

生死谈判

——与死亡谈判的中国第一人

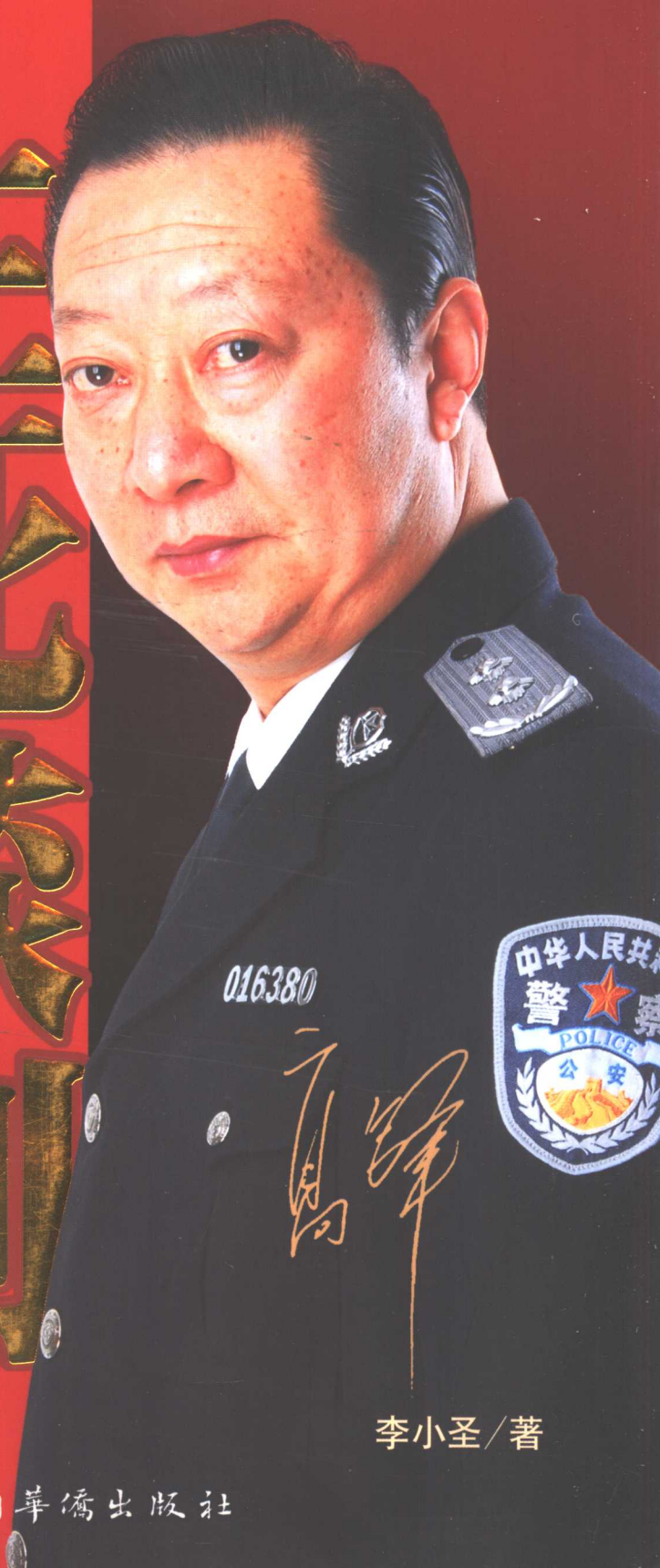
中央人民广播电台直播他

英国BBC采访他

中央电视台3个栏目常有他的身影

香港凤凰卫视有他谈笑风生的洒脱

人民日报上有他的业绩



李小圣/著

中国华侨出版社

生死谈判

——与死亡谈判的中国第一人

中国华侨出版社

作者：李小圣



图书在版编目 (CIP) 数据

生死谈判—与死亡谈判的中国第一人/李小圣著. —北京: 中国华侨出版社, 2007. 4

ISBN 978 - 7 - 80222 - 294 - 6

I. 生… II. 李… III. 纪实文学—作品集—中国—当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 036291 号

书名: 生死谈判—与死亡谈判的中国第一人

著 者/李小圣

责任编辑/陈 辉

装帧设计/宋双城

版式设计/刘 东

责任校对/志 刚

经 销/全国新华书店

开 本/700 × 1000 毫米 1/16 开 印张/18 字数/200 千

印 刷/北京市顺义区后沙峪印刷厂

版 次/2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷

印 数/1 - 6000 册

书 号/ISBN 978 - 7 - 80222 - 294 - 6/I · 19

定 价/29. 00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



中国谈判专家 总教头



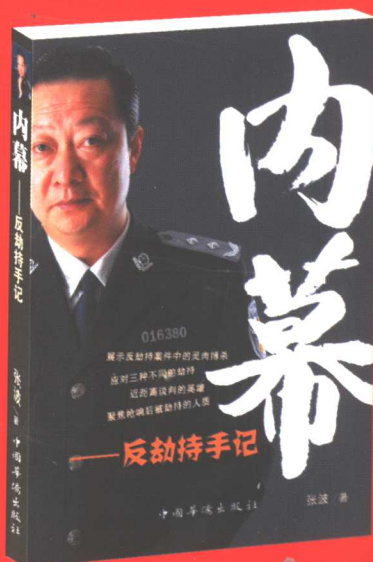
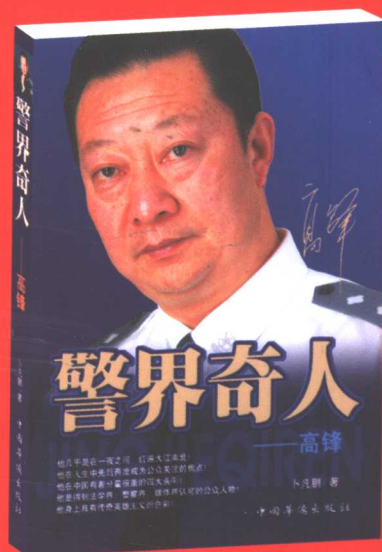
中国反劫持 实战案例





高锋这个让整个警察界、法律界、媒体界心动的人物，只在中国打拼了短短的几年，就将一个现代成功的神话直陈于世人的眼前，并引起了国际反劫持谈判界的高度赞赏和认可，且令中国的媒体着实地从他那里得到了丰富感和具有巨大吸引的效果，创造了许许多多的电视收视奇观。

所有这些不可思议的现象，魔幻般的神秘，真实性的壮观事例，都与中国首席谈判专家高锋偶然和必然的特殊人生经历有着极大的关系。当用一种揭秘式的笔墨来讲述出其中的奥秘时，你就会惊叹而又兴奋地发现：这段人生发迹的历史其实与绝大多数人又有极为相似之处，读后给人以醍醐灌顶和大彻大悟的启迪。



木正天成
投稿信箱: kbeyzp@sina.com



目 录

第一章 吉林长春“7·7”事件,

“反劫持谈判中国第一人”脱颖而出..... (1)

一、郭晶被害,全国哗然,归咎于无谈判专家..... (1)

二、《北京晚报》首点中国反劫持谈判新闻之火..... (8)

三、高峰执反劫持谈判牛耳..... (10)

四、一个响亮的名字:高峰..... (20)

第二章 中国式的反劫持谈判..... (36)

一、和谈、淡化、感动、解困..... (36)

二、指挥、布道,一分为二,用媒体谈判,

充当反劫持谈判的总教头..... (38)

三、培训,扩大,完成警察职业化的一个范例..... (50)

四、名扬四海..... (53)

第三章 六大反劫持谈判金牌案例..... (55)

一、珠海邓万龙..... (55)

二、中山杨颂升..... (60)

三、长沙周本顺..... (65)

四、贵阳孔令荣..... (69)

五、晋江陈健..... (72)

六、蓝田张晓齐..... (76)

第四章 中国培训“谈判专家”的“首席教头”..... (79)

一、首发北京,全国响应..... (79)

二、前后四期..... (80)

三、全面促进,军警参与..... (80)



生死谈判——与死亡谈判的中国第一人

目 录

四、选入的条件	(81)
五、育人方式	(81)
六、结业标准	(82)
七、培训的故事	(83)
第五章 本土反劫持谈判的轰动效应	(94)
一、高峰本土反劫持谈判的轰动效应	(94)
二、一石激起千层浪	(99)
三、电视台、电台、互联网、报纸、刊物、书籍 五大媒体争相报道	(101)
四、高峰在接受采访的时候状态极佳	(101)
五、谈判理念引起了强烈的社会共鸣	(102)
第六章 高氏谈判中国行	(103)
一、高峰布道	(103)
二、培养反劫持谈判手和前期处置能手	(135)
三、高峰的警察专业化培训之路	(228)
四、高峰“反劫制暴战术培训”解决的难题	(230)
第七章 “总教头”嫡传弟子身现狼烟处	(231)
一、反劫持谈判	(231)
二、自杀性干预	(246)
第八章 高峰话谈判	(270)
一、本土概括,超前预测,提出建议,推而广之	(270)
二、提出理念	(272)
三、妙语警句	(272)
后 记	(277)



第一章 吉林长春“7·7”事件， “反劫持谈判中国第一人”脱颖而出

一、郭晶被害，全国哗然，归咎于无谈判专家

2004年7月中旬，全国各地飞往长春的飞机票骤然紧张。一时间，长春的各大宾馆旅社住满了来自全国各大媒体的新闻记者。

什么新闻能够有如此大的报道价值，以至于使长春一下子成为全国媒体聚焦的中心？

原来，2004年7月7日长春市发生了一起劫持人质事件。警方在解救入质的过程中，人质和劫持者双双死亡，死者家属极为愤怒，怒告长春市公安局。这就是震惊全国的长春“7·7人质”事件。后来新闻媒体把它描述为“标志性人质劫持事件”。

2004年7月7日清晨，吉林省省会长春。虽是盛夏，但东北早晨的天气还是有些清凉，微微的清风吹在脸上，令人感到丝丝的惬意。

大街上，车水马龙。人们又开始了忙碌的一天。早上7点左右，31岁的郭晶像往常一样，开着她那红色的宝来车，把5岁的女儿送到了幼儿园。她把女儿交给幼儿园门口的老师，亲了女儿一口：“宝宝，听老师的话，妈妈下午来接你。”

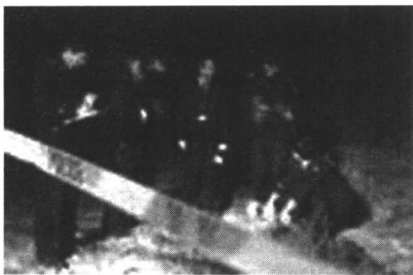
“妈妈再见！”女儿回亲了妈妈一口，挥了挥那稚嫩的小手，跟妈妈再见了。

郭晶目送着女儿与老师走进幼儿园，转身走向自己的宝来车，准备开车回家。此时，她没有料到，一个劫难，一个要夺去她生命的劫难正向



生死谈判——与死亡谈判的中国第一人

她走来！



郭晶刚刚打开车门，还没坐稳。一个意想不到的事情发生了。只见右边车窗外迅速闪过一个陌生男子的身影，随即右侧车门被打开，该男子迅速地坐到副驾驶的位置上。郭晶一时没反应过来，一把冰凉的刀子已经架在她的脖子上！

仅仅几秒钟，一切发生得那么突然，郭晶大脑猛然间一片空白。

很快，她意识到自己被劫持了！自己成了匪徒手里的人质！

光天化日之下，车水马龙的大街上，自己被匪徒劫持了！以前只在电影里才出现的镜头现在居然发生在自己的身上。

郭晶既恐慌又害怕，本能地尖叫起来，“快救人啊！快救人啊！”凄厉的叫喊声很快引起了周围人的注意。此时，宝来车的右边刚好驶来一辆出租车，出租车的车窗是开着的，当热心的出租车司机明白是怎么回事后，一踩油门，很快就把自己的车拦在郭晶宝来车的前面，并迅速拨打110报警。

长春市公安局接警后迅速出动。为了营救人质，长春市出动了包括机动巡警、交警和特种警察在内的一百多名警察。一时间，警笛长鸣，警灯闪烁，呼啸而来的警车把宝来车严严实实地包围起来。

现场周围挤满了围观的群众，人们里三层，外三层，把现场挤得水泄不通。不到一个小时的时间里，现场迅速聚起了几千名围观的群众。除了看热闹的因素以外，很多人也很想见识一下警察是如何解救人质的。

人质的父亲与丈夫当时都不在现场。人质在其间用手指触动了电话键，调出了其丈夫的电话号码，并拨了出去，丈夫接听了电话，但妻子这边没有说话。于是丈夫又把电话反拨回来，无法接通。丈夫感到很奇怪，这不符合妻子的习惯，以前从未有过这样的事，一定是妻子出了什么问题。

警方很快在现场布置了狙击手和攻击手，随时准备武力解救。

劫持者是一个二十多岁的年轻人，他坐在宝来车左后排的位置，左

生死谈判——与死亡谈判的中国第一人



第一章 吉林长春7·7事件，反劫持谈判中国第一人脱颖而出

手狠命地卡着郭晶的脖子，右手举着锋利的尖刀，直指郭晶的脖子。那架势看起来好像只要人质稍有反抗，或警察武力进攻，他就要对人质下手！很快有人给郭晶的丈夫发短消息，说某幼儿园附近发生了劫持人质事件，他心里咯噔一下，连忙赶到女儿所在的幼儿园。一看，天哪，那不是妻子的红色宝来车吗？自己家的车，他一眼就认出来了，真是自己的妻子遭到了劫持！他赶紧通知了岳父，岳父也急忙赶到现场。

郭晶命悬一线！在场的人无不捏了一把汗！人们希望劫匪发发慈悲，放了这个孱弱无辜的女子！

尖叫的警笛声，荷枪实弹的警察，令人目眩的警灯，早已令劫持者惊恐万状。可能他也没有预料到，自己劫持一个人，只想弄一点钱花，会引来警方如此大的动作。

警方开始对劫匪进行喊话。但劫匪看到的只是黑洞洞的枪口，根本无路可逃，今天是死定了！

警方先后派出三个人上阵与劫匪进行谈判，但都没谈成。最后一次，也就是第四次，长春市公安局局长兼副市长田中林亲自与劫匪谈判，并通过窗户扔进去用塑料袋包裹的10万元人民币现金。劫匪看到10万元现金后，要求警方放他走，但遭到警方的拒绝。警方认为，对于劫匪，绝对不能放纵和姑息。

一时间，警方与劫匪形成了对峙的局面。

警方不停地喊话，要求劫匪“放下武器，争取宽大处理”。

在警方的高压之下，再加上周围喧闹的人群，劫匪知道自己不可能带着现金走出警方的包围圈，情绪开始变得激动起来。其间，劫匪曾希望警方放自己一马，让他离开现场，但遭到警方的拒绝。劫匪被告知：除了放下武器投降以外，没有别的出路。

在长达三个小时的拉锯谈判中，双方都感到筋疲力尽。事件一时处于僵滞状态。

时间一分一秒地过去，眼看自己的希望落空，感到绝望的劫匪拒绝了警察交换人质的要求，歇斯底里地喊叫起来：“我要一个换一个！”并开始朝人质的颈部猛刺……在人质一声声的惨叫声中，警方的狙击手被迫朝车内的劫匪瞄准射击……



生死谈判——与死亡谈判的中国第一人

人们惊愕地发现，现场的狙击手举枪以后，枪并没有响，后来才得知，子弹卡壳了！

紧接着，第二批狙击手上阵，两个人同时开枪。

砰！砰！砰！砰！四声枪响以后，人们才发现劫匪倒地死亡。但此时的郭晶也瘫倒在座位上，鲜血从她的颈部喷涌出来，她已经被劫匪连刺了七刀。紧急送到医院以后，不治身亡。

在近三个小时的营救中，郭晶的父亲一直站在被劫持车的右侧，离被劫持的女儿只有一步之遥。在整个过程中，他感到心里很坦然，一边抽着烟，一边在冷静地观察着，他自己也曾经是一名警察，认为只要警方选择谈判，和平解决，女儿的生命安全不会有多大问题的，因为劫匪最终的目的并不是为了杀害他女儿，而是要钱。但后来警方选择开枪，女儿被劫匪杀害，却完全出乎他的意料。当看到女儿身上喷涌而出的鲜血，郭父捶胸顿足，大声吼叫：“还他妈的救什么？人早就没啦！”



事后查明，劫匪陈某，23岁，来自吉林的农村。在家里排行老四，上面三个姐姐，从小娇生惯养。父母给他积攒了5万块钱做生意，陈开了一个杂货店，由于经营不善，不到两年，杂货店倒闭，欠下大量的债务。为了逃避债务，陈只身逃到长春。在长春呆了8天，身上钱所剩无几，决定回家，但没有回家的路费，临时决定抢劫，用剩下的钱买了一把尖刀，于是出现了以上的一幕。

事件结束以后，人质的家属感到异常的愤怒，他们认为是长春市公安局处置不当，间接地杀死了自己的亲人。一时间舆论哗然，人们普遍怀疑长春警方的能力。长春市公安局面临着巨大的压力。

从长春市公安局处理“7·7人质事件”的过程来看，警方没有反劫持的经验，也没有反劫持事件的准备预案。其实，不仅长春市警方如此，整个中国的警方都是如此。高锋认为，在长春市警方处置整个劫持事件的过程中，连续做错了5件事：

第一，到现场后没有及时驱散围观的群众。

生死谈判——与死亡谈判的中国第一人



第二章
吉林长春7·7事件，反劫持谈判中国第一人脱颖而出

现场人山人海，不到一个小时，围观的群众多达几千人。最近的围观群众离红色宝来车不到三米，大大影响了现场警察处置工作的效率和质量。

第二，谈判应该由一个人谈。

在与劫匪对峙的过程中，警方决定用谈判的方式来缓和态势，这是正确的。但在谈判的过程中，警方派了三个人同时上场，而且没有征得对方的同意，完全是强行近距离地接近劫匪，这就犯下了一个大忌。三个人同时开口，造成了现场谈判的混乱，谈判一直没有一个中心主题，劫匪不知听谁的好，所以谈判应该一个人上。人多嘴杂，说了等于没说。像长春市公安局这样的谈判不仅没有缓和局势，相反引起了劫匪心理的紧张，对其形成压力。另外，谈判应一个人谈判到底，中途不应该换人。谈判不仅需要知识，而且需要经验，普通人是不能去谈判的。由于没有谈判的经验和知识，当一般的警察遭到劫匪的拒绝以后，长春警方换上队长，结果没有谈下来；于是换支队长，结果还是不行；接着又换上分管刑侦的副局长，结果还是没有谈下来，最后被迫由长春市副市长兼公安局局长亲自去谈，最后谈判的结果是给劫匪10万块钱。这就犯了第二个大忌。谈判者对于要钱，要条件，可以先答应下来，但一定要讨价还价。完全随对方要价，警察要给1万，队长要给3万，支队长要给5万，副局长要给7万，市长要给10万，对方条件步步升高，但警方满口答应，没有与之周旋。谈判承诺条件，必须讨价还价，目的有二：一是砍价可以给对方形成错觉，多的不能给，少的能给，让对方形成谈判很真实的感觉；二是争取时间，寻找适当的时机。而长春警方没有做到这一点。

第三，不能轻易地交换人质。

一般的谈判不轻易交换人质，除非是特殊人质，如国家领导人、外国元首、国际名人、重要人物，或者是老人、小孩、正在发病的人质等。而长春“7·7事件”中的受害者显然不属于应该交换的人质。在对方同意交换人质的时候，警方应用一个小小个子警察顶上去。但长春警方把长春市业余柔道冠军换上去，尽管是一个女警察，但从照片上看，该警察的腿比劫持者的腰都粗壮，身高力猛，而人质也就一米七几的个儿，较为瘦小，力量对比显然不对等，因此对方认为警方不怀好意，给对方的心理形成



生死谈判——与死亡谈判的中国第一人

第二章

吉林长春7·7事件，反劫持谈判中国第一人脱颖而出

6

威胁。而且在谈判的过程中，公安局副局长提出用自己交换人质，对方不可能同意。

第四，警方在谈判不成的情况下应采取易地处置的措施。

一次解决不了的问题，换个地方再解决，疏散人群，给他一个通道，让他走，这样给劫匪一个假象，缓解目前的处置压力。谈判不成以后，劫持者的情绪开始激动起来，高喊：“我要一个换一个！”这说明现场已经到了一个非常危急



的关头，人质的生命安全受到的威胁越来越大。在郭晶被劫持后，郭晶的丈夫也赶到了现场，目睹了警察处置的全过程。他对警方提出，他的经济条件很好，可以给劫持者10万块钱，但要求警察放走劫持者，由他开着车到一个没有人的地方把钱给劫匪。郭晶的丈夫认为，劫持者要的是钱，并不是他妻子的性命，只要给了对方钱，妻子的性命就可以保住。但警察不同意，认为如果放走劫持者，人质的生命就会有危险。最后警方同意给对方10万块钱，但不放走劫匪。警方把10万元的现钞用透明塑料袋包好以后，扔在车的后右座位上。但劫匪发现他不可能拿走10万块钱，只好拼命，杀害人质。此时，警方决定武力处置。武力处置的目的并不是结束劫匪的生命，而要做到动而无伤或小伤。如果万不得已，要做到一枪击中。警方选择一个现场的短枪攻击手，但又犯下了一个错误：外围的警察个子都非常高大，而现场的短枪攻击手个子矮小，一米六五左右，身材肥胖，穿着黑色的警察训练服，留着短寸头，非常地显眼，无论是周围的围观者，还是劫持者都看得清清楚楚，包括劫匪在内，人们都意识到，警察要开枪了！攻击手甚至双手举枪，超过头顶，枪在胸前向下划了一个弧度，类似舞蹈分解动作，这是电影里的动作，不适宜现场应用——攻击手应双手向后取枪，做到隐蔽，而且应双位攻击，从两个不同的方向同时射击。但遗憾的是，警方出现了一个又一个失误。当攻击手走近劫持者时，周围围观群众议论纷纷，说警察要动手了。劫持者听得清清楚楚，因此开始杀害人质，结果人质被连刺7刀，致命的一刀刺中颈



动脉和气管。在劫持者挥刀时，攻击手开枪射击，但子弹卡壳，导致罪犯又连刺三四刀。第二批狙击手同时开枪，直到第四枪才把罪犯击毙。人质在送往医院的20分钟后，由于大量失血引起休克而死亡。

长春“7·7事件”是当时中国影响最大的一个事件，从2004年7月7日开始到月底，全国媒体一致聚焦长春，以至于到长春的飞机票紧俏。媒体如此关注这一事件，主要原因有：

1. 这是当时中国境内最具有轰动性的反劫持事件失败的案例。尽管警方的动机没有问题，但整个事件的处置过程从头到尾都是失败的，没有太多可取之处。

2. 一个31岁的鲜活生命就这样消失了。当媒体把“7·7事件”细节公布以后，全国舆论大哗。在日益提倡生命价值的今天，一个本不应该导致死亡的事件，由于警方的鲁莽、主观的处置而导致严重的后果——人质生命的丧失，警方所采取的措施是彻头彻尾的错误，这是舆论所无法原谅的。



3. 所有的媒体都分析认为，因为没有专业谈判专家，警方无法正确地谈判。长春事件的关键是因为没有谈判人员。警方虽然与劫持者进行了谈判，但因为不会谈，本来很可能解决的危机却没有解决。最后媒体的一致结论是：长春事件失败的关键是没有专业谈判专家的参与。

郭晶死后，被害人质的家属，尤其是郭晶的丈夫和父亲无法接受这样的结果，反应激烈，质问长春警方为何出现这样的结果，长春警方无言以对。家属认为是警方逼迫罪犯杀死人质，是间接用劫持者的手杀了自己的亲人。警方没有采取有效的沟通措施，和家属之间出现了严重的冲突，社会认为警方无能，家属愤怒上告。媒体关于警方处置不力、作为不够甚至渎职而导致人质死亡报道给长春警方带来了巨大的压力。为了挽回在全国的恶劣影响，长春警方专门召开了一个新闻发布会，副局长亲自答疑。媒体记者的提问重点是长春市警方有没有谈判专家，面对来自记者的提问，副局长却答非所问。结果新闻发布会不仅没有平息舆



生死谈判——与死亡谈判的中国第一人

第一章

吉林长春7·7事件，反劫持谈判中国第一人脱颖而出

8

论的不满，相反激起了更大反感。媒体一致质询：长春警方到底有没有处置劫持事件的能力？到底有没有检讨过失的勇气？

长春事件给了媒体和公众鲜明的印象：中国警察传统的以暴制暴的方法已经行不通了。

反劫持需要谈判专家，可中国的谈判专家在哪里？

社会各界感到一片茫然，媒体十分困惑。

二、《北京晚报》首点中国反劫持谈判新闻之火

《北京晚报》由于地处首都，拥有120万的读者，在北京乃至全国影响非常广泛。在中国反劫制暴谈判方面，《北京晚报》又一次站在了新闻报道的最前沿，在全国所有的新闻媒体中，《北京晚报》首点反劫持谈判新闻之火。

2004年6月20日，北京警察学院教授高锋正式首创反劫制暴战术谈判高级研修班，参加学习的警察一共有17名（14男3女），是从北京四千多名刑警中筛选出来的。至于如何挑选，在本书的后面部分会有详细的描述。

在高锋之前，中国的警察界从来没有人举办过类似的谈判培训班。还没有发生长春事件时，北京的相关媒体就听说了谈判专家高锋，并且知道他正在培训谈判专家。高锋也曾通过各种途径向媒体透露过相关信息。但媒体对此没有足够的重视，认为只不过如同当今社会上无数的培训一样，司空见惯。因为对于很多人来说，一谈到谈判专家，那一定是指外交谈判或者商务谈判，从来没有听说过什么反劫制暴谈判甚至有人认为这是庸人自扰。

对于反劫制暴战术谈判高级研修班，高锋本人比较低调。有个别媒体出于好奇，也曾采访过高锋。其中最突出的就是《北京晚报》。2004年7月2日，《北京晚报》的记者在北大就反劫制暴战术高级研修班专门采访了高锋。为什么举办这样的一个谈判班？这样的谈判专家与谁进行谈判？该班是如何办的？培训的蓝本是什么？开设什么样的课程？