

В. С. ТРОЯНОВСЬКИЙ

*викладач кафедри тактико-спеціальної та вогневої підготовки
Одеського державного університету внутрішніх справ*

**ТАКТИЧНА ПІДГОТОВКА ПОЛІЦЕЙСЬКОГО ДО ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ІЗ
ПРАВОПОРУШНИКАМИ**

У даній науковій роботі визначено загальні положення тактики ведення переговорів поліцейськими. Акцентовано увагу на тактичних прийомах ведення переговорів із правопорушниками, якими має володіти майбутній працівник Національної поліції України.

Ключові слова: *поліцейський, переговорний процес, Національна поліція України, ведення переговорів, тактика переговорів, правопорушник, тактична підготовка.*

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що ефективне використання можливостей переговорного процесу із правопорушниками визначається рівнем професійної підготовки майбутніх працівників Національної поліції України. Адже під час тактичної підготовки як елементу системи професійної підготовки майбутніх поліцейських України систематизуються можливі переговорні ситуації, що складаються в екстремальних ситуаціях, а також виробляються певні правила та тактичні прийоми для працівників Національної поліції України під час переговорного процесу із правопорушниками із метою звільнення заручників.

Теоретичні та практичні положення щодо особливостей тактики ведення переговорів із правопорушниками все дедалі активніше обговорюються серед науковців. Окремі аспекти розробки практичних рекомендацій майбутнім та діючим працівникам правоохоронних органів України з питань застосування останніми тактичних прийомів ведення переговорів із правопорушниками досліджувалися у працях Н. В. Андреева, Ю. М. Антоняна, О. Б. Буданова, Г. Бояринова, С. М. Банаха, В. Р. Булачека, І. С. Винярчука, А. С. Васильєва, Ю. Р. Йосипа, В. О. Зверєва, В. П. Іларіонова, В. О. Криволапчука, А. Лазаренка, С. М. Маркова, О. В. Новікова, В. Г. Пилипчука, П. Я. Пригунова, Р. Я. Струннікова, П. Судоплатова, І. Старинова, В. Хоренка, О. І. Шипілової та інших учених.

Проте, серед плюралізму поглядів науковців на визначення поняття переговорів з правопорушниками й досі не сформовано єдиного поняття. Так, на думку О. В. Новікова та Р. Я. Струннікова, переговори із правопорушниками – це один із ненасильницьких способів боротьби зі злочинністю, що ґрунтується на законі та нормах моралі [1, с. 12]. Водночас, у інших наукових роботах учені вбачають основний принцип ведення переговорів з правопорушниками у придушенні їх волі до опору шляхом вимотування нескінченним обговоренням дрібниць, яке змушує злочинців приймати малозначні рішення і весь час відкладати будь-які рішучі дії. Зрештою, терористи можуть або зовсім відмовитися від своїх погроз, або втома не дозволить їм надати такий опір бійцям штурмової групи, яке можна було б очікувати в перші години після захоплення заручників [1, с. 18].

На підставі зазначеного можна зробити висновок про те, що переговори являють собою діалог між працівником поліції та правопорушником, метою якого є схвалення останнього через психологічний вплив до відмови від подальшої протиправної діяльності, активного сприяння у розкритті та розслідуванні злочинів, розшуку та затриманні злочинців, усуненні заподіяної шкоди, отриманні оперативної та криміналістичної інформації тощо.

Під час тактичної підготовки майбутнього поліцейського до ведення переговорів із правопорушниками вважливо зупинитися на специфічності даного виду діяльності. По-перше, переговорний процес являє собою специфічний вид комунікативної взаємодії у ситуації, коли цілі, інтереси або позиції сторін містять у собі протиріччя. По-друге, специфічність переговорного процесу полягає у тому, що на переговорах кожен опонент тісно контактує з іншим і змушений врахувати його дії. Через це переговори як соціально-психологічний процес характеризуються дією певних психологічних механізмів, з урахуванням яких створюється технологія їх проведення. До останніх можна віднести різноманітні прийоми та способи психологічного впливу: техніку входження в контакт, створення першого позитивного враження, привернення уваги та ініціацію інтересу до

особистості, створення адекватних ситуації іміджу та рольових моделей з урахуванням етнічних й конфесійних якостей правопорушника, підтримку діалогу, навіювання, переконання і навіть підпорядкування [2]. До вказаного слід додати, що через незнання основ психології, конфліктології та процесу ведення переговорів дуже часто переговорний процес має негативні наслідки у вигляді людських жертв. У зв'язку із цим переговори із правопорушниками має вести професіонал. По-третє, ведення переговорів із правопорушниками є специфічним різновидом професійної діяльності працівників поліції, який входить до системи оперативно-розшукових, слідчих та інших заходів, спрямованих на попередження, розкриття та розслідування злочинів, а також виступають складовою, невід'ємною частиною тактичних операцій в криміналістичній, оперативно-розшуковій та кримінально-процесуальній діяльності [3, с. 15].

Також тактична підготовка майбутнього працівника Національної поліції України до ведення переговорів із правопорушниками включає в себе ознайомлення останнього з етапами та стилями ведення переговорного процесу, ознаками успішного ведення переговорів, а також завданнями навичками, якими має володіти майбутній парламентар (особа, що веде переговори із правопорушниками).

У найбільш загальних рисах переговорний процес із правопорушниками складається з чотирьох етапів: 1) підготовка до ведення переговорів із правопорушниками; 2) ведення переговорів безпосередньо із правопорушниками; 3) досягнення домовленості із правопорушниками та забезпечення умов їх виконання. Підготовчий етап характеризується визначенням кількості правопорушників, їх вікового цензу, статі, психологічних особливостей, мотивів, цілей тощо. Водночас, на цьому етапі майбутньому парламентарію важливо зняти емоціональну напругу та заспокоїти правопорушника з метою переведення переговорів у спокійне співробітництво. Безпосередньо ведення переговорів із правопорушниками припадає на другий етап переговорів, на якому майбутній парламентар повинен спробувати знизити рівень вимог правопорушників, налагодити особистий контакт з ними, а також розробити альтернативні варіанти шляхів вирішення кризової ситуації. На фінальній фазі переговорів із правопорушниками майбутній парламентар має бути готовим до контролювання ситуації, адже, до цього часу злочинці вже виявляють нетерпіння і вимагають від влади конкретних дій.

Базуючись на розроблених наукою та практикою основних стратегіях людської поведінки в конфліктній ситуації, (таких як уникнення, суперництво, компроміс, співробітництво), прийнято виділяти три основних стиля проведення переговорів: жорсткий стиль, м'який стиль, торговий стиль співробітництва. Обираючи жорсткий стиль ведення переговорів із правопорушниками, майбутньому поліцейському варто наполягати на своїх вимогах, не піддаватися на поступки, здійснювати тиск на правопорушника та не проявляти ніякої турботи про задоволення його потреб. Водночас, на думку деяких науковців, жорсткий стиль є досить небезпечним, тому, якщо майбутній працівник поліції, який буде вести переговори із правопорушником, не впевнений у позитивному результаті їх проведення, то варто такий стиль не використовувати [4, с. 115]. На відміну від жорсткого стилю ведення переговорів із правопорушником працівник правоохоронних органів, застосовуючи м'який стиль ведення переговорів, проявляє поступливість, йде «на зустріч» правопорушникові [5, с. 75]. Відповідно, сутність переговорів у м'якому стилі полягає у знятті напруження в ситуації, яка склалася.

Торговий стиль ведення переговорів відповідає стратегії компромісу. Принцип цього стилю В. О. Зверев описує наступним чином: «ви зробите для нас це, а ми зробимо наступне» [6, с. 18]. Тобто відбувається обмін діями, в результаті якого працівник поліції має в чомусь програти, для того, щоб в чомусь виграти.

Безумовно, майстерність вести переговори з правопорушниками, як і будь-яка інша майстерність, приходить лише з досвідом та практикою. Тому, на нашу думку, найбільш складним етапом тактичної підготовки майбутніх парламентаріїв є практичне відпрацювання останніми отриманих знань, умінь та навичок. Складність зазначеного процесу обумовлюється важкістю у моделюванні кризової ситуації, адже практично неможливо передбачити її реалії. Тому у якості практичних рекомендацій майбутньому працівникові поліції вважаємо за доцільне порекомендувати відвідувати тренінг-семінари з метою підвищення своєї майстерності у напрямі здійснення переговорної діяльності з правопорушниками.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Новиков А. В. Тактика ведения переговоров с преступниками в экстремальных ситуациях. / А. В. Новиков, Р. Я. Струнников – М.: Всероссийский институт повышения квалификации работников МВД России, 2002. – 25 с.
2. Про підготовку співробітників правоохоронних органів до переговорів з терористами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n1/58321_full.shtml.
3. Свободный Ф. К. Особенности ведения переговоров в ситуации захвата заложников: методические рекомендации для курсантов, слушателей и практических работников органов внутренних дел и юстиции. / Ф. К. Свободный – Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России., 2004. – 46 с.
4. Прыгунов П. Я. Психологическое обеспечение специальных операций: ролевое поведение: учебное пособие / П. Я. Прыгунов. – К.: Европейский университет, 2000. – 303 с.
5. Криволапчук В. О. Тактика дій працівника міліції у типових та екстремальних ситуаціях під час виконання службових обов'язків: навч.-метод. посіб. / В. О. Криволапчук, А. С. Васильєв. – К.: ВПЦ МВС України, 2006. – 133 с.
6. Зверев В. О. Техника ведения переговоров с преступниками (террористами) в условиях захвата заложников / В. О. Зверев // Актуальные проблемы борьбы с преступностью в Сибирском регионе: сб. мат-лов XII междунар. научно-практической конференции (19–20 февраля 2009 г.). – Ч. 3 / Сиб. юрид. ин-т МВД РФ; отв. ред. Д. Д. Невирко. – Красноярск: Сибирский юридический институт МВД России, 2009. – 32 с.

Надійшла до редколегії 21.03.2017

ТРОЯНОВСКИЙ В. С. ТАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ПОЛИЦЕЙСКОГО К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРАВОНАРУШИТЕЛЯМИ

В данной научной работе определены общие положения тактики ведения переговоров полицейскими. Акцентировано внимание на тактических приемах ведения переговоров с правонарушителями, которыми должен обладать будущий сотрудник Национальной полиции Украины.

Ключевые слова: полицейский, переговорный процесс, Национальная полиция Украины, ведение переговоров, тактика переговоров, правонарушитель, тактическая подготовка.

TROYANOV'S'KYY V. S. TACTICAL TRAINING OF THE POLICE OFFICERS TO NEGOTIATE WITH OFFENDERS

The general positions of negotiating tactics for a police office are determined in this scientific work. The attention is paid to the tactics of negotiating with offenders that should have a future employee of the National Police Ukraine

Keywords: police, the negotiation process, the national police of Ukraine, negotiation, tactics of negotiations, the offender, tactical training.

УДК 351.741(477)