



警察 心理保健 与 侦审心理战术

实用手册

银声音像出版社

警察心理保健与侦审心理战术实用手册

第 三 卷

主 编 冯树梁



银声音像出版社

第八篇

警察侦审办案
实用心理战术 100 例

第一章 警察侦审实用心理战术

战术 1 以“情”感化攻心

白居易说过,“动人心者莫先乎情。”情动之后才能心动。这样就能使被说服者对说服者产生一种“同体感”、亲近感,这样就会产生“自己人”效应,这是增强说服心理效应的重要方法。侦查审讯中,某些严重犯罪或激情犯罪的犯罪嫌疑人,因他们感到前途无望而产生绝望心理,其心态变得异常冰冷、麻木,从而产生对抗侦查讯问的某种消极的心理情感或心理倾向。对这种被扭曲了灵魂的犯罪嫌疑人,讯问中,要根据其个人心理特点和其生活上、生理上及其情感上的某种心理弱点、心理需求,适时运用以“情”攻心、以暖感人的方法,如满足其生活上冷暖的需求,饥渴的需求,有病治疗的需求,必要时“抽烟”的需求,及其情感和“自尊心”的需求,以此激发其积极的情感,使其为情所动,重新唤起其已泯灭的良知,促使其产生和形成认罪、悔罪和交罪的动机。

在对某女杀人疑犯的讯问中,嫌疑人始终缄口不语,拒绝回答案情及有关问题,使案件的侦破陷于停顿。再次讯问中,办案人利用和犯罪嫌疑人原曾在同一个单位工作并且相处关系融洽的“老同志”关系,适时对其运用了“以情攻心”的方法,有效地开展心理攻势。讯问开始,办案人就出人意料地将自己置于被告的一方,以“朋友”的身份与之坦诚而言,开言即道:“咱们是老朋友”,其间多次言及“把你当作朋友”,并殷殷期望其“向彼此都了解的老朋友敞开心扉”,言语间对她的行为表示了极大的惋惜和遗憾,对其“苦楚”表示了由衷的理解,一句“你永远是美丽、纯真和坦诚的”,可谓情笃意诚;一句“你不会让我和你所有的亲朋故友会在困惑不解之中看着你走向刑场吧”,可谓言恳语切,令人闻之不能不为之心动。讯问过程中,办案人毫无审讯者的居高临下之态,更无操握生杀大权的咄咄气势,而是始终以一种亲朋故人、至交好友的“身份”与之促膝而语、劝之导之,令嫌疑人感到这仿佛不是置于戒备森严的审讯室里,而是身处朋友情谊的抚慰之中。嫌疑人为办案人情挚言诚、心长语重之“情”所动,终于叩开了那原本封闭的心扉,感化了那已寒冷如冰的心灵。办案人话未说完,嫌疑人早已泪流满面,哽咽着对办案人说道:“为了您,为了所有曾经爱护过我、帮助过我的人……我把一切都告诉您吧!”接着,被告人便将自己不幸的婚姻以及围绕着婚姻所发生的一切原原本本叙述之,使案情真相大白于天下。

战术 2 以“理”疏导攻心

审讯中,针对那些涉足犯罪执迷不悟的犯罪嫌疑人和需要从一些犯罪团伙中分化瓦解出来的某些初犯、从犯以及那些以谎供和狡辩抵赖对抗审讯的犯罪嫌疑人,都宜因人而异开展“以理攻心”的心理攻势,才能取得好的效果。如,某地一煤矿矿主因与打工人员发生债务纠纷,一包工头腰缠自制炸药包将该矿主劫持到一间房内,声称如不兑现 15 万元所欠工钱,便与其同归于尽。在这万分危急的关头,市公安局防暴支队副支队长夏某某斗胆孤身,毅然走向前去,靠近歹徒,做其思想工作。此时,歹徒看到一民警向自己走来,非常紧张,两只对接导火索的手离得更近。为防止意外发生,消除歹徒的戒备,在距其两米时,夏副支队长停了下来,向其劝慰道:“我是防暴支队的领导,我知道你有难处,没有难处你不会走到这一步,但不管有多大困难,我只想问你一句,你是不是有妻儿老小?你不珍爱自己的生命吗?你这样值得吗?对得起生你养你的父母吗?你今后的路还很长,解决问题的途径也很多,请不要用这种犯罪手段解决自己的问题。有问题有困难可以找政府,找法律解决……”一连串的劝慰使持爆者悔过之心从心头涌起,但两只戒备的手始终还没离开导火索。“有什么困难能给我谈一下吗?”夏副支队长关切地问。望着夏副支队长亲切和蔼的脸庞,持爆者向夏副支队长诉说了他带领家乡的工友来矿打工,矿主不给钱而工友急着回家过春节又都向他要钱的难处。夏副支队长接着说:“你的难处我十分理解,谁家过年不需要钱啊,但以这种方式要钱是犯法行为,对你和你的家庭只会带来更大的危害,请你立即停止违法,知错就改,政府一定会对你宽大处理,何去何从,请你三思。”夏副支队长句句入理的亲切话语使持爆者悔过之心更是强烈。趁此时机,夏副支队长进一步对其以理攻心,说:“请相信政府,你反映的问题,政府一定会帮助你解决。现在请你作出明智选择,立即解下炸药包,不要做傻事。”经夏副支队长设身处地,以心推心,以亲切诚恳的话语循循善诱,终使持炸药包准备自爆者决定彻底放弃犯罪行为,伸开双臂让尚副支队长帮其解开了缠在身上的炸药包……就这样,没动一枪一弹,奇迹般地平息了这欲爆难测的恶性事态。

战术 3 依“法”威慑攻心

审讯中,针对那些不懂法或法律观念淡薄,犯罪不知罪不认罪的犯罪嫌疑人和那些严重犯罪,而抱有极端对立情绪,虽经多方攻心,有所触动,但仍顽固坚持不供拒供的犯罪嫌疑人的心理状态,充分发挥法律的威慑力,适时运用政策法律对其开展强烈的心理攻势,迫使犯罪嫌疑人拒供、畏罪、避重就轻的防御心理瓦解,转变态度,产生罪责感。实施以法

攻心,要注意抓好三个方面:即,首先是从审讯警官的选择及其讯问中的举止、言语、神情、仪态和审讯环境,即背景的布置,都要处处反映和体现出法律的尊严和法律神圣不可亵渎的强烈的氛围,充分发挥环境心理的威慑效应。美国心理神探约翰·道格拉斯曾颇有体会地说:“我个人喜欢运用的招数是在墙上悬挂一些图表,显示每个嫌疑人一旦被定罪,即将面临的刑罚。这种做法,说不上有什么意义深远的效果,但它的确总是给作案者造成压力,提醒他注意切身利益关系。我就是要尽可能使那种‘如坐针毡的因素’起的作用越大越好……”二是讯问中注意选择和运用宽严典型案例,破除团伙犯罪成员的哥们义气心理和动摇其对抗审讯的意志,从而达到分化瓦解,各个击破;三是抓住被告人在事实面前心理开始动摇、溃散的关键时刻,适时发挥法律的威慑作用,迫使其彻底丢掉幻想,俯首认罪。如,汲潮在对外国间谍犯罪嫌疑人李×审讯中,李×开始态度异常顽固,拒不认罪。在对其以事实为依据发动猛烈的心理攻势之后,李×立时全身的汗腺活跃起来,汗珠从额头鬓角嘀嘀哒哒地往下滚……汲潮抓住时机,进而开展政策、法律攻心:“就你的罪行来说,判你的刑轻不了。你的问题,不是判不判的问题,而是多判几年少判几年的问题。多判与少判,看什么?就看你的认罪态度。坦白从宽,抗拒从严。”在此节骨眼儿上,汲潮就案说法,适时运用法律的威慑效应,不啻是摧肝裂腑的重锤。李某身体摇晃了一下,心理防线开始溃散,使其狂妄自信的嚣张气焰和侥幸心理有所收敛和转变。

战术4 以“据”重炮攻心

对审讯中那些企图逃避罪责抵赖不供的犯罪嫌疑人,针对他们最怕的、躲的、绕开的、讳莫如深的就是犯罪事实的虚弱心理,适时运用证据的力量,对其造成强烈的震撼和思想压力,促使其发生从畏罪、认罪到交罪的思想转化。证据可分为两种:一是明示证据;二是隐含证据。明示证据又叫公开使用证据。隐含证据又叫暗示证据。隐含证据又可分物暗示证据和言语暗示证据。诉讼过程中,不论明示证据或隐含证据,只要抓住火候,运用得当,均能发挥其不可估量的威慑效应。如对流窜作案隐姓埋名自称叫赵义的人的审讯中,审讯人问:“你真是松潘的人吗?”答:“是的。”问:“你生母真的是蒋夫珍吗?”答:“是的。”问:“除你交待的名字外还有其他名字吗?”答:“没有了。”这时,审讯人突然出示了李某在广西桂林收审所被拍照的化名张明的照片,李某顿时面如土色,丧魂落魄。但又强作镇静,低头不语。审讯人乘机追问:“这是谁?”李某无可奈何地回答:“是我。”问:“叫什么名字?”答:“张明。”问:“你的真实姓名到底叫啥?”“我,我叫……”李某在走投无路的情况下才交待了名叫李仕义的真实姓名。在此审讯中,针对嫌疑人隐瞒谎供的畏罪和侥幸心理,审讯人适时突然出示其在某收审所收审时的“照片”,一下子击中了其要害,迫使其不得不据实交待问题。

战术 5 以“势”加压攻心

对那些“狡兔三窟”、隐藏较深、安全感很强的犯罪嫌疑人和虽经多次触动,但仍老谋深算、侥幸心理很重的犯罪嫌疑人,在实施一般的心理轰击不能奏效的情况下,可适时采取以势攻心,即:一是利用社会舆论公众媒介广造声势,对其发出强烈的威慑性信息,造成“兵临城下”、“四面楚歌”之势,使其产生心理紧张,破除其侥幸心理或进一步打击其侥幸心理,促其在惶惶不可终日中自我暴露;二是审讯中采取步步紧逼,层层加压,连续实施心理轰炸,从而动摇其意志活动中的抗拒心理状态,从审讯态势上使他感到不交待不能过关。如,在审讯一隐瞒杀人犯罪几十年的嫌疑人阿三时,阿三已是年近 60 的老头子。当他被押入审讯室后,表情冷淡,只是那双狡黠的眼睛还是一眨一眨地在打鬼主意。

开始讯问,审讯人厉声问道:“阿三,你认识陈木吗?”听到突如其来的一问,阿三像触电似的,身体不由自主地抖动了一下,连手上的火柴也灭了。但他很快又恢复镇静,装做若无其事的样子,连声答道:“认识,认识。”

“他 30 年前失踪,你知道吗?”审讯人紧逼上一句。

“知道,是后来听说的……我一直在打听他,惦着他。”阿三假惺惺地说。

“那么,你想见见他吗?”审讯人步步紧逼。

这句话差点使阿三内心的恐惧全部暴露,但如同一切奸狡的罪犯一样,为了不被识破,他强作镇静,勉强说:“好,好。”

审讯人突然拉开模拟头像罩布,受害人陈木的肖像立即落在阿三的眼帘,那仇恨的目光仿佛在怒视着这个杀人的凶手。阿三顿时吓得浑身发抖。

审讯人把桌子一拍,大喝一声:“陈木是不是你杀的?!”

“不……不是我杀的,是胡……胡……胡老板杀的……”这个惊慌失措的阿三虽面色如灰,汗流脸颊,嘴唇抽动,但还想抵赖。

审讯人又大喝一声:“把胡老板小老婆带上来!”

一听要带胡老板小老婆前来对质,阿三吓得丧魂落魄,未等胡老板小老婆押来,他“扑通”跪倒在地,当场交待了解放前夕的一天夜晚,为霸占陈木的住房和药店胡老板合谋,先由胡老板的小老婆将陈木灌醉,阿三用斧头将其杀死的犯罪经过。在此审讯中,审讯人就是运用了蓄势造势、以势攻心、步步紧逼,不断施压的方法,连续实施心理轰炸,终于炸开了狡诈顽敌的心理防线,迫使其俯首认罪。

战术 6 以“谋”扰惑攻心

针对某些犯罪分子作案后的“有备”心理和落网后精心构筑的对抗侦查讯问的严密的心理防御体系,审讯中,采取“示形”暗示、转移注意、造成其错觉和不意,把犯罪嫌疑人的注意力从主要防御部位引开,迂回侧翼,实施突然袭击,从而取得“智取”的奇效。如,许昌某农村地区在一个时期连续发生多起拦截强奸女青少年学生的恶性案件。侦查中,犯罪分子巧于伪装,多次排查都脱了网。侦查员在进行串案分析案情中,发现最近发生的一起同类案件中,犯罪分子在对受害人施暴过程中把其学生证掏走的线索。有一天侦查员老孙突然传唤嫌疑人丁某到村委会办公室讯问,刚要走进村委会办公室的大门时,老孙突然漫不经心地低声问丁某:“你把学生证弄哪儿去了?”丁某当时心里毫无防备,脱口应道:“我把学生证埋到俺家的地头了。”老孙当时就带丁某去找,果然找到。审讯由此作突破口,顺藤摸瓜,结果发生在当地的犯罪分子连续持刀拦截强奸女学生的数十起案件很快全部破获。在侦破此系列拦截强奸案件中,侦查员运用“出其不意,攻其不备”的谋略,使嫌疑人失掉戒心和警觉之后突然露出破绽,从而一举破获全案。

战术 7 “限定”隐含语言预伏

审讯中作为言语发送者的讯问人,通过含而不露地向对方发出某种较为明显和敏感的语言信息,以限定对方回答的范围和内容,以此钳制其犯罪心理,造成其错觉,进而破除其防线。此种讯问方式在侦查讯问实践中,其表现形式多种多样,形形色色。运用中多是根据案情的具体情况而具体施谋的。

1. 运用有关轻微的违法情节隐含设伏。如,对一个因“几只兔子”露出破绽,便怀疑其还有其他重大犯罪嫌疑问题,初讯时,讯问人就劈头问道:“‘兔子’是怎么回事?”这问话中,涉及犯罪的敏感点——“兔子”已给点了出来,但“怎么回事”却隐含有其他盗窃犯罪嫌疑,使嫌疑人由此产生“公安人员已掌握其罪证”的感觉,从而迫使对方只能据实回答隐藏在“兔子”后面的犯罪问题。

2. 运用侵害对象所处的具体“住址、方位”隐含设伏。如,根据对某被抓获犯罪团伙成员讯问,他们只交待近两年来都是围绕着某一居民住宅区频频作案,但发现处在其区域中心的“电业局家属楼”却是个“空白”。分析由其存在的某种忌讳心理,怀疑该家属楼两年前发生的某重大杀人抢劫案也是他们所为。讯问中,讯问人开始就单刀直入地问道:“先交待‘电业局家属楼’的事。”问话把两年前电业局家属楼发生的“杀人抢劫犯罪”隐含在特定的具体的“电业局家属楼的事”之中,使嫌疑人于不意之中,造成“案情已败露”的错觉,

只得据实交待了隐瞒的罪行。

3. 运用某种肯定判断隐含设伏。如对某被抓获的两名流窜犯罪嫌疑人讯问中,发现其二人所带牙膏、毛巾为三人所用。怀疑其必有隐瞒,讯问时,审讯人出其不意地问道:“你应该明白,你们在一起活动的不是两个人,而是三个人,还有一个到哪里去了?”讯问人发问的肯定语气,使受讯的嫌疑人一愣,心想,糟了,警方已经全部掌握他们情况了,疑心顿起,被迫交待了第三人的去向和三人结伙流窜某地入室抢劫的重大罪行。

4. 运用特定程度副词隐含设伏。如,对被抓获的因犯罪同伙在逃而拒不供罪的犯罪嫌疑人讯问时,讯问人这样问:“我们不能只听你一个人的。”这“问话”里用的“只”是个程度副词,但仅止一“只”字,就足以使嫌疑人听出了弦外之“音”。

5. 运用个人“外号”、“代号”设伏。如,某地发生一起盗窃案,有现场目睹者提供线索说,作案人是个年轻人,被人发现后,他快得就像一阵风似地逃掉了。侦查发现,一个叫李××外号“黑风”的青年有作案嫌疑。传讯后,讯问人开始就问:“‘黑风’,你知道今天为什么不叫你的名字而叫你‘黑风’吗?”“不知道。”李××故作镇静。又问:“‘黑风’,你真跑得像风一样快呀,但麻雀飞过还有影呢,你……”真是一语中的,李××当时就耷拉下了脑袋。他很快就联想起自己某日作案后,惶惶从现场奔逃的情景。情知难以再抵赖,只得如实交待了自己潜入居民住宅盗窃作案的过程。

战术 8 模糊语言隐含预伏

所谓“模糊”隐含语言,即指语言含义不精确、不确切。但是模糊语言都是从一个比较具体的范围内接近被反映的对象。根据侦查审讯工作所具有的性质和特点,在对案情认识没有充分把握的情况下,讯问中,适当地运用模糊语言:一是可以留有余地,不使讯问陷入被动;二是运用模糊语言的不精确、不确切性进行设伏,其发出的隐含信息,只让对方内心去体验,往往会收到奇妙的暗示效果。讯问中,运用模糊隐含语言预伏疑兵具体有如下几种:

(1) 利用犯罪嫌疑人对受害对象行凶后,是死是活心里没底疑虑重重的心理,可适时运用模糊隐含语言设伏。如,在对一些故意杀人、强奸杀人、抢劫杀人、故意伤害等案件的讯问中,如发现有的犯罪嫌疑人在处于高度紧张的情绪状态下,仓皇作案后即亡命逃窜,在对其作案后果难以料知的情况下,可如此施谋用计。如,在对一负案在逃被抓获拒不认罪但又担心受害人没死的犯罪嫌疑人初审时,有的这样问道:“你‘打’的人正在‘抢救’……”这问话中的“打”的含意是什么?是故意伤害还是过失伤害?是行凶打人还是一般的打架斗殴?其含义是模糊的。讯问中,有意运用模糊言语,可以淡化对方的心理敏感,减少其对立情绪,使其放松戒备之后脱口说出实情。这问话中的“正在抢救”是抢救活了过来?还是抢救无效死亡?其含义也是模糊的,正因如此,才更会使嫌疑人疑心顿起,心理压力骤增,从而使其在趋利避害心理的支配下,产生和形成交罪供罪的动机。

(2)利用讯问对象对某一要害情节警方是否掌握心中没数,试图利用回答“投石问路”时,有的讯问人这样讯问道:“这个(指对方试探投来之“石”)要你来回答,就看你态度老实还是不老实。”此间话,是表明警方对此情况掌握还是没有掌握?其含义也是模糊的。但讯问人正是运用此模糊回答,巧妙地将投来之“石”,反投过去,使试探者不能得逞,反受制于人,迫使其只得自己如实来回答。

(3)运用造势加压的模糊隐含语言设伏。即运用模糊语言,蓄势造势,加强其心理刺激,使嫌疑人顽固的对抗心理发生激变。比如,对一个虽经多次讯问,但对自己的犯罪仍不能如实供述的犯罪嫌疑人,再次讯问中,讯问人严正对其警告说:“如果你今天还不交待,以后的机会可能就不多了,这可能是最后的一次机会。”又如,有的讯问中这样说:“你现在还不交待,真到时候,你想再说我们也不听了。”这讯问中说的“以后的机会可能就不多了”,这“不多”究竟指的是多少?讯问中说的“真到时候”,这个“时候”究竟指的是什么时间?都是模糊的概念。但正是此模糊的言语,在讯问中,确实起到了造势加压的作用,嫌疑人听了这些含有威慑性的话语,心理矛盾斗争加剧,压力增大,再顽固的心理防线也会动摇。

(4)运用“比喻”的模糊隐含语言设伏。比如,有的惯犯、累犯、重犯初抓获后,讯问时,避重就轻,只谈小的、远的,不谈大的、近的。再对其讯问中,针对其企图蒙混过关的侥幸心理,讯问人会冷然一击问道:“你只是讲了一个皮毛。”这“一个皮毛”是个比喻,具体指的是多少,含义也不尽精确。但是,仅止此一比喻隐含语言设伏,却使嫌疑人的侥幸心理受到致命的一击。

(5)运用“隐约”声响的模糊隐含语言设伏。如,根据审讯态势的发展,尤其是受讯被告人的心理变化,为了加强讯问攻心的气势和氛围,给有罪嫌疑人造成“四面楚歌”、“大祸临头”的心理威慑。审讯中,讯问人根据案情的需要,着意设计和安排某些隐约可闻的异常声响,以加强其心理刺激。如,正在讯问中,讯问室楼上层隐约传来的审讯“女犯人”的音迹;讯问中,突然从楼梯口传来的“脚镣声”,或审讯临场适时适当播放受害人隐约的呻吟声和哭诉声等等,这些隐约声响听来虽然难辨,但对作贼心虚的嫌疑人听来,却会令其毛骨悚然,顿使其精神紧张,其心理防线会毁之一旦。

战术 9 态势隐含语言预伏

态势隐含语言,亦称无声语言或身体语言。所谓“态势”语言,是通过人的目光、神情、姿势、动作等表情达意的。

1.运用“眼睛”语言隐含设伏。如,在对某一杀人案的侦破报道中,内有这样一个情节:“……身材魁伟的公安局苏局长走上台后,第一句话是‘11·24’案杀人凶手就在你们中间!话毕,他那两道锐利的目光在人群中来回地打量着,终于怔怔地盯在一个‘年轻人’的头上。此刻,嫌疑人见苏局长盯着他不放,慌忙低下头去……”这里,苏局长在讲话中,他

那“两道锐利的目光在人群中来回地打量着,终于怔怔地盯在一个‘年轻人’的头上……”这就是苏局长临场巧妙运用“眼睛语言”的心理战术。以此对作贼心虚的嫌疑人施加强烈的心理刺激,给其造成他马上就“大祸临头”的紧张感和恐惧感。

2.运用“表情、神态”隐含语言设伏。即讯问中,讯问人通过运用表情和神态的暗示,对受讯的嫌疑人发出某种信息,从而动摇和溃散其犯罪心理。有的被告人在审讯中,反守为攻,大呼“冤枉”,蓄意挑衅,企图干扰和破坏审讯。对此,讯问人表现出“镇静自若”、“胸有成竹”的神态,以其坚不可摧的“神情”反应,及时地向对方发出了“我们掌握你的情况,再跳只说明你心虚”的隐含信息。以此击乱其“阵脚”,杀其气焰,迫其就范。

3.动作隐含语言设伏。即通过审讯人的举止行为暗示,对嫌疑人的心理施加影响。比如,在对某嫌疑人讯问到某个“火候”处,有意安排一侦查员突然推开审讯室的门送“材料”,并煞有介事地把讯问人叫出作短暂的交谈,并有意加重其刺激语等。这里审讯中间,“一侦查员突然推门进来送材料”,“把讯问人叫出作短暂的交谈”等一系列的神秘兮兮的动作,会使受讯嫌疑人立时产生“可能又发现了我的新的罪证”的联想和错觉,其心理马上就会溃散下来。又如,在对一些已落网的犯罪团伙成员初审时,有意安排他们“相互打个照面”,让他们明白:进来的不是你一个人,你不说,他会说。以此给对方造成强烈的震撼和压力。还有的审讯人在讯问中,故意“拍一拍”桌上放着的一摞摞的案卷材料,或故意“哗啦啦翻动”的动作,会使受讯嫌疑人不寒而栗;他会想到,“那一本一本的卷宗材料”、“那记事本子里都记录着我的罪行吗?”从而会使其疑惧顿生,阵脚自乱。

战术 10 情境隐含信息预伏

隐含情境信息预伏又可分为两种,即:一是“布景”隐含预伏。所谓“布景”隐含预伏,即通过与审讯有关的场景、情景的着意布置和安排而发出某种隐含信息,对嫌疑人的心理施加影响的一种心理策略。如安排夜晚审讯而显示出的某种肃穆、静谧的氛围。使嫌疑人产生孤独无依感。审讯场上着意安排的威严的审讯阵势和审讯场景的着意精心布置,加大对嫌疑人的精神威慑等。正如美国著名心理神探约翰·道格拉斯说的“使我称为‘如坐针毡’的因素”,以此轰击对方的心理弱点,营造出迫使其就范的心理氛围。比如在讯问中选择专用办公室或会议室;室内墙上挂有多幅放大的警方调查照片和资料图片以及表明嫌疑人一旦被定罪将面临的刑罚的图表;把标有嫌疑人姓名的一叠叠档案袋(实际上内置白纸)放在嫌疑人面前的桌子上;把作案现场发现的作案工具或关键罪证放在嫌疑人能看到的,等等。约翰·道格拉斯还指出选择审讯人应是“一个比嫌疑。人年龄大一点、更具权威性的人,一个穿着讲究、威风凛凛的人……”这样,“背景”中的这些令嫌疑人“如坐针毡的因素”愈多,嫌疑人的心理压力就愈大,审讯效果就愈好。

二是“环境”隐含预伏。所谓“环境”隐含预伏,是指侦查过程中,有意利用或改变与犯罪有关的特定环境、场所,对嫌疑人发出有关刺激性的隐含信息进行攻心、夺心的心理策

略:

1. 侦查中,有意安排把坚不吐口、拒不讲真实情况的犯罪嫌疑人带到与其犯罪有关的某“敏感”环境或场所,如带至犯罪地点,就地讯问。讯问中,可联系案情,就地取“材”,借题发挥,设疑质疑,加剧其紧张心理,破除其顽抗的心理机制。如,某地发生一起杀人案。通过秘密侦查发现,杀人第一现场就在杀人疑犯张××(女)家屋内。群众反映张××人小点子多。为迅速突破缺口,智取顽妇,侦破组决定,让嫌疑人重回杀人第一现场接受讯问,这在心理上给案犯带来了极大的压力。正面接触后,张伪装镇静。当问到她与梁××(作案嫌疑人)关系时,她闭口不谈。又以村里传言对其侧击时,张仍说:“什么事也没有。”当反复讲明政策,指明出路之后,张仍以“徐××是怎么死的,我怎么会知道”相抵赖。当讯问到院里晾晒衣服是怎么回事时,张略迟疑了一下之后,又以“那是两天前未出工下午洗的”来蒙混。问她为什么洗过两天还未干?张无语。又问:“你新买的塑料底布鞋为什么也刷了厂张面无血色。接着又令她开抽屉看少了什么没有?张顿时大汗直流。这时侦查员有意用脚擦几下垫灰的屋地,张更加惶恐起来,一道道防线被全部击溃。张××经过激烈的思想斗争后,彻底交待了她伙同梁××杀害徐××的犯罪过程。

2. 故意改变与犯罪有关场所或住所的外貌,进行设伏,激起嫌疑人的心理紧张而败露出破绽。如,某侦查人员带嫌疑人来到其住室套间进行搜查。当发现没有搜出什么东西的时候,侦查人员决定把嫌疑人带到另一个房间去,而把这间套间里的家具改换了一下位置,然后又把嫌疑人带了回来。这时,嫌疑人用焦躁不安的目光环视周围,只是在看到室内墙上的挂钟后才平静下来。结果,侦查人员从这个挂钟里搜出了重要的罪证。这里,侦查人员在初搜无果的情况下,采取把嫌疑人带出屋去,把“屋里的家具改换了一下位置”,又把嫌疑人带回屋里,终于使侦查人员从其刚进屋时的“焦躁、环视”的目光和看到墙上挂钟后“才平静下来”的神态和注意指向的微妙的暗示中,窥察出了其中的“奥秘”,很快发现和获取了罪证。

战术 11 “直入”疑兵式

讯问中,运用与案情直接相关的某种事实信息,采取单刀直入的讯问方法,含而不露地进行发问,以此激起其紧张,促其心理紊乱、溃散。如,某市印刷厂女工高某被杀害。侦查中,发现和其关系暧昧的同厂工厂林某有作案嫌疑。在获取一定的确凿证据之后,公安侦查人员和嫌疑人林某展开了一场面对面的较量。初审时,林某看着神色威严的警察,故作镇静,一副若无其事的样子。

“林某,你认识高某(受害人)吗?”崔副大队长单刀直入。

“认识。”林某一下子老实了。

“怎么认识的?”

“我们是一个厂里的。”

“你和她是什么关系?”

“同志关系。”

看来林某存在着蒙混过关的侥幸心理。崔副大队长冷不防来个釜底抽薪,打出了进攻的第一发“子弹”:

“高某死了。”

淡淡的一句话,对林某如一声霹雳,他惶然无言,额头沁汗。

“高某是怎样死的,你知道吗?”

“……”林某头耷拉着,不语。

侦查人员接着亮出了林某的人造革提包。

“这里边的血衣怎么解释?”

林某一见提包,脸上痉挛了一下,突然抱头大哭。

此时的林某像一头被堵在墙角的困兽,畏惧、恐慌,整个身心彻底崩溃了。

在此讯问中,侦查人员在掌握嫌疑人林某的某种犯罪事实之后,开始讯问,就直接切入案情的要害,围绕高某的被害问题,运用敏感话语和隐含证据,布设疑阵,步步紧逼,终于促其心理防线溃散之后被迫交待了因奸情杀人的犯罪事实。

战术 12 曲线疑兵式

这是预伏疑兵常运用的一种基本方式。即在讯问中,针对那些有准备心理和具有反侦查经验的被讯(询)人,运用“暗渡陈仓”的迂回讯问方法,使对方陷入麻痹、失去戒心的情况下,不自觉地落入圈套。我们可以看看两位律师在法庭上的一场辩论。

律师乔特斯为有杀妻嫌疑的拉里辩护,这时律师麦纳斯提出了对拉里十分不利的证据:拉里曾向麦纳斯提出过,要麦帮助他同妻子离婚。由此推理,拉里在无法达到离婚目的时,会采取极端措施。

乔特斯对此并不直接反驳说:要求离婚并不等于杀人动机。而是采取迂回方法,步步向目标靠拢。

乔特斯向麦纳斯承认自己对离婚是外行,一边恭敬地问对方是不是很忙。麦纳斯躊躇满志地回答:“我要处理的案子要多少有多少。”后来又补充说,每年至少有 200 件。

乔特斯赞叹说:“呀!一年 200 件,你真是离婚案的专家,光是写文件就够你忙的了。”

麦纳斯犹豫起来了,感到说得太多人们难以相信,就只好承认说:“可是……其中有些人……嗯……因为这样那样的原因改变了主意。”

“啊?你是说重新和好的可能,那大概有百分之十的人不想把离婚付诸行动?”

麦纳斯不安地说:“百分比还要高一些。”

“高多少?百分之十一?百分之二十?”

“接近百分之四十。”

乔特斯用惊奇的眼光盯着他说：“麦纳斯先生，你是说去找你的人中有近一半的人最后决定不离婚。”

“是的。”麦纳斯这时有些感觉到了，但退路已经没有了。

“嗯，我想这不会是因为他们对你的能力缺乏信任吧？”

“当然不是！”麦纳斯急忙自我解释：“他们常常一时冲动，就跑来找我，可是一旦真的要离婚，便改变了主意……”

他突然止住，意识到自己上当了。

“谢谢。”乔特斯说，“你真帮了我的大忙。”

在此辩论中，律师乔特斯就是巧用“暗渡陈仓”的迂回问话方式，把律师麦纳斯引入迷谷，陷入疑阵，终于用自己的口又定了自己坚持的“离婚等于杀人动机”的结论，不自觉地落入乔特斯预设的圈套。

战术 13 侧击疑兵式

讯问中，运用说“骡”及“马”的问话方法，从侧翼攻心，设置疑阵，造成嫌疑人的心理紧张、失控，有效地打击其狂妄自信的嚣张气焰和侥幸心理。如，某地公安机关在审讯从外地押回的重大犯罪嫌疑人洗××时，分析认为，洗××是一名流窜多年的江洋大盗，富有社会经验和较强的反审讯伎俩，一般的讯问方法不易奏效。加之对洗盗车犯罪掌握证据不多，是否有同伙等难以判定。为了突破缺口，预审人员研究，决定把突破口选在其销赃汽车被端州公安局没收的事实上。经精心设计，决定分为两个预审小组于楼上楼下同时讯问。楼下由黄伟明负责讯问销赃人韩××。楼上由陈瑞林科长亲自主审洗××。讯问开始，楼下发问声调较高，故意让楼上被审讯的洗××听到，造成重兵压境的威慑阵势。楼上讯问洗××，开始只是问些家常和“生意经”，刚聊了一会儿，楼下预审人员突然在对讲机里向楼上陈科长请示：“现在我们准备与端州、高要、鼎湖公安分局联系，可以不可以？”隐约让洗听到秘密。陈回答：“可以联系。”然后开始追问洗××。

问：“你以前是否干过违法犯罪的事情？如有的话，要主动交待，争取从宽处理。”

答：“我一向遵纪守法，不做违法事情。”

过了一会儿，楼下预审人员在对讲机里向陈科长汇报：“端州分局来电话了，洗有重大问题，要抓紧弄清。”这时，陈科长虽拿着对讲机到室外，但还是有意让洗隐约听到。洗听了以后脸色发白。但仍死顶硬抗。陈科长并不急于追问，只是警告洗××不要执迷不悟。直至凌晨，天亮之前，楼下预审人员又通过对讲机把消息传到了楼上：“端州分局已把韩××、韩××、李××的材料送到了。”然后把白天讯问其三人的材料拿到了楼上，摆在讯问洗某某的审讯桌上。陈科长不失时机地向洗××宣讲刑事诉讼法中没有被告人的供述，证据充分确实的，可以认为被告有罪和处以刑罚的有关规定，使洗××压力增大，阵脚开始松动。预审人员乘势对其敲击：“洗××，你的罪行是严重的……现在是你为自己的前

途考虑的时候了。”至此时刻,洗终于求饶,如实交待了伙同罗某某在珠海盗窃各类小汽车 12 辆,交由韩氏兄弟销赃 8 辆,自己直接销赃 4 辆的犯罪事实。

在对洗××的审讯过程中,楼上楼下配合默契,楼下不断通过对讲机向楼上传递有关“信息”,虚虚实实,有意让洗隐约听到“秘密”,讯问洗××的预审人员又乘机造势,但问话只点其有犯罪行为,始终不露犯罪事实。如此,两下夹攻,旁敲侧击,加温加压,步步紧逼,终于以重锤砸开了一块稀有的“顽石”。

战术 14 诱导疑兵式

讯问中,针对被讯问人的心理敏感,把握导向,巧设疑阵,诱敌生疑,导致其感知上的错觉而心理溃散。如,犯罪嫌疑人薛某被传讯到县公安局。讯问一开始,薛便表现出试探。先是把自己 2 月 9 日早晨起床的时间说成是 6 点以后,并提出由两个妹妹作证。预审人员立即用其妹工作车间众女工和负责同志作证:“其妹当日 5 点半到厂”,当头回击,薛低头沉思。3 分钟以后又反问:“那我强奸谁了?”预审人员顺势道:“被你所劫的人不止一个!”薛受此一震,头上冒汗了。但仍想抵赖。预审人员继而又含而不露地点道:“被你所劫的人早在街上认出你啦!”这时薛开始喘粗气了。但还在试探。预审人员接着让他对着镜子自己走走,看有什么与众不同没有?薛惶恐起来,手脚无措。最后把鞋丢给他,让他自己看看,薛缴械投降了。供述了 1980 年春节前后至 1982 年春节前后相继作案的全部犯罪事实。16 起劫持妇女流氓、强奸案一举破获。

在此讯问过程中,预审人员针对犯罪嫌疑人存在的隐瞒侥幸心理和试探心理,紧紧围绕和抓住其蓄意隐瞒和客观暴露的矛盾作突破口,正确把握导向,问话句句设疑,诱其生疑,直逼要害,终使其心理彻底崩溃而入于彀中。

战术 15 体语疑兵式

讯问中,巧设语境,运用人的神、色、形、动等身体语言,对被告人进行自我心理暗示,从而击溃和破除其顽固的心理防线和拒供心理障碍。如,某地发生一起重大抢劫、杀人、纵火案。深入侦查,发现和死者同住一派出所辖区的无业人员刘××有作案嫌疑。刘××被传讯后,抵触情绪很大,长时间以不语相对抗。经公安人员对其进行法律政策教育,到晚上 10 时许,见刘目光呆滞,面色苍白,心理压力较大。破案时机已到,预审人员即走到刘××的面前,审视片刻,将一副铮亮的手铐放到了刘的面前说:“你自己戴上吧,戴上就意味着一种结果。”以此暗示刘的犯罪难以逃脱法律的惩罚。刘作贼心虚,垂下了眼睑,慢慢地拿起手铐,无奈地套在自己的双腕上,颤抖的双手下意识地紧了紧手铐,这些表现

没能逃脱预审人员的眼睛。讯问人乘势猛攻,刘××终于在经过顽抗、动摇、崩溃的心理剧烈变化之后,如实地供述了自己的犯罪事实。

在此审讯过程中,讯问人通过法律、政策攻心,发现嫌疑人刘××神情有变,其心理防线已开始动摇的关键时刻,抓住时机,以让疑犯刘××自己给自己戴手铐的动作,对自己发出自我心理暗示,使他强烈地意识到法网难逃、隐瞒无望。至此,其心理防线彻底崩溃,其侥幸心理彻底破灭。

战术 16 动态侦查疑兵与羁押审讯疑兵

1. 动态侦查疑兵。针对侦查初期,有的犯罪分子由于畏罪而隐踪匿迹,警觉戒备,千方百计地逃避侦查,而警方又没有掌握其直接证据的情况下,为揭露和捕获疑犯而采取的一种心理谋略。此侦查阶段,主要是围绕着揭露、发现和捕获犯罪嫌疑人而设计的疑兵之计。侦查初期,犯罪嫌疑人多是巧于伪装或深藏不露,或外逃隐匿。俗话说,“狡兔三窟”,其心理和行为具有不确定性的明显特点,对此犯罪嫌疑人多是因人、因地、因情施谋。即犯罪嫌疑人处于什么样的环境和条件下,就用什么样的疑兵方法去识破他、揭露他、捕获他。比如,民警安某追捕犯罪嫌疑人魏××至其一同伙家里时,在其院子里突然见到一正在抽烟的陌生男青年,那男青年见有民警进来,面露惧色,民警顿疑。为查明其身份,稳住对方,民警突然急中生智,兵不厌诈地问那陌生男青年:“你是谁?咋跑到俺老表家里?”“我是魏××,你老表俺俩可好啦!”魏××脱口就说。“魏××,我们找的就是你!”民警一把扭住了案犯。有的民警和抓捕的犯罪嫌疑人在途中突然邂逅,顿觉其嫌疑很大,又不能确切认定的时候,可适时临场施谋疑兵,从而探明其真实身份,识别罪犯。如,民警秦某多次抓获——一个老奸巨滑的案犯总是扑空,但嫌疑人家里墙壁上的镜框里嵌着的一张案犯身穿空军将校服很是神气的照片却给他留下了很深刻的印象。一天,他下乡途经某南门外一小桥处时,突然遇到一个 50 多岁的男人拉着一个风姿绰约的少女。秦眼睛一亮,觉着眼前的陌生男人很像那个久抓未获的逃犯。于是,他就像老熟人似的搭讪说:“××,你穿将校服照的照片不错嘛!”那家伙一时没有反应过来,笑着说:“那是我去年在北戴河照的。”“我们是公安局的,正要找你!”民警突然亮明身份,那家伙脸上的笑意顿消,立时像泄了气的皮球。有的犯罪分子作案后远遁异乡,侦查员追逃至异地和犯罪嫌疑人突然邂逅又不能确认其真实身份时,可相机巧设疑阵,识别发现罪犯。如,某侦查员追至他省某地和不确切相知的犯罪嫌疑人突然相遇,为确认其真实身份,这个侦查员灵机一动,悄无声息地从其背后冷不丁地突然呼喊嫌疑人的名字:“××!”那个身处异地的嫌疑人下意识地顺口应道:“嗯!”侦查员没等他反应过来,就牢牢将其扭获。以上临场施谋疑兵,都是疑犯在其隐藏或逃匿之后,由于从其心理由恐惧感转化为安全感,丧失警觉,而侦查员运用或“投石探路”或“借题发挥”或“出其不意”的方法,临场设计疑兵,却往往会收到奇效。还有的犯罪分子,根据掌握的线索,作案后虽逃出不远,但具体藏匿地点不明,对此可采取“轰