

Антитеррористическая операция проводится для пресечения террористического акта, если его пресечение иными силами или способами невозможно.

С учетом накопленного опыта законодатель посчитал необходимым отметить, что решения о проведении антитеррористической операции и о ее прекращении принимает руководитель органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности, либо по его указанию иное должностное лицо органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности, либо руководитель территориального органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности, если руководителем органа исполнительной власти в области обеспечения безопасности не принято иное решение.

Таким образом, специфика правоохранительной деятельности органов внутренних дел Республики Казахстан привела к созданию ее оригинальных методик. Наряду с применением традиционных алгоритмов практика породила ряд новых, нередко новаторских. Среди них, например, действия следственных групп при проведении войсковых и антитеррористических операций, поисковых мероприятий и т. д.

#### Список использованных источников

1. Ескендилов, А.А. Оперативно-тактические и процессуальные особенности деятельности органов уголовного преследования в условиях чрезвычайного положения : учеб. пособие / А.А. Ескендилов. – Алматы : ООНИ и РИР Алмат. акад. МВД Респ. Казахстан, 2016. – 241 с.
2. Ибрагимов, Х.Ю. Административная деятельность органов внутренних дел Республики Казахстан : учеб. пособие / Х.Ю. Ибрагимов. – Алматы : ООНИиРИР Акад. МВД Респ. Казахстан, 2001. – 101 с.
3. Ухов, В.Ю. Управление органами внутренних дел при чрезвычайном положении : дис ... канд. юрид. наук : 12.00.13 / В.Ю. Ухов. – М., 1998. – 193 л.

Дата поступления в редакцию: 26.05.17

*A.S. Jarashov, Deputy Head at the Department of Military and Tactical and Special Training of the Almaty Academy of the MIA of the Republic of Kazakhstan*

LEGAL BASIS AND SCOPE OF ACTIVITIES OF BODIES OF INTERNAL AFFAIRS AT CARRYING OUT OF SPECIAL OPERATIONS

*In this regard, of particular relevance are the issues of efficient planning and implementation of tasks for special operations, localization of negative consequences and restore the rule of law.*

*Keywords: internal Affairs bodies, organization, planning, law, public order, security, efficiency.*

УДК 343.985

*С.А. Жарков, кандидат педагогических наук, старший преподаватель кафедры тактико-специальной подготовки Волгоградской академии МВД России*

#### ПЕРЕГОВОРНЫЙ ПРОЦЕСС В УСЛОВИЯХ ПРОВЕДЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОПЕРАЦИИ

*Рассматривается процедура проведения переговорного процесса по освобождению заложников. Выявляется роль руководителя операции, этапы переговорного процесса. Предлагаются рекомендации по ведению переговоров, по тактическим действиям переговорщика, по поведению лица, вовлеченного в переговорный процесс. Обобщается стратегия действий в переговорах с террористами.*

*Ключевые слова: специальная операция, переговорный процесс, переговорщик, заложник, террорист.*

Конечным итогом любой специальной операции могут быть два варианта: специальная операция заканчивается либо после проведения силовых действий, либо в результате переговорного процесса. В рамках данной темы интерес представляют некоторые вопросы, касающиеся переговорного процесса во время проведения специальной операции по освобождению заложников.

Итак, представители государственных органов власти или сотрудники органов внутренних дел, как правило, начинают переговорный процесс в двух случаях: захвата заложников и похищения.

Сохранение жизни и освобождение лиц, ставших заложниками, является конечной целью проведения специальной операции. Здесь необходимо учитывать, что при переговорах с террористами каждая из сторон старается получить наибольшее количество «бонусов», допустив при этом минимальные уступки и потери. Представителям органов власти и сотрудникам органов внутренних дел, участвующим в переговорном процессе, необходимо четко осознавать, что, идя на уступки террористам и удовлетворяя максимальное количество их требований, можно нанести непоправимый вред. В данном случае цель таких переговоров заключается в полном подчинении интересов террористов интересам и желаниям переговорщика и органам власти. Также переговорный процесс протекает в «живом» режиме, что исключает шаблонность в его решении. Этапы переговоров могут быть стандартны, но прохождение их зависит от множества человеческих факторов, поэтому лица, участвующие в этом процессе со стороны правоохранительных органов, должны быть всесторонне подготовлены, в том числе в эмоциональном плане. При всем прочем еще необходимо, чтобы лица, ведущие переговоры, обладали навыками самоконтроля и ведения дискуссии в экстремальных условиях, способностью анализировать нестандартные ситуации и предложения противоположной стороны, делая правильные выводы из них, принимали самостоятельные решения, обладали эмоциональной устойчивостью и коммуникабельностью.

Несмотря на то, что человеком, ведущим переговоры, должно быть лицо, имеющее соответствующую квалификацию и специальную подготовку, часто (в силу различных условий) в качестве переговорщика выступает руководитель специальной операции. И здесь от уровня профессионализма и компетентности руководителя, его интеллектуальной и психологической подготовки, его стрессоустойчивости напрямую зависит эффективность ведения переговоров. Одна из основных функций руководителя – принятие решений. Сюда относится и учет и обобщение мнений всех специалистов соответствующих служб, участвующих в проведении операции. Именно руководитель должен уметь разрешать любую чрезвычайную непредвиденную ситуацию, используя знания, профессиональный опыт, психологические особенности переработки и генерирования поступающей информации в значимой ситуации, интуицию и индивидуальную способность предвидения и прогнозирования результатов собственной деятельности и принятия оптимального решения.

В практике известны случаи привлечения под видом переговорщика сотрудника специального подразделения, участвующего в проведении специальной операции, с целью определения условий для нейтрализации преступника.

При освобождении заложников тактика действий сотрудников органов внутренних дел зависит от обстоятельств захвата, места содержания заложника, сведений о лицах, совершивших захват и других факторов, которые установлены при получении сообщения о совершенном преступлении.

Вообще процесс ведения переговоров можно разделить на четыре этапа: подготовительный (осуществляется сбор информации, определение цели преступников, выработка первоначальной стратегии); первый (устанавливается психологический контакт); второй («диалог – торг», когда применяются основные приемы антирезонанса, навязчивой помощи, замедленного согласия, обнадеживания и т. д.; заключительный (освобождаются заложники).

Перед началом переговоров руководитель специальной операции совместно с группой ведения переговоров намечает стратегию и тактику их ведения. После установления психологического контакта наступает непосредственно процесс общения с лицами, захваченными заложников. Практика показывает, что использование ряда рекомендаций при ведении переговоров с террористами дает соответствующие результаты по положительному разрешению ситуации.

перед началом переговоров следует точно оценить сложившуюся ситуацию и продумать план их ведения;

необходимо учитывать, что переговоры – это гуманный процесс и исключительно трудная процедура;

не стоит привлекать к переговорам лиц, не имеющих авторитета и не вызывающих доверия у террористов;

следует давать только реальные обещания;

нельзя предлагать захватчикам более того, что они просят;  
важно стараться держать инициативу в собственных руках, принимать активные конструктивные действия по поддержанию и развитию диалога с пользой для достижения целей переговоров;  
следует внимательно слушать собеседника, его требования и условия, показывать, что его слышат, понимают то, что им было сказано;

необходимо разумно использовать время, стараться говорить только по существу ситуации или в соответствии с тактикой оперативной игры; нельзя игнорировать жизненно важные интересы преступников;

нельзя уклоняться от рассмотрения незначительных просьб преступников;

при любом обещании выполнять пожелания и требования, давать понять террористам необходимость и логичность получения уступок взамен;

не стоит устанавливать жесткие сроки исполнения договоренностей;

важно уклоняться от передачи оружия, отравляющих веществ и боеприпасов или заложников, а также от освобождения находящихся под стражей преступников с нарушением правовых процедур;  
следует проявлять гибкость, выдержку, терпение, не допускать нервозности, сохранять психологическую устойчивость, не проявлять внешне чрезмерного беспокойства;

необходимо подавлять в себе неприязнь к преступникам, не реагировать на оскорбления и другие эмоциональные проявления;

говорить надо доходчиво, убедительно, придерживаться интеллектуального уровня преступника;

следует стараться воздерживаться от разговоров и действий, которые могут вызвать обиду, раздражение и агрессивность, не выдвигать ультимативных требований, чтобы не вызывать ожесточенного сопротивления со стороны преступника;

стараться возобновлять прерванные переговоры с правонарушителями лишь спустя некоторое время, чтобы дать им успокоиться, но без риска утраты инициативы переговорщиками;

важно избегать демонстрации силы во время переговоров [1].

Требования террористов необходимо выполнять максимально медленно, объясняя задержку различными независимыми причинами (отсутствие транспорта, необходимость получения разрешения вышестоящего руководства и т. д.). Следует помнить, что это не способ разрешения конфликта, а всего лишь игра, целью которой является демонстрация преступникам своей психологической устойчивости, нежелание идти на поспешное выполнение выдвигаемых ими требований без предварительного обсуждения, без получения гарантий безопасности заложников и, возможно, без обоюдных уступок.

Особое внимание следует уделить тому, чтобы изыскать возможность побеседовать в ходе переговоров с заложниками для оценки их психического, физического и морального состояния. Это позволит последним также сохранить психологическую устойчивость, удержаться от необдуманных действий.

Ведя переговоры, обговаривая возможности разрешения ситуации путем различного рода компромиссов, нельзя впадать в крайности. Недопустима «демонстрация силы», что может побудить преступников на ответную «демонстрацию» с целью заставить правоохранительные органы отказаться от мысли освободить заложников силовыми методами.

Тем не менее у преступников не должна возникнуть мысль о слабости и нерешительности руководителей специальной операции. В этом случае можно ожидать, что требования преступников станут более жесткими. Это, в свою очередь, затруднит ведение переговоров, создаст дополнительную опасность жизни и здоровью заложников. Вполне возможно, что при такой тактике террористы могут применить жесткие меры физического или психического воздействия для ускорения принятия желательного для них решения.

На данном этапе ведения переговоров можно взять на себя дополнительную инициативу, например, путем внесения контрпредложений, организации психологического воздействия на лиц, захвативших заложников, что одновременно снижает их активность. В результате они начинают пересматривать свои планы, обсуждать встречные предложения. Это приводит к смене тактики действий, корректировке первоначальных планов и требований. В подобной ситуации бывает проще установить истинные намерения преступников и, следовательно, выработать

наиболее адекватные формы и методы действий личного состава по освобождению заложников. Другой способ удержать преступников от насилия – максимально долго сохранять у них надежду на то, что их требования могут быть выполненными.

Положительное влияние на ход переговоров оказывают лица, привлекаемые к их проведению: представители общественности, работники средств массовой информации, лица, обладающие каким-либо авторитетом для преступников, священнослужители, родные и близкие преступников и их жертв. Участие в переговорах этих лиц должна предшествовать предварительная проработка линии их поведения и информации, которую необходимо будет довести до террористов. Необходимо тщательно проинструктировать данную категорию лиц для того, чтобы они сами не стали заложниками.

Так, в процессе переговоров уполномоченное лицо может воспользоваться некоторыми тактическими приемами, а именно:

- при наличии возможности визуального контакта необходимо иметь представительность во внешности;
- манера речи, голос переговорщика должен быть уверенным и спокойным;
- в начале переговоров целесообразно представиться и довести свои полномочия, спросить, как обращаться к оппоненту;
- четко обозначить условия ведения процесса переговоров (основное условие – жизнь и здоровье заложников) и периодически напоминать об этом;
- в диалоге начинать свои предложения со слов: «Да-да, конечно...»; «Вы же понимаете...»; «Чувствуется, что Вы умный человек...»; «Вы грамотный... надежный... бывалый человек...» и т. п.;
- выбрать основным способом ведения переговоров торг и помнить об этом;
- выход из каждого диалога должен сопровождаться повторением достигнутых договоренностей и обговором условий следующего сеанса связи;
- снижение эмоциональной возбужденности преступника достигается спокойной и уверенной манерой общения переговорщика со стороны правоохранительных органов, началом выполнения (пусть даже самых незначительных) требований, умением переговорщика создать видимость положительной для преступника динамики происходящих событий [2].

На всех этапах переговоров следует постоянно иметь в виду возможность уменьшения числа заложников, в первую очередь раненых, больных, детей, женщин и пожилых людей, используя для этого все поводы.

На протяжении процедуры ведения переговоров следует помнить, что каждый освобожденный заложник и задержанный преступник – успех, достигнутый переговорщиками.

#### Список использованных источников

1. Жарков, С.А. Особенности ведения переговоров при освобождении заложников / С.А. Жарков // Актуальные вопросы совершенствования специальной подготовки курсантов и слушателей образовательных учреждений системы МВД России : материалы Всерос. науч.-практ. конф., Краснодар, 24 апр. 2014 г. ; редкол.: Д.В. Карабаш [и др.]. – Краснодар : Краснодар. ун-т МВД России, 2014.
2. Свободный, Ф.К. Особенности ведения переговоров в ситуациях захвата заложников : метод. рекомендации для курсантов, слушателей и практ. работников органов внутр. дел и юстиции / Ф.К. Свободный. – Барнаул : Барнаул. юрид. ин-т МВД России, 2004.

Дата поступления в редакцию: 22.08.17

*S.A. Zharkov, Candidate of the Pedagogical Sciences, Senior Lecturer at the Department of Tactical and Special training of Volgograd Academy of the MIA of the Russian Federation*

#### NEGOTIATION PROCESS IN SPECIAL OPERATION CONDITIONS MAINTAINING

*The article deals with negotiation process using the example of conducting a special operation for the hostages' extraction, the role of the head of the operation, the stages of the negotiation process, recommendations for negotiating, tactical negotiator's actions, person's behavior involved in the negotiation process; summarizes actions' strategy in terrorists' negotiations.*

*Keywords: special operation, negotiation process, negotiator, hostage, terrorist.*