

金鼎奖
纪实文学丛书

致命谈判

反劫持谈判专家高峰破案实录

◆ 贾国勇 著

人质被劫，命悬一线
他是谈判专家
通过谈判让劫持者主动放弃暴力
他是犯罪心理学专家
成功侦破心理谋杀第一案
用两包烟拿下“江南第一扒”
他被中央电视台等权威媒体誉为
“中国反劫持谈判总教头”

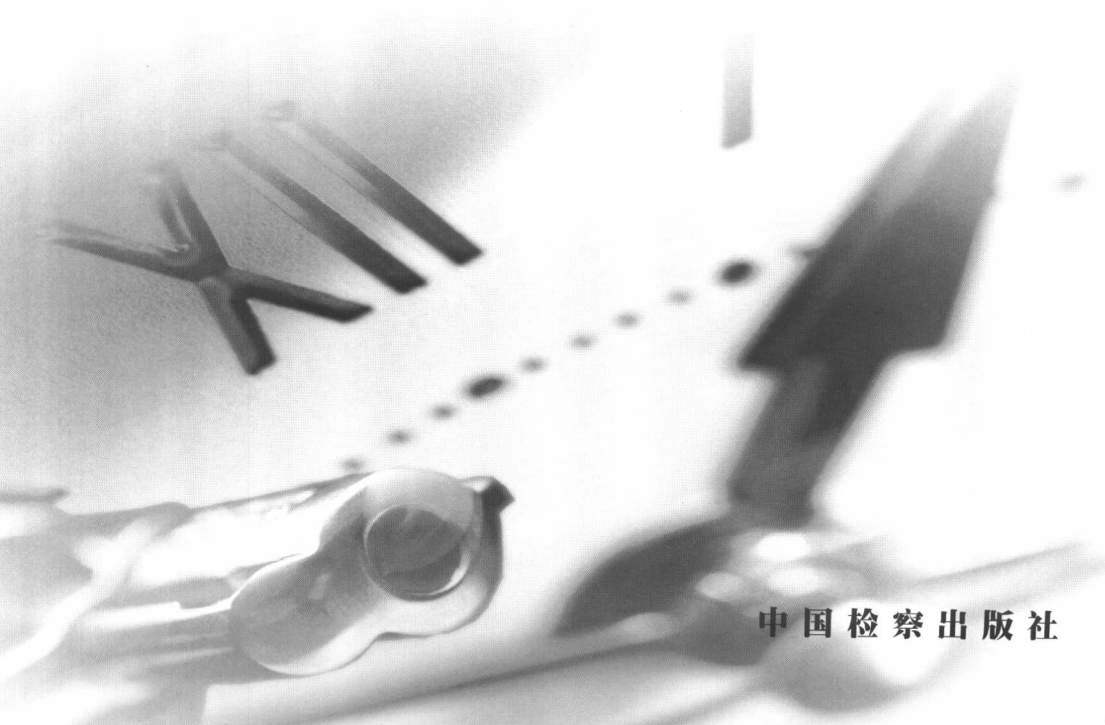
中国检察出版社

■金鼎长篇纪实文学丛书

致命谈判

反劫持谈判专家高峰破案实录

◆ 贾国勇 著



中国检察出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

致命谈判：反劫持谈判专家高峰破案实录/贾国勇著.

北京：中国检察出版社，2005.4

ISBN 7-80185-400-4

I. 致… II. 贾… III. 纪实文学-中国-当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 021071 号

致命谈判

——反劫持谈判专家高峰破案实录

贾国勇 著

出版发行：中国检察出版社

社 址：北京市石景山区鲁谷西路 5 号 (100040)

网 址：中国检察出版社 (www.zgjcbs.com)

电子邮箱：zgjcbs@vip.sina.com

电 话：(010)68650024(编辑) 68650015(发行) 68650029(邮购)

经 销：新华书店

印 刷：保定市印刷厂

开 本：787mm×960mm 16 开

印 张：18.125 印张 插页 4

字 数：251 千字

版 次：2005 年 4 月第一版 2005 年 4 月第一次印刷

书 号：ISBN 7-80185-400-4/D·1379

定 价：28.00 元

检察版图书，版权所有，侵权必究
如遇图书印装质量问题本社负责调换



◆ 专家简介:

高峰, 武汉人, 1954年出生, 北京人民警察学院教授, 二级警监, 反劫持谈判理论中国第一人。作为犯罪心理学专家, 他发表了216篇论文, 出版了个人专著7部, 创立出两种犯罪心理学理论流派。他的反劫制暴战术谈判理论体系, 已成为中国培训谈判专家的理论依据, 并因此受到中外媒体的关注与首肯, 被誉为“中国反劫持谈判理论的鼻祖”。

◆ 作者简介:

贾国勇, 中央电视台某法制栏目策划人, 河南省作家协会会员, 中国检察出版社特约作家。从事新闻工作15年, 曾任杂志社副总编等职, 发表作品200多万字, 作品曾被多家报刊选载, 已出版长篇纪实文学作品《测出的不仅是心跳》、《谜底就在现场》等多部。欢迎不吝教正。电子邮箱:

jgy328@sohu.com



◆ 长篇纪实文学系列

致命谈判

——反劫持谈判专家高峰破案实录

谜底就在现场

——反爆专家王百姓破案实录

问出作案人

——审讯专家于振河破案实录

画出陌生人

——学者神探赵成文破案实录

测出的不仅是心跳

——测谎专家武伯欣破案实录

痴情为谁

——殉情案例调查报告

情毒

——23个不可思议的爱情骗局

罂粟花开

——今日说法主编朱凌
探访金三角手记

一个都不许漏网

——中国追捕外逃贪官纪实

终结狰狞

——连环杀手杨新海落网纪实

看守所手记

——一位驻所检察官的人生笔记

偷心之恋

——一个惊动上层的爱情悲剧

监狱音乐课堂

——一位教育家的监狱音乐课

剿灭中原黑帮

——一个黑帮团伙的覆灭

人大代表

——一位人大代表的传奇经历

我把黑道搞惨了

——一位农民的打黑历程

邮购：010—68650029 68636518
编辑：010—68650024

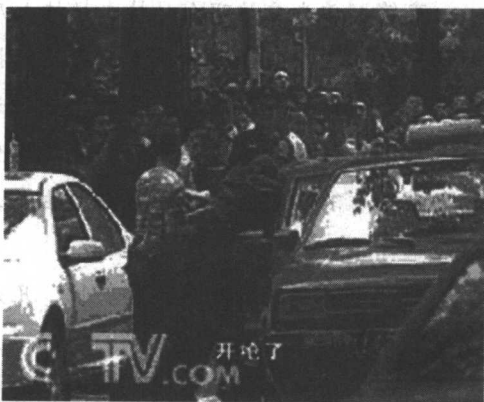
生死系于唇齿间（代序）

——访谈判专家高峰

中央电视台《东方时空·东方之子》栏目组

2004年7月7日，吉林省长春市发生了一起劫持人质案，虽然已经过去三个多月，但是劫匪和人质双双死亡的惨痛却长久地留在了人们的心里。当天上午7点多钟，一名23岁的年轻人持刀劫持了开着红色宝来车的郭女士，在近三个小时的对话失败之后，警方选择武力解决，连开四枪才将劫持者击毙，然而人质也已经被劫持者割断颈动脉和气管，身中7刀而身亡。

我们事后注意到一个细节，那就是当时参与跟劫匪谈判的，没有一名经过反劫持训练的专业警察和谈判专家。而谈判专家的缺失，使



人质案件的成功化解成为泡影。

据不完全统计，仅从2004年7月份到10月份这三个月时间，全国各地就发生了6起恶性劫持人质事件。

7月2日，银川，劫持者受伤，人质死亡。

7月7日，长春，劫持者被击毙，人质死亡。

8月5日，北京，劫持者被击毙，人质获救。

8月17日，石家庄，劫持者被击毙，人质获救。

9月26日，兰州，劫持者被击毙，人质死亡。

9月26日，深圳，劫持者被击毙，人质死亡，警察重伤。

随着国内劫持人质犯罪的不断增多，社会各界要求尽快培养反劫持谈判专家的呼声也越来越高。2004年8月，北京举办了国内首届“反劫制暴战术谈判专业研修班”，北京人民警察学院的高级谈判专家高锋，就是这个研修班的主要授课人。

李小萌：那我们怎么理解究竟什么叫谈判专家？

高锋：就是在暴力背景的威胁下，劫持者和警方形成了武力对峙，为了能够缓和局势，通过语言去征服对方，进行沟通、分解、定位。简单地说，就是由警察所充当的通过语言能够正式说服、感化打动劫持者的这样一种人。

李小萌：一旦发生劫持事件，在场的几方都是处在一个高度紧张的状态，在这样的气氛下，谈判专家怎么样一步一步切入进去？

高锋：首先应该明白劫持者劫持人质的目的是为了能够实现他条件的一种手段而不是目的本身，在反劫持过程当中不怕要求多，就怕没要求。既然你有要求，我就跟你有一谈。这是一个。第二个，他劫持人质，去做生命极限的挑战，就是用生命做赌本，去实现更好的生活。所以，我们要激发他潜在渴望生命，这样一种需要。第三个，激发他的亲情。

李小萌：您讲的这都是一些共性，凡是劫持分子他们都会有这样的共性，都会有这样的突破口吗？

高锋：普通的刑事劫持人质案，有80%是谈得下来的。劫持者都

要经过一个刚开始很激动，到后来逐渐平静的过程，通过与他慢慢谈条件，把条件谈到一定的程度，然后向理智的出路方面引。他都是能够去考虑的。

李小萌：您讲大多数都是能够谈得下来的，那为什么我们现在看到的一些类似的事件当中似乎谈判的成功率并不是很高。

高锋：目前我们中国在这个问题上有三个三分之一：成功解救的就是兵不血刃和平解决人质危机的三分之一，侥幸成功的三分之一，失败的三分之一。原因由几个方面决定：第一个，不懂谈判，谈判专家必须受过专门的训练、教育，才能派上用场的。第二个，现场的一些指挥领导，对突发性事件的决策，没有体验。因为这在中国是个新鲜事，原来是没有的，就是我们说的，老革命遇到了新问题，他不知道。第三个，多种警力的配合并不默契，特别是在处置反劫持突发事件危机当中的理念跟不上。

高锋教授是目前国内第一位解救人质谈判理论的研究者，他完成了“反劫制暴战术谈判”专著，并以此书为教材培训各地谈判专家，对于反劫制暴谈判，他主张生命至上，和平解决。

李小萌：也许有人会说让这么多人的生命处在危机当中，花这么大警力，我们



僵持在这里，扰乱了社会正常的生活秩序，都是劫持人质者造成的，可是您讲生命至上同时还包括他（劫持者），怎么理解这个概念呢？

高锋：一个人犯了罪，他最后应该不应该死，应该付诸法律的程序。第二个，当着人质的面去击毙劫持者，有可能会对人质的生命产生有摧毁性的破坏。我们救出来的只是一个躯壳，他有可能永远沉浸在那种难以自拔的痛苦的精神当中。第三个，可打死劫持者可不打死

劫持者。你把他打死了，就会使潜在的劫持者，在以后更加疯狂，更加难以对付。那我们谈判这个平台就更加狭小了。

在反劫制暴的谈判中，高锋还主张近距离谈判。

李小萌：您指的这个近距离多近？

高锋：近距离分三种状态。它是一个系列，一个是远近，就是相对远一点的近距离是八到十三米，中近就是五到八米，超近是三米或者四米到零距离。

李小萌：您为什么特别强调近距离呢？

高锋：近距离谈判能够提高谈判的效率，能够清楚地观察到对方的面容及防卫的状态、人质被押解的状态、本人的情绪变化。我们通过短距离的心理疏导改变他的心态，促使他理智地面对现实。

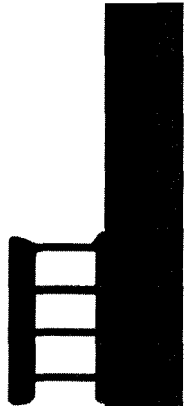
李小萌：您主张近距离是不是把谈判专家也陷入了一种危险的境地？

高锋：美国有一个权威的统计，从1962年截至2003年年底，全世界受到攻击的谈判专家，只占3.6%。中国近几年来，发生不少的劫持人质案，但是没有一起，没有一个谈判专家在谈判过程中受到任何意义上的武力攻击。德国和美国为什么要远距离谈判呢？他认为谈判专家是用黄金堆出来的，他们的原话是谈判专家在现场反劫持事件当中，他的生命应该和人质一样应该得到安全保障。

李小萌：在我们的价值观里面，谈判专家的生命没有人质的生命重要吗？

高锋：警察是代表政府去谈判的，当人质处在生命危险当中，我们坚定地把人质放在第一位。凡是来投身于谈判专家事业的任何一个警察都有崇高的献身精神，再通过我们这个培训以后，又有很强的自我保护意识和能力，他们是值得信赖的。

（本节目2004年12月1日播出）



CONTENTS



生死系于唇齿间（代序）	1
引 子	1
第一章 真诚是谈判手的通行证	5
1. 像饿狼一样的劫持者	7
2. 易地处置化解危机	19
第二章 任何生命都有价值	27
1. 减轻劫持者的心理压力	28
2. 你是我的表弟	33
3. 激情犯罪的心理根源	40
第三章 唤醒恶人的善念	48
1. “江南第一扒”的委屈	49
2. 刑警和盗贼的较量	56

3. 犯罪动机：缘于对幸福的嫉妒	63
------------------------	----

第四章 别让对手摸清底牌..... 68

1. 不该出现的一个媚眼	70
2. “坐家招夫”的女儿	74
3. 对穿孝的姜桂花着了迷	79
4. 高锋亮出神秘底牌	84
5. 青春不是冲动的理由	87
6. 疯狂尽头是绝路	93

第五章 劫持团伙的瓦解..... 97

1. 易地处置减轻劫持者的心理压力	99
2. 高压下的“求和”欲望	111
3. 讲一个田园牧歌式的故事	115

第六章 神秘的情书..... 119

1. 突然变得殷勤的嫌疑人	122
2. 两种不同的安眠药成分	127
3. 天外飞来的情书	134
4. 激情让人失去理智	138
5. 相信“天命”的谋杀	143

第七章 被女心理医生控制的灵魂..... 149

1. “吸毒”的妻子	152
2. 不翼而飞的 160 万元	157
3. 神秘的女心理医生	166
4. 诡秘的催眠术	172

第八章 危情导致的危机..... 177

1. 危情和危机是一对孪生兄弟	178
-----------------------	-----

2. 被激怒的懦弱丈夫	188
3. 咱哥俩有缘分	196
第九章 发生在超市的绑架	200
1. 一件衬衣引发的危机	202
2. 两万元难倒“英雄汉”	208
3. 公安局长要当谈判手	213
4. “副师长”谈下“副营长”	216
第十章 沟通改变全局	223
1. 顿松涛：89 条短信救命	226
2. 李金岭：无所畏惧的面对面	234
3. 王方：精明的小伙子越来越能说了	242
4. 刘明钢：伸出爱心之手	251
第十一章 近距离谈判的创始人	258
1. 天道酬勤	260
2. 以柔克刚的犯罪心理学	269
3. 构建反劫制暴战术谈判理论体系	274

引子

刀，劫持者把一把明晃晃的刀架在了孕妇的脖子上。

还是刀，锋利的刀刃下，孕妇的脖子已经渗出了鲜血。

行政办公大厅里，恐怖在散发着一缕令人窒息的幽魂；行政办公大厅外，各种各样的警力集中了 200 多名，警车、救护车有序排开，时刻准备参加营救。

刀，还是那把刀，不仅悬在孕妇的脖子上，也悬在警戒线内外所有人的心上。

一位女子从外面走进了行政办公大厅。她身高不足一米六，体质瘦弱，穿着质地素白带蓝花的连衣裙，扎着简单的马尾辫，走起路来，马尾辫一摇一摆，就像一位单纯的少女。

她，就是市公安局反劫制暴战术谈判专家——高锋主持的“反劫制暴战术谈判专业研修班”的第二批学员。

很自然地，慢慢地，她走到了劫持者面前，就像和自己的家人聊天时一样，用一双大眼睛看着劫持者，眼光中充满了理解和包容，让劫持者看后立即产生了一种亲近感。劫持者发热的心理和激昂的情绪

平静了下来，再没有嚣张的叫喊，而是沉默无语地看着她，似乎在等她发话。

她还在看着劫持者。

整整30秒钟过去了，现场一片沉默。

终于，劫持者沉不住了气，瓮声瓮气地发问：“你，要干什么？”

“你好！我是来帮助你的。我知道，你是无奈才这样做的，我理解你现在的心情，你应该先静下心来，告诉我，你有什么希望？我会帮助你的……”看劫持者没有反对，她又继续说：“父母养我们这么大不容易啊！谁都会有不顺心的时候，但是，我们不能只为了自己活着，还要想一想把我们操心养大的父母，如果我们有了意外，我们的爸爸、妈妈将会怎样的伤心？”

谈判专家与劫持者的谈判就这样开始了。这种谈判，实际上是对劫持者的心理疏导。



高峰教授正在为学员们授课

谈判专家语速很慢，但时间过得很快。一个多小时在不知不觉间就过去了，现场很多人都失去了耐心，很多干警都提出“把他毙了！”，警戒线外的人群也开始骚动。这个时候，劫持者也耐不住长长

的冷寂，终于开口说话：“我要一辆车，300 万元钱”。

“好，你别急，我们之间好商量。你能告诉我要什么样的车吗？还有，300 万元人民币要新的、还是要旧的？”

通过“准备车和 300 万元钱”这个理由，时间在一秒一秒地溜走，警方还没有满足劫持的条件，希望在这个时间里能出现良好的转机。

劫持者急了，他对这个瘦弱的女子说：“为什么还没有准备好？再不拿来我就要杀人了！”

“请等一下，或许马上就好！我知道你很着急，你的要求会很快得到满足的。现在，我们看一下她，想一下她肚子里的小宝宝，会是多么的可爱，现在却要遭受无辜的折磨。请你像对待你自己的孩子一样，对待这个小宝宝好吗？”

孕妇用双手扶着肚子，流露出了痛苦的表情。劫持者看了看，顾虑重重，但是，他还是没有放弃，又是一声大吼：“什么孕妇？她是我的人质。快把车和钱拿来！不然，我就杀人了！”

但是，吼声的尾音是向下滑落的，显出劫持者的心里底气不足，可以看出他的心里在犹豫，手中的利刃也随之远离了孕妇的脖子。

“你别激动，有什么想法尽管说。”这个女子双手手掌向着劫持者做安抚状，用轻柔的语调说，“你看看她，挺着个大肚子，她真的很累了。她是你的人质，更是一位母亲，我相信你能理解她的痛苦，不能给她一点儿好的待遇吗？请放心，钱和车马上就到。”

这位女子说完后，看着劫持者没有再说话。

现场又变得寂静了。

看着身边这位满头大汗的孕妇，以及她脖子中浸出的鲜血，劫持者拿刀的手越来越哆嗦，嘴里喃喃自语：“那你快点儿。”

他的语言中带着明显的无奈和自责，语气也变得温和了，与刚开始的狂妄叫喊相比，就像一个魔鬼，一个是凡人。

“谢谢你！我发现你的心地是善良的，感情冲动把你变得没有了章法。你为什么不能静下来，让我们好好地谈一谈呢？为什么一定要

这样呢？人是世间最宝贵的，天下没有人解决不了的事情，你的这一点事又算得了什么呢？”

这番话让劫持者的心灵受到了冲击，他把手中的刀离开了孕妇的脖子，脸上显出了愧色。

这个女子把手伸向了劫持者：“来，我们一起扶着孕妇出去好吗？”

看着女子伸过来的手，劫持者犹豫片刻，松开了握刀的手，“当啷”一声，刀，落在了地上，发出了清脆的声响，他也瘫坐在地上。

第一章

真诚是谈判手的通行证

劫持者劫持人质，是为了达到某个目的而采取的一种手段。在反劫持过程当中不怕劫持者要求多，就怕他没要求。既然你有要求，我就跟你有一谈。

——高峰