

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД В ПРОЦЕССЕ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ С ТЕРРОРИСТАМИ

XXI век, с точки зрения социальной психологии можно обозначить как век терроризма.

Основная цель террористов состоит в том, чтобы вызвать состояние ужаса не только у своих жертв-заложников, но и у всех остальных людей. В Республике Беларусь такой проблемы в настоящее время нет, но, учитывая географическое расположение, союз с рядом государств, в которых данная ситуация является крайне актуальной, мы не можем не обращать на это внимание [1, 5].

Терроризм можно подавлять и предупреждать с помощью ликвидации источника, но, что делать, когда существует большой риск вовлечения в данный процесс мирного населения? Оптимальным, в данном, случае выходом из критической ситуации можно считать ведение переговоров.

Переговоры с террористами имеют свои особенности. У террористов и у представителей государственных органов имеются абсолютно противоположные интересы. Каждая сторона старается выиграть с минимальными для себя потерями. Из этого исходит основная проблема, заключающаяся в том, что успех переговоров зависит от правильного подхода, а подготовленных специалистов в данной области нет [3].

Ситуации, которые могут послужить причиной ведения переговоров: захват заложников, террор, как угроза применения оружия массового поражения, демонстративные суицидальные действия, побег преступников из мест заключения со всеми вытекающими из этого последствиями, хищение оружия, боеприпасов, боевой техники.

Во всех перечисленных случаях переговоры будут самым эффективным выходом из сложной ситуации.

Трудности в работе переговорщиков возникают из-за специфичности общения с преступниками и суицидентами. И те, и другие применяют широкий арсенал способов коммуникативного давления: ультимативность требований, завышенные требования, срочность их исполнения, уход от конкретных предложений, ложные акценты в изложении своей позиции, принижение и оскорбление личности партнеров

по переговорам, угрозы, отказ от достигнутых соглашений, двойное их толкование [2, 4].

Переговорщики могут использовать следующие способы:

- переговоры для прикрытия;
- имитация переговоров;
- переговоры в ситуации межэтнических конфликтов проводятся с помощью привлечения противоборствующих сторон.

Переговоры с преступником или человеком, пытающимся совершить суицид представляет собой вид убеждающей коммуникации с целью предотвращения реализации преступных замыслов, сохранение человеческих жизней и ценностей. Основными задачами переговоров являются: оценка ситуации, выигрыш времени, спасение жизни и здоровья людей, сохранение ценностей, пресечение преступления, задержание преступников.

Психолог, участвующий в переговорах должен максимально быстро определить - как себя вести с тем или иным человеком в ходе переговоров. Для этого необходимы знания в распознавании репрезентативных систем ввода и вывода информации. После определения и дальнейшей подстройки под выявленную систему установить раппорт с правонарушителем или суицидентом будет намного легче. Далее, используя недирективные суггестивные приёмы можно добиться положительного результата за короткий промежуток времени. Также, при достижении соответствующего уровня раппорта, можно использовать классическую суггестивную методику. Данный подход оправдал себя в работе с лицами, у которых наблюдались диссоциативные расстройства личности и суицидальная направленность поведения [4].

Наше подсознание работает автоматически и независимо от нас, поэтому наш язык телодвижений выдает нас с головой. Если человек не подготовлен в распознавании сигналов репрезентативных систем – он, быстрее всего, не придаст этому никакого значения.

Профессия переговорщика обязывает знание репрезентативных систем, их проявления, интерпретацию и дальнейшее использование этих знаний.

Целью переговоров является формирование у террориста или же суицидента чувства того, что вы действительно хотите помочь ему найти выход в его трудной ситуации [2, 3].

В ходе переговоров с террористом или же человеком, который не выдержал напора стрессовых переживаний и решил прервать свою жизнь, переговорщик первым делом обязан определить тип передачи информации. То есть определяется репрезентативная система. Правильность определения необходимо подтвердить, что можно осуще-

ствить с помощью контроля вновь передаваемой информации и определения глазных паттернов.

Последующим этапом можно будет считать процесс установления зоны раппорта. Способы установления выбираются исходя из поведения лица, с которым ведутся переговоры и информации, которую он передаёт.

Заключительным этапом переговоров можно считать введение суггестивного компонента в ход переговоров.

Конечно же, весьма просто всё описать теоретически, но на практике всё может обстоять совсем по-другому. Это и есть основная проблема, проблема подготовки соответствующих кадров.

Учитывая тот факт, что переговорщик обязан знать психологию, что по ходу своей деятельности он будет сталкиваться с людьми, преступившими закон, можно предположить, что данная профессия должна осваиваться в специализированных учебных заведениях министерства обороны, заведениях при министерстве внутренних дел и государственной безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байчоров, А. М. Неоколониализм и международный терроризм / А. М. Байчоров. – Минск : Университетское, 1985. – С. 50 – 51.
2. Бузин, Н. Е. «Гибридная» война: новый феномен военной науки или очередной информационно-политический фантом / Н. Е. Бузин // Наука и военная безопасность. – 2015. – № 3. – С. 2-6.
3. Грехнев, В. С. Феномен политического терроризма / В. С. Грехнев // Философия и общество. – 1997. – № 2. – С. 195.
4. Николаев, А. М. У нас террористическая война / А. М. Николаев // Независимое военное обозрение. – 2002. – № 40. – С. 1.
5. Плеханов, Г. В. Сила и насилие / Г. В. Плеханов // Сочинения / Г. В. Плеханов. – Т. 4. – М.-Л., 1925. – С. 63.