

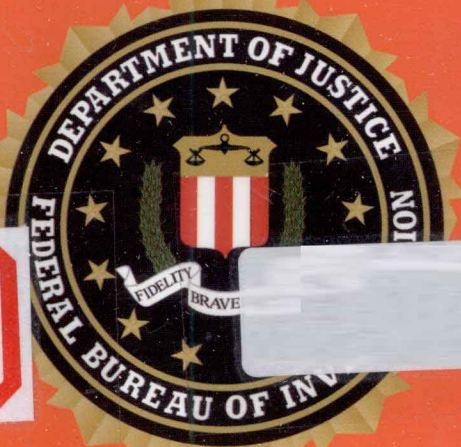
Advanced
Interviewing
Techniques

FBI

教你学套话

乔·纳瓦罗 Joe Navarro 著
(美) 约翰·契佛 John R. Schafer 著
张百顺 译

让他不知不觉说真话



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI教你学套话: 让他不知不觉说真话 / (美) 纳瓦罗,
(美) 契佛著; 张百顺译. —北京: 金城出版社, 2011.11

书名原文: Advanced Interviewing Techniques

ISBN 978-7-5155-0233-5

I. ① F… II. ①纳… ②契… ③张… III. ①说服—语言艺术
IV. ① H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第204563号

Advanced Interviewing Techniques: Proven Strategies for Law Enforcement,
Military and Security Personnel

Copyright © 2003 by Charles C. Thomas Publisher, Ltd.

This edition arranged with Charles C. Thomas Publisher, Ltd.
through SanMay International Media Co., Ltd

Simplified Chinese edition copyright: 2011 Gold Wall Press

All rights reserved.

FBI 教你学套话: 让他不知不觉说真话

出 版 人 王吉胜

策 划 人 王喻飏

策划编辑 夏 青

责任编辑 张朴远

文字编辑 江 楠

开 本 680 毫米 × 980 毫米 1/16

印 张 10.75

字 数 136 千字

版 次 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

书 号 978-7-5155-0233-5

定 价 23.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013

发 行 部 (010) 84254364

编 辑 部 (010) 64200125

总 编 室 (010) 64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

版权所有 违者必究

第 6 课 表达友善 /45

融洽和谐的关系可以产生信任感，在约谈双方的心里搭起沟通的桥梁。如果没有融洽的关系，对方是不可能对你倾吐秘密的。关系的建立要在约谈的最初几分钟就开始，先观察对方，评估其举止和心理状态。你越能快速判断嫌疑人或证人的心理状态，对方吐露实情的机会就越大。

第 7 课 米兰达警句 /69

调查员通常会对嫌疑人宣读“米兰达警句”（Miranda Warnings，警察逮捕嫌疑人时，宣读嫌疑人有保持缄默的权利），但研究显示，五个嫌疑人当中有四个会放弃自己的缄默权，愿意配合调查。

第 8 课 看出谁在说谎？ /73

一般人说实话时，会竭尽所能让其他人了解；反之，说谎的人则企图操控别人的观感，因此会不自觉地在非言语及言语讯号上露出欺骗的痕迹。很多非言语行为能成为测谎的间接方式，并提供给调查员一个观察的指标，来判断对方是否隐瞒了什么信息。

第 12 课 突破僵局 /145

调查员就像个节目主持人，要设定并全盘掌握讯问过程的节奏。如果对方提供的信息源源不绝地流泻出来，此时最好不要打断。但若是侦讯过程停滞不前，双方陷入僵局，这时该如何是好？

第 13 课 当约谈结束 /155

约谈的结束收尾跟开始一样重要。如果处理得当，对方会比较愿意接受你的再次侦讯。结束时，双方的压力都减轻了，悬而未决的问题也得到了解决。此时正是解开侦讯难题的时刻。

侦讯录像

醒目的摄影机可能会使被约谈者产生寒蝉效应。不过，开始几分钟后，多数人通常会忘了摄影机的存在。约谈过程如何使用摄影机，应遵守你所属单位的政策及政府法令的规定。

录像会方便调查员进行侦讯，因为嫌疑人的任何供述都会留下纪录。录像也可省下当场记笔记的负担，可将全部心力放在问话上。

摄影机的角度也是考虑重点。录像时，应该只有嫌疑人入镜。焦点只放在嫌疑人身上，这样做可以避免让调查员的动作影响到未来陪审团的判断。提醒你，录像带里不管出现什么画面，你都得全盘接受。

笔记的动作切勿泄底

调查员应记下重要犯罪事实，但不需记录琐碎的信息或已知的消息。并且避免只在嫌疑人说出罪证（incriminating statements）的时候才动笔。因为对方会透过你记笔记的动作，判断你到底掌握了多少案情，导致你之后想要虚张声势的策略难以奏效，或是嫌疑人对某些问题可能开始含糊其辞。

黄色横条纸是大忌

侦讯嫌疑人时应避免使用黄色横条的便笺纸，因为这种便笺纸会令人联想到律师及法庭，可能会造成负面效果。如果必须记笔记，调查员应该使用 10×16cm 的卡片，或是没有明显特征的纸张。

第 2 课 方位与座向

座位的安排应视你的目的、约谈对象及具体情况而定。谨慎安排座位可让调查员多一份心理优势。更重要的是，无论现场形势多么不利，你都要能够掌控并主导问话的过程。

下半身动作是重要线索

不会让人分心的安静场所，是最理想的约谈环境。侦讯过程应全程关闭手机，双方谈话时彼此间不要有桌子之类的障碍物，这样会阻挡调查员观察对方的肢体语言。

被约谈者的下半身若被遮挡，你就丧失了观察重要非言语行为的机会，如坐立不安、双腿不断挪动、脚的姿势、整理衣着仪容，或者强调语气的动作等。如果现场环境无法让你将对方从头到脚尽收眼底，那你就需要找出看得到最多对方肢体范围的位置。

若是现场环境不容许你随便移动家具，你应选择坐在桌角，然后面向被约谈者。这样的位置可以一览无遗地看到对方的全身，让他无法利用桌子作为阻挡工具。

如果双方感觉自在舒适，彼此就可以站着谈话。站立的姿势通常可毫无阻碍地看到所有非言语行为。

椅子的摆法有玄机

被约谈者的座位应尽可能靠近门口，因为越靠近门口他越不会有心理压力。

遇到男性：你要约谈的对象若是男性，你的椅子要斜对着他。面对面的座位有对抗的意味，不利于双方建立融洽关系。如果无法避免面对面的交谈，你至少要斜着身体坐。约谈过程中，调查员可以视情况需要，逐步调整座椅到彼此对峙的位置。

遇到女性：约谈对象若是女性，你的椅子可以正对着她。女性对于面对面谈话比较自在，但通常可视情况需要调整座椅位置。

若现场有第二位侦讯人员：他的椅子应斜对着被约谈者，但距离要稍远。如果由第二名侦讯员负责记笔记，则他的座位应该安排在被约谈者的视觉边缘范围。

嫌疑人的家长或律师的座位：应该斜对着被约谈者，并在被约谈者的视觉边缘后方。第三方也许会调整椅子。座位的安排传达出一种微妙的讯息，表

示第三方在这次约谈的角色中微不足道。

有轮子的椅子最好用

有合作关系的人通常会选择并肩而坐。如果你的椅子有轮子或可轻易滑动，建议可以在适当时机将椅子滑到被约谈者旁边，以鼓励对方合作。有轮子的椅子也让调查员可视情况靠近或远离对方，借此增加或减少侦讯的紧张程度。

走到门边才会说实话

一般人在离开侦讯室门口前往往会招认一些讯息，因为嫌疑人通常觉得必须“在走到门口时丢点东西给调查员”。还有一个原因在于接近门口时，人的生理与心理的压力都比较低。

第 3 课 用道具套出真话

证据越是有力，不管是实际如此或只是对方主观认知，嫌疑人越有可能坦白供认。道具可以让对方以为你拥有强力证据。道具可强化调查员的言语及非言语讯息，同时也向被约谈者传达无声的警告，让他依据自己的犯罪意识加以解读。因此，约谈前应妥善规划道具的使用，谨慎决定每种道具的用途，并预估对嫌疑人产生的影响。

虚张声势真假难辨

证书与奖状：一面贴满照片、奖状及结业证书的墙壁，可以增添调查员的可信度与权威。但是展示证书、奖状及和名人的合照，有时会显得调查员以自我为中心又傲慢。就像所有道具一样，证书、奖状与照片的摆放应该要能进一步达成约谈的目的。

档案柜：侦讯室里若有档案柜，里面摆着用粗体字标记被约谈者姓名的大档案匣，或加上贴着“同谋姓名”、“住处发现的证据”标签的其他档案匣，可制造调查员掌握的信息比实际更多的假象。

文件：调查员可以在笔记本里策略性地夹入几乎看不清楚的文件，并在标题上写上“同谋姓名”、“供词”或“豁免协议”等字眼。这些字非常具有说服力，因为你一打开笔记本，嫌疑人就能看见这些文件，以为你已拥有特别的情报。

如果对方坚决不吐露实情，你可以告诉他他的同谋已经配合调查，调查员已全盘掌握案情。这样会迫使嫌疑人揣测你到底掌握多少证据，疑神疑鬼加上犯罪心态，都会增加调查员虚张声势的策略奏效的机会。

案件的档案：你可以带着厚重的牛皮纸档案夹到侦讯现场，上面的标签

看图说话

调查员拿出一张照片放在嫌疑人面前，照片里的两个人据称是受害者的父母。然后调查员问：“如果你现在可以对他们说话，你要说什么？”嫌疑人的答案可以透露一些迹象，显示他到底是有罪还是清白。

位子。通常的情况是，被约谈者坐在办公桌后方，让你坐在办公桌对面。如此一来，办公桌后方的人即可取得主导地位，而且办公桌还可以当作屏障，将入侵者阻隔在外，形成一道难以跨越的障碍，让被约谈者在生理与心理上更有安全感。

克服障碍的技巧

调查员可设法将椅子从办公桌前面挪到桌子两侧，采取积极侵略的方式建立主导优势。移动家具能达到两个目的：一、建立在私人办公室里的主导优势；二、让调查员不会因为障碍物而阻碍观察。因为大多数的非言语行为来自下半身，并不是只出现在双手与脸部。

移动别人的家具是一种挑衅行为

在别人的办公室或住家挪动别人的家具，会传达出强烈的挑衅讯息，这样做通常会给人负面观感。所以你必须学着不着痕迹地挪动，既可达到相同效果，又能借此展现你应有的权威。

最后才坐下：在所有参与讯问的人就坐之前，调查员应该一直站着。如果对方邀请你就坐，你可以先欣赏一下办公室里的照片或小东西，你也可假装背痛，伸展肢体放松背部肌肉，但应该在被约谈者准备坐下后再做这些动作。

扩大空间领域：领域象征一种支配。占据空间就能建立主导地位。调查员一旦坐下，应该开始舒展身体、背往后靠、手臂放在沙发的靠背上。你的手肘要往外伸展，占据椅子周围的空间。你也可以通过摆放公文包，来可扩大个