

УДК 34:159.9:351.74

Яковенко С. І.,

доктор психологічних наук, професор,
заслужений діяч науки та техніки України,
професор кафедри психології та педагогіки,
Одеський державний університет
внутрішніх справ
E-mail: serg_yak@ukr.net

Бардова М. А.,

майор поліції, ад'юнкт,
Одеський державний університет
внутрішніх справ
E-mail: maiia.bardova@gmail.com

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВІДБІР ТА ПІДГОТОВКА ПЕРЕГОВОРНИКІВ ДЛЯ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ

На підставі аналізу професійне важливих психологічних якостей та умінь поліцейських парламентарів запропоновано комплекс методів їх психологічної діагностики. Апробація комплексу показала, що необхідні якості та уміння у працівників Національної поліції та курсантів ВНЗ МВС розвинені на середньому рівні. Майбутні парламентарі мають необхідні задатки, але їх необхідно розвивати та вдосконалювати в процесі спеціальної підготовки, що імітує типові ситуації діяльності працівників діалогової поліції.

Ключові слова: *переговорна компетентність, діалогова поліція, діагностика та розвиток професійно важливих психологічних якостей та умінь, антикризові переговори.*

Following the analysis of professionally important psychological qualities and abilities of police flag-of-truce bearers, a complex of methods for their psychological diagnostics has been suggested. Practical tasting of the complex demonstrated that the required qualities and abilities of the National Police officers and cadets of high schools of the Ministry of Internal Affairs are developed at an average level. The future flag-of-truce bearers have necessary potentialities, but they should be developed and improved in the process of special training which imitates typical working situations of the dialogue police.

Key words and expressions: *negotiating competence, dialogue police, diagnostics and development of professionally important psychological qualities and skills, anti-crisis negotiations.*

Постановка проблеми. У посттоталітарному суспільстві багатьом бракує культури діалогічного спілкування, бажання та вміння домовлятися в конфліктних ситуаціях. У бізнесі та політиці вміння вести переговори та домовлятися є ключовим, але здобувається це вміння переважно разом із життєвим досвідом, а не завдяки спеціальній підготовці.

Розглядаючи переговори працівників Національної поліції України (далі – НПУ) як важливу складову їхньої професійної діяльності, варто відзначити їх принципову відмінність від переговорів політичних чи економічних, в яких сторони можуть знаходити компромісні рішення. Існують правові рамки, які змушують правоохоронців займати принципові позиції при переговорах із правопорушниками – вони не залишаються безкарними. З іншого боку, суд врахує пом'якшуючі обставини, передбачені ст. 66 КК України, зокрема добровільну відмову правопорушника від завершення злочину, згоду на співпрацю, викриття співників та ін., про що переговорник повідомляє порушнику та які можуть стати підставою для припинення кримінального переслідування за дії, які фактично не мали негативних наслідків, а порушник визнає провину та готовність до дієвого каяття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях Д. О. Александрова, М. В. Андрєєва, А. Б. Буданова, В. В. Вахніної, Р. Вердербер і К. Вердербер, І. Ю. Воробійової, І. О. Дубової, В. П. Іларіонова, О. Ф. Майдикова, Р. І. Мокшанцева, О. М. Морозова, Р. Фішера, В. М. Форноляк, У. Юрі та ін. розкриті методи й прийоми проведення переговорів із різними категоріями правопорушників – в установах виконання покарань, у випадках викрадення людей, при погрозах вчинення терористичних актів, при затриманні озброєних злочинців та в інших екстремальних ситуаціях за участі психічно хворих людей, фанатиків, осіб у стані гострого стресу, алкогольного чи наркотичного сп'яніння, особливо небезпечних рецидивістів, коли переговори доводиться проводити тим працівникам НПУ, які першими опинилися на місці подій, а не спеціально навченим переговорникам.

Не завжди успішна переговорна діяльність працівників НПУ може бути наслідком відсутності спеціальної підготовки та браку переговорної компетентності окремих керівників і практичних працівників патрульної поліції, які першими опинилися на місці подій, дільничних інспекторів при залагодженні побутових конфліктів тощо.

Переговори зі злочинцями в екстремальних ситуаціях вимагають від фахівців знань психології особистості, розвинених комунікативних умінь, емоційної стійкості та оперативного мислення, гнучкості в ході ведення діалогу, а також деяких знань із психіатрії та наркології, зокрема, при переговорах із психічно хворими людьми (наприклад, суїцидентами, які готують розширене самогубство), а також загальної культури – при спілкуванні з релігійними фанатиками чи радикально налаштованими націоналістами.

Під час ведення переговорів досить важливим є не тільки прагнення суб'єктів переговорної діяльності відстоювати свої позиції, але й можливість запобігти кризі. Таким чином, подолання кризи в переговорах має на меті таку взаємодію суб'єктів переговорної діяльності, яка сприяє узгодженості позицій та інтересів учасників переговорів, узгоджених дій для завершення кризової стадії та завершення переговорного процесу [4].

Розпізнавання кризових ситуацій і передбачення можливих труднощів порозуміння дозволяють ефективно управляти переговорами, попереджати та долати кризові явища. Подолання кризи залежить від якості методів аналізу кризових ситуацій і наявності фахівців у галузі антикризового переговорного процесу [2].

Виокремлення невіршених раніше частин проблеми. Управління кризовими ситуаціями можливе за наявності чіткої класифікації типових ситуацій з алгоритмами належних дій, які допоможуть поліцейському в професійному спілкуванні з правопорушниками або з учасниками конфлікту – для його конструктивного розв'язання.

Типові ситуації перемовин необхідно опрацьовувати в підрозділах громадської безпеки Національної поліції під час професійне-психологічних тренінгів – із використанням методу кейсів, безпосередньо пов'язаних із ситуаціями, з якими зустрічаються їхні працівники: перевірених, надійних і валідних вправ для розвитку комунікативних умінь, та їх закріплення за допомогою імітаційних ігор, що відтворюють поширені чи ймовірні ситуації.

Ведення антикризових переговорів – це важка, напружена праця, пов'язана з великими нервовими навантаженнями, які також потребують спеціальних знань, умінь та якостей особистості, отже, і відповідної психологічної підготовки та кадрового забезпечення.

Враховуючи зазначене, можна стверджувати існування потреби у створенні спеціальних груп з ведення антикризових переговорів у підрозділах Національній поліції, їх співпраці з підрозділами швидкого реагування, відділами інформаційного забезпечення, а також спеціальними підрозділами технічного та матеріального забезпечення.

Окрім безпосередньої участі у вирішенні актуальних конфліктів, такі групи мають аналізувати перебіг кризових інцидентів, що сталися раніше, а також звіти правоохоронних органів інших країн, узагальнювати досвід, опрацьовувати інформацію з конфліктології, соціології та психології.

Як свідчить аналіз досвіду США та Великобританії, такі групи з антикризових переговорів мають складатися хоча б із п'яти підготовлених фахівців, оскільки кризові інциденти не повинні вирішуватися однією людиною в ситуаціях обмеженого часу.

Першим членом команди має бути керівник групи, який виступає координатором, організує роботу команди та підтримує зв'язки з керівництвом та спеціальним підрозділом швидкого реагування, призначає відповідальних і приймає попередні рішення з будь-яких питань у межах своєї компетентності.

Другий член команди має бути підготовленим і досвідченим переговорником, який безпосередньо здійснює переговорний процес, обирає стратегію та тактику вирішення конфліктної ситуації. Ще один член команди має бути переговорником-дублером, який здійснює аналітичні дії, стежить за процесом переговорів, слухає та аналізує переговори, надає та підказує напрями можливого розвитку переговорів, пропонує «тематику» для обговорення за надходженням будь-якої оперативної інформації, контролює хід переговорів і за потреби замінює головного переговорника.

Четвертий член команди – розвідник, який збирає всю необхідну інформацію про інцидент, суб'єкта(ів) переговорів, заручника(ів) або жертв інциденту, якщо такі є. Тобто збирає, фіксує та надає отриману корисну інформацію, яка може знадобитися й має бути доречною для командування групи та тактичного підрозділу швидкого реагування.

П'ятий член команди – фахівець зі психічного здоров'я, компетентний судовий психолог або клінічний психіатр, який надає кваліфіковану інформацію, як наприклад, оцінка психічного та емоційного стану суб'єкта, його мотивації, кваліфікації стану та потенціалу для насильства.

У групі ведення антикризових переговорів може бути більше людей або менше. Зокрема, більшість поліцейських підрозділів, особливо районних чи обласних, можуть включати взагалі тільки одну людину – підготовленого переговорника, як з молодшого начальницького складу, так і з вищого, який може бути долучений як член команди в екстрених надзвичайних ситуаціях до групи ведення антикризових переговорів, а також вести кризові переговори самостійно, як під час внутрішніх службових конфліктів, так і зовнішніх – під час кризових інцидентів

із правопорушниками за участю поліцейських. У ситуаціях кризових інцидентів із залученням групи ведення антикризових переговорів він уповноважений вести переговори до прибуття групи, за потреби «розтягує час» і здійснює всі необхідні заходи для отримання важливої інформації, її фіксації та передачі групі.

Підготовкою та перепідготовкою штатних переговорників мають займатися навчальні заклади МВС України в рамках підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації професійних кадрів вузької спеціалізації для підрозділів Національної поліції України.

Сьогодні в НПУ можна відмітити початок позитивних змін, зокрема, у якості пілотного проекту, у правоохоронну діяльність упроваджуються спеціальні постійно діючі робочі групи поліцейських з питань комунікації з організаторами та учасниками масових заходів (далі – групи превентивної комунікації), а саме «діалогової поліції», які вже діють у підрозділах Національної поліції та є учасниками кризових переговорів з організаторами масових заворушень, провокаторами та іншими порушниками громадського порядку.

У групах превентивної комунікації передбачено участь працівників підрозділів превентивної діяльності, підрозділів комунікації, а також психологів кадрового забезпечення та підрозділів поліції особливого призначення [6].

Мета статті – ознайомити із результатами емпіричного дослідження загального рівня переговорної компетентності працівників практичних підрозділів Національної поліції України та курсантів Одеського державного університету внутрішніх справ, майбутніх поліцейських офіцерів, визначити важливі психологічні якості та уміння, які вважаємо за необхідне діагностувати у потенційних переговорників при їх відборі, піддавати тренуванню й розвитку.

Виклад основного матеріалу. Залученню до переговорів обов'язково має передувати професійний психологічний відбір працівників зазначених вище груп превентивної діяльності, які спроможні вести антикризові переговори та виконувати роботу парламентаря в екстремальних ситуаціях професійної діяльності. При цьому необхідно перевіряти їхню готовність шляхом організації відповідних учнів в умовах, наближених до реальних.

Особливості ведення антикризових переговорів з учасниками злочинних кримінальних груп зазвичай пов'язане з: виявленням прихованих обставин; класифікацією правопорушників і правопорушень; виявленням мотиву правопорушення й засобів його попередження на підставі врахування психологічних особливостей особистості правопорушника (складання психологічного портрету), а також установлення контакту з

різними категоріями громадян, проведення спеціальних заходів з метою отримання інформації та підтримки зв'язку з інформаторами.

У процесі ведення переговорів як з правопорушниками, так і при здійсненні повсякденних функціональних обов'язків, парламентар використовує методи налагодження психологічного контакту, візуальної діагностики; аналізу та інтерпретації невербальних проявів особистості. Відповідні знання важливі для порозуміння в спілкуванні, адекватної реакції на дії опонента, здійснення правомірного психологічного впливу на об'єкт правоохоронної діяльності [3]. Для професійного відбору парламентарів для груп комунікацій необхідна наявність кваліфікаційних характеристик фахівця-парламентера, з описом виконуваних ним завдань і необхідних професійно важливих якостей.

Особливу увагу при відборі кандидатів на посади переговорників слід приділити поглибленому вивченню таких психологічних якостей і умінь:

- уважність і вміння фокусуватися на співрозмовникові й швидко розуміти його системи цінностей, які можуть впливати на прийняття рішень у переговорах;

- спостережливість, яка дозволить вибрати правильну тактику поведінки;

- пам'ять, що дозволяє передбачити наслідки своїх провокацій;

- високий рівень стресостійкості та витримки, що дозволяє не відповідати на провокації супротивника;

- здорова агресивність, яка дозволяє відстоювати свої інтереси;

- відповідальність і вмотивованість;

- високий рівень інтелекту;

- швидкість, гнучкість, креативність і перемикання мислення;

- загальна ерудиція й розвинена інтуїція;

- значний словниковий запас, виразна мова, навички переконання й навіювання, ораторські навички;

- вміння викликати довіру і симпатію;

- емпатія, ввічливість і тактовність;

- вміння об'єктивно оцінювати інформацію та прогнозувати динаміку подій;

- вміння давати точну кримінально-психологічну оцінку опонентам у протистоянні завдяки навичкам особистої та ситуативної експрес-діагностики;

- точне відчуття часу, вміння вибирати оптимальну лінію поведінки й кращу тактику взаємодії.

Зважаючи на це, нами ініційовано вивчення загального рівня переговорної компетентності працівників Національної поліції України та

курсантів Одеського державного університету внутрішніх справ, майбутніх поліцейських офіцерів з метою виявлення в них зазначених вище психологічних якостей і умінь, які вважаємо професійно важливими та такими, що піддаються тренуванню й розвитку.

Об'єктом нашого дослідження виступили правові, організаційні та психологічні засади проведення переговорів у правоохоронній діяльності, а предметом – переговорна компетентність працівників Національної поліції.

Відповідно до теоретичної концепції переговорної компетентності та визначених якостей парламентаря, у період 2015–2016 рр. нами проведено емпіричне дослідження за такими методиками:

1. Авторська анкета для визначення загального рівня переговорної компетентності працівників і курсантів НПУ;
2. Комуникативна компетентність опитуваних із переконуючого впливу на переговорах (опитувальник «Комуникативна компетентність» Р. І. Мокшанцева);
3. Визначення профілю особистості за психодіагностичним тестом ПДТ В. Мельнікова та Л. Ямпольського;
4. Прогнозування поведінки людини в стресових ситуаціях (загальної активності під час переговорів в екстремальних ситуаціях) за методикою діагностики стратегій поведінкової активності в умовах стресу Л. І. Васермана та Н. В. Гуменюка.

Відповіді на деякі запитання за авторською методикою розглядалися як правильні, частково правильні чи помилкові, інші – відображали точку зору або фактичні дані (стать, освіта, стаж служби). Так, виявлено:

1. співвідношення чоловіків (72,7 %) і жінок (27,2 %);
2. серед працівників НПУ вищу освіту має близько 75 % опитуваних, тобто їм може бракувати спеціальних знань.
3. більшість опитуваних, насамперед курсантів, мають стаж до 5 років служби в правоохоронних органах (90,3 %) і не мають значного професійного досвіду.

Відповіді на запитання анкети № 1–11 можна було розглядати як правильні, частково правильні та помилкові, що дозволило зробити висновок про обізнаність учасників опитування щодо переговорів як форми професійного спілкування. Так, більш точні відповіді надають курсанти на запитання про поняття «переговори» (66,8 %) та «переговорна компетентність» (74,7 %), «аргументація» (80,6 %), «вербальні засоби комунікації» (74 %), «брехня» (77,3 %), «візуальна психодіагностика» (69,8 %), що вказують на теоретичні знання курсантів, отриманих під час навчання. Більш обізнаними виявились працівники НПУ щодо таких понять, як «комунікація» (81,6 %), «конфлікт»

(73,6 %), «маніпуляції» (67,8 %), «невербальна комунікація» (90,8 %), «методи психологічного впливу» (82,7 %), що дає можливість оцінити як теоретичні знання, так і практичний досвід.

Відповіді респондентів на запитання 12–19 вказують на кращу підготовленість працівників НПУ, які мають професійний досвід. Йдеться про питання щодо переговорного спілкування з правопорушниками в таких типових екстремальних ситуаціях, як «групове порушення громадського порядку та масові заворушення» (23,4 %), «правопорушення на сімейно-побутовому ґрунті» (33,3 %), «примусова зупинка транспортного засобу, водій якого не виконав законні вимоги поліцейського» (22,2 %) та ін.

Водночас доводиться констатувати, що теорія і практика переговорів опрацьована опитуваними дуже поверхово, отже, очікувати від пересічного працівника чи вчорашнього курсанта кваліфікованого вирішення завдань переговорника не варто. За результатами опитування встановлено, що більшість курсантів вважають основними труднощами, які виникають при проведенні переговорів «відсутність знань і навичок ведення переговорів» (65,8 %), а більшість працівників стверджують про наявність «недоліків в організаційно-правових засадах щодо здійснення переговорів з правопорушниками» (35,3 %) та «недоліків в організації та керівництві операцією під час ведення переговорів із правопорушниками» (24,3 %).

Зазначене вказує на необхідність уведення в професійну підготовку працівників Національної поліції *курсу з переговорів в екстремальних ситуаціях – антикризових переговорів*. На думку респондентів, такий курс краще проводити на базі відомчих ВНЗ як тижневий спецкурс у формі тренінгу (курсанти – 47,9 %) або за місцем служби як елемент службової підготовки (працівники – 41,0 %).

За опитувальником «Комунікативна компетентність» Р. І. Мокшанцева встановлено, що серед опитаних найбільшу кількість високих балів отримали працівники патрульної поліції (81,2 %), найменшу кількість високих балів отримали слідчі слідчого відділу ВП ГУНП в Одеській області (18,7 %).

Серед курсантів найбільшу кількість високих балів отримали курсанти Одеського училища професійної підготовки працівників поліції досудового розслідування (28,5 %). Найменшу кількість високих балів отримали курсанти магістратури факультету кримінальної поліції та курсанти 4-го курсу факультету поліції досудового розслідування (5,71 %). Можливі причини цього – невмотивованість участі в дослідженні й висока самооцінка власного комунікативного потенціалу.

За результатами методики В. М. Мельникова та Л. Т. Ямпольського, показники середніх значень працівників і курсантів знаходяться майже

в однакових межах (4–5–6–7) та не перевищують допустимі норми за шкалами в так званих полюсних або крайніх значень. Зазначимо, що працівники, на відміну від курсантів, були більш щирі та відверті у відповідях і в середньому отримали 34,8 балів, курсанти отримали середній бал у кількості 40,3. Незважаючи на це, відповіді можна вважати правдивими, а одержані результати – достовірними.

Поведінкова активність у справах і спілкуванні в стресових і напружених ситуаціях працівників НПУ та курсантів вивчалась за методикою «Тип поведінкової активності» Л. І. Васермана і Н. В. Гумєнюка [7]. Найбільша кількість опитаних працівників належать до типу А, Б (74,6 %) – перехідного типу особистісної активності, який притаманний «впевненим та емоційно стабільним особам з прихованою схильністю до домінування». До типу А, А1 належать 16,4 % працівників, які є особами «енергійними, з підвищеною діловою активністю, готовими до змагальності, але без амбіційності та агресивності». Тенденцію до поведінкової активності типу Б, Б1 серед працівників мають 8,6 %, які характеризуються як «пасивні та невпевнені в собі особи, які уникають відповідальності».

За результатами інтерпретації даних курсантів, до типу А, Б належать 80 %, тобто перехідного типу особистісної активності, що притаманно «збалансованим, з прихованою схильністю до домінування, впевненим та емоційно стабільним особам». До типу А, А1 належать 12 % курсантів, які є особами «енергійними, з прагненням до змагальності, без амбіційності та агресивності, з підвищеною діловою активністю». Тенденцію до поведінкової активності типу Б, Б1 мають 9 % курсантів, тобто характеризуються як «пасивні, не впевнені в собі особи, які уникають відповідальності».

Висновки. Діагностика особливостей поведінкової активності в стресових умовах дозволила нам зробити висновки, що працівники, на відміну від курсантів, є більш енергійними, більш активними й менш амбіційними та агресивними. Але відсутня значна різниця між знизеним рівнем у курсантів та працівників стосовно збалансованості й схильності до домінування, впевненості й емоційної стабільності. Слід відмітити, що в курсантів дещо завищений рівень невпевненості в собі, пасивності з тенденцією до уникнення відповідальності.

З результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що успіх переговорів значною мірою залежить від готовності поліцейського переговорника вести ефективні переговори, від якості його аргументації, переконування та застосування інших існуючих методів психологічного впливу в різноманітних стресових ситуаціях.

Так, для успішних переговорів з правопорушниками, працівникам спеціальних груп комунікацій, які мають виступати посередниками в антикризових переговорах, необхідна спеціальна підготовка, що поєднує в собі теорію і практику в спеціально створених навчальних ситуаціях, основними методами яких повинні стати тренінги та рольові ігри, учіння в умовах, максимально наближених до реальних [1; 5].

Спеціально розроблені тренінги для працівників правоохоронних органів, які проводяться на базі НА СБУ, сприяють розвитку професійне важливих якостей, умінь і їхньому перетворенню на стійкі навички; підвищенню надійності персоналу в складних та екстремальних ситуаціях професійної діяльності, а також створюють умови для вдосконалення особистісних якостей, важливих для особистісного становлення.

На нашу думку, корисною буде підготовка керівників підрозділів НПУ на базі навчальних закладів МВС України за програмою, яка б передбачала необхідну кількість часу для проведення теоретичних занять і тренінгів із різних аспектів переговорної діяльності, у тому числі антикризових; ділових та імітаційних ігор з моделюванням типових сценаріїв подій – з метою розвитку переговорної компетентності та формування переговорної культури.

Отже, можна також стверджувати, що за специфікою своєї діяльності будь-який поліцейський має можливість стати фактично переговорником, оскільки неможливо уявити професійну діяльність поліцейського без проведення переговорів різного рівня та значення. Буде він успішним чи ні – питання розвитку відповідних особистих якостей, набуття спеціальних знань та умінь.

Щодо переговорів з правопорушниками та іншими громадянами, можна говорити про здатність досягати бажаного результату з найменшими витратами для здоров'я та життя людей, уникаючи загибелі людей, непрофесійних дій і помилок з боку поліції, які можуть мати негативні наслідки як для самих співробітників, так і для суспільства загалом.

Подальші перспективи дослідження ми пов'язуємо з нормативним закріпленням вимог до працівників діалогової поліції та запровадженням цілісної системи відбору та підготовки відповідних фахівців та загальним покращанням професійного спілкування всіх працівників Національної поліції.

Список використаних джерел

1. Андреев Н. В. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных ситуациях / Н. В. Андреев. – М.: Академия управления МВД РФ, 1997. – 72 с.

2. Вахнина В. В. Антикризисные переговоры как научная категория и подход к преодолению кризисов в практике органов внутренних дел [Электронный ресурс] / В. В. Вахнина // *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. – 2015. – № 3–4. – С. 99–103. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnye-peregovory-kak-nauchnaya-kategoriya-i-podhod-k-preodoleniyu-krizisov-v-praktike-organov-vnutrennih-del>.

3. Гарькавец С. А. Тактильно-кинестетическая система человека и ее роль в межличностной коммуникации / С. А. Гарькавец. – Луганск: Изд-во Ноулидж, 2012. – 184 с.

4. Илларионов В. П. Переговоры с преступниками (правовые, организационные, оперативно-тактические основы) / В. П. Илларионов. – М.: Юридический ин-т М-ва внутр. дел Рос. Федерации, 1994. – 60 с.

5. Мороз Л. І. Професійно-психологічний тренінг: підручник / Л. І. Мороз, С. І. Яковенко. – К.: ПАЛІВОДА А. В., 2011. – 252 с.

6. Організація функціонування в органах та підрозділах Національної поліції постійно діючих робочих груп поліцейських з питань комунікації з організаторами та учасниками масових заходів: методичні рекомендації / Національна поліція України. – Київ, 2017. – 5 с.

7. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – 490 с.

References transliterated

1. Andreev N. V. Psihologicheskoe obespechenie peregovornoj dejatel'nosti sotrudnikov OVD v jekstremal'nyh situacijah / N. V. Andreev. – М.: Akademija upravlenija MVD RF, 1997. – 72 s.

2. Vahnina V. V. Antikrizisnye peregovory kak nauchnaja kategorija i podhod k preodoleniju krizisov v praktike organov vnutrennih del [Jelektronnyj resurs] / V. V. Vahnina // *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. – 2015. – № 3–4. – S. 99–103. – Rezhim dostupa: <https://cyberleninka.ru/article/n/antikrizisnye-peregovory-kak-nauchnaya-kategoriya-i-podhod-k-preodoleniyu-krizisov-v-praktike-organov-vnutrennih-del>.

3. Gar'kavec S. A. Taktil'no-kinesteticheskaja sistema cheloveka i ee rol' v mezhlíčnostnoj kommunikacii / S. A. Gar'kavec. – Lugansk: Izd-vo Noulidzh, 2012. – 184 s.

4. Illarionov V. P. Peregovory s prestupnikami (pravovye, organizacionnye, operativno-takticheskie osnovy) / V. P. Illarionov. – М.: Juridicheskij in-t M-va vnutr. del Ros. Federacii, 1994. – 60 s.

5. Moroz L. I. Profesijno-psychologichnyj trening: pidruchnyk / L. I. Moroz, S. I. Jakovenko. – К.: PALIVODA A. V., 2011. – 252 s.

6. Organizacija funkcionuvannja v organah ta pidrozdilah Nacional'noi' policii' postijno dijuchyh robochyh grup policejs'kyh z pytan' komunikacii' z organizatoramy ta uchasnykamy masovyh zahodiv: metodychni rekomendacii' / Nacional'na policija Ukrainy. – Kyi'v, 2017. – 5 s.

7. Fetiskin N. P. Social'no-psihologicheskaja diagnostika razvitija lichnosti i malyh grupp / N. P. Fetiskin, V. V. Kozlov, G. M. Manujlov. – М.: Izd-vo Instituta psihoterapii, 2002. – 490 s.

A b s t r a c t

Yakovenko S. I.,

Doctor of Psychological Sciences,
Honored Worker of Science and
Technology, Professor,
Odessa State University of Internal Affairs
E-mail: serg_yak@ukr.net

Bardova M. A.,

major of the police, adjunct,
Odessa State University of Internal Affairs
E-mail: maiia.bardova@gmail.com

PSYCHOLOGICAL SELECTION AND PREPARATION OF NEGOTIATORS FOR THE NATIONAL POLICE DEPARTMENTS OF UKRAINE

This article overviews negotiating competence of policemen as an important component of their professional activity, and also professional selection and preparation of the officers authorised to hold anti-crisis negotiations with criminals during critical incidents.

The legal frameworks compelling police officers to take principle positions during negotiations with law breakers demand from the negotiating policemen to have knowledge of personality psychology, the well-developed communicative skills, emotional resilience and quick thinking, flexibility during holding a dialogue, and also some special knowledge for communication with different segments of people, including with mentally disturbed people, with religious fanatics or radically-minded nationalists.

Taking into consideration the aforesaid, we can affirm the need for special groups in the National Police divisions for conducting anti-crisis negotiations. From experience of the USA, such groups for anti-crisis negotiations should include several qualified experts whereas crisis incidents should not be settled only by one person. In this connection, the involvement of experts into the group for conducting crisis negotiations should be preceded by careful selection of the officers able to hold difficult negotiations.

Following this line of reasoning, we have initiated the research of the general level of negotiating competence of officers of the National Police and cadets of Odesa State University of Internal Affairs – the future police officers, for the purpose of revealing the aforementioned psychological

qualities and skills which we consider professionally important and respond to training and development.

In this article we present our psychological research the subject of which is negotiating competence of officers of the National Police, and the object of our research are legal, organizational and psychological principles of conduct of negotiations in law-enforcement activity.

Following the results of our research, it is possible to make a conclusion that the success of negotiations considerably depends on the developed professionally important and communicative skills of a policeman, his/her psychological readiness for crisis negotiations, abilities to carry on effective negotiations, the quality of his/her arguments, persuasion and application of other existing methods of psychological influence in various critical incidents.

It can therefore be said that by specificity of his/her activity, any policeman has opportunity to become actually a negotiator because it is impossible to imagine professional work of a policeman without conduct of negotiations of various level and importance. In our opinion, it is also useful to conduct training of the chief officers of the National Police subdivisions on the basis of educational institutions of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine according to the special program which would provide sufficient time for carrying out of theoretical classes and practical trainings in different aspects of negotiating activity.

Отримано – 22 січня 2018

Рецензовано – 29 січня 2018

Прийнято – 31 січня 2018

Received – January 22, 2018

Revision – January 29, 2018

Accepted – January 31, 2018