

盘问术

PANWENSHU

齐东春◎著



群众出版社

PANWENSHU



责任编辑：田林林

ISBN 978-7-5014-3962-1



9 787501 439621 >

定价：26.00 元

盘问术

齐东春 著

群众出版社
2007年·北京



图书在版编目 (CIP) 数据

盘问术 / 齐东春著. —北京: 群众出版社, 2007.5
ISBN 978 - 7 - 5014 - 3962 - 1

I. 盘… II. 齐… III. 公安—工作—中国 IV. D631

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 019850 号

盘问术

著 者/齐东春
责任编辑/田林林

出版发行/群众出版社 电话: (010) 52173000 转
社 址/北京市丰台区方庄芳星园三区 15 号楼
网 址/www.qzchs.com
信 箱/qzs@qzchs.com
经 销/新华书店
印 刷/北京国工印刷厂

880 × 1230 毫米 32 开 14.5 印张 381 千字
2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷
印数: 0001—3000 册

ISBN 978 - 7 - 5014 - 3962 - 1/D · 1902 定价: 26.00 元

序

盘问活动存在于社会生活的许多领域里，这已经是一个不争的事实。

如果你想从某个人的嘴中知道某一相关的信息，就应当首先设法提问，你不能指望对方会主动地回答你欲知晓的问题。即使对方不会对你有任何隐瞒，你不问，他也不会作出任何答复。

在开诚布公的场合，如果方法不当，你的盘问行为将会引起别人的反感，此时，你得到相关信息的可能性将是渺茫的。反之，方法得当，对方会对你畅所欲言。

那些专门从事调查活动的人，如记者、律师、检察官、警官和国家安全机关的情报官等，尤其需要好的方法来帮助他们实现调查的目的。

现在，书店里偶尔也能见到一些传授调查方法的书籍了，但这些书籍所传授的方法太有局限性了，而且专业性很强，它们只适用于检察官和律师们。尽管如此，这也算作是一个好的开端，它标明人们已经开始设法寻求方法救济了。

调查工作之所以离不开好的方法，无疑是因为被调查的人中，并不是每个人都能够做到积极的合作。而被调查的人不愿合作则是因为，如实回答对自己并非有利。比如，一个已经实施了某种犯罪行为的人，他在接受盘问时，就不愿说实话，因为他正面临着被判处徒刑的可能。这时，要想直接从他的嘴中掌握犯罪的信息是非常困难的，唯有使用好的方法。

为了把调查工作搞得更好，选择好的方法十分必要，但这些方

法并不全能在你的专业书本儿中找到，你只能另想办法。在寻求盘问方法的过程中，经验显得非常重要。经验丰富的人与新手相比，前者更容易找到新的有效的方法。这也是后者为什么总是愿意（有时也是不得不）求助于前者的原因。

本书所列举的方法比较便于应用，内容也很广泛，它包含了在多种场合下的盘问术，但没有明确哪些领域的人应当使用哪些方法，这是因为，其中的一些方法具有很大的通用性。相信，有意借鉴者会根据自己的工作特点，找到那些适合自己使用的方法。但我也希望，借鉴者千万不要单纯地使用这里的方法，因为，大多数方法在使用上是要考虑其使用顺序和条件的，尤其是后者。当你准备使用某种方法之前，一定要考虑它的合法性，以免因为方法违法而使获得的证词受到污染。要知道，受到污染的证词——有瑕疵的证词，在法庭上是非常容易受到挑战的，因而也不易被法庭采纳。

本书涉及的被盘问的主体多数都是当事人和证人，前者有刑事诉讼案件的当事人和民事诉讼案件的当事人。在刑事诉讼案件中，有自由状态下的当事人，也有已被采取了强制措施当事人。后者有专业证人和普通证人。因为，这些人的处境会有所不同，所以他们的心态也是千差万别的。只有采取了恰当的方法，才能够使他们与你合作。本书的方法许多都是根据不同的主体而设立的。

此外，我还要说明的是，本书中没有任何一种方法是凭空设想的，而是我平时对经验的积累。就像集邮爱好者喜欢搜集好的邮票一样，我也喜欢搜集那些色彩纷呈的盘问术。如果你能从该书有何收益的话，那应当归功于他人给我们大家留下了宝贵的经验。如果你觉得此书读来令人乏味，那就请怪罪于我，一定是因为我的某些说法还存在着缺陷，才浪费了你的宝贵时间，并请指教。其实，我倒真心地希望只会出现前一种情形。

我坚信，你发现的盘问术不见得比此书中所列举的任何一种差，但我还是认为，出版它仍属于我的责任，因为我看到了许多从

事调查工作的人，由于没有使用得当的方法，所以到头来才两手空空或收效甚微，以至于无法交差。我也坚信，本书中的一些宝贵经验，对于某些人今后从事盘问工作仍然会具有启发的意义。

齐东春

2007年3月5日

目 录

第一章 盘问的目的	(1)
一、盘问目的不宜公开.....	(1)
二、盘问目的也会改变.....	(4)
三、实现盘问目的的阻力.....	(5)
四、关于盘问目的的保密.....	(5)
五、关于案件的保密.....	(6)
六、泄密.....	(8)
第二章 盘问的主体	(14)
一、律师的盘问极富艰辛	(14)
二、官方的盘问方法有余	(17)
三、官方盘问中的用人	(22)
四、换人有方	(31)
第三章 盘问工作的准备	(34)
一、心理准备	(34)
二、实质性的准备	(42)
三、论证	(56)
第四章 盘问的内容	(60)
一、盘问的内容应当巧于规划	(60)
二、与不知道者周旋	(62)

三、遵守问尽原则	(64)
四、必问的内容	(69)
第五章 盘问与回答	(73)
一、与回答有关的问题	(73)
二、回答有方	(76)
三、学会与沉默者打交道	(86)
第六章 盘问的语言	(92)
一、重视语言的功能	(92)
二、利用证据实施盘问	(97)
第七章 盘问活动的阶段性及时间性	(103)
一、盘问的开始	(103)
二、盘问的中期	(110)
三、盘问的末期	(115)
四、盘问活动应当有时间的限制	(124)
五、盘问的中止	(129)
第八章 常见的盘问术及其应用	(135)
一、斗智	(135)
二、可以推荐的几种盘问术	(137)
三、利益与恐惧的作用	(143)
四、趋利避害	(150)
五、方法	(155)
六、强制与盘问	(228)
七、盘问的外围工作	(232)
八、关于刑讯逼供	(238)
九、盘问姿态对盘问的影响	(240)

第九章 因人而问	(243)
一、对临危不惧者实施盘问	(243)
二、对通晓法律的人实施盘问	(244)
三、对被监禁过的人实施盘问	(244)
四、对有保护伞的人实施盘问	(245)
五、对毁证者实施盘问	(247)
六、对有理智的人实施盘问	(247)
七、对蔑视你的人实施盘问	(249)
八、对发泄怨气者实施盘问	(252)
九、在重审案件中实施盘问	(254)
十、对推卸责任的人实施盘问	(256)
十一、对有功绩的人实施盘问	(261)
十二、对有资历的人实施盘问	(264)
十三、对有地位的人实施盘问	(266)
十四、对初审办案人员实施盘问	(271)
十五、对串供者实施盘问	(273)
十六、对翻供者实施盘问	(278)
十七、对自首者实施盘问	(280)
十八、对窝赃人实施盘问	(283)
十九、对消息灵通人士实施盘问	(286)
二十、对一方为多数的当事人实施盘问	(289)
二十一、对有准备的人实施盘问	(292)
二十二、对不信任你的人实施盘问	(295)
二十三、对利害关系人实施盘问	(296)
二十四、对盲、聋哑人实施盘问	(298)
二十五、对战犯实施盘问	(301)
二十六、对间谍实施盘问	(305)
二十七、对战俘实施盘问	(311)
二十八、对证人实施盘问	(320)

第十章 倾听	(362)
一、倾听有助于盘问.....	(362)
二、倾听并不是一件美差.....	(362)
三、倾听的内容.....	(363)
四、倾听是不可替代的.....	(363)
五、倾听是相互的.....	(364)
六、认真倾听常会有所发现.....	(364)
七、影响倾听的因素.....	(366)
八、倾听的方法.....	(368)
第十一章 盘问中的记录工作	(371)
一、记录的办法.....	(371)
二、记录的范围.....	(372)
三、记录人员的素质.....	(374)
四、记录的方法.....	(375)
五、关于机械记忆.....	(379)
六、关于辅记和追记.....	(380)
第十二章 对基本素质的要求	(382)
一、如何与爱撒谎的当事人打交道.....	(382)
二、怀疑.....	(391)
三、核实.....	(400)
四、不留尾巴.....	(404)
第十三章 影响盘问进程的内外因素	(407)
一、来自于盘问方的因素——内部因素.....	(407)
二、来自于当事人的因素——外部因素.....	(441)
后 记	(449)

第一章 盘问的目的

任何盘问都是指望获得一种令人满意的答复，这就是盘问的目的。

在没有敌意和高度戒备的情况下，盘问的目的通常都能够得到实现，但像司法盘问那样的盘问目的却是个例外。普通人之间进行的盘问活动，因其后果一般并没有什么法律意义，所以，其目的比较容易实现。司法盘问的目的在其实现的过程中，因为盘问的结果最终可能会置被盘问方——当事人或证人于某种不利的境地，所以，深知这一点的人没有谁会诚实，这也是司法盘问的目的难于实现的重要原因之一。正因为如此，在司法盘问活动中，无论是谁，要想获知某些事实真相，就不能完全依赖于被盘问方的诚实，在他们不够诚实的情况下，唯有依靠有效的盘问术，才可能完好地实现盘问的目的。

一、盘问目的不宜公开

有时，为了化难为易，你不得不隐藏自己的盘问目的，面对面的公开盘问极易暴露盘问的目的，除非你能让被盘问方感受到他的回答对自己有百利而无一害，从而心甘情愿配合你的工作。在面对面的公开盘问的活动中，那些消极的对手不会让你轻易就能得逞。你在有目的的盘问他们的同时，他们也在有目的的回答你，这就是说，你的盘问具有目的性，对方的回答也具有目的性。有目的的回答，实质上就是在认真地对待。

总的盘问目的和具体的盘问目的。盘问的目的可以进行以下的划分，一种是总的盘问目的，一种是具体的盘问目的。

（一）总的盘问目的

总的盘问目的是完整的，也是最终要达到的理想的调查目的，它能否实现，取决于具体盘问目的的实现程度。每个案件都有最终要达到的盘问目的，像不知谁是杀人凶手和杀人凶手不知去向的杀人案件中，寻找到谁是杀人凶手或杀人凶手的藏身之地，就是最终的盘问目的。当最终的盘问目的达到之后，整个案件的脉络才会变得更加清晰可辨，剩下的问题就是你应该如何利用这种成果了。

（二）具体的盘问目的

具体的盘问目的，是盘问的自始至终所要实现的若干个目的，它分为如下几种：

1. 了解未知数。在一个案件中，“未知数”只有与事实相关问下去才显得很有必要。除了你已知的情况，还有一些是你不知道的情况，那些不知道的情况究竟有多少，你也说不清楚，只有在实施了有效的盘问之后，你才能将“未知数”压缩到最低限度。

了解“未知数”这一目的最难实现，了解得太少你会不甘心。盘问活动能够持续地进行下去，在很大程度上就是缘于你的不甘心。在这种心态支配下的盘问结果并不总能让你如愿以偿，这就是，在你的一再盘问之下，被盘问方告诉你的情况有些可能是假的，有些则可能不够全面。出于案件质量方面的考虑，一方面你无法相信其个别的回答，另一方面你又不得不向他提出新的问题。这种状况会持续很长一段时间，并使你的盘问工作显得毫无效率。

2. 核实情况。如果说了解“未知数”多少带有一定盲目性的话，那么相对来讲，核实情况则显得脚踏实地。在你所掌握的全部情况中，有一部分并不是从当事人那里问出的，而是依赖于他人的控告和你的调查。核实情况是为了检验某种说法或证据，以证实你的怀疑和发现，从而确保你能正确地作出决断。

核实情况通常不难办到，但有时你也会遇到一些问题。一般来

讲，在证据还有利用价值的情况下，你最好是不要提前出示它们，否则，别人就会知道你已經掌握了什么，还没有掌握什么。在核实情况的时候，你最好是装出自己还什么也不知道的样子。经过核实，如果你发现自己所掌握的情况与所问得的情况有差别，就应当设法搞清哪个是真，哪个是假，并决定是否有必要将盘问深入下去。在核实情况时，也有人采取了抄近道的办法，即直接对证，他满以为，这样做会立竿见影，其结果是暴露了自己，提醒了对方，这种方法不是不能使用，而是应当慎重使用。

3. 意外的收获。盘问时，你也有问不到的方面，被盘问方却主动地告诉了你，这不能不说是意外的收获。尤其是对于那些刑事案件当事人来讲，他们以前还干过哪些坏事？这很重要，他们在面对你之前，并不是什么省油灯，只有盘问才能够弄清楚他们的深厚背景。记得有一位警官，仅仅靠重复一句问话就得知了许多情况，不用说这会使他兴奋异常。他在盘问一名犯罪嫌疑人的同伙中还有什么人的时候，曾多次重复使用了“还有呢？”这一问话——每当这位犯罪嫌疑人供述一个同伙时，他就跟进一句“还有呢？”这一问话的口气很有文章可做，它的奥妙在于，可以是很肯定地提醒和警告，也可以是设问。它容易让没有经验的人产生误解，将设问当成是提醒或警告，以至于错误地认为“我们这些人的情况人家都掌握着。”还有一种近似的问话，即“接着说！”它的效用虽不及前者，但通过使用此种用语，也可以推动盘问的进程。

盘问中有了意外收获可以挽救或补充你的不足。通过盘问，一旦你有了意想不到的发现，思维就会活跃起来，从而提醒你重新去安排下一步的盘问计划，这就是挽救。比如，你在盘问杀人凶手甲的下落时，从他的一位情人乙的口中意外地了解到，甲正准备潜逃出国，且已办好了出入境手续，而现在与甲接触的是他的另外一位情人丙。事不宜迟，再对乙盘问下去已无必要，当务之急是找到丙并对丙实施盘问，像这种做法就是挽救。此外，还有一种情况在盘问中也会时有发生：当你正专注于某一问题时，被盘问方不但满足

了你，而且还主动地将你根本就意想不到的关键问题泄露给你，从而使你获知的信息更加丰富了，这就是补充。比如，你只是想向证人甲了解一下，犯罪嫌疑人乙是否租用过他的房子，租房子打算干什么用，证人甲不但一一回答了你的提问，而且在你临走的时候还告诉你，乙经常夜半三更地接见一些人，这些人临走时总是带上什么东西。后经你的秘密搜查发现，乙的房子里竟藏有许多海洛因。原来，乙租用这所房子专门用来作为贩运毒品的中转站。在侦破这起贩毒案件的过程中，甲在你临走时告诉你的信息当然十分重要。

在一起简单的调查活动中，也许你不能同时实现这三种具体的盘问目的，但这不要紧，我的意思是，如果你需要调查的问题十分关键和复杂，而你的盘问术又十分出色，那么你将有机会实现上述这三种具体的盘问目的。

二、盘问目的也会改变

盘问作为一项重要的调查活动，有时也会出现一些你意想不到的变化，这些变化会不同程度地影响到你的盘问目的的实现。比如，起初某位证人在私下的场合里表示，愿意向你提供有关的证据，以帮助你完成调查工作。但当你真的需要他的帮助时，他却说这份证据丢失了，这就会破坏你的计划，从而威胁到你的盘问目的的正常实现。在你还不能寻找到其他可替代证据的情况下，就有可能考虑到部分的改变自己原来的盘问目的，尽管你并不情愿这么做。

有经验的人都知道，盘问目的只是在很有必要的情况下才能够改变，一般的情况下是不宜改变的。为了实现盘问目的，有时，你设定的问题按计划会环环相扣，改变盘问目的极易导致盘问计划的混乱。在盘问活动进行当中，即使突如其来的新问题值得你感兴趣，原则上，你也应当在逐渐实现了原来的目的之后才去关注它，除非新问题短小精悍，对其设问并不影响你的正常盘问节奏和盘问目的的实现。比如，在破获一起团伙走私案件时发现，这个团伙分

为三层组织，你已分别抓获了这三层组织的两个低层组织的各一名成员。现在，你要达到的盘问目的是获知最高层组织人员的信息——谁是他们的头——了解未知数。按计划，你只有先盘问了第三层组织的人员，才能盘问上层——第二层组织的人员，最后通过盘问第二层组织的人员来了解最高层组织人员的信息，这就是环环相扣。如果你在盘问完第三层组织人员后发现，他又实施了抢劫杀人行为，你又开始对这一犯罪行为感兴趣并往下追踪，就会改变你最初的盘问目的（这时你所能达到的目的是获取意外的收获）。

三、实现盘问目的的阻力

盘问目的是确定盘问方针。通过前面的介绍，你已经知道了盘问目的并不总能如愿实现，它容易受到意外因素的干扰，这样一来，能否实现预想中的盘问目的也就取决于好的盘问方法了。很显然，一个好的方法能够减少一定的盘问阻力。

盘问中，你所能遇到的阻力主要是人为的。只要被盘问方不回答或不如实回答你的提问，你就达不到目的。表面上看，你所要征服的好像是一张嘴，而实际上要征服的却是他的头脑。他暂时不回答或不如实回答并不要紧，适当的方法足以让他的态度有所转变。关于如何适用盘问方法来实现盘问目的这一问题，以后还将专门介绍。

四、关于盘问目的的保密

有时，盘问目的也需要保密。如果一个专门从事调查工作的人，在工作了一段时间之后，仍不知道什么需要保密和怎样保密，那么以后，他是很难再胜任这项工作的。

（一）保密难的原因

盘问目的保密难的原因主要取决于两个方面：

1. 盘问是有后果的。在对被动当事人盘问时，对盘问目的进行保密最为困难，因为，它们涉及了最终可能会对他作出不利的处置，这关系到他的切身利益，因此，他也不可能没有任何心理准备。如果他时时警惕，你就会举步艰难。

2. 盘问是公开的。盘问目的难于保密的原因多数在于盘问是公开的，只有侦查工作才会存在例外。前者是因为从事调查工作的盘问人员的身份公开，而后者的情形与前者的正好相反。在盘问方身份公开的前提下，被盘问方在回答每个问题时都会异常地小心谨慎。这种情况最容易发生在诉讼案件的被动当事人，如刑事案件的被告人身上，因为这类案件在处理上大都是在告之对方可能触犯了某项法律的前提下进行的，尽管这一过程错综复杂。这种做法等于变相地告诉了被盘问方，将来可能会对他如何处置。一个人在完全恐惧的状态下接受盘问，不可能不采取慎重的态度，这最终导致了盘问难。

（二）只有部分盘问目的需要保密

尽管你有许多具体的盘问目的，但也并不是每个盘问目的都需要保密。在全部问题中，只有那些内涵丰富的问题才具有保密的意义，如“为什么”和“缘故”等等。这种“为什么”和“缘故”不是要求被盘问方对其言行的解释——为什么这样做和为什么这样说，而是你“为什么”要这样问，盘问之后想干什么。为了实现自己真实的盘问目的，有时，你只能用一个合情合理的虚假原因来代替真实的盘问目的，比如，你若想从一位船夫妻子的嘴里了解到她丈夫是否正在运送一位潜逃中的犯罪嫌疑人，就不能直接说明你的来意，而是装出要急雇她丈夫的样子。

五、关于案件的保密

保密的内容除了包括具体的盘问目的，也包括盘问方已掌握了哪些关键性证据，以及未来将对相关人员作出何种处置。