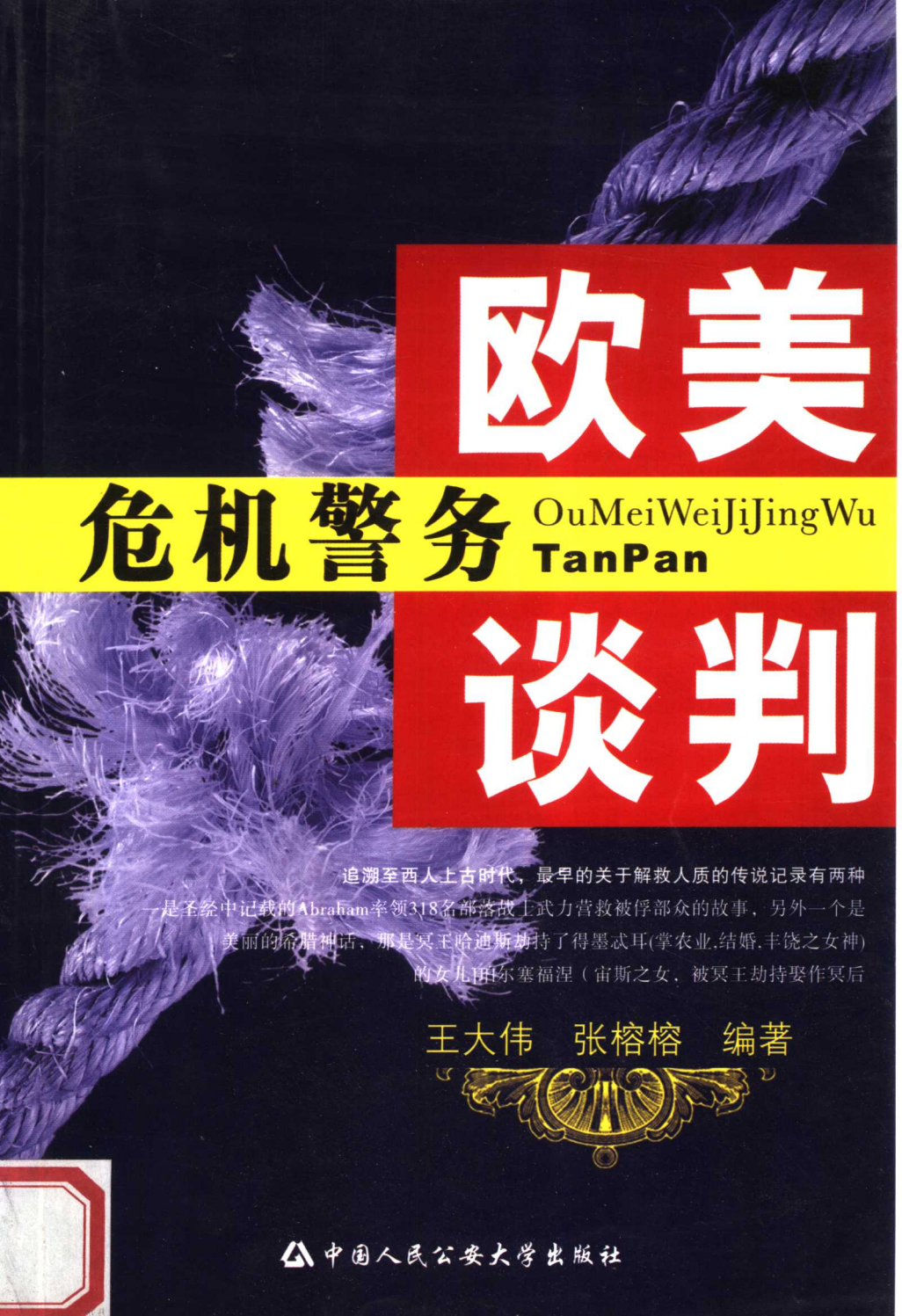




欧美

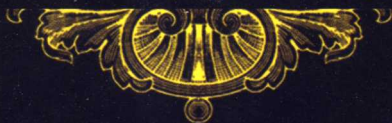
危机警务

OuMeiWeiJiJingWu
TanPan

谈判

追溯至西人上古时代，最早的关于解救人质的传说记录有两种
一是圣经中记载的Abraham率领318名部落战士武力营救被俘部众的故事，另外一个
美丽的希腊神话，那是冥王哈迪斯劫持了得墨忒耳(掌农业、结婚、丰饶之女神)
的女儿珀尔塞福涅(宙斯之女，被冥王劫持娶作冥后)

王大伟 张榕榕 编著



 中国人民公安大学出版社

欧美危机警务谈判

王大伟 张榕榕 编著

中国人民公安大学出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

欧美危机警务谈判/王大伟, 张榕榕编著. —北京: 中国人民公安大学出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 81109 - 544 - 9

I. 欧… II. ①王…②张… III. ①紧急事件 - 警察 - 谈判 - 欧洲②紧急事件 - 警察 - 谈判 - 美洲 IV. D523.3
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 143493 号

欧美危机警务谈判

OUMEI WEIJI JINGWU TANPAN

王大伟 张榕榕 编著

出版发行: 中国人民公安大学出版社

地 址: 北京市西城区木樨地南里

邮政编码: 100038

经 销: 新华书店

印 刷: 北京蓝空印刷厂

版 次: 2007 年 1 月第 1 版

印 次: 2007 年 1 月第 1 次

印 张: 12.375

开 本: 850 毫米 × 1168 毫米 1/32

字 数: 247 千字

印 数: 0001 ~ 3000 册

ISBN 978 - 7 - 81109 - 544 - 9/D · 514

定 价: 26.00 元

本社图书出现印装质量问题, 由发行部负责调换

联系电话: (010) 83903254

版权所有 侵权必究

E-mail: cpep@public.bta.net.cn

www.phcpps.com.cn www.jgclub.com.cn

前 言

一石激起千层浪。2004年长春“7·7”事件解救人质行动的失败以及俄国警方解决“别斯兰人质事件”的惨败，深深地刺痛了中国警察的责任心，也促使并鞭策了中国警察学术界掀起了研究危机警务谈判的热潮。从那时起笔者以及贾迪、慕三英等人开始密切关注欧美国家的危机警务谈判理论发展动态和实践工作的发展，刻苦钻研适合于中国国情的一套危机警务谈判理论和实用技术。中国人民公安大学专门开设了“危机警务研究”的研究生课程，笔者将自己的研究心得和学术思想的火花带到课堂上，与研究生们在课堂上进行广泛而深入的研究和探讨，并在公安部举办的危机警务谈判培训班上系统讲授了其理论体系与研究成果。

笔者认为，研究适合中国国情的危机警务谈判有三个理论来源，它们分别是：欧美有关警察学和危机管理的理论著作、中国古代军事谋略思想、反劫持人质的实战案例。笔者提出了危机警务谈判的“主被动警务‘4+6’模型”，提出了危机警务谈判的“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追”的基本指导思想，并将一些基本的谈判理念编制成了通俗易懂的歌谣和口诀。例如，针对“别斯兰人质事件”的教训就编制了这样的歌谣：“人质死亡三百三，开放现场第一难。群龙无首大混乱，绑匪混在群众间。谎报军情推责任，大官躲在千里远。僵化思想加铁

- 腕，信号旗中伤亡惨。谈判专家把错犯，血的教训记心间。”谈判的第一口诀是：“谈判可谈四五轮，专家可换一二人。首轮观察凶器有，兼顾安全被绑人。二轮要求放人质，条件逐一可应允。家长里短要诚心，将心比心情感人。教育挽救要斗智，周旋引诱开车门。定罪量刑放生路，一要吃饭就有门。”谈判的第二口诀是：“人质安全记心间，敌进我退巧周旋。敌驻我扰心理战，敌疲我打硬带软。适度让步换时间，双重关怀不变脸。瞒天过海巧布阵，连环计中有机关。缓进激战我为主，反客为主抓弱点。美人计可安心情，人体语言仔细观。”
-

同时，还指出谈判专家可以分为“诸葛亮型”、“赵子龙型”、“孝庄型”这三类。指出了人质谈判的“六不宜”，那就是：一是敌进我进，二是一口答应，三是没有诚言，四是决不让步，五是生死不管，六是急于求成。

在本书的创作过程中，笔者从国家图书馆和中国人民公安大学图书馆借阅、翻译了大量国外理论专著和相关的期刊文章，借鉴并吸收了相当先进的一些国外警察同行的理论和实践做法，特别是和美国FBI学院的人质谈判课程教官Gregoy. M. Vecchi先生取得联系，获得其准许，将FBI的一些理论思想和实践工作做法融合进了本书中，其余的一些外国著作在此就不再一一赘述。

本书分为上下两编，上编为危机警务概论；下编是危机警务谈判；最后是附录。

本书的创作立足于中国国情，广泛借鉴欧美发达国家警察部门危机警务谈判的理论成果和实践技术，全力打造出一本适合于中国公安部门刑警队长、交巡警队长、派出所所长和监狱狱长处置突发危机事件的谈判手册。这本谈判手册具有较强的针对性

前 言

和实践指导性，但由于本书的编写是一种全新的尝试，所以疏漏之处和错误的地方也在所难免，请各位亲爱的读者给予宝贵的批评和指正。

王大伟 张榕榕
2006 年 9 月 4 日
于中国人民公安大学

目 录

上编 危机警务概论

第一篇 危机和危机警务	(3)
一、危机	(3)
二、危机警务	(6)
第二篇 英国警方应对公共危机的警务模式	(8)
一、战略指挥官 (金级)	(8)
二、战术指挥官 (银级)	(9)
三、执行指挥官 (铜级)	(10)
第三篇 美国警察危机处置的主要机构、职能、 运行模式及公共危机文化的培养	(11)
一、美国联邦警察应对公共危机的主要机构及职能	(11)
二、美国警察危机处置的运行模式	(14)

欧美危机警务谈判

三、美国警察公众危机文化的培养工作	(18)
第四篇 美国危机警务培训	(20)
一、“高官3号”演习	(20)
二、INCOSIT 计划	(26)
第五篇 反恐处置案例	(39)

下编 危机警务谈判

第一篇 危机警务谈判的基本原理	(51)
一、“别斯兰人质事件”——血的教训	(52)
二、美国联邦调查局 BCSM 模式	(58)
三、目标导向行为改变模式	(65)
第二篇 积极聆听	(68)
一、什么叫积极聆听	(68)
二、为什么谈判专家爱“听”不爱“谈”	(68)
三、积极聆听的假设	(69)
四、积极聆听的几项技术	(70)
五、积极聆听的注意事项	(76)
第三篇 自杀干预	(79)
一、人质谈判专家与自杀干预	(79)

二、自杀率的变化	(80)
三、自杀的方法 (means of suicide)	(80)
四、自杀者将要自杀的蛛丝马迹	(86)
五、如何判断自杀者的自杀意图	(88)
六、判断自杀的高危险指标	(90)
七、一些奇怪的案件和运气的作用	(97)
八、为什么要自杀	(98)
九、自杀者为什么要劫持他人	(99)
十、为何将自己的自杀意图告诉别人	(100)
十一、谈判专家的基本理念	(101)
十二、为什么中老年人士自杀率高	(102)
十三、如何判断自杀动机 (determine motivation)	(104)
十四、若自杀者憎恶自己，将会残忍地自杀	(107)
十五、利用警察来自杀 (suicide by cop)	(108)
十六、自杀干预中的战术武力行动标准	(112)
十七、警方在自杀者负隅顽抗的情况 下采取武力突入的后果	(114)
十八、为何采取武力行动	(115)
十九、采取武力行动的另外一些理由	(115)
二十、如何判断自杀干预是否取得进展	(116)
二十一、自杀干预中，谈判专家不能休息	(117)
二十二、面对面自杀干预，谈判专家怎么办	(117)
二十三、自杀干预的一些技术	(118)

二十四、谈判专家应该具备的素质 (123)

● 第四篇 人质谈判 (125)

一、设立内外两层警戒圈 (125)

二、孰可谈 (demands) (127)

三、孰不可谈 (136)

四、应对劫匪提出之要求展开谈判的原则 (141)

五、谈判专家的介入 (150)

六、两种对话工具

(common means of communication) (155)

七、谈判专家为什么要拖延时间 (158)

八、谈判专家如何拖延时间 (159)

九、拖延时间中的几个问题 (161)

十、拖延时间对小警察局造成的影响和

这些警察局应采取的对策 (164)

十一、拖延时间对劫匪造成的不良影响 (165)

十二、拖延时间对社区造成的不良影响 (166)

十三、如何对付劫匪设定的最后期限

(deadline) (167)

十四、劫匪的两种需求 (needs) (168)

十五、处置劫匪表达需求时应注意的几个问题

..... (169)

十六、几种与劫匪对话的技巧 (171)

十七、对所有情报信息进行双重核实 (172)

十八、如果劫匪没有反应	(173)
十九、人质最容易受伤的两个时期	(175)
二十、斯德哥尔摩综合征	(176)
二十一、劫匪与人质之间各种类型接触对 斯德哥尔摩综合征之影响	(177)
二十二、如何对待谈判专家与人质的关系	(179)
二十三、人质事件中的医疗	(180)
二十四、劫匪的常见弱点	(182)
二十五、电话谈判技巧	(183)
二十六、对谈判进行录音的注意事项	(184)
二十七、关于面对面谈判的一些思考	(186)
二十八、措辞小心谨慎	(188)
二十九、判断谈判进展的指标	(188)
三十、与新闻媒体之间可能存在的问题	(190)
三十一、第三方中间调停人 (third-party intermediaries, TPI)	(193)
三十二、谈判专家与决策者之间的关系	(197)
三十三、人质谈判小组各个成员的工作	(199)
三十四、谈判专家应急工具箱里的装备	(204)
三十五、谈判专家的战术武力角色和作用	(205)
三十六、情况布告牌 (situation board)	(207)
三十七、为什么明知不可谈而要勉强谈判	(208)
三十八、教劫匪如何投降	(209)
三十九、如果不按照谈判指导方针谈判,	

谈判专家应考虑什么	(210)
四十、谈判对于谈判专家本身的影响	(211)
第五篇 谈判专家应该掌握的变态心理学	(216)
一、失常反社会人格 (antisocial personality disorder)	(217)
二、失常模糊人格 (borderline personality disorder)	(221)
三、精神分裂症 (schizophrenia)	(227)
四、非常抑郁期 (major depressive episode)	(236)
第六篇 交巡警谈判时的注意事项	(245)
一、巡警是否谈判——因时、因势、 因地制宜，机动灵活	(245)
二、安全最重要——先保障自己的安全	(246)
三、巡警最先采取哪些行动	(247)
四、巡警安置目击者和其他的一些无辜者	(247)
五、巡警尽可能快速记录所有发生的事情	(248)
六、巡警如何向劫匪/自杀者介绍自己	(249)
七、使用积极聆听术，稳定对手情绪， 搜集情报，拖延时间	(249)
八、不断向劫匪保证，打消他的疑虑	(250)
九、巡警必须极力避免的一些事情	(251)
十、巡警如何获取劫匪的信任	(253)

十一、巡警如何处置劫匪提出的要求	(253)
十二、巡警如何处置“最后期限”	(255)
十三、将劫匪犯罪和破坏的程度说得小一点	(255)
十四、劫匪手中有人质，巡警怎么办	(256)
十五、如果对手看起来要自杀，巡警怎么办	(257)
十六、小结	(257)
 第七篇 监狱民警谈判时的注意事项	 (259)
一、进行危机评估	(259)
二、监狱谈判中的四大有利条件	(259)
三、监狱谈判中的四大不利条件	(261)
四、谈判之初，谈判专家不要急于 向囚犯提供任何东西	 (261)
五、让囚犯们推举出一位代表	(262)
六、谈判中应注意的事项	(263)
七、最好是面对面谈判，而不是电话谈判	(264)
八、如何处置囚犯提出的要求	(264)
九、监狱民警的自我生存之道	(266)
十、语言问题	(267)
十一、如何使用第三方中间调停人	(268)
十二、策略建议	(269)
十三、将本监狱和外单位谈判专家搭配使用	(270)
十四、监狱民警接受囚犯投降时应注意的事项	(271)

第八篇 从人质角度掌握谈判

——附谈“斯德哥尔摩综合征现象” (273)

一、既保命，又安心 (273)

二、人质在被围困和被绑架两种类型

人质事件中不同的心理反应 (274)

三、降低被绑架型人质的“与世隔绝感”，

使人质明白谈判专家已经知道他还活着 (276)

四、谈判专家须考虑到人质对自身所扮演

角色、所起作用之期望的影响 (278)

五、人质聚在一起是把“双刃剑” (279)

六、人质与谈判专家的对话沟通 (279)

七、人质的亲朋好友的经验 (281)

八、人质与劫匪的特殊关系——斯德哥

尔摩综合征现象 (282)

九、评估和促进人质良好心理状态的基本原则

..... (296)

第九篇 欧美人质谈判研究与应用的历史发展 (298)

一、最早关于解救人质的传说与记载 (298)

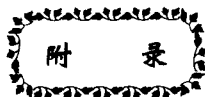
二、危机事件的分类 (301)

三、人质/绝困危机事件数据库 (311)

四、对各种谈判技术、方法的历史研究 (319)

五、被害人研究分析 (326)

六、小结 (330)



附录一 2003 年美国人质谈判研究大纲 (335)

附录二 FBI 人质/绝困事件报告书 (350)

附录三 比利时联邦警察机构事后询问人质模板
..... (360)

附录四 美国谈判小组情报搜集咨询指南 (366)

附录五 自杀干预流程图 (372)

参考文献 (374)

上 编
危机警务概论

