

劫持人质案件谈判

谈判

JIECHI RENZHIZHI ANJIAN TANPAN

实务

SHIWU

李辉 编著

群众出版社

劫持人质案件谈判实务

编著 李 辉
策划 熊裕武 袁寿康
主审 唐壹怀 谷福生

公安机关
内部发行

群众出版社
2006年·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

劫持人质案件谈判实务 / 李辉编著. —北京: 群众出版社, 2006.01

公安机关内部发行

ISBN 7-5014-3586-3

I. 劫… II. 李… III. 劫持—人质—刑事犯罪—谈判—案例—中国 IV. D924.345

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 131480 号

劫持人质案件谈判实务

编 著: 李 辉

责任编辑: 白玉生

封面设计: 王 子

责任印制: 连 生

出版发行: 群众出版社 电话: (010) 67633344 转

地 址: 北京市丰台区方庄芳星园三区 15 号楼

邮 编: 100078

网 址: www.qzchs.com

信 箱: qzs@qzchs.com

印 刷: 北京通天印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

开 本: 850 × 1168 毫米 32 开本

字 数: 41 千字

印 张: 2.5

版 次: 2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5014-3586-3/D · 1684

定 价: 25.00 元 (附单碟 VCD)

群众版图书, 版权所有, 侵权必究。

群众版图书, 印装错误随时退换。

公安机关内部发行

目 录

第一章 劫持人质案件的特点及处置方针	(1)
一、劫持人质案件特点	(1)
二、警察对劫持人质案件的处置目标及 方针	(2)
第二章 警务谈判的功能和基本原则	(5)
一、警务谈判的功能	(5)
二、警务谈判的基本原则	(6)
第三章 警务谈判的组织架构和职责分工	(13)
一、组长	(14)
二、谈判员	(15)
三、策略员	(16)
四、情报员	(18)
五、物料供应员	(18)
六、记录员	(19)
第四章 警务谈判基本技巧	(20)
一、单通道对话	(20)

二、保持身份平等	(21)
三、控制情绪	(22)
四、引导嫌疑人对话	(23)
五、理解嫌疑人，产生共鸣	(23)
六、恪守诚信	(24)
第五章 警务谈判的阶段	(25)
一、谈判的第一阶段	(27)
二、谈判的第二阶段	(31)
三、谈判的第三阶段	(37)
第六章 谈判中的常见情况应对	(41)
一、处理对方要求和期限	(41)
二、运送和接收	(44)
三、第三者谈判	(45)
四、斯德哥尔摩观象	(47)
第七章 警务谈判装备配备	(49)
一、通信装备	(49)
二、记录装备	(52)
三、安全装备	(53)
四、其他装备	(53)
第八章 谈判员心理调适	(54)
一、谈判员的压力来源	(54)
二、谈判员心理受压的不良影响	(58)

三、谈判员心理调适的一般方法	(58)
附录一：劫持人质案件谈判工作预案	(61)
附录二：相关文书格式	(66)

第一章 劫持人质案件的特点及处置方针

一、劫持人质案件特点

在劫持人质案件中，有些嫌疑人预先就有所目的，早已预计到会有警察到达现场；有些是在作案时逃跑不及，陷入警方的包围，临时劫持人质与警方对抗。无论是何种原因形成对峙，该类案件都具有以下几个特点：

（一）对抗的复杂性

在嫌疑人与警方对峙中，人质的出现对于案件的发展有着重要的影响。社会的发展使公众对公安工作提出了更高的要求，警察不仅以打击犯罪为己任，而且要以保护人质的生命安全为第一目标。嫌疑人因劫持有人质与警方讨价还价。在案件处置过程中，还涉及到人质家属的要求、有关领导限时解决的指令、社会对警察的期望、媒体的炒作等诸多因素，这些都大大增加了警方与

嫌疑人对抗的复杂性。

（二）暂时的稳定性

案件发生初期，在警察、嫌疑人、人质三方的关系中，警察出于对人质安全的考虑而不便对嫌疑人采取攻击行动，嫌疑人由于害怕警察而不敢对人质造成真正的伤害，反而将人质作为自身的安全保障，三方之间形成一种临时的平衡状态，只要嫌疑人还有求生的欲望和机会，情况未发生突变，人质的生命安全就不会受到威胁。

（三）案件发展的多变性

警察、嫌疑人、人质三方之间的平衡关系处于一种极不稳定的状态，任何原因引起的一方行动都会使这种平衡关系趋于破裂。因此，警察应尽可能以和平的方式来结束这种状态，即各方都放弃使用武力；或在武力进攻前尽可能维持这一平衡状态从而避免事态恶化。反言之，一旦事态失控、平衡破裂，警察就必须马上采取相应的武力行动。

二、警察对劫持人质案件的处置目标及方针

对于劫持人质案件的处置，有三个递进的目标，一是成功解救人质；二是避免人员伤亡和财产损失（包括警察和无关群众）；三是抓捕或击毙嫌疑人。保证人质生命安全是基本目标，如人质安然无恙，即使嫌疑人逃跑，

整个案件的处置也基本上是成功的。据国外统计，警察在事后将逃跑的嫌疑人抓获归案的成功率为 100%。如人质死亡，即使后两项目标都实现了也应视为处置失败。

为实现以上目标，一般应采用谈判与武力进攻相结合的处置方式。传统处置方式采用先劝降、后强攻的单线发展模式，即在谈判不能取得进展的情况下放弃谈判，采取武力进攻，两种方式在时间上有明显的分割。目前国际上通常采用双线发展的处置方式，即说服对方与武力准备同时进行，一方面与嫌疑人进行谈判，一方面进行武力进攻的策划和准备。即使预见到不可能通过谈判和平解决也不放弃谈判；即使谈判顺利也不中止武力进攻的准备。无论形势如何变化都有备无患。在整个案件的处置过程中，谈判能为武力进攻争取时间、收集情报、创造战机，武力的展示能打消嫌疑人侥幸逃脱的心理而被迫与我方进行谈判，谈判和武力准备都应持续到案件结束，两者是相辅相成的关系。

谈判和武力进攻两种方式没有绝对的优劣之分，但是随着社会的进步，以人为本的价值观已得到公众的广泛认同。基于这一观点，劫持人质案件都力争用谈判的方式和平解决，只要形势允许，尽量不要放弃谈判。据分析，在劫持人质案件处置中，采用武力进攻的方式，出现伤亡的几率为 78%，包括嫌疑人、警察和人质；而通过谈判和平解决事件的几率为 93%。

争取通过谈判解决劫持人质案件，其价值体现在：一是从以人为本的价值观出发，嫌疑人的生命也应该受

到我们的关注，有些嫌疑人只是因高度紧张或对影视片的仿效而采取类似行动，只要引导正确，完全可以让其自动放下武器。二是在人质面前击毙嫌疑人，对人质也会造成精神上的刺激，尤其是被劫持对象为妇女、儿童时，可能会形成长期的心理阴影。三是如果处置类似案件都优先采取击毙嫌疑人的方案，当有新的案件发生时，警察不愿意通过谈判来和平解决，嫌疑人也不相信警察有和平解决的诚意，造成案件迅速恶化，对解救人质不利。四是在案件侦查中，因嫌疑人的死亡而无法获取新的线索。

第二章 警务谈判的功能和基本原则

一、警务谈判的功能

(一) 直接处置功能

即直接促成案件的和平解决。谈判员通过与嫌疑人的对话，以真诚关心打动嫌疑人，以合理分析帮助嫌疑人认清形势，取得嫌疑人的信任，促使嫌疑人听从谈判员的建议，放弃最初的偏激想法，和平解决案件。

(二) 间接处置功能

即协助其他处置力量完成案件的处置工作，主要是为武力进攻提供条件、创造机会。包括两方面的内容：一是收集情报。谈判员在与嫌疑人的对话中，通过提问及对话技巧，收集案件处置所需的情报。二是麻痹嫌疑人，拖延时间。整个案件的处置决策、人员装备到位、方案实施都需要时间，谈判员与嫌疑人对话可以让嫌疑

人专注于谈判，使事态保持稳定，为我方赢得时间。还可以为武力进攻创造好的条件和时机。

在警务谈判过程中，谈判的两个功能不是相互对立的，谈判员努力争取和平解决案件的同时也起到了收集情报和拖延时间的作用，两者兼而有之，并不是在通过谈判无法和平解决问题时才开始发挥其第二个功能。

二、警务谈判的基本原则

（一）以人为本

以人为本是开展警务谈判的首要原则，它直接影响谈判策略的制定、谈判形式、谈判目的以及在谈判过程中如何应对可能出现的各种情况。

坚持以人为本，其目的是尊重人的生命权及其他各项基本权益，在谈判过程中除应充分考虑案件现场所有人员的人身安全外，还应考虑案件结果对其生活、心理等各方面造成的影响。劫持人质案件的现场人员包括人质、人质朋友或家属、警察、协助处置人员、无关群众、嫌疑人等，其中人质、谈判员、嫌疑人所受影响最大。

1. 人质

此类案件处置的主要目的是保护人质的生命安全，在谈判的整个过程中都应将此作为首要任务。

此外，以谈判的方式和平解决问题对人质的心理影响是最小的。在人质面前击毙嫌疑人，会对人质造成极

大的精神刺激，尤其是人质为妇女或儿童时，这种影响更为深远。

坚持以人为本，就应努力争取用谈判的方式和平解决案件，只要事态没有恶化迹象，谈判就有希望。而谈判过程所消耗的时间、人力、物力都不能与人质的身心健康相提并论。因而应避免急于求成、限时谈判等情况出现。

2. 谈判员

在处置过程中，谈判员的生命安全和人质的生命安全应摆在同等重要的位置。基于这一立场，在谈判地点的选择上应注意考虑客观环境及保证谈判员的生命安全不受威胁两方面的因素。首先，谈判员所处的位置应安全可靠，不宜选择无安全措施的高空位置作为谈判地点。其次，谈判员应与嫌疑人保持一定的安全距离，怀疑嫌疑人持有武器或燃烧、爆炸等危险物品时，谈判员应处于对方武器或爆炸物的杀伤范围之外，可以选择利用掩护物或采取远距离谈判方式。即使对方无攻击武器，也应与其保持 2~3 米的安全距离，以防止对方出现扑抱行为。

一些鼓励谈判员与嫌疑人近距离谈判的观点认为，嫌疑人身处困境，希望有人与其进行对话，因此不会伤害谈判人员。这里有两个问题值得我们注意：一是未与嫌疑人对话之前，我们无法得知其真实意图，即使在谈判过程中，我方对嫌疑人的心理评估也未必准确。如嫌疑人有畏罪心理，又自觉求生无望，可能会产生同归于

尽的心理，故意诱使谈判员靠近而杀害谈判员，据统计，谈判员被杀害的比例占 3.6%。二是嫌疑人本身愿意谈判，但由于对武器操作不当或因意外情况造成击发或爆炸，势必危害近距离的谈判员。在 2002 年乌鲁木齐的爆炸案中，嫌疑人就是因意外声响而引爆炸弹，造成谈判员当场牺牲；2004 年俄罗斯别斯兰劫持人质案件中，也是因恐怖分子操作炸药不当引发爆炸，造成案件恶化。因而，谈判员选择近距离谈判就必然要冒一定的风险，而此种冒险行为是否必需就值得考虑。

重视谈判员的生命另一表现是不轻易用谈判员交换人质。让谈判员将人质交换出来，表面上完成了营救人质的目的，但危机仍没有解决，谈判员的生命受到严重威胁。特别是在嫌疑人有所企图，希望获得更大筹码以继续对抗时，让谈判员充当人质其实就是加重了嫌疑人手中的筹码。出于对谈判员安全的考虑，一般不应交换人质。

谈判员的心理健康也应受到关注。在谈判过程中，谈判员肩负重任，心理压力极大，此外还要面对嫌疑人的各种刁难甚至侮辱。这些对谈判员的心理都会产生负面影响，谈判员的心理调适至关重要。

3. 嫌疑人

嫌疑人与警察对峙的行为，一方面属于严重暴力犯罪，公安机关应予以坚决打击，另一方面也应该认识到嫌疑人也是有血有肉的人，有些嫌疑人劫持之初往往只是因为走投无路或对影视媒体的仿效，其生命应同样予

以重视，不应轻易剥夺。谈判员应尽力挽救嫌疑人的生命，建立合作互信的关系。这样不仅可使嫌疑人免受伤害，而且更容易被嫌疑人接受。谈判员通过对其诚恳的关心和帮助，有助于说服嫌疑人放下武器，选择和平解决案件的途径。

（二）谈判中立

在劫持人质案件中，谈判员以中间人而不是打击者的身份出现，不易引起嫌疑人的反感，能尽快为其所接受，有利于保持对话渠道，不会轻易导致谈判破裂。

1. 谈判员不作决定

谈判员的中间人立场可以使谈判员避免受到各种决策的困扰。对于嫌疑人提出的各种要求，直接允诺可能会使警方工作陷于被动，拒绝又可能使嫌疑人产生绝望情绪而采取伤害人质的行为。谈判员直接与嫌疑人打交道，要谨慎把握各方面的情况，防止事态恶化，引导案件向好的方向发展。这些工作需要谈判员全力以赴，不容有半点疏忽，而且谈判时与嫌疑人面对面或正在通话，可以思考的时间很短，如果此时还要谈判员作出科学合理的决定，本身是不现实的。当然，对于嫌疑人提出的不会影响谈判进程及结果的简单要求，如要求提供水、食物等，谈判员可以直接允诺。

谈判员不作决定可使谈判工作留有回旋余地。领导谈判虽然能增加对话的说服力，但对于对方提出的要求，领导必须马上作出答复，一旦拒绝，就会使谈判难以持

续下去，形成一谈就崩，对抗升级的局面。而谈判员无决策权有利于稳住嫌疑人，既可作出代为转达的答复，也可利用各种借口拖延时间，从而为指挥部制定方案对策争取时间。即使短期内不能答复，嫌疑人也不会立即采取暴力行动。

因此，谈判时应由谈判员与嫌疑人对话周旋，争取时间，对于如何答复对方要求、是否采取武力进攻等事关重大的决策，由指挥部汇总各方情报，在专家顾问组的支持下完成，这样的决策绝对比谈判员现场所作的决定要科学完善。

2. 谈判员不作武力进攻

一般来说，为使谈判员全力以赴开展谈判对话工作，不应要求其寻机用武力手段解决危机。这主要是由以下几个因素决定的：

首先，如果谈判员要寻机进行武力进攻，可能需要携带武器，如果被嫌疑人发现，将会造成嫌疑人对警方的极度不信任，使谈判难以持续下去，严重时可能会促使嫌疑人危害人质生命安全。

其次，谈判员身负谈判和攻击的双重任务，一心二用，必然对谈判员心理造成一定的压力。谈判员不会将全部精力及注意力都放在如何与嫌疑人的对话上，影响谈判效果。而长时间没有机会进行武力进攻时，可能会使谈判员产生焦躁情绪，对谈判进程及案件发展产生负面影响。即使有好的攻击机会，谈判员也未必能成功把握。在与嫌疑人面对面的情况下，谈判员的一举一动都

被嫌疑人高度关注，要在极短的时间内制服嫌疑人，难度很大。一旦嫌疑人还有反抗之力，必定先伤害人质。

另外，即使谈判员武力进攻成功，案件得到圆满解决，但从长远来看，会造成两方面的负面影响：一是谈判员对武力制服嫌疑人有了信心，在日后的谈判中可能会不自觉地倚重攻击而轻视谈判，毕竟快速的攻击比艰苦漫长的谈判能让人更有成功感。这样的案例也会使其他谈判员纷纷仿效，影响谈判优势的发挥。二是现今信息渠道广泛、传播快速，在媒体的炒作下，谈判员的英勇事迹会在一夜间家喻户晓。即使公安机关不透露案件解决的具体情形，但通过人质、人质家属、现场其他处置人员或生还的嫌疑人等渠道，这种处置方式也会为社会所津津乐道，势必在社会上形成谈判员就是攻击员的观念。从而导致再有类似案件发生时，嫌疑人对谈判员极端不信任，拒绝谈判或使谈判难度大大增强，使解决类似案件的方式单一化。

（三）统一行动

在此类案件的处置中，除警察外，还会涉及各方面的人员和力量，比如救护、抢险、拯救、消防、排爆、维修等等。因此，谈判人员应听从现场指挥的统一安排，与各方力量协同作战，共同进行案件处置。不能片面认为只有谈判能解决问题或认为谈不谈无所谓。应树立以下观念：