

Требования, предъявляемые к переговорщику, в случае возникновения захвата заложников в учреждениях уголовно-исполнительной системы Российской Федерации

Мамонтова Алёна Андреевна,
старший научный сотрудник организационно-научной группы,
ФКУ ДПО Томский ИПКР ФСИН России. Россия, г. Томск.
E-mail: mamontovatomsk@mail.ru
ORCID: 0000-0003-4544-1339

Аннотация. Чрезвычайные ситуации, возникающие в деятельности учреждений уголовно-исполнительной системы Российской Федерации, остаются экстраординарными случаями, возникающими не часто, но способными нанести значительный ущерб нормальной жизнедеятельности следственных изоляторов и исправительных учреждений. Захват заложников занимает особое место в перечне чрезвычайных ситуаций в связи с возможным причинением вреда жизни и здоровью осужденных, лиц, содержащихся под стражей, сотрудников учреждений УИС. В целях ликвидации противоправных действий со стороны осужденных и лиц, содержащихся под стражей, несиловыми методами сотрудниками проводятся переговоры. Сочетая в себе правовые, этические и психологические аспекты, переговорный процесс представляет собой эффективный инструмент взаимодействия с лицами, совершающими противоправные действия. Важным аспектом является определение требований, предъявляемых к лицу, выступающему в роли переговорщика.

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система Российской Федерации, исправительное учреждение, следственный изолятор, осужденные, чрезвычайные обстоятельства, переговоры.

Проведение переговоров при осложнении оперативной обстановки при возникновении чрезвычайных ситуаций в учреждениях уголовно-исполнительной системы Российской Федерации является эффективным инструментом взаимодействия с лицами, совершающими противоправные действия. Представляя собой сложный, специфический вид взаимодействия субъектов, переговорный процесс требует более подробного исследования.

Исторически первыми исследователями вопросов и проблем переговорного процесса стали европейские и американские учёные. При этом в своих исследованиях авторы рассматривали переговоры в качестве «не столько первичной, сколько основной фазой операции по освобождению людей, что в случае успеха позволяет не допустить эскалации конфликта и избежать кровопролития» [4].

Исторически возникновение института переговорщиков как самостоятельного подразделения правоохранительных органов прошло несколько этапов [4]:

- осознание значимости переговорщиков в правоохранительной сфере;
- формирование групп переговорщиков и последующее совершенствование их профессионализма;
- создание вспомогательных (гражданских) структур по урегулированию спорных и конфликтных ситуаций путем диалога.

Мировой опыт показывает, что переговоры с лицами, совершающими захват заложников, является первоначальным этапом ликвидации возникшего чрезвычайного обстоятельства. Так, например, основной позицией американских правоохранительных органов считается «разговаривать с любыми лицами и использовать любые доступные средства для освобождения американских граждан,

взятых в заложники» [2]. В европейских странах переговоры с лицами, совершающими захват заложников, являются «основной и самой оптимальной формой разрешения конфликта» [2].

В отечественной научной литературе вопросы проведения переговоров стали исследоваться в начале 1970-х годов в рамках правовых дисциплин. При этом проблемные вопросы проведения переговоров при возникновении чрезвычайных обстоятельств в исправительных учреждениях и следственных изоляторах в настоящее время до конца не исследованы.

В ситуации захвата заложников в учреждениях УИС эффективность переговорного процесса зависит от множества факторов: от характеристики лиц, совершающих противоправные действия, и их требований до статуса и полномочий сотрудников группы ведения переговоров, их психологической готовности вступать в диалог в экстренной ситуации.

В целом, переговоры представляют собой «вынужденное общение уполномоченных, заранее обученных этому лиц с заложниками, преступниками или их представителями для затягивания времени с целью продумывания дальнейших действий или урегулирования возникшей конфликтной ситуации за счёт достижения некоторых договоренностей, касающихся уменьшения общественной опасности деяния, получения важной оперативной информации, а также возможного разрешения конфликтной ситуации» [2].

В учреждениях УИС для ведения переговоров с лицами, совершающими противоправные действия, создаются группы ведения переговоров. Состав и численность ГВП утверждается приказом, а их деятельность основана на Методических рекомендациях по организации деятельности группы ведения переговоров в учреждениях (территориальных органах) УИС для руководства территориальных органов и учреждений уголовно-исполнительной системы, специалистов, привлекаемых к ведению переговоров при осложнении оперативной обстановки или возникновении чрезвычайных обстоятельств в учреждениях уголовно-исполнительной системы, а также слушателей и курсантов образовательных учреждений ФСИН России, предназначенные для сотрудников групп ведения переговоров и используемые в практической деятельности учреждений УИС, а также при обучении сотрудников, входящих в состав групп ведения переговоров.

В литературе указывается, что «подбор и подготовка лиц, которые будут уполномочены вести переговоры, являются определяющими факторами успешности ведения переговоров. Основные условия сводятся к тому, что подбор должен производиться на добровольной основе, с учётом личностных особенностей кандидата, быстроты реакции, самообладания, способности действовать в стрессовых ситуациях, эмоциональной устойчивости, интеллектуальных способностей. Также очень важным компонентом является наличие у кандидата необходимых знаний в психологии и педагогике» [2].

При этом «положительный исход переговоров с лицами, совершившими преступления, во многом зависит от понимания переговорщиком стратегии ведения переговоров, способности завоевать доверие и создать контакт с преступниками, а также уметь действовать в небезопасных и ответственных ситуациях, в которых требуется оперативно анализировать ситуацию и требования, выдвигаемые преступниками и предпринимать действия, соответствующие данным ситуациям» [3].

Большинство исследователей переговорного процесса в ситуации захвата заложников акцентируют внимание на личностных качествах, предъявляемых к переговорщику. В общем виде переговорщик должен отвечать специфическим индивидуальным, психологическим и интеллектуальным характеристикам.

Н. В. Андреев определяет следующие требования к переговорщику:

1. Возраст. Переговорщик должен быть старше преступника, но разница в возрасте не должна быть большой. Например, в случае, когда возраст лица,

совершающего захват заложника, 18-25 лет, возраст переговорщика должен быть в диапазоне от 30 до 40 лет.

2. Одежда. Общая рекомендация: переговорщик должен быть в гражданской форме одежды.

3. Внешние данные. Переговорщик должен быть среднего роста.

4. Речевые навыки и навыки установления психологического контакта: спокойная речь и голос, уверенный тон, мягкий тембр голоса, развитая и поставленная речь, наличие умения легко вступать в диалог и удерживать контакт, способность извлекать и использовать информацию во время беседы, навыки активного слушания.

5. Профессиональный опыт общения с различными категориями граждан. Переговорщик должен уметь определить социальные ценности оппонента, определять, какие слова и обороты речи будут понятны собеседнику и найдут у него отклик [1].

Г. Л. Квят определяет психологические особенности личности переговорщика:

1. Самоконтроль, самообладание и эмоциональная устойчивость, владение навыками ведения дискуссии в экстремальных условиях;

2. Умение анализировать нестандартные ситуации и предложения противоправной стороны, делать правильные выводы;

3. Наличие хороших коммуникативных способностей, хорошо развитая речевая активность, наблюдательность, внимание, память, быстрая реакция;

4. Наличие специальной психологической подготовки;

5. Знание нравственных принципов ведения переговоров с преступниками [6].

В. П. Илларионов, в свою очередь, акцентирует внимание на интеллектуальных составляющих предполагаемого посредника в переговорном процессе, к которым относит: «...ум, внимательный и прилежный, не позволяющий себе рассеиваться; здравый смысл, ясно понимающий все как оно есть, идущий к цели самыми короткими и естественными путями, не вдаваясь в тонкости и бесполезные ухищрения, которые отталкивают тех, с кем ведутся переговоры; проницательность для того, чтобы угадывать, что происходит в человеческой душе, учитывать малейшие движения лица и другие проявления, бывающие даже у самых скрытных людей; ум, изобретающий способы устранять те затруднения, какие встречаются при согласовании позиций сторон, ведущих переговоры; находчивость, необходимая для того, чтобы дать удачные ответы на неожиданно возникшие вопросы путем искусственных реплик, уклониться от рискованного шага; ровное настроение и терпение, всегдашаяя готовность с полным вниманием выслушать тех, с кем ведутся переговоры; манера общения, неизменно учитывая, приятная, непринужденная, вкрадчивая, помогающая завоевать расположение партнеров по переговорам...» [5].

В. О. Зверев, А. Ф. Караваев в качестве критериев отбора лиц для выполнения функций переговорщика определяют наряду с вышеобозначенными религиозную и национальную принадлежность переговорщика [4]. Данный критерий представляется интересным, особенно в ситуациях захвата заложников в учреждениях УИС. Последний резонансный случай, произошедший в СИЗО-1 ГУФСИН России по Ростовской области, указывает на значимость данного критерия. Действительно, часто лицами, совершающими захват заложников, руководят мнимые идеи о божественном предназначении, миссийности, вечной жизни после смерти. Соответственно, переговорщик «наряду с собственным религиозным выбором (если таковой имеется) в силу оперативно-служебной необходимости должен не только обладать, но и умело оперировать глубокими познаниями в области других религиозных течений, и главным образом ислама» [4]. Зачастую к переговорам с подобными категориями преступников необходимо привлекать священнослужителей, способных донести до лиц, совершивших захват заложника, информацию о ложности их суждений и необходимости прекращения противоправных действий. Знание национальных особенностей также способно повысить эффективность общения переговорщика с преступником. Лучшим вариантом для проведения переговорного процесса является

ситуация, когда переговорщик и лицо, захватившее заложника, имеют одинаковую национальность. Исследователи указывают, что в данном случае переговорщику «будет легче подобрать правильный стиль поведения, найти общих знакомых и дальних родственников, оперировать авторитетными мнениями уважаемых в своем народе общественных деятелей и духовных наставников и т. п. В то же время переговорщик, имеющий славянскую внешность и происхождение, будет испытывать психофизиологический стресс и коммуникативные затруднения в диалоге с преступником (иной национальности) уже на стадии установления психологического контакта» [4].

Наряду с вышеназванными критериями, следует отметить важность следующих требований, предъявляемых к переговорщику в условиях захвата заложников в учреждениях УИС:

1. Наличие высшего юридического образования: переговорщик должен четко знать требования действующего законодательства, регламентирующего порядок отбывания наказания и содержания под стражей, ответственность за совершение противоправных действий, а также иные возможные правовые последствия;

2. Стаж службы в учреждениях УИС: позволяет оперативно реагировать на изменение обстановки, определить особенности лиц, совершающих противоправные действия;

3. Жизненный опыт, опыт общения со спецконтингентом.

Таким образом, в настоящее время к лицам, претендующим на роль переговорщика, предъявляется достаточно объёмный массив требований, игнорирование которых может снизить эффективность переговорного процесса в ситуации захвата заложников. Каждого кандидата нужно изучать комплексно, принимая во внимание совокупность индивидуальных психологических, интеллектуальных, нравственных критерии. Верный выбор переговорщика во многом способствует достижению целей переговорного процесса как несилового способа освобождения заложников.

Список литературы

1. Андреев, В. Н. Психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности сотрудников органов внутренних дел: методическое пособие. – М., 2004.
2. Газизуллина, Л. З. Психология проведения переговоров в ситуации с захватом заложников / Л. З. Газизуллина, В. В. Константинов // II Всероссийский научный форум студентов и учащихся : сборник статей, Петрозаводск, 27 сентября 2020 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская Ирина Игоревна), 2020. – С. 157–164.
3. Егоров, А. В. Тактика ведения переговоров с преступниками при захвате заложников / А. В. Егоров, Д.А. Бурякова // Актуальные вопросы совершенствования тактико-специальной, огневой и профессионально-прикладной физической подготовки в современном контексте практического обучения сотрудников органов внутренних дел : Материалы международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 25–27 мая 2023 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский университет МВД РФ, 2023. – С. 31–36.
4. Зверев, В. О. Переговоры с преступниками в условиях захвата заложников: исторические и психологические аспекты : учебное пособие / В. О. Зверев, А. Ф. Караваев. – Омск : Омская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2010. – 84 с.
5. Илларионов, В. П. Переговоры с преступниками (правовые, организационные, оперативно-тактические основы). – М., 1994.
6. Квят, Г. Л. Психологические аспекты ведения переговоров при освобождении заложников // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2002. – № 2. – С. 109–112.