

Тема 3. Психологические особенности ведения переговоров с террористами и лицами, захватившими заложников

1. Задачи и этапы переговоров с преступниками, их обусловленность мотивами захвата заложников.

Захват заложников с выдвижением преступниками требований к представителям власти, в том числе правоохранительных органов, в большинстве случаев выступает для них средством достижения определенных целей и реализации мотивов. В современный период такое деяние становится более частым и проявляется в различных вариантах и особенностях его генезиса: от спонтанного совершения до тщательно подготовленного. В Республике Беларусь такие деяния начали фиксироваться с 90-х годов прошлого столетия.

1994 год. Захват студентки в аудитории Белорусской государственной политехнической академии. В аудиторию ворвался молодой человек с ножом, подбежал к студентке пятого курса строительного факультета, приставил к горлу девушки нож и потребовал от остальных убираться. В соседней аудитории развернули оперативный штаб, который возглавил министр внутренних дел Владимир Данько. Преступником оказался 23-летний безработный минчанин, ранее служивший в спецназе и бывавший в горячих точках. Он состоял на учете в Минском психоневрологическом диспансере. Мотивов захвата он не объяснял, требовал пистолет и две обоймы. После того, как по его требованию к зданию подогнали автомобиль, во время посадки его отвлекли и на мгновение он убрал руку с ножом от горла девушки, что хватило бойцам спецподразделения КГБ «Альфа» для обезвреживания. Захватчика отправили на психиатрическое лечение в Новинки, откуда он слал благодарственные письма в КГБ за сохраненную жизнь.

1995 год. Захват двух сотрудниц осужденными в минской колонии. Двое осужденных молодежного возраста, вооружившись заточками,

захватили в служебном кабинете двух женщин, работавших цензорами. Требовали предоставить автомобиль, оружие, продукты. В результате 3-часовых переговоров, проведенных заместителем начальника УИД МВД А.Н. Пастушеней с участием других сотрудников, преступники освободили заложниц и сдались.

1996 год. Захват детей в детском саду. 43-летний житель поселка Ратомка ворвался в детский сад и угрожая самодельным взрывным устройством, которое находилось в дипломате, взял в заложники воспитателей и группу из 17 детей. В переговорах с правоохранителями он потребовал доставить в детский сад его медицинскую карту, московского адвоката Макарова и съемочную группу программы «Взгляд». Захватчик не мог смириться с принудительным помещением его в психбольницу, поставленным диагнозом и полным безразличием к его проблемам. В ходе длительных переговоров из детсада удалось вывести всех детей. Когда захватчик понял, что его обманули, то пытался привести в действие взрывное устройство, но оно не сработало. Его ранили, и он скончался в больнице.

2007 год. Захват случайной прохожей. Ранее судимый за убийство, разбой и сопротивление работнику милиции 30-летний житель Гомеля во время пьянки в одной из минских квартир убил 28-летнего мужчину и еще двоих человек порезал, якобы на почве ревности. Пытаясь скрыться в районе часового завода на улице Толбухина захватил в качестве заложницы случайную прохожую — первокурсницу БГУ, приставил нож к ее шее и кричал: «Убью, если подойдете ближе!». Обнаружившие его двое сотрудников департамента «Охрана» вызвали подкрепление. Один из милиционеров сумел незаметно подойти к преступнику со спины и выбить нож. Он оказывал яростное сопротивление, но был обезврежен. Заложница не пострадала.

2008 год. Захват медсестры в минской исправительной колонии. В больнице для осужденных на территории исправительной колонии в г Минске осужденный-рецидивист захватил в качестве заложницы медсестру,

требовал вертолет и крупную сумму денег. Порезал ножом руки заложницы, вел себя неадекватно. Офицер колонии предложил оставить себя в качестве заложника вместо женщины. Преступник согласился и, нанеся несколько ножевых ранений в область шеи, завладел наручниками офицера и надел их ему на руки. Переговоры с ним проводили министр внутренних дел Владимир Наумов, командир спецподразделения по борьбе с терроризмом «Алмаз» Николай Карпенков. Переговоры не дали результата и воспользовавшись удобным моментом, преступник был ликвидирован.

2012 год. Захват в деревенском доме. 62-летний житель деревни Рулевщина (Сенненский район), ворвался в дом своего 58-летнего знакомого Ковальчука из соседней деревни Старая Белица и стал угрожать ему и находившимся в доме двум его дочерям ножом. Удерживая их в доме захватчик, находившийся в неадекватном состоянии выдвигал требования о встрече с различными руководителями высшего уровня государственного управления. Из дома смогла выбежать 17-летняя дочь хозяина, которая и вызвала сотрудников милиции. В 1.30 ночи, воспользовавшись ослабленным вниманием преступника, смог убежать и отец. В доме оставалась только его старшая 19-летняя дочь. Прибывшими сотрудниками правоохранительных органов было принято решение о штурме дома. В результате преступник был задержан, а в доме обнаружен труп остававшейся девушки с колото-резаной раной. Убийца в прошлом он был руководителем сельхозпредприятия. Односельчане рассказывали, что он строил много планов, хотел взять в аренду озеро, много встречался с чиновниками, в последнее время вел себя странно, искал свою правду.

2014 год. Захват кассира обменного пункта в торговом центре «Счастье». Преступник, дождавшись прихода девушки кассира обменного пункта с обеда, на глазах стоявших в очереди людей схватил ее и затолкал в помещение обменника угрожая предметом, похожим на пистолет. Закрыв изнутри дверь стал складывать имевшиеся деньги. Прибывшими сотрудниками милиции и священниками велись переговоры, но

безрезультатно. Через три часа провели операцию, тяжело ранив захватчика, который в больнице скончался. Девушка не пострадала.

2017 год. Захват заложников в банке г. Могилева. Вооруженный пистолетом мужчина (26 лет) около 14 часов вошел в отделение банка и, угрожая пистолетом сотрудникам банка, стал требовать деньги. Кассир успела нажать тревожную кнопку. На место происшествия прибыл наряд Департамента охраны, заблокировав помещение. Преступник заявил о захвате заложников более 5 человек. В ходе переговоров преступник потребовал предоставить ему автомобиль. С ним под видом сотрудника безопасности банка вступил в контакт первый заместитель начальника УВД Могилевского облисполкома А. Васильев, который предложил себя в качестве заложника и водителя автомобиля. Отъехав около 400 метров была создана ситуация удобная для задержания преступника. Он оказал вооруженное сопротивление и был ранен.

Приведенные примеры показывают различные мотивы и обстоятельства захвата заложников. Одним из необходимых средств спасения людей и нейтрализации преступных действий являются переговоры с преступниками. Их результативность зависит от психологической правильности ведения: тактики, содержания и стиля коммуникативных действий. Процесс переговоров с преступниками должен основываться на психологических закономерностях и механизмах психологического воздействия. Это воздействие направлено на психические явления, изменение которых приводит к изменению поведения преступников в нужном направлении. Такими психическими явлениями, выступают: восприятие, мышление, эмоциональное состояние, мотивация, целевая установка, поведенческие решения.

В процессе переговоров ставятся следующие цели:

1) первостепенное значение имеет сохранение жизни и здоровья заложников и иных лиц, которые могут пострадать от действий преступников

или разрушений материальных объектов, причинения экологического вреда (в случае угрозы такого вреда);

2) обезвреживание и задержание преступников.

3) попутно или непосредственно может преследоваться цель обеспечения проведения силовой операции.

Достижение этих целей требует решения ряда задач:

получение информации о ситуации захвата заложников, преступниках и лицах, удерживаемых в качестве заложников;

установление и поддержание психологического контакта с преступниками;

снижение их нервно-психического возбуждения и способствование обретению ими психической адекватности и способности к рациональному мышлению;

снижение требований преступников и достижение частичных договоренностей по освобождению заложников;

формирование у них готовности к прекращению преступных действий и управлением их поведением преступников при формировании такой готовности.

Наряду с этими задачами могут решаться задачи обеспечивающие проведение штурма: затягивание времени для его подготовки, добывание информации необходимой для его проведения, создание выгодных условий для штурма (перевод преступников в другое помещение, отвлечение их внимания, снижение настороженности, подготовка транспортного средства и т.д.).

Тактика и содержание переговоров зависят от мотивов захвата заложников. Специалисты по переговорам с преступниками, выделяют следующие мотивы захвата.

Криминогенный мотив имеет место, когда грабитель или иной преступник застигнут на месте преступления прибывшими сотрудниками милиции и совершает захват заложников с целью избежания задержания.

Также, когда подозреваемый или осужденный (находящийся в дежурной части ОВД, изоляторе временного содержания, следственном изоляторе, исправительном учреждении) захватывает заложника с целью побега или превзошел уровень терпимости по отношению к условиям содержания и иным травмирующим обстоятельствам и выдвигает требования, стремясь обратить на себя внимание. Вымогатель захватывает заложника, чтобы принудить его либо родственников принять условия передачи ему денег или иных материальных ценностей.

Необходимо учитывать, что захват заложников лицом, совершающим разбойное нападение, может быть спонтанным, вызванным блокированием преступника в помещении прибывшими сотрудниками милиции. Совершая разбойное нападение преступники рассчитывали скрыться до их прибытия и первоначально намерений захвата не имели. Их блокирование создало более опасную ситуацию, когда возникла более высокая угроза жизни и здоровья лиц, оказавшихся заложниками. В этой связи необходимо корректировать тактику пресечения корыстно-насильственных преступлений и задержания преступников, чтобы не провоцировать захват ими заложников для «прикрытия ими» при уходе с места преступления.

Психогенный мотив проявляется у лиц с расстройством психики, страдающих временными либо патологическими нарушениями психической деятельности. Они считают захват заложников реальным средством решения возникшей в их воображении проблемы. Это действие воспринимается ими в качестве допустимой разрядки эмоционально-напряженного состояния. Такие действия возможны при состоянии бреда, когда, например, захватчику диктует «голос повелителя» их совершить.

Политический мотив захвата заложников имеет место у фанатичного приверженца определенной идеологии (религии), стремящегося исправить по своим меркам существующую, по его мнению, социальную несправедливость; у враждебно настроенного террориста, готового во имя своих идеалов на любой шаг, включая самопожертвование. Борьба с этой

категорией захватчиков представляет наибольшую трудность. Несмотря на то что террористы - чаще всего решительно настроенные люди, на которых обычные логические доводы не действуют, практический опыт специалистов подсказывает, что в ответ на их первоначальные требования могут быть предложены альтернативы, содержащие с политической точки зрения определенные уступки.

Мотив жизненного кризиса может проявляться у лица тяжело переживающего жизненные потери и обстоятельства, воспринимающиеся им как события, разрушающие его судьбу, влекущее за собой утрату важной составляющей жизни (близкого человека, семьи, работы, здоровья, социального статуса, материального достатка). Такие переживания приводят к нервно-психическому истощению и могут порождать иррациональные поступки, включая противоправные действия, связанные с захватом заложников, которые могут совершаться под влиянием алкогольного опьянения или приема иных одурманивающих веществ.

Для эффективного ведения переговоров и обеспечения силовой операции необходима информация: кто такие преступники, сколько их, их вооружение, их состояние, наличие среди них психически больных, чего хотят в действительности, кто является лидером, их расположение в помещении (в ином месте нахождения), наличие среди них противоречий, решимость выполнения угроз, принадлежность к каким-либо группировкам, число захваченных заложников, данные о них, состояние их здоровья, расположение в помещении. Эта информация может быть получена из различных источников, в том числе при непосредственном наблюдении за ситуацией и в результате переговоров с преступниками.

Переговоры проходят ряд этапов. Один из авторитетных исследователей данной проблемы профессор В. Илларионов выделяет четыре таких этапа.

Первый – установление контакта с преступниками и получение информации. На этом этапе ставится задача вступить в переговоры с

преступниками, установив с психологический контакт и разобраться в следующих вопросах: с кем именно ведутся переговоры; как данные лица характеризуются в целом; каковы выдвигаемые требования; кто конкретно захвачен в качестве заложников.

Второй условно можно назвать «захватом позиций». На этом этапе решается задача снижения доминирующей роли преступников, которые диктуют требования, и перевода общения с ними с позиции «на равных» с последующим повышением психологического ролевого статуса переговорщика. Здесь важно не спасовать перед натиском угроз преступников, снизить их эмоциональное возбуждение, получить выигрыш во времени для истощения их нервно-психических ресурсов, для обдумывания и принятия мер, создания условий для обезвреживания.

Третий этап предусматривает обсуждение путей и способов разрешения ситуации и снижения выдвинутых требований и мотивации вредоносных действий. В этот период ведется активный поиск компромиссов в целях решения главного вопроса - сохранения жизни заложников. Для него характерна психологическая борьба.

Четвертый этап представляет формирование окончательной позиции сторон, достижением полного или частичного соглашения по рассматриваемому кругу вопросов, определением путей их реализации.

Если первоначальными действиями сотрудников, оказавшихся на месте экстремальной ситуации не удалось ее нейтрализовать, создается оперативный штаб и осуществляется ведение переговоров с преступниками.

2. Психологическая оптимизация начального этапа переговоров.

Ведение переговоров более правильно осуществлять сотруднику среднего должностного уровня, но не старшему начальнику (принимающему решение по требованиям преступников), чтобы иметь возможность затягивать время, вести «торг», не провоцировать ультиматумы, уклоняться

от исполнения определенных требований, ссылаясь на необходимость их согласования с руководством). Кроме того руководителю высокого уровня сложно вести переговоры с преступником в психологически правильном ключе в силу приверженности к доминирующему и «командному» стилю, который вызывает у преступников более яростное противостояние и может спровоцировать жестокое насилие в отношении заложников, которое они не были склонны осуществлять.

Благоприятным может быть ведение переговоров или выполнения роли посредника при переговорах сотрудником ОВД под видом гражданского персонала, например: работника охраны (службы безопасности) учреждения, или врача в паре с настоящим врачом прибывшим для оказания медицинской помощи кому-либо из заложников, или представителя технического персонала или иного специалиста в паре с таким специалистом (при наличии повода для его включения в ситуацию)

Женщина может вести переговоры с несовершеннолетним, с женщиной обиженной на мужчину, с психически больным, если источником их агрессивного срыва не является женщина.

Начальным этапом ведения переговоров является установление психологического контакта. Для его установления и поддержания целесообразно руководствоваться следующими рекомендациями, используя соответствующие приемы:

- 1) быстро настроиться на стиль и состояние человека, желающего с пониманием отнестись к преступнику и разрешить проблему с наименьшими отрицательными последствиями для захваченных людей и самого преступника (лучше всех может уговорить преступника его близкий друг, поэтому необходимо проявлять стиль, в котором имеют место паттерны человека, разговаривающего из добрых побуждений). Этот стиль общения побуждает преступника говорить «на равных», снижая мотивацию доминирования. В ситуации, не связанной с риском для людей и материальных ценностей, можно попробовать использовать сразу

доминирующий стиль. Однако, если он не приведет к успеху, то перейти в позицию «на равных» (Она подразумевает следующие отношения: «Я не собираюсь тобой командовать, но и ты не командуй мною. Будем говорить и решать проблему понимая интересы друг друга»);

2) назвать свою реальную или легендированную должность, имя и фамилию (можно вымышленную, если преступники лично не знают переговорщика). К преступнику обращаться по имени (если оно известно) и/или используя нейтральный или позитивно-смысловой термин, например, «земляк»;

3) при установлении контакта использовать тактику психологического присоединения, находя поводы для проявления понимания имеющихся у преступника проблем, согласия с имеющимися у него трудностями.

При установлении контакта с лицом, у которого мотивацией захвата является обида, возмущение несправедливостью, жизненный кризис, первоначально необходимо выражать понимание, сочувствие «Я тебя понимаю. Это действительно никуда не годиться». Уточнять детали и опять выражать собственное возмущение, для выплеска эмоций. После присоединения «на понимании» далее необходимо снижать значимость: «Почти также было у моего знакомого. У него» - преподносится вымышленный короткий рассказ об аналогичной проблеме и как он ее решил. Обращение к мыслям: «через месяц, год все пройдет», «впереди все наладится».

4) не допускать высказываний и внешних проявлений, вызывающих раздражение, неприязнь и подозрительность. Не оценивать отрицательно и не принижать личность, не осуждать (в высказываниях не использовать укоряющую интонацию и частицу «же», а использовать констатирующие высказывания. Переговорщик может использовать такие обороты речи: «я тебя понимаю», «я верю тебе», я постараюсь сделать, что от меня зависит», «я понимаю твои интересы»;

5) удалить «зрителей», что не будет способствовать мотивации самоутверждения в своих требованиях и демонстративной агрессивной позиции («на миру и смерть красна»);

6) поддерживать постоянно словесный контакт с преступниками, не используя долгих пауз, чтобы иметь возможность реагировать на предпринимаемые ими шаги («Когда люди разговаривают, оружие не стреляет»).

Важной задачей является в переговорном процессе является снижение эмоционального возбуждения преступника, с которым ведутся переговоры, перевод его в состояние «разумности» (состояние при котором доминирует рационального мышления в отличие от импульсивных реакций и решений). Для этого необходимо использовать следующие приемы:

1) содержанием и стилем общения снижать эмоциональный накал, подвигая к разумности. В процессе переговоров стиль можно варьировать, подбирая наиболее адекватный: а) сочувствующий - понимание и желание помочь решить проблему (жизненный кризис); б) рассудительный – прогнозирование вариантов возможных последствий и поиск взаимоприемлемого выхода их ситуации; в) «усталый» - снижающий напряжение и навевающий усталость; г) инициативный и позитивно настраивающий;

2) использовать слова и высказывания, переключающие внимание на позитивно настраивающие темы: отдых, развлечения, ребенок, увлечения, окрашенные положительными воспоминаниями жизненные события, люди и иные объекты, к которым преступник испытывает положительное отношение;

3) позволять преступнику выпускать «пар», не реагировать на оскорбления;

4) при необходимости можно использовать лиц, способных положительно влиять на преступников (близких лиц, авторитетных людей);

5) при конфликтном взаимодействии переговорщика с преступником необходимо подключение другого переговорщика с выходом из общения, того, с которым сложились конфликтные отношения.

3. Решение тактико-психологических задач на последующих этапах переговорного процесса

Процесс переговоров сопряжен с реагированием на выдвигаемые преступниками требования. Причем преступники не всегда имеют заранее продуманные требования, особенно если захват не был связан с политическими мотивами, а произошел спонтанно в связи с блокированием отхода преступников работниками ОВД. Поэтому, если преступники инициативно не выдвигают требований, то их не следует о них спрашивать, а уводить разговор от этой темы. При выдвижении требований, выполнение которых не желательно, реакция на них должна быть корректна. Необходимо избегать категорических отрицательных ответов: «Никогда», «Нет», «Я не могу», «Это невозможно», «Нельзя». Отрицательные ответы необходимо смягчать: «Понимаешь, так пока не получается», «Это сделать быстро не получится». При этом можно ссылаться на вымышленные объективные причины невозможности выполнения требований или невозможности их быстрого выполнения. Пример ссылки на такую причину продемонстрирован в ситуации захвата заложников в банке г. Могилева (2017 г.), когда на требования преступника предоставить машину и сложить в нее оружие, зам начальника УВД, выступающий в роли сотрудника службы безопасности банка, сказал, что машину предоставили, а сами сотрудники милиции сбежали и не передали оружие.

Также необходимо делать преступнику встречные предложения, предлагать полезные альтернативы, пусть он сам выбирает (при этом создается иллюзия, что он решает сам). Необходимо вести речь о выдаче

раненых, женщин, детей, пожилых людей и тех, кому плохо по состоянию здоровья.

Общее правило – вести переговоры в таком ключе, чтобы создавалось впечатление что для обеих сторон должно быть меньше отрицательного и более благоприятный выход из ситуации: для преступника, для захваченных людей, и для сотрудников милиции, которые отвечают за них, т.е., что все стороны в выигрыше.

Не следует провоцировать у преступников мысли о причинении физического вреда заложникам, их убийстве для чего не употреблять такого рода высказываний, если насильственные действия ими еще не совершены и они не высказывают угроз их совершить. Иными словами, если преступник не говорит о физическом насилии, то об это не следует и говорить ему, а вести речь о разрешении проблемы. Можно говорить о недопущении страданий (детей, женщин, пожилых людей) из-за страха, недопущения сердечных приступов тех, у кого больное сердце.

Необходимо учитывать такое явление, возникающее в процессе переговоров, как истощение ресурса переговорщика. Оно проявляется в том, что переговорщик реализовал весь свой потенциал поводов для продолжения общения, аргументов, возможностей выполнить обещания и не достигнув подвижек в позиции преступника, испытывает затруднение в дальнейшем продолжении разговора (повторяется, не знает что говорить), что начинает вызывать раздражение преступника. В этом случае при обострении или безрезультатности переговоров необходимо подключение другого переговорщика.

Переходить к сути разрешения проблемы необходимо по истечении некоторого времени для установления контакта и приобретения преступником рациональности мышления. В процессе ведения переговоров необходимо стремиться идти к цели освобождения заложников, а не только вести переговорный процесс, затягивая его и сдерживая вредоносные действия преступников. Когда возникло ощущение, что у преступников

снизилась агрессивная решимость, появилась усталость, сомнение в своей идее, необходимо переходить к завершающей стадии – склонению к освобождению заложников. Не следует проявлять напористость, поскольку перебор с подталкиванием к этому может спровоцировать реакцию сопротивления и вернуть на прежнюю позицию. Завершение должно основываться на девальвации мотивов продолжения удержания заложников и противостояния. На этом этапе целесообразно использовать следующие приемы психологического воздействия, мотивирующего прекращение противоправных действий:

1) Смещать акцент внимания в общении на осмысление путей разрешения сложившейся проблемной ситуации. Такое смещение акцента внимания будет также способствовать уходу разговора от требований преступника и его насильственных угроз;

2) преуменьшать значение содеянного преступниками и не подталкивать их к крайним мерам;

3) избегать установления крайних сроков (определенного времени на прекращение преступных действий);

4) при снижении эмоционального накала и обретении «разумности» преступником дозировано включать фрагменты «оберегающего информирования» о неизбежных отрицательных последствиях для него при продолжении преступных действий, говоря в стиле «оберегающего» объяснения со смыслом «зачем тебе это надо», «тебе ведь это не надо». При этом включать внушающие фразы о его самостоятельности в принятии решения («Ты решай сам», «Я тебя не учу, у тебя своя голова»), а также о положительном исходе при прекращении преступных действий, о том выигрыше, который он будет иметь: «Ты не проиграешь, а выиграешь, выиграешь по-крупному» (Преступники оценивают свою сдачу как проигрыш, а слово «выигрыш» для многих несет сильное положительное воздействие);

5) необходимо проводить мысль о том, что все так или иначе закончится, и надо это сделать так, чтобы было как можно меньше «неприятностей и бед» для всех. Объяснить, что добровольное прекращение преступных действий будет расцениваться как смягчающее обстоятельство и даже как добровольный отказ от преступления (ст.15 УК);

6) использовать комплименты, внушающие разумное поведение («Ты человек разумный, имеешь жизненный опыт и сам понимаешь ...»), порядочность и достойное прекращение преступных действий («Ты ведь нормальный человек, не подлый, и можешь по-человечески оценить и поступить»), взрослость - для несовершеннолетнего («Ты самостоятельный взрослый парень, и можешь по-разумному достойно поступить»);

7) сочетать убеждающее воздействие с внушением преступнику, что его не убеждают и не учат, констатировать самостоятельность принятия им решения. Лишь при возникновении у него признаков сомнения в своих преступных намерениях и первоначальных признаков готовности их прекратить необходимо использовать более уверенные рекомендации в стиле совета на пользу ему самому и людям – переговорщик может перейти от совета «на усмотрение преступника» к уверенному совету «так наиболее разумно, правильно и выгодно для тебя»;

8) при усилении у преступника сомнения в своей позиции и признаков готовности разрешить ситуацию, не прибегая к насилию, необходимо детализировать каким образом это лучше сделать. При этом говорить необходимо в быстром темпе, но не напористо, а «мягко вкладывая» мысли о нужных действиях – использовать стиль «заговаривания». При этом не следует делать пауз, чтобы не давать возможности преступнику критически осмысливать предложения, и периодически смещать внимание на второстепенные вопросы и мысли.

В процессе переговоров необходимо управлять сознанием и эмоциональным состоянием преступника используя соответствующие высказывания:

- внушающие желание переговорщика помочь найти нормальный выход;

- обращающие сознание на позитивные мысли и образы для снижения агрессии, на осмысление что будет дальше, на нежелательные последствия, на никчемность для себя преступных действий;

- настраивающие на разумность поведения и побуждающие к здравому рассуждению: «А что дальше, чем это закончится? (подводя к выводу о бесперспективности намерений, но используя не собственные утверждения о плохом окончании, а вопросы или высказывания типа: «Ты на самом деле считаешь, что так будет? Ну, всякое может быть, если произойдет чудо. Давай лучше рассуждать реально».

- уменьшающие барьер сдаться и придающие этому положительную окраску, что достигается обращением мысли на неизбежность окончания этого события и опасности для самого преступника;

- внушающие неизбежность негативных последствий при причинении вреда заложникам;

- вызывающих жалость к заложникам и обращающиеся к благородным чувствам, личному достоинству;

- продуцирующие тревогу, используя отвлечения, запутывание или перегрузку мышления;

Если преступник в нетрезвом состоянии, то один из рациональных вариантов, использованный специалистами — разговаривать, идентифицируясь с его состоянием (похожим на состояние пьяного), но не в возбужденном, а в «вялом», «приторможенном» стиле.

Если преступник в состоянии наркотической одурманенности или психоза с бредовой идеей, то необходимо «присоединиться» к этой идее и разговаривать, управляя его поведением в рамках этой бредовой идеи.