гибкость мышления, выносливость, высокий уровень эмоциональной устойчивости, независимость во взглядах и действиях, целеустремленность.*

Особенности содержания профессионально важных качеств сотрудников могут быть выявлены использованием различных методов: тестов, экспертных оценок и математико-статистической обработки результатов. Так, при проведении профессионально-психологического отбора психологами США используется специализированный блок методик. После прохождения отбора по различным психологическим методикам и диагностики профессионально важных качеств осуществляется вторая составляющая отбора переговорщиков - дополнительный сбор информации о кандидате: знакомство и подробные переговоры с семьей, друзьями, соседями, свидетелями. Сбор информации осуществляется с использованием прямых вопросов, не прямых наблюдений, информации, полученной через электронные приборы (телефоны, микрофоны) с целью проверки или обнаружения криминальных историй, фактов нарушений правил дорожного движения, связи с другими организациями, сбора и анализа медицинской информации, состояния финансовых дел; учитывается трудовой стаж, наличие социальной страховки. В заключение - доклад от команды переговорщиков о том, готовы ли они принять нового члена команды или есть какие-либо предубеждения.

По мнению психологов-консультантов, *идеальный переговорщик должен иметь вербальные способности, уметь слушать, иметь профессиональную память, способность критически рассуждать, сформированные аналитические качества, стратегическое мышление, языковые (лингвистические) умения и навыки интервьюирования.*

Необходимо также учитывать психологические и психофизиологические противопоказания к включению возможного кандидата в состав групп ведения переговоров:

- а) хронические заболевания по данным диспансеризации;
- б) состояние после перенесенных острых заболеваний и травм;
- в) принадлежность к психодиагностической «группе риска», пониженная психологическая устойчивость, склонность к дезадаптации;
- г) недостаточный уровень развития профессионально важных качеств;
- д) повышенная тревожность, беспокойство, страх;
- е) чрезмерная импульсивность, склонность к аффективному реагированию, невыдержанность;
- ж) эмоционально-вегетативная неустойчивость (частые покраснение или побледнение лица, потливость, постоянное дрожание рук или век);
- з) раздражительность, обидчивость, конфликтность, склонность к отрицательным эмоционально-оценочным реакциям, защитно-агрессивная или уступчиво-приниженная манера реагирования.

Требования к личности сотрудника-переговорщика можно разделить на два блока. В первый блок входят те черты личности, которые являются базовыми, хорошо развитыми и проявляющимися у сотрудника, претендующего на роль переговорщика, и без которых невозможны последующие этапы отбора и подготовки. Во второй блок входят качества, которые должны присутствовать у кандидата-переговорщика, однако они не обязательно хорошо развиты, и их можно развивать и совершенствовать в процессе подготовки, обучения.

Выделенные с помощью самооценки и экспертной оценки положительные и отрицательные черты переговорщиков относятся к различным личностным уровням (социальный, психологический, психофизиологический) и ранжируются по степени значимости в отношении к успешности в деятельности.

Зарубежными учеными были выделены личностные факторы, влияющие на успешность деятельности переговорщика. Так, для кандидатов в полицейские службы в США были разработаны стандартизированные тестовые показатели, сведенные к личностным факторам, которые влияют на эффективность деятельности полицейского: эмоциональная адаптированность; интегрированность или самоконтроль; интеллектуальная эффективность; межличностная коммуникация.

Практически во всех подразделениях полиции Германии выделены сотрудники, владеющие навыками психолого-педагогического воздействия на правонарушителей, умеющие вести диалог в экстремальной ситуации, наделенные «силой личного убеждения». С ними проводятся занятия в системе служебной подготовки. Для них разработаны специальные методические рекомендации, подготовлены учебные кинофильмы, разработаны сценарии ролевых игр на основе реальных фактов ведения переговоров, смоделированы криминальные ситуации, при которых их психологические возможности будут использованы.

Обучение ставит задачу как получения и усвоения как научно-теоретических знаний в форме проведения лекций, практических занятий, так и формирования практических умений, навыков в процессе проведения различных тренинговых занятий, которые помогают осознать сотруднику свои сильные и слабые стороны. Это способствует развитию профессионально важных качеств и корректирует влияние отрицательных черт личности, а также влияет на повышение стрессоустойчивости, позволяет отрабатывать психологические приемы воздействия на преступника. При проведении занятий в форме тренинга сотрудник получает опыт построения равноправных отношений между участниками конфликта и приобретает ценные социальные навыки организации позитивного взаимодействия и построения эффективной коммуникации.

Общительность является одним из наиболее важных профессиональных качеств переговорщика и характеризуется умением вести диалог, ролевой находчивостью, жизненным и профессиональным опытом общения. Снижает эффективность деятельности переговорщика авторитарность, которая связана с такими личностными качествами, как агрессивность, завышенная самооценка и уровень притязаний, склонность к следованию стереотипам и слабая рефлексия. Переговорщику необходимо уметь понять другого «изнутри», т.е. использовать возможности рефлексии. *Рефлексия* (обращение назад) - процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний, умение поставить себя на место другого (преступника). В формировании самоконтроля над агрессивностью и сдерживании агрессивных актов большую роль играет развитие психологических процессов эмпатии, идентификации, децентрации, являющихся основой способности субъекта к пониманию другого человека и сопереживанию ему, способствующих формированию представления о другом человеке как уникальной ценности.

Уровень притязаний - уровень трудности, достижение которого является общей целью серии будущих действий (идеальная цель); выбор субъектом цели очередного действия, формирующейся в результате переживания успеха или неуспеха ряда прошлых действий; желаемый уровень самооценки личности. Неадекватность самооценки может привести к завышенным или заниженным притязаниям. В поведении это проявляется в выборе слишком трудных или слишком легких целей, в повышенной тревожности, неуверенности в своих силах, тенденции избегать ситуаций соревнования, не критичности в оценке достигнутого, ошибочности прогноза.

Для эффективного ведения переговорного процесса переговорщику необходимо наличие переговорной компетентности. Переговорная компетентность сотрудника-переговорщика реализуется в профессиональной деятельности, в переговорах в экстремальных условиях при подготовке и проведении операций по освобождению заложников и нейтрализации преступников. Успешность формирования переговорной компетентности во многом зависит от актуализации личностного потенциала переговорщика. Переговорная компетентность является интегральным личностным образованием, определяющим сознательное отношение и конструктивное построение переговорного процесса с отдельными людьми и группами лиц. Она основывается на аутопсихологической, коммуникативной, конфликтной и экстремально-юридической компетентности¹. К специфическим особенностям можно отнести личностные качества, позволяющие успешно осуществлять переговорную деятельность с использованием средств коммуникации.

¹ Возженикова О.С. Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути ее совершенствования: дис. ... канд. психол. наук. - М., 2004.

Успешность формирования переговорной компетентности зависит от трех групп потенциалов: личностного (направленность, ценностно-смысловые ориентации, стилевые особенности, когнитивно-прогностические, коммуникативные, организаторские способности); теоретико-методического (оптимальное репертуарно-ролевое разнообразие); практического (гибкое использование психотехнологий и психотехник).

Таким образом, эффективность переговорного процесса зависит от степени развития конфликтной компетентности, коммуникативной компетентности и собственно переговорной компетентности, обусловленной особенностями ситуации захвата заложника; важны также эмоциональная устойчивость, оперативное мышление, лидерские способности, организаторские способности, творческий потенциал.

3.3. МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛИЧНОСТИ ПЕРЕГОВОРЩИКА, СОТРУДНИКОВ ГРУППЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Диагностика психологического потенциала личности переговорщика и сотрудников группы ведения переговоров осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе используются экспресс-методики, позволяющие выделить наиболее коммуникабельных, доброжелательных кандидатов. С этой целью на первом этапе могут быть использованы тесты на широту социальных контактов, проективные тесты на эмоциональное состояние человека (восьмицветовой тест Люшера) и графические проективные тесты (свободный рисунок, тест «дом-дерево-человек» - Д-Д-Ч и тематический рисунок «ситуация заложника»). Помимо предложенных тестов целесообразно использовать и тематический тест «рисунок переговорной ситуации», позволяющий исследовать отношение кандидата к переговорному процессу, его позицию, уровень творческого потенциала, способность прогнозировать ситуацию, схематичность, конкретность подхода, степень вживаемости в обстановку. Тематический рисунок имеет также тренинговое значение, являясь способом диагностики, контроля и наблюдения за изменением установки и отношения к ситуации, своей роли, персонажам рисунка и реальным событиям.

На втором этапе проводится целенаправленная психологическая диагностика профессионально важных качеств, позволяющая глубоко оценить личность и ориентирующая психолога в подборе тренинговой программы, в основу которой входят дифференцированные группы обучения. Используются многофакторные личностные опросники СМЛЛ, СРЛ, позволяющие выявить психологические особенности личности.

Третий этап включает тест на уровень субъективного контроля (УСК), также могут быть использованы психофизиологические методики, которые направлены на определение эмоциональной устойчивости кандидата в инструкторы по переговорной деятельности (например, КГР, РДО, теппинг-тест).

Заключительный этап - это индивидуальная беседа с кандидатом эксперта-психолога.

Использование многофакторных личностных опросников, таких как СМИЛ и СРІ, позволяет исследовать основные компоненты психологического потенциала переговорщика и выявить особенности его переговорной компетентности.

СМИЛ - стандартизированный многофакторный метод исследования личности (Собчик Л.Н., 1990). Тест предназначен для изучения психологических характеристик личности, является адаптированным на русский язык вариантом ММРІ. Методика выявляет характерологические особенности личности и прогнозирует поведенческие реакции, отражает психологическое здоровье и наличие (или отсутствие) проблем личностного плана, представляет спектр интересов и измеряет мотивацию деятельности человека. С помощью методики можно оценить предрасположенность индивида к тому или иному виду деятельности, психологическую совместимость личности с группой, настроения и направленность группы, эмоционально-волевую устойчивость (неустойчивость) личности при действиях в экстремальных ситуациях. Тест предназначен для глубокого изучения личности и составления плана мероприятий по коррекции психического и психологического состояния, а также поведения личности.

Одним из значимых компонентов психологического потенциала личности переговорщика является коммуникативная компетентность. Выделяются составляющие коммуникативной компетентности: коммуникативность и коммуникабельность. Коммуникативность предполагает владение индивидом процессуальной стороной контакта, выраженное в сознательном использовании экспрессии, владении голосом, умении держать паузу, а коммуникабельность характеризуется владением социальной стороной контакта и выражается в соблюдении социальных и культурных норм, владении сложными коммуникативными умениями. Операционально эти характеристики могут быть выражены через такие шкальные показатели психодиагностических методик, как экстра-интроверсия, авторитарность, доминирование, отношение к другим и социальный статус.

Для диагностики уровня коммуникативной компетентности была разработана формула, включающая в себя психологические и социально-психологические характеристики личности, которые влияют на эффективность общения. Анализ результатов психологического тестирования со-

трудников, отнесенных экспертами к группе сотрудников, обладающих высокой коммуникативной компетентностью, позволил определить шкалы СМИЛ, отвечающие за измерение этого качества. В частности:

- 11 дополнительная «отношение к другим» - социально-психологическая характеристика личности, представляющая собой индивидуально-целостную систему субъективно-оценочных, сознательно-избирательных отношений к действительности, обобщенный опыт взаимоотношений с другими людьми в условиях социального окружения;

- 49 дополнительная «доминирование» - социально-психологическая характеристика личности, которая выражается в виде социальной инициативы, способности к руководству, настойчивости, целеустремленности и аргументированных действий;

- 148 дополнительная «авторитарность» - социально-психологическая характеристика личности: для поведения авторитарного субъекта в позиции власти характерны требовательность, директивность, стремление к детальному контролю за действиями подчиненных;

- 200 дополнительная «социальный статус» - образовательный уровень, социальные связи.

В качестве дополнительного критерия, а также в случаях экспресс-диагностики коммуникативной компетентности можно использовать показатель нулевой (экстра-интроверсии) шкалы профиля личности СМИЛ, с помощью которой оценивается индивидуально-психологическая характеристика личности, указывающая на направленность личности либо на мир внешних объектов, либо на явления его собственного субъективного мира. Экстравертированной личности свойственны импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, социальная адаптированность. Интровертированной личности присущи необщительность, замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, затруднение социальной адаптации. Формула по оценке коммуникативной компетентности:

$$КК = (11д + 49д + 148д + 200д) : 4$$

где, д - дополнительные шкалы.

Адаптированный вариант методики CPI (Калифорнийский психологический опросник)¹ разработан Н.В. Тарабриной и Н.А. Графиной². Данный опросник был создан Н.Г. Gough на основе MMPI и направлен на оценку особенностей личности, проявляемых ею в ситуациях межличностного взаимодействия. Каждая шкала направлена на прогнозирование поведения индивида в определенных условиях. Шкалы были сгруппированы по

¹ Gough H.G. CPI Manual/Third Edition. Consulting Psychologists Press. - Palo Alto, 1996.

² Тарабрина Н.В., Графина Н.А. Новый вариант Калифорнийского психологического опросника // Методики анализа и контроля трудовой деятельности и функциональных состояний. - М., 1992. - С. 250-261.

четырем категориям. Первая категория включает шкалы, измеряющие стиль поведения и ориентации межличностного взаимодействия: властность, самоуверенность и межличностную адекватность. Вторая группа шкал направлена на измерение нормативных ценностей и ориентаций, степени социализации личности и ответственности. Третья категория шкал ориентирована на определение потенциала достижения цели и интеллектуальной эффективности. Четвертая группа шкал направлена на измерение интеллектуальной и мотивационной направленности, определяющих стиль жизни. Векторные шкалы направлены на оценку стиля межличностного взаимодействия, нормативной ориентации и уровня самореализации, компетентности. Для специальных целей были разработаны дополнительные шкалы, в частности, ориентированные на оценку управленческого потенциала, творческого потенциал, лидерства. Завершается обследование по методике построением «профиля личности» на специальном бланке.

Диагностика профессионально-коммуникативных качеств личности с использованием CPI осуществляется по формуле $Sy+Sp$, где Sy - «общительность», Sp - «социальное присутствие». Шкала Sy предназначена для диагностики сотрудников, которые ориентированы на активное межличностное взаимодействие, экстравертированных и способных создавать вокруг себя атмосферу доверительности и социального комфорта, инициативных, амбициозных. Шкала Sp - «социальное присутствие» - отражает различные социальные устремления индивида: спонтанность и находчивость; стремление выделиться, подать себя в выгодном свете, разнообразие увлечений, демонстративность, уверенность в себе, желание находиться в обществе, хорошие речевые способности. Соответственно, усредненный профиль успешного переговорщика включает: Sc (самоконтроль) - 58Т, Em (эмпатия) - 57Т, Do (доминирование) - 56Т, Sp (социальное присутствие) - 56Т, In (независимость) - 56Т, To (толерантность) - 56Т, Sy (общительность) - 55Т; а также умение убеждать - Sp ; способность к сотрудничеству - Em , So , To ; владение речью - Sy , Sp ; организаторские способности - Do , In , Re , Cs , Ai , Ac ; креативность - Fx . Ведущая шкала личностного профиля эффективного переговорщика - это самоконтроль, контроль над импульсивным поведением и эмоциями, мера произвольного контроля поведения, способность «владеть собой», подавляют враждебные чувства, самодисциплинированность, самоограничение эмоциональных проявлений.

Восьмицветовой вариант теста М. Люшера выявляет эмоциональные конструкторы и состояние личности. Достоинством методики является ее простота и возможность быстрого выявления текущего состояния человека. Автоматизированная обработка позволяет получить ряд дополнительных коэффициентов (гетерономность-автономность, концентричность-эксцентричность, баланс личностных свойств, баланс вегетативной систе-

мы, работоспособность, стрессовое состояние, вегетативный коэффициент, аутогенная норма), говорящих о психологическом потенциале личности.

Графические проективные методики типа «Дом-дерево-человек» позволяют выявить путем «психографического» анализа и построить психологический портрет человека, обойти те трудности, которые возникают в процессе построения психологического портрета с помощью вербальных психодиагностических средств. Это достаточно эффективное средство невербальной и непрямой (психометрической) оценки индивидуальных особенностей человека. Практическая ценность методов состоит в относительной простоте и «привлекательности» для обследуемых.

В процессе проведения отбора кандидата важна обратная связь по результатам тестирования с рекомендацией относительно стиля ведения переговоров и дальнейшей его отработкой. Значимые черты личности могут отражаться в ответах на различные тестовые программы, и здесь важно их взаимодополнение. Выбор графических проективных методик диагностики личности обусловлен легкостью выполнения, небольшим количеством затрачиваемого времени, малой известностью теста и, в связи с этим, низкой степенью защиты от него, достаточно широкой информативностью (психолог получает сведения о типе личности и об отдельных качествах), простотой и надежностью интерпретации в отношении значимых признаков при наработанном опыте. При достаточном навыке интерпретации графических тестов и возможности наблюдения за испытуемым его характерные черты выявляются достаточно четко. Психологу необходимо только вчувствоваться в рисунок, испытать и смоделировать то, как может чувствовать себя изображаемый персонаж, сопоставить это с особенностями поведения автора.

Реакция на движущийся объект (РДО). Методика предназначена для оценки скорости и точности реакции человека на движущийся объект. С помощью теста оценивается функциональное состояние центральной нервной системы, уровень стабильности функционирования ЦНС, а также состояния процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга.

Физическая составляющая кожно-гальванической реакции (КГР) и теппинг-тест. Тесты отражают уравновешенность, подвижность и устойчивость нервных процессов, позволяют выделить лиц со слабо выраженными процессами торможения, склонных к аффективным реакциям. КГР используется в качестве показателя уровня активации ЦНС. Применение КГР и теппинг-теста обладает высокой информативностью.

Для изучения и оценки мотивационно-ценностных особенностей могут использоваться и дополнительные методики. В частности, можно дополнительно диагностировать по тесту Рокича, благодаря которому изучаются ориентации по 18 терминальным (содержательным) и 18 инстру-

ментальным (обеспечивающим) ценностям; жизненные планы и смысловые приоритеты могут быть выявлены по тестам «Смыслжизненные ориентации» и «Методика изучения ценностных ориентаций», разработанным Д.А. Леонтьевым. Эти методики позволяют изучить индивидуальные и групповые представления о системе значимых ценностей, определяющие наиболее общие ориентиры жизнедеятельности.

По показателям психологического тестирования профессиональной мотивации, чаще всего на основе тестов на «мотивацию достижений», выявляются сотрудники, для которых характерна «мотивация стремления к успеху» (мотивация достижения) или «мотивация избегания неудач». Более предпочтительными для включения в резерв для работы в группе переговорщиков являются лица с выраженной мотивацией достижения. Реализация ценностных ориентаций личности повышает уровень мотивации достижения успеха. Уровень реализованности ценностных ориентаций может служить показателем зрелости, в частности, профессиональной мотивации.

В практике отбора полицейских-переговорщиков США используются различные формы и методы, например методы психологического тестирования: групповая дискуссия, вызовы-сюрпризы, направленные на диагностику и развитие стрессоустойчивости, оперативности мышления. Часто используется проведение групповой дискуссии (участие в конференции) на заданную тему, письменные тесты (бланковые методики), ролевые игры, упражнения на диагностику памяти и тесты на критическое мышление. Все кандидаты при этом находятся в ролевой ситуации. Условия максимально реалистичны, установлены секретные временные лимиты на выполнение заданий.

При отборе в команду кризисных переговорщиков полиции Вестминстера также используются различные методы и методики. Для того чтобы осуществить выбор идеального переговорщика, необходимо определить, какими чертами или профессионально важными качествами он должен обладать. Как эффективно тестировать их наличие? Необходимо определить методы, инструменты тестирования, уточнить процедуру оценки и проранжировать в итоговой рейтинговой таблице. В конце отбора осуществляется подсчет очков каждого участника, особое внимание уделяется определению наличия или отсутствия стресса. При выполнении письменных заданий учитывается время, очки и объективность.

Таким образом, форма проведения диагностических процедур различна: письменные задания, устные ответы, возможно обсуждение проблемы и проведение групповой дискуссии. При диагностике профессионально важных качеств полицейского-переговорщика обязательно используются личностные многофакторные опросники, методики на проверку памяти, интеллекта, упражнения на критическое мышление, которые позволяют исследовать уровень противодействия личности психологическому

воздействию, групповые дискуссии, письменные тесты, практические упражнения, пазлы и ролевые игры, рассчитанные на удивление, неожиданность, нестандартность, что позволяет определить креативность личности. Приведём некоторые примеры используемых методик.

«Игра Кима» направлена на *оценку процессов запоминания и воспроизведения*. На поверхности стола находятся 20 предметов, в течение 1 минуты необходимо запомнить предметы и при возможности записать их название. Если один предмет убирают - необходимо его назвать.

Тест на критическое мышление.

Упражнение 1. Предположим, что 10 миллиардов шаров находятся в стандартной треугольной рамке. Если дополнительно миллиард шаров будет положен на верхушку этого образца, то эти шарики покатятся в свободные места первого ряда. В итоге можно построить пирамиду. Сколько миллиардов шаров и уровней будет содержать эта пирамида?

Упражнение 2. Раздели циферблат часов на три части. Сумма чисел в каждой секции должна представлять собой сумму из чисел двух других секций. Покажи, как ты это сделаешь?

При подведении итогов «соревнования» осуществляется подсчет очков и формирование рейтинга всех участников тестирования. Подсчет очков: устное участие в конференции - 20% (100 вопросов); письменный тест - 20% (20 вопросов); ролевая игра - 20% (5 ключевых целей); Игра Кима - 5% (2 вариации - прошел/не прошел); тест на критическое мышление - 15% (включает три теста - прошел/не прошел); вызовы-сюрпризы - 5% (прошел/не прошел); субъективная оценка - оценка ровесников (других участников) - 15%. Оценка участников «соревнования» происходит с использованием группового интервью, проведения опроса в группе и учета ее мнения.

Стрессовая ситуация «снимает» зачастую значительную часть словесно-логического мышления, снижается самоконтроль и обостряется эмоциональная чувствительность. Аргументация рациональными доводами заменяется элементами суггестивного психологического воздействия (внушение), которое может распространяться не только на того, с кем ведутся переговоры, но и на других членов группы. Воздействие направляется на волевую сферу личности, снижая импульсивности и агрессивность намерений, затормаживая реализацию преступного умысла. В ходе переговоров с преступниками активируются определенные группы эмоций: альтруистические эмоции, потребность в самоутверждении, чувство страха. Таким образом, воздействуя на эмоции и рациональное мышление, можно эффективно оказывать психологическое влияние. Вариативность методов воздействия зависит от специфики ситуации, особенностей личности преступника, психологической избирательности переговорщика.

Переговорная деятельность в экстремальных условиях требует от сотрудников актуализации личностного потенциала: ценностно-смысловых ориентиров, когнитивно-прогностических, коммуникативных качеств, организаторских способностей. Отсутствие успеха в процессе коммуникации формирует отрицательный опыт, который порождает стремление избегать подобных ситуаций в будущем, однако специфика деятельности переговорщика и заключается в том, что она предъявляет подобные стрессовые, конфликтные ситуации. Интенсивное воздействие стресс-факторов, возникающих в процессе коммуникации, оказывает неблагоприятное воздействие на эмоциональную устойчивость переговорщика, а снижение последней влечет за собой осложнения в осуществлении коммуникативного процесса. Этим положением обусловлено то, что методики измерения переговорной компетентности связаны с изучением поведения, эмоциональности, способности к общению, особенностей мышления.

3.4. МОРАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СОТРУДНИКОВ ГРУППЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Анализ случаев захвата заложников показывает, что подобные акции, как правило, тщательно готовятся преступниками. При этом они не только планируют свои действия, но и подготовлены психологически и настроены на жесткий стиль взаимодействия с представителями правоохранительных органов. В соответствии с задачами и порядком действий при проведении операций по освобождению заложников морально-психологическая подготовка личного состава группы ведения переговоров должна быть направлена на формирование знаний, навыков, умений и профессионально важных психологических качеств.

На практике руководители органов внутренних дел осуществляют управление группой ведения переговоров, координируют ее действия, однако им приходится достаточно часто лично вступать в переговоры, ведь криминальная ситуация, связанная с необходимостью ведения переговоров с преступниками, может возникнуть непредвиденно, в любое время, на любой территории или объекте. Они также должны быть специально подготовлены для ведения переговоров. Речь идет о том, что умение вести переговоры в экстремальных ситуациях - обязательное требование к значительному числу сотрудников органов внутренних дел. Исходя из этих предпосылок, целесообразно осуществлять специальную подготовку групп ведения переговоров, а также руководителей органов внутренних дел в образовательных учреждениях МВД по программе, которая предусматривает необходимое количество часов аудиторных занятий, проведение различ-

ных организационно-деятельностных игр, моделирование разнообразных сценариев развития переговорного процесса и использование возможностей социально-психологических тренингов по следующим основным направлениям:

- общепсихологическая осведомленность сотрудников;
- развитие психических познавательных процессов деятельности;
- повышение устойчивости переговорщиков к психическому и физическому стрессу;
- основы психологической подготовленности сотрудников в области коммуникативной деятельности;
- психологические, оперативно-разыскные, организационные и иные особенности переговорной деятельности.

Необходимо проводить специальную подготовку сотрудников-переговорщиков, т.к. это особый вид психологической подготовки к эффективному ведению переговоров, осуществлению коммуникативного контакта в сложных условиях. Они должны обладать знаниями в области психологии, педагогики, тактики действий органов внутренних дел в экстремальных ситуациях. Стихийно приобретенный сотрудниками органов внутренних дел опыт ведения переговоров без специального и целенаправленного обучения не всегда обеспечивает успех операции. Необходима специальная подготовка, направленная на формирование и развитие переговорной компетентности.

Морально-психологическая подготовка сотрудников в системе служебно-боевой подготовки направлена на расширение объема психологических знаний. Формирование у сотрудников знаний о механизмах возникновения негативных психических состояний и их профилактике, оптимальных формах взаимоотношений в коллективах, профессиональных навыков и умений при действии в штатных и экстремальных условиях профессиональной деятельности возможно лишь при специальной их подготовке.

Морально-психологическая подготовка ориентирована на:

- повышение надежности профессиональных навыков и умений, обеспечение качественного функционирования сотрудников при высокой психической напряженности в правоохранительных экстремальных ситуациях;
- формирование умений и навыков использования психологических средств (речевых, неречевых и поведенческих) и приемов (составление психологического портрета, психологическое наблюдение, визуальная психодиагностика, установление психологического контакта, правомерное психологическое воздействие) при решении психологически трудных правоохранительных задач;
- профессиональное развитие важных для действий в экстремальных условиях психологических качеств (частных профессиональных спо-

собностей: профессиональной наблюдательности, профессиональной памяти, профессионального мышления);

- формирование умения владеть собой и волевых качеств.

В условиях возросших трудностей правоохранительной деятельности и текучести кадров значимость использования возможностей целенаправленной морально-психологической подготовки особенно велика.

В процессе обучения руководителей органов внутренних дел в Академии управления МВД России проводится специальная подготовка по переговорной деятельности в форме командно-штабных учений и деловых игр, что вооружает их умением организовывать и проводить переговоры в экстремальных ситуациях. Однако теоретических знаний, которые дает такая форма обучения, явно недостаточно. Необходим специальный курс на основании продуманной программы.

Успешность проявления профессиональных знаний, навыков и умений в кризисной ситуации во многом зависит от развитости необходимых для этого профессионально-психологических качеств личности переговорщика. В ходе профессионально-психологической подготовки повышается профессионально-психологическая устойчивость, способность выдерживать нервно-психические нагрузки, развиваются внимательность, бдительность, осторожность, быстрота реакции. Происходит развитие познавательных процессов, изменяются социально-психологические установки, ценностные ориентации, происходит обучение приемам и способам саморегуляции. Также формируются коммуникативные умения и навыки, повышается устойчивость к неблагоприятным психическим воздействиям и факторам, оказывается помощь сотрудникам в преодолении кризисных ситуаций.

Учитывая зарубежный опыт подготовки переговорщиков, следует отметить, что полицейские офицеры США изучают спецкурс, который называется «Методика первого контакта». Курс направлен на развитие переговорной компетентности офицеров, ведущих переговоры в ситуации захвата заложников. В США при подготовке полицейских-переговорщиков используется не только «Методика первого контакта», но и ряд других методов и форм проведения занятий, например практические упражнения, ролевая (организационно-деловая) игра по телефону. Кстати, этот метод достаточно широко применяется и в Академии управления МВД России при проведении штабных и оперативных учений. Особенно важны, по мнению американских психологов, *упражнения на развитие памяти, тесты на оценку критичность мышления.*

Проводятся различные социально-психологические тренинги. В частности, тренинг «по выживанию заложников». Цель данного тренинга: выжить, пережить ситуацию и эмоционально отреагировать. Это необходимо для сотрудников, работающих в команде переговорщиков, и со-

трудников, которые потенциально могут оказаться заложниками, например, сотрудников исправительных учреждений, дежурных частей, специальных учреждений, изоляторов временного содержания, конвойных подразделений и т.д. Они особенно уязвимы. В отношении штата сотрудников используются различные методики по диагностике личностных особенностей и подготовке к кризисным ситуациям, в том числе тренинг «Первые реакции». Осуществляется знакомство с основными техниками переговоров и с основными стратегиями. Делается акцент на поведенческое «делание и неделание чего-либо», копирование, отзеркаливание. Отрабатываются навыки минимизации чувства беспомощности и потери контроля при возникновении стокгольмского синдрома.

В Германии практически во всех подразделениях полиции выделены сотрудники, владеющие навыками психолого-педагогического воздействия на правонарушителей, умением вести диалог в экстремальной ситуации, наделенные «силой личного убеждения». С ними проводятся занятия в системе служебной подготовки. Разработаны специальные методические рекомендации, подготовлены учебные кинофильмы, разработаны сценарии ролевых игр на основе реальных фактов ведения переговоров, смоделированы криминальные ситуации, при которых их психологические возможности будут использованы. Проведение тренинговых процедур способствует развитию навыков общения, умения говорить, отработке полицейской риторики. «Немая полиция, - говорят в Германии, - неспособная объяснить и обосновать свои меры, проинформировать общественность об общей картине конкретных действий полицейских, должна уйти в прошлое». Переговоры - это умение вести диалог, находить аргументы и контраргументы, поэтому одна из важнейших задач профессиональной подготовки - развитие речевой активности.

В рекомендациях для агентов ФБР и полицейских США отмечается, что переход от ощущения беспомощности к эффективным действиям будет значительно быстрее у того, кто обладает профессиональной и общей подготовкой, а также специальной подготовкой к действиям в ситуации риска.

Подготовка проводится в форме тренинга с небольшими вводными лекциями и отработкой практических навыков анализа взаимодействия в экстремальной ситуации, поведения в конфликте и ведения переговоров с последующей личной систематизацией навыков и анализом переговорных ситуаций, распознаванием их разновидностей. Способ организации занятий соответствует их содержанию, т.е. тренер (ведущий) может выступать в качестве одной из сторон переговорного процесса, а также ведет и организует переговоры с участниками тренинга. *Чем более богат практический опыт слушателей и выше готовность использовать и рефлексировать свой опыт, тем более эффективным будет обучение.*

Программа обучения предполагает работу с описанием и анализом различных переговорных ситуаций. Интерпретация ситуаций составляет большую часть курса, она является значимой при поиске варианта решения конфликта в экстремальной ситуации, при выработке соглашения в переговорах. Поэтому необходимо формировать навыки описания и интерпретации межличностных отношений и индивидуальных, внутренних переживаний. Для работы с конфликтами в переговорах необходимо видеть ситуацию в целом, учитывать не только свое мнение, но и мнение другого участника (оппонента). Необходимо удерживать как собственные основания и интересы, так и основания и интересы партнера по переговорам. Таким образом, слушатели должны обладать способностью не просто «встать» на точку зрения другого, а удерживать в своем видении конфликтной ситуации его точку зрения. Обыденный опыт не позволяет проявить эту способность и, как правило, закрепляет эгоцентрическую позицию в переговорах.

Проведение занятий в малых учебных группах имеет ряд преимуществ: динамические эффекты (групповая сплоченность, ценностно-ориентационное единство, идентификация с группой, групповое влияние), пространственная организация (общее контактное поле - круг), прямой контакт (работа в микрогруппах). Число участников тренинга должно быть не более 12-18 человек.

Программа морально-психологической подготовки специалистов-переговорщиков в образовательных учреждениях МВД России включает несколько разделов.

Общепсихологическая подготовка. Основные психологические понятия. Психика. Психические процессы. Ощущение. Восприятие. Внимание. Память. Мышление. Воображение. Потребности. Мотивы. Интересы. Установки. Ценностные ориентации. Важные психолого-профессиональные качества переговорщика.

Понятие группы. Характеристика малых и больших групп. Руководство и лидерство. Психологическая характеристика взаимоотношений в малых группах. Психологический климат. Совместимость и сплоченность. Психологические особенности организации деятельности малых групп.

Развитие познавательных процессов личности. Развитие элементов познавательной деятельности сотрудников, способствующих повышению эффективности в быстро развивающихся оперативных ситуациях. Тренировка сенсорной чувствительности (аудиальной, визуальной, кинестетической), необходимой в переговорной деятельности.

Тренинг навыков распределения, концентрации внимания. Развитие наблюдательности. Тренинги на точность воспроизведения элементов опе-

ративной ситуации. Совершенствование навыков запоминания в экстремальной ситуации. Индивидуальные занятия, расширяющие объем кратковременной и долговременной памяти. Развитие оперативного и стратегического мышления. Тренинг способности быстрого принятия оптимального решения. Развитие способности моделирования, позволяющего прогнозировать возможные варианты развития ситуаций.

Повышение эмоциональной устойчивости к стресс-факторам. Характеристика стрессоров, воздействующих на сотрудников в экстремальных ситуациях. Особенности проявления постстрессовых состояний. Формирование навыков повышения стрессоустойчивости. Тренинги с использованием элементов неожиданности, дефицита времени, шумовых эффектов. Владение приемами снятия нервно-эмоционального напряжения после выполнения профессиональных задач. Релаксационные упражнения.

Социально-психологическая компетентность. Общая характеристика коммуникативной деятельности, факторы, определяющие эффективность коммуникативной деятельности. Формирование вербальных навыков коммуникации. Умение выявить максимум достоверной информации при проведении беседы в конфликтной ситуации. Использование парафраз, эхо-реплик, открытых вопросов, позволяющих получить полные информативные ответы, а также убедиться в правильности воспринятой информации. Использование итоговых заключительных обобщающих фраз. Формирование невербальных навыков коммуникации. Выработка умений позы, движениями, тоном голоса, ритмом речи заявить свою позицию в общении. Обучение сотрудников использованию знаний в области коммуникации и оценке поведения окружающих.

Особенности общения в конфликтной ситуации. Понятие и феномен конфликта. Разрешимые и неразрешимые конфликты. Установление психологического контакта при общении. Психологические особенности взаимодействия с людьми, эмоционально неуравновешенными, имеющими психические расстройства. Деловые игры, моделирующие ситуации общения с различными психотипами личности.

Психологические особенности переговорной деятельности. Социально-психологическая характеристика преступника и преступных группировок, захвативших заложников. Характеристика мотивов преступления (психологические, уголовные, политические). Психологические приемы убеждения и построения взаимоотношений в процессе переговоров. Использование коммуникативных умений и навыков в переговорной деятельности. Особенности переговорной деятельности, связанные с содержанием конкретной ситуации. Типы ситуаций. Выбор способа связи. Основные правила ведения переговоров.

Психологические приемы влияния и построения переговоров в ситуации захвата заложников. Организационно-психологические требования по безопасности ведения переговоров с преступниками.

Особенности психологического экспериментирования, при котором предметом моделирования и изучения являются переговоры в экстремальной ситуации, состоят, прежде всего, в трудности получения искусственным путем полной психологической картины конфликта.

Одним из методов, позволяющих развивать переговорную компетентность сотрудника-переговорщика, уметь оказывать психологическое влияние, воздействовать на личность, группу является социально-психологический тренинг. По мнению В. Мастенбрука, «переговоры - умение, которое можно развить лишь через практику». Являясь многофункциональным методом преднамеренных изменений психологических феноменов человека, группы, социально-психологический тренинг направлен на осознание мотивационных механизмов и развитие социально-психологической компетентности личности переговорщика и особенно полезен тем, кто стремится приобрести знания и навыки, способствующие более эффективному ведению переговорного процесса. Участники тренинга могут, осознавая особенности своей мотивации, научиться управлять ею и, следовательно, быть более эффективными в профессиональной деятельности. Развитие профессионально важных качеств в процессе социально-психологического тренинга способствует освоению профессиональных ролей служебной деятельности, развитию ценностно-мотивационной сферы, формированию уверенности в себе и выработке планов профессионально-личностного развития. В результате тренинга повышается социально-психологическая компетентность каждого участника межличностного взаимодействия, более глубоким становится понимание мотивов, целей и стратегий поведения партнеров.

Однако следует учитывать некоторые особенности этого вида подготовки. Конфликтное переживание связано с сильной мотивацией - от неё зависит не только интенсивность действия, но и направленность избираемого способа поведения. Поэтому осознание испытуемым, участвующим в тренинге, экспериментального и обучающего характера действия в значительной мере маскирует картину поведения. В то же время стремление преподавателя (ведущего тренинга) максимизировать реальность экспериментальной экстремальной переговорной ситуации может привести к эффектам азарта, при которых учебные цели занятий становятся труднодостижимыми. Кроме того, при сверхсильной (истинной) мотивации участников можно просто не заметить границы учебного экспериментирования. Необходимо быть внимательным к тем изменениям, которые могут происходить у участников тренинга. Поэтому уровень психолого-педагогической квалификации тренера крайне важен для управления развитием учебной экстремальной ситуации.

Тренинг предполагает работу в малой группе, поэтому важно, чтобы сотрудники уже имели навыки общения (построение обратной связи с собеседником, активное слушание, интерпретация высказываний собеседника, задавание вопросов, построение ситуативных высказываний).

Обучение, переподготовка и повышение квалификации специалистов, действующих в области разрешения конфликтов и ведения переговоров, происходят в условиях, когда участники получают позитивный опыт самостоятельного анализа конфликтных ситуаций, их проектирования и конструирования в учебных условиях. Поэтому одним из эффективных методов обучения является ролевая игра, в которой моделируется конкретная обстановка переговоров с преступниками, закрепляются навыки психологической борьбы, воздействия на преступника с целью склонения их к отказу от противоправного поведения, достижения приемлемого соглашения.

Переговоры - это распространенная жизненная реальность, требующая кооперации и сотрудничества. Содержание кооперации, задаваемой такими противоречиями, как руководитель - подчиненный, преступник - переговорщик (сотрудник ОВД), является реальной основой межличностных взаимодействий, которые следует отрабатывать в ходе занятий. В процессе подготовки к занятию организатор переговорного процесса готовит «переговорщика» и «террориста». Необходимо подобрать кандидата на роль террориста, проинструктировать, посоветовать «террористу» вести переговоры как можно более конкретно, добиваясь того, чтобы в каждом раунде переговоров решались как минимум две задачи: а) гарантии безопасности себе и своей группе, б) выполнение очередного требования как можно быстрее. «Террористу» следует подготовить алгоритм поведения, исходя из целей преступной группы. Рекомендации обучаемым: попробуйте смоделировать несколько ролей «террориста».

Инструктаж «террориста», как правило, заключается в следующем: переговоры ведутся с эмоциональным напряжением, достаточно часто «террорист» прибегает к угрозам и шантажу, тем не менее в разговор вступает мягко (но тон все равно требовательный!), готов разговаривать на равных, однако при частых ссылках переговорщика со стороны правоохранительных органов на то, что вопрос выходит за рамки его должностной компетенции, диалог прерывает словами: «С Вами я больше разговаривать не буду. Когда будет человек, который сможет выполнять мои требования, тогда я и буду разговаривать!» «Террорист» не терпит попыток давления на него - переговоры прекращает с угрозами расправы над заложниками. При переходе переговорщика со стороны правоохранительных органов с обращения «Вы» на «ты» также переходит на «ты». На связь для переговоров выходит только сам, инициативы со стороны органов не терпит, четко отслеживает основные цели очередного диалога - безопасность для себя и своих сообщников и

согласие на выполнение его требований. Заинтересован в конструктивном диалоге, поэтому в ответ на выполнение его требований «расплачивается» заложниками, отпуская их по одному или по несколько человек. При «потере лица» переговорщиком со стороны правоохранительных органов требования «террориста» возрастают до огромных размеров.

В целях тренировки навыков ведения переговоров в стиле «торг» используются такие упражнения, как «покупатель - продавец» (речь идет о покупке товара, при этом продавец стремится завысить цену, но продать товар, а покупатель, соответственно, снизить цену и купить его); «теща - зять» (необоснованные обвинения тещи и приемы ухода из-под давления зятя); демонстрация отдельных эмоциональных состояний и черт личности с вербальной проекцией, например гнев, ярость, злость, напористость, настойчивость. При проведении игры целесообразно использовать дидактические материалы, пример которых приведен ниже.

1. Представление

<i>Переговорщик от ОВД</i>	<i>Террорист</i>
Здравствуйте. Я уполномочен властями города вести переговоры по всем интересующим Вас вопросам. Меня зовут Иванов Иван Иванович.	Кто Вы такой? Покажите документы.

2. Установление психологического контакта

Как мне к Вам обращаться?	Зовите Васей. Деньги принесли? (Где деньги?)
---------------------------	---

3. Привлечение к совместной ответственности

Мы получили Вашу записку. Мы беспокоимся за жизнь и здоровье детей и готовы выполнить ваши требования, но нам нужно время, чтобы собрать такую сумму денег в крупных купюрах. Энк не Москва, и нам необходимо время. Я должен предупредить об уголовной ответственности за подобные действия. Отпусти детей.	Это ваши проблемы. Чем вы занимались столько времени? Да за это время можно было не только из Москвы, но и из Нью-Йорка деньги привести.
Если мы Вас правильно поняли, то Ваша цель получить - доллары, освободить своих поделльников из СИЗО, а не убивать заложников.	Так, понятно. Когда будут деньги?

4. Предложение альтернативных решений

Мы можем предоставить Вам 500 000 (1 миллион) долларов быстрее, а для сбора 1 миллиона (2 миллионов) нам необходимо время.	Нам нужны 2 миллиона, и быстро. У вас есть время до завтра.
--	---

5. Метод торга

Нам хотелось бы уточнить вопрос передачи денег.	Будем действовать, как сообщалось в записке: сначала деньги, потом дети. «Утром деньги - вечером стулья».
А что если мы с Вами будем производить обмен по частям? Это также позволит Вам проверить, что мы не передаем фальшивых денег.	Нас это не устраивает.

6. Объяснение последствий применения оружия

Вы представляете, что произойдет, если погибнут дети? Толпа может потерять контроль.	Так давайте избежим этого. Вы передаете деньги и получаете детей.
--	---

7. Указание на сходство, призыв к сотрудничеству

Мы с вами живем в одном городе, здесь живут наши близкие. Неужели мы вместе не решим нашу проблему?	Мы не террористы, нам нужны деньги, а не жертвы. Передаете деньги - и никаких проблем.
---	--

8. Замедленное согласие

Может быть, мы встретимся еще раз? Мы к этому времени подготовим деньги, а Вы уточните вопрос передачи детей? (Предложение: на площади перед автобусом). И в следующий раз, чтобы наша встреча прошла более продуктивно, возьмите письмо, где изложены все наши предложения. Вы их обсудите, а мы подготовим деньги.	Так завтра в 11 часов на площади. С деньгами. Понятно? Гарантия безопасности - быстрая передача денег. Дети - наша гарантия от попыток задержать нас. Когда мы будем уверены, что все требования выполнены вами полностью, мы встретимся через день-два. Позвоним и сообщим.
Договорились, мы ждем от Вас дальнейших сообщений или встречи.	Предупреждаю: попытка задержать нас или организовать погоню приведет к применению оружия.

9. Уточнение требований преступника

<i>Террорист</i>	<i>Переговорщик</i>
Транспорт до аэропорта (автобус), машины сопровождения	Под рукой есть УАЗик, автобус надо брать из автопарка, в УВД есть автобус ПАЗ
Проезд до аэропорта	По какой улице, каким маршрутом?
Сопровождение в пути следования	Сколько машин, на каком расстоянии от автобуса, сколько человек в машине?
Сигареты, вода, еда	Каких сигарет, сколько пачек? Какие продукты, сколько, какие?
Самолет	Какой самолет, полетная карта, сколько керосина?
Для переговоров предоставить представителей власти	Может быть, кого-то конкретно, мы уже разыскиваем, он в другой области, в Москве и т.п.
Заправленный и подготовленный самолет	На сколько заправить баки, т.к. заправка на четверть требует полчаса, на половину - час, а полные баки и того больше; подготовка самого самолета требует значительного времени.
Маршрут полета: «Южное направление»	Необходимо подготовить воздушный коридор.
Мегафон, радиостанцию	Какую радиостанцию, мегафон?
Два гражданских пилота	Найти пилотов сложно, нужно время.
Еда, вода	Какую еду, сколько порций, сколько воды?
Требования: 1. Предоставить машину сопровождения до аэродрома. 2. Подготовленный самолет. Стиль изложения требований ультимативный.	От переговорщика ожидается принятие конкретных решений с учетом ситуации. Ответные действия на выдвинутые террористами требования.

Таким образом, эффективным средством исследования кризисных ситуаций и конфликтов в переговорной деятельности, на наш взгляд, является игровое моделирование. В основе своей теория игр, по существу, и была специально разработана для решения подобных задач. В отличие от большинства других методов, в которых анализ альтернативных стратегий поведения стороны и выбор оптимальных вариантов осуществляется без «прямого» учета возможных действий других сторон конфликта, игровое моделирование позволяет оценить влияние деятельности всех субъектов

анализируемого процесса. Переговорный процесс, проводимый в интересах обеспечения своих целей, значительно повышает адекватность и надежность получаемых результатов. При этом во многих случаях анализируются и оцениваются не только (и не столько) альтернативные стратегии поведения сторон, участвующих в переговорах, сколько возникающие в результате применения этих стратегий ситуации, что позволяет формировать варианты возможных сценариев развития конфликтов и кризисов и их разрешения.

Важно отметить, что к числу наиболее разработанных методов игрового моделирования относятся так называемые методы теории игр двух лиц с противоположными интересами (антагонистические игры). Данные методы широко применяются для анализа и прогнозирования военных конфликтов (например, для моделирования боевых действий). Методы теории игр двух лиц с противоположными интересами оказались наиболее адекватным инструментом анализа задач, в которых цели сторон оказываются не просто конфликтными, а прямо противоположными. Для таких игр введены четко определяемые понятия оптимальных решений и разработаны методы нахождения оптимальных стратегий для каждой стороны.

Игровое моделирование позволяет выделять так называемые стабильные ситуации (или ситуации равновесия). Стабильные ситуации характеризуются следующим свойством: если любая из сторон изменит в одностороннем порядке свою стратегию на любую другую, то новая возникающая ситуация окажется для данной стороны хуже (или, по крайней мере, не лучше), нежели первоначальная, стабильная. Выявление стабильных ситуаций игровой модели оказывается очень важным аспектом анализа кризисных ситуаций и конфликтов, поскольку оно позволяет определить те стратегии поведения конфликтующих сторон (а также и сторон, «вовлеченных» в конфликт) и характер отношений между ними, при которых эти отношения могут оказаться достаточно продолжительными. Если такие отношения (такая ситуация) оказываются приемлемыми для всех сторон конфликта (а это определяется оценками стабильной ситуации), то данная информация может быть полезной для прогнозирования возможных путей разрешения кризиса. Если же стабильная ситуация по существу означает усиление конфликта или его затягивание, то подобная информация также оказывается достаточно значимой, поскольку позволяет определить нежелательные варианты развития конфликта. Информация о стабильных ситуациях может быть весьма полезной для анализа и прогнозирования переговорного процесса между участниками конфликта, поскольку договоренности о реализации стабильных отношений будут обладать свойством дополнительной, «внутренней» надежности и устойчивости в силу невыгодности одностороннего изменения этих отношений для любой стороны конфликта.

Следующим важным результатом анализа игровой модели развития конфликта является определение так называемого гарантированного «выигрыша» для каждой стороны, т.е. такого, который каждый «участник» конфликта может обеспечить себе независимо от того, каких стратегий поведения будут придерживаться другие стороны; а также определение стратегии (или стратегий) поведения, обеспечивающей этот гарантированный «выигрыш». Оценка гарантированного результата и соответствующих ему стратегий поведения позволяет получить достаточно важную информацию, касающуюся возможности и эффективности проведения той или иной стороной конфликта «односторонних» действий, без учета мнений как других участников конфликта, так и вовлеченных в него посредников, международных организаций. Это даёт возможность хотя бы в первом приближении спрогнозировать вероятный характер поведения конфликтующих сторон (готовность к переговорам, их затягивание или, наоборот, прекращение с дальнейшей эскалацией конфликта). В частности, если оценка гарантированного результата для какой-либо из конфликтующих сторон оказывается положительной (т.е. имеет место действительный выигрыш для данной стороны), то это может служить веским основанием для предположения о том, что этот участник конфликта может действовать в нем абсолютно самостоятельно.

Еще одним результатом анализа игровой модели является определение возможности образования взаимовыгодных коалиций сторон, т.е. соглашений между двумя и более сторонами о выборе ими стратегий поведения, обеспечивающих им гарантированный выигрыш не ниже определенного уровня, независимо от действий сторон, не входящих в коалицию. «Коалиционный» анализ является весьма важным этапом исследования кризисных ситуаций и конфликтов, поскольку он позволяет спрогнозировать возможность снижения уровня конфликта путем заключения соглашений между теми или другими его участниками. Более того, в ряде случаев оказывается возможным полное разрешение конфликта, при котором все его стороны оказываются в выигрыше.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема психологического обеспечения деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях занимает в последнее время все более значительное место среди других задач обеспечения профессиональной, оперативно-служебной деятельности подразделений органов внутренних дел. Особая роль отводится задачам, связанным с ситуациями захвата заложников, похищения людей, в том числе несовершеннолетних. В настоящее время в различных подразделениях органов внутренних дел создаются группы ведения переговоров, деятельность которых направлена на разрешение конфликтных ситуаций без применения силы: взаимодействие с толпой, ведение переговоров в ситуации захвата заложников, переговоры с представителями общественно-политических организаций.

Появилась острая необходимость в решении задачи подготовки сотрудников ОВД к переговорной деятельности в ситуациях захвата заложников. Сотрудники, входящие в группу переговоров, должны обладать определенными личностными качествами, умениями и навыками, которые необходимы для выполнения подобного рода задач, особенно для ведения переговоров в различных экстремальных условиях.

Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях зависит от многочисленных факторов, которые, как правило, выходят за рамки полномочий и возможностей психолога подразделения. Поэтому решение этой задачи занимает не только важное место в работе психологической службы, но и является важнейшим направлением работы руководителей с личным составом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (с изм.).
2. О чрезвычайном положении: Федеральный конституционный закон от 30.05.2001 г. № 3-ФКЗ. (в ред. от 12.03.2014 г.)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (с изм. и доп.).
4. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (с изм. и доп.).
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (с изм. и доп.).
6. О средствах массовой информации: Федеральный закон от 27.12.1991 г. № 2124-1 (с изм. и доп. от 01.09.2013).
7. Об оперативно-розыскной деятельности: Федеральный Закон от 12.08.1995 г. № 144-ФЗ.
8. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: Федеральный закон от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ (в ред. от 31.12.2014).
9. О противодействии экстремистской деятельности: Федеральный закон от 25.07.2002 г. № 114-ФЗ (в ред. от 31.12.2014 г.).
10. О противодействии терроризму: Федеральный закон от 06.03. 2006 г. № 35-ФЗ (в ред. от 31.12.2014 г.).
11. О полиции: Федеральный Закон от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ.
12. О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный Закон от 30.11.2011 г. № 342-ФЗ.
13. О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и Федеральный закон «О собраниях, митингах, демонстрациях, шествиях и пикетированиях»: Федеральный закон от 08.06.2012 г. № 65-ФЗ.
14. Об утверждении положения о Федеральной антитеррористической комиссии: постановление Правительства Российской Федерации от 10.12.2002 г. № 880.
15. Об утверждении состава антитеррористической комиссии по должностям: постановление Правительства Российской Федерации от 23.07.2004 г. № 375.
16. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности»: утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 345.
17. Концепция общественной безопасности в Российской Федерации: утв. Президентом Российской Федерации 20.11.2013 г.

18. Положение о порядке организации и проведения совместных антитеррористических мероприятий на территориях государств - участников содружества независимых государств: утв. Федеральным законом от 02.04.2004 г. № 15-ФЗ.

19. О мерах по совершенствованию подготовки сотрудников органов внутренних дел, привлекаемых к проведению контртеррористических операций на территории Северо-Кавказского региона: приказ МВД России от 10.01.2006 г. № 2.

20. Об утверждении Положения об организации взаимодействия подразделений органов внутренних дел Российской Федерации при раскрытии и расследовании преступлений: приказ МВД России от 26.03.2008 г. № 280дсп.

21. Об утверждении Положения о Главном управлении по противодействию экстремизму МВД России: приказ МВД России от 21.06.2011 г. № 698 дсп;

22. О совершенствовании деятельности подразделений информации и общественных связей, пресс-служб органов внутренних дел Российской Федерации и внутренних войск МВД России: приказ МВД России от 06.09.2011 г. № 995 (в ред. приказа МВД России от 02.10.2012 г. № 907).

23. Об организации деятельности территориальных органов МВД России и ВВ МВД России при чрезвычайных обстоятельствах: приказ МВД России от 24 марта 2015 г. № 363 дсп.

24. Об утверждении положения об основах организации психологической работы в органах внутренних дел Российской Федерации: приказ МВД России от 02.09.2013 № 660.

25. Об утверждении порядка организации подготовки кадров для замещения должностей в органах внутренних дел Российской Федерации: приказ МВД России от 31.03.2015 № 385.

26. Об утверждении Наставления по организации деятельности подразделений органов внутренних дел Российской Федерации и внутренних войск МВД России, осуществляющих в пределах компетенции выявление, предупреждение, пресечение и раскрытие преступлений террористического характера и правонарушений экстремистской направленности, а также расследование преступлений террористического характера и экстремистской направленности: приказ МВД России от 31.10.2012 г. № 987дсп.

27. Об утверждении типового положения о центре (группе) по противодействию экстремизму территориального органа МВД России на региональном уровне и примерной модели организационного построения центра по противодействию экстремизму территориального органа МВД России на региональном уровне: приказ МВД России от 16.09.2013 г. № 714дсп.

28. О приоритетных направлениях деятельности органов внутренних дел Российской Федерации и внутренних войск МВД России в 2015 году: Директива МВД России от 12.12.2014 г. № 2дсп.
29. Акутаев Р.М., Гаджиэменов Б.А. Некоторые аспекты криминологической характеристики похищения граждан // Государство и право. - 2001. - № 2.
30. Аликумова Г.Ю. Основные направления борьбы с захватами заложников // Социально-гуманитарные знания. - 2006. - № 7.
31. Аллахвердов В.М. Сознание как парадокс. - СПб., 2000.
32. Андреев Н.В., Вахнина В.В. и др. Методы диагностики и развития психологического потенциала руководителей органов внутренних дел: учеб.-метод. пособ. - М., 1996.
33. Андреев Н.В., Вахнина В.В., Хохлова Н.Г. Библиографический сборник учебно-методических материалов по проблемам психологической подготовки личного состава органов внутренних дел. - М.: ГУК МВД России, 1993.
34. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел: метод. пособ. / сост. В.В. Вахнина. - М.: ГУК МВД России, 2004.
35. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях: учеб.-метод. матер. - М.: Акад. МВД России, 1997.
36. Андреев Н.В. Тренинги по переговорной деятельности (для преподавателей). - Волгоград, 1998.
37. Безносков Д.С., Почебут Л.Г. Психология толпы и терроризм: учеб. пособ. / под ред. В.П. Сальникова. - СПб.: Санкт-Петербургский ун-т МВД России, 2005.
38. Беляева Л.И. Заложники-дети // Чрезвычайное законодательство и борьба с терроризмом. - М.: Акад. управления МВД России; Ин-т социологии РАН, 2003.
39. Билоус Е.Н., Васильев Н.Н. К вопросу об оперативно-розыскном обеспечении переговоров с преступниками при совершении ими преступлений террористического характера // Оперативно-розыскная деятельность ОВД: современные проблемы. - М.: Акад. МВД России, 2001.
40. Борьба с терроризмом. Теория и практика / Кофман Б.И., Миронов С.Н., Сафиуллин Н.Х., Демидов Ю.Н., Курушин В.И. - М.: ДКО МВД России, 2005.
41. Буданов А.В. Методика сочетания профессиональной и профессионально-психологической подготовки в работе с сотрудниками органов внутренних дел (из опыта профессионального обучения работников правоохранительных органов США). - М.: Акад. МВД России, 1995.

42. Буданов А.В. Практические рекомендации по ведению переговоров с преступниками в ситуации захвата заложников (по материалам опыта правоохранительных органов США): учеб.-метод. матер. для слушателей. - М.: Акад. МВД России, 1995.
43. Буданов А.В. Тактика и методика ведения переговоров с лицами, захватившими заложников (на материалах опыта правоохранительных органов США). - М.: Акад. МВД России, 1995.
44. Васильев Н.Н. Особенности оперативно-розыскного процесса, осуществляемого по фактам преступлений (убийства, акты терроризма, захват заложников) // Основы оперативно-розыскной деятельности: учеб. для юрид. вузов / под общ. ред. В. Рушайло. - СПб., 2004.
45. Вахнина В.В., Трубочкин В.П. Диагностика и формирование мотивационной готовности сотрудников к службе в органах внутренних дел: науч.-метод. пособ. - М.: ЦОКР МВД России, 2005.
46. Возженикова О.С. Переговорная компетентность руководителей органов внутренних дел и психологические пути ее совершенствования: дис. ... канд. психол. наук. - М., 2004.
47. Гришина Н.В. Психология конфликта. - СПб.: Питер, 2006.
48. Дерманова И.Б., Сидоренко Е.В. Психологический практикум. Межличностные отношения: метод. реком. - СПб.: Речь, 2005.
49. Дробижева Л., Паин Э. Политический экстремизм и терроризм: социальные корни проблемы // Век толерантности / под ред. А. Асмолова. - М., 2003. - Вып. 5.
50. Дубинин Ю.В. Дипломатический марафон. - М., 2005.
51. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: учеб. пособ. - М.: ЗАО Издат. дом «АвиаРус-XXI», 2006.
52. Еферин В.П., Хорькин Ю.П. Организация деятельности территориальных органов МВД России на районном уровне по противодействию терроризму и экстремизму: учеб. пособие. - Домодедово: ВИПК МВД России, 2014. - 48 с.
53. Илларионов В.П. Правовые, организационные, оперативно-тактические и психологические основы ведения переговоров с преступниками в целях предупреждения, раскрытия и расследования преступлений: метод. матер. - М.: Акад. МВД России, 1996.
54. Илларионов В.П. Психологические основы ведения переговоров с преступниками // Прикладная юридическая психология: под ред. А.М. Столяренко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
55. Киреев М.П. Захват заложника: взгляд изнутри // Противодействие преступности: проблемы и решения. - Баку, 2006.

56. Киреев М.П. Состояние и перспективы борьбы с преступлениями террористического характера // Похищение, захват, исчезновение - преступления террористического характера. - М.: Акад. управления МВД России, 2002.
57. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под общ. ред. В.М. Лебедева, Ю.И. Скуратова. - М.: Норма, 2002.
58. Копылова Г.К., Прозоров А.В. Психология в деятельности органов внутренних дел: курс лекций. - М.: ЦОКР МВД России, 2006.
59. Кошель П.А. История российского терроризма. - М., 1995.
60. Лавров С.В. Внешнеполитические итоги 2005 года: размышления и выводы // Дипломатический ежегодник. - М., 2005.
61. Ле Бон Г. Психология толп // Психология толп. - М., 1998.
62. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М., 1993.
63. Лебедева М.М. Классификация тактических приемов, используемых при ведении переговоров. - М.: МГИМО; Центр международ. исслед., 1990.
64. Лебедева М.М. Конфликты внутри и вокруг России: применять силу или вести переговоры? - М., 1999.
65. Майдыков А.Ф. Значение переговорного процесса в освобождении заложников, захваченных террористами. Организация подготовки переговорщиков // Операции по освобождению заложников. - М.: Акад. МВД России, 1996.
66. Макоева М.М., Кушхов А.А. Переговоры с преступниками, захватившими заложников (правовые, психологические основы): учеб. пособ. - Нальчик: Нальчикский ф-л Краснодарского ун-та МВД России, 2006.
67. Марьин М.И., Касперович Ю.Г. Психологическое обеспечение антитеррористической деятельности: метод. пособ. - М., 2005.
68. Мастенбрук В. Переговоры. - Калуга: Калужский ин-т социологии, 1993.
69. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. - М.- Новосибирск, 2002.
70. Назаретян А.П. Психология стихийного массового поведения: Толпа, слухи, политические и рекламные кампании: учеб. пособ. - М.: ИЦ Академия, 2005.
71. Овчинникова Г.В., Павлик М.Ю., Коршунова О.Н. Захват заложника. - СПб.: Юрид. центр, 2001.
72. Ольшанский Д.В. Психология масс. - СПб.: Питер, 2002.
73. Ольшанский Д.В. Психология терроризма. - СПб., 2002.
74. Организация и тактика борьбы органов внутренних дел с терроризмом: учеб. пособ. / Васильев Н.Н., Билоус Е.Н., Качукаев Н.Т., Назаркин М.В. - М.: Акад. управления МВД России, 2001.
75. Организация психологического обеспечения контртеррористической деятельности: метод. пособ. - М.: ЦОКР МВД России, 2006.

76. Панфилова А.П. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений. - СПб., 2005.

77. Папкин А.И. Личная профессиональная безопасность сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособ. - Домодедово: ВИПК МВД России, 2006.

78. Петрищев В.Е. О разграничении компетенции и организации взаимодействия в профилактике терроризма // В поисках стратегии управления кризисными ситуациями. - М.: Акад. управления МВД России; Ин-т социологии РАН, 2000.

79. Поздняков В.М., Реуцкая И.Е. Проблемы в профессионально-личностном росте руководителей органов внутренних дел и психологическая помощь при их разрешении: науч.-практ. пособ. - М.: ВНИИ МВД России, 2005.

80. Пономарев И.Б., Котенев И.О., Буданов А.В. Морально-психологическая подготовка личного состава к выполнению задач по защите конституционных прав граждан в условиях чрезвычайного положения и при вооруженных конфликтах. - М., 1995.

81. Прикладная юридическая психология: учеб. пособ. для вузов / под ред. А.М. Столяренко. - М., 2001.

82. Прыгунов П.Я. Психологическое обеспечение специальных операций: ролевое поведение: учеб. пособ. - М.: МПСИ, 2003.

83. Психодиагностика и развитие психологических профессионально важных качеств сотрудников отдельных оперативных подразделений системы МВД России: учеб.-метод. пособ. / под общ. ред. Г.С. Човдыровой. - М.: ВНИИ МВД России, 2004.

84. Психологические особенности предупреждения и раскрытия сотрудниками органов внутренних дел террористических актов, совершаемых с использованием террористов-смертников: учеб. пособ. / Смирнов В.Н., Сундиев И.Ю., Черненилов В.И., Земляной Д.Ю. - Домодедово: ВИПК МВД России, 2006.

85. Психологическое обеспечение деятельности органов внутренних дел в экстремальных условиях: метод. пособ. - М.: УВР ГУКиКП МВД России, ЦОКР МВД России, 2001.

86. Психологическое обеспечение деятельности сотрудников органов внутренних дел, принимающих участие в контртеррористической операции. - Красноярск, 2002.

87. Психологическое обеспечение первоначальной подготовки сотрудников ОВД: учеб.-метод. пособ. / М.И. Марьин, В.М. Поздняков, В.Е. Петров, А.В. Бореко; под ред. В.М. Бурькина. - М.: ЦОКР МВД России, 2005.

88. Психологическое обеспечение работы с руководящими кадрами органов внутренних дел: метод. пособ. - М.: ГУК МВД России, 2003.

89. Психология управления: учеб. программа. - М.: Акад. управления МВД России, 2001.
90. Психология террористов и серийных убийц: хрестоматия. - Мн.: Харвест, 2004.
91. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом.- М.: Аспект Пресс, 2003.
92. Резепкин О.Ю., Журавлев И.А. Захват заложника. Уголовно-правовая регламентация проблемы: монография. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2003.
93. Решетников М.М. Психология и психопатология терроризма. Гуманитарные стратегии антитеррора. - СПб.: Восточно-Европейский ин-т Психоанализа, 2004.
94. Рощин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психологический журнал. Т. 11. - 1990. - № 5.
95. Русу С.И. Оперативный штаб: функции, задачи и структура. Проблемы организации и ведения переговорного процесса // Сбор руководящего состава антитеррористических подразделений органов безопасности и специальных служб государств - участников СНГ и совместное командно-штабное учение «Запад-Антитеррор-2004»: сб. матер. - М.: Антитеррористический центр СНГ, 2004.
96. Савинков Б. Воспоминания террориста // Савинков Б. Избранное. - М.: Московский рабочий, 1990.
97. Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психологии // Преступная толпа. - М., 1998.
98. Сидоренко Е.В. Психодраматический и недирективный подходы в групповой работе. - СПб.: Речь, 2002.
99. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. - СПб.: Речь, 2003.
100. Смирнов В.Н. Профессионально-психологическая подготовка сотрудников спецподразделений ОВД к действиям в экстремальных условиях: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. - М., 2004.
101. Смирнов В.Н. Психология управления персоналом в экстремальных условиях. - М.: Изд. центр «Академия», 2007.
102. Совершенствование методов диагностики психологического потенциала руководителя органов внутренних дел / Андреев Н.В., Хохлова Н.Г., Свирская И.Б., Вахнина В.В.: метод. реком. - М.: ГУК МВД России, 1996.
103. Современные технологии организации психологической работы в органах внутренних дел: метод. пособ. - М., 2005.
104. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. - М. 1992.
105. Столяренко А.М. Экстремальная психопедагогика: учеб. пособ. для вузов. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

106. Тарабрина Н.В., Графинина Н.А. Новый вариант Калифорнийского психологического опросника // Методики анализа и контроля трудовой деятельности и функциональных состояний. - М., 1992.
107. Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. - М., 1998.
108. Терроризм: борьба и проблемы противодействия: учеб. пособ. / под ред. В.Я. Кикотя, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004.
109. Терроризм: история и современность / Кофман Б.И., Миронов С.Н., Сафаров А.А., Сафиуллин Н.Х. - Казань, 2002.
110. Управленческий потенциал руководителей органов внутренних дел: диагностика и развитие: учеб.-метод. пособ. - М.: ДКО МВД России, 2005.
111. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. - М., 1996.
112. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. - М.: Наука, 1990.
113. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. - М.: Эксмо, 2006.
114. Форсайт П. Успешные переговоры: пер. с англ. - М., 2004.
115. Фрейд З. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. - Самара, 1998.
116. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Фрейд З. Избранное. Т. 1. - Академия, 1969.
117. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Психология конфликта и переговоры: учеб. пособ. - М.: Изд. центр «Академия», 2004.
118. Хесль Г. Посредничество в разрешении конфликтов. Теория и технология. - СПб.: Речь, 2004.
119. Чевердюк Л.Н. Психологическое обеспечение переговорного процесса в условиях захвата заложников: учеб.-метод. пособ. - Домодедово: ВИПК МВД России, 2004.
120. Черненилов В.И. Введение // Психологическое обеспечение анти-террористической деятельности: метод. пособ. - М., 2005.
121. Човдырова Г.С. Введение в экстремальную патопсихологию (по материалам органов внутренних дел): учеб. пособ. - М.: ВНИИ МВД России, 2003.
122. Човдырова Г.С. Стрессовые расстройства у сотрудников органов внутренних дел и военнослужащих внутренних войск и пути их профилактики: метод. пособ. - М.: ВИПК МВД России, 2004.
123. Чуфаровский Ю.В. Психология общения в становлении и формировании личности. - М.: Социально-политическая МЫСЛЬ, 2004.
124. Чуфаровский Ю.В. Психология оперативно-розыскной и следственной деятельности: учеб. пособ. - М.: Проспект, 2004.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

ПРИМЕРНАЯ ДОЛЖНОСТНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПСИХОЛОГОВ, УЧАСТВУЮЩИХ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ

Общие положения

Настоящая должностная квалификационная характеристика (ДКХ) психолога разработана для организации учебного процесса при повышении квалификации.

Должностная квалификационная характеристика разработана в соответствии с требованиями приказов МВД России от 02.09.2013 № 660 «Об утверждении положения об основах организации психологической работы в органах внутренних дел Российской Федерации», от 24 марта 2015 г. № 363 дсп «Об организации деятельности территориальных органов МВД России и ВВ МВД России при чрезвычайных обстоятельствах», от 31.03.2015 № 385 «Об утверждении порядка организации подготовки кадров для замещения должностей в органах внутренних дел Российской Федерации», от 24.08.1994 № 389 «Об организации учебного процесса в системе повышения квалификации и переподготовки сотрудников ОВД», от 11.09.2000 № 955, приказа ВИПК МВД России от 19.02.2002 № 44 «Инструкция об организации учебного процесса в ВИПК МВД России и его филиалах».

Должностная квалификационная характеристика содержит перечень теоретических знаний (должен знать), умений и навыков (должен уметь), которые необходимы психологу СОБР, ОМОН для успешного выполнения служебных задач. Знания, умения и навыки сформированы по учебным блокам и модулям.

Блок знаний, умений и навыков для обеспечения непосредственной профессиональной деятельности (№ 1).

Для успешного выполнения служебных задач психолог **должен знать:**

- организационное построение органов внутренних дел и систему психологического обеспечения личного состава;
- организационно-правовые основы деятельности психологических подразделений и служб органов внутренних дел, их основные задачи и функции;
- систему информации и информационного обеспечения психологического сопровождения в органах внутренних дел;
- роль и место психологической подготовки в структуре профессиональной подготовленности сотрудников ОВД;

- состояние оперативной обстановки в регионе, особенности правоприменительной практики в подразделениях и службах конкретного органа внутренних дел;
- порядок организации, обеспечения и проведения служебных совещаний по вопросам психологической подготовки;
- организацию и методику проведения комплексных, контрольных, итоговых и других плановых проверок состояния психологической подготовки в подразделениях; конкурсов профессионального мастерства по своему направлению;
- основы специальной психологической тактики и методы решения оперативно-служебных задач различными категориями сотрудников своего подразделения;
- современные методики: изучения апробированных и надежных психотехнологий, обучения сотрудников применению этих технологий в практической деятельности;
- основы профессионально-психологической и экстремально-психологической подготовки личного состава;
- особенности психологической подготовки сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях;
- основы составления психологического портрета преступника;
- основы психологического консультирования руководителя оперативного штаба в ситуации захвата заложников;
- психологию преступных групп и преступных организаций.

Должен уметь:

- развивать и формировать психологическую готовность сотрудников к действиям в экстремальной ситуации;
- проводить психологическое консультирование руководителя оперативного штаба в ситуации захвата заложников;
- проводить диагностику профессионально важных качеств переговорщика;
- оказывать психологическую помощь сотрудникам, принимавшим участие в освобождении заложников, после завершения специальной операции.

Модуль 1.1. Профессионально-психологическая и экстремально-психологическая подготовка личного состава.

Тема 1.1.1. Развитие психологической готовности сотрудников к действиям в экстремальной ситуации.

Модуль 1.2. Психодиагностика.

Тема 1.2.1. Основы составления психологического портрета преступника.

Тема 1.2.2. Психология преступных групп и преступных организаций.

Тема 1.2.3. Диагностика и развитие профессионально важных качеств переговорщика.

Модуль 1.3. Психокоррекция и профессиональная реабилитация в работе с персоналом ОВД при сопровождении переговорного процесса.

Тема 1.3.1. Психологическая помощь сотрудникам, принимавшим участие в освобождении заложников, после завершения специальной операции.

Блок правовых знаний, необходимых для исполнения служебных обязанностей (№ 2).

Для успешного выполнения служебных задач психолог **должен знать:**

- Конституцию, законы Российской Федерации, нормативные правовые акты и документы, регламентирующие деятельность психологической службы МВД России;
- законы и нормативные правовые акты, регламентирующие организацию психологического сопровождения и профессиональной психологической подготовки в МВД России, применение сотрудниками современных психотехнологий при исполнении должностных обязанностей;
- правовые основы профессионального психологического отбора на службу в органы внутренних дел, перемещения по службе, увольнения со службы, проведения специальных психофизиологических исследований с применением полиграфа;
- роль и место психологической службы органов внутренних дел в общей системе правоохранительных органов Российской Федерации.
- организационно-правовое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников.

Модуль 2.1. Нормативно-правовая база психологического обеспечения деятельности ОВД.

Тема 2.1.1. Организационно-правовое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников.

Организационно-управленческий блок (№ 3).

Для успешного выполнения служебных задач по психологическому сопровождению управленческой деятельности психолог ОМОН **должен знать:**

- организационную структуру управления МВД России;
- систему оперативного управления подразделений ОМОН;
- систему контроля в ОВД, виды и формы контроля;
- порядок координации и взаимодействия с другими правоохранительными органами, администрацией и СМИ, а также порядок взаимодействия при проведении операции по освобождению заложников;
- порядок подготовки отчетно-информационных и аналитических документов;
- ведомственную кадровую политику и систему работы с кадрами в органах внутренних дел;
- современные тенденции в области психологии управления и конкретные психологические методики консультирования руководителей.

Должен уметь:

- разрабатывать материалы по психологической подготовке для рассмотрения на оперативных совещаниях, аттестационных комиссиях;

- готовить предложения по совершенствованию психологической и экстремально-психологической подготовки, в том числе по развитию учебно-материальной базы, совершенствованию ее структуры и материально-технического обеспечения;
- разрабатывать проекты распоряжений, указаний, приказов и инструкций по вопросам психологической и экстремально-психологической подготовки;
- организовывать взаимодействие должностных лиц и общественных организаций при решении задач психологической и экстремально-психологической подготовки;
- организовывать в системе психологической подготовки обучение и «слаживание» сил и средств ОМОН, привлекаемых к действиям при чрезвычайных обстоятельствах, по тематике, разработанной совместно со штабным подразделением;
- осуществлять перспективное и текущее планирование психологической и экстремально-психологической подготовки в своем подразделении.

Модуль 3.1. Управление в системе психологического обеспечения деятельности ОВД.

Тема 3.1.1. Участие практического психолога в принятии управленческих решений.

Психолого-педагогический блок (№ 4).

Для успешного выполнения служебных задач по работе с личным составом подразделения психолог **должен знать:**

- основы психологии, педагогики и управления социальными системами;
- формы и методы взаимодействия с коллегами с использованием психолого-педагогических приемов;
- принципы и методы установления контакта с населением;
- социально-психологические аспекты работы с кадрами в органах внутренних дел;
- средства изучения и методы формирования оптимального социально-психологического климата в коллективах ОВД;
- способы психологического стимулирования активности сотрудников;
- методику разработки учебных, методических и информационных материалов, обеспечивающих учебный процесс по психологической подготовке;
- формы и методы подготовки сотрудников спецподразделений для участия в действиях экстремального характера.

Должен уметь:

- использовать современные методы, приемы, средства и формы для психологической подготовки сотрудников спецподразделений к служебно-оперативной деятельности;

- диагностировать и развивать профессионально важные качества переговорщика;
- развивать высокие морально-нравственные качества, способствовать предотвращению распространения панических слухов среди населения и представителей СМИ;
- использовать современные психолого-педагогические приемы при взаимодействии с населением и представителями средств массовой информации;
- обучать личный состав грамотному применению психологических приемов тактики и техники самозащиты при нападении в целях обеспечения личной безопасности;
- обучать сотрудников упражнениям по снижению виктимности;
- определять конкретный объем часов, необходимых для качественного изучения разделов психологической и экстремально-психологической подготовки, с учетом реального уровня подготовленности сотрудников;
- координировать разработку тематических планов психологической и экстремально-психологической подготовки сотрудников различных категорий и обеспечивать их соответствие приоритетным направлениям борьбы с преступностью в регионе;
- проводить инструкторско-методические занятия с руководителями, отвечающими за организацию занятий с личным составом в системе психологической и экстремально-психологической подготовки;
- проводить мероприятия по предупреждению посттравматических стрессовых расстройств (ПТСР) у сотрудников ОВД на занятиях в системе психологической подготовки;
- планировать, организовывать и контролировать учебный процесс по психологической подготовке сотрудников в своем подразделении;
- заботится о престиже органов внутренних дел.

Модуль 4.1 Профессионально-психологическая подготовка сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях.

Тема 4.1.1. Особенности психологической подготовки сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях.

Блок знаний, умений и навыков, необходимых при возникновении чрезвычайных ситуаций или при действиях в особых условиях (№ 5).

Для успешного выполнения служебных задач при возникновении чрезвычайных обстоятельств, психолог **должен знать:**

- основы и методику профессиональной психологической подготовки личного состава органов внутренних дел к действиям в экстремальных условиях;

- отечественный и зарубежный опыт поведения людей в чрезвычайной обстановке - для грамотного подхода к работе по повышению психологической устойчивости;
- практику и опыт борьбы с наиболее опасными и квалифицированными видами преступлений (организованная преступность, терроризм, незаконный оборот наркотиков), психологию преступников, совершающих преступления данного рода;
- порядок действий сотрудников при приведении органов внутренних дел в различные степени боевой готовности, по сигналам гражданской обороны и в чрезвычайных обстоятельствах;
- порядок действий подразделений и служб при проведении специальных операций органов внутренних дел по освобождению заложников, ликвидации последствий природных и техногенных катастроф, проведению антитеррористических мероприятий;
- психологическую характеристику типовых ситуаций захвата заложников, основные этапы и задачи психологического обеспечения специальных операций;
- психологические особенности ведения переговорного процесса с толпой;
- особенности психологического обеспечения переговорной деятельности в условиях несанкционированных протестных акций;
- особенности психологической подготовки сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных ситуациях и в ситуациях захвата заложников.

Для успешного выполнения служебных задач в обычных условиях и при возникновении чрезвычайных обстоятельств психолог ОМОН **должен уметь:**

- реализовывать требования МВД России в области профессиональной психологической подготовки кадров органов внутренних дел Российской Федерации;
- анализировать и оценивать состояние психологической, в том числе экстремально-психологической подготовки сотрудников;
- выявлять и анализировать психологические факторы и условия профессиональной деятельности, определяющие реальный уровень профессионального риска сотрудников;
- оказывать неотложную психологическую помощь раненым и пострадавшим;
- обеспечивать психологическое сопровождение сотрудников ОВД в экстремальных условиях в ситуации захвата заложников;
- использовать современные психотехнологии в переговорном процессе при захвате заложников;
- обеспечивать психологическое сопровождение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников;

- вести переговорный процесс с толпой;
- психологически грамотно обеспечить переговоры в условиях несанкционированных протестных акций.

Модуль 5.1. Характеристики чрезвычайных обстоятельств и задачи по психологической подготовке сотрудников к действиям в экстремальных условиях.

Тема 5.1.1. Психологическая характеристика типовых ситуаций захвата заложников, основные этапы и задачи психологического обеспечения специальных операций.

Модуль 5.2. Психологическое сопровождение сотрудников ОВД в экстремальных условиях.

Тема 5.2.1. Психологическое обеспечение сотрудников ОВД в экстремальных условиях в ситуации захвата заложников.

Модуль 5.3. Психологическое обеспечение переговорного процесса при захвате заложников.

Тема 5.3.1. Использование НЛП в переговорном процессе при захвате заложников.

Тема 5.3.2. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников.

Тема 5.3.3. Психологические особенности ведения переговорного процесса с толпой.

Тема 5.3.4. Особенности психологического обеспечения переговорной деятельности в условиях несанкционированных протестных акций.

Тема 5.3.5. Переговорный процесс по освобождению заложников.

**ВОПРОСЫ «ВХОДНОГО-ВЫХОДНОГО» КОНТРОЛЯ
УРОВНЯ ЗНАНИЙ ПРИ ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ ПСИХОЛОГОВ,
УЧАСТВУЮЩИХ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА
ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ**

**Блок знаний, умений и навыков для обеспечения
непосредственной профессиональной деятельности (№ 1)**

*Модуль 1.1. Профессионально-психологическая
и экстремально-психологическая подготовка личного состава*

**Тема 1.1.1. Развитие психологической готовности сотрудников
к действиям в экстремальной ситуации**

Вопрос 1. К чему приводит чрезмерно ранняя мобилизация и напряжение сил у сотрудников специальных подразделений?

1. К фрустрации.
2. «К предстартовой лихорадке».
3. К депрессии.
4. К аффекту.

Вопрос 2. На что направлены психотехники, применяемые в профессиональной экстремально-психологической подготовке?

1. На приобретение сотрудниками знаний, умений и навыков профессиональной деятельности.
2. На коррекцию стрессовых состояний.
3. На расширение спектра эмоциональных состояний.
4. На изучение групповой динамики.

Вопрос 3. Какую задачу решает моделирование фактора «недостатка информации»?

1. Корректировка психических состояний.
2. Обучение навыкам релаксации.
3. Овладение различными видами дыхания.
4. Развитие экстравертированного и интровертированного внимания.

Вопрос 4. Где неверно указана форма организации занятий по овладению навыками психической саморегуляции?

1. Индивидуальные самостоятельные занятия.
2. Занятия под непосредственным руководством психолога.
3. Занятия в группах с использованием аудиозаписей сеансов.
4. Лекционные занятия.

Модуль 1.2. Психодиагностика

Тема 1.2.1. Основы составления психологического портрета преступника

Вопрос 1. Какой метод используется при разработке психологического портрета преступника?

1. Психолого-криминалистический метод.
2. Психолого-медицинский метод.
3. Ни один из вышеназванных методов.

Вопрос 2. При раскрытии каких преступлений наиболее часто прибегают к методу составления психологического портрета преступника? Исключите неверный ответ.

1. Убийств на сексуальной почве с признаками садистского истязания жертвы.
2. Серийных убийств.
3. Краж.
4. Ритуальных убийств.

Вопрос 3. Какие преступления обусловлены неосознаваемыми компонентами психики?

1. Девиантные преступления.
2. Рациональные преступления.
3. Неосторожные преступления.
4. Умышленные преступления.

Вопрос 4. Какую группу преступников составляет категория лиц с крайне пренебрежительным отношением к жизни, здоровью и личному достоинству других людей?

1. С антисоциальной направленностью.
2. С антисоциальной корыстной направленностью.
3. С антисоциальной корыстно-насильственной направленностью.
4. С антигуманной, агрессивной направленностью.

Вопрос 5. Что отличает преступников от не преступников?

1. Только паталогическое развитие.
2. Сочетание психологических свойств.
3. Фаталистическое развитие.
4. Одно психологическое свойство.

Вопрос 6. К какому явлению относится преступное поведение?

1. Сложное биологическое.
2. Сложное психологическое и социальное.
3. Элементарное психическое.
4. Элементарное психофизиологическое.

Вопрос 7. Что присуще любому преступному поведению, независимо от формы вины?

1. Ответственность.
2. Интуиция.
3. Депривация.
4. Мотивация.

Тема 1.2.2. Психология преступных групп и преступных организаций

Вопрос 1. Что обычно относят к наиболее простому типу преступных формирований?

1. Случайные преступные группы.
2. «Бригады».
3. Устойчивые преступные группы.
4. Организованные преступные группы.

Вопрос 2. В какой среде имеют наибольшую распространенность случайные преступные группы?

1. Взрослых.
2. Подростковой и молодежной.
3. Насильников.
4. Рецидивистов.

Вопрос 3. В каких группах проявляется низкий уровень психологической сплоченности?

1. В «бригадах».
2. В устойчивых преступных группах.
3. В «общинах».
4. В случайных преступных группах.

Вопрос 4. Как характеризуют преступную группу, состоящую из двух и более человек, объединившихся заранее по предварительному сговору для совершения определенного преступного деяния?

1. Устойчивая.
2. Случайная.
3. Организованная.
4. Сплоченная.

Вопрос 5. Какие преступные группы характеризует: устойчивость, сплоченность, иерархическая структура, защищенность?

1. Случайные.
2. Девиантные.
3. Организованные.
4. Устойчивые.

Тема 1.2.3. Диагностика и развитие профессионально важных качеств переговорщика

Вопрос 1. Какой тест является проективной методикой, применяемой для изучения личности сотрудников ОВД при психологическом сопровождении?

1. Модифицированный личностный опросник Г. Айзенка.
2. Тест Р. Амтхауэра.
3. Тест Л. Зонди.
4. Опросник ПТСР.

Вопрос 2. С какой периодичностью должна проводиться психодиагностика при изучении личности сотрудников ОВД (в рамках психологического сопровождения)?

1. Один раз в год.
2. Не реже одного раза в три года.
3. Периодичность определяется необходимостью получения обновленных данных о личности сотрудника ОВД.
4. Один раз в пять лет.

Вопрос 3. Какая методика при закреплении за сотрудниками ОВД огнестрельного оружия не может применяться?

1. Пятифакторный личностный опросник.
2. Методика оценки мозговых дисфункций.
3. Методика измерения степени агрессивности.
4. Методика «госпитальная шкала тревоги и депрессии».

Вопрос 4. Кем осуществляется психодиагностика при отборе для командирования в зоны с экстремальными условиями деятельности?

1. Только ЦПФД.
2. Только психологами ОВД.
3. Психологами ОВД и ЦПФД.
4. Порядок не определен нормативными правовыми актами и документами МВД России.

Вопрос 5. Какое из требуемых качеств при выборе лиц для ведения переговоров является не обязательным?

1. Жизненный опыт, зрелость и знание «законов улицы».
2. Умение слушать, задавать вопросы, убедительно говорить.
3. Антропологические данные и внешние характеристики.
4. Эмоциональная уравновешанность, самообладание, здоровье.

*Модуль 1.3. Психокоррекция и профессиональная реабилитация
в работе с персоналом ОВД при сопровождении переговорного процесса*

Тема 1.3.1. Психологическая помощь сотрудникам,
принимавшим участие в освобождении заложников,
после завершения специальной операции

Вопрос 1. Какие стадии, по Г. Селье, стресс проходит в своем развитии?

1. Сопротивление, истощение, тревога.
2. Тревога, сопротивление, истощение.
3. Истощение, тревога, сопротивление.
4. Возбуждение, адаптация, истощение.

Вопрос 2. Чем характеризуется астеническое эмоциональное состояние:

1. Подавленностью, унынием, печалью.
2. Наличием желания и стремления активно действовать.
3. Радостью, приподнятостью настроения, оптимизмом.
4. Все ответы неверны.

Вопрос 3. К негативным психологическим последствиям пережитого человеком сильного эмоционального стресса под воздействием терактов относятся:

1. Тревожность.
2. ПТСР.
3. Фрустрация.
4. Отчаяние.

Вопрос 4. Что является признаком агрессии?

1. Намеренное причинение вреда.
2. Злость.
3. Негативные установки.
4. Все ответы верны.

Вопрос 5. Что влияет на снижение уровня агрессивности?

1. Генерализованная тревога.
2. Тревога о том, что могут подумать окружающие.
3. Фрустрация.
4. Все ответы неверны.

Вопрос 6. Что должен в первую очередь сделать психолог ОМОН с лицом, находящимся в паническом состоянии?

1. Проигнорировать.
2. Потребовать нормального поведения.
3. Сделать разбивку состояния.
4. Запугать.
5. Использовать технику присоединения.

**Блок правовых знаний,
необходимых для исполнения служебных обязанностей (№ 2)**

*Модуль 2.1. Нормативно-правовая база психологического обеспечения
деятельности ОВД*

**Тема 2.1.1. Организационно-правовое обеспечение
переговорной деятельности сотрудников ОВД
в ситуации захвата заложников**

Вопрос 1. Каким приказом МВД России определяются основы организации психологического обеспечения профессиональной деятельности в ОВД?

1. От 26.06.2000 № 690.
2. От 29.09.2005 № 760.
3. От 30.04.2002 № 273.
4. От 26.09.2006 № 770.

Вопрос 2. Порядок организации психологической подготовки личного состава ОВД к деятельности в экстремальных условиях определяется приказом МВД России:

1. От 29.09.2003 № 170.
2. От 10.02.2004 № 2.
3. От 26.09.2006 № 770.
4. От 26.06.2000 № 690.

Вопрос 3. Этические основы деятельности психолога ОВД определены:

1. Этическим кодексом психолога ОВД.
2. Приказом МВД России от 26.09.2006. № 770.
3. Инструкцией ДКО МВД России от 15.04.2008 № 21/8/862.
4. Не регламентированы ни одним нормативным правовым актом МВД России.

Вопрос 4. Особенности организации психологической подготовки и реабилитации сотрудников ОВД и деятельности в экстремальных условиях определены:

1. Приказом МВД России от 26.06.2002 № 690.
2. Приказом МВД России от 02.09.2013 № 660.
3. Приказом МВД России от 30.02.2005 № 258.
4. Приказом МВД России от 10.02.2003 № 160.

Вопрос 5. Какой статьей Уголовного кодекса Российской Федерации устанавливается ответственность за захват заложников?

1. Ст. 206 УК РФ.
2. Ст. 207 УК РФ.
3. Ст. 218 УК РФ.
4. Ст. 224 УК РФ.

Организационно-управленческий блок (№ 3)

Модуль 3.1. Управление в системе психологического обеспечения деятельности ОВД

Тема 3.1.1. Участие практического психолога в принятии управленческих решений

Вопрос 1. В каких из перечисленных кадровых мероприятий не обязательны рекомендации психолога?

1. Подбор сотрудников для участия в спецоперациях.
2. Направление сотрудников на лечение в санаторий.
3. Перемещение сотрудника на руководящую должность.
4. Направление сотрудника на учебу в адъюнктуру.

Вопрос 2. Какие должностные лица не обязаны обеспечивать проведение мероприятий по формированию благоприятного психологического климата в подразделениях ОВД?

1. Психолог подразделения.
2. Начальник штаба.
3. Заместитель по кадровой и воспитательной работе и тылу.
4. Начальник подразделения.

Вопрос 3. Одним из способов участия психолога в принятии управленческого и оперативного решения в ситуации ведения переговоров с преступниками, захватившими заложников, является:

1. Оперативное совещание.
2. Коучинг.
3. Предоставление информации.
4. Все вышеназванное.

Вопрос 4. Что относится к общим задачам психологии управления в чрезвычайных обстоятельствах и в ситуациях захвата заложников?

1. Кадровые задачи.
2. Технические задачи.
3. Организационные задачи.
4. Все ответы верны.

Психолого-педагогический блок (№ 4)

Модуль 4.1. Профессионально-психологическая подготовка сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях

Тема 4.1.1. Особенности психологической подготовки сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях

Вопрос 1. Какие группы создаются при проведении специальных операций в случаях захвата заложников?

1. Группа прикрытия.
2. Группа захвата.
3. Группа переговорщиков.
4. Группа оцепления.
5. Группа документирования.
6. Все вышеперечисленное.

Вопрос 2. Какие задачи решает моделирование фактора «недостатка информации»?

1. Корректировка психических состояний.
2. Обучение навыкам релаксации.
3. Овладение различными видами дыхания.
4. Развитие экставертированного и интравертированного внимания.

Вопрос 3. Степень повышенной «включенности» в экстремальные условия деятельности характеризуется:

1. Уверенностью в своих силах.
2. Особой чуткостью к малозаметным изменениям.
3. Шаблонным подходом к делу.
4. Подозрительным отношением к окружению.

Вопрос 4. К объективным характеристикам боевого психического состояния профессиональной группы относятся:

1. Состояние дисциплины и законности.
2. Особенности группового восприятия.
3. Уровень сплоченности группы.
4. Эмоциональные характеристики группы.

Вопрос 5. Чем управляет волевая регуляция?

1. Рассеянным вниманием.
2. Послепроизвольным вниманием.
3. Непроизвольным вниманием.
4. Произвольным вниманием.

Блок знаний, умений и навыков, необходимых при возникновении чрезвычайных ситуаций или при действиях в особых условиях (№ 5)

Модуль 5.1. Характеристики чрезвычайных обстоятельств и задачи по психологической подготовке сотрудников ОМОН к действиям в экстремальных условиях

Тема 5.1.1. Психологическая характеристика типовых ситуаций захвата заложников, основные этапы и задачи психологического обеспечения специальных операций

Вопрос 1. Степень повышенной «включенности» в экстремальные условия деятельности характеризуются:

1. Уверенностью в своих силах.
2. Особой чуткостью к малозаметным изменениям.
3. Шаблонным подходом к делу.
4. Подозрительным отношением к окружению.

Вопрос 2. К объективным характеристикам боевого психического состояния профессиональной группы относятся:

1. Состояние дисциплины и законности.
2. Особенности группового восприятия.
3. Уровень сплоченности группы.
4. Эмоциональные характеристики группы.

Вопрос 3. Какая из нижеперечисленных позиций не входит в классификацию мотивов по захвату заложников террористами?

1. Уголовный.
2. Политический.
3. Бытовой.
4. Психологический.

Модуль 5.2. Психологическое сопровождение сотрудников ОВД в экстремальных условиях

Тема 5.2.1. Психологическое обеспечение сотрудников ОВД в экстремальных условиях в ситуации захвата заложников

Вопрос 1. Какие из перечисленных компонентов указывают на наличие «Стокгольмского синдрома»?

1. Заложники начинают испытывать положительные чувства по отношению к захватившим их террористам.
2. Заложники начинают испытывать негативные чувства по отношению к сотрудникам органов правопорядка.
3. Террористы, в плену у которых находятся заложники, начинают испытывать положительные чувства по отношению к заложникам.
4. Все ответы верны.

Вопрос 2. Что должен в первую очередь сделать психолог ОМОН с лицом, находящимся в психически неадекватном состоянии?

1. Проигнорировать.
2. Потребовать нормального поведения.
3. Использовать технику присоединения.
4. Запугать.

Вопрос 3. К негативным факторам, влияющим на морально-психологическую устойчивость сотрудников спецподразделений, относятся:

5. Новизна, необычность и неопределенность ситуации.
1. Внезапность, стремительность и дефицит времени.
2. Высокие и длительные нагрузки.
3. Высокий системный риск.
4. Все ответы верны.

Вопрос 4. К основным задачам психологического обеспечения профессиональной безопасности сотрудников ОВД в экстремальных условиях относятся:

1. Диагностика лиц, предрасположенных к несчастным случаям.
2. Исследование причин несчастных случаев.
3. Оказание помощи сотрудникам, пережившим опасность.
4. Все ответы верны.

Модуль 5.3. Психологическое обеспечение переговорного процесса при захвате заложников

Тема 5.3.1. Использование НЛП в переговорном процессе при захвате заложников

Вопрос 1. Какая из систем не входит в число основных репрезентативных?

1. Визуальная.
2. Аудиальная.
3. Интеллектуальная.
4. Кинестетическая.

Вопрос 2. Что в приведенном списке не является поведенческой рамкой?

1. Ориентация на результат, а не на проблему.
2. Как, а не почему.
3. Обратная связь вместо неудачи.
4. Вежливость, а не грубость.

Вопрос 3. Какое из утверждений об НЛП верно?

1. Модель человеческой коммуникации.
2. Современное направление косвенного внушения.
3. Междисциплинарная интегративная концепция влияния.
4. Все верно.

Вопрос 4. Какое определение рефрейминга верно?

1. Изменение константности восприятия событий.
2. Терапевтическая продуктивная форма регресса.
3. Изменение рамки в отношении утверждения, придающее утверждению иной смысл.
4. Проверка гипотезы о границах проявления симптома.

Тема 5.3.2. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников

Вопрос 1. Какой формулой выражается тактика ухода от общения в переговорном процессе?

1. «Выигрыш - выигрыш».
2. «Выигрыш - проигрыш».
3. «Проигрыш - проигрыш».
4. «Выигрыш - выигрыш» и «проигрыш - проигрыш».

Вопрос 2. Когда возможно максимально быстрое разрешение конфликта?

1. В фазе спада.
2. В фазе подъема.
3. В начальной фазе.
4. На пике конфликта.

Вопрос 3. Назовите факторы повышенного риска в ситуациях с захватом заложников?

1. Преступник намеренно совершает действия, которыми он явно провоцирует сотрудников правоохранительных органов.
2. Прямые угрозы (или истязания) в адрес жертвы, не сопровождаемые никакими существенными требованиями.
3. Наличие подобных инцидентов в прошлом.
4. Все ответы верны.

Вопрос 4. Какая информация, представляемая террористами, не является признаком продвигающихся переговоров?

1. Смена языка угроз, агрессивности.
2. Переход от эмоциональных высказываний к выдвигению предложений.
3. Переключение на посторонние темы.
4. Террорист сообщает о себе больше личной информации.

Тема 5.3.3. Психологические особенности ведения переговорного процесса с толпой

Вопрос 1. Какими целями должен руководствоваться общающийся человек, если он хочет управлять процессом общения?

1. Дальними.
2. Средними.
3. Ближними.
4. Ситуационными.

Вопрос 2. Какого вида практической деятельности должен главным образом придерживаться психолог ОВД при выступлении перед массовой аудиторией сотрудников ОВД?

1. Консультационного.
2. Просветительского.
3. Психотерапевтического.
4. Психокоррекционного.

Вопрос 3. Какой пункт не относится к этапам профессионального общения?

1. Включение механизма обратной связи.
2. Ориентировка и планирование общения.
3. Исполнение общения.
4. Контроль и коррекция общения.

Вопрос 4. Что такое барьер в отношениях?

1. Социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, приводящие к различной интерпретации понятий.
2. Распространение чувства неприязни и недоверия к коммуникатору и на передаваемую им информацию.
3. Существенные дефекты речи и дикции; искаженный грамматический строй речи.
4. Различие в системах значений слов, понятий и явлений, ими выражаемых.

Вопрос 5. Использование речи с ее богатой фонетикой, лексикой и синтаксисом называется:

1. Эффект ореола.
2. Вербальная коммуникация.
3. Эмпатия.
4. Рефлексия.

Тема 5.3.4. Особенности психологического обеспечения переговорной деятельности в условиях несанкционированных протестных акций

Вопрос 1. Что из нижеперечисленного не входит в число имеющихся способов противодействия панике и массовой агрессии?

1. Медленные и быстрые ритмы марша, гимна, коллективного пения.
2. Резкий внезапный раздражитель, событие, звук и т.п.
3. Призывы к порядку и соблюдению дисциплины.
4. Использование юмора.

Вопрос 2. Какое правило безопасности может быть использовано в толпе?

1. Не поддаваться эмоциям.
2. Держаться от толпы подальше.
3. Находясь в толпе, продумать пути выхода из нее.
4. Все ответы верны.

Вопрос 3. Что способствует распространению слухов?

1. Информационный голод.
2. Высокая достоверность слухов.
3. Налаженная обратная связь.
4. Все ответы верны.

Вопрос 4. Что способствует дестабилизации психологической обстановки до прибытия профессиональной группы ведения переговоров?

1. Демонстрация готовности к ведению диалога.
2. Выслушивание требований протестующих.
3. Демонстрация силы.
4. Максимальное затягивание времени выполнения первого требования.

Тема 5.3.5. Переговорный процесс по освобождению заложников

Вопрос 1. Что не является целью переговоров с террористами?

1. Оценка ситуации и выигрыш во времени для принятия решения.
2. Спасение жизни и здоровья людей.
3. Политическое и религиозное урегулирование.
4. Пресечение преступления и задержание преступников.

Вопрос 2. Исключите неправильное высказывание при переговорах с террористами:

1. К Вашим требованиям прислушались, и мир услышал Вашу «идею».
2. Убийство заложников дискредитирует Вас и саму идею борьбы в глазах всего мира.
3. Своим актом Вы уже сказали, что хотели сказать.
4. Это слишком высокие требования, мы не можем их обсуждать.

Вопрос 3. Отметьте наиболее типичные ошибки при организации подготовки к переговорам с террористами в случае захвата заложников:

1. Недостаточная практика в обучении.
2. Отсутствие стационарной системы подготовки и переподготовки сотрудников.
3. Отсутствие подготовки по вопросам оснащения и переговорного оборудования для всех членов переговорных команд.
4. Все ответы верны.

Вопрос 4. Какие позиции преступник может занимать по отношению к возможности ведения переговоров?

1. Согласен на ведение переговоров без предварительных условий.
2. Отказывается от переговоров.
3. Согласен на ведение переговоров с авторитетным лицом.
4. Выдвигает угрозы в случае невыполнения требований в определенный срок.
5. Все ответы верны.

**ПРИМЕРНЫЙ БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПСИХОЛОГОВ,
УЧАСТВУЮЩИХ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ
ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА ПРИ ЗАХВАТЕ ЗАЛОЖНИКОВ**

Срок обучения: 14 дней, 108 часов.

Режим занятий: ежедневно по 8 часов, суббота - 6 часов,
в том числе: факультативные занятия - 6 часов в неделю;
самостоятельная работа - 4 часа в неделю.

Наименование блоков, модулей, учебных тем	Всего часов	В том числе:			
		Лекции	Практические занятия	Другие виды за- нятий	Формы контроля
1	2	3	4	5	6
Организационно-методическое собрание	6			6	
Входной контроль уровня знаний слушателей	2				2
Блок знаний, умений и навыков для обеспечения профессиональной деятельности (№ 1)	22	2	4	16ДИ	
<i>Модуль 1.1. Профессионально-психологическая и экстремально-психологическая подготовка личного состава</i>					
Тема 1.1.1. Развитие психологической готовности сотрудников к действиям в экстремальной ситуации	8			8ДИ	
<i>Модуль 1.2. Психодиагностика</i>					
Тема 1.2.1. Основы составления психологического портрета преступника	2		2		
Тема 1.2.2. Психология преступных групп и преступных организаций	2	2			

1	2	3	4	5	6
Тема 1.2.3. Диагностика и развитие профессионально важных качеств переговорщика	8			8ДИ	
<i>Модуль 1.3. Психокоррекция и профессиональная реабилитация в работе с персоналом ОВД при сопровождении переговорного процесса</i>					
Тема 1.3.1. Психологическая помощь сотрудникам, принимавшим участие в освобождении заложников, после завершения специальной операции	2		2		
Блок правовых знаний, необходимых для исполнения служебных обязанностей (№ 2)	2	2			
<i>Модуль 2.1. Нормативно-правовая база психологического обеспечения деятельности ОВД</i>					
Тема.2.1.1. Организационно-правовое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников	2	2			
Организационно-управленческий блок (№ 3)	2	2			
<i>Модуль 3.1. Управление в системе психологического обеспечения деятельности ОВД</i>					
Тема 3.1.1. Участие практического психолога в принятии управленческих решений	2	2			
Психолого-педагогический блок (№ 4)	6			6ДИ	
<i>Модуль 4.1. Профессионально-психологическая подготовка сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях</i>					
Тема 4.1.1. Особенности психологической подготовки сотрудников спецподразделений к действиям в экстремальных условиях	6			6ДИ	
Блок знаний, умений и навыков, необходимых при возникновении чрезвычайных ситуаций или при действиях в особых условиях (№ 5)	40	2		38ДИ	

1	2	3	4	5	6
<i>Модуль 5.1. Характеристики чрезвычайных обстоятельств и задачи по психологической подготовке сотрудников ОМОН к действиям в экстремальных условиях</i>					
Тема 5.1.1. Психологическая характеристика типовых ситуаций захвата заложников, основные этапы и задачи психологического обеспечения специальных операций	4			4ДИ	
<i>Модуль 5.2. Психологическое сопровождение сотрудников ОВД в экстремальных условиях</i>					
Тема 5.2.1. Психологическое обеспечение сотрудников ОВД в экстремальных условиях в ситуации захвата заложников	2	2			
<i>Модуль 5.3. Психологическое обеспечение переговорного процесса при захвате заложников</i>					
Тема 5.3.1. Использование НЛП в переговорном процессе при захвате заложников	8			8ДИ	
Тема 5.3.2. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в ситуации захвата заложников	8			8ДИ	
Тема 5.3.3. Психологические особенности ведения переговорного процесса с толпой	6			6ДИ	
Тема 5.3.4. Особенности психологического обеспечения переговорной деятельности в условиях несанкционированных протестных акций	4			4ДИ	
Тема 5.3.5. Переговорный процесс по освобождению заложников	8			8 ДИ	
<i>Выходной контроль уровня подготовки слушателей</i>	2				2
<i>Экзамен</i>	6				6
<i>Факультативные занятия</i>	12				12
<i>Самостоятельная работа</i>	8				8
Итого:	108	8	4	66	30

Условные обозначения: ДИ - деловая игра.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
СОТРУДНИКАМ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ,
УЧАСТВУЮЩИМ В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ**

Выбор переговорщика

Из числа подготовленных переговорщиков выбор необходимо осуществлять по следующим характеристикам:

а) по возрасту:

- например, при переговорах с молодым человеком в возрасте 18-25 лет желательный возраст переговорщика - 30-40 лет, т.к. если переговорщиком будет ровесник преступника, то возможно неприятие переговорщика преступником; если старше 45 лет и более, то может возникнуть ощущение давления, следствием чего может быть агрессия, а также из-за большой разницы в возрасте может получиться разговор на «разных языках»; может иметь место большое различие в шкале ценностей, вследствие чего также трудно достигнуть взаимопонимания;

б) по одежде:

- желательна гражданская одежда: костюм показывает, что данный человек с уважением относится к себе, а также к тому человеку, к которому он пришел на встречу, однако может быть и наоборот, т.е. форменная одежда может восприниматься как доказательство серьезности подхода;

в) по внешним данным:

- желателен средний рост, т.к. высокий человек ассоциируется с желанием подавлять, смотреть свысока; человек ниже среднего роста, возможно, будет стараться компенсировать разницу в росте своими полномочиями, и диалог может не получиться; телосложение желательно среднее или спортивное, т.к. если человек в «хорошей форме» следит за собой, уважает себя, то, скорее всего, он способен с должным вниманием относиться и к другому человеку, а значит, вызывает симпатию и уважение;

г) по речевым навыкам и навыкам психологического контакта:

- желательны спокойные голос и речь, уверенный тон, мягкий тембр голоса, хорошо развитая и поставленная речь, способность легко вступить в контакт и удерживать его, умение извлекать и использовать информацию по ходу беседы, искусство слушания, т.е. умение не только извлекать информацию для себя, но и показать на вербальных и невербальных уровнях общения свою заинтересованность проблемами собеседника;

д) по профессиональному опыту общения с различными категориями граждан (в том числе с представителями криминальных структур):

- желательно, чтобы кандидат умел определить, к какой социальной группе относится его собеседник, его социальные ценности и, исходя из этого, умел строить беседу, используя слова и обороты речи, которые будут понятны собеседнику и найдут у него отклик.

Особое внимание необходимо уделить психологическому состоянию будущего переговорщика.

Техника общения

Чтобы не зависеть от счастливого стечения обстоятельств, нужно владеть техникой общения для установления контакта. Целесообразно воспользоваться следующими рекомендациями по обеспечению **положительного эмоционального климата общения:**

Говорите на одном языке. Полное взаимопонимание достигается, когда собеседники ведут диалог, пользуясь единой системой знаков, и одинаково понимают ситуацию общения. Манера беседы переговорщика должна соответствовать манере речи представителя той социальной группы, к которой принадлежит противник. Тогда снимаются коммуникативные барьеры, порождаемые социальными, политическими, религиозными и профессиональными различиями.

Распоряжайтесь инициативой. Проявляя инициативу и наступательность при установлении и развитии доверительных отношений, следует помнить, что распоряжаться инициативой в контакте намного продуктивнее, чем владеть ею. Необходимо уступать лидерство преступнику в определенных аспектах отношений (прежде всего в поисках путей практической реализации неразрешимых проблем). Авторитарный стиль инициативы в общении оправдан в экстремальной ситуации, когда необходимо реализовать замысел, который не должен быть известен преступнику.

Находитесь в зоне комфорта. У каждого человека есть своя зона комфорта в беседе со знакомыми и незнакомыми людьми. Если нарушить эту зону, то в реакции собеседника проявится его отношение к вам. Во многих случаях эти признаки очевидны - противник отходит на шаг, отсаживается, переставляет стул и прочее. Если вы выказываете симпатию, располагаете к доверию, то даже незнакомый человек принимает дистанцию, свойственную ему при контактах с кругом знакомых людей.

Проявляйте доброжелательность. Началу беседы способствует использование таких приемов, как радушное обращение, мимика участия, ориентация корпуса в сторону собеседника. Постоянно поддерживайте «контакт взглядов» при обращении к собеседнику. Демонстрируйте сочувственное понимание к проявляемым интересам и личным затруднениям собеседника. При этом важно избегать нажима, чтобы не вызвать ответного: «Не лезьте мне в душу!»

Доброжелательность обращения предполагает и повышенное внимание к нюансам, свидетельствующим об изменениях психологического состояния собеседника. Его взгляд, интонация, жесты не должны оставаться незамеченными. Движения рук при дружеском отношении собеседника свободны, жестикуляция дополняет его слова. При негативном отношении движения рук, выражения лица закрепощены.

Добивайтесь положительных ответов. В начале установления контакта следует касаться нейтральных тем или вопросов, на которые можно получить положительный ответ «да».

Втягивайте в диалог. Если вы будете проявлять постоянную активность в беседе, не передавая инициативу преступнику, то психологический контакт затруднится. Обращения к собеседнику по интересующему его вопросу должны побуждать его высказываться. Проявляйте уважение и внимание к его взглядам, занимаемым позициям.

Постарайтесь снять психологическую напряженность. Пока эмоциональная напряженность собеседника не снята и не сформировано поле взаимного интереса, говорить следует о вещах, составляющих область повышенных интересов собеседника, вызывающих позитивные реакции. Выражайте согласие с высказываниями не только словесно, но и жестами, мимикой восхищенного удивления.

Относитесь критично к своему поведению. При установлении психологического контакта контролируйте свои поведенческие реакции. Вам не следует выражать несогласие со взглядами собеседника, делать неситуативные комплименты, допускать неопределенные и сложные словесные высказывания, торопиться с переходом к развитию отношений, если не достигнуто взаимное согласие; проявлять неуверенность и заискивание.

Приемы психологического воздействия на преступника

Основными параметрами эффективности любого практического общения являются умения и навыки человека в использовании так называемых понимающих и директивных приемов реагирования при взаимодействии с другими людьми. Основными параметрами неэффективности любого реального общения являются склонности и привычки человека прибегать во взаимодействии с собеседником к принижающе-уступчивой и защитно-агрессивной формам поведения как неадекватным заместителям понимающего и директивного общения.

В связи с этим рекомендуется некоторые приемы убеждения преступника пойти на уступки:

1. Согласитесь частично с точкой зрения преступника; начните свое воздействие с принятия его точки зрения. Презентация в самом начале переговоров точек зрения, которых, как вы считаете, придерживается преступник, предоставит вам шанс уменьшить его сопротивление вашим последним аргументам.

2. Начиная с малого (простого). Постарайтесь создать обстановку успеха переговоров, решая более легкие и незначительные вопросы в первую очередь. Начиная с более легких для переговоров вопросов, таких как выбор каналов связи, продукты питания и лекарства, вы повышаете возможность выяснить точку зрения преступника на центральные (главные) проблемы, включая освобождение заложника.

3. Формулировка заключений. Не давайте преступнику возможность почувствовать вашу надежду на то, что он коренным образом изменит свое решение. Излагайте точно и специфично, к каким выводам и заключениям ведут факты, которые имеют место в конкретной ситуации.

4. Помогите преступнику быть внимательным слушателем. Побуждайте активно представлять воображаемую или условную ситуацию, в которой вы стараетесь его убедить. Задавайте ему вопросы типа: «Как бы было, если ...». Пассивное выслушивание не способствует изменению мышления, активизация процесса повышает шансы убедить противника.

5. Представляйте обе стороны вопроса (свою и его). Проявление понимания стороны преступника в деле поможет убедить его в том, что его принимают серьезно, что вы рассматриваете его аргумент как имеющий объективные основания, и это даст возможность попытаться опровергнуть его при сравнении с вашими собственными взглядами. Предваряя аргументы преступника таким образом, вы увеличиваете силу убеждения.

6. Считайтесь с мотивацией преступника. Убеждая преступника, учитывайте его нужды и цели. Взывайте к чувству гордости, любви к близким, общественному положению, политическим взглядам, ко всему, что вам удалось узнать или, вы предполагаете, занимает значимое место в его жизни.

7. Выступайте против себя. Выступите против некоторых сторон своей собственной позиции - это увеличит веру преступника в вас. Если вы выступите против незначительного аспекта вашей позиции, то произведете впечатление открытости и справедливости, а также возложите на него груз необходимости согласиться на уступку пункта своих требований.

8. Указание на сходство. Укажите преступнику на какие-либо сходства между вами и им. Люди легче поддаются убеждению, если чувствуют сходство между собой и убеждающим человеком. Поэтому ведущему переговоры нужно дать преступнику ясно почувствовать сходство с ним в происхождении, этнической группе, расе или чем-либо другом в ясно выраженных характеристиках.

9. Предлагайте замедленное согласие, особенно в случае, когда вы предсказываете преступнику, что будет трудно сдаться (уступить или согласиться). Продолжайте убеждать его так, чтобы он не принимал немедленных решений, обдумал сначала и, может быть, принял ваш взгляд на следующий пункт. Побочная польза от замедленного согласия заключается в том, что оно дает время для проведения переговоров.

10. Старайтесь убеждать постепенно; изменяя образ мышления и поведение преступника очень медленно, шаг за шагом. Когда вы стараетесь переубедить преступника сразу, то можете получить эффект бумеранга: вместо того чтобы согласиться с вами, он будет сильнее сопротивляться. И наоборот, вполне вероятно, что вы будете более эффективным посред-

ником, если будете добиваться изменений в образе мышления преступника постепенно.

11. Вводите новые темы для переговоров, с тем, чтобы вы могли уступить их позднее как способ поощрения согласий со стороны преступника.

12. Вознаграждайте уступки преступника, любые его высказывания и шаги, предпринимаемые им для успешного решения вопроса о положении заложника.

13. Использование фактических свидетельств. По пунктам, по которым вы совсем не можете пойти на компромисс, постарайтесь предоставить ясные, недвусмысленные доказательства в поддержку своей позиции, её твердости. Чем более убедительные доказательства вы представите, тем больше вероятность доказать преступнику, что ваша позиция не изменится.

14. Избегайте вызова. Не бросайте вызова преступнику и не побуждайте его к действию. Оставьте преступнику возможность маневрировать. Если он чувствует, что его прижали к стене или загнали в угол, то это будет хорошим шансом для него впасть в неистовство. Не угрожайте преступнику, не обвиняйте его в обмане и других грехах - эти действия могут поставить преступника в положение необходимости «спасти свое лицо» экстремальными действиями (буйным поведением). Если вы так сделаете, то выиграете спорный вопрос, но потеряете своих заложников.

15. Сократите нелогичность преступника. Преступник часто нервничает, он напуган, рассержен и эмоционально неустойчив. Все это отражается на образе мышления, делает его нелогичным, а это, в свою очередь, осложняет попытки вести переговоры с преступником и вряд ли приведет к успеху. Любые шаги, предпринятые вами для снижения нелогичности мышления преступника, облегчат ведение переговоров, увеличат их продуктивность и сделают успешный выход более вероятным.

16. Требования, которые идут на пользу. Могут быть такие требования преступника, которые фактически, стратегически или практически идут на пользу полиции, а не преступнику. Чтобы получить эти «пункты» для обмена на последующие выгоды в пользу полиции, переговорщик должен согласиться на них с явно выраженным нежеланием (очень неохотно).

17. Требования в пользу преступника. По возможности задерживайте (притормаживайте) принятие требований в пользу преступника. Не укрепляйте позицию преступника в переговорах. Если согласие на одно из таких требований имело бы такой эффект, как, например, затруднение доступа к заложникам, то оптимальная реакция переговорщика может быть такой - остановить, задержать, отклонить. Он должен прибегнуть к смягчающему ситуацию климату (обстановке) на переговорах, ясно показывая свою готовность изучить решения, альтернативные высказанным требованиям. Стараясь избежать гнева или непостоянства преступника, переговорщик не должен уступать, если возможно, требованиям преступника, ухудшающим ситуацию.

Психологические приемы и позиции переговорщика

Существуют специально выработанные приемы построения благоприятных взаимоотношений:

Самораскрытие - некоторая информация переговорщика о себе, своих чувствах, интересах, предпочтениях, аспектах профессиональной жизни может помочь выстроить связь с преступником, отношения с ним. Тактика самораскрытия оказывается эффективной, так как откровенность с одной стороны часто вызывает аналогичную реакцию с другой.

Вживание - проникновение в личность преступника, показ ему того, что переговорщик способен понять его чувства и мысли, что он может поставить себя на место преступника на какое-то время и увидеть мир так, как видит его тот.

Сотруднику, ведущему переговоры, не следует делать акцент на то, что ситуация действительно такая, какой видит ее преступник. Высокий уровень проникновения достигается путем банального согласия с высказываниями преступника или отражением чувств. Прием «отражение чувств» заключается в том, что переговорщик концентрирует усилия на том, что говорит и делает преступник, с тем чтобы правильно понять его чувства и эмоциональное состояние, и выражает ему сопереживание.

Теплота - доброжелательность, мягкость, проявляемая переговорщиком в ответ на то, что говорит и делает преступник. Теплоту можно проявлять различными путями: голосом, интересом, активной демонстрацией попытки понять преступника, своей озабоченностью достижением взаимоприемлемого решения, своей верой в существование взаимоприемлемого решения; поддерживая надежду преступника на полное или частичное удовлетворение его требований.

Взаимодействие на равных. Необходимо избегать недооценки преступника, даже если он ведет себя по-детски непосредственно, не способен контролировать свои эмоции. Если преступник почувствует, что его не воспринимают всерьез, возможность неуправляемого, буйного поведения может возрасти.

Демонстрация стабильности и спокойствия. Избегайте критики, угрозы, проявления нетерпения, агрессии. Попытки быстрого решения проблемы силовым давлением используются в последнюю очередь.

Сбор информации

Важнейшая задача при ведении переговоров - сбор информации. Для этого используются следующая *психотехнология*:

Открытые законченные вопросы. Открытые законченные вопросы - это вопросы, которые дают возможность дать длинные ответы: «Что... Почему... Как...». Например: «*Что случилось здесь?*», «*Что вы имеете в*

виду, говоря о несправедливости?», «Как, по-вашему, мы можем прийти к соглашению?» и т.п.

Закрытые законченные вопросы. Закрытые законченные вопросы - это вопросы, на которые вы можете получить ответ «да» или «нет» - фактически это ответы на подобные вопросы, которые являются важной частью попытки посредника собрать информацию. Например: «Вы приняли к сведению, что я сказал?», «Это те лекарства, которые вы спрашивали?», «Вы готовы сдать?» . Ответы на эти вопросы не могут заменить информацию, собранную при помощи открытых законченных вопросов, которые более эффективны.

Для сбора информации, которая используется при ведении переговоров, применяются следующие **психологические приемы**:

Слушание. Попытка получить информацию, внимательно выслушивая собеседника, - искусство слушать. Насколько внимательно слушает переговорщик, настолько открыты и подробны будут ответы. Высокое искусство слушать включает как умение делать то, что следует, так и умение не делать того, что не следует. Искусный слушатель делает замечания собеседнику, которые показывают его интерес к тому, что говорит противник. Пример: «Непонятно, что вы имеете в виду», «Я могу понять это».

Попытка получить информацию, используя переутверждения согласия, которое состоит из проговора, повтора противнику другими словами его же утверждений (перефразирование), смысл которых он вам уже передал. Эта процедура изложения полученной информации другими словами, как и искусство слушать, показывает ваш интерес, внимание и понимание того, что излагает собеседник, и поощряет его к сообщению информации.

Отражение чувств. Попытка получить информацию путем отражения чувств, которое выражается в выражении собеседнику понимания его чувств - его поняли, восприняли его основные чувства и эмоции.

Конфронтация - основана на разногласии, противоречиях. Попытка разъяснить, прояснить информацию, которую вы получили, путем указания на противоречия, содержащиеся в сообщениях, или на противоречия, разногласия между тем, что преступник сказал, и тем, что он по этому поводу чувствует. На этом можно строить вопросы.

Поддерживание надежды. Постоянно нужно помнить о возможности ошибок в процессе переговоров, приводящих к проявлению отчаяния. К таким ошибкам относятся любые заявления, вызывающие у противника ощущение того, что ему нечего терять, если он убьет людей.

Решая общую проблему, нужно заставить собеседника верить в возможность получения того, что он задумал. Более того, по возможности, поддерживайте его надежды на побег, освобождение до тех пор, пока все не будут освобождены.

Методика составления психологического портрета преступника

Особенности речи.

Использование психологических приемов воздействия должно основываться на знании переговорщиком их сути. В каждом отдельном случае надо действовать по обстоятельствам, и нельзя следовать каким бы то ни было правилам догматически.

Диагностика типа противников позволяет переговорщикам предусмотреть набор аргументов и действий, стиль ведения с ними диалога по разрядке конфликта, снижению агрессивности преступного поведения и расширению возможностей освобождения людей.

При составлении психологической характеристики и при изучении возможностей воздействия большую роль играет изучение **речи**.

Из особенностей речи необходимо выделять:

- *скорость, длину фраз, типичные конструкции;*
- *частоту использования различных частей речи, наклонения;*
- *употребление жаргонных слов, ударения, грамматические ошибки;*
- *характерность выговора (акцент).*

По указанным признакам можно определить уровень образования, место проживания, этническую принадлежность.

Кроме того, связность или бессвязность речи, ее аргументированность, логичность, краткость или многословность, монотонность или модулированность зависят от психического состояния преступника.

Например:

- бессвязность речи встречается у лиц, находящихся в состоянии психоза или опьянения наркотиками;
- лаконичность, аргументированность, логичность речи указывают на образованность и здравомыслие;
- бедность фраз, их излишняя краткость говорят о недостатке образования или же о сильном волнении человека;
- многословность, лишние фразы, их повторяемость могут свидетельствовать о значительных органических изменениях мозга, вызванных травмой, старением или заболеванием эпилепсией;
- монотонность, немодулированность речи говорят о возможной депрессии, снижении настроения и работоспособности.

Необходимо учитывать, что «противник» может занимать различные позиции по отношению к самой возможности ведения переговоров:

- а) согласен на ведение переговоров без предварительных условий;
- б) отказывается от переговоров;
- в) согласен на ведение переговоров только в том случае, если будут присутствовать лица, от которых зависит исполнение его требований;
- г) согласен на ведение переговоров в ограниченное время;
- д) угроза особых последствий, если не все требования выполнены в определенный срок.

Психологические типы преступников.

«Социальный протестант».

Мотивировка поступка - социальный протест.

Психологические особенности и состояние:

- маниакальное упорство в отстаивании своей истинной или воображаемой правоты, раздражительность, нескритичность;
- может иметь моральную поддержку у части населения, признаки невротизации вследствие изнурительной «борьбы за правду»;
- слабое понимание правовых последствий предпринимаемой акции.

К личностным характеристикам можно отнести:

- сутяжные черты характера, убежденность в способности добиться поддержки и даже соучастия со стороны членов семьи, родственников, друзей, знакомых; логичность, последовательность и предсказуемость действий определяются, с одной стороны, интеллектуальными качествами, с другой - степенью его невротизации.

«Преобразователь».

Мотивировка поступка - осуществление необходимых преобразований.

Психологические особенности и состояние:

- действия тщательно спланированы, организованы, координируются и контролируются «вышестоящим руководством», которое в акции не принимает участия; единомышленники, как правило, делятся на две-три группы, например исполнители, группа прикрытия и руководящий центр;
- жесткая дисциплина и строгая подчиненность вышестоящему руководству;
- по убеждению и совершенно сознательно пошли на столь радикальную меру, круг интересов и пристрастий ограничен рамками убеждений и стремлений;
- не исключена вероятность ситуативно обусловленного неистовства, сопровождающегося утратой способности критического восприятия реальности и контроля собственного поведения; необходимо помнить, что предсказуемость поведения затруднена в состоянии психофизического истощения и нервно-психического срыва;
- главная цель - запугать общественность, противников и тем самым заставить их выполнить предъявляемые требования (предоставление прав, прекращение преследования, освобождение единомышленников и т.п.).

К личностным характеристикам сподвижников можно отнести:

- фанатическую преданность определенной идее, агрессивность в ее отстаивании, убежденность в том, что законы, противоречащие отстаиваемой идее, не имеют никакой силы и не должны соблюдаться;
- нетерпимость к инакомыслию, «чуждым» взглядам; склонность к демагогии, откровенному цинизму; способность иметь (завоевать) мораль-

ную поддержку у части населения; целеустремленность, настойчивость, решительность, упрямство, неистовую самоотверженность, смелость, выносливость, аскетизм, привычность к самоограничениям и лишениям, способность длительное время обходиться без сна, еды и т.п.

«Самоубийца».

Мотивировка поступка - доказать свою правоту.

Психологические особенности и состояние:

- протестующий самоубийца;
- толчок к совершению преступления - ярко выраженный аффект;
- состояние преступника - старается «обставить» свой уход из жизни (демонстрацию такового) как можно большим «шумом», особенно когда на «спокойное и достойное» расставание с жизнью недостает решимости.

К личностным характеристикам можно отнести характерно полное отрицание ценности собственной жизни, затрудненность или невозможность восприятия реальности, рациональных доводов; не исключена вероятность психического заболевания.

«Психически больной».

Мотивировка поступка - освобождение от личностной проблемы.

Психологические особенности и состояние:

- в основном действуют бессознательно, нелогично, непредсказуемо;
- 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.

«Мститель».

Мотивировка поступка - субъективно мучительное чувство обиды, стыда, униженного достоинства, вследствие причиненного или воображаемого морального или материального вреда.

Психологические особенности и состояние:

- действия целеустремленны, продуманы, логичны настолько, насколько позволяет интеллект преступника;
- преступник - личность, действующая из чувства мести;
- состояние преступника - гипертрофированные переживания обиды, унижения, стыда.

КАРТА УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА

№	Личностные характеристики	Степень проявления
1	2	3
1. Внешние данные		
1	Рост (высокий, средний, ниже среднего)	
2	а) вес (чрезмерный, нормальный, небольшой) б) телосложение (атлетическое, худое, полное)	а) _____ б) _____
3	а) пол б) возраст	а) _____ б) _____
4	Одет в...	
5	Лицо: а) разрез глаз б) цвет глаз в) форма бровей (густые, узкие, сходятся в переносице, взлет) г) форма носа (с горбинкой, большой, приплюснутый, маленький) д) подбородок е) лоб ж) уши з) волосы	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____ з) _____
6	Физические особенности: а) левша-правша б) повреждение рук в) повреждение ног г) странная походка д) нарушение речи и слуха е) нарушение зрения ж) носит очки з) зубы искусственного происхождения (из металла и т.п.) и) наличие шрамов к) наколки л) деформация частей тела (напр.: искривление носа, пальцев, ушей и т.д.)	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____ з) _____ и) _____ к) _____ л) _____
2. Умения и навыки		
7	Технические (вождение, ремонт авто- или авиатранспорта, устранение неисправностей, конкретные технические требования, выдвигаемые преступниками, использование различных технических средств, приспособлений для своих замыслов и т.п.)	

1	2	3	
8	Владение оружием (особенно нетрадиционным для преступников), использование химических и взрывчатых средств, ядерных компонентов		
9	Умение пользоваться специальными средствами связи		
3. Речевые характеристики			
		Речь преступника	Обращение к нему
10	Язык: а) использует постоянно (русский или какой-либо др.) б) переходит с одного языка на другой	а) _____ б) _____	а) _____ б) _____
11	Темп и эмоциональность речи: а) темп (говорит скороговоркой, слова плохо разбираемы, речь отчетливая, растянутая, быстрая, размеренная, фрагментарная, последовательная, отрывистая, монотонная) б) эмоциональность (возбужденная, спокойная, подавленная, заторможенная, раздраженная)	а) _____ б) _____	а) _____ б) _____
12	Тон обращения и громкость речи: а) тон (уважительный, раздражительный, спокойный, агрессивный, презрительный, уверенный, самонадеянный) б) громкость (крик, сильная, нормальная, тихая)	а) _____ б) _____	а) _____ б) _____
13	Особенности речи, специальные выражения: а) территориальный диалект, национальный акцент, особенности, связанные с регионом длительного проживания или происхождения б) наиболее часто употребляемые слова в) специальная терминология, профессионализмы, сленг, жаргон, клички, образные выражения и обороты г) иноязычные вкрапления в язык группового общения (ругательства, слововставки на других языках) д) речевые ошибки (грамотность речи) е) речевая патология (заикание, картавость, шепелявость, гнусавость) ж) интонации (вопросительные, побудительные, просительные, приказные, требовательные, тревожные, злобные)	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____

1	2	3
14	Жестикуляция (активная, нормальная, пассивная)	
15	Характеристика голоса (низкий, высокий, звонкий, тусклый, бас, баритон, тенор, певучий, скрипучий)	
4. Отношение к заложнику (ам)		
16	Действия: жестокие, равнодушные, гуманные	
17	Тон: презрительный, спокойный, агрессивный	
18	Обращение: личное (по имени на «Вы»), безличное, унижающее	
5. Общая оценка		
19	Ролевое место в группе	
20	Характер: а) агрессивный - доброжелательный б) уверенный в себе - тревожный (беспокойный) в) вспыльчивый - спокойный г) импульсивный - хладнокровный д) рациональный - эмоциональный е) разумный, хитрый - простоватый, прямолинейный	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____

КАРТА СОСТАВЛЕНИЯ ГРУППОВОГО ПОРТРЕТА

№	Наименование характеристики	Результаты наблюдения и изучения
1	2	3
1. Общая характеристика группы		
1	Численный состав	
2	Половая принадлежность членов группы: а) все мужчины б) все женщины в) мужчины и женщины (количество)	а) _____ б) _____ в) _____
3	а) одеты в ... б) снаряжение...	а) _____ б) _____
4	Криминальный опыт участников группы (предположительный)	

1	2	3
5	Национальный состав: а) однородный б) неоднородный	а) _____ б) _____
6	Возрастные характеристики: а) все приблизительно одного возраста б) есть явно старше и моложе	а) _____ б) _____
7	Степень согласия участников группы: а) разногласия в группе отсутствуют б) имеются небольшие разногласия в) наблюдаются споры г) имеются значительные разногласия (ссоры, ругань) д) наблюдаются попытки принимать отдельными членами группы собственные решения	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____
8	Организованность действий группы: а) действия группы продуманны и спланированы б) требования в течение переговоров остаются неизменными в) допускаются отдельные ошибки, промахи г) требования в течение переговоров изменчивы д) в действиях много нервозности, суматохи, неорганизованности е) в действиях группы допускаются явные промахи ж) требования в течение переговоров постоянно меняются	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____ =
2. Отношение к заложникам		
	а) гуманное б) корректное в) равнодушное г) безразличное д) жестокое е) агрессивное	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____
3. Основные требования		
	а) деньги б) средства передвижения в) возможность уехать за границу г) оружие д) наркотики е) другое	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____

1	2	3
4. Отношение к возможности переговоров		
9	Согласны на ведение переговоров без предварительных условий	
10	Отказываются от переговоров, не расположены к ним	
11	Согласны на ведение переговоров только в том случае, если будут присутствовать лица, от которых зависит исполнение их требований	
12	Согласны на ведение переговоров в ограниченное время	
13	Угроза особых последствий, если не все требования выполнены в определенный срок	
5. Особенности, нестандартные, неожиданные действия и требования		
	а) проявление специфических профессиональных действий, навыков б) требования назначить (уволить, сместить) какого-либо человека на должность в) требования изменения общественного строя г) проявление заинтересованности в освещении прессой, радио, телевидением событий, в которых они участвуют д) требования «закрыть» город, убрать кого-то е) маскирующие действия, вводящие в заблуждение ж) требования в течение переговоров постоянно меняются или что-то другое	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____ е) _____ ж) _____
6. Определение ведущих мотивов действий преступников		
14	Группа или отдельные ее члены, действующие по психологическим мотивам: а) самоубийцы б) психически больные в) действуют из чувства мести	а) _____ б) _____ в) _____
15	Группа, отдельные члены, действующие по уголовным мотивам: а) заложники взяты в момент обнаружения совершения преступления б) заложники взяты заключенным в) заложники взяты в целях получения выгоды, выкупа	а) _____ б) _____ в) _____

1	2	3
16	Группа, отдельные члены, имеющие политические мотивы: а) политические фанатики б) группа, действующая из чувства социального протеста в) террористы	а) _____ б) _____ в) _____
17	Основной мотив действий всей группы	
7. Наличие ролевого распределения в группе		
18	Имеется: а) лидер (руководитель) б) обеспечивающий безопасность группы в) ведущий переговоры г) наиболее вероятный ликвидатор заложников, либо - д) исполнитель, «козел отпущения», «мозговой центр», «гуманист», «псих», др.	а) _____ б) _____ в) _____ г) _____ д) _____
8. Обобщенная характеристика группы в целом		
_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____		
9. Прогноз действий и рекомендации		
_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____		

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ УЧЕНИЙ И ТРЕНИРОВОК

Фабула (ситуация):

В 10 часов оперативный дежурный Индустриального РУВД получил сообщение о том, что в 9 часов 40 минут в здание школы № 19 этого района ворвались четверо неизвестных, произвели несколько выстрелов вверх из автоматического оружия и осуществили захват учительницы и 15 учащихся 9-го класса. Угрожая оружием, они вывели заложников из здания школы и вынудили сесть в стоящий перед ними автобус, потребовали вызвать представителей власти для проведения переговоров. Сообщение передал директор школы.

На 10.20:

Район, прилегающий к школе № 19 Индустриального района, где находится автобус с заложниками, блокирован нарядами милиции и ГАИ.

Террористы выдвигают требования:

1. Предоставить для вылета в соседнюю страну вертолёт с экипажем.
2. Доставить и передать крупную сумму денег в рублях и в валюте.
3. Обеспечить питанием, медикаментами, спиртными напитками, наркотическими веществами, предоставить оружие и боеприпасы.
4. Обеспечить сопровождение автобуса с заложниками силами ГАИ до посадки в вертолёт.

Всего преступников четверо: водитель автобуса и трое в салоне. При обсуждении вопросов по ходу переговоров между террористами вспыхивали споры. Есть ярко выраженный главарь, мнение которого являлось решающим.

На место переговоров прибывает заместитель начальника ОУР Индустриального РУМВД, одетый в гражданскую одежду. Форма полицейского нежелательна, так как на бессознательном уровне она, как правило, способствует возникновению эмоциональной возбудимости и агрессивному состоянию преступников. Экипировка в штатское, напротив, облегчает вхождение в контакт с террористами.

Технология переговорного процесса с террористами.

Процедура переговоров с террористами строится по следующей схеме: вначале высказывается сторона, захватившая заложников, затем отвечает на поставленные вопросы преступников и ставит свои вопросы сторона переговоров, в конце их диалога даётся комментарий к этому процессу и психологические рекомендации.

Первый этап переговоров с террористами.

Переговорщики: Мне поручено уточнить ваши требования. Давайте назовемся. Меня зовут Виктор. Я работаю в уголовном розыске. С кем мне говорить?

Лица, захватившие заложников: Я буду говорить с тобой!

Переговорщики: Как Вас называть?

Лица, захватившие заложников: Называй Серый.

Переговорщики: Серый, давай перейдем на «ты». Согласен?

Лица, захватившие заложников: Да.

Переговорщики: Что я могу для тебя сделать?

Лица, захватившие заложников: Я уже высказал наши требования.

Методические рекомендации.

Первые фразы формируют имидж переговорщика. Он показывает преступникам, что уполномочен вести переговоры, называет место работы и главное - своё имя, то есть снимает обезличенность общения. Перед преступником - конкретный человек по имени Виктор, а не абстрактный носитель какой-либо официальной должности. В нём нет высокомерия, он предлагает общение на «ты».

Необходимо исключить анонимность общения, нельзя обезличивать преступника. Нужно узнать, как он хочет, чтобы его называли. В нашем случае преступнику будет приятно обращение Серый, как он сам назвал себя.

Второй этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Серый, давай уточним. Ты говорил, что вам нужен вертолет?

Лица, захватившие заложников: Да.

Переговорщик: У нас имеется двухместный вертолет, мы можем предоставить его в любое время. Мы дали команду, чтобы вызвали летчиков, заправили вертолет горючим.

Лица, захватившие заложников: Двухместный вертолет нам не нужен. Давай большой вертолет на 7 человек!

Переговорщик: У нас в УМВД такого нет, но мы сейчас же начнем искать его в Хабаровском авиаотряде и у военных, но у них только самолеты.

Лица, захватившие заложников: Когда вы дадите вертолет?

Переговорщик: Мы немедленно начинаем искать его. Но давай с тобой подумаем вместе, сколько на это уйдет времени. На машине до аэропорта ехать, считай, 30-40 минут. Найти там начальников, заправить его к вылету - еще полтора-два часа.

Лица, захватившие заложников: Звони по телефону немедленно!

Переговорщик: Хорошо, я этим сейчас займусь.

Методические рекомендации.

Здесь применён наиболее действенный приём-перефразирование. Надо стараться не давать террористу возможности говорить длинные монологи. Для этого ровным, спокойным голосом нужно повторить каждое требование преступника. «Серый, ты говорил, что вам нужен вертолёт?» Преступник вынужден ответить «Да!». Благодаря этому приему, во-первых, мы даём преступнику возможность почувствовать, что их требования понимают, тем самым снимая у них эмоциональную напряжённость. Во-вторых, происходит процесс накопления согласия, что способствует установлению психологического контакта.

Далее используется приём затягивания времени: преступникам предлагается заведомо отвергаемый ими вариант - двухместный вертолёт. Отказ от него даёт время на якобы поиск другого, более вместительного вертолета.

На прямо поставленные вопросы типа «Когда вы дадите вертолёт?» нельзя давать прямых и конкретных ответов, обозначать какие-либо сроки. В этом случае переговорщик грамотно перехватил инициативу, ответив на вопрос: «Мы немедленно начинаем искать его». После этого он обращается к Серому: «Давай с тобой подумаем». Здесь происходит психологическая идентификация между преступником и переговорщиком: «Давай подумаем, мы же с тобой умные люди». Серый вовлекается в совместную мыслительную деятельность, направленную на затягивание времени ведения переговоров. Однако этот прием срабатывает не всегда, точнее не с первого этапа. Серый требует звонить немедленно.

Третий этап переговоров с террористами.

Переговорщик имитирует звонок, выжидает 10-15 минут, после чего снова вступает в диалог.

Переговорщик: Мы созвонились. Вертолет находится в воздухе в районе Мухена, его срочно отозвали. Он будет через час-полтора, других вертолетов в крае нет. В авиаотряде их два: один неисправен, другой, я уже говорил, находится с Мухене. Нам придется его ждать часа полтора, хотим мы этого или нет.

Лица, захватившие заложников: Короче, даю времени полтора часа. Ты там не забудь о деньгах: 100 «лимонов», половина должна быть в «баксах».

Методические рекомендации.

Выждав 10-15 минут, т.е. якобы позвонив по телефону, переговорщик снова возвращается к диалогу с преступниками.

Переговорщик излагает продуманную легенду, показывает объективные трудности, которые не позволяют получить вертолет немедленно.

но. Здесь применяется прием апелляции к логике преступника, снова происходит вовлечение его в совместный анализ ситуации. Серый поверил в легенду, он согласен подождать полтора часа и переводит разговор на следующий пункт требований - деньги.

Четвертый этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Серый! 50 «лимонов» мы взяли из кассы УМВД, сейчас ищут валюту. Если хочешь, 50 «лимонов» в рублях можем привезти. Скажи, что тебе надо? Консервы или продукты из столовой?

Лица, захватившие заложников: Давай жратву и «аптечку».

Переговорщик дает возможность выговорится Серому.

Лица, захватившие заложников: Вы, менты, не вздумайте что-либо подложить в жратву, всех взорвем! (Нецензурная брань в адрес полиции).

Переговорщик: Серый, зря ты беспокоишься, не в наших интересах обманывать друг друга. Если мы выполняем требования с обеих сторон, ты получишь деньги, «наркоту», оружие, вертолет. Мы же - детей. Все довольны.

Лица, захватившие заложников: - Лады, давай деньги и все остальное.

Переговорщик: Серый, еда у меня, деньги и медикаменты приготовили, но начальство требует взамен освободить детей.

Лица, захватившие заложников: Трех отпущу.

Производится указанный обмен.

Методические рекомендации.

Переговорщик применяет прием психологического присоединения к преступникам за счет использования мягкого жаргона: «Серый, мы взяли 50 «лимонов» ...»

Однако ситуация меняется. Эмоциональное напряжение среди преступников нарастает. Один из них ведет себя очень возбужденно, торопит Серого в переговорах, дергается, пытается постоянно привлечь к себе внимание, продемонстрировать свое особое положение в группе.

В данном случае, возможно, мы имеем дело с акцентуированной личностью истероидного типа. В его поведении преобладает демонстративность, театральность, желание показать свои достоинства и завладеть вниманием окружающих. Его постоянные обращения к Серому привели к резкой смене настроения последнего, что выразилось в эмоциональном взрыве с использованием брани в адрес работников полиции. Переговорщик не перебивает Серого, дает ему возможность выговориться, «выпустить пар», после чего спокойным тоном показывает Серому, что у полиции нет намерений обманывать его.

Переговорщик применяет прием поиска общности интересов и психологической идентификации. Он говорит: «Не в наших интересах... Мы с

тобой...» Он психологически объединяет себя и Серого. По существу, переговорщик говорит: «Я - хороший парень, ты тоже, мы ведем честную игру. У меня есть деньги и медикаменты для тебя, но вот начальство...» Здесь применяется закамуфлированный вариант приема: «Да, но...» Переговорщик дистанцируется от своего руководства и психологически сближается с Серым. На этот раз данный прием срабатывает.

При обращении к преступникам важно не называть школьников «заложниками». Употребление в этом случае «дети» своим естественным воздействием смягчает отношение к ним преступников.

Пятый этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Вертолет находится на подлете к городу, но специалисты говорят: он здесь приземлиться не сможет, так как зацепится лопастями за дома и деревья и разобьется. А он остался один. Лучше нам ехать в аэропорт.

Лица, захватившие вертолет: Узнай, где вертолет?

Переговорщик: Конечно, Серый, все будет так, как ты сказал. Это и в наших интересах. Оставшиеся деньги, валюта, оружие и «наркота» будут доставлены к вертолету, но московское начальство требует, чтобы дети и учительница были освобождены.

Лица, захватившие заложников: Я согласен. Только обеспечьте сопровождение. И чтобы к автобусу никто не подходил, не подъезжал.

Методические рекомендации.

Здесь снова используется апелляция к логике преступника: перечисляются объективные моменты, почему надо ехать в аэропорт. Применяется вовлечение Серого в совместную мыслительную деятельность, после чего он вынужден согласиться с приводимыми доводами. Таким образом, переговорщик продолжает накопление согласий и в то же время усиливает психологическую идентификацию. Он говорит: «Лучше нам ехать в аэропорт». Он не говорит: «Лучше тебе, Серый, или всем нам лучше ехать в аэропорт». После требования Серого о том, чтобы к автобусу никто не подходил, переговорщик снова применяет прием общности интересов. Он говорит: «Это и в наших интересах...» И снова акцентирует внимание Серого на том, что они в одной, хотя и условной, группе. Он дает понять Серому: «Я делаю все, как мы договорились: валюта, оружие, «наркота» будут доставлены к вертолету». И здесь переговорщик снова включает прием: «Да..., но московское начальство требует, чтобы дети и учительница были освобождены». Когда речь идет об учительнице, важно не употреблять слово «женщина», чтобы случайно не подтолкнуть преступников к агрессивным сексуальным притязаниям в ее адрес. Тем более что в группе есть человек с ярко выраженными истероидными характеристиками.

Шестой этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Ты что, Серый? Во-первых, остается экипаж вертолета. Во-вторых, стоимость вертолета сейчас огромная. Ты, надеюсь, понимаешь.

Лица, захватившие заложников: Если мы отдадим заложников, вы нас расстреляете в воздухе.

Переговорщик: Деньги, оружие и «наркоту» тебе отдадут в том случае, если дети и учительница будут отпущены. И это решение не руководства края (УМВД), а Москвы, и мы не в состоянии его изменить.

Лица, захватившие заложников: Ладно, согласен.

Методические рекомендации.

Переговорщик использует логическое объяснение действий, чтобы убедить террориста в искренности, апеллирует к авторитету московского руководства.

В результате переговоров достигнута следующая договоренность:

1. Сопровождение автобуса с террористами автомашинами ГАИ на аэродром г. Хабаровска, где будет подготовлен к вылету вертолет с экипажем.

2. Деньги, оружие и наркотики будут доставлены непосредственно к вертолету и переданы там в обмен на заложников.

Преступникам переданы продукты питания и медикаменты, некоторая сумма денег в рублях. В обмен на это террористы освободили троих детей, которые показали, что преступники вооружены одним автоматом (предположительно АК), ножами. В автобусе - чемодан со шнурами, где может находиться взрывчатка.

На аэродром прибыл автобус с заложниками. Террористы поодиночке, вместе с захваченными школьниками, трое из которых были освобождены (оставлены в автобусе), пересели в вертолет и подтвердили свои требования о передаче оружия, боеприпасов, денежных средств, наркотиков.

Седьмой этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Серый, я думаю, все будет хорошо для нас обоих. Мы, что обещали, делаем, и ты слово держишь.

Лица, захватившие заложников: Ладно, только если вместо «наркоты» вы подсунули туфту - пеняйте на себя.

Переговорщик: Серый, деньги в «баксах» доставлены. Оружие в пути. Серый, давай отпустим детей в обмен на валюту и наркотики. Оружие будет через 20 минут, обменяем на учительницу. Но ты пообещай, что с экипажем все будет хорошо.

Производится обмен валюты и наркотиков на школьников.

Методические рекомендации.

Нейтрализуется страх и нервное напряжение, возникшее при перемещении на новое место. Смена обстановки, длительное, максимальное нервное напряжение может привести к неожиданному срыву. «Поощрение», подчеркивающее элементы позитивной оценки личности террориста, применяется в качестве эмоционального воздействия.

Главная цель сейчас - освободить детей и учительницу. Преступники, получив валюту и наркотики, соглашаются на это.

Восьмой этап переговоров с террористами.

Переговорщик: Серый, оружие доставили. Мы все твои требования выполнили. Я только прошу тебя убедить твоих, чтобы они не портили вертолет, он дорогой.

При передаче оружия происходит захват террористов.

Методические рекомендации.

Далее цель переговоров - это усыпление бдительности преступников, необходимость возможности подготовки захвата. Переговорщик еще раз показывает, что все требования выполнены, для вылета нет препятствий. Он переключает внимание Серого на вертолет, как бы возлагает ответственность за сохранность вертолета. Тем самым Серому подсознательно внушается, что стрелять по вертолету никто не будет, ведь сами работники полиции заинтересованы в том, чтобы он не был поврежден. Точное время захвата переговорщик знать не должен, чтобы произвольно не насторожить преступников.

В предложенных учебно-методических материалах в качестве примера рассмотрена типичная ситуация по переговорам с террористами, захватившими учащихся и учительницу в заложники. Главная цель переговоров была достигнута - заложники оказались целы и невредимы. Однако не все удалось в той мере, в какой хотелось бы: террористы добровольно не сдались, и этот момент важен как для оценки результативности работы оперативных подразделений ОВД, так и для самих преступников: если бы они добровольно сдались в руки правосудия, это облегчило бы их положение при решении вопроса о наказании.

**МАТЕРИАЛЫ УЧЕНИЯ ПО ОСВОБОЖДЕНИЮ ЗАЛОЖНИКОВ:
ЧАСТНАЯ ОБСТАНОВКА И ПЛАН ПОДАЧИ ВВОДНЫХ**

Время	Действия террористических групп и подаваемые вводные	Предполагаемые действия
1	2	3
14.00	На территории киноконцертного зала во время проведения концерта захвачена делегация школьников с учительницей. «Террористы» и «заложники» находятся в школьном автобусе. Из него слышны крики, плачь детей. Несколько «террористов» открывают огонь из автобуса по прохожим	Подразделения ОВД блокируют прилегающую к автобусу территорию и проводят оцепление
14.10		Создан оперативный штаб для проведения операции по освобождению заложников
1 этап		
14.15		К автобусу прибыли подразделения ОМОН, ППСМ. Территория блокирована, проведено оцепление. Нарастает группировка сил согласно Плану при ЧО
14.25	Из автобуса с криками «Не стреляйте» выходит школьник, размахивая белым платком, идет в направлении группы блокирования, передает листок с требованиями террористов. Школьника доставляют в автобус штаба. Содержание требований: 1. Объявить в средствах массовой информации о захвате заложников. 2. Предоставить телефонную связь с Правительством МО. 3. В случае попыток штурма заложники будут расстреляны, а автобус взорван. 4. Дальнейшие требования будут предъявлены после установления телефонной связи	Оперативным штабом формируются группы ведения переговоров, проводится сосредоточение сил и средств
14.25-14.35		Силами ОСТМ проводится связь. Проверяется связь

1	2	3
2 этап		
14.35-14.40	<p>(По мере установления связи) «террористы» по телефону (громкоговорителю) предъявляют требования:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доставить бандитов, находящихся в СИЗО, в автобус с террористами. 2. Предоставить 2 миллиона долларов США. 3. Предоставить самолет и машину сопровождения. 4. Все дальнейшие разговоры будут вестись только по инициативе и команде «террористов» 	<p>Действует группа переговорщиков.</p> <p>Переговорщик устанавливает контакт, пытаясь уточнить фамилии, имена преступников.</p> <p>Переговорщик представляется, выделяя, что он уполномочен вести переговоры.</p> <p>Уточняет количество захваченных заложников, их состояние.</p> <p>Пытается обеспечить безопасность заложников, уточняя требования террористов.</p> <p>Докладывает информацию руководителю оперативного штаба</p>
14.40		<p>В СМИ по МО объявлено о факте нападения преступной группы и захвате заложников</p>
14.45	<p>«Террористы» по телефону выходят на связь и на повышенных тонах требуют:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Показывать все это по центральному телевидению в полном объёме. 2. Пусть приедет должностное лицо из Москвы 	<p>Группа переговорщиков пытается установить и поддерживать контакт с террористами, частично выполняя требования, торгуясь за освобождение хотя бы части заложников.</p> <p>Интересуется состоянием здоровья заложников.</p> <p>Решается вопрос об освобождении подельников, определяется должностное лицо от Правительства Москвы для ведения переговоров</p>

1	2	3
15.10	<p>Прибывают представители власти на переговоры. Требования со стороны террористов повторяются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Предоставить 2 миллиона долларов США.</i> 2. <i>Доставить людей, находящихся в СИЗО, в автобус с террористами.</i> 3. <i>Предоставить самолет и машину сопровождения.</i> 4. <i>Перестать глушить радиоэфир</i> 	<p>Работа группы переговорщиков. Психологический контакт с террористической группой установить не удается. Главарь не идет на диалог, пытается диктовать свою волю, аргументы слушать не желает. Настаивает на безоговорочном выполнении своих требований</p>
15.15	<p>Слышны крики детей из автобуса. Звучат выстрелы</p>	<p><u>В теленовостях показан сюжет о захвате заложников в Москве.</u> Работает группа ведения переговоров</p>
15.20	<p>«Террористы»:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Все дальнейшие разговоры будут вестись только лично с представителем Правительства России. Время прибытия представителя на переговоры - 1 час.</i> 2. <i>В случае неприбытия представителя будет расстреливаться заложник каждые полчаса, потом «террористы» готовы умереть, но при этом у них есть такие сюрпризы, что Москва пожалеет о таком выборе.</i> <p>Отпускают 1 «заложника» и при выходе его из автобуса <u>открывают огонь на поражение.</u> «Заложник» падает</p>	<p>Работает группа ведения переговоров</p>
15.30	<p><u>РАБОТА С ТОЛПОЙ</u> После того, как погиб один заложник, начались волнения в толпе, граждане требуют немедленных действий по освобождению заложников. <i>Толпа пытается прорвать оцепление и начинает движение по направлению к автобусу, с целью освободить заложников</i></p>	<p>Работает группа № 2 ведения переговоров. Сотрудники полиции пытаются оттеснить толпу, вернув ее на прежнее место. Совместными усилиями граждане возвращаются на установленное расстояние</p>

1	2	3
15.40	<p>«Террористы» вышли на связь и потребовали:</p> <p>1. Отвести сотрудников полиции от автобуса</p> <p>2. Передать еду и питьевую воду</p>	<p>Работает группа ведения переговоров.</p> <p>Террористам передана еда и вода (<i>в автобус доставлены две сумки с едой и водой</i>)</p>
15.45	<p>«Террористы» вышли на связь с требованием отчёта о том, как выполняются их требования.</p> <p>В ходе переговоров сообщено о том, что собрана часть денег, и о готовности их передать.</p> <p>В ответ «террористы» заявили, чтобы продолжали собирать деньги.</p> <p>«Собранные деньги пусть принесут в автобус»</p>	<p>Работает группа ведения переговоров.</p> <p>Правительством в распоряжение ОШ доставлена денежная сумма в размере 1 млн. долларов США.</p> <p>Организована передача денег (<i>сумка с деньгами передается в автобус</i>)</p>
15.50	<p>«Террористы» вышли на связь с требованием вызвать для разговора представителя Правительства России</p>	<p>Работа группы ведения переговоров.</p> <p>Предлагается для выяснения намерений террористов под видом представителя Правительства направить для ведения переговоров специалиста-переговорщика</p>
16.00	<p>«Террористы» в обмен на собранные деньги, еду и воду соглашаются отпустить 3 «заложников», находящихся в тяжелом состоянии, и выдвигают дополнительные требования:</p> <p>1. Оставшиеся деньги должны быть собраны в течение 1 часа.</p> <p>2. Выполнение требований затянулось, поэтому больше ждать они не намерены. Если не будут безоговорочно выполнены условия, то расстрел заложников каждые полчаса.</p> <p>3. Обязательным является факт прибытия поделщиков в аэропорт «Домодедово».</p> <p>4. Попытки заглушить и воспрепятствовать выходу в эфир «террористов» будут расцениваться как агрессия со стороны ОВД</p>	<p>Группа переговоров передает деньги, проводит переговоры по освобождению максимального количества заложников; организуется эвакуация выпущенных заложников. Уточняется информация по террористической группе, расположению взрывчатых предметов, организации системы охраны.</p> <p>Предлагается вести переговоры, частично выполнять требования террористов, подготовить группу спецназа к операции по освобождению заложников в автобусе</p>

1	2	3
16.10	«Террористы» обвиняют правительство в нежелании сохранить жизни заложников. Они подчёркивают, что не боятся смерти и готовы умереть вместе с заложниками, если требования не будут выполнены в полном объеме	Предлагается продолжить ведение переговоров, торговаться за жизни заложников, продолжить ведение разведки. Продолжается уточнение боевого порядка террористов, местоположения заложников. Группы спецназа продолжают готовиться к штурму
16.15	<p><u>РАБОТА С ТОЛПОЙ</u></p> <p>«Террористы» вышли на связь и сообщили, что состояние заложников тяжёлое и властям необходимо поторопиться, пока ещё не поздно. В качестве «жеста доброй воли» «террористами» предложено заменить в заложниках детей на «простых людей» (из автобуса слышны выстрелы).</p> <p>Толпа потребовала:</p> <ul style="list-style-type: none"> • немедленно заменить детей на взрослых из числа находящихся на площади; • срочно освободить заложников. <p>Эмоционально заряженная толпа двигается к автобусу</p>	Работает группа №2 ведения переговоров. Происходит успокоение зачинщиков беспорядка. Предпринимается попытка снятия эмоционального напряжения и переориентация на рациональное, «спокойное» решение проблемы. Уточняется, кто в толпе является родителями детей, а кто пришел «просто так». Граждане при участии сотрудников ОМОН возвращены в установленное место
16.30	«Террористы» потребовали отчёта о том, как выполняются требования по доставке освобождённых из СИЗО. Их заверили, что освобождённые будут доставлены в аэропорт «Домодедово» в назначенное время	Работа группы ведения переговоров. Задачи - попытаться успокоить террористов, уточнить состояние заложников, торговаться за их жизни. Штурм не предпринимать, продолжать подготовку

1	2	3
16.40	Террористы стали агрессивнее, обвинили власти в нежелании решить вопрос мирным путем. Потребовали <i>машину сопровождения до самолета</i>	По итогам переговоров предполагается, что при условии предоставления самолёта и прибытия подельников в аэропорт преступниками будет совершена попытка улететь. Необходимо продолжить переговоры и быть готовыми к проведению операции по освобождению заложников
16.50	«Террористы» запрашивают информацию о ходе выполнения поставленных условий. В ответ говорится: <i>Остальные деньги доставлены и готовы к передаче. Задержанные находятся в пути следования в аэропорт «Домодедово». Предлагается передача денег в обмен на заложников</i>	Дополнительное подтверждение возможности освобождения заложников в транспортном средстве по ходу следования в аэропорт «Домодедово»
17.00	«Террористы» вышли на связь и потребовали представителя Правительства России для личной передачи еще 3 заложников	Работа группы ведения переговоров. Уточнение информации по террористам
17.15	Освобождаются 3 заложника	<i>Организована передача денег (сумка с деньгами передается в автобус).</i> Освобождаются 3 школьника
17.15	«Террористы» требуют сообщить о положении подельников, освобожденных из СИЗО	Работа группы ведения переговоров. Осуществляется перевозка подельников в аэропорт «Домодедово»
17.20	«Террористы» в резкой и категоричной форме потребовали немедленного предоставления 2 машин сопровождения с сотрудниками ГИБДД	Работа группы ведения переговоров. Подтверждение готовности групп спецназа к освобождению заложников в автотранспорте

1	2	3
3 этап		
17.20	Предоставляются машины сопровождения. «Террористы» осматривают их, готовятся к переезду ближе к аэропорту «Домодедово». Отпускаются 2 школьника	Предоставляются машины сопровождения
17.25	Начало движения автобуса с террористами и заложниками	Работа следственно-оперативной группы, оказание медицинской помощи освобожденным заложникам. Готовность операции по уничтожению преступников
17.30	Автобус с террористической группой и заложниками выезжает на место проведения засады	Проводится операция по освобождению заложников в автобусе
17.30-18.00		Проводятся мероприятия по оказанию помощи раненым, организована работа фильтрационного пункта, сапёров, следственно-оперативной группы
Окончание практических действий		

ВВОДНАЯ № 1.

Около 13.00 на площади вблизи концертного зала во время проведения праздничных мероприятий группа людей, вооруженная автоматами, захватила школьный автобус. В автобусе находятся дети и учительница. Из автобуса слышны крики, плачь детей.

Несколько «террористов» открыли огонь из автоматов по прохожим.

В 13 часов 15 минут подняты по тревоге и направлены к автобусу личный состав: отряда полиции специального назначения, отряда полиции особого назначения, патрульно-постовой службы.

Создан оперативный штаб. Руководителем штаба назначен ответственный руководитель Центрального аппарата МВД России, который прибывает в район остановки автобуса в 13-25.

В составе оперативного штаба - следственная группа, группы связи, эвакуации, документирования, группа взаимодействия со средствами

массовой информации, группы пожаротушения и спасательных работ, медицинских работников и группа ведения переговоров.

В составе группы ведения переговоров - консультанты-психологи.

Группа ведения переговоров получила задание **начать переговорный процесс с террористами по разрешению кризисной ситуации без потерь среди заложников.**

Руководитель группы по громкоговорящей связи предупреждает преступников о готовности передачи в автобус средств связи - радиостанций.

- Вы, в автобусе, мы готовы передать вам радиостанцию!

ВВОДНАЯ № 2.

Один заложник ранен. **Террористы бросают вызов властям, демонстрируют свои серьезные намерения, нежелание идти на уступки.**

Террористы провоцируют волнения среди собравшихся граждан, среди которых есть родственники детей, знакомые.

ВВОДНАЯ № 3.

Террористами предложено заменить в заложниках детей на взрослых.

Произошло затягивание времени, четкого ответа не последовало, оперативный штаб вовремя не среагировал на предложение террористов.

Это повторно спровоцировало волнения среди собравшихся граждан, родственников и знакомых. **Граждане требуют немедленных действий по освобождению заложников.**

ВВОДНАЯ № 4.

Террористы, добившись выполнения части своих требований в обмен на освобождение основной части заложников (получив деньги, машины сопровождения, информацию об освобождении своих их СИЗО), **выдвигаются в сторону аэропорта «Домодедово».** Автобус выезжает на место проведения специальной операции по обезвреживанию террористов и освобождению оставшихся заложников.

Учебное издание

**Кузнецов Дмитрий Юрьевич, Марьин Михаил Иванович,
Вахнина Виктория Владимировна, Туманов Василий Дмитриевич,
Груничева Галина Анатольевна**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
В СИТУАЦИИ ЗАХВАТА ЗАЛОЖНИКОВ**

Редактор Н.В. Меньших
Технический редактор Е.В. Скрипкина

Подписано в печать 06.06.2016.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Уч.-изд. л. 9,8.
Тираж 15 экз. Заказ 32/16.

РИО ВИПК МВД России
Ул. Пихтовая, д. 3, м-н Авиационный, г. Домодедово,
Московская обл., 142008