

Instytucja negocjacji policyjnych w Polsce ma bardzo krótką tradycję. Pierwsza i jedyna etatowa sekcja negocjacyjna powstała w 1990 r. i została ulokowana w strukturze Wydziału Antyterrorystycznego Komendy Stołecznej Policji. Policyjni negocjatorzy uczestniczyli w prowadzeniu negocjacji ze sprawcami różnych sytuacji kryzysowych. Nowe zadanie, jakim było prowadzenie negocjacji z różnego typu sprawcami sytuacji kryzysowych, realizowali, opierając się głównie na własnym doświadczeniu i wyczuciu. W tym czasie w Polsce nie istniał system negocjacji policyjnych bazujący na przepisach prawa i specjalistycznych szkoleniach, negocjacje prowadziły osoby nieprzygotowane, a styl ich przebiegu przypominał sceny z filmów akcji typu *Brudny Harry*.

*Ze wstępu*

**Część pierwsza.** Podstawowe pojęcia związane z zarządzaniem kryzysowym /11

**Część druga.** Podejmowanie decyzji na miejscu zdarzenia /15

**Część trzecia.** Zapotrzebowanie informacyjne podczas kierowania sytuacją kryzysową /21

**Część czwarta.** Warianty strategiczne zarządzania sytuacją kryzysową /27

**Część piąta.** Negocjacje w sprawie uwalniania zakładników /31

**Część szósta.** Aspekty psychologiczne i charakterystyka sprawców sytuacji kryzysowych /43

**Część siódma.** Taktyka prowadzenia negocjacji /49

**Część ósma.** Studium przypadków /53

Monachium 1972 /53

Sacramento 1991 /69

Warszawa 1996 /84

Lima 1996 /89

Biesłan 2004 /104

**Bibliografia /117**