



Frederick J. Lanceley

**On-Scene
Guide for
Crisis
Negotiators**

Second Edition

 **CRC PRESS**

Apêndice D

A Necessidade Contínua de Treinamento

Duas das lições óbvias dos eventos de 11 de setembro de 2001 são a constante necessidade de vigilância contra atos de violência sem sentido e a contínua necessidade de treinamento. Ninguém e nenhum lugar estão a salvo de atos aleatórios de terrorismo, sejam cometidos por terroristas quase míticos do Oriente Médio ou "bons rapazes" do coração da América com queixas paranoicas contra o governo federal. O pessoal da emergência, que fez um trabalho heroico, falou com a mídia sobre suas sessões de treinamento para esse evento. Quando ocorre um desastre, nada supera o treinamento de qualidade para gerenciar o evento.

"Que tipo de pessoa poderia cometer um ato como o de 11 de setembro?" Essa é uma pergunta frequentemente feita pela mídia depois. A resposta é tragicamente simples para aqueles de nós que atuamos na área da lei há algum tempo: muitos tipos de pessoas. Já são mencionados alguns tipos, o terrorista e a pessoa paranoica com uma queixa. Outros tipos imaginados como possibilidades são esquizofrênicos paranoicos em uma missão, psicopatas com uma pontuação para resolver ou qualquer número de outras pessoas. Com o número de pessoas em todo o mundo com queixas, é necessária uma porcentagem assustadoramente pequena delas para inventar um cenário assassino como os vistos na cidade de Nova York, Washington, D.C. e Pensilvânia.

Também na mídia há questões envolvendo prevenção. Aqui está outra pergunta: "Que crime já fomos capazes de prevenir?" Ironicamente, parar o sequestro de aeronaves é provavelmente o mais próximo que chegamos a impedir um tipo específico de crime. Alguns crimes parecem sair de "estilo", em vez de serem evitados. Se não podemos prevenir um crime ou envolver treinamento.

Os "negociadores de reféns" de ontem se tornaram os "negociadores de crise" de hoje porque os negociadores têm respondido a uma variedade tão grande de incidentes. Hoje, os negociadores respondem a qualquer tipo de incidente em que o chefe precise de um policial para conversar com um bandido. Ao conversar com negociadores de todo o mundo, fica-se impressionado com a diversidade de frases de chamariz. Os comandantes esperam que os negociadores estejam preparados para conversar com qualquer pessoa sob quaisquer condições. Suponha que uma das

aeronaves em 11 de setembro não decolasse. Quem em Boston, por exemplo, teria sido chamado para negociar o incidente até uma conclusão não violenta? Os negociadores policiais teriam respondido.

As habilidades de negociação são tão perecíveis quanto as habilidades táticas. Precisamos ter treinamento e prática contínuos para enfrentar a ameaça à vida humana de fontes em constante mudança. Nenhum de nós pode prever a loucura que a mente humana é capaz de instigar. Podemos conceber bombardeios terrivelmente trágicos ou ataques de gases nervosos, mas poucos de nós foram tão longe a ponto de planejar uma resposta ou treinar para sua ocorrência. O FBI treinou para cenários "improváveis", como um navio de cruzeiro sendo sequestrado e várias tomadas simultâneas de reféns. Depois vieram o sequestro de *Achille Lauro* e os cercos da prisão de Atlanta/Oakdale. O FBI tomou decisões para impedir até o evento "improvável" de uma aeronave sequestrada ser colidida com o coração de uma grande cidade.

O pessoal médico de emergência na cidade de Nova York, sem dúvida, resmungou e gemeu todos os dias de treinamento. "Um evento terrorista em massa aqui na cidade de Nova York? Isso simplesmente não acontece aqui. Tel Aviv, Londres ou Paris, talvez, mas não aqui."

Provavelmente também não acontecerá no centro ou na sua cidade.

Provavelmente.

Fonte: LANCELEY, Frederick J. **On-Scene Guide for Crisis Negotiators**. 2 ed. CRC Press, Boca Raton: 2003. Traduzido por Onivan Elias de Oliveira – Cap PMPB e Onierbeth Elias de Oliveira – 2º Ten PMPB.