

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭТАПА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ PSYCHOLOGICAL FEATURES OF A STAGE OF NEGOTIATING

1. Начальная стадия ведения переговоров.
2. Основная стадия ведения переговоров.
3. Заключительная стадия ведения переговоров.

1. Initial stage of negotiating
2. Main stage of negotiating.
3. Final stage of negotiating.

ЧТО ТАКОЕ ПЕРЕГОВОРЫ? WHAT IS NEGOTIATIONS

- ПЕРЕГОВОРЫ - ЭТО УМЕНИЕ ВЕСТИ ДИАЛОГ, НАХОДИТЬ АРГУМЕНТЫ И КОНТРАРГУМЕНТЫ, РЕШАЯ ОДНУ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЗАДАЧ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ — РАЗВИТИЕ РЕЧЕВОЙ АКТИВНОСТИ.
- ПЕРЕГОВОРЫ - ПРОЦЕСС ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ, ПРОДОЛЖАЮЩЕЙСЯ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ПОЯВИТСЯ ВЫГОДНОЕ ДЛЯ ОБЕИХ СТОРОН КОМПРОМИССНОЕ РЕШЕНИЕ.
- NEGOTIATIONS ARE AN ABILITY TO CONDUCT DIALOGUE, TO FIND ARGUMENTS AND COUNTERARGUMENTS, SOLVING ONE OF THE MOST IMPORTANT PROBLEMS OF VOCATIONAL TRAINING — DEVELOPMENT OF SPEECH ACTIVITY.
- NEGOTIATIONS - PROCESS OF EXCHANGE OF INFORMATION, PROCEEDING UNTIL THE COMPROMISE SOLUTION, FAVORABLE TO BOTH PARTIES, APPEARS.

ПОДХОДЫ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ В МИРЕ: **APPROACHES TO NEGOTIATING IN THE WORLD:**



Жесткие меры (**principled stand**):

1. Переговоры с террористами считаются за рубежом вынужденной, но допустимой мерой, направленной на освобождение заложников, и не рассматриваются как отступление от принципиального курса на жесткое противодействие терроризму (США).
2. ни в какие переговоры с террористами вступать не следует (Израиль, Иордания, Сирия, Ирак, Аргентина)

Гибкие меры (**Flexible measures**):

Переговоры рассматриваются как оптимальная форма разрешения кризисной ситуации, особенно в случаях, когда вовлечено несколько государств (европейские страны).

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ПРЕСТУПНИКАМИ: **BENEFITS AND SHORTCOMINGS OF NEGOTIATING WITH CRIMINALS:**

- СДЕРЖИВАНИЕ;
- РАЗВЕДКА (СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРОФИЛЕЙ);
- УЧАСТИЕ ТРЕТЬЕГО ЛИЦА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ (ДРУЗЬЯ, РОДСТВЕННИКИ, АВТОРИТЕТНЫЕ ЛИЦА);

И НЕДОСТАТКИ:

- С ТЕЧЕНИЕМ ВРЕМЕНИ МОЖЕТ НАБЛЮДАТЬСЯ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА;
- НЕГАТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ (НЕГАТИВНАЯ УСТАНОВКА, ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ);

- tightening of time;
- Investigation;
- participation of the third party;

and shortcomings :

- eventually negative group dynamics can be observed;
- negative attitude;

Переговорная деятельность в экстремальных условиях состоит из следующих этапов:

1. Начальная стадия (вступление в контакт, уточнение требований террористов)
2. Основной этап (завладеть инициативой в переговорах, добиться отсрочки выполнения требований преступников)
3. Завершение переговоров (уточнение времени, места и условий обмена заложников; выполнение других оговоренных условий)

1. INITIAL STAGE (THE INTRODUCTION IN CONTACT, SPECIFICATION OF REQUIREMENTS OF TERRORISTS)
2. THE MAIN STAGE (TO TAKE CONTROL OF AN INITIATIVE IN NEGOTIATIONS, TO ACHIEVE A POSTPONING OF EXECUTION OF REQUIREMENTS OF CRIMINALS)
3. COMPLETION OF NEGOTIATIONS (SPECIFICATION OF TIME, PLACE AND TERMS OF THE EXCHANGE OF HOSTAGES; PERFORMANCE OF OTHER STIPULATED CONDITIONS)

ПЕРВЫЙ ЭТАП.

- ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ЛИЧНОГО СОСТАВА К ПРОВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОПЕРАЦИИ. ФОРМИРОВАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ГРУППЫ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА К ВЫПОЛНЕНИЮ НЕОБХОДИМЫХ ФУНКЦИЙ.
- РЕШАЕТСЯ ЗАДАЧА РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОГО ХАРАКТЕРА. ПОЛУЧЕНИЕ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ О ФИЗИЧЕСКОМ И ТЕХНИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ТЕРРОРИСТОВ. ВЫЯСНЕНИЕ МОТИВОВ ПРЕСТУПНОГО ЗАМЫСЛА.
- НЕОБХОДИМО ВЫЯСНИТЬ: КЕМ ОСУЩЕСТВЛЕН ЗАХВАТ – ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ТЕРРОРИСТАМИ ИЛИ КРИМИНАЛЬНЫМИ ЭЛЕМЕНТАМИ. ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНУЮ СХЕМУ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ.

ПЕРВЫЙ ЭТАП.

- PSYCHOLOGICAL TRAINING OF STAFF FOR NEGOTIATION WHEN CARRYING OUT SPECIAL OPERATION. FORMATION OF PSYCHOLOGICAL READINESS OF GROUP OF NEGOTIATION PROCESS FOR PERFORMANCE OF NECESSARY FUNCTIONS.
- THE PROBLEM OF PROSPECTING CHARACTER IS SOLVED. RECEIVING BASIC DATA ABOUT THE PHYSICAL AND TECHNICAL POTENTIAL OF TERRORISTS. CLARIFICATION OF MOTIVES OF A CRIMINAL PLAN.
- IT IS NECESSARY TO FIND OUT: WHO HAS CARRIED OUT CAPTURE – PROFESSIONAL TERRORISTS OR CRIMINAL ELEMENTS. TO CHOOSE THE OPTIMUM SCHEME OF NEGOTIATING.

- ОПРЕДЕЛИТЬ УРОВЕНЬ ОСНАЩЕНИЯ ПРЕСТУПНИКОВ ОРУЖИЕМ И НАЛИЧИЕ ВЗРЫВНЫХ УСТРОЙСТВ.
- ПРИ РАЗРАБОТКЕ ТАКТИКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ УЧИТЫВАЮТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫЕ ФАКТОРЫ: ОТСУТСТВИЕ ЖЕРТВ СРЕДИ ЗАЛОЖНИКОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ ТЕРРОРИСТАМИ ПРОСЬБ ЗАЛОЖНИКОВ.
- ТАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ НАПРАВЛЕНА НА СНИЖЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ТЕРРОРИСТОВ, НЕОБХОДИМО ПРЕДУСМОТРЕТЬ ПОД КАКИМ ПРЕДОГОВОМ ВОЗМОЖНО ЗАТЯНУТЬ ВРЕМЯ, И ПОЯВИТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОПЕРАЦИИ.

- TO DETERMINE THE LEVEL OF EQUIPMENT OF CRIMINALS BY WEAPON AND EXISTENCE OF EXPLOSIVE DEVICES.
- WHEN DEVELOPING TACTICS OF NEGOTIATING FAVORABLE FACTORS ARE CONSIDERED: ABSENCE OF THE VICTIMS AMONG HOSTAGES, PERFORMANCE BY TERRORISTS OF REQUESTS OF HOSTAGES.
- TACTICS OF NEGOTIATIONS IS DIRECTED TO REDUCTION OF REQUIREMENTS OF TERRORISTS, IT IS NECESSARY TO PROVIDE UNDER WHAT PRETEXT TO PERHAPS TIGHTEN TIME, AND AN OPPORTUNITY FOR PREPARATION OF SPECIAL OPERATION WILL APPEAR.

При установлении личного контакта рекомендуется следующая тактика:

- ПОЛУЧИТЬ УСТНЫЕ ЗАВЕРЕНИЯ ТЕРРОРИСТОВ В ТОМ, ЧТО ОНИ НЕ ПОПЫТАЮТСЯ ПРЕДПРИНЯТЬ АГРЕССИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ;
- ПРИ ПРИБЛИЖЕНИИ К ТЕРРОРИСТАМ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА НАЛИЧИЕ У НИХ ДОСТАТОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА В МЕСТЕ УКРЫТИЯ И ОЦЕНИТЬ, НАСКОЛЬКО ВОЗРАСТЕТ ИХ НАПРЯЖЕНИЕ ПРИ ПОДХОДЕ ПЕРЕГОВОРЩИКА;
- НЕ НАЧИНАТЬ ПЕРЕГОВОРОВ, ЕСЛИ ПЕРЕГОВОРЩИКА ДЕРЖАТ ПОД ПРИЦЕЛОМ;
- ДОБИТЬСЯ, ЧТОБЫ ОРУЖИЕ БЫЛО ОПУЩЕНО;

AT ESTABLISHMENT OF PERSONAL CONTACT THE FOLLOWING TACTICS IS RECOMMENDED :

- TO RECEIVE ORAL ASSURANCES OF TERRORISTS THAT THEY WON'T TRY TO TAKE AGGRESSIVE ACTIONS;
- AT APPROACH TO TERRORISTS TO DRAW THE ATTENTION TO PRESENCE AT THEM OF SUFFICIENT SPACE IN THE PLACE OF THE SHELTER AND TO ESTIMATE AS FAR AS THEIR TENSION WHEN APPROACHING THE NEGOTIATOR WILL INCREASE;
- NOT TO BEGIN NEGOTIATIONS IF THE NEGOTIATOR IS KEPT UNDER A SIGHT;
- TO ACHIEVE THAT WEAPON HAS BEEN LOWERED;

- СТАРАТЬСЯ ПЕРЕХОДИТЬ К СУТИ ПРОБЛЕМЫ ТОЛЬКО ПО ИСТЕЧЕНИИ НЕКОТОРОГО ВРЕМЕНИ И ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ И ДОВЕРИЯ МЕЖДУ ПЕРЕГОВОРЩИКОМ И ТЕРРОРИСТАМИ;
- НЕ СОГЛАШАТЬСЯ НА ПРЯМОЕ ОБЩЕНИЕ СРАЗУ С НЕСКОЛЬКИМИ ЗАХВАТЧИКАМИ;
- ПРИ ОБЩЕНИИ СТАРАТЬСЯ СМОТРЕТЬ ТЕРРОРИСТАМ ПРЯМО В ГЛАЗА;
- НИКОГДА НЕ ПОВОРАЧИВАТЬСЯ К ТЕРРОРИСТАМ СПИНОЙ;
- ВСЕГДА ОСТАВЛЯТЬ СЕБЕ ПУТЬ К ОТСТУПЛЕНИЮ.

- TO TRY TO PASS TO A PROBLEM ESSENCE ONLY AFTER SOME TIME AND AT ESTABLISHMENT OF MUTUAL UNDERSTANDING AND TRUST BETWEEN THE NEGOTIATOR AND TERRORISTS;
- NOT TO AGREE TO DIRECT COMMUNICATION AT ONCE WITH SEVERAL AGGRESSORS;
- AT COMMUNICATION TO TRY TO LOOK TERRORISTS FOOL IN THE FACE;
- NEVER TO TURN TO TERRORISTS A BACK;
- ALWAYS TO KEEP A WAY TO RETREAT.

В ПРОЦЕССЕ ДАЛЬНЕЙШЕГО ОБЩЕНИЯ С ТЕРРОРИСТОМ НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ СЛЕДУЮЩЕЕ:

- СТРЕМИТЬСЯ ПОЛУЧИТЬ ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ О ЛИЧНОСТИ ТЕРРОРИСТА;
- В ПРОЦЕССЕ РАЗГОВОРА НЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСОВ, НА КОТОРЫЕ МОЖЕТ БЫТЬ ДАН ОДНОСЛОЖНЫЙ ОТВЕТ;
- ИНДИВИДУАЛИЗИРОВАТЬ ТЕРРОРИСТОВ, ДАТЬ КАЖДОМУ ИЗ НИХ КАКОЕ-НИБУДЬ ИМЯ;
- СТРОИТЬ ОБЩЕНИЕ С ТЕРРОРИСТОМ НА ДОСТУПНОМ ДЛЯ НЕГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ УРОВНЕ;
- НЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ПЕРЕГОВОРАХ НЕПРОВЕРЕННЫХ ДАННЫХ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ЛЕГКО ОПРОВЕРГНУТЫ;
- ОЦЕНИТЬ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ ЗАХВАТЧИКА ТЕМ ЦЕЛЯМ, КОТОРЫЕ ПОБУДИЛИ ИХ К ПРЕСТУПЛЕНИЮ;

IN THE COURSE OF FURTHER COMMUNICATION WITH THE TERRORIST IT IS NECESSARY TO CONSIDER THE FOLLOWING :

- TO SEEK TO OBTAIN A SPECIFICATION ON THE IDENTITY OF THE TERRORIST;
- IN THE COURSE OF THE CONVERSATION NOT TO ASK QUESTIONS ON WHICH THE TERSE ANSWER CAN BE GIVEN;
- TO INDIVIDUALIZE TERRORISTS, TO GIVE TO EACH OF THEM SOME NAME;
- TO BUILD COMMUNICATION WITH THE TERRORIST AT THE INTELLECTUAL LEVEL, AVAILABLE TO HIM;
- NOT TO USE IN NEGOTIATIONS OF UNCHECKED DATA WHICH CAN BE EASILY DISPROVED;
- TO ESTIMATE COMMITMENT OF THE AGGRESSOR TO THOSE PURPOSES WHICH HAVE INDUCED THEM TO A CRIME;

- СТРЕМИТЬСЯ К ЛИЧНОМУ КОНТАКТУ, НАЗЫВАТЬ СЕБЯ ПО ИМЕНИ;
- К ЗАХВАТЧИКУ ОБРАЩАТЬСЯ ТАК, КАК ОН ЭТОГО ХОЧЕТ;
- СТАРАТЬСЯ ИЗБЕГАТЬ КАТЕГОРИЧЕСКИХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ;
- ДОБИВАТЬСЯ, ЧТОБЫ ТЕРРОРИСТЫ САМИ ПРИНИМАЛИ РЕШЕНИЯ;
- ПРЕУМЕНЬШАТЬ ЗНАЧЕНИЕ УЖЕ СОДЕЯННОГО ТЕРРОРИСТАМИ;
- НЕ ПОДТАЛКИВАТЬ ЗАХВАТЧИКА К КРАЙНИМ МЕРАМ;
- ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ В ТАКОМ КЛЮЧЕ, ЧТОБЫ СОЗДАВАЛОСЬ ВПЕЧАТЛЕНИЕ О ДОСТИГНУТОМ ПРОГРЕССЕ И ЧТО ОБЕ СТОРОНЫ В ВЫИГРЫШЕ;
- ИЗБЕГАТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ КРАЙНИХ ИЛИ КОНКРЕТНЫХ СРОКОВ;
- ДЕЛАЯ ЗАХВАТЧИКУ ВСТРЕЧНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, НЕ ПРЕДЛАГАТЬ ЕМУ КАКОЙ-ЛИБО АЛЬТЕРНАТИВЫ, ПУСТЬ ОН САМ ВЫБИРАЕТ ЕЕ;
- СТАРАТЬСЯ ИЗБЕГАТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНО ОКРАШЕННЫХ ВЫСКАЗЫВАНИЙ;
- ПРОЯВЛЯТЬ ОСТОРОЖНОСТЬ В СЛУЧАЯХ, КОГДА С ТЕРРОРИСТАМИ ХОТЯТ ПОГОВОРИТЬ ИХ ДРУЗЬЯ ИЛИ РОДСТВЕННИКИ;
- ФОРСИРОВАТЬ ПЕРЕГОВОРЫ О ВЫДАЧЕ БОЛЬНЫХ ЗАЛОЖНИКОВ, А ТАКЖЕ РАНЕНЫХ, ЖЕНЩИН, ДЕТЕЙ;
- НИКОГДА НЕ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРОВ В ОДИНОЧКУ.

ВТОРОЙ ЭТАП

- ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ ОБСТАНОВКИ
- ОКАЗАНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРЕСТУПНИКА
- ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ЗАЛОЖНИКОВ И УЧАСТНИКОВ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА
- ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

SECOND STAGE

- EMOTIONAL STABILIZATION OF A SITUATION
- RENDERING PSYCHOLOGICAL IMPACT ON THE CRIMINAL
- PSYCHOLOGICAL SUPPORT OF HOSTAGES AND PARTICIPANTS OF NEGOTIATION PROCESS
- PSYCHOLOGICAL MAINTENANCE OF NEGOTIATION PROCESS

СТАБИЛИЗАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

STABILIZATION OF A PSYCHOLOGICAL SITUATION

- **ПРОЯВЛЯЙТЕ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ (ЛЁГКАЯ УЛЫБКА, РАВНОДУШИЕ, МИМИКА УЧАСТИЯ)**
- **ИЗБЕГАЙТЕ ВЫЗОВА**
- **ПОСТАРАЙТЕСЬ СНЯТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ НАПРЯЖЕННОСТЬ**
- **ПОДДЕРЖИВАЙТЕ НАДЕЖДЫ ПРЕСТУПНИКА**
- **ДОБИВАЙТЕСЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ**
- **ПОМОГАЙТЕ ПРЕСТУПНИКУ НЕ ПОНЯТЬ КРИТИЧНОСТЬ СВОЕЙ СИТУАЦИИ**
- **КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ**
- **SHOW GOODWILL (A FAINT SMILE, INDIFFERENCE, A PARTICIPATION MIMICRY)**
- **AVOID A CALL**
- **TRY TO DEFUSE PSYCHOLOGICAL TENSIONS**
- **MAINTAIN HOPES OF THE CRIMINAL**
- **TRY TO OBTAIN AFFIRMATIVE ANSWERS**
- **HELP THE CRIMINAL NOT TO UNDERSTAND CRITICALITY OF THE SITUATION**
- **CONTROL THE BEHAVIOR**

Выделяются следующие основные принципы взаимодействия с преступниками:

The following basic principles of interaction with criminals are distinguished:

- 1. “СОТРУДНИЧЕСТВО”

- 2. “УКЛОНЕНИЕ”

- 3. “ВЫНУЖДЕННЫЙ КОМПРОМИСС”

- 1. COOPERATION

- 2. EVASION

- 3. THE COMPELLED COMPROMISE

ПРИЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ: METHODS OF CREATION OF FAVORABLE RELATIONSHIP:

- 1. **ДЕМОНСТРАЦИЯ СТАБИЛЬНОСТИ И СПОКОЙСТВИЯ.**
 - 2. **ВЧУВСТВОВАНИЕ (ВЖИВАНИЕ)**
 - 3. **“ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ”**
 - 4. **ТЕПЛОТА**
 - 5. **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НА РАВНЫХ**
 - 6. **САМОРАСКРЫТИЕ**
 - 7. **ВТЯГИВАНИЕ В ДИАЛОГ**
 - 8. **МАНИПУЛИРОВАНИЕ ИНИЦИАТИВОЙ**
- 1. DEMONSTRATION OF STABILITY AND TRANQUILITY.
 - 2.
 - 3. "REFLECTION OF FEELINGS"
 - 4. WARMTH
 - 5. INTERACTION AS EQUALS
 - 6. SELF-DISCLOSURE
 - 7. RETRACTION IN DIALOGUE
 - 8. MANIPULATION INITIATIVE

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПРЕСТУПНИКА: PSYCHOLOGICAL IMPACT ON THE CRIMINAL:

- УБЕЖДЕНИЕ ПРЕСТУПНИКА ПОЙТИ НА УСТУПКИ
- ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ
- ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СИЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
- THE BELIEF OF THE CRIMINAL TO MAKE CONCESSIONS
- PSYCHOLOGICAL INFLUENCE FOR OBTAINING INFORMATION
- PSYCHOLOGICAL INFLUENCE BY PREPARATION OF POWER ACTIONS

УБЕЖДЕНИЕ ПРЕСТУПНИКА ПОЙТИ НА УСТУПКИ. THE BELIEF OF THE CRIMINAL TO MAKE CONCESSIONS.

- ПРЕДСТАВЛЯТЬ ОБЕ СТОРОНЫ
- НАЧИНАТЬ С МАЛОГО (ПРОСТОГО)
- СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ НЕЛОГИЧНОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕСТУПНИКА
- ТОЧНО ФОРМУЛИРОВАТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ
- ВЫСТУПАТЬ ПРОТИВ СЕБЯ
- УБЕЖДАТЬ ПОСТЕПЕННО
- СЧИТАТЬСЯ С МОТИВАЦИЕЙ ПРЕСТУПНИКА
- ПООЩРЯТЬ УСТУПКИ
- ПОМОГАТЬ ПРЕСТУПНИКУ БЫТЬ АКТИВНЫМ
- УКАЗЫВАТЬ НА СХОДСТВО

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

PSYCHOLOGICAL INFLUENCE FOR OBTAINING INFORMATION

- ИСКУССТВО СЛУШАТЬ
- ПЕРЕФРАЗИРОВАНИЕ.
- ОТРАЖЕНИЕ ЧУВСТВ
- КОНФРОНТАЦИЯ
- ОТКРЫТЫЕ ЗАКОНЧЕННЫЕ ВОПРОСЫ
- TO LISTEN TO ART (LISTEN CAREFULLY)
- REPHRASING.
- REFLECTION OF FEELINGS
- CONFRONTATION
- THE OPEN FINISHED QUESTIONS

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СИЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ PSYCHOLOGICAL INFLUENCE BY PREPARATION OF POWER ACTIONS

- Для обеспечения возможности подготовки и эффективного проведения силовых мероприятий ведутся переговоры “для прикрытия”. Переход к данному виду переговоров не должен быть выражен внешне — для преступников, средств массовой информации.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЛОЖНИКОВ PSYCHOLOGICAL PROVIDING HOSTAGES

- 1 — ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПРЕСТУПНИКОВ С ЦЕЛЬЮ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ИХ АГРЕССИИ В ОТНОШЕНИИ ЗАЛОЖНИКОВ;
 - 2 — НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПСИХИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАЛОЖНИКОВ.
- 1 — PSYCHOLOGICAL IMPACT ON CRIMINALS FOR THE PURPOSE OF PREVENTION OF THEIR AGGRESSION AGAINST HOSTAGES;
 - 2 — DIRECT IMPACT ON A MENTAL CONDITION OF HOSTAGES.