*П Л А Н:*

1. Введение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3-5 стр.
2. *Конфликтология в криминальной психологии с учётом специфики деятельности правоохранительных органов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_6-7 стр.*
3. *Стратегии и тактика переговоров с преступниками \_\_\_\_\_8-9 стр.*
4. *Переговоры**как одного из этапов возможного позитивного разрешения конфликтов\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_9-10 стр.*
5. *Ситуации, требующие переговоров с преступниками \_\_\_\_10-11 стр.*
6. *Учет факторов, затрудняющих переговоры и динамика их проведения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_12-16 стр.*
7. *Эффективность коммуникации в экстремальных условиях\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_17-18 стр.*
8. *Заключение\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_19 стр.*
9. Литература\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 стр.
10. *Введение*

Переговоры - древнее и универсальное средство человеческого общения. Они позволяют находить согласие там, где интересы не совпадают, мнения или взгляды расходятся. В историческом плане развитие переговоров шло по трем направлениям: дипломатическому, торговому и разрешению спорных проблем. Ниже переговоры рассматриваются как средство завершения конфликта, когда оппоненты исчерпали возможности силового разрешения противоречия.

Российская действительность свидетельствует о том, что переговоры с противником (преступниками) - довольно актуальная проблема нашего времени. Региональные и этнические конфликты, борьба с терроризмом, освобождение заложников, обмен военнопленными ставят руководителей силовых структур в положение, когда необходимо вести диалог с противником с целью прекращения насилия и достижения компромисса.

Эти переговоры могут быть не только с противником, но ис враждебно настроенным населением, с местными органами самоуправления, представителями духовенства. Переговоры с противоборствующей стороной являются подчас единственным средством избежать применения силы, сохранить жизнь заложников, военнослужащих, мирного населения. В этой работе мы рассмотрим особенности этого вида переговоров.

Переговоры с противником и, особенно, с преступниками носят вынужденный характер.Основными задачами таких переговоров в порядке приоритетности являются: защита жизни людей (заложников, мирного населения, военнослужащих); задержание преступников (нейтрализация противника); возвращение или защита имущества.

Анализ отечественного и зарубежного опыта ведения переговоров с противником показывает, что их можно классифицировать по следующим основаниям:

- цели: освобождение заложников, обмен военнопленными, предупреждение взрывов, поджогов и других подобных акций, выдача похищенного оружия, боеприпасов, поддержание правопорядка;

- мотивы действий преступников: политические, националистические, корыстные, уклонение от задержания, месть;

- длительность: краткосрочные (несколько часов), среднесрочные (несколько суток), длительные (от недель до нескольких лет);

- число сторон: двусторонние, многосторонние;

- число участников: один на один; по несколько человек с каждой стороны; между группами;

- уровень представительства: на местном уровне, на уровне области, республики, на государственном уровне, смешанные уровни;

- характер контакта сторон: прямые (непосредственный контакт), через посредников (переводчики, третья нейтральная сторона);

- степень гласности: гласные (информируется общественность) и негласные или тайные (признана необходимость не сообщать о них);

- условия, выдвинутые противником: приемлемые, частично выполнимые, невыполнимые.

Ведение переговоров с противником требует оценивать такие характеристики ситуаций, как:

- известность или неизвестность местонахождения противника или заложников;

- возможность или невозможность применения к противнику силы;

- наличие данных о составе противника, его вооруженности, опыте боевых действий, намерениях и т.д.

Еще одна особенность переговоров с противником в том, что именно противники зачастую выбирают тех, с кем хотят вести диалог. Иногда преступники выбирают конкретного руководителя, доверяя ему быть стороной в переговорах. Или ими определяется ведомство или организация (например, общественное движение), с которыми они хотят иметь дело.

Почти в половине ситуаций переговоры ведутся с помощью посредников, не связанных с преступниками (членов экипажей самолетов, пассажиров, просто случайных людей). Положительное влияние на ход переговоров оказывают лица, привлекаемые к их проведению: представители общественности, средств массовой информации, местные авторитеты, священнослужители, родные и близкие преступников.

Участию их в переговорах должна предшествовать предварительная проработка линии их поведения.

Переговоры с противником включают в себя три относительно самостоятельных, но взаимосвязанных периода:

- подготовка к переговорам, обсуждению проблемы;

- выдвижение и обсуждение предложений и условий;

- достижение договоренности и обеспечение его выполнения.

2. Конфликты возникают в процессе взаимодействия, общения индивидов между собой, поэтому они существуют столько, сколько существует человек.

Конфликтология представляет собой науку, изучающую появление, развитие и разрешение конфликтов. Конфликтология как наука находит развитие во множестве теорий, рассматривающих отдельные направления становления и завершения конфликтов.

Объектом изучения конфликтологии являются все виды конфликтов, предметом - поведение личности или группы, которое приводит к конфликтам.

Вполне понятно, что конфликтология, как и всякая дисциплина, тесно связана со смежными науками, многое черпает из них и, в сою очередь, их обогащает. Это, прежде всего, социология и социальная психология, с которыми конфликтология имеет много общего, так как исследует, подобно названным наукам, отношения между людьми. Далее, это история, дающая богатую пищу для размышлений о причинах человеческих поступков. Это, наконец, правоведение и изучающие юридические формы взаимодействия людей, будь то сотрудничество, мирное сосуществование, противодействие или борьба.

Стороны приходят к пониманию необходимости переговоров тогда, когда конфликт не дает результатов или становится невыгодной. Выделяют два вида переговоров: ведущиеся в рамках конфликтных отношений и в условиях сотрудничества. Переговоры, ориентированные на сотрудничество, не исключают того, что у сторон могут появиться серьезные разногласия и на этой почве возникает конфликт. Возможна и противоположная ситуация, когда после урегулирования конфликта бывшие соперники начинают сотрудничать. Переговоры нужны *для принятия совместных решений.* Каждый участник переговоров сам решает, соглашаться или нет на то или иное предложение. Совместное решение - это единое решение, которое стороны рассматривают как наилучшее в данной ситуации.

Переговорный процесс - специфический вид совместной деятельности. Ее особенность заключается в том, что цели и интересы, а тем более позиции сторон не совпадают. Специфика состоит также в том, что на переговорах каждый оппонент тесно контактирует с другим, вынужден считаться с его действиями. Поэтому переговоры как социально-психологический процесс имеют психологические механизмы и технологию проведения. Психологические механизмы представляют собой целостную совокупность психических процессов, которые обеспечивают движение к некоему результату в соответствии с часто встречающейся последовательностью. Это устойчивая схема психических действий. Можно сказать, что технология дает ответ на вопрос «Как?", а психологические механизмы - на вопрос «Почему?».

Одним из видов вынужденного контакта сотрудника ОВД с преступниками являются переговоры. Организация и ведение переговоров - это сложнейшая психологически насыщенная деятельность ОВД. Основной причиной необходимости ведения переговоров с лицами, захватившими людей, является то, что это по сути, единственная гарантия жизни заложников: пока они ведутся, есть надежда на освобождение и сохранение им жизни.

3. Правовой основой ведения переговоров с преступниками в нашей стране являются ст. 2 Конституции Российской Федерации, которая гласит: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина обязанность государства», а также следующие нормативные документы общероссийского значения:

- УК Российской Федерации (ст. 39 «Крайняя необходимость»);

- Закон Российской Федерации «О безопасности» (ст. 2), «О милиции» (ст. 11, 12);

- Ведомственные нормативные документы: совместный Приказ МБ РФ и МВД РФ за №0228/086 от 15.12.1992 г., утвердивший Инструкцию о координации и взаимодействии федеральных органов безопасности и внутренних дел при проведении операции по освобождению заложников, в которой говорится об организации группы ведения переговоров, о целях и задачах ее членов, о месте группы в работе оперативного
штаба;

- Приказ МВД Российской Федерации за № 20 от
12.01.1996 г., определяющий, при каких экстремальных ситуациях создаются и работают группы переговорщиков.

Среди различных способов организации переговоров с преступником выделяют следующие:

1) Переговоры в условиях личного контакта (в ситуации контакта «лицом к лицу»).

2) Переговоры с использованием технических средств связи.

3) Переговоры голосом при отсутствии визуального контакта.

Переговоры оцениваются положительно, если:

· категоричность и резкость выдвигаемых требований снижается;

· количество угроз, агрессивных действий, например, по отношению к заложникам, переговорщикам и т.п. уменьшается;

· продолжительность контактов, диалога увеличивается, а в разговорах со стороны преступников появляются личные темы;

· с момента начала ведения переговоров не происходит насилия или убийства заложников, переговорщиков, сотрудников правоохранительных органов, случайных граждан;

· заложники освобождаются;

· преступники отказываются от реализации своих замыслов. Указанные критерии применимы как в совокупности так и по отдельности.

4. Завершающий этап стадии разрешения конфликта предполагает переговоры. Обычно одним из условий начала переговорного процесса является временное перемирие. Но возможны варианты, когда на стадии предварительных договоренностей стороны не только не прекращают враждовать, но идут на обострение конфликта, стремясь упрочить свои позиции на переговорах.

Переговоры предполагают, взаимный поиск компромисса конфликтующих сторон и включают всевозможные процедуры:

- признание наличия конфликта;

- утверждение процедуры, правил и норм;

- выявление основных спорных вопросов;

- исследование возможных вариантов решения проблемы;

- поиск соглашения по каждому спорному вопросу и урегулирование конфликта в целом;

- выполнение всех принятых взаимных обязательств.

В основу переговорного процесса может быть положен метод компромисса, основанный на взаимных уступках сторон, или метод консенсуса, ориентированный на совместное решение существующих проблем.

Методы ведения переговоров и их результат зависит не только от отношений между противоборствующими сторонами, но и от внутреннего положения каждой из сторон, отношения с союзниками и другие внеконфликтные факторы.

5. В последние годы заметно участились экстремальные ситуации, связанные с захватом заложников, с вымогательством и похищением людей. Отечественная и зарубежная практика показывает, что ведение переговоров с преступниками в подобных обстоятельствах позволяет успешно решать задачи защиты жизни и здоровья потерпевших, а также задержания преступников.

Как и во всем мире, в России серьезную озабоченность вызывает рост числа чрезвычайных происшествий криминального характера, связанных с захватом заложников. Захват заложника, как чрезвычайная ситуация криминального характера, влечет за собой экстремальные условия для действий служб и подразделений органов внутренних дел.

Тактика действий сотрудников органов внутренних дел при освобождении заложников зависит от обстоятельств захвата, места содержания заложника, сведений о лицах, совершивших захват и других факторов, которые установлены при получении сообщения о совершенном преступлении. Основная цель операции должна состоять не только в том, чтобы обезвредить вооруженных преступников. Главное, - обеспечить безопасность заложников, а в конечном итоге - их освободить.

За прошедшие годы уже накоплен значительный опыт борьбы с захватами заложников и ведения переговоров с преступниками по их освобождению.

Одна из важнейших составляющих стратегии ведения переговоров с преступниками видится в совершенствовании подготовки руководителей правоохранительных органов. Криминальная ситуация, связанная с необходимостью ведения переговоров с преступниками, может возникнуть непредвиденно, в любое время, на любой территории или объекте. Сообщение о подобной ситуации требует экстренного реагирования со стороны правоохранительных органов. Следовательно, степень готовности ОВД к переговорам с преступниками должна обеспечиваться стройной, научно обоснованной, с учетом накопленного опыта в данной области, системой, гарантирующей квалифицированное ведение подобных переговоров.

От уровня профессионализма и компетентности руководителя, его интеллектуальной и психологической подготовки, его стрессоустойчивости напрямую зависит эффективность ведения переговоров.

Известно, что принятие решений является одной из основных функций руководителя. Именно он принимает решение в той или иной ситуации, учитывает и обобщает мнения всех специалистов соответствующих служб, участвующих в проведении операции. Именно руководитель должен быть способен разрешить любую чрезвычайную непредвиденную ситуацию, полагаясь на свои знания, профессиональный опыт, психологические особенности переработки и генерирования поступающей информации в значимой ситуации, интуицию и индивидуальную способность предвидения и прогнозирования результатов своей деятельности и принятия оптимального решения.

Сказанное еще раз подтверждает актуальность нового направления совершенствования профессионализма и компетентности руководящего состава ОВД в такой важной области, как подготовка руководителей к ведению переговоров с преступниками при возникновении экстремальной ситуации, связанной с захватом заложников.

Условия возникновения и протекания вышеуказанной ситуации характеризуется тем, что руководитель должен незамедлительно и правильно оценивать имеющуюся неполную информацию при нехватке времени, принять решение, адекватное сложившейся и постоянно меняющейся ситуации, что становится труднодостижимым ввиду слабой подготовки руководителей в области искусства ведения переговоров.

6. Переговоры требуют солидного запаса знаний, навыков, умений и опыта переговорного процесса. Несмотря на очевидность данного положения, можно констатировать большое число переговоров, сорвавшихся из-за недостатка знаний у участников переговоров, повлекших за собой причинение вреда жизни и здоровью граждан, оказавшихся в роли заложников. Практика ведения переговоров показывает, что одним из таких приемов является установление психологического контакта с преступниками с целью склонения их к отказу от противоправных действий путем тактически правильного ведения с ними общения.

С психологической точки зрения желательно, чтобы кандидаты на роль переговорщиков владели навыками самоконтроля и ведения дискуссии в экстремальных условиях, умели анализировать нестандартные ситуации и предложения противоположной стороны, делая правильные выводы из них, принимать самостоятельные решения, обладали эмоциональной устойчивостью и коммуникабельностью.

Одновременно с проведением переговоров ведется оперативная игра, целью которой является затянуть время, «измотать» преступников, взять инициативу в свои руки. Наиболее целесообразным является всяческое затягивание переговоров.

Требования преступников необходимо выполнять максимально медленно, объясняя задержку различными независящими причинами (отсутствие транспорта, необходимость получения разрешения вышестоящего руководства и т.д.). Следует помнить, что это не способ разрешения конфликта, а всего лишь игра, целью которой является демонстрация преступникам своей психологической устойчивости, нежелание идти на поспешное выполнение выдвигаемых ими требований без предварительного обсуждения, без получения гарантий безопасности заложников и, возможно, без обоюдных уступок.

Особое внимание следует уделить тому, чтобы изыскать возможность побеседовать в ходе переговоров с заложниками для оценки их психического, физического и морального состояния. Это позволит последним также сохранить психологическую устойчивость, удержаться от необдуманных действий.

Ведя переговоры, обговаривая возможности разрешения ситуации путем различного рода компромиссов, нельзя впадать в крайности. Недопустима демонстрация силы, что может побудить преступников на ответную «демонстрацию» с целью заставить правоохранительные органы отказаться от мысли освободить заложников силовыми методами.

Тем не менее, у преступников не должна возникнуть мысль о слабости и нерешительности руководителей специальной операции. В этом случае можно ожидать, что требования преступников станут более жесткими. Это в свою очередь затруднит ведение переговоров, создаст дополнительную опасность жизни и здоровью заложников, вполне возможно, при такой тактике террористы могут применить жесткие меры физического или психического воздействия для ускорения принятия желательного для них решения.

На данном этапе ведения переговоров можно взять на себя дополнительную инициативу, например, путем внесения контрпредложений, организации психологического воздействия на лиц, захвативших заложников, что одновременно снижает их активность. В результате они начинают пересматривать свои планы, обсуждать встречные предложения. Это приводит к смене тактики действий, корректировке первоначальных планов и требований. В подобной ситуации бывает проще установить истинные намерения преступников, и, следовательно, выработать наиболее адекватные формы и методы действий личного состава по освобождению заложников. Другой способ удержать преступников от насилия - максимально долго сохранять у них надежду на то, что их требования могут быть выполненными.

Психологически оправдано перед началом операции по освобождению заложников и захвату преступников усиление активности ведения переговоров либо оперативной игры с целью достижения максимальной внезапности действий.

При проведении переговоров и оперативной игры с террористами целесообразно использовать следующие организационно-тактические и психологические приемы воздействия.

1. Не вступать в переговоры с преступниками без точного диагноза экстремальной ситуации и без всякого плана.

2. Не начинать самим и не поручать ведение переговоров лицам, в тех случаях, если вы либо они по каким-то причинам не заслужили доверия у преступников или имели прямое отношение к фактам и событиям, послужившим поводом для захвата заложников.

3. Обязательно учитывать принадлежность преступников к определенной субкультуре, ибо для некоторых, например, «вора в законе» сдаться равносильно смерти.

4. Подбирать людей для ведения переговоров, желательно исходя из того, что имеющие равный социальный статус индивиды быстрее находят взаимоприемлемые решения.

5. Учитывать, что субъект, вступающий в переговоры, не должен обладать внешними признаками, вызывающими агрессивность, раздражительность или нервозность преступников (это касается возраста, пола, внешности и т.д.).

6. Учитывать, что метод переговоров с преступниками должен привести к разумному компромиссу, если такой вообще возможно, но не должен приводить к эскалации конфликта до такой степени, чтобы произошло убийство заложников.

7. Находить положительные моменты в каждом действии и высказывании преступников, не унижать их, находить пути, используя которые, вы можете их переиграть.

8. Держать в своих руках инициативу: даже тогда, когда вы ожидаете негативной реакции преступников, следует продолжать предпринимать активные конструктивные действия по разрешению в желаемом направлении.

9. При сокращении своих требований до минимума никогда не уступать в главном. Вы не можете выполнить требований, нарушающих закон, но вы можете выполнить условия, если они обусловлены крайней необходимостью - сохранения жизни заложников.

10. Сохранять мужество и уверенность в себе, ибо потерять уверенность - потерпеть поражение.

11. Говорить преступникам правду, тогда «вам не нужно ничего больше придумывать».

12. Учитывать, что слишком большой период по затягивание переговоров может увеличивать риск гибели заложников.

13. Соглашаться и настаивать на непосредственных контактах с преступниками, ибо переговоры «лицом к лицу» чаще дают положительный результат. Но в то же время желательно избегать переговоров одновременно с несколькими преступниками и в присутствии посторонних лиц.

14. Не реагировать на оскорбления и другие эмоциональные проявления преступников, иначе потеряете самоконтроль и «свое лицо».

15. Не акцентировать внимание на личности преступников. Делать ставку на предмет переговоров и на их результат. Уступать преступникам можно только тогда, когда от них получаете взамен адекватные уступки.

16. Всегда внимательно слушать преступников и показывать, что Вы их услышали и поняли однозначно то, что ими было сказано.

17. Говорить так, чтобы до преступников доходил смысл сказанного. Не давать преступникам пустых обещаний.

18. Вести переговоры конкретно, но гибко.

19. Избегать во время переговоров демонстрации силы.

20. Избегать устанавливать для преступников предельных ультимативных сроков выполнения требований, поскольку это может вызвать у них ожесточенное сопротивление. Они и так понимают, что находятся в ловушке, из которой выбраться весьма сложно.

21. Начинать повторные переговоры с преступниками желательно лишь спустя некоторое время, когда они успокоятся и придут в себя.

22. Учитывать, что переговоры с лицами, захватившими заложников - это гуманное, но исключительно трудное дело, которое по плечу только подготовленному и с психологической и профессиональной точки зрения сотруднику.

В обстановке дефицита времени, при затрудненности общения в первоначальном периоде переговоров с преступниками основное внимание следует обращать на установление и развитие контактов с этими преступниками, поиск с ними «общего языка», внушение им чувства доверия к представителям правоохранительным органов, необходимость создания обстановки терпеливого и взвешенного обсуждения возникшего конфликта.

Положительное влияние на ход переговоров оказывают лица, привлекаемые к их проведению: представители общественности, работники средств массовой информации, местные авторитеты, священнослужители, родные и близкие преступников и их жертв. Участие этих лиц в переговорах должна предшествовать предварительная проработка линии их поведения.

В заключение отметим, что неприемлемыми с правовой и нравственной точек зрения являются требования передачи преступникам оружия и боеприпасов к нему, взрывных, сильнодействующих отравляющих, бактериологических веществ и освобождения преступников вне правовых процедур, так как эти требования противоречат условиям, составляющим суть института крайней необходимости.

7. Таким образом, в настоящее время необходимы новые подходы к обучению, отвечающие существующим потребностям повышения уровня профессионального образования руководителей органов внутренних дел, один из которых видится в совершенствовании профессионализма руководящего состава в искусстве ведения переговоров, систематическом обучении новым научным технологиям ведения переговоров.

Наиболее обобщенная стратегия действий в переговорах с преступником(ами) такова:

1. Если возможен визуальный контакт, то обязательны респектабельность и представительность во внешности;

2. Голос переговорщика должен быть уверенным и спокойным;

3. В начале диалога необходимо представиться и презентовать свои полномочия, спросить, как обращаться к преступнику;

4. Четко оговорить условия ведения (существования) самого процесса переговоров (основное условие - жизнь и здоровье заложников) и периодически напоминать об этом;

5. В диалоге начинать свои предложения со слов типа: «Да-да, конечно..., Вы же понимаете..., Чувствуется, что вы умный человек...., Вы грамотный, ...надежный, ...бывалый человек...» и т. п.;

6. Основной способ ведения переговоров с преступником - торг;

7. Основной ошибкой переговорщика является «потеря своего лица» и, как следствие, превращение переговоров типа «торг» в переговоры типа «соглашение» (т.е. безвольные уступки);

8. Выход из каждого диалога должен сопровождаться по-вторением достигнутых договоренностей и обговором условий следующего сеанса связи;

9. Снижение эмоциональной возбужденности преступника достигается спокойной и уверенной манерой общения перего-ворщика со стороны правоохранительных органов, началом выполнения (пусть даже самых незначительных) требований, умением переговорщика создать видимость положительной для преступника динамики происходящих событий.

10. Параллельно должны вестись сбор информации и составление психологического портрета преступника или группы преступников.

Существуют критерии успешности проводимых переговоров. Переговоры оцениваются положительно, если: а) категоричность и резкость выдвигаемых требований снижается; б) количество угроз, агрессивных действий, например, по отношению к заложникам, переговорщикам и т.п. уменьшается; в) продолжительность контактов, диалога увеличивается, а в разговорах со стороны преступников появляются личные темы; г) с момента начала ведения переговоров не происходит насилия или убийства заложников, переговорщиков, сотрудников правоохранительных органов, случайных граждан; д) заложники освобождаются; е) преступники отказываются от реализации своих замыслов. Указанные критерии применимы как в совокупности так и по отдельности.

1. *Заключение*

Переговоры - способ разрешения конфликта, который заключается в использовании ненасильственных средств и приемов для решения проблемы. Переговоры ведутся: о продлении действия соглашений, о нормализации отношений, о перераспределении, о создании новых условий, о достижении побочных эффектов. Среди функций переговоров наиболее значимы: информационная, коммуникативная, регуляции и координации действий, контроля, отвлечения внимания, пропаганды, а также функция проволочек.

 В динамике переговоров выделяют период подготовки (решение организационных и содержательных вопросов), ведение переговоров (этапы: уточнение интересов и позиций, обсуждение и согласование позиций, выработка соглашения), анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей.

 Психологическими механизмами переговорного процесса являются согласование целей и интересов, стремление к взаимному доверию, обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон. Технология переговоров включает в себя способы подачи позиции, принципы взаимодействия с оппонентом и тактические приемы. Успех переговоров зависит от ряда психологических условий.

 Специфика ведения переговоров с противником (преступниками) состоит в том, что они носят вынужденный характер. Их главная задача - сохранение жизни заложников.

1. *Литература:*
2. Караяни А.Г., Цветков В.Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009 г.
3. Лебедев И.Б., Родин В.Ф., Мариновская И.Д., Цветков В.Л. Юридическая психология. / Под ред. В.Я. Кикотя. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 г.
4. Лебедев И.Б., Родин В.Ф., Цветков В.Л. Основы психологии для сотрудника правоохранительных органов. Учебное пособие. – М.: Щит-М, 2004 г.
5. Лефрансуа Г. Формирование поведения человека. – СПб.: «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2003 г.
6. Цветков В.Л. Конфликтология. Учебное пособие. – М.: Издательство «Щит-М», 2004 г.
7. Цветков В.Л. Юридическая психология. Учебное пособие в схемах и комментариях. – М.: Щит-М, 2006 г.
8. Караяни А.Г., Цветков В.Л. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009 г.
9. Лебедев И.Б., Родин В.Ф., Мариновская И.Д., Цветков В.Л. Юридическая психология. / Под ред. В.Я. Кикотя. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 г.
10. Лебедев И.Б., Родин В.Ф., Цветков В.Л. Основы психологии для сотрудника правоохранительных органов. Учебное пособие. – М.: Щит-М, 2004 г.
11. Лефрансуа Г. Формирование поведения человека. – СПб.: «Прайм-ЕВРОЗНАК», 2003 г.
12. Цветков В.Л. Конфликтология. Учебное пособие. – М.: Издательство «Щит-М», 2004 г.
13. Цветков В.Л. Юридическая психология. Учебное пособие в схемах и комментариях. – М.: Щит-М, 2006 г.