

Еще одна важная функция психолога – консультативная. На индивидуальное консультирование психолог может потратить 1 ч. На наш взгляд, в реализации этой функции заложена успешность психологического сопровождения. Успешность выполнения этой задачи зависит от профессионализма психолога и готовности клиента-осужденного к работе.

Следует уделить внимание и функции, способствующей успешной адаптации человека к изменяющимся условиям действительности, – психокоррекционной. Чаще всего психологическая коррекция проводится по какому-то конкретному запросу (например, я очень агрессивен – научите контролировать гнев).

Наиболее оптимальным вариантом работы психолога является умение использовать диагностико-коррекционный подход в своей деятельности. В самом упрощенном виде он выглядит следующим образом: диагностика – психологический «диагноз» – психологическая коррекция – диагностика (мониторинг изменений).

Наиболее оптимальный вариант работы включает в себя процедуру объяснения социально-психологических причин возникновения ситуации осуждения самим осужденным, поэтому для пенитенциарного психолога особую ценность представляют те методы психодиагностики, в которых диагностические возможности сочетаются с просветительскими, развивающими и корректирующими воздействиями.

В связи с этим особое место занимает подготовка пенитенциарных психологов. В настоящее время получение высшего образования по специальности недостаточно для становления профессионала. Безусловно, полезными для подготовки специалистов будут краткосрочные курсы практико-ориентированных технологий. Однако их должны вести не только теоретики, но и практики, понимающие технологию изнутри, имеющие большой опыт практической работы, знающие сильные и слабые стороны технологий, возможности применения и приблизительные результаты. Это достаточно серьезная проблема подготовки специалистов не только в пенитенциарной системе.

Таким образом, пенитенциарные психологи – специалисты, осуществляющие центральную задачу ресоциализации – позитивных внутренних изменений осужденных с целью адекватной жизни в обществе. Несомненно, от качества их подготовки, умения организовать взаимодействие с осужденным, достучаться до него зависит, насколько позитивными будут изменения осужденного, по большому счету – это и есть работа на будущее, обеспечивающая безопасность страны.

УДК 159.9:351.74

В.К. Кравцевич

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОТРЯДА МИЛИЦИИ ОСОБОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Профессиональная деятельность сотрудников правоохранительных органов носит преимущественно выраженный конфликтный коммуникативный характер. При осуществлении своих профессиональных функций сотрудники регулярно сталкиваются с неприятием и даже противостоянием со стороны граждан, реакция на которые стражей правопорядка должна носить исключительно несиловой характер и преимущественно выражаться в речевом психологическом воздействии на оппонентов – убеждении, увещевании, разъяснении. Особая ситуация характерна для деятельности сотрудников ОМОН, где совокупность психологических феноменов коммуникативных требований и ожиданий проявляется наиболее полно.

Однако, если к большинству ситуаций профессиональной деятельности сотрудники ОМОН, как правило, морально, психологически и организационно-тактически готовы на высоком уровне, то к некоторым ситуациям, напротив, вообще невозможно подготовиться заранее на 100 %, но общую подготовленность нужно иметь принципиально. Например, к ситуации необходимости проведения переговоров с лицами, спонтанно принявшими решение о незаконном удержании других лиц, в том числе с угрозой возможного применения оружия.

Ввиду того что коммуникативные умения и навыки сотрудников ОМОН должны иметь актуальный характер, важно не только регулярно исследовать возможности применения наиболее передовых психологических тактик и приемов в работе, но и постоянно поддерживать и развивать коммуникативную культуру сотрудников.

Ведение переговоров сотрудниками ОМОН – процесс диалогового общения с преступниками и их представителями с целью защиты прав, свобод и законных интересов граждан, закрепленных Конституцией Республики Беларусь, достижения приемлемых соглашений, направленных на снижение общественной опасности и возможного вреда, получение необходимой оперативной и криминалистически значимой информации.

Переговорная деятельность является составной частью специальных оперативно-тактических операций и состоит 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.

Исследование переговорного процесса в деятельности ОМОН позволило выделить шесть видов переговоров:

переговоры с террористами, захватившими заложников по корыстным мотивам с целью выкупа или иных выгод (5 %), – в данной ситуации к ведению переговоров привлекались специалисты ОМОН, 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 ОМОН, 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 ОМОН, родственники, представители местной администрации, священнослужители;

переговоры с политическими и иными субкультурно-радикальными экстремистами (2 %) – переговоры вели сотрудники ОМОН, родственники, представители местной администрации, священнослужители;

переговоры с толпой с целью предотвращения возникновения массовых беспорядков (15 %) – переговоры вели сотрудники ОМОН, а также представители местной администрации.

По мнению экспертов, такие переговоры являются не только наиболее распространенными, но и достаточно сложными и требующими применения различных стратегий. Практика показывает, что наибольшую сложность у сотрудников внештатных групп ведения переговоров вызывают переговоры через посредника, переговоры по телефону и через преграду. Среди наиболее часто встречаемых трудностей (в порядке ранговой значимости): угрозы, чрезмерные требования и эскалация требований, наличие заложников, физическое насилие над ними.

В сложных ситуациях переговоров важно учитывать такие факторы, как тип личности преступника и особенности ситуации, связанные с фактом совершения преступления. Учет психологических особенностей преступника позволяет переговорщику оценить реальность угрозы жизни и здоровью незаконно удерживаемых лиц, определить эффективную стратегию ведения переговоров и осуществить профилактику возможных кризисов самого переговорного процесса. 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. Стратегии «давление», «аргументы» и «рациональное убеждение» применяются значительно реже.

Умелому ведению переговоров необходимо учиться. Далеко не каждый сотрудник, тем более сотрудник ОМОН, от природы обладает выраженным талантом к ведению переговорного процесса, но это не значит, что необходимые умения и навыки у него не могут быть сформированы специально. Непредсказуемость и неповторимость переговоров с преступником в кризисных ситуациях требует знаний, устойчивых навыков, гибкости в ходе ведения диалога; и все это – результат целенаправленной подготовки.

Конечно, переговорщику из числа сотрудников ОМОН принципиально необходимо иметь ряд профессионально важных качеств: коммуникабельность, умение устанавливать и поддерживать психологический контакт, внимательность, развитую культуру мышления, хорошую оперативную память, устойчивые навыки речевого воздействия (интонации, тон, тембр, громкость речи, способствующие уверенному убеждению собеседника), артистичность мимики и жестикуляции и др. Но важно не только иметь предрасположенность к переговорной практике, но и постоянно совершенствоваться, развигивать достигнутый уровень.

Профессионально-психологическая подготовка к переговорной деятельности представляет собой совокупность знаний, умений, способностей и качеств личности, обеспечивающих конструктивное решение проблем и управление переговорным процессом в различных видах переговорных ситуаций. Подготовка переговорщиков включает в себя несколько уровней формирования профессионального переговорного профессионализма (переговорной эффективности): базовую коммуникативную подготовку; профессиональную переговорную компетентность; антикризисную переговорную компетентность личности переговорщика. При этом первый уровень подготовки к переговорной деятельности – базовую коммуникативную подготовку – целесообразно реализовывать в максимально широком диапазоне, обеспечивая тем самым и повышение общей подготовленности сотрудников, и отбор наиболее перспективных кандидатур для включения во внештатные группы ведения переговоров.

УДК 159.9.01

Л.Е. Лойко

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БОРЬБЫ С ПСИХОЛОГИЕЙ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ПРАКТИК

Социальные процессы имеют коммуникативный характер. Интерес философии и социальных наук к информационно-коммуникативной природе связей в обществе объясняется рядом причин:

накопленные в настоящее время объемы информации и развитие средств коммуникации требуют их измерения, классификации, повышения полноты, точности, пропускной способности – решение этих проблем обусловлено развитием математики и кибернетики (первую теорию связи предложили К. Шеннон и У. Уивер; идею единства процессов управления и обработки информации в сложных системах обосновал Н. Винер);

использование информации при реализации технико-технологических проектов требует значительных капиталовложений – минимизация финансовых рисков возможна за счет повышения точности информации, внедрения компьютерного проектирования и математического моделирования;

неопределенность информации в социальных технологиях и социальном прогнозировании может привести к созданию бесперспективных проектов общественного развития, манипулированию общественным и индивидуальным сознанием, деформации гуманитарно-нравственных аспектов бытия общества.