

„Z policyjnym negocjatorem” transkrypcja podcastu

[00:00:00 Podkład muzyczny, mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Obecnie wielu dowódców działań policyjnych nie wyobraża sobie działań bez wykorzystania negocjatorów. Negocjatorzy to rozwiązanie bezsiłowe. Negocjatorzy nigdy nie narzucają, negocjatorzy zawsze proponują. Jedną z głównych zasad jest, że negocjatorzy przede wszystkim nie dowodzą, a dowódcy nie negocjują. Natomiast negocjatorzy również nie kłamią, jeżeli coś ustalają z drugą stroną, to szczegółowo jest to wypełniane. Negocjacje są pracą zespołową i ciężką pracą zespołową, gdzie muszą się nawzajem wszyscy wspierać, bo w krótkim czasie, pod wpływem stresu, czasami może i emocji, należy podejmować szybko i trafne decyzje. Negocjatorzy są grupą specyficzną, oni muszą się znać w zasadzie bardzo dobrze, muszą umieć na sobie polegać, liczyć na siebie, udzielać sobie nawzajem wsparcia. Zaufanie jest tutaj podstawą. Jeżeli ktoś jest otwarty na pomoc drugiemu człowiekowi, jest empatyczny, i przyszedł ratować życie i zdrowie innych osób, to powinien zostać negocjatorem.

[00:01:26 Głos kobiecy] Dziś mamy gościa szczególnego. „Policja ZAPRASZA” na rozmowę z policyjnym negocjatorem młodszym inspektorem Dariuszem Potrząsajem, Krajowym Koordynatorem do spraw Negocjacji Policyjnych Głównego Sztabu Policji Komendy Głównej Policji. Dzień dobry.

[00:01:43 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Dzień dobry Państwu.

[00:01:44 Głos kobiecy] W jakich sytuacjach policyjni negocjatorzy biorą udział?

[00:01:50 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Policyjni negocjatorzy najczęściej prowadzą negocjacje, gdy jest zapowiedź popełnienia samobójstwa, groźba bezprawnego użycia broni lub jakiegoś niebezpiecznego narzędzia, wzięcie/przetrzymywanie zakładników, prawdopodobieństwo wystąpienia sytuacji o charakterze terrorystycznym lub samo wystąpienie takiej sytuacji, oraz zdarzają się przypadki, gdzie kierowani są do działań związanych z okupacją lub blokadą obiektów komunikacyjnych.

[00:02:18 Głos kobiecy] 32 lata działają już policyjni negocjatorzy w Policji, może by Pan opowiedział jak to się w ogóle zaczęło?

[00:02:28 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Negocjacje policyjne mają bardzo ciekawą historię. One już były tworzone na początku lat dziewięćdziesiątych. W dziewięćdziesiątym drugim roku policyjni negocjatorzy - w zasadzie jeszcze nie negocjatorzy, tylko kandydaci albo funkcjonariusze, którzy chcieli zostać takimi negocjatorami, byli pionierami w tworzeniu negocjacji policyjnych - zapoczątkowali poprzez kontakt z funkcjonariuszami z FBI ze Stanów Zjednoczonych, gdzie wyjechali na takie szkolenie i nabyli taką wiedzę w zakresie negocjacji. Także mamy duże doświadczenie współpracy ze Stanami Zjednoczonymi; i ten poziom negocjacji, który osiągnęliśmy, i funkcjonuje w naszej Policji, to jest właśnie dzięki takiej

międzynarodowej współpracy. Możemy się pochwalić tym, że jeżeli negocjatorzy obecnie posiadają znajomość języka obcego, to mogą pojechać w każdą część Europy lub inną część świata, i współpracować znakomicie z innymi negocjatorami z innych krajów. Bo ten system negocjacji jest tak ze sobą powiązany, że nie ma tutaj problemów ze współpracą podczas prowadzenia takich działań.

[00:03:44 Głos kobiecy] Czyli zaczęło się od tego, że grupa polskich funkcjonariuszy pojechała do Stanów Zjednoczonych, i przeszła tam szkolenie, wróciła do Polski, i zaczęła szkolić polskich funkcjonariuszy, tak? Z tego... z wiedzy, którą tam nabyli?

[00:04:02 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, i dopiero po tym okresie zaczęły się tworzyć pierwsze struktury i komórki z zakresu negocjacji policyjnych. I taka pierwsza komórka powstała w Komendzie Stołecznej przy Pododdziale Antyterrorystycznym.

[00:04:15 Głos kobiecy] A dlaczego to jest takie ważne, żeby właśnie w szkoleniach dzielić się swoimi doświadczeniami?

[00:04:24 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Negocjacje, jak każda inna dziedzina, cały czas ewoluuje, cały czas się zmienia; powstają nowe myśli, nowe techniki z zakresu prowadzenia negocjacji, i potencjalni sprawcy również uczą się i mają coraz to nowsze pomysły. Natomiast z zakresu komunikacji, psychologii, musimy się również rozwijać, musimy tą wiedzę zdobywać tak, żeby umieć właściwie komunikować się z potencjalnymi naszymi rozmówcami.

[00:04:53 Głos kobiecy] Gdyby mógł Pan opisać troszkę charakter tej pracy; pracujecie w zespole, to muszą być co najmniej 3 osoby; dlaczego co najmniej 3?

[00:05:06 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Negocjacje są specyficzną dziedziną, i to jest właśnie potencjał i siła negocjacji - praca w zespole. Nigdy sam negocjator nie pracuje podczas działań negocjacyjnych, podczas zdarzenia. To jest praca zespołowa. Optymalny zespół negocjatorów, jaki powinien się znaleźć na miejscu zdarzenia, to 5 osób. Natomiast można, w różnych okolicznościach, w różnych sytuacjach zmniejszyć ten zespół do 3 osób, ten minimalny, tak jak Pani powiedziała. Natomiast czasami się zdarza, że przy dużych operacjach, działaniach policyjnych ten zespół może się powiększyć; może nam być potrzebna większa liczba tych negocjatorów, w zależności od sytuacji. Specyfika prowadzenia działań negocjacyjnych czasami będzie wymagała, że tych negocjatorów będziemy potrzebować sporo więcej, i w dłuższym czasie musimy ich zaangażować do prawidłowego poprowadzenia tych negocjacji.

[00:06:04 Głos kobiecy] Można do takich zespołów poza negocjatorami powoływać konsultantów; wiem, że psychologów. I jakich jeszcze można powoływać konsultantów?

[00:06:14 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] To zależy od danej sytuacji. Może być tak, że będziemy potrzebować pirotechników; może być, że będziemy potrzebować również i duchownego; może być, że będziemy potrzebować lekarza, ratownika medycznego. To w zależności jakie informacje nam będą potrzebne i do jakich elementów działań negocjacyjnych ci konsultanci

nam się przydadzą. Wiedza takiego specjalisty z innej dziedziny bardzo jest pomocna przy prowadzeniu negocjacji.

[00:06:44 Głos kobiecy] Takie współdziałanie zespołu - czy to takiego małego trzyosobowego, czy większego - jest bardzo bliskie, prawda...? Opowiedziałby Pan coś o tym?

[00:06:55 Dariusz Potrząsaj] Tak jak mówiłem, negocjatorzy są grupą specyficzną. Oni muszą się znać w zasadzie bardzo dobrze, muszą umieć na sobie polegać, liczyć na siebie, udzielać sobie nawzajem wsparcia. Także tutaj nie ma możliwości, albo nawet czasu na jakiegokolwiek błędy.

[00:07:14 Głos kobiecy] I trzeba mieć do siebie pełne, pełne zaufanie...

[00:07:18 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Zaufanie jest tutaj podstawą.

[00:07:20 Głos kobiecy] Narzędzia, jakimi dysponujecie, dzielą się na techniczne i nietechniczne...

[00:07:27 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jeżeli chodzi o sposób prowadzenia negocjacji to negocjatorzy mogą korzystać z technicznych środków i rozwiązań do prowadzenia negocjacji. Natomiast bywają sytuacje, gdzie są zmuszeni prowadzić bezpośrednio twarzą w twarz z osobami takie rozmowy.

[00:07:43 Głos kobiecy] Yhmm...

[00:07:44 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Ale to jest bardzo niebezpieczne i zagrażające życiu i zdrowiu również negocjatorów, kiedy mamy do czynienia ze sprawcą, który ma niebezpieczne narzędzia, przedmioty, broń - to jest duże zagrożenie i staramy się go unikać, jeżeli jest to możliwe.

[00:07:59 Głos kobiecy] ...Jeżeli jest to zagrażające funkcjonariuszowi...

[00:08:02 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak. Negocjatorzy muszą dbać również o swoje bezpieczeństwo; nie tylko bezpieczeństwo osób, które się znajdują w pobliżu, i bezpieczeństwo tej osoby, z którą przyjdzie im rozmawiać, ale również muszą dbać o bezpieczeństwo całego swojego zespołu.

[00:08:19 Głos kobiecy] A jak jest łatwiej nawiązać kontakt z takim sprawcą sytuacji kryzysowej - za pomocą środków technicznych, czy jednak twarzą w twarz?

[00:08:30 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tu nie ma żadnej reguły, każdy sposób jest czasami dobry i każdy sposób czasami może być zły. Natomiast bezpieczniejszym rozwiązaniem jest przez środki techniczne właśnie.

[00: 08:43 Gos kobiecy] Dlaczego podczas tych negocjacji zazwyczaj - jak wiem - ubrani negocjatorzy są po cywilnemu?

[00:08:52 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Będąc po cywilnemu negocjatorom daje pewien komfort pracy, nie są identyfikowani po prostu z mundurem policyjnym, gdzie może to drażnić potencjalnego rozmówcę, jeżeli miał jakieś traumatyczne przeżycia ze służbami mundurowymi. Niemniej jednak, nie ma takiej reguły. Negocjatorzy mogą prowadzić również negocjacje będąc w mundurze, i często zdarza się tak, że prowadzą, prosto skierowani do działań w służbie

[00:09:19 Głos kobiety] Jaka jest struktura negocjatorów w Policji - są etatowi negocjatorzy i nieetatowi?

[00:09:27 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, system negocjacji policyjnych opiera się głównie o nieetatowe struktury negocjacji policyjnych. Natomiast część negocjatorów jest etatowych. Etatowi negocjatorzy znajdują się w Centralnym Pododdziale Kontrterrorystycznym Policji „BOA”, natomiast negocjatorzy nieetatowi funkcjonują w wojewódzkich grupach negocjacyjnych w każdej komendzie wojewódzkiej Policji, w tym Komendzie Stołecznej Policji.

[00:09:51 Głos kobiety] Czyli na co dzień wykonują inne swoje obowiązki służbowe?

[00:09:57 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak oczywiście, nie ma zasady w jakiej komórce znajduje się negocjator i pracuje na co dzień. Natomiast ważne, żeby miał odpowiednie predyspozycje, umiejętności i przeszkolenie, i wtedy jest powołany do takiej grupy negocjatorów policyjnych.

[00:10:12 Głos kobiety] Czyli kiedy jest potrzeba użycia zespołu negocjatorów, tacy negocjatorzy są powiadamiani o tej potrzebie; i co się dalej dzieje?

[00:10:24 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jeżeli wystąpi zdarzenie i konieczność powołania zespołu do działań negocjacyjnych, każdy funkcjonariusz w zasadzie, bo już na poziomie interwencji - może poprosić o skierowanie takiego zespołu do wsparcia. Obecnie we wszystkich formach działań policyjnych ci negocjatorzy mogą udać się na zdarzenie i prowadzić negocjacje. Wcześniej było to tylko na poziomie akcji bądź operacji policyjnej, natomiast teraz już nie ma żadnych ograniczeń. To ułatwiło skierowanie i kierowanie negocjatorów do działań i wsparcie takich działań. I skróciło również czas reakcji na zdarzenia policyjne tak, żeby ułatwić i usprawnić funkcjonowanie całej tej procedury. Jeżeli dojdzie do powiadomienia, to za pośrednictwem służby dyżurnej, każdy dowódca - również funkcjonariusz dowodzący interwencją - może poprosić o skierowanie takiego zespołu na miejsce zdarzenia, za pośrednictwem służby dyżurnej, do dyżurnego komendy wojewódzkiej, lub jeżeli jest taka możliwość, do koordynatora wojewódzkiego. I w ten sposób zostanie uruchomiony zespół negocjatorów policyjnych, który przyjedzie na miejsce zdarzenia. I jeżeli szybciej tacy dowódcy poproszą o skierowanie, to szybciej będą mieć fachowców na miejscu zdarzenia.

[00:11:54 Głos kobiecy] I ci negocjatorzy w trakcie nawet dojazdu na miejsce już zbierają informacje o całym wydarzeniu, które pozwolą im później nawiązać kontakt i rozwiązać sytuację, tak?

[00:12:11 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Działanie negocjacyjne to nie tylko proces samej komunikacji, rozmowy z osobami lub osobą, ale to również szereg czynności, związanych ze zbieraniem informacji o danym zdarzeniu, o danych osobach, zaangażowanych do tego zdarzenia, w celu szybszego, łatwiejszego, sprawniejszego i skuteczniejszego rozwiązania tej sytuacji kryzysowej. Bo my uważamy, że każda sytuacja, każde takie zdarzenie jest to sytuacja kryzysowa. Nieważne jaki charakter, jaki rozmiar ma.

[00:12:43 Głos kobiecy] Czyli każdy funkcjonariusz, tak jak Pan powiedział, że to powtórzę, jeżeli widzi potrzebę - może wezwać negocjatorów?

[00:12:50 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, jeżeli wystąpią te okoliczności, gdzie trzeba będzie tych negocjatorów i należałoby wręcz tych negocjatorów powołać, to oczywiście, że tak.

[00:13:01 Głos kobiecy] A jakie korzyści wynikają dla dowódcy akcji z tego, że negocjatorów wezwie?

[00:13:10 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Przede wszystkim negocjatorzy to rozwiązanie bezsiłowe działań policyjnych; daje możliwość - bez konieczności często użycia siły - rozwiązania tej trudnej sytuacji, w której się sprawcy na przykład znaleźli, lub dana osoba - jak również jest to trudna sytuacja dla samego dowódcy. A negocjatorzy tutaj za pośrednictwem komunikacji, bez użycia siły, mogą tą sytuację rozwiązać lub pomóc w rozwiązaniu tej sytuacji. Wielu dowódców działań policyjnych nie wyobraża sobie działań bez zaplanowania i wykorzystania negocjatorów w działaniach policyjnych. Ponieważ najbardziej optymalnym i najkorzystniejszym rozwiązaniem jest właśnie skierowanie negocjatorów, żeby sytuacja została rozwiązana poprzez negocjacje policyjne.

[00:14:01 Głos kobiecy] Nawet jeżeli chodzi o czas tylko... „tylko” albo „aż”. Czas jest kluczem w negocjacjach policyjnych, takie zdanie przeczytałam...

[00: 14:12 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, czas jest kluczem również dla dowódców, bo negocjatorzy, jak przyjadą, kupują w pewien sposób czas. Dają czas na zgromadzenie sił i środków do rozwiązania sytuacji w sposób siłowy, ale również, jeżeli negocjatorzy przyjadą wcześniej, zostaną właściwie powiadomieni, im wcześniej zaczną negocjacje, to każde zdarzenie, gdy negocjatorzy przyjeżdżają, najczęściej kończy się przez rozwiązanie przez negocjacje.

[00:14:43 Głos kobiecy] Jeżeli biorą udział w danej interwencji, to najczęściej nie trzeba używać innych środków?

[00:14:51 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Z korzyścią dla całej Policji i nie tylko, ale również dla osób zaangażowanych.

[00:14:57 Głos kobiecy] A jak często negocjatorzy biorą udział w interwencjach?

[00:15:04 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Obecnie ze statystyk wychodzi, że od 200 do 250 przypadków w roku jest powołań negocjatorów do takich działań.

[00:15:15 Głos kobiecy] Czy w Pana ocenie to jest maksimum akcji, w których mogliby brać udział?

[00:15:22 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Absolutnie, negocjatorzy mogą uczestniczyć w wielu więcej działaniach policyjnych i prowadzić negocjacje. Natomiast często się zdarza, że nie są powiadomieni i następuje rozwiązanie siłowe, i negocjatorzy nie są skierowani do takich działań.

[00:15:39 Głos kobiecy] Negocjacje są bardzo obciążające psychicznie dla negocjatorów; jak sobie z tym obciążeniem radzicie, jak odreagowujecie?

[00:15:51 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Po wystąpieniu zdarzeń traumatycznych negocjatorzy mają prawo albo możliwość skorzystania z pomocy psychologicznej naszych psychologów policyjnych.

[00:16:00 Głos kobiecy] A spotykacie się po takich zdarzeniach, rozmawiacie? Czy tak po prostu po akcji się rozchodzicie do domów...

[00:16:08 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Po każdym działaniu negocjacyjnych zdarzenia są omawiane - co zostało zrobione dobrze, co mogło... można było zrobić lepiej.

[00:16:17 Głos kobiecy] Jakie są zasady prowadzenia negocjacji? Wspominał mi Pan kiedyś, że jest coś takiego jak dekalog... podejrzewam, że nie wolno kłamać, obiecywać bez pokrycia...?

[00:16:23 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Jedną z głównych zasad jest, że negocjatorzy przede wszystkim nie dowodzą, a dowódcy nie negocjują; natomiast negocjatorzy również nie kłamią. Jeżeli coś ustalają z drugą stroną, to szczegółowo jest to wypełniane.

[00:16:47 Głos kobiecy] Yhmm...

[00:16:49 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Dlatego negocjatorom można zaufać.

[00:16:51 Głos kobiecy] I też właśnie Pan powiedział rzecz bardzo istotną, że decyzje - i o użyciu negocjatorów, i również o tym, aby przerwać ich działania - podejmuje dowódca, a nie negocjator.

[00:17:05 mł. insp. Dariusz Potrzęsaj] Tak, negocjatorzy są narzędziem pewnego rodzaju w rękach dowódcy, i to dowódca decyduje o użyciu negocjatorów, jak również o zakończeniu prowadzenia negocjacji.

[00:17:19 Głos kobiecy] Czy oficerowie dyżurni nie byłoby dobrze, gdyby sami byli negocjatorami?

[00:17:22 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Najlepiej jakby służba dyżurna w każdym województwie i nie tylko, i w komendach miejskich, powiatowych - posiadała umiejętności z zakresu komunikacji, negocjacji. Natomiast czy jest potrzeba, żeby dyżurni byli negocjatorami? Trudno powiedzieć. Natomiast umiejętności komunikacyjne każdemu funkcjonariuszowi są potrzebne i są niezbędne w dzisiejszych czasach. Mamy co prawda wielu dyżurnych w kraju, którzy są również negocjatorami, ale sami bezpośrednio nie prowadzą tych negocjacji. Tak jak powiedziałem wcześniej, jest to praca zespołowa, musi być powołany zespół negocjatorów, musi się zawiązać i zespołowo prowadzić negocjacje, jeżeli jest taka potrzeba.

[00:18:05 Głos kobiety] Jak długo mogą trwać negocjacje?

[00:18:08 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Dobre pytanie..., ale to już zależy od sytuacji. Negocjatorzy są przygotowani do prowadzenia długich negocjacji. Było tak, że negocjacje były prowadzone bardzo krótko, czyli parę minut, a w określonych sytuacjach negocjacje były prowadzone kilka dni.

[00:18:25 Głos kobiety] A jak pogodzić to, że z jednej strony negocjator w trakcie takiej rozmowy ze sprawcą sytuacji kryzysowej... ma nie oceniać, a z drugiej strony musi szybko podejmować decyzje, czyli jednocześnie MUSI oceniać?

[00:18:45 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Negocjator tylko ocenia sytuację i dostosowuje swoją technikę prowadzenia negocjacji do tego jednego zdarzenia i do rozmówcy, z którym ma prowadzić dialog.

[00:18:58 Głos kobiety] Spotkałam się z takim zdaniem, że „tu nie ma decyzji dobrych i złych, są tylko Twoje” - zgadza się Pan z tym?

[00:19:08 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tu mnie Pani zaskoczyła, nie wiem... Czasami wszystkie decyzje są dobre i czasami jedna decyzja może być zła, która zaważy na całości prowadzenia procesu negocjacyjnego i całych działaniach w ogóle policyjnych. Dlatego tutaj trzeba zawsze wybrać tą najbardziej trafną i korzystną dla wszystkich stron. Nie tylko samej Policji lub nie tylko dla sprawcy, lub tej drugiej strony, z którą nam przyjdzie prowadzić negocjacje.

[00:19:36 Głos kobiety] Bardzo, bardzo trudne zadanie.

[00:19:39 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Dlatego negocjacje są pracą zespołową i ciężką pracą zespołową, gdzie muszą się nawzajem wszyscy wspierać, bo w krótkim czasie pod wpływem stresu, czasami może i emocji, należy podejmować szybko i trafne decyzje.

[00:19:56 Głos kobiety] Czy bywa, że opadają ręce?

[00:19:59 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Zdarzają się takie sytuacje, ale są sporadyczne.

[00:20:04 Głos kobiety] A jakie są najtrudniejsze?

[00:20:06 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Wszystkie są trudne sytuacje, bo każda sytuacja jest indywidualna. Negocjatorzy stają przed często trudnymi wyborami i muszą sprostać

oczekiwaniom - zarówno drugiej strony z kim przyjdzie im rozmawiać, jak również z przepisami prawnymi, których nie mogą nigdy złamać; i stoją naprzeciw ludzkim dramatom życiowym często, gdzie muszą znaleźć właściwe rozwiązanie, a często kilka tych rozwiązań. I zaproponować, żeby ta druga strona wybrała to, co jest najkorzystniejsze.

[00:20:46 Głos kobiecy] Yhmm...

[00:20:47 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Negocjatorzy nigdy nie narzucają, negocjatorzy zawsze proponują pewne rozwiązania, gdzie te rozwiązania mają być na tyle korzystne, żeby zadawały wszystkim.

[00:21:01 Głos kobiecy] W ilu negocjacjach mniej więcej wziął Pan udział?

[00:21:05 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Trudno powiedzieć, w chwili obecnej tego już nie liczyłem, na samym początku było ich w pewnym okresie 20, później 40, a teraz nie zastanawiam się nad tym w ogóle.

[00:21:15 Głos kobiecy] Mimo...

[00:21:16 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Od pewnego czasu już nie prowadzę jako krajowy koordynator negocjacji policyjnych. Głównie negocjacje prowadzą negocjatorzy będący w służbie, czyli na poziomie komend wojewódzkich, miejskich, rejonowych, powiatowych.

[00:21:29 Głos kobiecy] A wśród tych, w których brał Pan udział, pewnie były takie, które utkwiły mocniej w pamięci?

[00:21:37 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Każde działania negocjacyjne zostają w pamięci człowieka, bo wiąże się to często z historiami, z dramataми tych ludzi. I jeszcze długo po prowadzonych negocjacjach, jadąc do domu po służbie, myślimy i zastanawiamy się co dalej z tym człowiekiem i czy wszystko zrobiliśmy na tyle dobrze, żeby pomóc tej drugiej stronie. Mottem negocjatorów jest „Po pierwsze człowiek”, czyli ważne jest dobro drugiego człowieka, dla nas jako negocjatorów. Nie tylko tej osoby, z którą nam przyjdzie rozmawiać, albo z osobami, z którymi nam przyjdzie rozmawiać, bo również myślimy o tych funkcjonariuszach, którzy byli na miejscu zdarzenia i nas również wspierali, i wspólnie prowadziliśmy działania.

[00:22:32 Głos kobiecy] A ile jest kobiet wśród negocjatorów?

[00:22:36 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Obecnie mamy około 370 negocjatorów w polskiej Policji, z tego około 110 osób to kobiety. My wręcz zachęcamy, żeby w szeregach negocjatorów wstępowały kobiety. Kobiety dodają takiego innego powiewu i inaczej prowadzą negocjacje również. I często, gdzie nie można mężczyzn negocjatorów skierować do działań, właśnie kobiety sobie doskonale radzą w prowadzeniu negocjacji.

[00:23:05 Głos kobiecy] Ta liczba około 370 negocjatorów jest taka mniej więcej stała od lat, a czy marzy się Panu, żeby tak naprawdę każdy funkcjonariusz... nie wiem, prewencji czy służby kryminalnej, był negocjatorem?

[00:23:22 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Chyba nie jest to możliwe, z racji stawianych wymogów, jakim muszą sprostać negocjatorzy. Natomiast ważne, żeby każdy funkcjonariusz może nie tylko prewencji, ale każdy funkcjonariusz polskiej Policji, posiadał znakomite umiejętności z zakresu komunikacji.

[00:23:41 Głos kobiecy] Tutaj dotykamy tych predyspozycji; jakie cechy powinien mieć funkcjonariusz, który chciałby zostać negocjatorem?

[00:23:49 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Potencjalni kandydaci na negocjatorów policyjnych powinni posiadać życzliwy stosunek do ludzi przede wszystkim, szybkość myślenia oraz zdolność dostosowania się do nowych takich sytuacji kryzysowych przede wszystkim, pozytywna taka samoocena. Nie powinni być wypaleni zawodowo, muszą być opanowani, muszą mieć dużą odporność psychiczną, cierpliwość, otwartość na ludzi, taką potencjalną życzliwość, pogodny stosunek i pozytywne te wartości.

[00:24:21 Głos kobiecy] Nie mogą też oceniać rzeczywistości tylko w kolorach czarny - biały, nie mogą mieć takich spolaryzowany tych poglądów, podejrzewam...

[00:24:32 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, dlatego mówię: muszą być otwarci i życzliwi. Bo negocjatorów czeka podczas działań negocjacyjnych wiele doświadczeń i muszą im sprostać.

[00:24:43 Głos kobiecy] No dobrze, to gdyby ktoś chciał zostać negocjatorem, to po pierwsze co powinien zrobić?

[00:24:50 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] My przede wszystkim przyjmujemy ochotników; potencjalni kandydaci przede wszystkim muszą chcieć dobrowolnie sami zostać negocjatorami policyjnymi.

[00:25:01 Głos kobiecy] Szef nie może wysłać swoich funkcjonariuszy na szkolenie...

[00:25:06 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Oczywiście, muszą mieć właśnie tę silną motywację, żeby zostać tym negocjatorem. Jeżeli ktoś czuje, chce być tym negocjatorem, to powinien się w pierwszej kolejności zgłosić do wojewódzkiego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych, który jest w sztabie w komendzie wojewódzkiej Policji lub stołecznej. I tam już zostanie właściwie podjęty, czyli przeprowadzona zostanie z nim przede wszystkim rozmowa; od koordynatora musi uzyskać tę akceptację, no i zostać skierowany na badania psychologiczne. Jeżeli przejdzie badania psychologiczne, i tutaj będzie akceptacja tego koordynatora wojewódzkiego, to ma zielone światło, żeby móc być skierowanym na kurs negocjatorów policyjnych.

[00:25:50 Głos kobiecy] A ta zgoda przełożonego takiego policjanta, to na którym etapie musi zaistnieć?

[00:25:57 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Nie ma takich wymogów przede wszystkim, żeby była zgoda przełożonego.

[00:26:01 Głos kobiecy] Czyli nie trzeba żadnego wniosku pisać do swojego szefa, żeby ten wniosek później przechodził kolejne szczeble hierarchiczne w Policji?

[00:26:12 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Nie, wystarczy - tak jak powiedziałem - zgłosić się do wojewódzkiego koordynatora do spraw negocjacji policyjnych i już on pokieruje.

[00:26:18 Głos kobiecy] Czyli jeżeli będzie zgoda, testy psychologiczne, to wtedy będzie również zgoda na to, aby taki funkcjonariusz udał się na szkolenie.

[00:26:30 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Wojewódzcy koordynatorzy właśnie mają taką możliwość akceptacji takiej osoby, kandydata na negocjatora policyjnego ze względu na to, że oni już wiedzą, czy posiada te predyspozycje bycia negocjatorem. I czy ma silną motywację i dobrowolnie chce być tym negocjatorem, to wtedy zostanie skierowany na kurs negocjatorów policyjnych.

[00:26:52 Głos kobiecy] Yhmm... a czy są jakieś liczby ograniczające poza podejrzewam tym, ile jest szkoleń dla negocjatorów... jakby jest tak, że taki koordynator wojewódzki może powiedzieć: „ale nie, nie potrzebujemy...”

[00:27:07 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] W pewien sposób politykę i liczbę negocjatorów, jaka jest potrzebna w danej jednostce ustala w zasadzie koordynator, w porozumieniu z naczelnikiem sztabu, być może również z komendantem wojewódzkim. Natomiast liczba szkoleń uzależniona jest wyłącznie od potrzeb danej jednostki. Jeżeli tych negocjatorów jest... i kandydatów na negocjatorów jest więcej, wtedy staramy się zrobić więcej tych szkoleń w ciągu roku.

[00:27:38 Głos kobiecy] I zakładamy, że taki koordynator wojewódzki jednak dąży do tego, żeby miał więcej negocjatorów, niż mniej.

[00:27:45 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, cały czas zachęcamy, żeby więcej osób starało się być tymi negocjatorami, jeżeli czują taką chęć, potrzebę, albo możliwość swoją w pomaganiu innym ludziom, wtedy tych negocjatorów będzie więcej w każdym województwie.

[00:28 :01 Głos kobiecy] Jakby Pan mógłby opisać mniej więcej jak wygląda takie szkolenie dla negocjatorów? Słyszałam, że trwa dwa tygodnie.

[00:28:10 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Kurs negocjatorów policyjnych odbywa się przez 2 tygodnie, prowadzą to dwie szkoły w kraju, CSP Legionowo i Akademia w Szczytnie. Składa się z części teoretycznej i praktycznej. Na części teoretycznej nabywają umiejętności z zakresu psychologii i komunikacji, a na części praktycznej już mogą wykorzystać w praktyce, podczas różnego rodzaju ćwiczeń, symulacji swoje umiejętności i rozwijać te umiejętności podczas praktycznych zajęć.

[00:28:42 Głos kobiecy] I kiedy ukończą z powodzeniem takie szkolenie zostają tymi negocjatorami i mogą w każdej chwili dostać telefon z pytaniem, tak?

[00:28:52 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jak już wrócą do jednostki, zgłaszają się do swojego koordynatora wojewódzkiego. Wtedy on doprowadza, żeby zostali wpisani do wykazu negocjatorów. A następnie mogą być już kierowani do działań negocjacyjnych. I mogą faktycznie taki telefon już dostać kolejnego dnia, po wpisaniu do takiego wykazu, że są potrzebni do działań negocjacyjnych na terenie swojego województwa.

[00:29:18 Głos kobiecy] Yhmm...I nawet jeżeli wezmą udział w takich negocjacjach już poza szkoleniem, może się okazać, że się nie odnajdują w grupie negocjatorów.

[00:29:31 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak może się tak zdarzyć, że podczas działań negocjacyjnych mogą sobie nie radzić na jakimś etapie, ale tutaj jest od tego koordynator wojewódzki, który ma takie uprawnienia i ma możliwość, i zawnioskować, żeby takiego negocjatora na przykład wyłączyć z zespołu negocjatorów z tej grupy.

[00:29:52 Głos kobiecy] Czy warunkiem przystąpienia w ogóle do tego szkolenia jest 3 lata służby w Policji?

[00:29:59 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, jeszcze kandydat na negocjatora musi spełniać te warunki formalne, czyli być w służbie stałej, czyli ukończone 3 lata pracy w Policji, posiadać odpowiednie poświadczenie bezpieczeństwa do informacji poufnych oraz ta dobrowolność, dobrowolnie chcieć być negocjatorem.

[00:30:20 Głos kobiecy] Czy jako koordynator krajowy negocjatorów czasami organizuje Pan spotkania taką większą grupą negocjatorów policyjnych?

[00:30:29 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jeżeli chodzi o wszystkich negocjatorów tutaj, to - tak jak wspomnieliśmy - mamy 370, jest to formalnie niemożliwe do spełnienia. Natomiast przynajmniej raz w roku jest organizowane spotkanie, czyli szkolenie albo odprawa szkoleniowa dla wojewódzkich koordynatorów, którzy przyjeżdżają również ze swoimi podopiecznymi, czyli negocjatorami policyjnymi, i omawiamy zdarzenia, jakie wystąpiły na terenie kraju, te ważniejsze, błędy, jak również to, co dobrze zadziało. Nie mniej jednak szkolimy się z dodatkowych elementów, które nam posłużą w prowadzeniu negocjacji policyjnych na przyszłość.

[00:31:10 Głos kobiecy] Prowadzicie też szkolenia z prenegocjacji w jednostkach wojewódzkich?

[00:31:17 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak. Często, ale najczęściej robią to negocjatorzy albo koordynatorzy wojewódzcy w swoich jednostkach. Prowadzą szkolenia dla służby prewencyjnej, dla służby dyżurnej, dla dowódców, przewidzianych do działań policyjnych z zakresu negocjacji, skierowania negocjatorów do działań, żeby ta wiedza była szersza, pełniejsza i żeby umieli właściwie wykorzystać narzędzie negocjacji we wszystkich działaniach policyjnych. Jak również są prowadzone szkolenia dla różnych podmiotów, również zewnętrznych, dla obsługi lotnisk, dla pracowników socjalnych, jak również ja prowadziłem

szkolenie dla kontrolerów ruchu lotniczego, gdzie te elementy z zakresu negocjacji policyjnych w tych zawodach są potrzebne.

[00:32:13 Głos kobiecy] A czy z Pana perspektywy ten potencjał szkoleń z prenegocjacji jest dobrze wykorzystywany w Policji? Bo wspominał mi Pan na naszym spotkaniu, że te szkolenia mogłyby być częściej organizowane z korzyścią dla wszystkich?

[00:32:32 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, jeżeli ktoś się zgłosi, jednostka czy komórka, która chce przeszkolenia z zakresu negocjacji, komunikacji, to my takie szkolenia z chęcią poprowadzimy i to realizujemy na bieżąco.

[00:32:45 Głos kobiecy] Praktycznie każdy funkcjonariusz, który jedzie na interwencję, ma do czynienia z osobami, których emocje są na jakimś podwyższonym poziomie; tylko w takich sytuacjach policjanci biorą udział, więc tak naprawdę każdy funkcjonariusz fajnie, gdyby miał takie przeszkolenie.

[00:33:06 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, oczywiście nam bardzo na tym zależy, żeby wszyscy funkcjonariusze Policji, nawet już na kursie podstawowym w Policji, posiadali umiejętności, wiedzę z zakresu komunikacji. Ponieważ przyjeżdżając na miejsce zdarzenia, to oni są pierwsi, to oni podejmują często rozmowę z takimi osobami. I jeżeli będzie miał odpowiednie umiejętności, to tak poprowadzi rozmowę, żeby te emocje obniżyć zanim przyjadą negocjatorzy, i nam ułatwi wszystkim w prowadzeniu już dalszych negocjacji na miejscu zdarzenia.

[00:33:40 Głos kobiecy] A jak policjanci, którzy jadą na interwencję, po przyjeździe powinni się zachować na miejscu zdarzenia, jeżeli mają do czynienia z sprawcą sytuacji kryzysowej?

[00:33:52 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jeżeli znajdą się w takiej trudnej sytuacji, to w pierwszym kontakcie ze sprawcą muszą się starać, żeby go uspokoić. Obniżyć te emocje. Przedstawić się przede wszystkim, kim są, ustalić formę porozumiewania się ze sprawcą, czy będą rozmawiać bezpośrednio twarzą w twarz, czy mogą wykorzystać jakieś środki techniczne, na przykład telefon komórkowy. Przede wszystkim nie prowokować do stawiania jakichkolwiek żądań, bo to nie ma sensu. Pozwolić przede wszystkim mówić tamtej drugiej stronie i nie przerywać przede wszystkim, wysłuchać, z szacunkiem potraktować tą drugą osobę. Jeżeli już nawiążą i utrzymają ze sprawcą ten kontakt, to po przyjeździe negocjatorzy mogą go zostawić, jako tego pierwszego głównego negocjatora, jak będzie ta komunikacja przebiegać prawidłowo. I to negocjatorzy mogą go instruować lub być jego konsultantem w prowadzeniu tej rozmowy.

[00:34:47 Głos kobiecy] A to właśnie w takich sytuacjach, w których zagrożone jest życie tego człowieka, to znaczy, kiedy manifestuje podjęcie próby samobójczej.

[00:34:57 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] To są wskazówki do każdej sytuacji, jeżeli jest potrzeba porozmawiania z drugą stroną, ze sprawcami lub sprawcą. Taką jedną z ważnych rzeczy dla

negocjatorów jest zbieranie informacji, tak jak wspomnieliśmy i negocjatorzy mogą prosić o ustalenie ilu sprawców jest, jak sprawcy wyglądają, czy są uzbrojeni, jak są rozlokowani.

[00:35:19 Głos kobiecy] Czy to, że dowódca podejmuje decyzję o zakończeniu negocjacji, ułatwia czy utrudnia Wasze zadanie?

[00:35:28 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Ja bym nie patrzył przez pryzmat „ułatwia czy utrudnia”. To zgodnie z przepisami dowódca jest odpowiedzialny za prowadzenie działań policyjnych, a my jesteśmy narzędziem w ręku dowódcy, tak jak pododdział kontrterrorystyczny czy inna formacja, która wspiera dowódcę i jest do dyspozycji dowodzącego działaniami. My mamy za zadanie ułatwić, pomóc i w ramach naszych umiejętności, kompetencji rozwiązać tę sytuację na miejscu zdarzenia.

[00:36:00 Głos kobiecy] Wspominał Pan o tych negocjatorach z „BOA”; ich jest liczbowo znacznie mniej niż negocjatorów nieetatowych. Rozjaśnił by Pan jakie zadania mają negocjatorzy etatowi?

[00:36:15 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Zgodnie z Zarządzeniem 67 w sprawie negocjacji policyjnych wszyscy negocjatorzy mają takie same zadania. Natomiast negocjatorzy z pododdziału kontrterrorystycznego rzadziej będą jeździć na zdarzenia, związane z zapowiedzią samobójstwa, czy blokadą drogi, jakiegoś szlaku komunikacyjnego. Przede wszystkim przygotowują się do takich działań kontrterrorystycznych tam, gdzie będzie sytuacja zakładnicza, gdzie będzie potrzeba podjęcia działań ze sprawcami o charakterze terrorystycznym. Dlatego oni w tym łańcuchu naszym negocjacji policyjnych odgrywają bardzo ważną rolę i również zapewniają pewien element szkolenia z tego zakresu działań.

[00:37:03 Głos kobiecy] Czyli również szkolą przyszłych negocjatorów oraz doszkalają tych, którzy już są negocjatorami również, tak?

[00:37:13 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, oczywiście. Kursy dla negocjatorów policyjnych prowadzą w zasadzie negocjatorzy najbardziej doświadczeni w kraju, którzy posiadają duże doświadczenie w prowadzeniu negocjacji, gdzie tych negocjacji mieli bardzo dużo. Również i negocjatorzy z Centralnego Pododdziału Kontrterrorystycznego „BOA”.

[00:37:36 Głos kobiecy] Współpraca z FBI polskich negocjatorów miała miejsce na początku, a czy dalej jakoś ze sobą współpracujecie?

[00:37:43 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, oczywiście. Nie zaniechaliśmy takiej współpracy. Obecnie jest planowane przeprowadzenie szkolenia przez instruktorów negocjatorów z FBI dla naszych negocjatorów policyjnych.

[00:37:55 Głos kobiecy] Czy to będzie dotyczyło jakiś konkretnych zdarzeń kryzysowych?

[00:37:59 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Tak, chcemy przeszkolić grupę około 40 negocjatorów. Połowa byłaby przeszkolona z zakresu dowodzenia zespołem negocjatorów w sytuacjach

kontrterrorystycznych, prowadzenia działań kontrterrorystycznych oraz negocjatorów do prowadzenia negocjacji w sytuacjach zakładniczych.

[00:38:18 Głos kobiecy] Czy byłby Pan skłonny podzielić się ze słuchaczami jakąś historią ze swojego doświadczenia?

[00:38:27 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Wszystkie zdarzenia, przy których jesteśmy raczej zostawiamy to dla siebie. Rzadko opowiadamy, tylko podczas analizy działań.

[00:38:39 Głos kobiecy] Dlatego lubicie pozostawać w cieniu...

[00:38:43 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Praca negocjatorów nie jest medialna, przede wszystkim praca negocjatorów jest w ciszy, w spokoju, można powiedzieć. Mimo, że sytuacje są trudne, kryzysowe i przeżywamy ludzkie dramaty, i towarzyszymy tym ludzkim dramatom. Natomiast spokój, ograniczenie emocji - jest w pewien sposób drogą do sukcesu. Umiejętność po prostu opanowania emocji na miejscu zdarzenia - to jest właśnie kluczem do rozwiązania sytuacji.

[00:39:18 Głos kobiecy] A jakby Pan zachęcił słuchających do tego, aby zostali negocjatorami?

[00:39:27 mł. insp. Dariusz Potrząsaj] Jeżeli ktoś jest otwarty na pomoc drugiemu człowiekowi, jest empatyczny i przyszedł ratować życie i zdrowie innych osób, to powinien zostać negocjatorem.

[00:39:37 Głos kobiecy] Gościem podcastu „Policja ZAPRASZA” był młodszy inspektor Dariusz Potrząsaj, Krajowy Koordynator do spraw Negocjacji Policyjnych Głównego Sztabu Policji KGP. Za uwagę dziękuje Patrycja Długoń.

[00:39:59 Koniec]

WPP BKS KGP / EK