

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ КОСВЕННЫХ СУГГЕСТИВНЫХ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ ОСВОБОЖДЕНИИ ЗАЛОЖНИКОВ НА ОБЪЕКТАХ ФСИН РОССИИ

Калинин М.А.

*Калинин Михаил Александрович – преподаватель,  
кафедра боевой и тактико-специальной подготовки, инженерно-экономический факультет,  
Вологодский институт права и экономики  
Федеральной службы исполнения наказаний России, г. Вологда*

**Аннотация:** в статье анализируется возможность использования невербальных косвенных суггестивных методов воздействия на преступников, захвативших и удерживающих заложников на объектах ФСИН России. Рассматривается возможность применения групп, не принимающих непосредственного взаимодействия с преступниками, в качестве суггесторов во время ведения переговоров.

**Ключевые слова:** суггестия, переговоры, специальная операция, воздействие, заложники.

Захват заложников на объектах уголовно-исполнительной системы был и остаётся серьёзной проблемой, создающей угрозу жизни и здоровью персонала и осуждённых, тем самым дестабилизируя нормальное функционирование исправительного учреждения, ставя перед сотрудниками задачи экстремального характера [1].

Для освобождения заложников привлекается значительное количество сил и средств, проводится комплекс оперативных, режимных и других мероприятий, направленных на восстановление нарушенного правопорядка, задержание нарушителей и обеспечение стабилизации обстановки в исправительном учреждении. Все специальные операции по освобождению заложников по способу их проведения можно разделить на три основных вида: путём ведения переговоров, с использованием снайперов и проведением штурмовых действий.

Каждый из перечисленных видов обладает рядом недостатков. При проведении штурмовых действий возможен самый большой процент убитых и раненых как среди заложников, так и среди бойцов штурмовой группы. Работа снайперских пар не всегда возможна и требует создания специфических условий, более того, она изначально подразумевает уничтожение преступников без возможности их дальнейшего привлечения к ответственности и представляет существенную опасность для освобождаемых. Проведение специальной операции путём ведения переговоров при недостаточной подготовке сотрудников, отвечающих за их ведение, может привести к нарастанию шантажного поведения преступников при сохранении высокого риска для заложников и нередко используется как подготовительный этап для двух первых видов проведения специальной операции.

Вместе с тем, ведение переговоров, при условии проведения их профессионалами, является наиболее рациональным видом проведения специальной операции, так как вероятность обеспечения сохранности жизни и здоровья участвующих сторон значительно выше. Мотивы, убеждения, психологический профиль, текущее состояние преступников в процессе захвата заложников требуют пристального внимания и изучения. В каждой конкретной ситуации знание природы стимулов побудивших преступников к действию, их психологических особенностей позволяют разумно подбирать необходимые инструменты влияния в ходе взаимодействия и реализовывать выбранную стратегию поведения. Осуждённые, захватившие заложников, знают, что их шансы на выполнение требований, связанных с освобождением из мест лишения свободы, и дальнейшее укрытие в безопасных местах значительно ниже шансов в аналогичных условиях вне исправительного учреждения, также захватчики понимают, что ценность их жизни в случае штурма в иерархии ценностей штурмового подразделения будет находиться после жизни заложников и самих сотрудников.

За последние годы написано значительное количество практических рекомендаций и пособий по психологической подготовке, ведению переговорной, штурмовой деятельности, обучению сотрудников особенностям действий в экстремальных условиях [2]. Вместе с тем, существует пробел в подготовке сотрудников, выполняющих свои задачи как в группах ведения переговоров, так и в группах силового назначения, в том числе непосредственно не принимающих участия во взаимодействии с преступниками, таких как группы блокирования, оцепления, применения специальных средств и т.д. При ведении переговоров, в ряде случаев слаженность, дисциплинированность, а в некоторых ситуациях и демонстративность действий последних будет способствовать успешному ведению переговорного процесса и формированию у захватчиков убеждённости в бесперспективности задуманного, в полной бессмысленности сопротивления, вселению надежды на более благоприятный исход в случае прекращения сопротивления и выдачи заложников.

Одним из инструментов, позволяющих добиться указанного результата при ведении переговоров, является метод суггестивного воздействия [2]. Под суггестивным воздействием в психологии понимается внушение определённых мыслей, желаний, убеждений, воспринимаемых без логического осмысления и критической оценки и оказывающих влияние на течение нервно-психических и соматических процессов.

Объектами суггестии при захвате заложников в учреждениях ФСИН России являются криминально заражённые лица, способные на решительные и провокационные действия, отбывающие наказание по решению суда за уже совершенные преступления и осведомленные о неотвратимости наказания за свои деяния.

В случае ведения переговоров под суггестивным воздействием следует понимать воздействие путем подачи сообщений вербальными и невербальными каналами, не несущих прямого смыслового содержания, способствующих распространению необходимой информации, полезных слухов и склонению преступников к желательным действиям. Вербальные внушения использует переговорщик, внушая в ходе ведения переговоров идеи о положительной перспективе разрешения конфликта в случае прекращения сопротивления, мысли о «проигранности игры» для преступников, контекстуально сообщая при этом информацию о событиях и фактах, свидетельствующих о бессмысленности сопротивления. В свою очередь невербальными внушениями могут являться косвенные действия групп силового применения и групп обеспечения, связанные с демонстрацией силы, привлекаемой для проведения специальных мероприятий, указывающей на бесперспективность сопротивления, дезориентацией внимания, переключением внимания на другие объекты, дезинформацией преступников, имеющей целью создание ситуации неопределенности, демонстрацией готовности и возможности применения оружия и специальных средств.

Таким образом, под субъектами внушения (суггесторами), при проведении специальной операции следует понимать не только сотрудников, отвечающих за ведение переговоров, непосредственно взаимодействующих с суггерентами (преступниками), но и весь личный состав группировки сил и средств, задействованный при проведении тактических действий. При этом действия групп, должны выполняться в зоне видимости преступников, но не носить открытого, провокационного характера. Важно помнить, что миссией косвенных невербальных суггестий является не устрашение преступников, а воздействие на эмоциональную сторону их подсознания с целью создания благоприятных условий для ведения переговорного процесса.

Невербальные косвенные суггестивные методы воздействия на преступников при освобождении заложников, могут явиться перспективным направлением исследований в области психологического обеспечения специальных операций не только при освобождении заложников, но и при пресечении массовых беспорядков и других видах специальных мероприятий.

#### **Список литературы**

1. Калинин М.А. Формирование профессиональной готовности сотрудников УИС к экстремальным условиям труда / М.А. Калинин // Международный научно-исследовательский журнал, 2017. № 10-1 (64). С. 25-28.
2. Хомяков О.В. Обучение сотрудников особенностям действий в условиях низких температур окружающей среды / О.В. Хомяков, М.А. Калинин, С.В. Коньков и др. // Международный научно-исследовательский журнал, 2016. № 10-3. С. 195-197. Чечель Г.И. Методы работы с осужденными / Г.И. Чечель, Н.Д. Бережнова // Наука. Инновации. Технология, 2005. № 41. С. 149-157.