

УДК 37.042.2

DOI: 10.17748/2075-9908-2017-9-1/2-155-160

ЛОБЖАНИДЗЕ Галина Ираклиевна

Дальневосточный юридический институт Министерства
внутренних дел Российской Федерации
г. Хабаровск, Россия
lobjanidze_galin@mail.ru

Galina I. LOBZHANIDZE

Far Eastern Law Institute of the Russian Ministry of
Internal Affairs
Khabarovsk, Russia
lobjanidze_galin@mail.ru

ПЕРЕГОВОРНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ И УЧЕТ АКЦЕНТУАЦИИ ЛИЧНОСТИ

NEGOTIATION COMPETENCE AND TRANSGRESSOR'S ACCENTUATION OF PERSON

Актуальность исследуемой темы вызвана необходимостью знания особенностей развития современной криминологической ситуации для определения причин и условий совершения преступного деяния и в связи с этим выработки требуемой стратегии проведения профилактических мероприятий. Проблема исследования заключается в определении тактических приемов, способствующих предотвращению преступления. Объектом исследования стала обстановка совершения правонарушения, вызванная причинами криминогенного и психогенного характера. Цель настоящей статьи - провести анализ психолингвистических особенностей речи акцентуантов, совершивших преступные деяния, квалифицируемые статьей 206 Уголовного кодекса Российской Федерации. К задачам данной работы следует отнести наделение сотрудников полиции умениями устранить эмоциональный барьер, появившийся из-за невозможности решить проблему законными средствами и привести к совершению преступного деяния; установить неослабевающий психологический контакт, необходимый для ведения переговоров, контроля эмоционального состояния и в связи с этим прогноза поведенческих реакций правонарушителей. Результатом проделанной работы является выявление необходимых для юристов знаний, полномочий и качеств личности, составляющих переговорную компетентность при исполнении профессиональной деятельности. К основным выводам следует отнести выработанные рекомендации по организации переговоров с лицами, страдающими временными или постоянными расстройствами психической сферы. Новизна исследования состоит в изучении приемов учета акцентуации личности правонарушителей в ситуации переговоров.

The actuality of investigated theme arouse necessity by knowledge of developing peculiarities contemporary criminology situation for definition of reasons and conditions crime committing and elaboration (in connection with it) required strategy of carried out preventive measures. The problem of this theme is definition of tactical methods, which assist to avert of crime. The object of this investigation is the situation of committing crime for criminology and psychogenic reasons. The aim of this article is to do analysis psycholinguistic peculiarities of speech by accentuant, committing crime for articles number 206 and 209 of Russian Crime Code. The tasks of this article is allotting policemen to abilities to remove the emotional barrier, rising for impossibility deciding the problem by low methods and brought to committing crime; to establish the constant psychology contact, necessary for carrying on negotiations, for control emotional state and for (in connection with it) prognosis of transgressor's behavior reactions. As result is the definition knowledges, authorities and person's qualities, composing the negotiation competence, necessary for lowers in their professional activity. The main conclusions are producing recommendations for organization carrying on negotiations with persons, suffering from provisional or constant disorders in psychical sphere. The investigation's novelty is in the learning of methods by taking account of transgressor's accentuation in "negotiation's situation".

Ключевые слова: переговорная компетентность, постоянные или временные расстройства психической сферы, акцентуация личности правонарушителей.

Keywords: negotiation competence, provisional or constant disorders in psychical sphere, transgressor's accentuation of person

Нами было доказано [5, с. 126], что переговорная компетентность - это интегративная характеристика, комплекс качеств личности, включающий знания, умения, навыки, необходимые для правильной квалификации противоправного деяния или конфликтной ситуации.

В настоящей работе мы определим степень связи переговорной компетентности со специальными знаниями в области психологии, психолингвистики (в целях определения психологических особенностей, выраженных в возможных поведенческих реакциях, по речи лиц, осуществивших захват заложников). Указанные знания полезны в оперативно-разыскной деятельности, в профилактической работе участкового уполномоченного полиции, в служебной деятельности дознавателя, следователя.

Одним из институтов уголовного права, имеющим первоочередное значение при проведении переговоров, является добровольный отказ. Элементы обращения к добровольному отказу могут быть усмотрены в действиях, содержащихся в примечаниях к статьям Уголовного кодекса РФ. Приведем в качестве примера примечание к статье 206 УК РФ: «Лицо, добровольно или по требованию властей освободившее заложника, освобождается от уголовной ответственности, если в его действиях не содержится иного состава преступления» [6]. Осуществление данного действия может быть выполнено с помощью переговоров. Реализация практически всех мероприятий, содер-

жащихся в примечаниях к статьям Уголовного кодекса РФ, чаще всего сопряжена с проведением переговоров.

Проведение успешных переговоров связано с верным решением психологических задач, к которым относятся: установление неослабевающего контакта между переговорщиком и правонарушителями; получение максимума возможной информации о заложниках, состоянии их здоровья; получение максимума возможной информации о правонарушителях, их намерениях, вооружении, мотивах захвата заложников; формирование у правонарушителей убежденности в бесперспективности задуманного; возбуждение надежды на положительную перспективу разрешения конфликта в случае выдачи заложников и добровольной сдачи. Решение данных задач связано с применением технологии убеждения, внушения, манипуляции, активного слушания.

Применение названных технологий общения осуществляется с учетом сложившейся ситуации и особенностей личности правонарушителя, в частности его психического и эмоционального состояния, а также акцентуации.

В отечественной науке выделяют криминогенный, психогенный и политический мотивы захвата заложников [2, с. 25]. Криминогенный мотив - это мотив захвата заложников правонарушителем, застигнутым на месте происшествия сотрудниками полиции. Психогенный мотив - это мотив действий правонарушителей - лиц с неустойчивой психикой, страдающих временными или патологическими нарушениями в этой сфере, которые считают захват заложников реальным средством решения возникшей в их воображении проблемы и воспринимают это действие в качестве допустимой разрядки эмоционально напряженного состояния. Политический мотив - это мотив захвата заложников фанатичным приверженцем определенной идеологии (возможно, религии), стремящимся исправить по своим меркам существующую в его представлении несправедливость.

Приводим классификацию преступников, чьими действиями руководит психогенный мотив, разработанную С.Н. Коткиным [3, с. 140-142], и предлагаем свои рекомендации по проведению переговоров с указанными лицами.

Лица в состоянии острого психоза обычно выглядят встревоженными, к чему-то прислушиваются (возможны слуховые галлюцинации). В их поступках преобладают внезапность, неадекватность окружающей среде, поскольку поведение этих людей определяется бредовыми и галлюцинаторными переживаниями. Речь сбивчива, высказывания непоследовательны, требования нелогичны. Эти люди зачастую имеют неверное представление о том, где находятся, с кем разговаривают, при этом не поддаются переубедению. Для них характерны высказывания о собственном могуществе, уникальных способностях.

При проведении переговоров с ними не следует противоречить их высказываниям, переубеждать. Необходимо помнить, что нахождение взаимоприемлемой реальной договоренности с ними почти невозможно. Поэтому лучше всего, сохраняя внешне максимальное спокойствие и доброжелательность, попытаться отвлечь их от выдвинутых требований, вступить в разговор, демонстрируя понимание их переживаний. Во избежание провоцирования вспышек агрессии не следует смотреть прямо в глаза (лучше смотреть в подбородок или в плечо - на воображаемый погон).

Лица в затяжном психотическом состоянии. Поведение этих людей формально упорядоченное, но в основе их поступков лежат стойкие убеждения, не соответствующие реальности: чаще всего эти люди считают, что их преследуют и угрожают их жизни могущественные лица или организации (политические деятели, спецслужбы). Поэтому они требуют оградить от преследования, предоставить средства защиты, убежище, переправить в другую страну. Эти лица недоверчивы, подозрительны: принимая переговорщиков за врагов, стараются обмануть их. Легко решаются на опасные действия.

В связи с тем, что чувство опасности у таких лиц крайне обострено, а интеллект высоко развит, следует соблюдать осторожность при попытке обмануть или ввести их в заблуждение. Лучшая тактика в этом случае - согласиться с их утверждениями как справедливыми, обещать защитить их интересы и оградить от посягательств на жизнь

и здоровье. При общении не рекомендуется смотреть им прямо в глаза.

Лица с мнестико-интеллектуальными расстройствами обычно выглядят неряшливо, их мимика бедная, могут быть малозаметные нарушения походки. Нередко имеют врожденные дефекты строения лица, конечностей. В сложной ситуации они становятся либо вялыми и апатичными, либо раздражительными и злобными при полном отсутствии самообладания. Не способны планировать свои действия, импульсивны, непоследовательны. Грубы, расторможенны, склонны к немедленному удовлетворению возникающих потребностей.

При захвате заложников они играют вспомогательные роли, так как готовы подчиниться голосу большинства. Своим поведением копируют поступки влиятельных членов группы, часто бывают вовлечены в групповые противоправные действия, значения которых до конца не понимают. Обычно не выдвигают самостоятельных требований. Обращают на себя внимание примитивностью суждений, низким общеобразовательным уровнем.

Лица, страдающие депрессией, выглядят возбужденными, отчаявшимися, мечутся, заламывают руки, плачут. В их речи преобладают высказывания о собственной греховности, никчемности, неотвратимости наказания за безнравственные поступки и т.д. Очень высока вероятность самоубийства таких больных и убийства захваченных ими заложников.

Следует обеспечить им понимание, эмоциональную поддержку в сочетании с постоянными заверениями в их достоинствах. Необходимо попытаться перевести разговор с обсуждения их никчемности, греховности на другие темы. Не следует говорить таким лицам, что все «не так уж плохо», так как это может быть расценено ими как непонимание их проблем.

Лица, страдающие манией, обычно пребывают в приподнятом настроении, возбуждены, поведение отличается яркими и выразительными мимикой и жестиком. Они чрезмерно активны, однако, принимаясь за множество дел, не доводят их до конца. Общительны, в разговоре многоречивы, легко перескакивают с одной темы на другую, постоянно меняют содержание собственных требований, в зависимости от случайно возникающих побуждений. Неадекватно веселы, беззаботны, беспечны, не до конца осознают серьезность своего положения и тяжесть совершенных поступков. Хвастливы, склонны переоценивать собственные возможности.

Учитывая, что способность логически мыслить у этих лиц сохранена, используя их потребность в общении, следует предпринять попытку установить эмоциональный контакт и убедить в возможности и выгоды для них достижения тех же целей, но другими, социально приемлемыми способами.

Лица, страдающие дисфорией, находятся зачастую в озлобленно-угрюмом настроении, выглядят мрачными, напряженными. Раздражительны, вспыльчивы, легко совершают агрессивные действия, грубы, нетерпимы к окружающим. Крайне упрямы, настаивают на строгом и неукоснительном выполнении своих требований, которые, как правило, излишне детализированы. В целях оказания давления на лиц, ведущих переговоры, склонны демонстрировать жестокость по отношению к заложникам. В группе обычно занимают лидирующее положение.

Переговоры с этой категорией лиц следует вести в спокойной, выдержанной манере, явно им не противореча, но и не потакая их требованиям. Необходимо дать понять, что любые проявления жестокости с их стороны усложнят и затянут процесс переговоров. Не следует пытаться их разжалобить или убеждать в безнравственности подобного поведения. Целесообразно вести разговор на прагматической основе, оперируя простыми, конкретными предложениями.

Часто в ситуации, связанной с захватом заложников, оказываются вовлечены ярко выраженные акцентуанты. Акцентуация - тип поведения, объясняемый влиянием темперамента и характера [4, с. 16]. Л.Г. Горшенин [1, с. 9] характеризует типы акцентуантов, отмечает положительные и отрицательные черты характера, обосновывает психологические мотивы совершения преступлений. Приводим характеристику некоторых типов акцентуантов, их поведение в «ситуации заложника» и предлагаем свои ре-

комендации по проведению переговоров.

Астеники обладают такими положительными чертами, как строгий самоанализ и самоконтроль; рассудительность, стремление во всем убедиться самому; осторожность, обязательность. Отрицательные черты: чрезмерная педантичность, опасливость; робость, постоянное чувство неловкости, раздражительность; заниженная самооценка. В «ситуации заложника» выглядят встревоженными, действуют хаотично, обстановку оценивают эмоционально. Не уверены в себе, непоследовательны при предъявлении требований. На словах подчеркивая свою решительность и агрессивность намерений, быстро истощаются, устают от эмоционального напряжения. На пике стрессовой ситуации могут совершить импульсивные поступки, влекущие за собой неожиданное обострение общей ситуации. Плохо переносят ожидание, склонны к депрессивным реакциям, могут предъявлять жалобы на ухудшение самочувствия. Действуют чаще всего в одиночку, видя в захвате заложников выход из психотравмирующей ситуации.

С учетом того, что в скором времени эмоциональное напряжение становится труднопереносимым для них самих, переговоры следует направить на обоснование и совместный поиск возможностей выхода из сложившейся ситуации социально приемлемым путем с минимальными для них негативными последствиями. Используя их социальную неопытность, можно выяснить у них относящиеся к делу конкретные подробности (состав группы, ее расположение, вооружение, количество заложников и т.п.).

Демонстрантам (истероидам) свойственны позитивный способ познания окружающей действительности, постоянный поиск новых возможностей; здоровое соперничество, дух соревнования в деятельности; инициатива в моделировании алгоритмов и иных заданий подобного типа. Отрицательные черты: «бегство в болезнь», возможна суицидальная демонстрация (страх не позволяет довести задуманное до смертельного исхода); завышенная самооценка, часто бравирует; беспредельный эгоцентризм. В «ситуации заложника» стремятся во что бы то ни стало продемонстрировать свою значительность, превосходство над другими членами группы. Одеты, как правило, ярко, претенциозно. Эмоциональные реакции яркие, бурные, рассчитанные на внешний эффект. Склонны к преувеличению своих возможностей. Пик эмоционального напряжения у них нередко сопровождается демонстративными рыданиями, криками, нанесением себе неопасных повреждений, показной агрессией по отношению к окружающим. Они не способны к длительному волевому напряжению. Отличаются повышенной внушаемостью и самовнушаемостью. Крайне эгоистичны и эгоцентричны.

При проведении переговоров следует демонстрировать повышенное внимание именно к ним, признание их значимости, высказывать заинтересованность в контактах именно с ними, так как их требования зачастую ориентированы на привлечение внимания окружающих. Именно эти акцентуанты обычно требуют участия в переговорах представителей прессы, телевидения, радио. В дальнейшем можно попытаться, апеллируя к вероятностному мнению значимой для них социальной группы, убедить снизить уровень своих требований, смягчить участь заложников.

Эпилептоиды стремятся отстаивать свои интересы в споре до конца; умеют мобилизовать силы для достижения успеха, подчинить деятельность других людей своим, а также общим интересам; стремятся к лидерству; инициативны в достижении справедливого решения. Отрицательные черты: капризность, стремление нарочито изводить окружающих в лично значимых ситуациях; поиск повода для скандала; склонность к «суицидальному шантажу»; взрывчатость, напряженность инстинктивной сферы. В «ситуации заложника» могут быть агрессивными. Отличаются крайней напряженностью, раздражительностью, доходящей до приступов ярости, причем сила реакции выше силы раздражителя. Проявляют повышенную требовательность к окружающим, при этом не считаются с их мнением. Упрямы, обидчивы и подозрительны, склонны к дисфорическим реакциям. В гневе становятся агрессивными, наносят побои и ранения. Нередко обнаруживают изощренную жестокость по отношению к своим жертвам. Среди них часто встречаются лица с неудержимым стремлением к бродяж-

ничеству, сексуальные извращения, азартные игроки и т.п. Вместе с тем выглядят они подчеркнута аккуратно, при любых обстоятельствах тщательно следят за своим внешним видом, состоянием одежды, весьма чистоплотны.

Переговоры следует вести в спокойной, выдержанной манере, явно им не противореча, но и не потакающая всем их требованиям. Им необходимо дать понять, что любые проявления жестокости с их стороны усложнят и затянут процесс переговоров. Целесообразно вести разговор на прагматической основе, оперируя простыми, конкретными предложениями. При переговорах могут ввести в заблуждение утрированной вежливостью. В своей речи часто употребляют слова с уменьшительно-ласкательными суффиксами. Мыслительные реакции замедленные, поэтому с трудом переключаются с одной темы на другую, подолгу обдумывая вопросы и ответы.

Шизоиды обращают на себя внимание странностью, нелепостью одежды, чужаковатостью в поведении. Направленность волевых усилий диктуется собственными внутренними побуждениями, поэтому их поступки выглядят нелогичными, нецелесообразными при явной серьезности намерений. Они эмоционально холодны, бесцеремонны, нередко жестоки. Страдания жертвы их не трогают и не отражаются на их эмоциональном состоянии. В процессе переговоров нередко выдвигают на передний план материальные требования. Обычно захват заложников объясняют идеологическими или политическими мотивами, при этом очевидно, что избранный ими способ добиться своей цели не адекватен декларируемым намерениям.

При ведении переговоров с шизоидами необходимо помнить, что с ними практически невозможно установить эмоциональный контакт; добиться их расположения можно, продемонстрировав логическое проникновение в их идеи. Недопустимо нарочито упрощать выход из сложившейся ситуации, убеждать, что ничего особенного не произошло, проявлять скепсис в отношении их идей, «разоблачать», показывая, что требования имеют не идеологический, а прагматический характер.

Проанализировав приведенные выше особенности личности правонарушителей, приходим к выводу, что переговорная компетентность сотрудника органов внутренних дел для успешного решения оперативно-служебных задач должна включать знания по поведенческим реакциям, сопровождающим противоправные действия акцентуантов и лиц с неустойчивой психикой; психологические знания и технологии профессионального общения: технологии убеждения, внушения, манипуляции; психологические навыки (при установлении психологического контакта, преодолении эмоционального барьера с целью определить наличие умысла и корыстного мотива в действиях). Кроме навыков установления психологического контакта, сотруднику ОВД необходимы умения прогнозирования развития криминогенной ситуации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Горшенин Л.Г. Анализ поведения людей и методика моделирования предполагаемой ситуации. - М.: Инновация, 1993.
2. Илларионов В.П. Переговоры с преступниками. - М.: Инновация, 1991.
3. Коткин С.Н. Расследование захвата заложников. Дис...канд. юрид. наук. - М., 2003.
4. Леонгард К. Акцентуированные личности. - Киев: Прогресс, 1982.
5. Лобжанидзе Г.И. Формирование переговорной компетентности сотрудников ОВД: диахронический и синхронический аспекты. - Хабаровск: Дальневосточный юридический институт МВД России, 2013.
6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ : принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 24 мая 1996 г. : одобр. Советом Федерации Федер.Собр. Рос. Федерации 5 июня 1996 г. (в ред. Федер. закона Рос. Федерации от 19 декабря 2016 г. № 436-ФЗ) // Рос. газ. - 1996. - 17-25 июн.

REFERENCES

1. Gorshenin, L.G. Analiz povedeniya l'udey I metodika modelirovaniya predpolagajemoj situacii. [The analysis of men behavior and methods of supposing situation's modelling]. M.: Innovacija = Innovation. 1993. (in Russ.).
2. Illarionov, V.P. Peregovory s prestupnicami. [The negotiation with criminals]. M.: Innovacija = Innovation. 1991. (in Russ.).
3. Kotkin, S.N. Rassledovaniye zahvata zalozhnikov. [The investigate of the usurpation of hostages: Kand. diss.]. M. 2003. (in Russ.).

4. Leongard, K. Akcentuirovannyje lichnosti. [The accentuate persons]. Kiev: Progress = Progress. 1982. (in Russ.).
5. Lobzhanidze, G.I. Formirovanie peregovornoj kompetentnosti sotrudnikov OVD: diakhronicheskiy i sinkhronicheskiy aspekty. [The forming negotiation competence of departments collaborators of the Ministry of Internal Affairs]. Khabarovsk: Dal'nevostochnyy yuridicheskiy institut MVD Rossii = Far Eastern Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russia. 2013. (in Russ.).
6. Ugolovnyj kodex Rossijskoj Federacii : federal'nyy zakon Ros. Federatsii ot 13 iyunya 1996 g. № 63-FZ : prinyat Gos. Dumoy Feder. Sobr. Ros. Federatsii 24 maja. 1996 g. : odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 5 iyunya 1996 g. (v red. Feder zakona Ros. Federatsii ot 19 dekabrya 2016 g. № 436-FZ). [The Russian crime code. The Federal law of Russian Federation from 13-th June 1996 number 63-FL. Was assumed by State Duma of Federal Assembly of Russian Federation 24 May 1996: approved by The Council of the Federation of the Federal Assembly of Russian Federation 5 June 1996 (in wording of Federal law of Russian Federation from 19 December 2016 number 436-FL)]. Rossijskaja gazeta = Russian newspaer. 1996. 17-25 June. (in Russ.).

Информация об авторе

Лобжанидзе Галина Ираклиевна, кандидат филологических наук, доцент, кафедра психологии и педагогики, Дальневосточный юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации, г. Хабаровск, Россия
lobjanidze_galin@mail.ru

Получена: 06.02.2017

Для цитирования: Лобжанидзе Г. И., Переговорная компетентность и учет акцентуации личности. Историческая и социально-образовательная мысль. 2017. Том. 9. № 1. Часть 2. с. 155-160.
doi: 10.17748/2075-9908-2017-9-1/2-155-160.

Information about the author

Galina I. Lobzhanidze, Candidate of Philological Sciences, Associate Professor, Department of Psychology and Pedagogy, Far Eastern Law Institute of the Russian Ministry of Internal Affairs, Khabarovsk, Russia
lobjanidze_galin@mail.ru

Received: 06.02.2017

For citation: Lobzhanidze G. I., Negotiation competence and transgressor's accentuation of person. *Istoricheskaya i sotsial'no-obrazovatel'naya mys'l* = *Historical and Social Educational Idea*. 2017. Vol . 9. no.1. Part. 2. Pp. 155-160.
doi: 10.17748/2075-9908-2017-9-1/2-155-160. (in Russian)