

ZARZĄDZENIE NR 4 KOMENDANTA GŁÓWNEGO POLICJI

z dnia 26 marca 2002 r.

w sprawie form i metod wykonywania negocjacji policyjnych

Na podstawie art. nr 7 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 6 kwietnia 1990 r. o Policji (Dz. U. z 2002 r. Nr 7, poz. 58 i Nr 19, poz. 185) zarządza się co następuje:

§ 1

1. Zarządzenia określa:
 - 1) zakres i sposób wykonywania negocjacji policyjnych,
 - 2) podmioty właściwe do realizacji tych zadań,
 - 3) sytuacje, w których mogą być prowadzone negocjacje policyjne.
2. Ilekroć w zarządzeniu jest mowa o dowódcy akcji lub operacji policyjnej, należy przez to rozumieć dowódcę akcji lub operacji policyjnej, o którym mowa w zarządzeniu nr 18/2000 Komendanta Głównego Policji z dnia 28 listopada 2000 r. w sprawie metod i form wykonywania zadań Policji w przypadku zagrożenia życia i zdrowia ludzi lub ich mienia albo bezpieczeństwa publicznego (Dz. Urz. KGP Nr 1 z dnia 28 lutego 2001 r., poz. 2).

§ 2

1. Negocjacje policyjne, zwane dalej „negocjacjami”, polegają na komunikacji między sprawcą sytuacji kryzysowej a negocjatorem policyjnym, zwanym dalej „negocjatorem”, w celu rozwiązania sytuacji kryzysowej.
2. Negocjacje prowadzi się, stosując w szczególności następujące metody:
 - 1) rozmowę z wykorzystaniem środków technicznych,
 - 2) rozmowę bezpośrednią z zapewnieniem niezbędnego bezpieczeństwa.
3. Sytuacjami kryzysowymi są w szczególności zdarzenia związane z:
 - 1) wzięciem i przetrzymywaniem zakładników,
 - 2) zapowiedzią popełnienia samobójstwa,

§ 3

- 3) groźbą użycia przez sprawcę broni lub niebezpiecznego narzędzia albo materiału w stosunku do osób i mienia.
1. Negocjatorem może być wyłącznie policjant, który ukończył szkolenie z zakresu negocjacji organizowane przez Komendę Główną Policji.
 2. Komendant wojewódzki Policji prowadzi wykaz negocjatorów, pełniących służbę na obszarze jego terytorialnego zasięgu działania w komórkach organizacyjnych do spraw negocjacji oraz innych komórkach organizacyjnych.
 3. Wzór wykazu, o którym mowa w ust. 2, określa załącznik nr 1 do zarządzenia.

§ 4

1. W wypadku wystąpienia sytuacji kryzysowej, wymienionej w § 2 ust. 3, negocjacje prowadzi zespół negocjacyjny. Liczba zespołów negocjacyjnych zależy od czasu trwania negocjacji.
2. W skład zespołu negocjacyjnego wchodzi negocjatorzy, a także, stosownie do potrzeb, inne osoby, których wiedza i umiejętności są niezbędne dla właściwego przebiegu negocjacji.
3. Zespół negocjacyjny wykonuje swoje zadania w składzie:
 - 1) dowódca – koordynator zespołu,
 - 2) negocjator nr 1,
 - 3) negocjator nr 2,
 - 4) negocjator nr 3,
 - 5) negocjator nr 4,
 - 6) konsultant.
4. W wypadku braku możliwości wyznaczenia składu zespołu negocjacyjnego, o którym mowa w ust. 3, negocjacje prowadzi zespół w składzie co najmniej trzech negocjatorów: dowódca – koordynator

zespołu, negocjator nr 1 oraz negocjator nr 2, który przejmuje w zakresie możliwym do wykonania zadania pozostałych negocjatorów.

§ 5

Policjanci wchodzący w skład zespołu negocjacyjnego, o którym mowa w § 4 ust. 3, wykonują następujące zadania:

- 1) dowódca – koordynator zespołu:
 - a) przydziela zadania i nadzoruje ich realizację,
 - b) współpracuje z dowódcą akcji lub operacji policyjnej,
 - c) na bieżąco informuje dowódcę akcji lub operacji policyjnej o procesie negocjacji,
 - d) uzyskuje akceptację dowódcy akcji lub operacji policyjnej dla istotnych uzgodnień między negocjatorem i sprawcą,
 - e) informuje negocjatorów o podejmowanych przez dowódcę akcji lub operacji policyjnej decyzjach, niezbędnych do prowadzenia negocjacji,
 - f) uzyskuje informacje niezbędne do właściwego prowadzenia negocjacji,
 - g) sporządza z przebiegu negocjacji sprawozdanie (wzór sprawozdania w formie notatki służbowej zawiera załącznik nr 2), które wraz z kartą negocjacji – stanowiącej załącznik nr 3, przesyła do komórki organizacyjnej do spraw negocjacji komendy wojewódzkiej Policji niezwłocznie po ich zakończeniu;
- 2) negocjator nr 1 nawiązuje kontakt i prowadzi negocjacje ze sprawcą sytuacji kryzysowej;
- 3) negocjator nr 2 udziela pomocy negocjatorowi nr 1 w prowadzeniu negocjacji, a w razie potrzeby zastępuje go;
- 4) negocjator nr 3:
 - a) dokumentuje przebieg negocjacji w karcie negocjacji,
 - b) przekazuje informacje na linii dowódca zespołu negocjacyjnego – negocjatorzy,

- c) udziela pomocy w prowadzeniu negocjacji;
- 5) negocjator nr 4 prowadzi szczegółowe tablice sytuacyjne i udziela pomocy w prowadzeniu negocjacji;
- 6) konsultant udziela pomocy w prowadzeniu negocjacji.

§ 6

1. Komendant wojewódzkiej Policji lub osoba przez niego upoważniona wyznacza skład zespołu negocjacyjnego oraz jego dowódcę.
2. Dyżurny operacyjny komendy wojewódzkiej Policji zawiadamia osoby wyznaczone w skład zespołu negocjacyjnego o konieczności podjęcia negocjacji oraz kieruje zespół negocjacyjny na miejsce wskazane przez dowódcę akcji lub operacji policyjnej.
3. Osoby wchodzące w skład zespołu negocjacyjnego do czasu zakończenia negocjacji nie wykonują innych czynności służbowych.

§ 7

Dowódca akcji lub operacji policyjnej podejmuje decyzję o podjęciu i zakończeniu negocjacji.

§ 8

Komendant Główny Policji na wniosek zainteresowanego komendanta wojewódzkiego Policji może polecić udzielenie wsparcia działań negocjacyjnych w zakresie określonym we wniosku, wskazując jednocześnie komendanta wojewódzkiego Policji lub komendanta szkoły policyjnej obowiązanych do udzielenia wsparcia.

§ 9

Zarządzenie wchodzi w życie z dniem ogłoszenia.

Komendant Główny Policji:
nadinsp. Antoni Kowalczyk

Załącznik nr 1
do zarządzenia nr 4
Komendanta Głównego Policji
z dnia 26 marca 2002 r.

WYKAZ NEGOCJATORÓW

Lp.	stopień, imię i nazwisko	stanowisko	nazwa komórki organizacyjnej	nazwa jednostki organizacyjnej	informacja umożliwiająca kontakt

Załącznik nr 2
do zarządzenia nr 4
Komendanta Głównego Policji
z dnia 26 marca 2002 r.

NOTATKA SŁUŻBOWA

1. Osoba, która powiadomiła zespół negocjacyjny

.....
.....

2. Godzina powiadomienia

.....

3. Osoba dowodząca

.....
.....

4. Rodzaj i krótki opis sytuacji kryzysowej

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. Czas rozpoczęcia negocjacji

6. Skład zespołu negocjacyjnego

.....
.....
.....
.....
.....

