

Zarys wykładu na temat:

Podstawowe zasady bezpieczeństwa podczas negocjacji w sytuacjach kryzysowych

I. Sytuacje szczególnych zagrożeń:

- 1) Osoba z powodów osobistych niebezpieczna(samobójca, osoba niezrównoważona psychicznie itp.)
- 2) Osoba ze środowiska, w którym chętnie używa się przemocy(środowiska przestępcze , chuligańskie itp.)
- 3) Osoba z przeszłością kryminalną (zarówno dorośli jak i nieletni)
- 4) Osoba mająca ambicje do pokazania się, wyróżnienia się, zaimponowania innym osobom przyglądającym się negocjacom , zwłaszcza kobietom , sympatii, kolegom
- 5) Osoba ze skłonnościami do używania przemocy
- 6) Grupa osób objęta negocjacjami

II. Najważniejsze zasady bezpieczeństwa przy prowadzeniu negocjacji:

- 1) Wiedza o osobie, z którą się negocjuje
- 2) W miarę możliwości- oddzielić osobę, z którą się negocjuje od innych osób
- 3) Nie zaniedbywać ostrożności
- 4) Negocjacje prowadzić w miejscu maksymalnie bezpiecznym, nie pozwolić osobie, z którą się negocjuje na dostęp do niebezpiecznych narzędzi
- 5) Nie lekceważyć pomocy ze strony pracowników organów ścigania i wymiaru sprawiedliwości

*Zarys wykładu przygotował
Marcin Zalewski*