

WSTĘP

Książka ma charakter interdyscyplinarny i dotyczy omówienia aspektu psychologicznego i prawnego negocjacji kryzysowych/policyjnych. Celem jej jest określenie reguł prowadzenia dialogu ze sprawcą w negocjacjach kryzysowych/policyjnych, a także charakterystyka pozostałych aspektów negocjacji kryzysowych.

Termin *negocjacje policyjne* może być rozumiany w sensie wąskim, jako działania przebiegające według procedur opisanych w resortowych aktach prawnych, w tym także regulujących sprawy szkolenia zawodowego policjantów-negocjatorów i w sensie szerokim, jako wszelkie działania komunikacyjne funkcjonariuszy Policji w sytuacjach zagrożenia bezpieczeństwa i porządku publicznego. W sensie szerokim zakres tego pojęcia obejmuje zarówno prenegocjacje, rozumiane nie tylko jako rozmowy prowadzone do czasu przybycia negocjatora policyjnego, ale i wszelkie rozmowy o charakterze negocjacyjnym w czasie trwania incydentów, prowadzone przez funkcjonariuszy Policji w celu zażegnania konfliktów (także mediacje, czy też inne formy interwencji „trzeciej strony”). Negocjacje kryzysowe obejmowałyby zatem wszelkie rozmowy podejmowane w sytuacjach kryzysowych, nie tylko przez funkcjonariuszy Policji, ale i przedstawicieli innych służb mundurowych (Straż Graniczna, Służba Więzienna, ABW, BOA, BOR, CBS), służb porządkowych i ratowniczych w sytuacjach np. zapobiegania panice, uspokajania ratowanych, udzielania wsparcia duchowego, przedstawicieli specjalności medycznych (psychologia i psychiatria), pedagogicznych (szczególnie resocjalizacja), osoby zajmujące się doradztwem w rozwiązywaniu spraw życiowych osób niezaradnych, a także wszelkie osoby, które podejmują rozmowy w sytuacjach kryzysowych w celu zażegnania konfliktu.

Chociaż od ponad 30 lat uznaje się negocjacje jako alternatywę w stosunku do działań siłowych w sytuacjach kryzysowych związanych z aktami terrorystycznymi, porwaniami zakładników, czy próbami samobójczymi i temat ten poruszano w pracach naukowych zarówno o ukierunkowaniu teoretycznym, jak i praktycznym, brak prac opartych na bazie empirycznej wskazujących, jak negocjować ze sprawcą w zależności od zmieniających się parametrów sytuacji kryzysowej, w tym różnic kulturowych.

Książka składa się z 4 rozdziałów, po których zamieszczono zakończenie, bibliografię oraz aneks. W rozdziale pierwszym poruszono kwestię badań negocjacji policyjnych w Stanach Zjednoczonych i w Europie. Rozdział drugi poświęcony jest aspektowi psychologicznemu negocjacji policyjnych. Poruszono w nim kwestię syndromu sztokholmskiego (identyfikowania się z agresorem), stosowania technik manipulacji psycholingwistycznej w negocjacjach policyjnych, a także między innymi możliwości wykorzystania psychologicznych mechanizmów wzajemności, konsekwencji, niedostępności, kontrastu i sympatii, wybrane zagadnienia w obszarze sztuki argumentacji. Scharakteryzowano także typy sprawców sytuacji kryzysowej i sposoby negocjowania z nimi. Kolejny rozdział poświęcony jest prawnym aspektom komunikacji w sytuacjach kryzysowych. Omówiono w nim system negocjacji policyjnych w Polsce, podstawy prawne działań negocjatorów policyjnych oraz kwestię doskonalenia zawodowego negocjatorów policyjnych. W rozdziale czwartym wskazano sposoby negocjowania ze sprawcą, w tym sposoby przełamania oporu w negocjacjach z trudnym przeciwnikiem, ogólne zasady negocjowania ze sprawcą, a także kwestie argumentowania w negocjacjach. W zakończeniu zawarto podsumowanie rezultatów analizy oraz zamieszczono bibliografię i aneks zawierający akty prawne dotyczące negocjacji policyjnych i szkoleń negocjatorów w porządku chronologicznym.

Książka przeznaczona jest dla negocjatorów kryzysowych i policyjnych, wszystkich pracowników służb mundurowych i innych pracowników, zajmujących się bezpieczeństwem publicznym, którzy mogą znaleźć się w sytuacji wymagającej prowadzenia negocjacji, a także dla wszystkich, którzy nie tylko w swojej pracy prowadzą prenegocjacje i uczestniczą w sytuacjach kryzysowych negocjując ze stronami, ale którzy mogą być uczestnikami sytuacji kryzysowej, wymagającej prowadzenia negocjacji.

Materiał badawczy został zaczerpnięty z następujących źródeł:

- nagrania z symulowanych negocjacji kryzysowych i policyjnych;
- wywiady negocjatorami policyjnymi, ze sprawcą sytuacji kryzysowej, z ofiarą sytuacji kryzysowej;
- obcojęzyczna literatura przedmiotu (z uwzględnieniem czynnika różnic międzykulturowych przy ekscerpcji przykładów);
- dialogi i sceny z filmów o tematyce negocjacji policyjnych/kryzysowych.

Szczegółowy zakres materiału obejmował przykłady zaczerpnięte z literatury przedmiotu:

McMains, M.J., Mullins, W.C., 2006: *Crisis negotiation. Managing Incidents and Hostage*;

- Situations in Law Enforcement and Corrections*. Cincinnati, OH (McMains, Mullins, 2006)¹;
- Tokarz M., 2005: *Negocjacje z terrorystą*. W.: *Aspekty kompetencji komunikacyjnej*. Red. B. Sierocka. Wrocław, 195-230 (Tokarz, 2005);
- Ury W. 1995: *Odchodząc od NIE*. Warszawa, 182-188 (Ury) oraz inne źródła materiału:
- Symulacje sytuacji kryzysowych w garnizonie śląskim (awantura domowa, sąsiedzi zawiadomili policję, negocjator rozmawia ze sprawcą incydentu przez drzwi, sprawca nie chce wpuścić do mieszkania policji, w mieszkaniu z nim jest żona – Sytuacja 1, Sytuacja 2);
- Materiał z ćwiczeń „Lotnisko 2011” w zakresie zarządzania kryzysowego w sytuacji ataku terrorystycznego (3-5 czerwca) na terenie MPL w Pyrzowicach (Lotnisko 2011);
- Materiały z ćwiczeń Studiów Podyplomowych Negocjacji Kryzysowych² (SPNK 1, SPNK 2);
- Dialogi z filmów: *Pieskie popołudnie* (Film *Pieskie popołudnie*), FBI Negocjator (Film *FBI negocjator*);
- Projekt „Czesko-polskie pogranicze – Poprawa bezpieczeństwa” współfinansowany z programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Rep. Cz. – RP 2007-2013 (Milena 2010);
- Opis incydentów, w których brali udział negocjatorzy garnizonu śląskiego i które opisywali w ankietach (Przykład 1, Przykład 2...).

¹ W nawiasach zamieszczono skróty występujące w publikacji.

² Studia Podyplomowe Negocjacji Kryzysowych specjalność Negocjator Służb Mundurowych prowadzone są na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego. Kierownikiem Studiów jest prof. dr hab. Jadwiga Stawnicka.