

贪污贿赂

案件

审讯技巧

吴
克
利
著

中国检察出版社

贪污贿赂案件审讯技巧

吴克利 著

中国检察出版社

图书在版编目(CIP)数据

贪污贿赂案件审讯技巧 / 吴克利著. - 北京: 中国检察出版社, 2000. 5

ISBN 7-80086-740-4

I. 贪... II. 吴... III. ①贪污-审理-基本知识②贿赂-审理-基本知识 IV. D924.392

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 23961 号

贪污贿赂案件审讯技巧

吴克利 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)

电子邮箱: zgjccbs@263.net

电 话: (010)68630385(编辑) 68650025(出版) 65126852(发行)

经 销: 新华书店

印 刷: 铁十六局材料总厂印刷厂

开 本: 850×1168mm 32 开

印 张: 7.5 印张

字 数: 192 千字

版 次: 2000 年 5 月第一版 2000 年 5 月第一次印刷

印 数: 1—11000 册

书 号: ISBN7-80086-740-4/D·741

定 价: 14.40 元

(内部发行)

序

根据我国刑事诉讼法的规定,讯问犯罪嫌疑人、被告人是侦查的主要方法之一,也是检察机关侦查贪污贿赂等经济犯罪案件和侵权渎职等法纪案件的一种基本手段。正确、充分运用刑事诉讼法规定的这一侦查方法是检察机关的侦查员所必须具备的基本功,它对侦查破案、提高侦查工作水平,提高办案效率具有十分重要的意义。

我们欣喜地看到,近十年来,检察机关的反贪污贿赂侦查工作有了长足发展。反贪专门机构基本健全,队伍素质有了很大提高,侦查技术日臻成熟。在反腐败查办贪污贿赂大要案中积累了丰富的经验。同时,我们也清醒地看到,随着反贪队伍的日益壮大,成员的不断增长,侦查员的素质教育滞后、侦查经验不足、突破案件的技能不高亟待解决。尤其是当前贪污贿赂犯罪复杂,犯罪层次高,手段狡猾,反侦抗审能力强,不供、翻供现象十分突出。审讯上述犯罪嫌疑人、被告人时更显得我们经验不足,计谋和策略匮乏。随着形势的变化,侦查工作面临许多新情况、新问题,特别是修订后的刑法和修改后的刑事诉讼法实施,引起了侦查观念和侦查方式的重大变化,原有的一些侦查观念和侦查方式已经不能适应形势的需要。立足实践,勇于探索,总结新的侦查经验,开拓新的侦查方式是时代的迫切需要。

为适应新形势,解决新问题,长期战斗在检察反贪第一线的吴克利同志,通过边办案边总结,在实践中逐步摸索总结了讯问贪污贿赂犯罪嫌疑人、被告人的方法和策略。经过悉心整理、提炼,汇集出版了《贪污贿赂案件审讯技巧》一书。该书的巧“看”、巧“听”、巧“说”、巧“想”、巧“情”、巧“惑”、巧“摄”“谋略”的运用技巧等集中了审讯的策略和计谋,希望这八巧能对审讯贪污贿赂犯罪嫌疑人、被告人有新的启示,对反贪侦查人员开拓新思路,提高审讯水平有新的帮助。

吴克利

2000年春

前 言

有人说：“十分案件七分审”，虽说审讯只是侦查活动的一个组成部分，但是在反贪污、贿赂斗争第一线的检察干警们都是很清楚的，长期以来审讯技巧作为打击贪污、贿赂犯罪的有力武器，在侦查活动中起着非常重要的作用。那些带着侥幸心理，本着“只要自己不开口，神仙难下手”的方法来对抗审讯，然而这些人在审讯技巧娴熟的审讯人员面前大多都难逃法网。可是在我们侦查活动中因审讯技巧贫脊而使犯罪嫌疑人逍遥法外的情况也是屡见不鲜。记得在十五年前我接手一起“受贿”案件的审讯，那是在南京市某医院的办公室，该医院分管后勤的干部利用自己管理医院物资的职务之便收受贿赂。为了提取受贿的证据直接对受贿人展开了讯问，谁知三句话没有说完，对方便跳了起来：“你们说我受贿，你们拿出证据来，我是共产党员怎么能干那种事呢？今天你们要是拿不出证据来，你们就别想走，我还要告你们诬陷！”这突如其来的一招打得我们蒙头转向，不知所措。这是一起“一对一”的受贿案件，只有行贿人供述，本来就无书面材料，我到哪里去找证据呢？面对这骑虎难下的场面，幸好有南京秦淮区检察院协助办案的一位老科长在场，帮我们挡了驾，否则当时情景会发展到何种难堪的境地，我实在不敢多想。说也奇怪这位科长没用多长的时间，心平气和的就让那位犯罪嫌疑人泪流满面地交待了受贿的犯罪事实，并从自己办公室的抽屉里取出了受贿的存折。此情此景，至今仍然历历在目难以忘却，同样的审讯却是截然不同的结果。也就是那次的难堪成了我日后下决心学习、研究贪污、贿赂犯罪审讯的动力。

几年前一个偶然的机，省检察院让我讲授审讯的谋略，并灌制录像带在省内检察机关发行，这是对我十多年来研究审讯技巧的鼓励和肯定，此后省院的领导和同志们又给了我大量的学习和实践的机会，参与了省内重大疑难案件的审讯，让我开阔了视野，丰富了审讯知识。每当我与同行们谈审讯体会的时候，有的同志建议我将讲稿编印成书，这是同志们对我的希望和支持，我由此感到了一股巨大的力量和神圣的使命感，因而我斗胆在原来讲稿的基础上整理出《贪污贿赂案件审讯技巧》供同志们参考。

贪污、贿赂犯罪的审讯技巧我将其概括为八巧即“看”、“听”、“说”、“想”、“情”、“慑”、“惑”、“谋”。这仅仅是我本人在审讯实践中的点滴体会。我深知，审讯是一门奥妙无穷的学科，同行们常用一个字将其全面概括为一“难”，所以至今为止没有哪位审讯高人敢“口出狂言”：无论是什么样的罪犯，都能让其彻底交待罪行。因为到目前为止，这种审讯结果的“必然性”还存在一定的“盲区”，处在研究阶段。在打击贪污、贿赂犯罪的斗争中，审讯难是当前办案亟待解决的问题，在很多时候因为审讯突破不了，案件中途夭折，犯罪分子逍遥法外。虽然广大的反贪干警在自己的实践中积累了不少的审讯经验，从事审讯科学研究的同志们也取得了不少的成果，但是这些理论与实践得不到结合，形成审讯理论与审讯实践相脱节的情况，审讯理论与审讯实践相结合的专著更是少之又少。为此我以实践中积累的点滴的经验和体会来抛砖引玉，希望更多更好的审讯专著问世，指导我们的审讯工作。

因本书是在原讲稿的基础上编写而成，加之本人水平有限，难免出现谬误之谈，真诚地希望同行们给予批评和指正。此外本书在执笔过程中得到安徽省检察院白泉民副检察长、反贪局以及各级领导和同志们的大力支持和关怀，得到安徽省检察院教育处同志们的鼓励和帮助，在此表示衷心的感谢。

吴克利

2000年2月

目 录

导 论	(1)
第一章 “看”的技巧	(2)
1. “看”犯罪嫌疑人在抗审中消极心理的表现	(2)
2. “看”犯罪嫌疑人外部气质特征以及所采取的对策	(8)
3. “看”犯罪嫌疑人心理深处的奥秘	(10)
4. “看”犯罪嫌疑人的神态变化以及谎言的辨别	(11)
5. “看”证人拒绝作证的心态表现	(27)
第二章 “听”的技巧	(33)
1. “听”在审讯活动中重要地位和方法	(33)
2. “听”要“听”出门道来	(35)
3. “听”出犯罪嫌疑人的性格	(37)
4. “听”出犯罪嫌疑人的心理话	(40)
5. “听”出犯罪嫌疑人供述的矛盾	(42)
6. “听”供述中的“半句话”	(44)
7. “听”攻击型的“刺激语”	(45)
8. “听”出犯罪嫌疑人的“谎言”	(47)
9. “听”犯罪嫌疑人的辩解	(49)
10. “听”趋向供述状态的语言特征	(52)
11. “听”抗审中的“情景选择”	(53)
第三章 “说”的技巧	(58)
1. “说”在审讯活动中的“使命”	(58)

2. “说”的技巧与策略	(64)
3. “说”的语言模式	(76)
4. “说”的最佳效果“心理限制”	(80)
第四章 “想”的技巧	(84)
1. “想”——何排除供述障碍,形成供述动机	(84)
2. “想”——“心理证据”的导入	(87)
3. “想”——供述必然性的心理基础	(91)
4. “想”——如何顺应犯罪嫌疑人趋利避害的心理	(94)
5. “想”——如何把握证据运用的时机	(98)
6. “想”——如何转化“定势心理”	(101)
7. “想”——如何控制动摇阶段的心理	(104)
8. “想”——供述矛盾的设置与利用	(107)
9. “想”——讯问失败的原因	(112)
10. “想”——“突破口”的选择	(116)
第五章 用“情”的技巧	(124)
1. 情感影响的心理机制	(124)
2. 情感的来源	(125)
3. 情感的作用	(126)
4. 情感涉入的时机	(129)
5. 情感涉入的方法	(131)
第六章 “惑”的技巧	(136)
1. “惑”的作用	(136)
2. “惑”的方法	(137)
3. “错觉”的利用	(141)

第七章 “慑”的技巧	(147)
1. “慑”的来源.....	(147)
2. “慑”的作用.....	(148)
3. 自我形象的树立.....	(150)
第八章 “谋略”的运用	(155)
1. 谋略在审讯中的作用.....	(155)
2. 立案前询问的谋略.....	(156)
3. 谋略在审讯中的运用.....	(165)
4. “逻辑环节”在审讯中的运用.....	(190)
5. 不同类型案件的审讯谋略.....	(192)
6. 对女性犯罪的审讯谋略.....	(206)
7. 对国家高级干部犯罪的审讯方法和谋略.....	(211)
附:审讯记录的方法与技巧	(215)

导 论

我曾经听有的同志这样说：“不同的人审讯出来的结果就是不一样。”是的，有的审讯人员用不了几个回合就能使犯罪嫌疑人交待自己的犯罪事实，而有的人费了九牛二虎之力也审不出什么结果，更有甚者让犯罪嫌疑人的反诘而张口结舌。审讯实质上是以让犯罪嫌疑人交待自己犯罪事实为目的，带有强制性的交流活动，它是审讯人员用自己的眼睛去观察了解对方；用自己的耳朵听出对方说什么想什么；用自己的语言让对方明白什么；用自己的思维想出制服对方的方法是什么；用自己的真实情感使对方懂得些什么；用自己的形象和法律的震慑力使对方畏惧什么；用迷惑的方法促使对方应该说什么；用施谋设计的方法让对方不该隐瞒什么。这也是笔者在本书中向大家介绍的“看”、“听”、“说”、“想”、“情”、“惑”、“慑”、“谋”的目的所在。

第一章 “看”的技巧

我们在接触犯罪嫌疑人的时候,最先介入的是眼睛。首先是用眼睛看到,通过看来了解自己的对手。眼睛是全身接受非语言交流的最重要的组成部分,被誉为“心灵的窗口”,这表明它具有反映深层心理的功能,其动作一向被认为是最明确的情感表现。在与犯罪嫌疑人初次接触时,首先交锋的就是四目对视,实际上是审讯人员与被审讯人员在摸底的较量,谁的眼睛先避开对方,谁多半就是失败者。

审讯的成功与否,首先是要看了解自己的对手的多少,只有了解了对方,才能制服对方。怎样以最快的速度了解对方?实践证明,用眼睛看是最快的了解方法。

1. “看”犯罪嫌疑人在抗审中消极心理的表现

贪污、贿赂犯罪的嫌疑人是一个特殊的主体,是利用职务之便的国家工作人员,这些人在案发前手中有权,身居要职,有的甚至是在位的高级领导干部,每天工作的任务就是指挥别人去工作。一旦这些人成为犯罪嫌疑人,成为检察机关的打击对象,客观原因引起了这些人主观上的心理变化,从变化的基本规律来看,多数犯罪嫌疑人处于矛盾的心理状态,既不甘心如实交待,也不敢一味对抗。随着侦查讯问的不断变化,其心理状态也在不断的变化。有的可能从消极的状态向积极交罪的心理状态的方面转化;也有的可能从积极的交罪心理状态向消极的抗拒交待的心理转化。实

质上在审讯中消极心理的具体表现就是抗拒心理。审讯的全过程就是从消极的心理向积极交罪心理转化的过程,也是讯问人员消除对抗心理的全过程。由于贪污贿赂犯罪嫌疑人的主客观的条件不同,在接受审讯时的心理特点也不相同,有其各自起主导作用的心理特征,消极的心理特征便是我们审讯对象的心理障碍。常见的心理障碍有:

“畏罪心理”

这是一般犯罪嫌疑人都普遍存在的心理状态,尤其是在贪污贿赂犯罪嫌疑人的身上表现得更为突出。其原因在于这类犯罪嫌疑人是国家的工作人员,甚至有的是领导干部,有着一定的社会地位和职权,面对将要受到的惩罚,他们害怕失去前途和家庭。在审讯时表现为:

(1)拒绝回答。认为如实供述会受到惩罚,干脆什么都不说,以免“言多必失”,给检察机关留下证据,有的甚至连与犯罪没有关连的一般性问题也拒绝回答。

(2)反复无常。供述时供、时翻,供词不稳定。这类人都深知自己的行为触犯了法律。有的甚至连自己将来被判处多少年的徒刑都算得一清二楚,但同时又不愿接受这种现实,常以反复无常的对抗方式逃避办案人员的审讯。

(3)情绪消沉。这类犯罪嫌疑人包袱沉重,忧心忡忡,情绪消沉,有时下意识的长吁短叹。

(4)对审讯人员进行反侦查。犯罪嫌疑人在不知道检察机关掌握了哪些证据,是部分还是全部,将来会受到什么样的处理,怎样才能过审讯关,常常用试探、摸底的方法来进行反侦查。

(5)“趋利避害”。犯罪嫌疑人在接受审讯时,由于畏罪心理的作用,他或主动坦白或抗拒审讯;或检举揭发或嫁祸他人。总之,犯罪嫌疑人会作出有利于自己的选择,以逃避或减轻法律对他的制裁。

“优势心理”

贪污贿赂犯罪的嫌疑人因工作的关系,建立起很多的关系网。有的人还得到了他的很多“好处”,这些人的社会地位足以成为犯罪嫌疑人的保护伞;有的关系人在某种程度上还与此案有着一定关联,造成了犯罪嫌疑人对这些关系网的心理依托,过高的评价了自己的保护伞和对他人的依赖。这是贪污贿赂犯罪嫌疑人优势心理产生的根源。

这类犯罪嫌疑人在接受审讯时,情绪比较稳定,对自己行为的后果想得比较多,对自己的“退路”抱着很大的希望。在整个审讯中,表现出漫不经心,把注意力集中在其他事物上,对案情不愿去回忆,不愿去思考自己的犯罪问题,其定势心理集中在依靠“关系”脱案。认为自己关系多、路子广、有后台,即使被抓,只要自己坚决不供认,就会有人给自己开脱罪责。由于这类犯罪嫌疑人的心理状态比较稳定、顽固,审讯时不能急于求成。一方面采取迂回的讯问方法,扩大讯问话题的范围,依靠逻辑关系找矛盾点,利用矛盾对心理加压,同时暗示任何一个“关系”都不会以身试法为其开脱罪责,其目的是促使犯罪嫌疑人较为坚定的抗拒心理向矛盾心理转化。矛盾心理是犯罪嫌疑人的基本心理状态,从实施犯罪到接受审讯的不同环节都有表现,也是犯罪嫌疑人普遍存在的心理状态。在审讯阶段是供还是不供,需作出选择。这种在踌躇中发展为矛盾的斗争,对审讯人员来说是一个关键时刻,注意把握好,矛盾就如同一根杠杆中的支点,如果审讯人员的方法不当,就会向相反的方向倾斜。如果采取有效的、有针对性的方法,杠杆就会向着有利于犯罪嫌疑人交待的方向倾斜。

“侥幸心理”

“侥幸心理”是犯罪嫌疑人自以为能逃脱法律惩罚的主观存在的自信心理,是犯罪嫌疑人对自己行为所产生的后果的一种认识

的心理状态。有以下几种情况：第一，认为自己作案的手段高明、隐藏得较深，检察机关拿不到证据，只要自己不说就无法定罪；第二，轻视检察机关的侦查能力，认为审讯只不过是问问话而已，只要没有证据摆在面前，我不说，你就没办法；第三，认为自己多年来在社会上影响广，利用“钱”“权”交易编织不少的“关系网”和找到不少的“靠山”，这些都会对自己起到很大的帮助，检察机关不敢对我怎么样；第四，认为自己订立的攻守同盟牢不可破，不会出卖自己；第五，有的犯罪嫌疑人对检察机关“内部情况”有所了解，更是不怕审讯。他认为所有的调查、讯问只不过是怀疑自己，没有真凭实据，这样对自己是非常有利的。这种心理状态是妨碍犯罪嫌疑人认罪服法的重要心理障碍。

“侥幸心理”的表现：贪污、贿赂犯罪与其它刑事犯罪有着重要的区别，贪污贿赂犯罪大多都是第一次接受司法机关的侦查讯问，而其它的刑事犯罪有的属“二进宫”、“三进宫”，对司法机关的审讯有所了解，有的甚至是了如指掌。在接受审讯时有心理准备，并且有一套完整的抗审经验来对付审讯。其表现：矢口否认、守口如瓶、时而谎供乱供、避重就轻、反复无常；有的以攻为守、大喊大叫、公开谩骂；有的泣不成声、喊冤叫屈、装疯卖傻、逃避罪责。而贪污贿赂犯罪嫌疑人的心理状态与此相比较，其心理稳定状态较差。讯问中常表现出以守为攻的状态，不管讯问人员怎样问，我就是不说。回答问题比较慎重。你不问他不谈，从表面上看有一定的顺从性，而实质上带着很强的“抗拒心理”。

侥幸心理是支撑犯罪嫌疑人拒供的心理基础，为了使其交待罪行，讯问人员应设法矫正犯罪嫌疑人的侥幸心理，设法全面、具体地了解整个案情，摸清犯罪嫌疑人侥幸心理存在的根源，采取针对性的方法和步骤，对自恃作案手段高明的犯罪嫌疑人，认为检察机关不可能掌握其犯罪证据，审讯人员应加强心理攻势，技巧的使用证据，利用供述矛盾进行“心理限制”。在证据不全的情况下应间接地使用证据使其产生错觉，但应注意有的犯罪嫌疑人为了试

探摸底,向你索要证据,可以间接地使用出示证据。有时犯罪嫌疑人认为我们无法掌握的证据而被我们掌握了,应直接使用效果较好。对那些依靠外援,建立攻守同盟,应设法使用谋略型讯问方法,有针对性采取“离间计”消除幻想。

“戒备心理”

是犯罪嫌疑人的一种防御性的心理,也是一种自卫的本能反应。这类犯罪嫌疑人对审讯保持高度的戒备和警觉,使我们的讯问人员很难接触到他们心理的活动。在这种戒备心理的支配下,犯罪嫌疑人对审讯人员的教育、开导持怀疑态度,把“坦白从宽、抗拒从严”的政策看成是钓他们上钩的“诱饵”,他们不相信审讯人员是真诚地挽救他们,不相信审讯会公证的处理问题,始终把审讯人员放在敌对的位置上。产生这种戒备心理的原因:在客观上,由于犯罪嫌疑人与讯问人员在法律上的地位不同,处境不同,相互的关系不同,决定了犯罪嫌疑人在接受审讯的过程中,始终保持高度的警觉和防备;从主观上讲,犯罪嫌疑人普遍存在“畏罪心理”,怕受到惩罚表现出自卫的本能而产生的“戒备心理”。其表现是:犯罪嫌疑人在戒备心理的支配下,认为祸从口出,往往不主动开口说话。即使开口,也是经过周密的考虑,尽可能避免出现矛盾和漏洞,不使讯问人员找到缺口,以此来保护自己的防御体系。在这种心理的支配下,对讯问人的问话会全神贯注,用心琢磨,回答问题小心谨慎,犹豫不决,神态上十分注意自己所处的环境,留心观察讯问人员的言行举止。表现出异乎寻常的关心,多方猜测讯问人员的意图,疑神疑鬼,对审讯人员的讯问,往往不愿立即回答,甚至以反诘的口吻向审讯人员试探摸底,然后再搪塞推诿或嫁祸他人,有时供述之后还怀疑审讯人员是否相信。

由于戒备心理的存在,使犯罪嫌疑人不可能针对其罪行作出真实的供述,阻碍了讯问顺利进行,因此必须设法加以矫正。首先必须弄清犯罪嫌疑人所处的戒备程度,这种戒备程度又常常以我

们讯问人员的言谈举止、审讯方法、政策水平、职业道德而定的。因而在讯问的过程中应当以客观、公正、诚恳的态度取得犯罪嫌疑人的信任。讯问之初,先不要急于追讯案件的实质性问题,可以采用自由交谈的方法,先问一些与案情关系不大的问题,逐渐松弛犯罪嫌疑人的戒备心理,使其在不知不觉中露出马脚,谈出关键问题,一举成功。

“对抗心理”

是犯罪嫌疑人对检察机关和侦查讯问人员不信任和敌视的心理活动的状态。这种心理状态产生的客观原因主要有两点:第一,是因案件的来源。检察机关的案件(自侦)来源,有的是通过举报,有的是通过上下级移交或有关部门交办。而犯罪嫌疑人则误认为,别人在利用检察机关整人,甚至有的犯罪嫌疑人还将自己与他人的对立矛盾的个人关系与检察机关打击贪污、贿赂犯罪职责混为一谈,认为检察机关在帮助对立面整自己。第二,有时还因我们办案的讯问人员不注意讯问的方法,强化了犯罪嫌疑人的对抗心理,这是产生对抗心理的客观根源。在主观上,由于自己贪污贿赂的犯罪行为已暴露,怕受到惩罚,本能的对办案机关、办案人员产生一种抵触、对立、敌视和不信任的心理表现。

对抗心理经常表现为情绪冲动,行为暴躁缺乏理智,情绪反复无常。时而拒供、乱供、欺诈、搪塞和顶撞;时而公开对抗、出言不逊、反诘顶撞;时而对关键情节矢口否认、极力狡辩;时而喊冤叫屈,发泄不满;时而对审讯表现出不感兴趣、懒懒散散,对讯问人员的问话反应冷淡、漫不经心,甚至不予理睬,使讯问陷入僵局。

消除犯罪嫌疑人的对抗心理,首先应先缓解情绪,仔细的去观察,从平心静气的交谈入手不要急于追讯具体的案件情节和实质性的内容,避免造成直接的对抗。建立相应的交流基础,再寻其原因,对症下药。在出现直接对抗的状态时,要迅速地避开,从对方最感兴趣的话题切入,让其思维无法再回到原来的对抗定势心理