

---

# Психология переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуациях, связанных с фактом совершения преступления

*Вахнина В.В., доктор психологических наук, профессор, кафедра психологии педагогик и организации работы с кадрами, Академия управления МВД России (vikavahnina@mail.ru)*

---

В статье рассматривается проблема ведения переговоров с лицами, совершившими преступное деяние в ситуациях, связанных с фактом совершения преступления. Выделено шесть видов переговоров, среди которых: переговоры с террористами, захватившими заложников по корыстным мотивам с целью выкупа или иных выгод; переговоры с преступниками, захватившими заложников, застигнутыми на месте преступления; переговоры с преступниками, действующими по психологическим мотивам; переговоры с политическими экстремистами; переговоры с религиозными фанатиками, действующими в соответствии со своими религиозными убеждениями; переговоры с толпой с целью предотвращения массовых беспорядков. Переговоры с преступниками исследуются как управляемая сбалансированная система, включающая в себя процесс переговоров, управление переговорным процессом под воздействием внешних условий, факторов и субъектный состав, характеризующийся свойствами и психологическими состояниями самих субъектов, осуществляющая прогностическую, аналитическую и координирующую функции.

**Ключевые слова:** переговорная деятельность, переговоры, сотрудники органов внутренних дел, кризисные ситуации, управление переговорами, переговоры с лицами, совершающими (совершившими) преступные деяния.

Для цитаты:

*Вахнина В.В.* Психология переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуациях, связанных с фактом совершения преступления. [Электронный ресурс] // Психология и право. 2016(6). № 4. С. 16-23. doi: 10.17759/psylaw.2016060403

**For citation:**

*Vahnina V.V.* Psychology of negotiating activity of employees of internal affairs agencies in situations related to the fact of committing a crime. [Elektronnyi resurs]. Psikhologiya i pravo [Psychology and Law], 2016(6), no. 4. pp.16-23.

doi: 10.17759/psylaw.2016060403

Переговорная деятельность является составной частью специальных оперативно-тактических операций состоит и из информационно-аналитического и коммуникативно-прогностического компонентов. Переговоры с преступниками содержат: специфическую криминальную ситуацию, требующую ведения переговоров и достижения целей; диалог сторон – субъектов переговоров; остро негативные взаимоотношения субъектов переговоров; решение задач предупреждения, раскрытия и расследования преступлений; при успешных переговорах – выполнение обязательств, взятых на себя сторонами [1, с.18]. Переговорная деятельность сотрудников ОВД – управляемая система, включающая в себя процесс переговоров, управление данным процессом под воздействием внешних условий, факторов и субъектный состав, характеризующейся психологическими свойствами и состояниями. Соответственно, кризис переговорной деятельности – это состояние разбалансированности управляемой системы переговоров, при которой нарушается взаимодействие субъектов и возникает непримиримое противоречие, срыв согласования и несовместимые с другой стороной цели и интересы участников, аффективные проявления противодействия, отдаление достижения цели, возможная потеря достигнутого положительного результата. Накопление противоречий – одна из составляющих кризиса переговоров, формирующая трудности в общении, испытываемые субъектами переговоров, приводящие к нарушению взаимодействия, невозможности продолжать взаимодействие, т. е. к рассогласованию переговорной деятельности.

Переговорная ситуация становится кризисной, когда возникает совокупность кризисогенных факторов. Кризисогенные факторы, вызывающие нарушения динамики процесса переговорной деятельности, могут иметь экзогенную либо эндогенную доминанту.

Кризисные ситуации переговорной деятельности отличаются динамикой, требующей мобилизации познавательных способностей, эмоциональной устойчивости и характеризуются существенно меняющимися условиями, при которых может возникнуть опасность невыполнения задачи. Кризисные ситуации характеризуются утратой возможности управления ими и включают в себя: фактор неожиданности, динамику развития, неопределенность развития кризиса, неопределенность в выборе решения возникающих проблем, в реализации принятых решений.

В контексте настоящего исследования значима психологическая модель экстремальной ситуации, предложенная А.М. Столяренко, в которой установлен факт: экстремальность есть показатель особого состояния системы «человек в ситуации» (а не просто окружающей обстановки), т. е. объективно-субъективный феномен, зависящий от степени экстремально-профессиональной подготовленности сотрудника и выбора поведения им самим. Так, по особенностям и результатам личностно-обстановочного взаимодействия в системе «человек в ситуации» А.М. Столяренко выделил четыре психологических типа экстремальных ситуаций [6, с.132].

В ходе исследования было изучено 1705 ситуаций, которые и составили банк кризисных ситуаций. Основной упор в изучении переговоров в кризисных ситуациях был сделан на анализе психологической составляющей ситуации, связанной с особенностями взаимодействия субъектов. В бланк анализа включены вопросы, позволяющие получить информацию о перцептивных, коммуникативных, ценностно-мотивационных,

поведенческих и эмоционально-волевых процессах взаимодействия субъектов переговорного процесса.

Ретроспективный анализ трудной кризисной ситуации производил только сам основной участник переговоров, что позволяло зафиксировать субъективное видение им психологических составляющих ситуации, мотивы вхождения в ситуацию и поведения в ней, переживания и иные реакции, различные аспекты восприятия оппонента и представление о самом себе в условиях ситуации, выбираемые способы воздействия на оппонента и личную оценку их результативности, а также оценку эффективности применяемых стратегий и тактик.

В ходе анализа было выделено 6 видов переговоров, среди которых:

- переговоры с террористами, захватившими заложников по корыстным мотивам с целью выкупа или иных выгод (5%). В данной ситуации к ведению переговоров привлекались специалисты центров по противодействию экстремизму, центров специального назначения, родственники, представители местной администрации;

- переговоры с преступниками, захватившими заложников, застигнутыми на месте преступления, а также с преступниками, застигнутыми на месте преступления без захвата заложников (42%). В качестве переговорщиков выступали: сотрудники органов внутренних дел, а также представители местной администрации;

- переговоры с преступниками, действующими по психологическим мотивам: самоубийцами, психически больными, в алкогольном и наркотическом опьянении (30%). Переговоры вели: сотрудники органов внутренних дел, психологи органов внутренних дел, сотрудники ОМОН, сотрудники подразделений по делам несовершеннолетних, психиатры;

- переговоры с религиозными фанатиками, действующими в соответствии со своими религиозными убеждениями (6%). Переговоры вели: сотрудники центров по противодействию экстремизму, центров специального назначения, родственники, представители местной администрации, священнослужители;

- переговоры с политическими и иными субкультурно-радикальными экстремистами (2%). Переговоры вели: сотрудники центров по противодействию экстремизму, центров специального назначения, родственники, представители местной администрации, священнослужители;

- переговоры с толпой с целью предотвращения возникновения массовых беспорядков (15%). Переговоры вели: сотрудники органов внутренних дел, психологи органов внутренних дел, сотрудники ОМОН, а также представители местной администрации.

Изложенное показывает, что в нашем банке кризисных ситуаций содержится значительно большее количество переговоров с преступниками, которые захватили заложников и при этом были застигнуты на месте преступления.

По мнению экспертов и респондентов, такие переговоры являются не только наиболее распространенными, но и достаточно сложными и требующими применения различных стратегий. Нами были выделены основные формы переговоров (рис. 1), а также их зависимость от степени трудности ведения переговоров. Как можно видеть из приведенной

на рис.1 гистограммы, наибольшую сложность вызывают переговоры через посредника, затем следуют переговоры по телефону и через преграду.

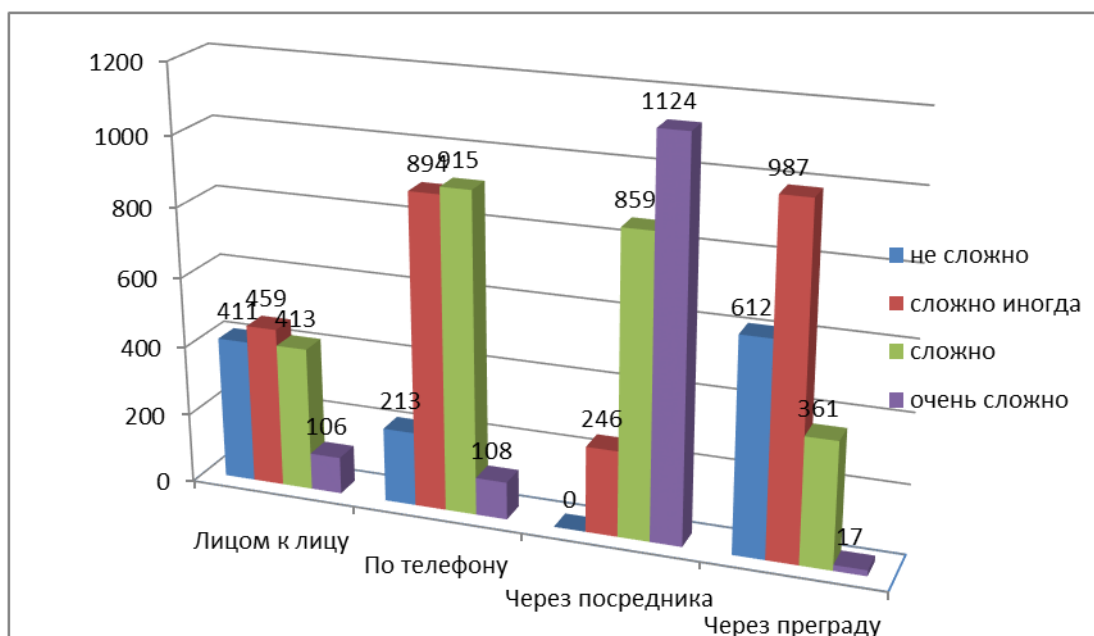


Рис. 1. Основные формы ведения переговоров

Респонденты и эксперты в открытом вопросе «С какими трудностями вы сталкивались?» перечисляли все имевшиеся в конкретной ситуации трудности. Отметим, что по каждой карте выделялись виды трудностей, с которыми сталкивались переговорщики. Процентное соотношение приведено на рисунке 2.



Рис. 2. Трудности в переговорах с преступником

На рис. 2 видно, что среди наиболее часто встречаемых трудностей в порядке ранговой значимости оказались: угрозы, чрезмерные требования и эскалация требований, наличие заложников, физическое насилие над ними.

При возникновении трудностей в процессе переговоров можно говорить о том, что есть риск кризиса.

Так, еще до наступления кризиса по всем пяти компонентам – в ценностно-мотивационном, перцептивном, коммуникативном, поведенческом и эмоционально-волевом – можно говорить о возникших трудностях, повлекших за собой рассогласование взаимодействия субъектов переговоров.

Таким образом, трудности, возникающие при ведении переговоров, в том числе заметно увеличивающиеся количественно, могут создавать предкризисную зону в динамике управляемой системы переговорной деятельности.

Кризисные состояния в переговорных системах по своей природе различны, поэтому единых характеристик для предкризисной и кризисной зоны выявить невозможно, ввиду индивидуальности каждого переговорного процесса, однако количеством трудностей можно пользоваться как неким индикатором риска возникновения преодоления кризиса. На основе анализа эмпирических данных была разработана аналитическая карта переговоров, при заполнении которой можно проводить системный анализ возникающей переговорной ситуации с учетом допустимого нивелирования какого-либо из факторов, тем самым возможно предупредить либо отсрочить наступление кризиса переговоров.

Благодаря обобщению информационной базы по конкретной ситуации, возможен эффективный выбор стратегии и тактики ведения переговоров, с использованием структурно-функциональной модели преодоления кризиса переговоров. Кроме того, с учетом сочетания системных, ситуационных и субъективных факторов, способствующих возникновению кризиса переговоров, анализируя карту, можно прогнозировать наступление кризиса. Значит, при учете допустимого нивелирования какого-либо фактора можно будет предупредить либо отсрочить наступление кризиса переговоров.

Следовательно, кризис возникает в ситуации при наличии совокупности кризисогенных факторов. Они могут быть преимущественно как эндогенными (обусловленными характеристиками субъектов переговоров), так и экзогенными (обусловленными внешними факторами). Наличие обеих групп факторов оказывает влияние на эмоциональное состояние субъектов, что затрудняет возможность разрешения противоречий за счет искажения на перцептивном уровне, а также возникновения коммуникативных барьеров и рассогласования целей. Уровень контроля над своим внутренним состоянием определяет степень разрешения противоречий: изменение эмоционального состояния отражает степень преодоления кризисной ситуации.

Рассматривая проблемы в организации процесса переговорной деятельности, респонденты поставили на первое место проблему возникновения взаимодействия между переговорщиками и преступниками – 40% и на второе место – проблему подготовки переговорщиков – 38%. В группе экспертов – соответственно 32 и 25%. При этом организационные, процедурные, правовые проблемы значительно менее значимы, с точки

зрения как респондентов, так и экспертов. Выделялась также проблема взаимодействия между лицами, осуществляющими переговорный процесс.

Рассматривая условия, оказывающие влияние на переход переговоров в состояние кризиса, как эксперты, так и респонденты выделили (в порядке ранговой значимости) дефицит времени, неопределенность, неполную информацию, стресс, давление руководства, личную ответственность, вмешательство СМИ и общественный резонанс. Наибольшие значения – у неполноты информации и личной ответственности переговорщика как условий, влияющих на переход переговоров в состояние кризиса. При этом незначимым оказалось количество преступников [2, с. 159].

Рассматривая компоненты, которые оказывают влияние на переход переговоров в состояние кризиса, мы выявили: ценностно-мотивационный (потребности, мотивы, цели); коммуникативный (вербальное, невербальное общение); перцептивный (особенности восприятия других субъектов переговоров); эмоционально-волевой (чувства и эмоции); поведенческий (тактики и стратегии переговоров) компоненты.

Каждая ситуация переговоров с преступником имеет свои индивидуальные особенности, в том числе психологические. Типизация преступников имеет важное методическое значение для переговорного процесса, ибо позволяет моделировать ответную реакцию на усилия правоохранительных органов по урегулированию конфликта, формированию комплекса аргументов, действий, стиль, которые позволили бы снизить уровень агрессивности преступного поведения и расширить возможности освобождения заложников [3, с. 408].

Приемлемость условий, выдвигаемых преступниками, можно разделить на три группы: а) непротивоправные (приемлемые): обращения с жалобами, протестами, требованиями, в том числе придачи огласки в средствах массовой информации, расследования фактов; б) противоправные (приемлемые): требования выезда в другую страну, выкупа, предоставления транспортных средств; в) противоправные (неприемлемые): предоставление оружия, боеприпасов, взрывчатых, отравляющих, бактериологических, радиоактивных и других подобных веществ; освобождение преступников вне правовых процедур (амнистии, помилования); увеличение числа жертв преступлений.

Имплицитная дифференциация со стороны переговорщиков-сотрудников ОВД лиц, совершающих преступные деяния – строится по различным основаниям. В сложных ситуациях переговоров важно учитывать такие фактора, как тип личности преступника и особенности ситуации, связанные с фактом совершения преступления. Учет психологических особенностей преступника позволяет переговорщику определить эффективную стратегию ведения переговоров и осуществить профилактику возможных кризисов [4, с. 98].

Следовательно, для выбора оптимальной стратегии поведения при ведении переговоров переговорщику необходимо оценить реальность угрозы с учетом отмеченных особенностей личности преступника.

Как показывает анализ карт кризисных ситуаций, наиболее эффективными и часто встречающимися переговорными стратегиями являются: «помощь» – поддержка,

сочувствие, готовность слушать, задавать вопросы, «назначить внешнего врага»; «авторитет» – надежность и уполномоченность (легитимность).

В процессе исследования карт кризисных ситуаций нами были выделены стратегии поведения, которые могут меняться в зависимости от развития процесса переговорной деятельности. Стратегия «помощь» среди выделенных типов переговорных ситуаций использовалась при захвате заложников в 32% случаев. Стратегии «давление», «аргументы» и «рациональное убеждение» применялись значительно реже. Для всех типов ситуаций, но в меньшей степени, характерно использование стратегии «аргументы» [5, с.121].

По нашему мнению, это свидетельствует о том, что для сотрудников ОВД характерно оказание эмоциональной поддержки и недостаточное использование стратегии «аргумента», что может быть реализовано в процессе дальнейшей подготовки переговорщиков.

Актуальность данного вывода подтверждает то, что процесс преодоления кризиса в переговорах, по мнению респондентов, должен идти с учетом психологических особенностей преступника и ситуации, что позволит определить эффективную стратегию ведения переговоров и недопустить возможные кризисы. Выбор оптимальной переговорной стратегии осуществляется с учетом совокупности кризисогенных факторов, ситуационных переменных и характеристик субъектов переговоров.

## Литература

1. *Вахнина В.В.* К проблеме преодоления кризисов переговорной деятельности в практике ОВД // *Психология и право*. 2012. № 1. С.18–21.
2. *Вахнина В.В.* К вопросу о психологии преодоления кризисов переговорной деятельности в практике органов внутренних дел // *Материалы международной научно-практической конференции (Коченовские чтения) «Психология и право в современной России»*. М.: МГППУ, 2012. С. 158–161.
3. *Вахнина В.В.* Особенности кризисных ситуаций в переговорной деятельности сотрудников полиции // *Социально-экономические и психологические проблемы управления: материалы 1(4) международной научно-практической конференции*. М.: МГППУ, 2013. С. 407–412.
4. *Вахнина В.В.* Психологические особенности переговорной деятельности сотрудников органов внутренних дел с преступниками // *I Всероссийская научно-практическая конференция «Межличностный контакт: теория, методология и практика внедрения в правоохранительной сфере»*. Москва: МГППУ, 2015. С. 97–101.
5. *Вахнина В.В.* Изучение переговорной деятельности в зарубежных исследованиях // *Психология и право*. 2016. Т. 6. № 2. С. 120–127.
6. *Столяренко А.М.* Экстремальная психопедагогика : учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 607 с.

# Psychology of negotiating activity of employees of internal affairs agencies in situations related to the fact of committing a crime

*Vakhnina V.V., Doctor of Psychology, Professor, Academy of Management MIA Russia (vikavahnina@mail.ru)*

---

The author considers the problem of negotiating with the perpetrators of the criminal act in situations related to the fact of the crime. It identified six types of negotiation, including: negotiating with terrorists, hostage-taking on mercenary motives for ransom or other benefits; negotiate with criminals, hostage-taking, being caught in flagrante delicto; negotiate with criminals operating on psychological grounds; talks with political extremists; Negotiations with religious fanatics, acting in accordance with their religious beliefs; Negotiations with the crowd in order to prevent riots. The negotiations with the criminals studied as a managed balanced system, which includes the process of negotiation, management negotiating process under the influence of external conditions, factors and subjects of composition.

**Keywords:** negotiations, enforcement officers INSIDE CAP cases, crises management negotiations, negotiations with the perpetrators (committed) criminal acts.

---

## References

1. Vakhnina V.V. On the problem of overcoming the crisis negotiation activities in the practice of ATS // Psychology and Law. 2012. no. 1. P. 18-21.
2. Vakhnina V.V. To a question about the psychology of crisis management negotiation activities in the practice of law-enforcement bodies // Proceedings of the international scientific-practical conference (Kochenovskie reading) "Psychology and Law in Russia today." Moscow: MGPPU. 2012. P. 158-161.
3. Vakhnina V.V. Features crises in negotiation activities of police officers // Socio-economic and psychological problems of management: Materials 1 (4) of the international scientific-practical conference. Moscow: MGPPU. 2013. P. 407-412.
4. Vakhnina V.V. Psychological features of negotiating activity of police officers against criminals // I All-Russia scientific-practical conference "The Interpersonal contact: theory, methodology and practice of implementation in law enforcement." Moscow: MGPPU. 2015. P. 97-101.
5. Vakhnina V.V. Learning negotiation activities in the foreign studies // Psychology and Law. 2016. Vol. 6. no. 2. pp 120-127.
6. Stolyarenko A.M. Extreme psychopedagogy: Proc. manual for schools. Moscow: UNITY-DANA, 2002. 607 p.