

FAN
JIECHI TANPAN
SHIZHAN JIQIAO

反劫持谈判

实战技巧

（S） （Z） （J） （Q）

● 高锋 著

 中国人民公安大学出版社

反劫持谈判实战技巧

高 锋 著

中国人民公安大学出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

反劫持谈判实战技巧/高锋著. —北京: 中国人民公安大学出版社, 2006. 7

ISBN 7-81109-429-0

I. 反… II. 高… III. 劫持—反恐怖活动—战术

IV. D815.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 073561 号

反劫持谈判实战技巧

FANJIECHI TANPAN SHIZHANJIQIAO

高 锋 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: 2006 年 7 月第 1 版

印 次: 2006 年 7 月第 1 次

印 张: 25.25

开 本: 787 毫米 × 960 毫米 1/16

字 数: 372 千字

ISBN 7-81109-429-0/D·409

定 价: 48.00 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

自从笔者在中国率先创建了“反劫制暴战术谈判”理论体系以后，使得我国开始有了属于自己本土化的反劫持谈判的理性指导模型，能对1996年以来发生的劫持犯罪案件有一个科学的把握，特别是对于2000年以后出现的一系列有着重大社会影响的劫持犯罪案件有一个深刻的分析，并从中得到了耐人寻味的启迪。这部原创性的专著被公安部评为第八届全国公安系统“金盾文化工程”图书奖。

“反劫制暴战术谈判”理论体系由于在我国属于首创，引起了各地公安机关的高度重视和连续追踪，也引起了中外主流媒体的极大关注。笔者因而成为反劫持谈判领域中一个非常受人瞩目的公众人物，被业界称为“中国首席谈判理论专家”、“反劫持谈判中国第一人”、“国内公共安全危机干预理论权威”、“谈判专家的总教头”等。正因为如此，就有了专门描写笔者的《致命谈判》和《踏入生死界》这两本书，相继由中国检察出版社、中国文联出版社出版，且向全国公开发行；其后被《北京晚报》、《南京日报》、





《辽沈晚报》、《楚天京报》、《天津日报》等作了长篇连载。

笔者在这个理论体系的规范下，先后为全国16个省、自治区、直辖市培养了106名专业化的反劫持谈判手，并先后前往北京、吉林、广东、浙江、新疆、重庆、云南、湖北、海南、黑龙江等多个省、市，为当地的军警进行系统讲授和模拟演练，培养出了一大批反劫持前期处置的专业人员。

几年来，笔者培养出来的这些学生们已先后在北京市、深圳市、金华市、武汉市、四平市、哈尔滨市、敦化市为本地公安机关在反劫持谈判方面作出了突出的贡献，亦得到了中央电视台、南方周末、沈阳日报、武汉电视台、武汉晨报、哈尔滨日报的深度报道。事实证明，笔者在中国所推广和传授的具有体系性和可操作性的反劫持谈判序列战术要领是有着旺盛生命力的，是经得起实战检验的，是有着浓郁中国特色的，为此受到了德国、英国、美国等国家反劫持谈判界的关注（美国还专门向笔者发来了去加利福尼亚州讲学的邀请）。

就是在这人生最紧张的几年之中，笔者并没有陶醉在中外媒体和全国各级公安机关的一片赞扬声中，而是在继续总结与研究更加深入的一些反劫持谈判的具体问题，不断地完善与修正前期理论中的某些不足，尤其是通过先后开办4期“反劫制暴战术谈判高级研修班”，以及对全国相继发生的一系列劫持犯罪案件进行分析，更得到一次又一次的启发，使思维呈现出了一种全方位、实战化、可操作性、技能式的反劫持谈判格局，而形成了第二套（第一套是《反劫制暴战术谈判》）、第三套的研究版本，而且又在传授给学生，且在实战中得到了印证和肯定。另外，笔者去各地公安机关“布道”时，也经常不断有各个警种的领导和同仁们提出能否在

原有的研究基础上，再出版一本主要用于实战操作的专论，以解决他们实际工作中的急需问题。

在这种背景下，笔者就决定将这些年来自己对反劫持谈判方面的理解、总结、提炼性的反劫持谈判实战技巧专门写出一本书，以供我国广大的处置反劫持突发事件的警察使用，从而在去年就开始了这本书的写作。

现在经过一段时间的艰苦跋涉，终于完成了这一本《反劫持谈判实战技巧》，现在即将与广大读者见面了。

这部专门研究和总结反劫持谈判实战技巧的论著，有以下几个特点：

其一，这部书专门回答了中国本土化反劫持谈判究竟有哪些战术动作以及策略的运用、状态的发挥等问题，特别是将大量较为模糊的认识、落后的理念、失误性的做法、简单的思维进行了一种崭新的定位。通过本书的论述可以使人感到思路开阔，知道应该如何去做，什么才叫操作到位。

其二，将笔者曾经在全国普及和传授的反劫持谈判技能加以系统化，并从更深入的层面上作出了一种序列化、体系性、规范式的挖掘，使之成为一本十分合用并指导实践的经验之谈，能够帮助读者找到自己在反劫持谈判方面的成功做法和失败的教训。

其三，这部书可以说是将笔者截至目前在反劫持谈判方面的前卫理念、体系概括、重心设置、经验集结、诀窍梳理、实战操作等专业研究全部融入其中了。它是笔者这些年来心血的凝聚，也是对我国反劫持谈判领域一片深情的典型流露。

其四，笔者考虑到许多读者不是专业理论工作者，不适应也不习惯于阅读那种理论性过强的书籍，在写作中就采取



了一种通俗易懂、举例说事、触类旁通、联系实际、落脚在动作上的论述方法，使本书的可读性很强，而且里面有许多耐人寻味的地方。

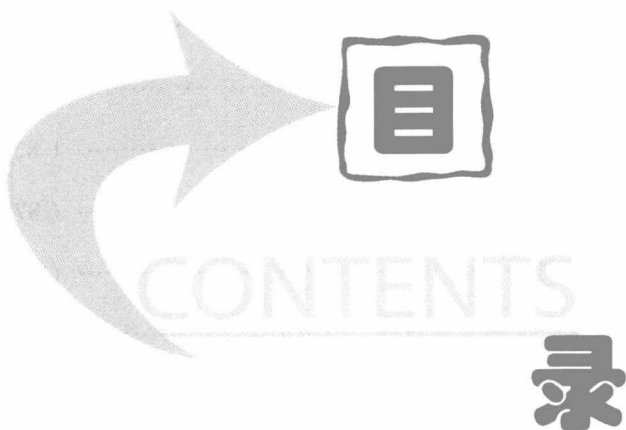
最后，在这里要特别提到的是：这些年来，笔者之所以能够在中国反劫持谈判领域内有所建树，绝对离不开北京警察学院领导和学术委员会的大力支持，即将要出版的这部中国第一本反劫持谈判实战技巧研究方面的专著中也有他们的鼎力相助，否则笔者是没法去实现把经验、技巧、诀窍等资源转化为实战效益的。在此，谨对这些具有责任心、值得深深尊敬的领导与学者们，由衷地说一声谢谢！也代表广大读者向他们表示最诚挚的谢忱！

笔 者

2006年4月3日

于北京市昌平区南涧路

北京人民警察学院



引 子	(1)
一 反劫持谈判的含义	(2)
二 反劫持谈判的起源	(5)
三 中国本土反劫持谈判的特征	(6)
四 反劫持谈判现已成为社会追踪的热点	(8)
第一部 反劫持谈判的理念	(12)
一 生命至上 以人为本	(13)
二 反对以暴制暴 硬碰硬的传统处置方式	(22)
三 和平解决劫持危机	(30)
四 与狼共舞 用心谈判	(41)
五 稳妥积极	(47)
六 反劫持谈判人员必须专业化	(49)
七 强化社会公共安全心理	(54)
第二部 反劫持谈判的特点	(56)
一 不同于其他谈判	(56)





二	存在着巨大的活动风险	(61)
三	解救人质的心理活动特点	(66)
四	谈判事件涉案人员的行为特点	(82)
五	谈判空间的弹性化	(87)
第三部 近距离反劫持谈判		(93)
一	近距离反劫持谈判产生的文化背景	(94)
二	近距离反劫持谈判的体系	(96)
三	近距离反劫持谈判的操作	(103)
四	近距离反劫持谈判的保持	(108)
五	近距离反劫持谈判的风险评估	(124)
六	近距离反劫持谈判的价值	(126)
第四部 反劫持谈判过程		(128)
一	心理接触	(128)
二	商量条件	(136)
三	最后期限的到来	(141)
四	探讨出路	(148)
第五部 反劫持谈判背景下的谎言		(155)
一	反劫持谈判中的谎言定性	(156)
二	反劫持谈判中谎言发生的背景	(168)
三	反劫持谈判中谎言的类型	(171)
四	反劫持谈判中谎言使用的功底	(182)
第六部 反劫持谈判中的战术误区		(202)

一	处于被动状态	(202)
二	不能控制谈判发展的方向	(213)
三	缺乏现场预测的能力	(219)
四	喜欢说教与恫吓	(224)
五	轻易同意现场交换人质	(230)
六	反劫持谈判的致命伤	(231)
第七部 诱导劫持者注意力转移的方法		(240)
一	改变话题	(241)
二	提出新思路	(246)
三	编造拖延条件的理由	(250)
四	人道主义的关怀	(254)
五	反问削弱	(258)
六	促成自我怀疑	(266)
第八部 反劫持谈判的基点		(272)
一	在说不在辩	(272)
二	建立谈判平台	(279)
三	抓住条件不去否定	(294)
四	避免正面的心理冲突	(300)
五	慢节奏	(304)
第九部 反劫持谈判中的死角		(312)
一	负有血债的劫持者	(313)
二	负案在逃的劫持者	(315)





三 对社会怀有悖恨情结的劫持者	(319)
四 恐怖劫持者	(320)
第十部 反劫持谈判的特殊方式	(333)
一 临阵换人	(333)
二 领导亲自谈判	(338)
三 家人参与	(341)
四 替换人质	(344)
五 兑现交换条件	(350)
六 易地处置	(352)
第十一部 向人质传递信息	(357)
一 策略地向劫持者提示要保证人质的人身安全	(358)
二 主动向劫持者保证人质会与其保持协调	(365)
三 让劫持者查看人质伤情	(369)
附一 反劫持谈判经典提示	(374)
附二 反劫持行动领导决策 (含反劫持行动预案)	(379)
附三 中国当代劫持犯罪大事记	(389)



引 子

20世纪90年代以后，劫持犯罪如同怪物似的，一下子相继出现，极大地破坏了社会治安稳定，给我国警察系统提出了一个崭新而前卫的刑事司法实践课题，并由于缺乏临场处置经验积累而成为警务系统的一个“软肋”。

当代的劫持犯罪，可以说是在和平的社会背景下，极少数人与绝大多数人打的一场“战争”，是将一系列潜在的社会矛盾公开化、对抗化、激烈化，给社会局部环境带来一种不可忽视的治安问题。

我国《刑法》上并没有劫持犯罪的罪名，仅在第239条有关于绑架犯罪的条款，将劫持犯罪按绑架犯罪来论处。然而，这两者之间其实存在着较大的区别。

从社会公共安全的角度来看，劫持犯罪与绑架犯罪相比较，前者对社会所构成的心理威胁要远远大于后者。其原因主要在于：

绑架犯罪的对象——人质是有特定性的，即仇人或富人，而与其他人毫无干系，凡与这两种人不相关的人是没有危险的；而劫持犯罪所牵涉的人质却是没有特定性的，也就是说，凡在当时现场出现的公民，都有可能成为劫持者手中的人质，这使其暴力威慑性明显增大，会令很多人都感到明显的不安全，还可能会影响到一个地区的投资软环境。

绑架犯罪的形式是隐蔽的，不为广大公众所知晓，不会影响到社会其他人的正常活动；而劫持犯罪是公开的，是在大庭广众、光天化日、众目睽睽的情形下发生的，对人质、公众、媒体而言，都具有极大的精神压迫感，虽说某一劫持事件很快就会过去，但留在人们记忆之中的那





种惊恐、忧虑的惯性却是长久的。

对今天的广大公众来说，最恐惧的除了国家战争以外，便是劫持犯罪，因为它无形中构成了对社会大多数人的人身安全的一种潜在威胁，有着一种生命之忧、精神之虑的心理重压。所以，高度重视与加强研究劫持犯罪这一社会现象，已经到了刻不容缓的地步。

由于劫持犯罪是无法预测的，比较难以防控，所以只能在劫持态势发生后，去采取正确的处置方法，进行有效的应对，使一场现实的劫持犯罪危险系数能降到最低程度，以保证当事人的多方人群的安全。

而要实现这种预设性目标的一个有效途径，就是一种现场策略性的谈判，通过警方与劫持者的谈判沟通来缓和局势，保证人质等的安全。于是，一种新型的控制犯罪的手法——反劫持谈判应急方式就应运而生了。

要说清楚反劫持谈判这一貌似简单而实际却十分复杂的问题，对它有一个整体上的把握，就应从明确这样几个方面的问题入手。

一 反劫持谈判的含义

反劫持谈判即“反劫制暴战术谈判”，包括以下特有的含义。

（一）反劫

反劫是反对劫持的简称。它囊括：

反对对人的劫持。就目前我国的情况来说，劫持犯罪有单个劫持者对单个人质的劫持、单个劫持者对多个人质的劫持、多个劫持者对多个人质的劫持这么三种。凡是出现了“人质危机”的现场，都应无条件地将人质的生命放在第一位。不管什么原因，只要人质的生命出了问题，就意味着本次反劫持活动的彻底失败。

它的具体标准为：人质获救，劫持者也安然无恙，为“双赢”；人质的生命得到了保障，劫持者却被打死了，为“不赢不输”；人质被劫持者加害了，劫持者又遭到警方的击毙，为“双输”。

反对对场所的劫持。劫持者为了达到他的劫持目的，携带爆炸物进

入到某一城市标志性建筑物之中，或者某一具有历史文物价值的区域内，拟以炸毁公共设施的手段来威胁警方让步。尽管在这种情况下，可能不存在任何生命的问题，可能不会发生流血事件，但由于劫持者处在特殊环境之中，一旦真的发生了爆炸，会给国家、社会、公共安全心理带来难以弥补的巨大损失，所以决不允许劫持爆炸后果的出现。

反对对自我的劫持。劫持者因为复杂的社会因素或个人的生活等原因，在实出无奈的态势下，就采取用刀具、爆炸物等自我威胁生命的方式来向社会提出种种要求，如不满足，他们就会以极端的行为来自我消灭生命。虽然劫持者的这种险境是由他本人一手造成的，与其他人无关，但如果真的发生了自杀性的后果，不但劫持者本人丧失了生命，而且对于平抑社会矛盾、维持社会秩序的平稳也是有害无益的，故此也在反对之列。

总之，反劫持的目的是拯救生命、保护公私财物、维护社会公共安全心理的稳定，为此，必须毫不犹豫地进行反对劫持。

（二）制暴

制暴是制止劫持中的暴力。

通常反劫制暴的任务有：

制止他伤。在劫持现场要制止劫持者对人质的伤害、对警察的伤害、对周围公众的伤害。这是针对劫持者在情急之下，对人群的可能性潜在攻击的一种预防目标，是警方作为社会秩序捍卫者的一种应尽的神圣职责。

制止自伤。警方对劫持者的生命同样负有一种人性化“救赎”的责任，要尽可能地利用现场环境去帮助劫持者维持他的生命，应将保证他的生命权与防止他对另外的生命进行攻击这两者结合起来，使其能够平安地从劫持现场走出来。

制止毁物。劫持者所占据的现场不是公共设施，就是私有财物，从保护社会公私财物的角度，警方要在劫持者持有爆炸物的态势下，采取一切有效的措施来控制因爆炸而毁坏现场物品后果的发生。



（三）战术谈判

笔者在这里所说的谈判不同于任何一般性的普通谈判，而是一种世界上最危险的谈判，或者称之为“致命谈判”。这种极具微妙性、变化性、突发性的谈判关乎现场所有人的生命安全，是在非常情形中所展开的一种艺术性的语言沟通交往活动。它起着“安全阀门”的调节作用，就像一个有着高超技艺的钢琴师用自己的十指来弹奏心灵的曲谱，舒缓着听众的情绪一样，所以这种谈判非同小可。

反劫持谈判属于一种战术谈判。那么，什么是战术谈判呢？

反劫持战术谈判，包含三层意义：

人性化感召。发生在中国本土的刑事劫持犯罪，大多是由于劫持者欲求不满、生计所迫、偶然事件等起因，而进行的一种“被迫性劫持”。从劫持者的本意来看，他们是不想去主动杀害人质、毁坏公私财物、进行自杀的。在他们的内心深处仍然保持着和缓处理、好说好算、各不相扰的心态，同时热切地期待警方能以“通情达理”的宽容态度来与自己交往，而不是以高压的方式来处置。在这种特定的心理背景之下，警方对劫持者启用一种人性化的方式来交流，不仅显得必要，也更有可能，且可以达到用武力难以实现的良好效果。

构成错觉。警方在与劫持者的现场交流中，要充分利用劫持者提出条件、实现条件的心理，以顺水推舟的策略方法来研究条件、扩大条件意向，从而让劫持者形成某种现场错觉，让劫持者能在警方的诱导下保持一种难得的“心态期待”和“行为平静”，一直达到反劫持事件的最后解决。

拖延时间。警方要利用现场当时的全部可能，以温和、平静、大度的谈判姿态来应对劫持者，以减慢谈判的节奏，让时间一点一滴地缓下来，从而实现了对时间的有效控制。正是在拖延时间的策略方法下，使得警方逐渐占据了主动性、机动性、突破性的优势，为最终快速扭转现场的被动局面，策略地战胜劫持者找到了成功的切入点。

反劫持谈判的行为目标、活动手法、控制特征与其他谈判有着极大的差异，从而构成了一种鲜明的个性。它充分地体现了集警务应激、组

织指挥、战术运用、单兵应对、策略释放于一体的系列化应急举措，是现代警察机关警事外交化、文明艺术化、心战征服化处置技巧的再现。

二 反劫持谈判的起源

说起反劫持谈判的起源问题，可以追溯到民用航空飞机上的劫持。起初各国警方遇到这类事件，为了想显示实力，便以纯武力来制伏劫持犯罪群体，从而付出了高昂的生命与物质代价。这种血的教训告诉各国警方一个道理，在处置这一类的突发性事件时，切不可用暴力来对付暴力，否则后果是不堪设想的。因为一架飞机上满载着数以百计的乘客，再加上飞机的资本价值，及有可能引发一系列极为恶劣的后果。于是，一种局部妥协式的处置方式诞生了——不允许机组人员进行无意义（相反还有副作用）的反抗。各国民航管理机构明确规定，在类似事件发生时，所在机组人员一定要做到保证人质不能亡、飞机不能毁，在飞行导航资料、飞行气候、飞行燃油可能的情况下，可以按照劫持者所指的方向飞行，以确保机上乘客的生命安全。在飞机一旦停泊于某一个机场后，再动用当地警方来与劫持者商量解决危机事件的方案——谈判。

这种为了缓和矛盾冲突所进行的谈判，具有平等对话、沟通认识、找到解决问题办法的特征，将劫持者完全放在一个被尊重、被认可、相互协商的位置上来展开交流，以让劫持者把注意力从随时准备加害于人质的点位上转移到希望通过谈判的途径来解决问题。

“民航劫持谈判现象”中所展示的模式，即双方进行直接对话，以充分进行相互了解、彼此协商、达成一种共识，在条件作为前提的状态下，来解除一场可以被控制的人质危机。

当然，从飞机到陆地上的反劫持谈判，又用了很长的时间，又付出了新的巨大代价。在一次又一次血淋淋的事实面前，各国政府、警方开始意识到民航人质危机的谈判也适用于其他方面，也可以用这种以不变应万变的方式来应对。



用谈判的方式来解决民航劫持人质危机，大大降低了物耗与生命代价。据不完全统计，在这种事件中，人质的生存率高达98%以上，飞机保存率达到100%。如此优异的效果，向人们生动与深刻地表达着这样一个铁的事实，即不论在何时与何地发生了劫持事件，采取谈判的方式来缓和矛盾、防止出现危机升级都是一种首选，即使是恐怖劫持犯罪的发生，为了赢得时间，也必须进行必要的谈判，从中找到有利于解救人质的方法和战机。

三 中国本土反劫持谈判的特征

虽说反劫持谈判是各国警方都在努力从事的一项保安工作，但由于国情不同、条件不同、对象不同、传统文化不同而有所不同。另外，各国在反劫持谈判的起点和把握的基点上，也不尽一致。

中国本土的反劫持谈判最早发生在20世纪90年代的中后期。截至目前，全国已出现了大大小小的劫持犯罪案件达2000余起。从总体上来看，它都是在一种共同性的特征中活动，具有惊人的相同之处。

（一）近距离谈判

我国各地警方在逐渐认识到只能通过反劫持谈判才能控制住现场局势以来，几乎都不约而同地采取了一种“近距离谈判”（有关近距离反劫持谈判，后面要作专门重点的论述）。在警方谈判手与劫持者直视相望的状态下，进行了一场成功或者不成功的谈判，相反没有一例是进行远距离谈判的。

这种在欧美等国家看来十分危险，对谈判专家没有安全保障的谈判却在中国本土发挥得淋漓尽致、有声有色，相继创造出了一批传奇式的英雄人物，并且他们的经验、做法、心态、技巧被广泛地传播。久而久之，这种自发性的近距离反劫持谈判就成为中国本土用来与劫持者周旋，保护人质生命安全，控制劫持态势的基本风格——中国式的反劫持谈判。