

Warszawa, dnia 17 marca 2020 r.

Poz. 12

**DECYZJA NR 83
KOMENDANTA GŁÓWNEGO POLICJI**

z dnia 9 marca 2020 r.

w sprawie programu nauczania na kursie specjalistycznym dla negocjatorów policyjnych

Na podstawie § 54 ust. 1 rozporządzenia Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 19 czerwca 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków odbywania szkoleń zawodowych oraz doskonalenia zawodowego w Policji (Dz. U. poz. 877, z późn. zm.¹⁾) postanawia się, co następuje:

§ 1. Określa się program nauczania na kursie specjalistycznym dla negocjatorów policyjnych, stanowiący załącznik do decyzji.

§ 2. Realizację kursu, o którym mowa w § 1, powierza się Wyższej Szkole Policji w Szczytnie oraz Centrum Szkolenia Policji w Legionowie.

§ 3. Traci moc decyzja nr 888 Komendanta Głównego Policji z dnia 5 grudnia 2007 r. w sprawie programu kursu specjalistycznego dla negocjatorów policyjnych (Dz. Urz. KGP poz. 200, z 2008 r. poz. 75, z 2010 r. poz. 52 oraz z 2011 r. poz. 13).

§ 4. Decyzja wchodzi w życie z dniem 30 marca 2020 r.

Komendant Główny Policji

gen. insp. Jarosław SZYMCZYK

¹⁾Zmiany wymienionego rozporządzenia zostały ogłoszone w Dz. U. z 2007 r. poz. 1644, z 2008 r. poz. 1116, z 2010 r. poz. 1381, z 2012 r. poz. 899, z 2014 r. poz. 1312, z 2015 r. poz. 593, z 2016 r. poz. 1526, z 2018 r. poz. 208 oraz z 2019 r. poz. 462.

Załącznik do decyzji nr 83

Komendanta Głównego Policji

z dnia 9 marca 2020 r.

**PROGRAM NAUCZANIA NA KURSIE SPECJALISTYCZNYM
DLA NEGOCJATORÓW POLICYJNYCH**

SPIS TREŚCI

I. ZAŁOŻENIA ORGANIZACYJNO-PROGRAMOWE

1. Nazwa kursu
2. Cel kursu
3. Kryteria formalne, jakim muszą odpowiadać kandydaci kierowani na kurs
4. System prowadzenia kursu
5. Czas trwania kursu
6. Liczebność grupy szkoleniowej
7. Warunki niezbędne do realizacji i osiągnięcia celów kształcenia
8. Zakres tematyczny oraz system oceniania
9. Forma zakończenia kursu
10. Lista wyposażenia dydaktycznego

II. TREŚCI KSZTAŁCENIA

I. ZAŁOŻENIA ORGANIZACYJNO-PROGRAMOWE

1. Nazwa kursu

Kurs specjalistyczny dla negocjatorów policyjnych, zwany dalej „kursem”.

2. Cel kursu

Uczestnik kursu po jego ukończeniu będzie potrafił:

- prowadzić negocjacje policyjne zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi,
- pozyskiwać, analizować i przekazywać informacje o zdarzeniu,
- dostosowywać rozwiązania sytuacji negocjacyjnych adekwatnie do dynamiki sytuacji,
- dokumentować przebieg negocjacji.

3. Kryteria formalne, jakim muszą odpowiadać kandydaci kierowani na kurs

Na kurs kierowani są policjanci, którzy spełniają łącznie następujące kryteria:

- są funkcjonariuszami w służbie stałej;
- dobrowolnie podjęli się roli negocjatora;
- posiadają poświadczenie bezpieczeństwa uprawniające do dostępu do informacji niejawnych oznaczonych klauzulą „poufne”;
- posiadają akceptację właściwego krajowego lub wojewódzkiego (Stołecznego) koordynatora albo kierownika komórki organizacyjnej właściwej w sprawach negocjacji policyjnych.

Na kurs nie są kierowani policjanci zajmujący stanowiska kierownicze i dowódcze oraz pełniący służbę w komórce organizacyjnej właściwej w sprawach psychologii.

Kandydaci powinni także posiadać predyspozycje psychiczne, takie jak:

- szybkość myślenia oraz zdolność dostosowywania się do nowych sytuacji,
- życzliwy stosunek do ludzi,
- pozytywną samoocenę,
- opanowanie i odporność psychiczną,
- cierpliwość, otwartość na ludzi, ich poglądy i wartości.

Kandydaci powinni również uzyskać pozytywną opinię w badaniu psychologicznym określającym predyspozycje intelektualne i osobowościowe do podjęcia zadań negocjatora. Wyżej wymienione badania prowadzi się w Komendzie Głównej Policji i komendach wojewódzkich/Stołecznej Policji.

4. System prowadzenia kursu

Kurs jest prowadzony w systemie stacjonarnym.

5. Czas trwania kursu

Kurs trwa 10 dni szkoleniowych. Na całkowity wymiar czasu trwania kursu składają się:

Przedsięwzięcia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)
Rozpoczęcie kursu	1
Treści kształcenia	78
Zakończenie kursu	1
Ogółem	80

Liczba godzin lekcyjnych, liczonych w 45-minutowych jednostkach, nie powinna przekraczać 8 godzin dziennie.

6. Liczebność grupy szkoleniowej

Treści kształcenia należy realizować w grupach szkoleniowych, których liczebność z uwagi na cele dydaktyczne zajęć oraz efektywność stosowanych metod dydaktycznych, powinna wynosić od 10 do 15 osób.

7. Warunki niezbędne do realizacji i osiągnięcia celów kształcenia

Program kursu oparty jest na modelu sytuacyjno-problemowym i skonstruowany zgodnie z zasadami progresji oraz wiązania teorii z praktyką. Kształcenie poszczególnych umiejętności ma charakter praktyczny i powinno być realizowane na podstawie założeń przygotowanych przez prowadzących, uwzględniających realne zdarzenia i dostosowanych do poszczególnych celów dydaktycznych.

Ze względu na charakter kursu, zajęcia powinny być realizowane w sposób stwarzający optymalne warunki do ujawnienia cech psychofizycznych słuchaczy, w warunkach zbliżonych do naturalnych, w porze dziennej i nocnej, przy wykorzystaniu różnych obiektów bazy dydaktycznej jednostki szkoleniowej realizującej kurs. Słuchacze i prowadzący uczestniczą w zajęciach w ubraniu cywilnym.

Za zgodą kierownika komórki organizacyjnej realizującej dane zagadnienie, dopuszczalne jest regulowanie czasu zajęć w sposób zapewniający optymalne osiągnięcie zakładanych celów kształcenia, z zastrzeżeniem rozpoczęcia kolejnego tematu w czasie przyjętym w rozkładzie zajęć dydaktycznych.

Zajęcia z tematyki negocjacji prowadzi negocjatorzy policyjni, natomiast zajęcia wymagające innej wiedzy specjalistycznej prowadzone są przez policjantów, pracowników Policji lub inne osoby posiadające specjalistyczną wiedzę w danym temacie, których na wniosek jednostki szkoleniowej wskazuje do przeprowadzenia zajęć dydaktycznych właściwa merytorycznie komórka Komendy Głównej Policji.

Aby zapewnić ciągłość pracy słuchaczy i możliwość oceny, zajęcia praktyczne prowadzone są w dwóch grupach równolegle z udziałem co najmniej trzech wykładowców w każdej z grup, którzy realizują zajęcia dydaktyczne poprzez przekaz treści teoretycznych jak również odgrywają role niezbędne do przeprowadzenia ćwiczeń praktycznych. We wszystkich zajęciach w trakcie kursu dodatkowo uczestniczy psycholog niezależnie od metody realizacji zajęć dydaktycznych (jeden psycholog niezależnie od podziału na grupy). Zajęcia w ramach kursu mogą prowadzić policjanci/negocjatorzy policyjni posiadający doświadczenie i merytoryczną wiedzę.

Realizujący program zobligowani są do zapoznania się z całą jego zawartością. Podczas realizacji kolejnych sekwencji szkoleniowych wskazane jest odwoływanie się do wcześniej zrealizowanych tematów.

Zmiana aktów prawnych lub przepisów, których unormowania mają odzwierciedlenie w realizowanych tematach wymaga ich aktualizacji przez kadrę realizującą zajęcia.

Wskazane w programie metody realizacji zajęć są najbardziej optymalne do osiągnięcia zakładanych celów kształcenia. Prowadzący zajęcia może wybrać inną metodę, gwarantującą osiągnięcie celów kształcenia oraz w sposób elastyczny dobierać kolejność realizowanych zagadnień.

8. Zakres tematyczny oraz system oceniania

Temat	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	System oceniania
Temat nr 1: Mechanizmy efektywnej komunikacji interpersonalnej.	8	Słuchacz podlega bieżącemu ocenianiu. Do określenia stopnia przyswojenia wiedzy lub opanowania umiejętności stosuje się dwustopniową skalę ocen z wpisem uogólnionym zaliczono (zal.) albo nie zaliczono (nzal.). Każda negatywna ocena musi być poprawiona przez słuchacza na ocenę pozytywną. Warunkiem ukończenia kursu jest uzyskanie pozytywnych ocen z zajęć praktycznych ocenianych w tematach nr 4 i 7.
Temat nr 2: Podstawy prawne, taktyka oraz zasady prowadzenia negocjacji.	9	
Temat nr 3: Prowadzenie negocjacji ze zwróceniem uwagi na stan emocjonalny, modelowanie emocji i zachowań sprawcy.	10	
Temat nr 4: Sposoby nawiązywania i podtrzymania kontaktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.	5	
Temat nr 5: Podmioty spoza zespołu negocjacyjnego mające wpływ na prowadzenie negocjacji policyjnych.	2	
Temat nr 6: Kategorie sprawców sytuacji negocjacyjnych	6	
Temat nr 7: Prowadzenie negocjacji w zmieniających się warunkach.	32	
Temat nr 8: Ocena własnych umiejętności w zakresie negocjowania.	6	
Razem :	78	

9. Forma zakończenia kursu

Absolwent kursu otrzymuje świadectwo ukończenia kursu, gdzie w miejsce wyniku stosuje się wpis – „pozytywnym”.

10. Lista wyposażenia dydaktycznego

Kategoria/nazwa wyposażenia	Liczba na grupę (10 osób)
Sala dydaktyczna	2
Wyposażenie sali dydaktycznej:	
Projektor multimedialny	1
Tablica biała	1
Sprzęt komputerowy z dostępem do internetu	2
Telefon stacjonarny	1
Pomoce dydaktyczne:	
Papier formatu A4	2 rzy
Zestaw flamastrów suchościeralnych do tablicy białej	3 komplety
Flamastry w kolorach żółtym, niebieskim, zielonym, czerwonym, czarnym	10
Radiotelefony nasobne	4
Taśma klejąca	8
Tablica typu Flipchart z zestawem papieru	2

II. TREŚCI KSZTAŁCENIA

TEMAT 1: Mechanizmy efektywnej komunikacji interpersonalnej.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- określić cele i zasady pracy w grupie,
- stosować w praktyce zasady efektywnej komunikacji,
- wskazać bariery komunikacyjne i eliminować skutki ich występowania,
- stosować w praktyce zasady i techniki aktywnego słuchania,
- stosować omówione zagadnienia komunikacji interpersonalnej.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Zajęcia organizacyjne.	1	wykład	Przedstaw prowadzących oraz zapoznaj się z uczestnikami kursu. Przedstaw cel kursu oraz treści programu.
2. Integracja grupy.	2	ćwiczenia, pogadanka, dyskusja	Zbierz od uczestników ich oczekiwania dotyczące kursu. Wspólnie z grupą wypracuj zasady obowiązujące podczas pracy na zajęciach, ze szczególnym uwzględnieniem zasad komunikowania się w grupie. Przeprowadź ćwiczenia integracyjne i aktywizujące.
3. Komunikacja interpersonalna.	5	wykład, dyskusja, ćwiczenia	Zapoznaj uczestników kursu z kluczowymi zagadnieniami z zakresu komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontekście praktycznego wykorzystania ich w negocjacjach policyjnych. Przedstaw znaczenie poszczególnych kanałów komunikacyjnych. Omów bariery komunikacyjne i ich wpływ na komunikację. Wskaż zasady efektywnej komunikacji z uwzględnieniem spójności komunikatów oraz umiejętności oddzielania oceny od faktów. Podkreśl znaczenie komunikacji i współpracy członków zespołu negocjacyjnego. Zwróć uwagę na specyfikę komunikacji przy użyciu wiadomości tekstowych (sms, e-mail, komunikatory internetowe, media społecznościowe). Przeprowadź ćwiczenia doskonalące umiejętności z obszaru komunikacji werbalnej i niewerbalnej, w tym technik aktywnego słuchania.

TEMAT 2: Podstawy prawne, taktyka oraz zasady prowadzenia negocjacji.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- określić podstawowe akty prawne dotyczące negocjacji policyjnych, inne przepisy odnoszące się do negocjacji policyjnych,
- określić podstawowe pojęcia związane z rozwiązywaniem sytuacji negocjacyjnych,
- sprecyzować cel działania zespołu negocjacyjnego,
- określić strukturę dowodzenia w czasie działań negocjacyjnych,
- określić zadania członków zespołu negocjacyjnego,
- wymienić i stosować zasady prowadzenia negocjacji,
- wymienić i stosować taktykę prowadzenia negocjacji z różnymi typami sprawców,
- zastosować zasady bezpieczeństwa osobistego w trakcie pracy zespołu negocjacyjnego,
- sporządzić dokumentację z przebiegu negocjacji policyjnych.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Obowiązujące regulacje prawne w zakresie negocjacji policyjnych.	3	wykład	Omów podstawowe akty prawne dotyczące negocjacji policyjnych oraz inne przepisy odnoszące się do negocjacji policyjnych. Przedstaw sytuacje wymagające podjęcia działań negocjacyjnych – katalog zdarzeń ze wskazaniem przykładów.
2. Formy dokumentowania niezbędne w prawidłowym przebiegu negocjacji.	2	wykład, pogadanka, dyskusja, ćwiczenia	Omów formy dokumentowania przebiegu negocjacji: pisemna, nagrania. Przedstaw znaczenie dokumentacji itp. jej przydatność w trakcie incydentu, możliwość odtworzenia negocjacji po incydencie. Wskaż, iż dokumentując przebieg negocjacji należy zwrócić uwagę przede wszystkim na: czas rozpoczęcia incydentu, miejsce incydentu, źródło i treść informacji, czas rozpoczęcia negocjacji i sposób nawiązania kontaktu, treść wszystkich informacji uzyskanych w trakcie negocjacji wraz z podaniem czasu ich uzyskania, żądania sprawcy, terminy realizacji żądań wskazane przez sprawcę (tzw. godzina „0”), dane osobopoznawcze sprawcy(ów) oraz zakładnika/ów wraz ze wskazaniem źródła tych informacji, formę i czas spełnienia bądź niespełnienia żądań sprawcy, bieżący opis stanu emocjonalnego i zachowań sprawcy, dokonywanie bieżących ocen dotyczących postępów w prowadzonych negocjacjach (czy od rozpoczęcia negocjacji ktoś został zraniony lub zabity, czy głos sprawcy jest niższy i bardziej racjonalny, czy mówi wolniej, czy nastąpiło zmniejszenie częstotliwości wypowiedzianych gróźb lub dyskusji o przemocy, czy sprawca mówi przez dłuższe okresy czasu, czy sprawca mówi więcej o sprawach osobistych a mniej o początkowych żądaniach, czy sprawca mówi o zakładnikach jak o ludziach, czy jacyś zakładnicy zostali wypuszczeni, czy termin

			ostateczny przeszedł bez incydentów, czy nawiązała się nić zrozumienia pomiędzy sprawcą a negocjatorem, czy sprawca wykazuje inicjatywę w nawiązaniu kontaktu). Treść informacji dotyczących zakończenia incyduentu z uwzględnieniem formy, czasu i okoliczności poddania się sprawcy oraz inne informacje, wynikię w trakcie działań. Przeprowadź ćwiczenie z dokumentowania. Prowadzący zajęcia omówią sporządzoną dokumentację.
3. Zasady prowadzenia negocjacji.	2	wykład, dyskusja	Omów podstawowe zasady prowadzenia negocjacji itp.: 1) zasadę działania w zespole (niepodejmowania działań w pojedynkę i na własną rękę); 2) zasadę zbierania maksymalnej ilości informacji przed przystąpieniem do negocjacji; 3) zasadę tworzenia maksymalnego bezpieczeństwa własnego negocjatorów; 4) zasadę – „dowódcy nie negocjują, negocjatorzy nie dowodzą”; 5) zasadę izolacji i nieprzemieszczania miejsca zdarzenia; 6) zasadę opanowywania własnych emocji; 7) zasadę budowy atmosfery zaufania (negocjator jako „przyjaciel”, „rzecznik” sprawcy incyduentu); 8) zasadę gry na zwłokę; 9) zasadę niezadawania pytań wprost dot. żądań sprawcy; 10) zasadę angażowania sprawcy w wypracowanie rozwiązań korzystnych dla Policji; 11) zasadę nieinformowania sprawcy o skutkach jego dotychczasowych działań; 12) zasadę unikania w trakcie negocjacji słowa „nie”; 13) zasadę rozmawiania ze sprawcą na każdy temat z uświadomieniem sobie, iż nie będą realizowane żądania sprawcy dotyczące broni i amunicji, alkoholu i narkotyków, wymiany i dostarczenia innych zakładników, uwalniania więźniów; 14) zasadę zatwierdzania przez dowódcę operacji wszelkich ustaleń ze sprawcą.
4. Etapy i taktyka prowadzenia negocjacji.	2	wykład, dyskusja	Omów zasady bezpieczeństwa osobistego w trakcie pracy zespołu negocjacyjnego, taktykę prowadzenia negocjacji w aspekcie różnych kategorii sprawców. Omów etapy negocjacji: 1) nawiązanie kontaktu: a) przedstawienie się, b) wypracowanie najkorzystniejszej formy zwracania się do siebie; 2) sprowokowanie do spontanicznego wypowiedzenia się sprawcy incyduentu; 3) aktywne słuchanie (parafrazowanie, wzmacnianie); 4) ujawnianie aktualnych stanów emocjonalnych sprawców incydentów (wentylacja); 5) modelowanie stanów emocjonalnych (uspokajanie sprawców); 6) prowadzenie rozpoznania w zakresie: a) motywów działania sprawców, b) oczekiwań ze strony sprawców,

			<p>c) istnienia współsprawców, d) ilości zakładników, ich stanu zdrowia, e) posiadanej broni i ładunków wybuchowych, f) stopnia determinacji, g) danych osobopoznawczych sprawców, h) przygotowania się do incydentu, i) danych dot. miejsca incydentu, usytuowania sprawców oraz ewentualnych zakładników, j) innych informacji istotnych w prowadzonych negocjacjach.</p> <p>Omów wybór odpowiedniej taktyki prowadzenia rozmowy ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.</p>
--	--	--	--

TEMAT 3: Prowadzenie negocjacji ze zwróceniem uwagi na stan emocjonalny, modelowanie emocji i zachowań sprawcy.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- dostosować taktykę prowadzenia negocjacji do kategorii sprawcy sytuacji negocjacyjnej,
- nazwać emocje i ich wpływ na zachowanie człowieka,
- korzystać z technik wywierania wpływu,
- stosować model schodów behawioralnych.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Prowadzenie negocjacji.	3	ćwiczenia (symulacja)	<p>Zapoznaj uczestników z zasadami symulacji, podziałem ról, wyznaczeniem zespołów negocjacyjnych a następnie przeprowadź ćwiczenie w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami. Przeprowadź ćwiczenie zwracając uwagę na:</p> <ul style="list-style-type: none"> – nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktu; – aktywne słuchanie; – rozpoznawanie kategorii sprawcy; – rozpoznawanie i opanowywanie emocji własnych i sprawcy; – wpływanie na zachowania sprawcy. <p>Ćwiczenie ww. umiejętności w czasie symulacji negocjowania z następującymi kategoriami sprawców sytuacji negocjacyjnej: osoby cierpiące na zaburzenia psychiczne i zachowania, sprawcy czynów zabronionych, terroryści polityczni i</p>

			religijni. Słuchacze na podstawie przeprowadzonych ćwiczeń sporządzą dokumentację z przebiegu negocjacji. Prowadzący zajęcia omówią działania słuchaczy oraz sporządzoną dokumentację.
2. Schody behawioralne.	2	wykład, ćwiczenia	Omów korzystanie z technik wywierania wpływu oraz modelu schodów behawioralnych.
3. Emocje i ich wpływ na zachowanie człowieka.	1	wykład, ćwiczenia	Przedstaw definicję emocji i mechanizm ich powstawania. Omów rodzaje emocji: szczęście (radość), zdziwienie (zaskoczenie), złość (gniew), wstręt, strach, smutek, pogarda i inne. Wskaż wpływ emocji na: procesy poznawcze, procesy motywacyjne, zachowanie sprawcy sytuacji negocjacyjnej. Zwróć uwagę na radzenie sobie z emocjami własnymi negocjatora w trakcie i po zakończeniu negocjacji.
4. Charakterystyka najczęściej występujących kategorii sprawców sytuacji negocjacyjnych.	4	wykład, dyskusja	Przedstaw charakterystykę zachowań sprawców najczęściej występujących sytuacji negocjacyjnych z uwzględnieniem: - osób cierpiących na zaburzenia psychiczne i zachowania (schizofrenię, zaburzenia nastroju (afektywne), zaburzenia osobowości, zaburzenia spowodowane używaniem substancji psychoaktywnych, reakcje na ciężki stres); - sprawców czynów zabronionych. Zajęcia powinna poprowadzić grupa wykładowców posiadająca wiedzę specjalistyczną.

TEMAT 4: Sposoby nawiązywania i podtrzymania kontaktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- nawiązać i utrzymać kontakt ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej,
- wybrać adekwatną formę nawiązania kontaktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej,
- dokumentować przebieg negocjacji.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Sposoby nawiązywania kontaktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.	1	wykład, pogadanka, dyskusja	Opisz sposoby nawiązania kontaktu między sprawcą a negocjatorami: twarzą w twarz, zza zasłony i osłony, za pomocą środków technicznych (telefon i telefon specjalny, urządzenia nagłaśniające – megafon, tuba, radiotelefon, media społecznościowe, sprzęt teleinformatyczny, itp.) określając wady i zalety wymienionych sposobów.
2. Nawiązanie i podtrzymanie kon-	4	ćwiczenia	Przydziel role, zapoznaj z zasadami, a następnie przeprowadź ćwiczenia z nawiązania i

taktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.		(symulacja)	podtrzymania kontaktu w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami. W trakcie symulacji, uczestnicy przećwiczą zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego oraz sporządzą dokumentację z wykonanych czynności. Zadaniem prowadzących jest obserwacja uczestników ćwiczenia i bieżąca analiza ich zachowań. Prowadzący zajęcia podsumują działania słuchaczy po zakończeniu symulacji oraz dokonają oceny słuchaczy i sporządzonej przez nich dokumentacji.
--	--	-------------	---

TEMAT 5: Podmioty spoza zespołu negocjacyjnego mające wpływ na prowadzenie negocjacji policyjnych.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- określić rolę oraz zasady powoływania konsultanta w działaniach negocjacyjnych,
- wskazać obszary współpracy z mediami dotyczące działań negocjacyjnych.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Rola konsultanta w negocjacjach.	1	wykład	Omów rolę konsultanta w negocjacjach policyjnych – rodzaje konsultantów. Przedstaw sytuacje do jakich można wykorzystać konsultantów. Omów współpracę z psychologiem policyjnym podczas działań negocjacyjnych.
2. Współpraca z mediami.	1	wykład, ćwiczenia	Omów podstawowe zasady udzielania informacji mediom w związku z sytuacjami negocjacyjnymi. Przeprowadź krótkie ćwiczenie z tego zakresu w miarę możliwości poprowadzone przez wykładowcę posiadającego specjalistyczną wiedzę w tym obszarze.

TEMAT 6: Kategorie sprawców sytuacji negocjacyjnych.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- wskazać kierunki komunikacji z określonymi kategoriami sprawców,
- podejmować decyzje wynikające z bieżącego rozwoju sytuacji,
- wskazać różnice pomiędzy informacjami bezpośrednimi i pośrednimi,
- pozyskiwać informacje od sprawcy i analizować je, wskazać kierunki przepływu informacji w trakcie realizacji.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Rozpoznawanie kategorii (typów) sprawców sytuacji negocjacyjnej i nawiązywania kontaktu ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej.	3	ćwiczenia (symulacja)	Doskonał umiejętności słuchaczy w zakresie rozpoznawania kategorii sprawców sytuacji negocjacyjnej w oparciu o uzyskane informacje, umiejętność nawiązania i podtrzymywania kontaktu, oceny stanu sprawy: zapowiedź samobójstwa, groźba użycia broni w stosunku do zakładnika. Zapoznaj uczestników z zasadami a następnie przeprowadź ćwiczenia w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami, podczas której uczestnicy przećwiczą zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Omów działania słuchaczy po zakończeniu symulacji.
2. Pozyskiwanie i analiza informacji dotyczących sprawcy sytuacji negocjacyjnej.	1	wykład, pogadanka	Przedstaw sposoby pozyskiwania informacji oraz wynikających z tego wniosków dotyczących, między innymi: motywów działania sprawcy, przeszłości i obecnej sytuacji (rodzinna, finansowa, zawodowa, społeczna), zdarzenia i zachowania sprawcy przed incydemem, sposobów formułowania i treść żądań sprawcy oraz ich stałość lub brak żądań, stanu emocjonalnego sprawcy w czasie incydemu, dowodów planowania incydemu przez sprawcę, sposobu traktowania zakładników, ofiar przemocy, możliwości realnego spełnienia gróźb przez sprawcę.
3. Charakterystyka ogólnych wskazówek do prowadzenia negocjacji z różnymi kategoriami sprawców.	1	wykład, pogadanka	Zapoznaj uczestników kursu ze specyfiką prowadzenia rozmów w trakcie negocjacji policyjnych. Zajęcia powinna poprowadzić grupa wykładowców posiadająca wiedzę specjalistyczną.
4. Motywy działania sprawców sytuacji negocjacyjnej.	1	wykład, pogadanka	Przedstaw motywy działania osób przetrzymujących zakładników (wymuszenie spełnienia żądań, zapewnienie sobie bezpiecznego odwrotu, zwrócenie na siebie uwagi opinii publicznej), motywy działania osób podejmujących próbę samobójczą (protest, zwrócenie na siebie uwagi otoczenia, samobójstwo z powodu Policji), skłonności samobójcze wynikające z zaburzeń psychicznych i zachowania, motywy działania osób podejmujących inne działania przestępcze (chęć zemsty, odwetu, chęć uzyskania korzyści osobistych i materialnych, choroba psychiczna jako motyw uniwersalny). Zajęcia powinna poprowadzić grupa wykładowców posiadająca wiedzę specjalistyczną.

TEMAT 7: Prowadzenie negocjacji w zmieniających się warunkach.

Cele: Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- charakteryzować możliwe zachowania zakładników,
- identyfikować pojęcie syndromów występujących w negocjacjach policyjnych,

- wybrać odpowiednią taktykę prowadzenia rozmowy ze sprawcą sytuacji negocjacyjnej z udziałem zakładników,
- znać obsługę i korzystać ze specjalistycznego sprzętu do nawiązywania łączności podczas negocjacji policyjnych.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Uczestnik na podstawie analizy wybranych incydentów z przetrzymywaniem zakładników omówi zjawisko „syndromu sztokholmskiego”.	3	wykład, dyskusja, ćwiczenia	Analiza materiałów związanych z incydem w banku w Sztokholmie w 1976 r. Omówienie przyczyn powstania syndromu sztokholmskiego oraz jego skutków - krótko i długofalowych.
2. Charakterystyka możliwych zachowań zakładników.	2	ćwiczenia, pogadanka, dyskusja	Omówienie następujących zachowań zakładników - zachowania agresywne: bierne, czynne, zachowania neutralne.
3. Prowadzenie negocjacji w warunkach symulacji.	3	ćwiczenia (symulacja)	Przeprowadź ćwiczenie w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami. Zapoznaj uczestników z zasadami a następnie przeprowadź ćwiczenia z nawiązania i podtrzymania kontaktu w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami, podczas której uczestnicy przećwiczą zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego. Prowadzący zajęcia podsumują działania słuchaczy po zakończeniu symulacji oraz dokonają oceny słuchaczy.
4. Prowadzenie negocjacji w zmieniających się warunkach symulacji oraz dokumentowanie ich przebiegu.	23	ćwiczenia (symulacja)	Doskonal umiejętności słuchaczy w zakresie prowadzenia negocjacji, zbierania i analizy informacji, oceny sytuacji w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami. Zapoznaj uczestników z zasadami a następnie przeprowadź ćwiczenia z nawiązania i podtrzymania kontaktu w formie symulacji negocjacji policyjnej pomiędzy sprawcą sytuacji negocjacyjnej a negocjatorami. Uczestnicy przećwiczą zadania poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego oraz sporządzą dokumentację z wykonanych czynności. Prowadzący zajęcia omówią działania słuchaczy po każdej zakończonej symulacji.
5. Obsługa sprzętu specjalistycznego do nawiązywania łączności.	1	pokaz, ćwiczenia	Zapoznaj słuchaczy z zasadami obsługi sprzętu specjalistycznego. Przeprowadź ćwiczenie z zakresu obsługi ww. sprzętu oraz nawiązywania kontaktu.

TEMAT 8: Ocena własnych umiejętności w zakresie negocjowania.**Cele:** Po zrealizowaniu tematu słuchacz będzie potrafił:

- ocenić swoje przygotowanie do pełnienia roli negocjatora,
- wskazać swoje zasoby i obszary do dalszego doskonalenia.

Zagadnienia	Czas realizacji (w godz. lekcyjnych)	Metody realizacji zajęć	Wskazówki do realizacji
1. Samoocena słuchaczy w zakresie negocjacji.	2	dyskusja	Przeprowadź dyskusję z uczestnikami kursu uzyskując od nich informację zwrotną na temat: czy kurs przygotował Cię do roli negocjatora i w jakim stopniu czujesz się przygotowany do wykonywania takich zadań; w jakim stopniu opanowałeś umiejętności negocjowania: które opanowałeś najlepiej, które opanowałeś najgłębiej, jakie trudności przewidujesz w swej przyszłej pracy negocjatora, treści prezentowanych na kursie.
2. Informacja zwrotna nauczycieli policyjnych.	3	dyskusja	Przeprowadź rozmowę z każdym słuchaczem podsumowującą jego uczestnictwo w kursie wskazując jego zasoby, obszary do wzmocnienia i dalszej pracy.
3. Podsumowanie kursu.	1	dyskusja	Dokonaj podsumowania kursu wskazując najistotniejsze elementy negocjacji policyjnych.