

Рекомендации по организации начальной стадии переговорного процесса в случае захвата заложников

Одним из наиболее важных (ключевых) элементов ситуационного реагирования на угрозы террористического характера, связанные с захватом и удержанием заложников, является правильная организация переговорного процесса должностными и иными ответственными лицами, вступающими в переговоры на начальной стадии совершения террористических актов. Как показывает практика, от действий персонала объектов вероятных террористических устремлений, их руководителей, дежурных смен и иных (фактически не уполномоченных) участников переговоров часто прямо зависит начало и ход дальнейшего проведения контртеррористической операции, решение проблем удержания террористов от активных действий до прибытия подразделения немедленного реагирования и квалифицированных переговорщиков.

1. Общие положения.

В процессе переговоров с лицами, совершившими захват заложников, следует, по возможности, решить ряд задач:

а) установить, по возможности, психологический контакт с преступниками, не провоцировать их на агрессивные действия; максимально использовать ситуацию переговоров для получения информации о личности преступников и наличии у них уязвимых качеств, использование которых может помочь освобождению заложников;

б) создать условия для деятельности правоохранительных органов:

- затягивание времени до прибытия представителей правоохранительных органов;
- добывание информации, необходимой для подготовки и проведения спецопераций.

Важно помнить, что ведущий переговоры на начальной стадии не уполномочен гарантировать и обещать террористам соблюдение неприемлемых требований:

- об освобождении от уголовной ответственности за содеянное;
- о выплате выкупа правительством;
- об освобождении ранее осужденных преступников;
- о снабжении террористов оружием или взрывчатыми веществами;
- о снабжении террористов наркотиками;
- об обмене гражданских лиц на заложников;
- о принятии нормативных правовых и межгосударственных политических актов.

Вместе с тем необходимо фиксировать такие требования, обсуждать их исключительно в части передачи властям и доведения ответной реакции.

В остальном переговоры могут вестись по любым вопросам: пища, вода, свет, кондиционирование, медикаменты, средства массовой информации и т.д.

Стремление добиться выигрыша времени является обязательным элементом ведения переговоров и, чаще всего, объясняется необходимостью согласования с руководством, властями, должностными лицами тех или иных вопросов, получения разрешений, желанием всесторонне и глубоко разобраться в условиях, которые выдвинули преступники, сложностью технического и процедурного их выполнения, отсутствием в наличии требуемых сумм денег, транспорта и т.д.

Тактика затягивания переговоров выражается и в том, что для обдумывания ответа на принципиально важные вопросы необходимо какое-то время, возникают основания, исходя из тактических соображений, создавать паузы (перерывы) в переговорах. Они дают возможность всесторонне обсудить сложившуюся обстановку, найти новые подходы в диалоге, принять дополнительные меры обеспечения безопасности.

В ходе переговоров рекомендуется не доводить до сведения преступников информацию, усугубляющую их уголовную ответственность (например, если в результате действий террористов кто-либо погиб, но преступники об этом не знают), чтобы не

подтолкнуть их к более жесткой линии поведения. Категорически запрещается сообщать данные о планах и ходе развертывания сил и средств правоохранительных органов, руководителей спецопераций, рабочих вариантах решения возникающих задач, тактике и формах действий заинтересованных структур.

2. Тактика ведения переговоров на начальной стадии.

Первоначальный период, который, собственно, еще не является переговорами в полном смысле этого слова, характеризуется внезапностью действий преступников, их стремлением подавить волю лица, вступившего в контакт. Преступники могут пустить в ход разного рода оскорбления, угрозы, шантаж, предъявить ультимативные требования о выполнении в краткие сроки выдвигаемых условий.

Правильной тактической линией в создающейся экстремальной ситуации является демонстрация психологической устойчивости, снятие эмоционального напряжения, возможное затягивание переговоров с тем, чтобы выиграть время для всестороннего уточнения обстоятельств совершенного преступления, заключающихся в выяснении личности преступников, их численности, наличии судимости, возрастных, физических, психических и других особенностей, а также сведений о намерениях, связях, видах и количестве оружия, которым они располагают. Одновременно выясняются число захваченных людей, их установочные данные, местонахождение, отношения с преступниками, состояние их здоровья. Проводится выбор наиболее целесообразной формы дальнейшего ведения диалога (устный, с использованием средств связи, усиления звука, через посредников, переводчиков, письменный).

В обстановке дефицита времени, при затрудненности общения в первоначальный период переговоров основное внимание следует уделить установлению и развитию контактов с лицами, захватившими заложников, поиску с ними «общего языка», внушению им чувства доверия к представителям объекта, терпеливому и спокойному обсуждению возникшей конфликтной ситуации. При первичном контакте с преступниками можно начинать с самых общих моментов: установление формы взаимного обращения, просьба вести себя спокойно, внимательное выслушивание и уточнение требований преступников.

Необходимо учитывать и использовать в ходе переговоров фактор случайности участия в данном процессе лиц, вступивших в контакт «по роду деятельности». Захват заложников - в большинстве случаев подготовленная и спланированная преступниками акция, поэтому для них вполне логичны ссылки на некомпетентность переговорщика, невозможность выполнения их требований, подчинение вышестоящим инстанциям и т.п. Для осмысления ситуации могут использоваться паузы, вполне объяснимые стрессовым состоянием переговорщика.

Анализ показывает, что в первые минуты осуществления операции преступники достаточно агрессивны. Они хотят показать серьезность своих намерений, подавить волю заложников, не допустить вмешательства в ситуацию окружающих людей. Как следствие, на первом этапе предпринимать какие-либо шаги, препятствующие действиям преступников, со стороны неподготовленных людей (включая заложников) нецелесообразно и даже опасно. Наоборот, следует демонстрировать готовность к диалогу и предоставить им инициативу в изложении требований, не забывая общей задачи удержания преступников от активных действий и предотвращения более тяжелых последствий. При этом сопоставление возникающих рисков является наиболее сложным в морально-психологическом и этическом плане.

Так, получение террористами доступа к оружию массового поражения, особо опасным веществам и технологиям способны привести к реализации террористических угроз, несопоставимых по тяжести с первоначальными. Как следствие, взвешенное, аргументированное поведение переговорщика в данной фазе является одним из важнейших элементов. Моделирование возможных чрезвычайных ситуаций, подготовка должностных лиц должны осуществляться заблаговременно в ходе повседневной деятельности объектов возможных террористических устремлений. Успех переговоров на

начальной стадии - это обеспечение безопасности, сохранение жизни и освобождение заложников. Надо постоянно стремиться к уменьшению числа заложников, в первую очередь женщин, детей, больных и пожилых людей, используя все поводы для постановки этого вопроса. Освобождение каждого заложника - успех, достигнутый переговорщиками.

Главное на данном этапе не растеряться, не идти по пути панических обещаний, успокоить собеседников, ввести разговор в русло длительного обсуждения. При этом надо иметь в виду, что для преступников высказанные ими угрозы (убийства, например), как правило, носят «демонстративный» характер, можно сказать, рассчитаны «на испуг». Преступники осознают, что реализация ими угроз в части уничтожения заложников фактически прекращает дальнейший переговорный процесс в пользу силового варианта пресечения их деятельности.

Очень часто преступник пытается заставить кого-либо из заложников вести переговоры вместо него самого, что не способствует успешному ведению переговоров. Для достижения каких-либо результатов ведущий переговоры должен разговаривать непосредственно с лицом, захватившим заложников. Для того чтобы добиться непосредственного контакта с преступником, ведущим переговоры, следует:

а) активно использовать жаргонные слова, понизив голос, сделать так, чтобы понять его было практически невозможно;

б) следует несколько раз попросить заложника, говорящего от имени террориста, повторить то, что он говорит, ссылаясь на то, что его трудно понять;

в) необходимо создать такой уровень помех, чтобы разговаривать по телефону с лицом, выступающим от имени преступника, было практически невозможно.

Главным доводом во всех успешно завершившихся переговорах была неоднократно подчеркиваемая в различной интерпретации мысль о том, что диалог имеет смысл, если преступники гарантируют жизнь и здоровье заложникам. В противном случае, применение силы закона является правомерным и неотвратимым, вплоть до применения оружия на поражение.

3. Общие рекомендации

При общении с лицами, захватившими заложников, необходимо:

- проявлять гибкость, выдержку, терпение, не допускать нервозности;
- сохранять психологическую устойчивость;
- выражать внимание и серьезность при изложении первоначальных требований преступниками, даже если некоторые из них неприемлемы;

- обсуждать аргументы каждой из сторон применяя логические законы, например, используя фразы «допустим мы это сделаем...» свести к абсурду явно невыполнимые требования или путем постановки серии вопросов, требующих однозначные ответы от преступников, заставить их самих дать устраивающий ответ;

- добиваться, чтобы преступники сами принимали все решения. Следует заставить преступника принимать решения по самому незначительному поводу. Именно они должны определить, что делать, как и когда. Если они просят еду, то, необходимо уточнить какую именно и в каком количестве, спросить о детском питании, наличии людей, придерживающихся определенной диеты или не употребляющих определенных видов продуктов и т.д. Если преступник потребует денег, следует задать ему ряд вопросов, касающихся категории валюты, каков номинал этих денег, способ упаковки и т.д. Однако не следует погружаться в слишком мелкие детали, т.к. это может вызвать раздражение, недоверие и подорвать уже установившееся взаимопонимание;

- подавлять в себе неприязнь к террористам, не реагировать на оскорбления и другие эмоциональные проявления лиц, захвативших заложников;

- прежде всего, стремиться получить основные данные о личности преступников. В процессе разговора избегать вопросов, на которые может быть дан односложный ответ типа «да», «нет», а задавать вопросы, на которые необходимо давать развернутые ответы. Стимулировать захватчиков говорить как можно больше;

- строить общение с преступниками на доступном для него интеллектуальном уровне и на его языке;
- не использовать в переговорах непроверенные данные, которые могут быть легко опровергнуты;
- оценить приверженность захватчика тем целям, которые побудили их к преступлению;
- выяснить незначительные детали, свидетельствующие о готовности преступника пойти на компромисс по тому или иному вопросу;
- индивидуализировать преступников, дать каждому из них какое-нибудь имя, стремиться к личному контакту, называть себя по имени. К захватчику обращаться так, как он этого хочет. Не обезличивать общение. Необходимо попытаться дать почувствовать террористам, что их воспринимают как личностей;
- разумно использовать время, говорить только по существу ситуации, не игнорировать жизненно важных интересов лиц, захвативших заложников;
- стараться избегать давать категорически отрицательный ответ, оперировать выражениями типа; «Я передам Ваши требования», «Я постараюсь убедить руководство согласиться на Ваши требования, но боюсь, что добиться этого будет сложно»;
- при любом обещании выполнять пожелания лиц, захвативших заложников, давать им понять необходимость и логичность получения уступок взамен. Данное положение эффективно, если преступник удерживает значительное количество заложников. В результате преступник может освободить больных, детей и даже несколько женщин из числа заложников.
- стараться избегать эмоционально окрашенных высказываний типа «преступники», «возмездие» и т.п., что может способствовать росту напряженности. Не следует говорить преступнику о том, что у него нет никаких шансов остаться в живых;
- не подталкивать захватчика к крайним мерам. До тех пор, пока у него остается надежда отстоять свои позиции при переговорах, его можно склонить к их продолжению;
- вести переговоры в таком ключе, чтобы создалось впечатление о достигнутом прогрессе и что обе стороны в выигрыше;
- избегать установления крайних сроков. Не спрашивать: «когда нужно выполнить эти требования?», логичнее сказать, что займетесь этим немедленно;
- стараться вести общение на затягивание времени - это, вероятно, наиболее важное требование, предъявляемое к переговорам. Ведущий переговоры не должен принимать никаких решений. Он обязан доводить требования преступников до вышестоящего руководства, комментировать их и, получив соответствующие инструкции, сообщить ответ. Если выдвигается какое-либо требование, следует задать вопросы, касающиеся малейших деталей, и обсуждать их для достижения полной ясности. При случае следует ссылаться на неповоротливость бюрократического аппарата, сообщать преступнику о самых незначительных действиях по выполнению его требований. Делая захватчику встречные предложения, не предлагайте ему какой-либо альтернативы, пусть он сам выбирает ее;
- уделять заложникам минимум внимания. Всю информацию об их состоянии стараться получить через лиц, их захвативших;
- форсировать переговоры о выдаче больных заложников, женщин, детей, а также раненых. Освобождение больных или имеющих физические недостатки заложников может стать одним из первых пунктов при переговорах. Их освобождение поможет получить сведения о том, что происходит внутри помещения, а также создаст прецедент для будущих уступок со стороны преступников;
- анализировать особенности голоса и речи, интонацию, паузы, акцент, а также, если есть возможность, обращать внимание на жесты, мимику и другие невербальные параметры общения;
- не стремиться к моментальному решению вопроса, так как любая идея, тем более в сложной ситуации, требует обдумывания;

- опыт успешно закончившихся переговоров свидетельствует, что важно убедить преступников воспринимать переговорщика как человека порядочного, честного, прямого, благожелательного, в чем-то нейтрального;

- не следовать тактике тотальных уступок террористам, ссылаться на объективную невозможность выполнения отдельных требований. Удовлетворяя все требования террористов, переговорщики могут нанести вред как заложникам, так и обществу в целом.

Главным доводом во всех успешно завершившихся переговорах была неоднократно подчеркиваемая в различной интерпретации мысль о том, что диалог имеет смысл, если преступники гарантируют жизнь и здоровье людей. На протяжении всего времени переговоров необходимо поддерживать у преступников убеждение в возможном удовлетворении их требований, чтобы удержать от насилия по отношению к жертвам преступления, совершения других преступных намерений.