

**Успешность переговорной деятельности сотрудников МВД в
экстремальных ситуациях по освобождению заложников**

Ишуткина Анна Анатольевна

Аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет, Факультет психологии,

Санкт-Петербург, Россия

E-mail: kudryahaa@mail.ru

В настоящее время специфика криминогенной обстановки характеризуется стремительным увеличением числа экстремальных ситуаций, связанных с угрозой для жизни людей: похищение, захват заложников, шантаж, требования психически больных лиц и т.д. [1]. Многие из этих ситуаций потенциально могут быть разрешены с помощью переговоров, без применения оружия и человеческих потерь [2]. Однако в некоторых случаях данная возможность упускается из-за недостаточной подготовки сотрудников силовых структур. В такой ситуации предварительный отбор в соответствии с индивидуально-психологическими особенностями и реализация принципа дифференцированного обучения могут способствовать успешному разрешению экстремальных ситуаций.

Целью работы являлось изучение влияния индивидуально-психологических особенностей сотрудников милиции на успешность ведения переговоров, в условиях моделирующего эксперимента по освобождению заложников.

В соответствии с поставленной целью были выдвинуты следующие задачи:

1. Анализ результатов профессионального психологического отбора и проведение дополнительной диагностики индивидуально-психологических особенностей сотрудников, принимающих участие в эксперименте.

2. Подготовка предложений по разработке программы моделирующего эксперимента и занятий с сотрудниками по освобождению заложников.

3. Разработка критериев оценки успешности ведения переговоров.

4. Установление психологических причин ошибок и недочетов, допущенных сотрудниками милиции.

5. Выявление специфических индивидуально-психологических особенностей, способствующих успешности ведения переговоров.

6. Разработка предложений по совершенствованию программы психологической подготовки сотрудников милиции.

Предмет исследования: индивидуально-психологические особенности милиционеров, способствующие или препятствующие успешности ведения переговоров.

Объект: индивидуально-психологические особенности милиционеров.

Выборка: 40 лиц мужского и 27 женского пола, общей численностью 67 человек в возрасте от 19 до 34 лет, проходящие специальное первоначальное обучение в центре профессиональной подготовки вневедомственной охраны.

Гипотеза исследования:

У сотрудников, успешно справляющихся с задачами по ведению переговоров, и у сотрудников, испытывающих трудности и допускающих серьезные ошибки, существуют различия в индивидуально – психологических особенностях.

В данном исследовании использовались следующие *методы*:

- 1) экспериментально-психологическое исследование;
- 2) анализ обучения в центре;
- 3) моделирующий эксперимент на полигоне по освобождению заложников;
- 4) наблюдение и экспертная оценка;
- 5) методы статистической обработки.

Экспериментально-психологические методы:

- 1) опросник « Стратегия поведения в ситуации конфликта» К. Томаса;
- 2) шкала ситуативной и личностной тревожности Ч. Спилбергера (Ю. Ханина);
- 3) диагностика эмпатии по А. Меграбяну и Н. Эпштейну;
- 4) опросник для определения копинг-механизмов по Р. Лазарусу и С. Фолкману;
- 5) тест Гилфорда «Социальный интеллект»;
- 6) опросник для определения акцентуации характера Х. Смишека.

Методы статистической обработки:

1. Сравнение средних с использованием непараметрического критерия Манна-Уитни.
2. Метод Корреляционного анализа.
3. Метод Дисперсионного анализа.

В ходе исследования было получено:

1. На основании анализов результатов профессионального психологического отбора и проведении дополнительной диагностики индивидуально-психологических особенностей сотрудников милиции были установлены значимые различия в индивидуально-психологических особенностях у сотрудников, успешно справляющихся с задачами по ведению переговоров и получившие «единогласно» [4] высокие оценки от экспертов, и у сотрудников, испытывающих трудности и допускающих серьезные ошибки, по следующим показателям: планирования решения проблемы (копинг-стратегия), по способности анализировать сложные ситуации взаимодействия людей (социальный интеллект) и эмотивности.

2. «Успешные» переговорщики обладают высокой способностью планировать решения проблемы, выдвигать наиболее конструктивные методы разрешения конфликтов, обладают развитой интуицией, более развитым социальным интеллектом, стрессо- и эмоциональной устойчивостью, с оппонентом сотрудничают. Эмоциональная чувствительность и проявления тревожности - под контролем.

3. «Неуспешные» переговорщики обладают менее развитым социальным интеллектом, в момент ведения переговоров приспосабливаются к экстре-

мальной ситуации, контроль над проявлением тревожности и эмпатии снижен.

4. На успешность ведения переговоров в данном эксперименте большее влияние оказали индивидуально-психологические особенности, нежели успеваемость сотрудников милиции по ведущим предметам: правовая подготовка, тактика специальной подготовки, психология, огневая и физическая подготовка.

5. В ходе исследования были подготовлены предложения по разработке программы моделирующего эксперимента и занятий с сотрудниками по освобождению заложников.

6. В рамках экспериментально–психологического исследования была разработана собственная система критериев для экспертной оценки успешности переговорного процесса.

7. Установлены психологические причины ошибок и недочетов, допущенных в условиях моделирующего эксперимента милиционерами.

8. Выявлены специфические индивидуально-психологические особенности, способствующие успешности ведения переговоров по освобождению заложников в условиях моделирующего эксперимента: способность планировать решение проблемы, эмоциональная чувствительность и умение анализировать сложные ситуации взаимодействия.

9. Разработаны предложения по совершенствованию программы психологической подготовки милиционеров.

Необходимо помнить, переговоры – это не только наука, но и искусство, т.е. творчество, имеющее свои эвристические, этические и эстетические начала, неповторимые интеллектуальные достижения [3].

Литература

1. Андреев В.Н. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях. Учебно-методические материалы. - : Академия управления МВД России, 1997.
2. Хрусталева Н.С., Резлер М.И., Ишуткина А.А. Проблема профессиональной подготовки «переговорщиков» в экстремальных ситуациях // Вестник СПбГУ. Серия 12. 2010. Выпуск 1.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или переговоры без поражения. М., Наука, 1990.
4. James L. Greenstone. The Elements of Police Hostage and Crisis Negotiations: Critical Incidents and How to Respond to Them.

Слова благодарности

Хотелось бы выразить слова благодарности всем тем людям, которые на протяжении нескольких месяцев помогали, вдохновляли меня на данное исследование и верили в значимость и применимость полученных результатов,

Конференция «Ломоносов 2011»

а именно кафедре психологии кризисных и экстремальных ситуаций факультета психологии СПбГУ и учебному центру вневедомственной охраны.