

前 言

这本书到现在为止总算写完了，她耗费了我的多少日日夜夜，连我自己也不清楚。看着这三十余万字的书稿，我在问自己为什么要写这本书？我对审讯工作发生兴趣，进行潜心的研究并非仅仅是为了写一两本书，过过写书的瘾，出点小名挣点稿费。关于“审讯”这两个字，我确实有很多话要说。它花费了我近二十年的时间研究，却仍能让我感觉到它的奥妙无穷。

众所周知，刑事案件取证难，研究审讯技巧的目的并非是不顾客观事实地取得犯罪嫌疑人的口供来作为定罪量刑的依据。审讯技巧从实质上来说是在侦查活动的一个重要的组成部分，它是通过审讯犯罪嫌疑人，来提取证明犯罪的证据。从事侦查工作的同志都非常清楚，通过犯罪嫌疑人真实的口供得到的证据，要比采用其他的侦查方法在“大海里捞针”得到的证据要容易得多，当然这要建立在犯罪嫌疑人真实口供的基础上。如何让犯罪嫌疑人说真话说实话，这正是我们研究审讯技巧所要解决的重要问题。

多年的侦查实践告诉我们，每当我们接手一件案子的侦查，开始总像是走在茫茫无际的沼泽地，不知道什么时候才能走到尽头，可是当我们正确地运用审讯技巧对症下药，犯罪嫌疑人如实地交代犯罪事实，并且提供大量的犯罪证据的时候，我们的侦查活动就像找到了捷径，进入了柳暗花明的境地。侦查工作的任务就是要设法找到证明犯罪的证据，越快、越及时、越准确的证明犯罪，就能及时的达到打击犯罪的目的。侦查活动的捷径就是利用审讯技巧让犯

► 审讯心理攻略

罪嫌疑人自己提供证明自己犯罪的证据，这就体现了审讯技巧在侦查活动中的重要性。在侦查活动中不能充分有效地运用审讯技巧，就可能走弯路，甚至寸步难行以失败而告终。还有的案件，犯罪嫌疑人不开口说话，就无法取得证据。有一位同行这样说：犯罪嫌疑人不开口，神仙难下手，因此为了提高破案的效率就必须首先提高审讯技巧，才能有效地打击犯罪。这是我对审讯活动的重要性的一点看法和认识。

有人说犯罪嫌疑人太狡猾了，死活就是不开口，他们把犯罪嫌疑人不愿意交代自己的犯罪事实归结于犯罪嫌疑人的狡猾，我想任何一个人都有保护自己的本能，何况是犯罪嫌疑人呢。犯罪嫌疑人交代了犯罪事实，其后果他比谁都清楚，但是为什么那么多狡猾的犯罪分子在审讯技巧娴熟的审讯人员面前，大都能够交代自己的犯罪事实呢？原因只有一个，就是我们审讯人员的审讯方法正确。犯罪嫌疑人不交代犯罪事实的原因应当从我们审讯人员自己的身上找，这样才能有利于我们的审讯水平的提高。笔者曾经与公安部的审讯专家季宗棠同志在一个“专案”组里工作过，说起季宗棠同志，从事侦查工作的同志可能都知道，他是公安部十大侦查专家中惟一的一名审讯专家，我见到他的时候他已经是六十岁了，可他还仍然战斗在打击犯罪的侦查第一线，执著地研究审讯技巧。他特别注重审讯前的准备工作，特别是对被审讯对象心理特点的研究，生活环境的了解，以及在过去的审讯过程中的行为表现，都进行仔细的分析，认真的研究，准备了充分的审讯方案，再进行审讯。在我与他相处的那一段日子里，我了解到他从事公安工作三十余年，审理过1000余起案件，攻克过100余件的特大疑难案件。实践造就了一代审讯专家。

大量的实践告诉我们如何进行审讯，如何能使犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实，然而这些仅仅是我们从事侦查工作所要具备的基本功，审讯活动也应该是一门艺术，她也应该体现出技巧之美，这是把审讯技巧上升到了艺术和美学的角度。这里所说的艺术和美学

的角度，通过我们审讯人员的语言和方法，使得犯罪嫌疑人实施危害社会的犯罪事实清清楚楚地呈现在法律面前。这就是我们审讯活动所要追求的艺术之美。

我在这本书里阐述了犯罪嫌疑人抗审的特点，供述认罪的规律，以及审讯的技巧和方法，希望能够对从事侦查审讯的同行们有所帮助。同时，我也希望这本书能够起到抛砖引玉的作用，让我们共同研究发展审讯的理论和实践，使之更上一层楼。

吴克利

2003年5月18日于滁州

目 录

前言	(1)
第一章 导论	(1)
一、审讯心理学的概念	(1)
二、审讯学与心理学的关系	(1)
三、审讯心理学研究的对象、目的和方法	(2)
第二章 心理认识的科学基础	(5)
一、心理的生理基础	(5)
二、感觉、知觉和错觉	(8)
三、思维与想像	(10)
四、动机与行为	(12)
五、联想与条件反射	(14)
六、情绪和情感	(15)
七、个体人格的形成	(17)
八、人格对犯罪嫌疑人供述心理的影响	(18)
第三章 审讯人员的心理研究	(21)
一、审讯人员的心理基础	(21)
二、审讯人员心理的攻击状态	(23)
三、审讯人员要加强对犯罪目标紧追深挖的侦查意识	(25)
四、审讯人员坚强意志和应变能力	(26)

► 审讯心理攻略

五、审讯人员的“眼睛”	(31)
六、审讯人员的“耳朵”	(51)
七、审讯人员的语言技巧	(74)
八、审讯人员的“思维导向”	(97)
九、审讯人员自我形象的树立	(133)
十、审讯人员消极心理的克服	(138)
十一、刑讯逼供的心理基础及矫正	(153)
第四章 证人与证言	(157)
一、证人证言的特征	(157)
二、证人证言的形成	(159)
三、证人拒绝作证的心态表现	(169)
四、询问证人的方法	(172)
第五章 被害人的心理特征	(175)
一、被害人控告心理的形成	(175)
二、影响被害人对事实陈述的因素	(177)
三、诬告、错告、不告的心理状态	(188)
四、询问被害人的方法	(190)
第六章 犯罪嫌疑人的心理特征	(192)
一、犯罪心理的形成	(192)
二、犯罪行为的发生及心理过程	(193)
三、犯罪嫌疑人抗拒心理形成的原因	(195)
四、犯罪嫌疑人抗审的基本方法	(200)
五、犯罪嫌疑人的“人格”特质差异在抗审中的 表现	(204)
六、“个案”特征对犯罪嫌疑人的心理影响	(209)
七、“个体”特征对犯罪嫌疑人的心理影响	(215)
八、犯罪嫌疑人的“心理事实”与“客观事实”	(218)
九、犯罪嫌疑人“心理证据”的转换	(220)

十、犯罪嫌疑人供述的基本规律	(222)
十一、犯罪嫌疑人翻供的心理特征	(225)
十二、犯罪嫌疑人的心理“支点”与“退路”构筑的 抗审心理体系	(229)
第七章 审讯的方法和技巧	(237)
一、审讯前的准备工作	(237)
二、审讯过程中初始阶段的任务及审讯方法	(246)
三、审讯过程中对抗相持阶段的任务及审讯方法	(277)
四、反复动摇阶段的任务和审讯方法	(299)
五、审讯过程中供述交罪阶段的任务和方法	(310)
第八章 审讯谋略的运用	(334)
一、“粘连法”的运用	(334)
二、“假设法”的运用	(335)
三、“分解法”的运用	(336)
四、“错觉法”的运用	(338)
五、“逻辑法”的运用	(346)
六、“导谎法”的运用	(349)
七、“亲情法”的运用	(352)
八、“离间法”的运用	(353)
九、“求生法”的运用	(354)
十、置换讯问法	(355)
第九章 审讯记录的方法和技巧	(378)
一、审讯记录的基本要求	(378)
二、审讯记录的方法	(379)

目 录



引 言：必须揭穿的企业“改制”神话…………… (1)

第一篇 企业“改制”的真相：没有 提高效率的少数人掠夺

第一章 企业“改制”如何使少数人暴富…………… (9)

第一节 以“出售”为名掠夺人民财产…………… (10)

第二节 按真正净资产出售国有企业的程序…………… (12)

第三节 按净资产出售国有企业的弊病…………… (15)

第四节 掠夺的途径：侵害债权人的权益…………… (22)

第五节 “理顺劳动关系”是掠夺之源 …………… (26)

第六节 没有任何形式规范性的暴富途径…………… (28)

第七节 不正常的外部环境…………… (35)

附 录：按净资产出售国有股权的案例
——“被瓜分的草原兴发”…………… (40)

2 不许再卖——揭穿企业“改制”的神话

第二章 有关“侵吞国有资产”和“贱卖国有企业”的 争论·····	(47)
第一节 “贱卖国有企业”必定导致“国有资产流 失”·····	(47)
第二节 掠夺式的私有化激起民愤·····	(52)
附录：俄罗斯私有化的罪魁丘拜斯激起民愤·····	(57)
第三节 鼓动“修宪运动”以保护掠夺来的财产 ——使抢得的利益神圣不可侵犯·····	(58)
第四节 权贵私有化与共产党的先进性不能相容·····	(75)
第三章 “改制”提高了企业效率吗 ——不能轻信的分析统计和计量回归·····	(80)
第一节 推论中所犯的逻辑错误·····	(82)
第二节 不能轻信的“私有化成效数据”·····	(85)
第三节 错误的基本思路·····	(87)
第四节 “经济学人”的主观偏爱·····	(92)
第五节 “学浙江”的恶果·····	(97)
第四章 中国的企业“改制”与外国的企业和资本·····	(104)
第一节 “引进外国战略投资者”有什么用·····	(104)
第二节 人工培植的资本家能够抵御外国大公司 入侵吗·····	(118)
第五章 必须立即停止运动式的企业“改制”·····	(129)
第一节 引发群众性反抗的根源·····	(129)
第二节 摧残和毁灭一切的“国有企业改制”·····	(135)

- 第三节 立即停止权贵私有化以平民愤…………… (143)
- 第四节 按张维迎预见的思路分清责任…………… (145)

第二篇 迷信“企业家”，还是善待企业员工

- 第六章 消除对“企业家”的迷信
——由中航油巨额亏损谈起…………… (153)
- 第七章 主流经济学在理性假说上的尴尬…………… (160)
- 第一节 主流微观经济学的完全理性假说…………… (161)
- 第二节 完全理性假说给主流微观经济学带来的
尴尬…………… (164)
- 第三节 用不完全理性来解释企业的存在…………… (167)
- 第四节 中国的主流经济学家们为什么固守完全
理性假设…………… (170)
- 第八章 我们应当如何善待企业家…………… (173)
- 第九章 谁最需要得到善待…………… (181)
- 第一节 吃苦受累的农民工…………… (182)
- 第二节 失灵的市场下的利益冲突…………… (186)
- 第三节 被抛弃的国有部门老职工…………… (191)
- 第四节 受虐待的“优秀的人”…………… (194)
- 第五节 宠坏了的企业家…………… (198)

第十章 小康社会中的工人阶级·····	(204)
第一节 注重改善全体工人群众的劳动和生活条件·····	(205)
第二节 新时代的全球性工人问题·····	(208)

第三篇 揭破“国有企业必定无效率”的谎言

第十一章 经不住推敲的“国有企业所有者虚置论”·····	(218)
第一节 法律上的虚置与实质性的虚置·····	(219)
第二节 最终可追溯的委托人·····	(220)
第三节 公共的“所有者”或“主人”的行为方式·····	(225)
第四节 “国有企业所有者虚置”的假象·····	(229)
第十二章 国有企业所有者权利的体现·····	(235)
第一节 国有财产，全民共享·····	(236)
第二节 主要的问题是官太“大”·····	(240)
第十三章 滥用“自私人假设”的逻辑错误·····	(247)
第一节 自私的企业私有者就会经营好企业吗·····	(248)
第二节 考虑整个企业所有的人时的逻辑问题·····	(251)
第三节 到底把祖师爷给暴露出来了·····	(256)
第十四章 企业理论的假说与监督成本·····	(260)
第一节 被误解的剩余控制权假说·····	(261)

第二节	被滥用的剩余索取权假说·····	(264)
第三节	剩余索取权假说的根本缺陷·····	(268)
第十五章	中国的国有企业是怎样变坏的·····	(272)
第一节	如何对付“冰棍效应”·····	(273)
第二节	是谁搞坏了国有企业·····	(276)
附 录：	管理上的腐败搞垮“新型国有企业”的 案例·····	(285)
第十六章	中国需要国有经济·····	(288)
第一节	文化与伦理因素对现代经济的意义·····	(289)
第二节	低信任度国家的两难处境·····	(295)
第三节	中国的文化环境：香港与台湾地区的事实 ·····	(297)
第四节	中国大陆更需要国有经济·····	(302)
第五节	中国的私营企业也依赖于国有经济·····	(306)
第六节	中国的国有企业效率并不低·····	(314)

第四篇 使公有企业有效率的 治理结构和政策

第十七章	公有企业和国有企业的治理结构·····	(323)
第一节	有效率的公有财产代管人·····	(323)
第二节	政府监管机构的任务·····	(336)
第三节	必须禁止原经营者收购公有企业·····	(339)
第四节	当前在企业“改制”方面急需采取的措 施·····	(342)

第十八章 真正恰当的“改制”：尝试职工集体所有	(349)
第一节 应当鼓励职工管理企业的尝试	(350)
附 录：一、凤凰涅槃 ——西北航空公司靠职工持股而重生	(353)
二、夕阳工业获得新生 ——威尔顿钢铁公司	(356)
第二节 为海尔设计的方案	(359)
第十九章 法律上的保障	(369)
第一节 公有企业的经营和所有权出售公开化	(369)
第二节 修改物权法，保卫公有财产	(377)
结束语 新时代真正的制度创新 ——市场经济中的公有企业	(386)
附 录	(393)
应当以法律规范公有企业的产权出售	(393)
不能靠白送公有企业来培养资本家	(400)

第一章 导 论

一、审讯心理学的概念

审讯心理学是从心理学的角度对审讯活动中的行为进行分析和研究，探索在审讯活动中各种行为产生的心理依据和心理特点，使从事侦查审讯工作的人员，能够掌握审讯活动中的各种行为特点和规律，转化不利的消极因素，变消极因素为积极因素。从审讯心理学的概念来看，它是在审讯活动中，为了使犯罪嫌疑人如实交代自己的犯罪事实，对其心理的活动状态及其规律进行研究的科学。它的重点是以研究犯罪嫌疑人的心理规律为手段，以使犯罪嫌疑人认罪服法、如实交代自己的犯罪事实为目的的学科。大量的心理学的研究成果，为审讯心理学的研究，打下了坚实的科学基础。审讯心理学作为一门分支科学，起步晚发展快，它是在长期的办案实践中形成和发展起来的。一大批从事侦查审讯工作的人员，在自己长期的工作中积累了丰富的实践经验，为我们审讯心理学的研究，提供了可靠的依据。审讯活动与人的心理活动存在着密切关系，这个规律告诉我们审讯犯罪嫌疑人最重要的是，研究犯罪嫌疑人的心理活动，只有掌握犯罪嫌疑人的心理活动规律，才能知道如何消除犯罪嫌疑人的消极心理，使其积极配合，才能够完成我们的审讯任务。

二、审讯学与心理学的关系

审讯学是以研究侦查审讯活动的原理、方法、规律和技巧为目的的科学。从它的研究对象来看，它是在侦查活动中，围绕着审讯

► 审讯心理攻略

人员和犯罪嫌疑人矛盾冲突而展开的。从它研究的目的来看，它是从转化审讯人员与犯罪嫌疑人的对立矛盾为出发点的。从它的科学体系来看，它是从侦查学分离出来的一门分支科学，是以法律规定的程序为活动原则，以研究犯罪嫌疑人的对抗规律和取胜的策略方法为目的。它的特点在于：审讯学研究的对象是审讯活动中，人与人之间的攻心斗智的对抗性的活动。心理学是以专门研究人的心理形成、发展变化规律和特点的科学，其研究对象是人的心理现象。但是，由于每个人的先天素质和后天环境不同，心理过程产生时，又总是带有个人的特征，从而形成了每个人的个性。因此，心理学同时还要研究人与人之间的差异，也就是个性心理、差异心理。而我们研究审讯，实质上是研究犯罪嫌疑人复杂的心理，审讯人员为了取得制服犯罪的目的，必须要准确地掌握犯罪嫌疑人的心理特点和发展变化规律，根据犯罪嫌疑人的心理变化，选择有针对性的审讯方法，对症下药，取得审讯的成功。由此可见，审讯学与心理学有着密切的关系。首先审讯学与心理学都是以研究人为对象的独立的学科，审讯学是以犯罪嫌疑人为特定的研究对象，而心理学是以不特定的人的心理现象和个性特征为研究对象的。其次，心理学为审讯学提供了科学的研究方法，为审讯学研究犯罪嫌疑人的心理提供了科学的依据。由于审讯学和心理学的密切关系，经过长期的实践和科学的总结，形成了一套专门的科学理论——审讯心理学。

三、审讯心理学研究的对象、目的和方法

审讯心理学作为一门独立的分支学科，区别于其他学科的标志就是：

1. 审讯心理学的研究对象

审讯心理学是以诉讼关系人的心理特点为研究对象的，这些对象包括审讯人员、犯罪嫌疑人、证人、被害人等。由于上述人的法律地位的不同，诉讼案件对自己的影响和关系不同，出现了不同的

个性心理特点。这些不同的心理特点出现在诉讼活动中，对诉讼活动产生重要的影响。首先，审讯人员为了战胜自己的对手，应当具备什么样的心理素质？如何克服在审讯过程中的消极心理，建立积极的心态，对审讯的成功起着重要的作用，良好的心理素质是审讯成功的基本保证。其次，犯罪嫌疑人为什么大都不愿意主动交代自己的罪行？怎样才能使犯罪嫌疑人供述自己的犯罪事实？再者，证人在有的时候能积极作证，而在有的时候却不愿意作证，甚至在有的时候还作假证。那么，怎样才能让证人实事求是的作证？最后，被害人控告、误告、诬告的心理特征及其询问方法。这些都是审讯心理学研究的对象。

2. 审讯心理学研究的目的

审讯心理学研究的目的，是由审讯活动的任务来决定的，审讯活动就是为了查明犯罪惩罚犯罪，保障无罪的人不受刑事追究，保证国家和人民利益、财产免受非法侵害，为从事审讯活动的工作人员，提供心理学的依据和方法。审讯本身就是审讯人员与犯罪嫌疑人面对面的较量，审讯人员与犯罪嫌疑人是相互对立的，审讯人员希望犯罪嫌疑人能够如实地回答讯问，以便获取案件的口供证据。而犯罪嫌疑人则不然，他们为了逃避法律的惩罚，千方百计地否认自己的犯罪事实。为了能使犯罪嫌疑人认罪服法，转变犯罪嫌疑人的思想，必须首先研究犯罪嫌疑人的心理思维规律和特点，找出有针对性的方法和对策，才能达到获取真实的口供证据的目的。

3. 审讯心理学研究的方法

审讯心理学实质是以研究犯罪嫌疑人的心理活动为方法，以制服犯罪为目的的一门科学。它的全部活动是围绕着与犯罪嫌疑人进行心理交流而展开的，因而研究审讯心理学的方法，不可能是孤立的，它应当是调动一切积极因素、全面的、客观的，科学的洞察对手的心理，采取心理对策和方法，来完成审讯的任务。审讯心理学的基本方法有：“看”“听”“说”“想”“情”“摄”“感”“谋”。

► 审讯心理攻略

具体描述为通过我们的眼睛去观察对方想什么；心理活动的规律是什么；用我们的耳朵去倾听对方的叙说；用自己的语言与对方沟通，让对方明白自己话语的内涵；用我们的聪明才智去分析研究，想出制服对方的方法；用自己真实的情感去影响对方，转变对方的思想；用自己的行为和法律的震慑力使对方畏惧；用迷惑的方法让我们的对手，说出他本来不愿意说出的心里话；用谋略使我们的对手无法隐瞒自己的犯罪事实。



第二章 心理认识的科学基础

一、心理的生理基础

根据现代科学研究成果和辩证唯物主义的观点，心理是大脑的机能，是客观现实的能动反应。首先心理需要依附于身体，不能脱离身体而独立存在。随着社会的进步，人们逐渐认识到心理现象和身体的重要联系，没有脑就没有心理活动，脑不健全心理活动就不可能正常，脑处于不同的机能状态就会有不同的心理表现。根据医学研究可以发现，当人脑由于外伤或者被疾病破坏时，其心理活动就会出现障碍，导致人的心理活动出现异常，如产生幻觉、错觉、遗忘等病症。人处在不同的心理活动状态下，大脑的活动不同，表现出不同的脑电图。人的心理就是以人脑为物质基础的。

科学研究表明心理是客观现实的能动反应，脑是心理的器官，心理是脑的机能。但是心理不是头脑里所固有的，人脑本身并不能独立产生心理，它是反映客观现实的物质器官，是人的心理产生的物质前提。医学研究证明，生来就没有大脑的婴儿，一直昏睡不醒，没有心理活动。再者，当人的大脑受到损伤或者遭受疾病的破坏时，他的心理活动就会全部或者部分失调，例如大脑两半球患肿瘤就会造成人的痴呆。客观事实是独立于人的心理之外的、不依赖于人的心理而存在的一切事物，这些事物以不同的形式直接或者间接地作用于人的感觉器官，引起了脑的活动，于是就产生了各种不同的心理现象。如犯罪嫌疑人抗审心理的产生，就是来源于他人犯罪以后所受到的惩罚。这一心理现象经过内部主观世界的加工，产

► 审讯心理攻略

生了理性认识，便可作出相应的反映，并付诸于行动。人的心理与动物的心理的区别在于人有意识。什么是意识？意识是一种个体自觉感应的心理过程，它是借助语言和行为来实现的，并且能主动地调节和控制自己的心理和行为，通过抽象的逻辑思维，能深入认识事物内部的本质属性和发展规律，能够预见事物的发展趋势和结果，来评定自己的行为，使之带有目的性。因此，意识具有能动性，使得人不像动物那样只限于消极地适应环境，人还能按照自己的生活需要去创造环境，改变环境，当人遇见不利于自己的因素时，就能做出趋利避害的反应。在人的心理现象中，不仅存在有意识的反映形式而且还存在无意识的反映形式。无意识的形式是自己无法自觉控制的，如做梦、下意识的动作、自言自语等。通过对人的心理现象的观察，我们还可以发现，在激情状态下，人的意识控制会下降，常会出现冲动的行为；人在注意力不集中的状态下，意识会降低；在紧张的心理状态下，会不自觉地做出一些莫名其妙的动作。研究人的有意识和无意识，对于我们研究犯罪嫌疑人的心理活动，有着重要的意义。

人脑为什么能够产生心理机能？首先，人脑由重要的神经系统组成。神经系统又是由许多神经细胞组成庞大的信息处理库，这些细胞称之为神经元，是神经系统结构和机能的基本单位。它们相互联系就可实现对信息的接收、加工和输出，神经元之间这种联系的部分叫突触。它的重要作用是对信息进行传导，当神经冲动传到终纽时，终纽内的细胞质中含有极为复杂的化学物质，产生变化引起放电，使另一神经元也随即产生兴奋，就这样连续传导形成神经冲动。神经元密集的地方为中枢神经系统，负责处理信息，是人体的司令部，它通过神经纤维与其他组织器官联系构成周围神经系统。周围神经系统的神经纤维有两种，一种是传入神经系统，它负责把人的口、眼、鼻、耳、等感觉器官的神经冲动，传递给中枢神经系统；另一种是传出神经系统，负责将神经冲动从中枢传向效应器官。中枢神经系统包括许多从低到高的部位，部位越高，结构和机

能就越复杂。这些不同层次的中枢之间都有密切联系，低一极中枢向高级中枢传递信息，并接受高级中枢的调节。人的心理过程是复杂的机能系统协调的结果，它不能局限于脑的某个部位的机能，而是大脑机能联合区整体协调的活动。大脑皮层与脑干网状结构之间的机能系统，是保证调节皮层紧张度或觉醒状态的联合区；大脑皮层后部是接受、加工和保存外来信息的联合区；大脑皮层额叶是规划、调节、监督复杂心理活动和行为的联合区。任何一种心理活动，都是这三个联合区协同活动的结果。

人脑是心理的器官，它活动的基本方式是反射。反射分为两类：无条件反射和条件反射，它是有机体通过神经系统对内外刺激所作出的有规律的反应。人的一切心理现象不论是简单的还是复杂的，从其产生方式来说都是反射。无条件反射也称为不学而能的反射，是遗传得来的，具有刻板性，只能适应固定不变的外界条件。例如，将奶头放在婴儿的嘴里，他就会吸吮。然而，这些无条件的反射不能适应人类活动的变化；为了适应外界条件，有机体在后天生活的实践中学会的反射，具有极大的可塑性和灵活性。由此可见，条件反射是在无条件反射的基础上发展建立起来的。条件反射有两种类型，经典性条件反射和操作性条件反射，两种条件反射的基本原理是一致的，但是它们形成的条件有所不同。经典性条件反射是条件刺激物与无条件刺激物在时间上同时出现并多次重复而形成的，它是暂时神经联系形成的主要条件。而操作性条件反射，是在一定的条件下，反应出现后给以强化，是暂时联系形成的决定因素，它是有机体通过自己的操作而获得强化的，有着更大的主动性。可以看出，人类大量的行为都是通过操作性条件反射而形成的。条件反射的形成和消退，都是通过大脑皮层的神经活动，其有两个基本过程，即兴奋过程和抑制过程。它们产生以后，并不停留在原来的发生地点，而是沿着皮层向邻近部位传播开来，使这些部位也出现同样的活动，这一现象叫扩散。跟扩散相反的运动叫集中，即扩散开来的神经过程又返回原发点上。另外，反射活动中神

经过程还存在相互诱导，在大脑皮层上一种神经过程引起或者加强另外一种神经过程。相互诱导有正诱导和负诱导，由抑制引起或者加强兴奋过程叫正诱导；反之，由兴奋引起或者加强抑制过程叫负诱导，例如，我们对某一事物发生兴趣时，对周围的一切好像视而不见，听而不闻，这就是负诱导。相互诱导与神经过程的扩散与集中是联系在一起的，当一种神经过程高度集中时，必然使邻近区域出现相反的过程。我们在审讯的过程中，由于案件的特点不同，需要犯罪嫌疑人对某一神经过程的扩散，而在有的时候，需要犯罪嫌疑人对某一神经过程的集中。神经过程的这一规律，为我们研究审讯心理学提供了可靠的理论依据。

二、感觉、知觉和错觉

感觉是人脑在客观事物的直接作用下，对事物个别属性的反映。例如，有一辆汽车从我们面前走过，我们的眼睛看到了汽车的外观，看到汽车能在路上走，是物质的，这些个别属性通过感官作用于人脑，在人脑中引起心理活动就是感觉。感觉的产生必须依赖两个条件：首先，刺激物必须是某一感觉器官的适宜刺激物，视觉的、听觉的、嗅觉的。同时，刺激物还必须达到一定的强度，才能激活感觉器官的神经细胞，引起感受器的感受，从而激起神经冲动。例如，在一安静的环境里，出现一种极其微弱的声音，当声音的刺激强度逐渐增加，直到人们可以确定声音存在为止，此时的刺激强度称为阈限。阈限指界限的意思，低于此界限，感觉无从发生。感觉是一切较高级、较复杂的心理活动的基础。人的复杂的认识活动都是借助感觉提供的材料才能得以顺利进行的。

知觉是人脑对直接作用于感觉器官的客观事物的整体反映。知觉的产生，必须是以各种形式的感觉存在为前提，并且与感觉同时进行。知觉除了以各种感觉为基础之外，还要借助于人的过去知识和经验。也就是说，知觉是根据感觉所获得的资料，借助过去的知识和经验而作的心理反映。在正常人的身上，单纯的感觉是少见

的，因此一般合称为感知。感觉和知觉一般来说是同时产生的，是认识世界的开端，是客观事物直接作用于感觉器官时在头脑中产生的心理反映的过程，在这个心理过程中包括着一系列物理的、生理的和心理的变化。首先，刺激物作用于感官是引起感觉的开始，刺激物的物理特性决定着感觉的内容。其次，感觉产生需要一定的生理机制。产生感觉所需要的完整生理系统通常称为分析器，它由感受器、传导神经、神经中枢三个部分组成。感受器是感觉器官上专门感受刺激的那部分生理结构，它的作用是把外部或者内部刺激物的能转换为神经电活动——神经冲动。传导神经的主要功能是传递神经冲动，沟通感受器和相应神经中枢之间的联系。神经中枢在这里主要是指大脑皮层上相应的感觉代表区，它控制着分析器对刺激特征的精细分化，产生感觉。

知觉的基本特征，表现在它的整体性、选择性、理解性、恒常性。首先是知觉的整体性，人在知觉事物时，最先认识到的不是事物的各种属性和各个部分，而是把事物作为一个整体来反映的。比如说，当我们第一次与犯罪嫌疑人接触时，首先感觉到的是他外部形象，不可能对其心理特征有更多感觉。但是，经过人的主观补充，所感知的是整体形象。人的知觉是一个主动加工处理感觉信息的过程。人的知觉之所以能把当前客观刺激物中缺少的东西在主观上进行补充，是因为客观事物的各个部分和它的各种属性是作为一个整体对人发生作用的。当客观事物作用与人的感官时，大脑会对来自感觉的信息进行加工处理，客观刺激中缺少的东西，能用头脑中曾经有过的这些刺激所留下的痕迹进行弥补，通过心理上的加工活动，使人对客观事物产生完整的知觉。其次是知觉的选择性，人们生活的环境是复杂多样的，而我们不可能同时知觉所有作用于我们的刺激物，只能有选择的对其中少数刺激物作出反应。人的这种对外来信息进行选择、加工的特性称为知觉的选择性。再者是知觉的理解性，人们在知觉对象时，总是用以前获得的有关经验和知识来理解它，知识经验愈丰富，理解就愈深刻。现代心理学家认为，

人在知觉事物时，是根据已有的知识经验对感觉信息进行假设、推理和解释的过程。最后是知觉的恒常性，在知觉条件发生一定的变化时，被知觉对象仍然能够保持相对不变，这是知觉的恒常性。可见，人的知觉与客观刺激的关系并不是完全服从物理学的规律。但知觉的恒常性保证了人们在不同条件下，仍然能按照事物的真实面目去知觉，从而依据事物的实际意义去适应环境。

错觉是对客观事物不正确的知觉，是完全不符合事物本身特征的、是失真的或者扭曲事实的知觉经验。错觉现象十分普遍，在各种知觉中都可能发生。错觉产生的原因比较复杂，各种错觉产生的机制也不同；错觉的种类较多，到目前还没有一种能说明全部错觉的理论。错觉现象的发现，并不意味着人不能正确地反映现实，相反，它表明人类不但能够正确认识客观世界，而且还能正确认识自己，更重要的是它为我们利用错觉现象提供了基础。我们在研究审讯心理学的时候，就是要研究犯罪嫌疑人供述交罪的心理规律。在审讯的实践中，侦查人员经常是在没有掌握犯罪嫌疑人确实证据的情况下，对犯罪嫌疑人进行审讯，这是一场针锋相对的心理对抗的过程。犯罪嫌疑人为了逃避法律的惩罚，总是千方百计的掩盖自己的犯罪事实，不可能主动交代司法机关还没有掌握的犯罪证据。如果审讯人员提供的某一信息，容易使犯罪嫌疑人产生审讯人员已经掌握自己犯罪证据的错觉，犯罪嫌疑人就会放弃抵抗，走坦白从宽的路。其中原因在于犯罪嫌疑人错觉的产生，他以为审讯人员已经掌握了全部的犯罪证据，自己已经失去了再抗拒的意义，不如老实交代，还能落得从宽处理。由此可以看出，错觉现象对于我们研究犯罪嫌疑人的供述心理，有着非常重要的作用。在审讯的实践中如何使犯罪嫌疑人产生犯罪事实已经暴露的错觉？我将在本书中作专题阐述。

三、思维与想像

思维与想像都是在感知的基础上对事物间接的、概括的反映，

属于认识过程的高级阶段。思维的结果是产生比感知和记忆更进一步的认知，是一个复杂的心理过程。人的每一种思维活动都是脑的分析和综合的活动，是将两个或两个以上的反映对象的特征加以对照和比较，确定其异同的思维操作活动，是抽象和概括同类事物的共同特征的操作活动。从思维的种类来看，根据思维所依据的中介物来划分，可以将思维分为直观动作思维、形象思维和抽象思维。根据思维探索的目标的不同，可分为聚合思维和发散思维。根据思维的结果是否经过明确的思维步骤和对过程是否有清晰的认识，可分为直觉思维和逻辑思维。根据思维的创新程度，可分为常规性思维和创造性思维。审讯心理学研究人的思维与一般心理学研究人的思维的重要区别在于，审讯心理学研究的对象，是犯罪嫌疑人实施了犯罪行为以后，面对审讯人员的讯问所产生的特殊的思维。由于这些人所处的环境不同、地位不同，其思维的特点也不同，他们的共同点都是以掩盖自己犯罪事实，摆脱审讯人员侦审为目的的。有的犯罪嫌疑人在接受审讯时采用“聚合思维”，他们罗列一系列的理由和否定的方法，来满足掩盖自己犯罪事实的目的。有的犯罪嫌疑人采取无赖的方法，面对客观事实能赖就赖。因而，犯罪嫌疑人在抗审过程中的思维特点，是多种思维的综合表现。

想像与思维有十分密切的关系，了解想像对于我们研究思维有着重要的作用。想像是在头脑中把表象材料进行加工制作而形成新形象的心理过程。构成新形象的一切材料都来源于生活实践，取自于过去的经验。它是以组织起来的形象系统对客观现实的超前反映，想像是在记忆表象的基础上进行的，它与记忆有密切的关系，但是又不同于记忆活动。记忆是在头脑中积累和保存个体经验的心理过程，它的基本特点和作用是恢复头脑中已经存储的旧经验，即过去被感知、被理解、被意识到的对象，其中有以表象形式存储的行为经验。当人在实施犯罪的时候，犯罪时情景总能清晰的留在大脑的记忆里，有时数年以后甚至一生都能记忆犹新，其原因在于这些行为的违法性和它的反社会性，一旦暴露将会对自己产生重大的

► 审讯心理攻略

影响，因而这些行为痕迹经常反复在大脑的记忆里出现，被强化和巩固，增强了大脑对这部分的记忆，一旦外界信息的刺激涉及到违法犯罪的领域，过去的犯罪行为的痕迹，就会像放电影一样，再现在大脑的记忆里。当犯罪嫌疑人在接受审讯时，审讯人员的信息刺激所涉及到的部分，犯罪嫌疑人的想像就会对这部分的记忆，进行加工、改造、连接和确认，以便产生新的记忆认识。犯罪嫌疑人对自己的犯罪行为是作为一个整体来感知的，当审讯人员的信息刺激集中在某一部分表象材料时，犯罪嫌疑人的想像能根据审讯人员提供的点滴信息，在头脑中构成自己没有感知过的事物形象，而且能够独立地在头脑中创造现实中没有的或者不可能有的事物现象。例如，我曾经对一起共同犯罪案件进行侦查，在对其中的一名犯罪嫌疑人进行审讯时，这名犯罪嫌疑人首先感觉到事情已经暴露了，当我问其：你们的事情我们为什么知道的一清二楚，你不想知道是什么原因吗？（暗示，另一犯罪嫌疑人已经交代，同时也为了达到离间的目的。）这位犯罪嫌疑人马上就会下意识的认为：“在实施犯罪的行为中，只有我们两个人对事情的经过清楚，我没有说，那么肯定是他说的，可当时他还一再嘱咐我，无论到什么时候，都不能说出去，说了就会被判刑，可是他自己为什么都说了呢？可能是抗不住了或者是想把全部的事情推到我的身上，（新的事物形象出现）。”当这些个体的新形象对某一整体感知保持一致时，这一整体也会被想像加工制造成新的整体形象，最后形成积极的供述动机。

四、动机与行为

动机是指引起个体活动，维持已经引起的活动，并促使该活动朝着某一目标进行的内在作用。它是直接推动一个人进行活动的内部动因或动力。从其特点来看，动机是一种促动行为活动的内在作用，而在促动之后，对个体行为活动另具有导向作用和维持作用。动机作为行为的原因，无论行为持续的长短，行为背后的动机促动力是不可缺少的。从构成个体行为动机的因素来看，可以分为两大

类，一类是内发的，失衡、需求、驱力、本能、诱因等，属于内推性因素。另一类是外诱的，具有正负诱因的外界刺激的属性，属于外拉性因素。由于动机的复杂性，心理学家对动机分类的观点不统一。有的学者将其分为原始性动机和衍生性动机；有的学者将其分为生物性动机与社会性动机；有的学者将其分为原始性动机与学得性动机；有的学者将其分为生理性动机与心理性动机。从我们研究审讯心理学目的和任务来看，生理性动机与心理性动机的分类，与我们研究的特点、任务和目的较为一致。刑事诉讼法第61条规定：严禁以非法的方法收集证据。凡经查证确属于采用刑讯逼供或者威胁、引诱、欺骗等非法方法取得的证人证言、被害人陈述、被告人供述，不能作为定案的根据。显然，对犯罪嫌疑人采取暴力的方法，改变其生理上的需求而激发的供述动机，是不可取的。但是，这些并不说明审讯心理学与犯罪嫌疑人的生理性动机无关。犯罪嫌疑人被拘留或者逮捕，被限制了人身自由，就会对自由产生强烈的渴望和需求，产生寻求自由的内在动力。根据犯罪嫌疑人的供述特点来看，在通常的情况下，犯罪嫌疑人在证据面前，总会交代自己的罪行，其原因是犯罪嫌疑人已经无路可退，不得已才交代自己的罪行。从其产生动机的内在动力来看，犯罪嫌疑人所实施的犯罪行为被证实，实际上也是对犯罪嫌疑人的心理事实进行了确认，形成了心理证据，实现了对犯罪嫌疑人心理限制的内在动力。人的思维时刻都处在活动的循环状态，当自己的犯罪事实被证实，一时找不到合情合理的辩解，便因此产生了思维障碍，当思维循环进入这一领域时被堵塞，无法继续循环下去，正常的活动规律被破坏，产生了生理和心理上的压力，这种压力达到一定限度、无法缓解的时候，在内在动力和外拉性因素的共同作用下，产生供述动机。因而，我们认为犯罪嫌疑人供述动机的产生，是生理动机和心理动机共同作用的结果。

五、联想与条件反射

联想是指感知或回忆某一事物连带想起其他有关事物的心理过程，是概念间相互牵连、相互激发的一种心理现象，是一切心理过程的基本机制。由于事物之间的联系是客观的，这种在人们的头脑中形成的联想，就成为带有规律性的心理活动。根据联想所反映的事物的关系不同，可以把联想分为以下四种：（1）是事物发展规律的联想，即根据事物的发展规律和发展方向的联系所形成的，例如，人们发生冲突采取武力争斗，刀棍相击，很容易就会想到立刻有人会进医院治疗。（2）是接近联想，即在空间或时间上接近的事物，在表象中容易形成联系，因而容易由一件事情想到另一件事情，例如，提到小雨想到水，提到冬天想到雪和冰。（3）是类似联想，即根据事物的外部的、表面的特征所引起的联想，例如，提到梨子想到苹果。（4）是对比联想，即根据对比产生的联想，如提到善想到恶，提到天想到地。联想是一种内心的心理活动过程，这种内部的心理活动可以通过人的外部行为和语言反应出来。这就为我们通过联想反应，揭示犯罪嫌疑人的内部心理状态提供了心理学的根据。

研究审讯心理学的目的，不仅仅是为了发现犯罪嫌疑人的心理活动规律，更重要的是利用这些心理规律，达到制服犯罪的目的。在很多时候，审讯人员为了使犯罪嫌疑人形成一种概念，必须依靠犯罪嫌疑人的联想才能完成。例如，有一贩卖毒品案件，当公安人员围追贩卖毒品的犯罪嫌疑人时，这位犯罪嫌疑人在逃跑的路线上作了精心的选择，当时有多条逃跑的路线，但是他却偏偏朝长江大桥上跑，当公安人员将其抓获的时候，在其身上什么赃物、罪证都没有搜到。在审讯的时候，就是因为什么证据都没有，犯罪嫌疑人拒不认账。经过分析发现，犯罪嫌疑人向长江大桥上跑，很可能是将毒品扔进了长江。于是审讯人员改变了审讯的方法，直接向犯罪嫌疑人提供信息，我们花了大量的人力和物力，终于把你扔进长

江里的东西打捞上来了。犯罪嫌疑人得到这一信息后，立即在大脑中产生了联想，“他们已经把毒品从长江里捞上来了，有了证据完全能定我的罪，继续顽抗已经失去了意义，不如趁早交代，争取一次从宽的机会”。这样，犯罪嫌疑人就交代了。从这一案件可以看出，审讯人员通过假的信息，利用犯罪嫌疑人的联想，使其产生了错觉，促进犯罪嫌疑人供述动机的产生。在日本，还有其他一些国家，把联想作为一种审讯的方法和技巧，即联想反应讯问法。可见联想对于揭示犯罪嫌疑人的心理规律，有着重要的作用。

与联想概念密切相关的是条件反射的理论，人脑作为心理活动的器官，其基本活动的方式是反射。反射又可分为条件反射和无条件反射，条件反射是在无条件反射的基础上建立的。当刺激作用于人的感受器官时，便会引起神经冲动，这种冲动顺着传入神经达到中枢神经，产生神经过程，表现为心理活动。制约人的心理的不仅有现实的外界影响，而且还有人们过去所感受到的外界影响的总和，也就是过去的全部经验。就拿上述的例子来说，当审讯人员告诉犯罪嫌疑人：“我们把你扔进长江里的东西打捞上来了。”犯罪嫌疑人得到这一信息的同时，也回忆当时自己将毒品扔进长江时的情景，现在的信息与过去的记忆发展的结果——贩卖毒品的犯罪行为已经暴露、证据已被掌握。这一结论的发展结果就是联想。联想的同时存在着反射，反射的对象和条件同时也是联想的对象和条件。在审讯心理学的研究过程中，为了使犯罪嫌疑人产生特定的联想，必须有准确的条件反射对象，反射对象的条件必须足以使犯罪嫌疑人产生特定的联想。因此，研究联想不可忽视条件反射及条件反射对象。

六、情绪和情感

情绪和情感都是对客观世界的一种特殊的反映形式。人们生活在五彩缤纷的客观世界里，对于所接触的事物，不是无动于衷的，人还有自己的主观世界，如果那些客观世界的事物符合自己的需

► 审讯心理攻略

求，就会引起内心的肯定。如果客观事物不符合自己的需求，就会产生否定的内心体验。这一内心体验并不是反映事物本身的属性，而是作为一种关系存在的，是反映具有一定需要的主体与客体事物之间的关系。

从情绪和情感的关系来看，它们是两种既有区别又有联系的主观体验：一种是与生理需要相联系的内心体验称为情绪，另一种是与社会需要相联系的内心体验称为情感。它们的区别在于：情绪可以是对事物单纯的感觉或知觉所直接引起的。而情感则是由于对事物复杂意义的理解而引起的。情绪的出现经常是由某一刻、某一特定的情境引起的，随时都会转移，不稳定。而情感不因情境的改变而转移，带有很大稳定性。同时，情绪和情感又有密切的联系，情绪是情感的表现形式，情感是情绪的本质内容。

审讯心理学所研究的情绪和情感的对象是特定的人，主要包括犯罪嫌疑人和侦查审讯人员。由于他们所处的关系不同、地位不同、环境不同，所产生的情绪和情感也是不相同的。犯罪嫌疑人在被逮捕之后，人身自由受到了限制，就会引起犯罪嫌疑人否定的内心体验，就会产生对社会、对他人的否定态度，从而引起恨、忧愁、痛苦、恐惧、羞耻、悲伤、愤怒等。当犯罪嫌疑人在接受审讯的时候，这种否定的内心体验就会转换成对抗心理，通过审讯的活动过程表现出来。如果审讯人员在审讯活动中所采取的方法，不符合犯罪嫌疑人当时内心体验的需求，犯罪嫌疑人否定的内心体验就会被强化，造成审讯的僵局。如果审讯人员所采用的方法，能符合犯罪嫌疑人当时的某种需要，对其进行帮助、教育、给以同情和理解，在生活上的困难给以关心，就能转变犯罪嫌疑人否定的内心体验，消除对抗心理。促进供述动机的形成。心理学家汤姆金斯认为：“感情是基本的动机系统，内驱力信号需要有一种激活、唤醒或放大的媒介，才能起到激发有机体行动的作用，起这种放大作用的就是感情过程”。情绪情感和内驱力相比，情绪情感是更有力的驱动因素，人完全可以离开内驱力的信号而由各种情绪激动起来，

去行动。例如，当俩人骑着自行车忽然相撞，俩人互相指责都引发了愤怒的情绪，双方都被激怒了，最后用武力解决。由此可以看出，情绪对人的行为有着重要的控制作用。这里告诉我们，作为一名合格的审讯工作人员，应掌握犯罪嫌疑人的情绪情感，以最快的速度使犯罪嫌疑人产生供述动机，实现供述行动。

七、个体人格的形成

心理学家们认为：个体人格的形成，主要是遗传与环境因素的影响，并且在身体和生理的有关方面，受遗传的影响较大，而在认识与感知方面，受环境因素的影响较大。说到人格，有多种解释：在法律上一般可理解为权利义务主体的资格。通常理解为：“人品、人的品行，品格。”心理学上的解释是指人的个性、性格。心理学家们认为：人格是个体在对人对己以及对一切环境中事物适应时所显示的异于别人的性格。它是在遗传与环境相互影响下，逐渐发展的心理特征所构成的。它的特点在于，这些心理特征表现于行为时，具有相当的统合性与持久性。不同的人由于遗传因素的影响和自己生活环境的相互作用，便产生了区别于他人的世界观和方法论，这一世界观和方法论，不仅包括人的品行、品格，又包括人的个体性格，因而笔者认为：人格是既含有人品的概念又包括性格的特征，不能截然的把人的品行、品格和人的性格分开而谈。例如：当人们在谈论现今环境的时候，有的人表现得沉默寡语不感兴趣，而有的人则表现出积极亢进，这是指的人的社会态度；在对金钱的态度上，有的人表现的十分吝啬，而有的人则表现慷慨大方，这是指人对物质的价值观；在对待人生和生命上，有的人表现出积极乐观，而有的人则表现出消极悲观，这就是人们所说的人生观。这些都是人格的反映。如果将这些反映说成是人的性格反映，或者将这种反映说成是人品反映，那是不全面的。

从人格结构上看，心理学家佛洛伊德认为，人格是一个整体，它有三个部分组成，即本我、自我和超我。本我是人格结构中最原

► 审讯心理攻略

始的部分，从出生之日起便存在，构成本我的成分是人类的基本需求，也就是生之本能，它是促动个体求生的内在力量。自我是个体在现实环境中由本我分化发展而产生的，由本我而来的各种需求，如不能在现实中得到满足，他就必须迁就现实的限制，并学会如何在现实中获得满足，具有缓冲和调节的功能。超我是人格结构中的道德部分，处于管制地位，是个体接受社会文化道德规范的教养而逐渐形成的。当超我不能对自我起到管制作用时，本我和自我会因为各种需求而产生内在的动力，实现需求的行为。这种行为就会违反社会文化的道德规范。

八、人格对犯罪嫌疑人供述心理的影响

我们今天在研究审讯心理学的时候，为什么要对犯罪嫌疑人的的人格进行研究？因为在犯罪嫌疑人抗审过程中，人格因素对犯罪嫌疑人的供述影响较大。例如 2001 年我们在侦查一起国家高级干部受贿案件时，该领导干部利用自己手中的权力，为个体户谋取私利，并从其手中受贿一套高级住宅，转手送给自己的情妇 A 某某。在我们的同志对其进行讯问时，A 某某坚持自己不认识那位高级干部，也没有收到谁的高级住宅，更没有与其发生过两性关系。审讯进行了两个多月，一直没有进展，她守口如瓶，始终否认与这位领导干部认识。当时的审讯记录是这样写的：8 月 14 日对‘A 某某’的审讯进行的比较艰难，她的回答是：“我没有什么可说的，我没有做过的事，我说不出来，我同‘他’之间没有任何关系，我也不认识他，房子是我自己买的，我没有找过任何人，更没有找过什么领导干部，如果有这方面的事，我会跟你们说清楚的。”根据调查的情况已经基本清楚，A 某某不仅是那位高级干部的情妇，而且自己的工作调动和住宅都是那位领导干部一手筹办的，事实比较清楚。同时，A 某某也知道我们已经掌握了她的这些情况，但她就是守口如瓶，坚持两个多月不开口，其原因何在？为了找准 A 某某抗审的原因和‘心理支点’，审讯人员对 A 某某的人格进行了调查



分析。A 某某出身在郊区农村，家庭生活非常艰苦，父母常年累死累活，连几间住房都盖不起来。因为经济问题，兄弟姐妹们无一人读过高中，几年前经过别人的介绍在本市一家宾馆当了一名客房部服务员。后来被频繁出入该宾馆的某国家高级干部发现，此后便有热情有余的关怀和暗送秋波的半推半就。久而久之，在宾馆里不方便，在家里有夫人和孩子更不能越雷池半步，为了男欢女爱，为了取得 A 某某的欢心，手握大权的某高级干部，便将一套修葺一新的住宅归在了 A 某某的名下。再往后，这位宾馆的普通服务员、合同工人，忽然坐进了某国家机关的办公室。此后，农村的破房子也跟着变成了住宅楼。这位农家孩子可以说是一夜之间改变了自己的命运。然而好景不长，当司法机关对这位高级干部进行侦察时，A 某某作为共同受贿的犯罪人，自然脱不了干系。当审讯人员问其抗拒了两个多月不交代的原因时，她说：“我跟他（指那位国家高级干部）发生性行为，已经有好几年的时间。这些东西都是我用我的青春作代价换取来的。他给了我一套住房，我知道这套房子也是别人送的，如果我要是交代了，这套房子就要被你们没收。就是为了这套房子，我才抗了两个多月没有交代。A 某生活在贫穷的环境里，在她的人格表现上，金钱的作用是第一位的，超过了人的名声和道德，有时甚至超过生命。她在交代时有过这样的供述：我曾经谈过几个男朋友，他们听说我与那位领导有“关系”，就都吹了。她在讲这番话的时候，并没有感到很伤心，同时她也并不在意别人对她的评价。我们的审讯人员有意识的这样问她：你在原单位的工作已经没有了，因为你的工作不是正常途径得来的，你怎么办？她回答：这没有关系，我本身就喜欢服务行业，我可以再回宾馆去当服务员。审讯人员又问：你住的那套房子我们要没收！她答：这绝对不行，你们凭什么要没收我的房子？这是他对我的青春的补偿，这套房子是他送给我的，也是我应该得到的，你们不能没收我的房子。可见，在她的‘人格’尺度上，姑娘的贞操远没有一套房子贵重。她在成为那位高级干部排不上名次的小‘情妇’之

► 审讯心理攻略

后，对别人在她背后的指指点点而不以为然，不感觉耻辱，而反过来则认为自己能成为那位高级干部的‘情妇’是一种荣耀。所以在审讯时，其心理压力并不大，而促使她坚持‘抗审’的‘心理支点’是那套房子，那是她当一辈子服务员也买不来的，这套房子对她来说太重要了。她在被审讯时始终不愿意承认，自己与那位高级干部的两性关系，她认为一旦自己承认有两性关系，那套房子就保不住了，所以坚持了两个多月不开口。这就是 A 某某在贫困的环境中形成的人格特点和差异对审讯影响的具体表现。

从上述的案例中可以看出，犯罪嫌疑人的自我需要意识，反向控制了超我的社会、文化道德的意识，构成了他的人格中心特质，形成了在审讯过程中的人格差异的具体表现。因此我们能否用这样的一种关系来反映： $\text{人格道德系数} = \text{超我的社会、文化道德的意识} / \text{自我需要意识}$ 。在审讯的实践中，通过审讯人员的正确引导，犯罪嫌疑人的 人格道德系数 越大，供述动机的形成也越快。我将在第七章审讯方法和技巧中，对不同人格特质差异的犯罪嫌疑人的审讯方法，做专门的论述。

第三章 审讯人员的心理研究

一、审讯人员的心理基础

审讯人员在接受审讯任务时应当有什么样的心理准备，是取得审讯成功的基础。审讯活动跟打仗一样，要打有准备仗。首先，审讯人员必须要具备坚韧不拔的必胜信心。审讯犯罪嫌疑人实际上也是与犯罪分子的你死我活的斗争，是一场攻心斗智的较量，也是一场复杂的心理战。从被审讯的对象来看，他们是不同类型、不同智商、不同特点的刑事犯罪分子。上到国家公务人员、高级干部，下到地痞流氓，这些形形色色的人，实施了危害社会的行为，走上了犯罪的道路，为了逃避法律的惩罚，总是要千方百计，不计任何手段，来与审讯人员对抗。因而审讯人员无论接受什么样的审讯案件，都要做好充分的思想准备。首先，认真研究案情、熟悉案情，奠定驾驭控制全案的基础。由于不同类型的案件的特点不同，与犯罪嫌疑人的关系不同，对犯罪嫌疑人产生的心理影响也不同，这就要求我们审讯人员要根据案件的特点与犯罪嫌疑人的关系，把握案件的基本脉搏和本质，有针对性的采取不同的方法和对策。犯罪嫌疑人与案件的关系是靠我们掌握的证据来确定的，我们掌握的证据越多，就越能证明犯罪嫌疑人与案件与犯罪事实的关系，我们的审讯活动实际上也是为了证明这一关系而服务的，是侦查工作的继续。因为犯罪嫌疑人自己掌握的证据比较全面，所以在很多的时候我们还要向犯罪嫌疑人要证据，至于要什么证据，怎样去要，只有在案情非常熟悉的情况下，才知道要什么不要什么，才知道什么是

► 审讯心理攻略

客观事实，什么是谎言。因此只有熟悉案情，才能做到心中有数，才能驾驭全局。其次，审讯前对策的制定，方法和技巧的利用，是审讯成功的条件。要取得审讯的胜利，只有做好审讯前的准备工作，才能牢牢掌握审讯的主动权，才能抓住案件的中心和要害进行审讯，保证审讯的效果。如果先审而后胜，就会出现盲目性和随意性，就会暴露我们的审讯意图和底细，导致审讯的失败。最后，树立良好的自我形象和权威，是审讯的重要因素。审讯人员的良好形象和权威，是在审讯过程中与犯罪嫌疑人的交往中形成的，他是在良好的仪表和风度的基础上，采取以理服人、以法服人，通过对犯罪嫌疑人施加一定的心理影响和压力，从而在犯罪嫌疑人心目中形成的威望、信誉和敬意。反之如果审讯人员在犯罪嫌疑人心目中的形象是蓬头垢面，语无伦次，狐假虎威，那么犯罪嫌疑人就会藐视你，就不可能心服口服的向你交代自己的犯罪事实。如果审讯人员做到执法如山，刚正不阿，实事求是，就能潜移默化地对犯罪嫌疑人的心理产生影响，有利于促使犯罪嫌疑人彻底坦白交代。同时审讯人员的一言一行，都会被犯罪嫌疑人所关注，因此在审讯时不要随便流露自己的情绪变化，做到不喜形于色、不怒形于容，镇定自若、沉着老练，语言生动、严密、合乎情理，富有逻辑性，知识渊博、经验丰富，情绪饱满、明察秋毫，让其肃然起敬，形成一种威严的力量，才能使犯罪嫌疑人感到只有交代才是惟一的出路。

从刑法所规定的罪名来看，不同的主体、不同的行为、侵犯不同的对象、所触犯的法律的罪名不同，刑法的处罚也不同。不同的案件有不同的特点，有不同的构成要件，由于案件之间的行为和罪名，有的较为类似，经常容易混淆，在审讯过程中就要抓住案件的构成要件和特点来进行审讯。审讯过程中还要注意罪和非罪的界限，要确定犯罪嫌疑人是否有犯罪的故意，是非常复杂、非常关键，也是非常重要的环节，稍有不慎就会失之千里，出现错案。因而在审讯之前必须要有心理准备，在审讯过程中必须要注意把握每一个环节的关键。还有的时候案件的情节比较复杂，犯罪嫌疑人的

退路比较多，在审讯过程中如果事先没有心理准备，没有堵住其退路，就可能使犯罪分子逃出法网。所以审讯人员在审讯之前要有充分的诉讼心理准备。

审讯本身是一场与犯罪嫌疑人进行心理较量的攻坚战，是一场非常艰苦的心理对抗过程，是人的智慧、才能、意志的较量，所以它不比上街买菜，顺手拿来，在很多时候审讯不是一次就能拿下来的，有时需要数十个回合，数十场的较量才能成功。有的甚至经过数十场的较量，仍然不能改变犯罪嫌疑人的抗拒心理。由于审讯人员求胜心切，缺乏临场前的心理准备，很容易产生畏难情绪，放弃对犯罪嫌疑人的追踪。如果审讯人员在事前就做好了心理准备，有计划、有步骤的从不同方向，采取不同的方法，选择好有效的攻击路线，根据在审讯过程中可能出现的情况，准备好应变的措施，审讯的结果就可能出现另外一种状态。

二、审讯人员心理的攻击状态

审讯人员在审讯过程中的心理攻击状态，是审讯人员必须具备的心理状态，是审讯活动的特点，是审讯任务的需要。它表现为自觉的、积极的、主动的心理活动状态。它的特点是为了达到目标的主动性和攻击性，它的产生是受内在动力的驱使而表现出来的。从审讯人员与犯罪嫌疑人的法律关系来看，他们是侦查与被侦查的关系。在侦查的实践中我们还可以看出，犯罪嫌疑人在实施了犯罪以后，只要司法机关不去找他，他是不会主动去找司法机关的，（除个别投案自首的例外）这就是犯罪嫌疑人的被动性。犯罪嫌疑人为什么要采取被动的、消极的方法来对抗审讯？首先从犯罪嫌疑人本身的情况和特点来看，犯罪嫌疑人暴露出来的犯罪事实或者是犯罪证据，只能是某一件案件的某一个部分，或者是某一部分中的某些情节。不可能把犯罪嫌疑人全部的犯罪事实都暴露出来，这是因为犯罪的隐蔽性而造成的。有的犯罪嫌疑人第一次实施犯罪，就被抓获，他隐瞒的犯罪事实可能会相对少些，但是对那些多

► 审讯心理攻略

次犯罪，犯数罪的犯罪嫌疑人，他们有的是惯犯，有的是累犯，有的是以犯罪为业，有的是以犯罪为乐，有的是通过犯罪来满足自己的欲望。他们大多数人是在最后一次实施犯罪时被抓获的，这些人在接受审讯时，不可能把以前所有的犯罪事实都供述出来，审讯人员知道多少就说多少，能隐瞒的就隐瞒，常常处于防守状态来对抗审讯。所以，根据犯罪嫌疑人在审讯活动中的特点，审讯人员必须主动发起进攻，不主动就等于放弃了审讯。再者，为了深挖犯罪事实，审讯人员必须时刻保持良好的攻击状态，顺藤摸瓜扩大案件线索，紧追深挖，直到查明全部的犯罪事实为止。因而，审讯人员的攻击性，对于改变过去“核对式”的审讯方法，有着非常重要的作用。

从犯罪嫌疑人在接受审讯时的心理特点来看，审讯人员的攻击状态对犯罪嫌疑人的心理产生重要的影响。审讯人员的攻击状态越强，犯罪嫌疑人的心理压力就越大，犯罪事实已经暴露的信息反馈就越强，反之，如果审讯人员的状态没有攻击性，就不可能对犯罪嫌疑人的心理形成压力，不可能掌握审讯的主动权，就会让犯罪嫌疑人认为你根本就没有掌握他的犯罪事实，就会认为你的底气不足，犯罪嫌疑人就会转守为攻，向审讯人员发难，转被动为主动。

审讯人员心理的攻击状态有利于克服各种消极因素。首先，审讯人员心理的攻击状态有利于审讯人员对案件全身心的投入，维持注意力的高度集中。在审讯活动中审讯人员注意力的分配与转移直接影响审讯的效果。人的注意力是由于受到各种不同因素的影响而发生的分散，注意力的分散是一种消极的心理现象，是注意效率消失的反映。攻击性的心理状态，是受较强的内在动力的驱使，能排除其他信息的干扰，剔除与犯罪无关的多余的信息，保持注意不向它处游离。其次，审讯人员心理的攻击状态，有利于限制犯罪嫌疑人的思维，使之集中在回答审讯人员提出的问题上。通常当犯罪嫌疑人的谎言被揭穿，处在走投无路的时候，在审讯人员攻击状态的控制下，犯罪嫌疑人就可能供述交罪。与此相反，如果放松了对犯

罪嫌疑人攻击状态的控制，即便是犯罪嫌疑人处在无路可退的情况下，犯罪嫌疑人的思维也会被扩展，通过联想来帮助犯罪嫌疑人摆脱困境。

三、审讯人员要加强对犯罪目标紧追深挖的侦查意识

什么是侦查意识？它是公安、检察机关的办案人员，根据法律的规定，在办理刑事案件的过程中，为了查明犯罪、证实犯罪，运用感觉、知觉、思考、记忆等心理活动，对案件中的人、事、物变化的综合觉察与认识。在审讯活动中，审讯人员为什么必须具备深挖犯罪的侦查意识？从审讯活动本身的特点来看，审讯活动在很大的程度上，是侦查活动的继续。因而它不仅仅是向犯罪嫌疑人索取已经暴露的犯罪的口供证据，更重要的是向犯罪嫌疑人索取犯罪嫌疑人已经实施的，暂时还没有暴露的，被其隐瞒的全部的犯罪事实和口供证据，以及他人犯罪的线索和口供证明。从意识的角度来看，审讯人员的侦查意识，也是与犯罪嫌疑人进行心理交流，对其心理影响和心理透视的综合觉察与认识。这种意识的存在，是以犯罪嫌疑人的抗审的心理特征为前提的。作为审讯对象的犯罪嫌疑人的全部心理活动，总是围绕如何逃避法律的惩罚而展开的，以最大的限度承担最小的法律责任为目的，以已经暴露的犯罪去掩盖还没有暴露的犯罪，以小的犯罪掩盖大的犯罪，以某一次犯罪掩盖其他数次犯罪为基础的。在抗审的方法上经常采用能赖的就赖，能推的就推，能瞒的就瞒，不该说的坚决不说，能少说的不多说。这些概念根深蒂固地埋藏在犯罪嫌疑人的心灵深处，只有深挖才有可能暴露出来。按照过去核对式的审讯方法，只能就案办案，出现一件办一件。例如，一盗窃犯罪分子，是以盗窃为业的惯盗，当在某一次盗窃时被抓获，如果审讯人员没有深挖犯罪的侦查意识，仅仅局限在被抓获的这一次盗窃上，定罪量刑也只能是一次的盗窃犯罪，不可能掌握其他以盗窃为业的惯盗的全部犯罪事实，不可能起到深挖犯罪、打击犯罪的作用，更不可能连带的牵出其他的人和其

他的犯罪。

审讯人员对犯罪目标紧追深挖的侦查意识，是审讯的基础，也是审讯的发展方向。多年的侦查审讯工作的实践证明，完全复核式的审讯方法，已经不利于打击犯罪和侦查工作发展的需要。从复核式的审讯方法来看，它着眼于查明案件本身的犯罪事实，通过案件的主、客观证据来证实犯罪。另一方面是防止冤、假、错案的发生，进行的复核。它的局限性在于不能强化审讯侦查的侦破功能。而对犯罪目标紧追深挖的侦查意识，不仅不会妨碍侦查的复核功能，还是对其重要的发展和补充。因为深挖的前提是以核对案情为基础的，只有对案情有了进一步的了解，才有可能在此基础上进行深挖，才能使我们的审讯工作适应新形势下出现的新问题、新特点的需要。

四、审讯人员坚强意志和应变能力

审讯人员与犯罪嫌疑人的较量，是双方心理较量的过程，在很大的程度上也是意志上的对抗，坚强的意志是战胜对手的基础。从意志的一般概念来看，意志是人为了达到一定的目标，为了一定的目的，自觉地组织自己的行动，并且与排除障碍克服困难相联系的心理过程。从其特点来看，意志是人的心理过程，是实现改造客观世界的积极性和能动性的集中表现。它总是与人的有目的、有组织的行动密切相联系的，无行动的目的，很少有意志的存在。例如，下意识的习惯动作、盲目的冲动行为，就不可能与意志发生联系。另外，不是所有排除障碍克服困难的行为都需要意志的努力，因为有时克服困难无需努力就能完成，比如天气热了自己的衣服穿的比较多，为了克服天气对身体带来的不适，顺手把衣服脱下来就行了，无需用更大的意志努力就能完成。由此可见，意志与困难的程度有着密切的关系，意志的强弱主要是以克服困难程度来衡量的。审讯人员在面对极其狡猾负隅顽抗的犯罪嫌疑人时，不仅要有娴熟的审讯技巧，更重要的是要有坚强的意志，才能战胜我们的对手。

审讯人员与犯罪嫌疑人相互对抗的意志行为过程，可以分为两个阶段：首先是审讯人员和犯罪嫌疑人各自作出行为决定的阶段，是确立目标、准备计划进行行动的准备活动，是意志行动的开始阶段，决定着意志行动的方向。其次，是审讯人员和犯罪嫌疑人执行行为决定的阶段，使他们心理的意图、希望、计划、措施和方法在行动中加以实施最后达到目的，是意志行为的完成阶段。在这两个阶段中，包含着许多复杂的又相互联系的心理过程：第一，从动机的冲突来看，人在行动之前，便会产生行动的动机，当行为动机受到困难的阻碍或者发生矛盾时，就会产生冲突，在审讯过程中，经常能够发现犯罪嫌疑人紧张不安的心理状态，只有当矛盾冲突被解决以后，行为的目的才能被确定。当我们的办案人员接到某一起案件的审讯任务时，总是想能取得该案件的审讯成功，但是又怕犯罪嫌疑人顽固不化，自己拿不下来，出现畏难心理，或者还有可能出现对审讯不利的难以预料的情况，由此而产生动机冲突。这种动机冲突的结果便会产生新的动机，只有动机冲突解决了，行动的目的才能确定。很多的审讯人员在动机冲突之后，产生出先摸底、试试看的动机。从犯罪嫌疑人的动机冲突来看，当犯罪嫌疑人第一次被侦查人员讯问的时候，他就可能清楚的知道自己的犯罪事实已经暴露，那么如何来面对审讯人员的讯问？是交代还是抗拒？如果交代了罪行，就要被判刑，如果抗拒下去，会不会有从重处罚的结果，他们到底掌握了自己多少犯罪事实？这两种动机产生了矛盾冲突，只有当它们的冲突被解决以后，才能确定行动的目的。有许多犯罪嫌疑人的动机冲突的结果，选择了先抗一抗，实在抗不过去了再交代的做法。由此可以看出：怎样对待和处理动机冲突，可以衡量一个人的意志品质。第二，从确定行为目的来看，经过冲突后的动机，产生了活动的目的。人的行动目的有当前的和以后的，即有近有远，审讯人员的行为目的就是让犯罪嫌疑人如实的交代自己的犯罪事实，这是当前的近的目的。此后的目的是以铁的犯罪事实，将犯罪分子移送法院审判。而犯罪嫌疑人的行为目的却与此相反，眼

► 审讯心理攻略

前的行为目的就是掩盖自己的犯罪事实，以逃避法律的惩罚。但是，行为的目的并不是仅仅局限在远、近两个层次，在近的行为目的里又可分为最近的和远的，远的行为目的又可分为远的和更远的。因而它们是由不同的层次来表现的，从它们相互间的特点和联系必须保持一致的特点来看，它们必须先完成近的行为目标。只有取得一个个层次的成功，才能取得最终的成功。第三，选择达到目标的行为方法。当我们确定了目标以后，必须要考虑选择什么方法来实现这一目标，由于人的本身的特点不同，世界观不同，专业水平不同，完成同一目标的方法也是不同的。根据客观存在的特点，为了完成同一目标其本身就需要采取不同的方法。例如我们在审讯犯罪嫌疑人的时候，为了完成犯罪嫌疑人认罪服法的行为目的，首先必须消除犯罪嫌疑人的抗拒心理，建立审讯人员与犯罪嫌疑人正常交流的心理基础。其次，是改变犯罪嫌疑人对自己犯罪的心理认识，建立自我说服的心理机制。最后，是引导犯罪嫌疑人走坦白从宽、认罪服法的路。因此当我们接受审讯任务的时候，必须根据主、客观的条件，来选择有效的行为方法，达到制服犯罪的目的。

相互对抗的意志行为过程的执行决定阶段，也是意志行为的完成阶段。我们确定了行为的目标，制定了完成目标的行动计划，并不等于实现了目标，那仅仅是意志活动的开端，要达到目标还必须付出艰苦的努力，不断的产生矛盾冲突，又不断的克服困难，这是意志活动的中心环节。实际上这也是意志的冲突和意志较量的结果。克服了困难就能达到目的，相反意志薄弱者只能以失败而告终。审讯人员和犯罪嫌疑人在执行决定阶段，在很大的程度上表现为意志较量的结果。审讯人员如果能克服畏难情绪，不断总结经验、选择正确的方法，不获全胜决不收兵，就能在意志上战胜犯罪嫌疑人。

审讯活动中意志障碍的克服过程，是非常重要的环节。审讯人员和犯罪嫌疑人的意志行动，是不断的克服障碍来完成各自的意志过程的，谁能不断的克服障碍，谁就能以坚强的意志战胜对方。人

的意志行动的产生，是在某种程度紧张的情况下出现的，而这些紧张的状态又来自各个阶段所遇到的不同的困难和障碍，它是动机冲突的基本原因。审讯活动中“审”与“抗”各自在确立行为目的之后，总会引起多种动机之间的矛盾冲突，如何能在这些动机中分辨出自己所需要的主导动机，这与我们的业务水平、知识修养、信念和责任心以及达到目的的客观条件有密切关系。当主导动机出现时，应当判断它是否有利于促进已经确立的行为目的，如果不能，就要及时的进行调整、改变动机的状态。其方法在于：

首先是要了解自己的动机是明确的还是隐蔽的。人在进行一系列的活动时，有明确的动机，自己可以意识到。而有时的动机却是隐蔽的、伪装的，不容易意识到。例如当审讯人员的意图被犯罪嫌疑人发现以后，处在被动和不利的状态时，出现了混乱的心理状态，而此时审讯人员仍然表现出镇静，实际上这个动机可能就是伪装的，他的目的是怕犯罪嫌疑人发现，造成自己难堪的处境和局面。只有了解自己的动机是真实的还是伪装的，才能接受它、改变它，主导动机才能出现。

其次，是要了解自己的动机所处的位置。动机是为了满足需要的时候产生的，有的犯罪嫌疑人的动机是为了满足自尊的需要，有的犯罪嫌疑人的动机是满足缓解心理压力的需要，实际上在审讯过程中它们都只是眼前的需要。有的犯罪嫌疑人的动机是满足逃避法律的惩罚的需要，这是与长远利益相联系的动机，长远利益相联系的动机是通过近期的动机需要和眼前的动机需要的过程来完成的。例如，犯罪嫌疑人为了逃避法律的惩罚的需要，就必须忍住近期的动机，忍住近期自尊的动机，才能有以后更多的自尊；忍住近期缓解心理压力的动机，才能最终彻底解脱心理的压力，逃避了法律的惩罚。同样，审讯人员在审讯的过程中经常会出现畏难的和速成的动机，这就是眼前的动机，如果审讯人员能够时刻注意自己最终的动机，是让犯罪嫌疑人如实的交代自己的犯罪事实，他就会努力的克服、抵抗眼前需求的满足，忍住近期的动机，是为了更远更高层

► 审讯心理攻略

次的动机，如果只顾眼前低层次的动机，就不可能完成与长远利益相联系的动机。因此了解各种动机所处的位置水平，就可以从中选择主导动机。

最后是学会调整、增加和改变自己的动机。审讯人员与犯罪嫌疑人在审讯活动中的冲突，实际上是动机冲突，这种冲突经常会出现相互对峙的局面，其结果大多表现为意志坚强的一方，战胜意志薄弱的一方。但是从审讯人员和犯罪嫌疑人的双方的意志比较来看，并非审讯人员的意志就强过犯罪嫌疑人的意志，因为人的意志在很大的程度上受到人的生理条件的制约和生活经历的影响，因而，审讯人员在遇到意志坚强的犯罪嫌疑人时，就要学会自我调整动机，始终保持积极的攻击状态。怎样调整自己的动机？当双方的动机冲突出现对峙不下的时候，再设立新的动机来予以支持，其目的是增加动机来增强意志。例如审讯人员对贿赂案件的审讯，确定犯罪嫌疑人有受贿行为，而犯罪嫌疑人则否认自己有受贿行为，出现了相互对峙的局面，最后形成双方意志的较量，结果是，强则胜、弱则败。如果审讯人员假设犯罪嫌疑人坚持不了多长时间就会交代的，那么审讯人员就会坚持下去，直到犯罪嫌疑人供述为止，这样就从根本上就起到了增强意志的作用。就像一个走长途路的人，走了很长的时间到不了目的地，产生了急躁和畏难情绪，如果这时他能设立一个动机，告诉自己每走一步，就接近目的地一步，这样他就会强制自己能多走一步就多走一步，直到目的地。人的意志就是在不断调整动机、增加动机、改变动机的活动中来完成强化意志的。当某一动机不能支持意志达到目的时，或者出现了意志过程的障碍时，说明主导动机此时需要在其他动机的支持下，强化意志过程，达到最终目的。一次，我在审讯一名行贿犯罪嫌疑人时，对方的口封得比较紧，一连几个小时的对峙僵局，我就开始怀疑我们掌握的材料是否准确，对方是否真的有行贿犯罪？我在问自己是否还有必要继续再审下去？也就是说我的主导动机出现了障碍，结果我还是放弃了继续审讯。当我第二天仔细阅读材料继续进行审讯

时，犯罪嫌疑人很快地就交代了自己的犯罪事实。当我问其犯罪嫌疑人昨天为什么不交代时，他说：“昨天你们再坚持问下去，我就准备交代了，因为当时我已经坚持不住了，可是就在这个时候你们停止了审讯，我也就混过了这一关。”如果我在前一天能及时地发现或者遏制动机障碍的出现，及时调整增加新的动机来支持主导动机，如，根据有关的材料反映犯罪嫌疑人有重大的犯罪嫌疑，对方坚持不了多长时间就会交代的，只要我们有坚强的信心，就能取得审讯的成功。这一新增加的动机很明显地支持了主导动机，强化了审讯人员的意志过程。这里应该指出的是在审讯过程中增加新的动机其目的不是更换主导动机，而是支持主导动机，如果新增加的动机不能支持主导动机，就失去了增加的必要，相反新增加的动机也就成为主导动机障碍。审讯活动中的主导动机不可随便更换，因为它是由审讯的任务和目的来决定的，审讯的目的就是要让犯罪嫌疑人交代犯罪事实，这就是审讯的主导动机。如果把主导动机更换了，其目的也更换了。在日常人的生活中，人的主导动机是可以随时改变的。例如，一个人为自己订立的目标是拿到“博士学位”，他的主导动机是博士学位，可是当他经过一番努力之后发现目标对自己不实际，根本不可能达到，他就会重新评价自己、重新为自己设置目标，退而求其次，选择比前次低的层次的目标去努力，这种更换主导动机的方法有利于减少挫折感，增加获得成就感的机会。

五、审讯人员的“眼睛”

我们在接触犯罪嫌疑人的时候，最先介入的是眼睛。首先是用眼睛看到，通过看来了解自己的对手。眼睛是全身接受非语言交流的重要组成部分，被誉为“心灵的窗口”，这表明它具有反映深层心理的功能，其动作一向被认为是最明确的情感表现。在与犯罪嫌疑人初次接触时，首先是四目对视，这通常是审讯人员与被审讯人员的初次交锋，谁的眼睛先避开对方，谁多半就是失败者。审讯的成功与否，关键看对对手的了解程度。俗话说：“知己知彼，百战

不殆。”那么，怎样才能以最快的速度了解对方？实践证明，用眼睛看是最快的了解方法。

（一）“看”犯罪嫌疑人外部气质特征以及所采取的对策

气质特征实质上也是人的较为稳定的心理特征。人的情感活动产生的速度、强度，注意力集中时间的长短、思维的灵活程度，心理活动指向性、以及情感的外部表现习惯，都是由于心理活动引起的。但是由于每个人的心理、生理素质以及受外界环境的影响的不同，其心理动力的特点也不同，表现为内向型、外向型、性情急躁型。由于这种人格特点的不同，学者们把这些不同气质特征的人，分为四大类，即胆汁质型、多血质型、粘液质型、抑郁质型。在审讯活动中对犯罪嫌疑人的气质特征的分类应有容易辨别的特点、有形象性的表述，较为容易掌握，故此，学者将犯罪嫌疑人的气质特征分为四类即：英雄型气质、外露型气质、理智型气质、内省型气质。

1. 生理特点

（1）英雄型气质：动作迅猛、性情急躁，有强烈的兴奋过程，抑制能力较差，喜欢引人注目，容易激动，容易为情感左右，语言直率不瞻前顾后，反应迅速，但耐力差。

（2）外露型气质：动作灵敏，性情活泼，反应迅速，理解力强，适应性强，想像力丰富，感情容易表露，好动不好静。

（3）理智性气质：言行稳重，慢条斯理，因循守旧，灵敏性不足，沉着冷静，不狂热，不带感情色彩。

（4）内省型气质：动作迟钝，感情脆弱，孤僻，容易固执己见，适应力差反应慢，优柔寡断，有耐力，戒备心强。

2. 外部表现

（1）英雄型气质：这种人的表现是心直口快，爱发火，爱说话，控制力差，说话时不加思考，比较草率，防御体系不严密，情感容易冲动，在外力的刺激下，较难控制自己，其自尊心强，一旦形成一种观念，不容易改变。

(2) 外露型气质：适应性强，领会意图快，能言善辩，应变力强，好动不好静，注意力不容易集中，主见差，善于顺从别人。

(3) 理智型气质：循规蹈矩，不轻易答话，说话时都要反复思考，对外来信息反应慢，动作迟缓，但有较强的耐力和韧性，好固执己见，其防御体系强，态度顽固。

(4) 内省型气质：情感怯懦，瞻前顾后，多愁善感，对外界的刺激冷漠，戒备心理强，顺应性差，思想偏执，爱钻牛角尖。

3. 讯问方法

(1) 英雄型气质：利用其情感容易冲动，抑制力差的弱点，采取强弱、快慢相结合的方法，引其激动，追准一个目标不放，让其暴露耐力差的弱点，并对其弱点施加心理压力不放松，直到交代为止。注意在利用矛盾发现谎言的时候，掌握力度，保持在对方心理能承受的压力范围，不能过弱，也不能过强，弱了达不到效果，强了超过对方心理的承受压力，容易引起僵局。

(2) 外露型气质：讯问中有意放慢速度，违反其反应快的思维习惯，逐步使放松戒备找准矛盾的空缺紧追，迫使其交代，为了打乱其较强的防御体系，可采取跳跃式的发问方法，找目标，对要害问题不要急于涉及，转移注意目标，摸准对方的防御“工事”出其不意攻其要害，有时也可以搞“火力侦查”，故意刺激对方的情绪，使其激动，暴露其心理特点即定势心理的环节，然后给“下台阶”，给对方“面子”使其有个转变的机会，自己走交代的路。

(3) 理智型气质：这种人的特点是属于慢节奏的，讯问时要耐心沉着，不可急于求成，从一件事情向另一件事情过渡要有一个铺垫的过程。这类人一般不容易激动，一旦被激怒了，是不计后果的，一时不容易缓和，在进行心理限制的时候，应一步一步地挤上去，速度不可过快。在其达到一定的限制范围和紧张程度的时候，审讯人员不要用“形”来影响对方，而应多用“势”来逼对方交代。

► 审讯心理攻略

(4) 内省型气质：此类人胆子小容易紧张，性情孤僻，适应性差，讯问时从一些比较容易回答、感兴趣的事入手，消除紧张，也可用自由交谈的方法，逐步进入实质性的问题。这类人悲观情绪来得快，对自己始终是缺乏信心，这就须为其指明前途，鼓励其认清形势，其目的在于利用对方的感情上的脆弱点，如家庭、社会、他人、工作单位、前途、事业等等，利用上述这些关系，进行某一特定的信息输入，促其产生内疚感，将事先准备好的“关键词”及时地送上去，便可使其交代。当然在有证据的情况下，要充分地利用，减少不必要的弯路。

(二) “看” 犯罪嫌疑人心理深处的奥秘

审讯的过程实质上是侦查人员与犯罪嫌疑人的交流过程，审讯的目的是让犯罪嫌疑人如实的交代自己的犯罪事实。审讯中侦查人员如何通过这种语言的交流来证实犯罪，就是我们常说的“审讯”，实质上这是一种心理交锋的攻心战术。既攻心就需知心，兵法说：“知己知彼，方能百战不殆”，审讯中只有找准了犯罪嫌疑人的心理特点和心理障碍才能有的放矢，取得成功。

通常把犯罪嫌疑人的心理变化划分四个阶段：第一，试探摸底阶段；第二，对抗相峙阶段；第三，反复动摇阶段；第四，供述交罪阶段。在这四个阶段中，试探摸底阶段是基础，这个阶段带有双重性，它既是犯罪嫌疑人摸审讯人员的底，探明审讯人员掌握了多少犯罪事实以及审讯人员的特点，但同时也是审讯人员向犯罪嫌疑人调查摸底的阶段。犯罪嫌疑人在接受审讯时的不同的心理状态，会通过不同的言行表现出来，讯问人员应注意察言观色，掌握被审对象的心理状态，做到对症下药。

犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，其畏罪恐慌心理较为突出，这是犯罪嫌疑人惧怕罪行被揭露而受到法律制裁的一种普遍的心理状态。在审讯中表现为情绪高度紧张，神态恍惚，肌肉抽搐，两眼发呆，面色苍白。有的犯罪嫌疑人则为掩盖自己的心理紧张状态，两眼半闭，面部表现为半睡半醒状态，让审讯人员产生错觉，例如：

1999年4月我们在办理一起某厅级干部受贿案件时，犯罪嫌疑人为了掩盖自己受贿巨额的犯罪事实，在审讯时，表现神态恍惚，反应冷漠，漫不经心，面部表现为两眼半闭，以此来掩盖自己的紧张心理。

在审讯中被审对象的心态各异，审讯人员对被审对象所施加的心理影响不同，反应被审对象的各个阶段的心理状态也不同，审讯人员应注意“察言观色”，以便采取相应的对策，这是极为重要的。

（三）“看”犯罪嫌疑人的神态变化以及对谎言的辨别

1. 犯罪嫌疑人神态变化之一——脸部信息

（1）面部表情

面部表情是人的内在心理活动的外部表现，也是思想情感的外部，是一种传递“心理活动”的媒介。但是人的面部表情既可以说实话也可以说谎话，而且常常在同一时间里既说实话又说谎话。在审讯活动中，犯罪嫌疑人时常利用面部表情，来作为掩饰和伪装其真实思想和犯罪事实的“假面具”。一般而言，面部表情可提供两类信息：一类是犯罪嫌疑人想让审讯人员知道的信息；另一类则是犯罪嫌疑人想隐瞒的信息。有的面部表情可以帮助犯罪嫌疑人骗人，使审讯人员产生错误的印象和判断，而有的面部表情则一看就知道是假装的。那么怎样才能通过面部表情来发现犯罪嫌疑人心理活动轨迹呢？从面部表情动作的两重性来看，它既包含了情不自禁、下意识的表情，这种表情是生理上的自然反应；也包含了有意控制的表情，这种表情是人为控制的。前者是不自觉产生的，因此可以看到对方真实的表情，而后者是人为的加以控制，从而以虚假的表情来干扰真实的表情。不过要想通过控制面部表情来隐瞒真实的情绪并不是件容易的事，其面部表情与真实感受之间是难以和谐的，常会被人看出隐瞒的印迹。这是因为当情绪发生时，生理上所发生的某些变化是自然而然的，而且往往来得极快，人无法加以控制，只能被动地加以感受。如果人为地要隐瞒自己的真实感情的时候，那么其面部表情也会明显地表现出来。例如，在掩饰恐惧的

► 审讯心理攻略

情绪时装出愤怒的样子来，因真实的恐惧所自然产生的面部肌肉动作和因伪装愤怒所控制的面部肌肉动作的变化趋向会发生矛盾或冲突。具体来说在产生恐惧时眉毛会不自觉地抬起，而在伪装愤怒时必须将眉毛往下压，总会反映出来。但在某些时候，我们不能从表面上去判断对方的原因是，真正的情感和心理活动常常被隐藏在伪装之下，难以识别，所以我们要学会从不同的表情和动态中，探视对方的性格特征和真实意图。罗曼·罗兰说：“面部表情是多个世纪培养成功的语言，比嘴里讲的更复杂到千百倍的语言。”又如：失去平衡的表情。如果犯罪嫌疑人的感情很激动，使得他的面部表情失去平衡，你会清楚地看到他的脸上是如何刻画这些变化的。如果对方的心情比较平静，他的面部肌肉就会松弛，而一旦遇到悲哀的事情时，那么他的面部肌肉就会绷直，并且一脸的“哭相”。要知道佯装一种与感情不符的表情，对于一般的人来说，是件非常不容易的事。因为内心的活动，倘若不呈现在脸部的肌肉上，那人显得相当的不自然。审讯过程中犯罪嫌疑人不管如何压抑和控制强烈的对抗心理，只要你仔细观察他的面孔，就会发现他的脸色有不对劲的地方，会出现令人注目的僵直的表情。

脸色的变化。犯罪嫌疑人从抗审——交罪，总要经过错综复杂的心理过程，这种复杂的心理活动过程，通过脸色的细微变化表现出来。脸色的变化是极其复杂的，再通过眼睛、嘴和面部肌肉的配合，更是细微莫测，虽然如此，我们还是能在这些复杂细微的变化中找到规律。我们在观察对方的反应时，要注意时间、环境、事件、关键词的变化对脸色的变化的影响。有经验的审讯人员大多采取“少说、多看”。一个小小的肌肉变动，应仔细观察、揣摩，从中探知对方的心理活动特点，有针对性去行动。

面部肌肉。形成面部表情的肌肉是多种多样并且是有区别的。但有些面部肌肉是可靠的测谎依据，同时也是心理活动的表现。因为装出来的表情不可能使其面部肌肉正常的运动；当它们正常运动起来的时候，要想加以控制，也是不太可能的。这些极难人为控制

的面部肌肉，只有在人感受到某种情绪的情况下，才会自然地有所动作。比如某些人虽然不能故意地把嘴角往下拉，但是在觉得悲伤、忧愁的时候，其嘴角却会自动下拉。因为这一类的肌肉难以用意志加以控制，所以情绪心理学家把它称为“可靠肌肉”。

“可靠肌肉”的主要活动点是额头。当人们在悲伤、忧愁、焦虑以及产生负罪感时，面部最引人注意的是额头，其余的部分常常没有特殊的表情和动作。由于眉毛的里侧往上拉，常常就牵动上眼皮使之形成三角形，并且在额头中部形成皱纹。有人曾经做过实验，表明可以随意做出这种表情的人不到15%，因而有人即使想装出悲伤、忧愁、焦虑等情绪，也无法有效地牵引这些肌肉；相反，一旦对方真的感到悲伤，忧虑或产生负罪感时，想隐瞒也非常困难。当犯罪嫌疑人在害怕、恐慌、着急、担忧自己的事情败露时，眉毛会奇特地扬起来，这种面部肌肉动作是两类动作的混合结果，也是极难随意做出的。当人产生这些情绪的时候，上眼皮会抬起而且拉紧。并用引起眉毛和面部肌肉表情的变化，以加强语气信号，这就是无声的语言。再者，脸上专门有一块肌肉可以把眉毛往下拉，而且是拉在一起，达尔文把它称为“困难肌肉”，一旦遇到困难、危险、难解的问题时，这种肌肉便开始出现了。在审讯时应时刻注意这种肌肉的变化。

(2) 传神的眼睛

犯罪嫌疑人的眼睛注视审讯人员的时间变化。根据观察，在审讯中犯罪嫌疑人用眼睛注视审讯人员的时间与说话的时间的比例均占全部说话时间的 $1/3 \sim 2/3$ ，如果高于这个平均值，则表明犯罪嫌疑人对涉及的内容是感兴趣的，愿意谈这部分内容。这是什么原因？因为犯罪嫌疑人觉得这部分内容对他利多弊少；如果低于这个平均值，则表示对手隐藏了实情，或有恐惧心理和敌对情绪，他不敢正视审讯人员，此时应设法判断对手隐藏了什么具体实情。由此也能看出犯罪嫌疑人对什么感兴趣对什么不感兴趣，审讯时就能辨别出重点。如果双方注视时间相等，那对手的心情是平静的，说明

► 审讯心理攻略

我们审讯的语言和内容对其刺激的力度不够，这时就要及时改变讯问力度和速度。

犯罪嫌疑人视线的变化。当对方的眼睛始终注视着审讯人员的眼和嘴之间，回答问题，说明被审讯人员的心理状况是平静的，漫不经心的，这一情况表明其交代的问题，在他认为不是重要问题；用眼睛注视对方的眼和头顶回答问题，其心理状态是严肃认真的，态度比较坚定。对待这种情况审讯人员应认真地分析对方的问题，为下一轮讯问作准备；用眼睛看着审讯人员的眼和胸部之间回答的问题，显示出对审讯人员的信任和好感。这是我们审讯得以成功的基础。

眼神的变化。心理学家告诉我们，人内心的隐秘、情感的流露、心中的挣扎，总是自觉不自觉地不断变幻的眼神中流露出来。还有人说：“只要你送我一个眼神，我会知道你想的是什么，你想说什么。”在中国汉语中表达“看”这一意思的词汇就非常丰富：看、瞧、观、望、瞅、溜、扫、视、览、相、盼、顾、张、瞟、眺、瞠、瞪、盯、瞄、眈、窥、睹、睁、眯、眨等等。在审讯中学会了观察“眼神”，它就能帮助你看透犯罪嫌疑人心灵深处的奥秘，这是语言本身所无法代替的。

在审讯中，与对方的眼神交流时，你务必要懂得双方的这种眼神不是无缘无故随便表现出来的，而是经历复杂的心理反应在大脑的支配下，通过他的主观意识的取舍后才注入他的眼睛，出现不同的神态反应。即他们的目光来自这样的渠道：首先是通过自己的眼睛看到对方是什么样的情况，然后表现出自己对对方的态度，同时又用眼睛捕捉对方对自己的态度。如：互相正视，表示坦诚；互相瞪视，表示敌意、仇恨、包斜着眼扫一下；表示藐视、鄙夷、憎恨、逼视；不住上下打量对方，表示挑衅；低眉偷觑，表示困窘心虚；注目正视，表示尊敬、关注；白他一眼，表示反感；双目大睁或面面相视，表示吃惊、突然；眼睛眨个不停，表示疑问、思考；眯着眼看表示不高兴或者轻视。

眼睛闪烁不定，反映出精神上的不稳定，这时对手是处在交罪和畏罪的矛盾斗争状态；眼神呆滞，往往用眼睛盯着一个地方看，即便有所移动也显得呆滞，这是由于紧张的心情和思想矛盾而造成的。但是有时大脑在急剧思考也会使眼睛显得呆滞，这时回答问题处于应付状态，讲话的声音也比较轻，速度也比较慢。审讯时应注意掌握讯问节奏，使用关键性的刺激语言，使其向着积极的方向发展。

眼睛转动较快是一种索求的眼神，这时的犯罪嫌疑人的心理状况多半是猜疑的，说明他一定是在关心着什么问题，这个问题与他有着某种关系。如果审讯人员不能及时判断这种情况，可能会把一些不该告诉对方的话，在不知不觉中透露给对方，就会使审讯计划遭到破坏，带来不必要的麻烦。

眼睛睁大是一种激动的表情，犯罪嫌疑人的激动有着真激动和假激动两种，即真激动是犯罪嫌疑人为了竭力否认或狡辩而伴随产生的；而假激动则是为了否认和狡辩、纠缠一些次要问题，以达到破坏审讯和搅乱事实真相的目的，应该予以揭穿，严厉打击嚣张气焰。

瞳孔的变化。瞳孔扩大说明心情兴奋，对某种事态的反映迎合了自己的心理要求，达成了共识产生了内在的心理亢奋，刺激了瞳孔的变化。如赌徒在拿到好牌时，判断肯定能赢钱的时候，心情兴奋，瞳孔扩大，有经验的赌徒为了掩盖这一生理反映，常以戴墨镜的方法，来避免对方的观察。瞳孔的缩小，说明心理压力，有敌对情绪。讯问时要注意改变问话的节奏，转移对抗情绪。找出敌对情绪的原因，对症下药。

关于瞳孔变化情况是我们在平常的生活中观察出来的，许多人也许都会感觉到，在光线弱的情况下交流情感，比在强光下显得轻松自如，甜蜜、亲切。因为只有瞳孔扩大，才能表示兴趣和欢愉，而在弱一些光线下，人的瞳孔是自动扩大的

(3) 眉毛的变化

犯罪嫌疑人眉毛紧锁，有时会下意识地抿嘴咬牙，这属于紧张

► 审讯心理攻略

的表情。犯罪嫌疑人的这种紧张情绪是怎样产生的？从常规的情况看有两种产生的原因，一种是审讯气氛的自然紧张；另一种是说谎，思想矛盾，触及到了要害问题。这两种紧张情况通过比较、细心观察才能分清。如果是谎言被戳穿，应趁热打铁，紧追不舍，迫使其丢掉幻想主动交罪。

眉毛上耸，表现出惊恐、惊讶、激动，否定状态。这是受特种语言环境的刺激而产生的。其表现是竭力否认自己的罪行：为自己或别人的犯罪事实进行狡辩；或为自己受冤屈而辩解。上述的情况还要根据被审人所处的环境和外来信息的程度与整个审讯过程所反映的规律来比较才能确定。

眉毛下拉，表现为恐慌、思考，这是在眼的配合下表现出来的。通常是在谎言被揭穿的瞬间出现的，审讯时应加快审讯速度，不给对方思考余地。

双眉舒展，这是一种轻松的表情。审讯人员与犯罪嫌疑人经过激烈的交锋，犯罪嫌疑人交了自己的问题，出现的轻松表现。这里应该注意两个要素，一是必须经过紧张的交锋；二是犯罪嫌疑人交了自己的罪行，两者缺一不可。这是从心理角度来分析的，但是犯罪嫌疑人究竟交代的程度如何，还要具体分析面部肌肉的放松程度脸色的正常程度，姿势恢复自然的程度。

双眉微皱，是一种不满的情绪的表现，在正常情况下，被审人认为处理不公正，对其人格不尊重，正当要求没有得到满足都可能出现不满的情绪，这种情绪发展下去便是对抗情绪。看到这种情况审讯人员应主动控制这种情绪的变化。不满的表情是与满意的表情相对的，它是人们在接受刺激过程中的否定态度。由于否定态度存在，会使人们出现暂时的拒绝接受外界刺激现象，如果在预审中，被审人出现不满情绪，那么这时审讯人员教育和讯问对其就没有多大的效果了。因此，作为一名优秀的审讯人员，必须是能够在审讯的整个过程中，主动的控制犯罪嫌疑人的情绪变化，避免对立情绪、不满情绪的出现。当然有时犯罪嫌疑人出现不满情绪，不一定

就是审讯人员造成的，也可能是自身的畏罪心理造成的。

(4) 不说话的嘴

犯罪嫌疑人的嘴唇颤动，其内心状态是非常激动的，大多是为了否认自己的罪行，为自己或别人的犯罪事实进行狡辩；嘴唇上提，是蔑视或看不起审讯人员，对这种情况采取两个极端的方法，一是给“下马威”，对其震慑，其次用卑谦之词“戴高帽”。多用谋略型的，少用疏导型的，这时用疏导型已不起作用了；嘴唇前伸，表现为询问，说明对方没有弄明白审讯人员提出问题的真正含意；嘴唇上下在不停地接触，是在思考。审讯人员在这时就应送上“关键性”语言，让对方的思考顺着审讯人员的思路走；舔嘴唇，这是一种恐惧的表现，这种心理状态是不利于审讯的。因为与恐惧情绪伴随产生的戒备心理带有极强的防御机制，采取强攻难以奏效。审讯人员要及时判断，放慢速度，让其情绪缓和一下，在自由的交谈中发现矛盾；咬嘴唇，是一种猜疑的心理状况。出现这种情况，说明他一定是在关心着什么问题，并且与自己有很大的关系。如果审讯人员没有搞清楚对方关心着什么问题，不要轻易透露与案情有关的情况。把不该透露的东西告诉了对方，就会给审讯带来不必要的麻烦。

2. 犯罪嫌疑人神态变化之二——体态信息

(1) 头部的变化

从头部的“体态语言”来看，头向后微仰、两眼半闭，这是一种优势心理的信号，这时审讯人员应迅速摸清对方“定势心理”的活动脉搏，打乱对方的“定势心理”防线，在一时找不准对方的“定势心理”时，采取迂回的方法，找出弱点，予以攻击。与此相反，头向前微低，两眼微上视，这是一种胆怯的心理表现。常用开导性语言，促使犯罪嫌疑人交代。

歪头，将头从一侧倾斜到另一侧，这表明对方对审讯人员提的问题产生了某种兴趣，这时继续引导就有让对方交罪的可能。

摇头，这种动作有时不仅代表反对，而且常常是对方心理活动

► 审讯心理攻略

的外部反映，经过激烈的心理斗争，持反对态度，摇头便是下意识的反应。如果没有好的方法一举拿下时，应注意改变审讯的速度，对方在思考时就要放慢速度。

点头，点头一般是表示赞同，点头动作的快慢、强弱，表示赞同的程度。犯罪嫌疑人对审讯人员信息交流，能不断的表示点头赞同，这就是讯问成功的基础，审讯人员需要继续抓住对方的心理脉搏，促进供述动机的产生。

(2) 手势

双臂交叉在胸前，这种姿势后面的潜台词，是一种预防信号。同进也反映消极态度的存在，当被审人员听到他不喜欢或对他有威胁性讯问时，就会将双臂交叉起来。如果对方将双臂紧紧地交叉在胸前，而且双手紧握，这就暗示一种很强的抗拒心理。如果稍微变换上述的手势，手掌放开，双臂交叉并且手握住两只胳膊，这就告诉我们他是不会轻易交代的。这种情况说明我们审讯人员的讯问方法不对路，应改变讯问方法。

用手搓后脖梗，是一种自行谴责的信号，已说明审讯人员投出的信息起到作用。

搓手掌，常常是犯罪嫌疑人对结局的一种急切期待心理。犯罪嫌疑人对审讯人员提出了某些问题或发出的某种信息，急切想找到答案。审讯人员看到这种手势，应注意控制不该说的话，防止对方摸底。

十指交叉，这是一种“焦虑”、“沮丧”的心理反应，有时也是敌对情绪的反应，一旦紧紧交叉的十指自动打开，心理上开始缓和，可以再进一步讯问了。

塔尖式手势，这种手势显示了高傲的心理状态，由于客观条件产生的某种优势支持了犯罪嫌疑人的抗拒心理。审讯人员要立即消除这种心理状态，因为这种心理状态不利于我们的审讯。

双手插兜拇指伸出，这是一种自负的心理信号，这种手势同人的性格和社会地位有着一定的关系。从性格上来看，这是属于外向



型，自认为有社会地位，“有钱”或“有势”表现出来的“高傲”态度。审讯时注意“张弛结合”，利用矛盾揭露谎言、攻其锐气，同时还可采取动之以情，以柔克刚的方法。

(3) 腿部动作的反应

双腿底位交叉、双脚相别，这是一种控制消极思维外流，控制紧张情绪和恐惧心理的姿势。通常还把紧握的双拳放在膝盖上，或用手紧紧抓住椅子的扶手。这时审讯人员应消除对方的紧张，采取“自由交谈”，利用有效的证据，使其坦白交代。

摇足抖腿，这种动作表现为焦躁、不安不耐烦或是为了摆脱紧张感。审讯人员应注意对方出现这种动作的原因，一般说谎时经常也会有这种形态表现。

大腿交叉、小腿相别，这一动作表明对方虽然认真倾听，神态庄重，但他“入耳”并没有“入心”。根据正常的心理新状态，对方此时在想着与自己关系比较大的或者想到的是交代犯罪后将会给自己带来什么样的结局和今后的退路问题。这时审讯人员应注意使用引导型的语言。

(4) 脚部动作

一个人脚尖的方向是他感兴趣的方向。一个人往什么地方去，首先是脚尖指出去的方向，例如：写字楼的电梯是分单双号，在等电梯的时候，有些人站在两个电梯的中间，而脚尖却指向其中的一个电梯，说明他已经准备上那个电梯。审讯时如果犯罪嫌疑人的脚尖指向你，说明暂时还愿意与你谈问题，如果脚尖立起，或脚尖指向别处。那就是对审讯人员不感兴趣的信号。

(5) 坐姿的变化

可根据对方的心理特点不同，被审讯人员的坐姿表现也是不相同的。尽管有时审讯人员要求被审讯人员要有正确的坐姿，便随着被审对象的心理变化，其坐姿也起相应的变化。不同的坐姿反映出不同的心理状态：在审讯中经常发现被审对象将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在左腿根一侧，这类人此时带有很强的优势心理和

► 审讯心理攻略

自信心。另一种坐姿是将两腿和两脚的后跟紧紧地并拢，双手放于两膝盖上端端正正，这时被审对象的心理大多是顺从状态，愿意接受审讯人员的信息。相反两腿和两脚的后跟紧紧地并拢靠在一起，双手交叉放于大腿一侧，属于反感、厌烦、不愿接受信息的心理状态。还有一种坐姿，忽然将两腿的距离分开，两只手没有固定的搁放处，其心理活动处于激动的状态。与其相反，当对方自然将身体半躺而坐，双手自然置放于两腿之间，其心理活动则是平静的。

在对犯罪嫌疑人进行审讯时，应当是审讯人员先进入，被审对象多数在其后进入审讯室。从被审对象在椅子上坐下的一瞬间的动作就能反映出其此时此刻的心理状态。当其猛然坐下时，表明其极端随意的态度，其实内心深处隐藏着极大的不安。这是由于人不愿被对方识破自己心情的抑制心理，尤其面对审讯。那么，舒适而深深坐入椅内的则表现出其很强的心理优势。还有些人小心翼翼的坐在椅子的前半部，其心理状态是紧张的。而当这种坐态逐渐向后移动，变成身体靠在椅背，两腿伸出的姿势，其心理状态是平静的。心理学家认为，坐着的人必然在潜意识中想着立即可站起来的姿势，心理学上称它为“觉醒水准”的高度状态。随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因此降低。

以上是通过看人体动作的不同变化，判断其内心世界，这就要求讯问人员集中思想注意观察，不放过对手微细的形体变化，掌握审讯的主动权。

3. 犯罪嫌疑人神态变化之三——空间信息

当犯罪嫌疑人愿意把事情经过讲清楚或者对审讯人提出的某一类事情感兴趣的时候，下意识将凳子向前拉，靠近审讯人员，缩短相互的距离，这说明被审对象愿意接受审讯人员的信息。

美国学者爱德化·霍尔有这样的一句名言：“空间也会说话”。他认为人们都有一种保护自己的个体空间的需要，这并非表示拒绝与他人交往，而只是想在有限的个体空间也能自然地交往。同样，

心情愉快、舒畅、愿意与别人交流时，这种个体空间就会有较大的开放性。如果愿意接受对方的信息，这种个体将会主动缩短这种空间的距离，反之，就会加大这种空间的距离。所以当被审对象愿意接受审讯人员的信息，有时会下意识地拉凳子来缩短与审讯人员的距离。心理学上还把这种空间分成“情的空间”和“知的空间”，即把坐在身旁，横向空间叫做“情的空间”，因为这种情景和恋人谈心的方式相似，它能产生亲密的感觉。而面对面的纵向空间叫做“知的空间”，这种坐势容易使精神集中说明事情。我们在审讯时就采用这种面对面的坐势，它便于把全部的精神集中到审讯人员与被审讯人员的相互交流上。这种“知的空间”没有可容情意进入的余地。

为了洞悉对方的心理状态，控制并掌握对方的心理，有时故意破坏个体空间，往往会强烈影响对方的情绪，收到出其不意的效果。在审讯时为了消除对抗心理，打破僵局，有时故意将“知的空间”变换成“情的空间”，有意识走到对方的平行位置上与其交流，采取这种方法来打破僵局消除对抗心理，也常常能收到良好的效果。

4. 谎言的辨别

刑事犯罪嫌疑人普遍采用的抗审方法是使用“谎言”，用谎言来掩盖犯罪事实，由此在审讯中经常遇到犯罪嫌疑人睁着眼睛说瞎话的情况，例如贪污、贿赂犯罪，即一方说把钱给了对方，对方称没有收到钱。那么到底钱给了对方没有，由此而引出了谁在说谎的问题。只有确定了谁说谎才能确定审讯的主攻方向，找出真正的犯罪人。

(1) 抗审中谎言的产生

犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，为了逃避法律的惩罚，总要千方百计地隐瞒自己的犯罪事实。因此，在接受审讯之前就作好了心理准备，有着相对稳定的“定势心理”就能确定抗审的方法。这种心理在犯罪嫌疑人实施犯罪以后，就已经产生了。每个犯罪嫌疑人

在实施犯罪以后，其犯罪时的情景、环节、行为总会不时的再现在行为人的脑海里。在没有外界干扰的情况下，那些犯罪时的情景会一遍又一遍地在头脑中迂回，而每周转一次，犯罪行为人总要在这些情节中找出最能隐瞒犯罪行为的环节——“环节的选择”，准备日后“东窗事发”作为隐瞒犯罪行为的“根据”，这一“根据”便是经过反复思考、选择、捏造出来的谎话。在贪污、贿赂犯罪中这种谎言有两个特点：一种是嫁祸他人，另一种直接用谎言抗审，选择有利于自己不构成犯罪的细节或某一环节，达到以假乱真的目的。

(2) 说谎者的具体表现

怎样才能从面部表情中找出说谎的印迹呢？首先必须从面部表情本身的特点来观察。面部表现情绪的方式是生物进化的结果，当情绪发生时，生理上所发生的某些变化是自然而然的反映出来，而且来得极快，人无法加以控制，只能被动地加以感受，所以，随着情绪而来的表情是难以通过自制力加以隐瞒的，只有旁观者才可以明显地看出来。例如在产生恐惧时眉毛会不自觉地抬起，而在伪装愤怒时都会将眉毛往下压。这两种面部肌肉变化趋向所产生的折腾，常常会被人看出说谎的印迹来。我们在日常的生活中观察人的面部肌肉，这些肌肉是极难被人为控制的，只有在人感到某种情绪的情况下，才会有自然而然的动作。当人在悲伤、忧愁、焦虑产生负罪感的时候，最引人注意的活动部位是额头；当人在害怕、着急、担忧之时，眉毛会奇特的扬起，伤心时嘴角下撇，欢快时嘴角提升，委屈时嘴巴微撇，惊讶时嘴巴张开，情绪激动时，瞳孔会扩大，这些都是说谎者无法控制的。

随着科学的发展和我国多年来的审讯实践可以清楚地证明，说真话与说假话时的情绪状态是不同的。人在说谎话时常常出现一系列生理上的变化。如呼吸与心跳节律加快、血压上升、消化液分泌减少、汗液分泌增加等等。传说在我国古代官府为判别某个嫌疑犯是否说谎，就要他嚼一把米粉。如果吐出的米粉仍是干的，则说明

他说的是谎话。因为，当他说真话时，他的情绪稳定，唾液分泌正常，嚼过的米粉就会是湿的或成团状的；而当他说谎话时，他的情绪一定紧张，唾液分泌因此受到抑制，所以嚼过的米粉仍是干的。同时还表现出说谎人的嘴唇是干燥的，不时的用舌舔嘴唇，嘴唇上下接触的频率也不断地增加。

在讯问活动中，常见的谎言有这样几种表现：当讯问人员提出某种问题进行讯问时，对方总是回避审讯人员的视线，表明不愿被你看穿自己的心理活动，不敢正视你，心虚。有的犯罪嫌疑人视线闪烁不定，左顾右盼，有的眼睛不住地向下看，寻找内心的稳定，以降低紧张程度，减轻心理压力；另外，面部表情的控制因所表达的情绪类型的不同而有所不同：大脑左半球更多地参与积极情绪的处理，右半球则更多地参与消极情绪的处理，如果在说谎，面部表情就会出现不对称的印迹。

(3) 审讯中谎言的辨别

这是审讯活动中极为重要的问题，在审讯的实践中，大多犯罪嫌疑人采用的抗审的方法，多是用“谎言”来掩盖自己的犯罪事实，达到“抗审”的目的。世界上很多国家为了解决这一问题，研究出了很多测谎办法，最有代表性的就是测谎仪的问世，它象征着犯罪心理测试技术的发展。这种犯罪心理测试技术主要是用于犯罪调查和辅助侦讯，是运用现代心理学和实验技术成果以及神经生理学、生理电子学等学科研究成果，同时、同步记录人的多项心理生物反应指标，进而评判心理痕迹对应相关的技术。多年来人们把这项技术称之为测谎技术，将这种技术的测试仪称为测谎仪。它是通过对人的皮电、血压、呼吸、肌肉等指标的变异，把作案人、知情人或无辜人准确地分离开来。从犯罪心理测试的原理来分析，并非测试被测人是否在说谎，而是测评被测人有无违法犯罪的特殊事件的记忆痕迹。心理科学为此提供了依据：人的大脑对外界刺激都会留下一定的印迹，其主要表现为心理痕迹的记忆，实际上也是外界刺激的记录和储存，这种记忆从时间的层次来看，是有瞬间的、

► 审讯心理攻略

短时的和长时的；从记忆的来源双可分为视觉的、听觉的、嗅觉的、感觉的、动作的等等，其深刻的程度取决于对个体生活刺激的强度。

对于作案人或知情人来说，因为犯罪是一种反社会行为，是被明令禁止的行为，在人们的脑海里都有深深不可逾越的印迹。一旦出现了违反社会的行为，便会留下深刻的记忆，表明这种记忆所实施的犯罪行为的记忆深度是相当清晰的，永远的，有些甚至是终身难忘的，因为在犯罪以后，在受到外部信息刺激时，总会再现犯罪时的情景和某些行为的细节，出于畏罪时的心理，作案人对于案件事实极端敏感，会极力回避“当时的犯罪情景”。一旦有关犯罪的心理测试技术设计的相关问题被提起，作案人或知情人对作案事实的记忆痕迹立即就会在大脑的记忆区域恢复起来，复现并唤起被测试人相关的情绪记忆、动作记忆、视觉记忆等，这种大脑记忆区的复活兴奋性变化，必然会引发邻近的情绪中枢的心理生物反应，一般难以受意识的调控。因此，被测试人即便是保持沉默，始终不回答问题，但在相同的语言测试题下，作案人或知情人心理生物指标的物异反应，比起无辜者会非常显著地表现出来，被实时同步的显现在电脑的屏幕上。目前，我们国家的公安部门使用的测试方法为“准绳问题测试法”、“区域比较测试法”、“知情、参与测试法”、“犯罪情景测试法”、“气象信息测试法”等等。

人在受到刺激的情绪反应下可以引起心率、血压、血容量、皮肤电位、肌电、脑电波和呼吸、体温、唾液、瞳孔、胃蠕动的变化。犯罪嫌疑人在作案的时候，心理处于异常紧张的状态，对一些细节问题都会留下深刻的印象。在审讯时，实际上是把犯罪人的记忆带入犯罪的特定情景中去，便会引起一系列的心理活动，受到刺激后的中枢神经系统的控制中心丘脑，又发出信息到自主神经系统，使机体作好应付心理和生理的刺激，导致适应性防御机制的变化。植物性神经系统所控制的人们机体、活动不是随意的，欲掩饰恐惧情绪的心理活动会在能记录放大生理信号的多道生理记录

仪——测谎仪上显示出来，而且有时还能通过人的外部形体反应出来。在没有条件使用测谎仪的情况下，我们还可以通过观察法来辨别犯罪嫌疑人是否说谎，而是通过这一手段来确认谁是真正的犯罪人，让真正的犯罪人如实地供述自己的犯罪事实。同时也是对某一具体的犯罪事实进行确认，来证明犯罪、打击犯罪。

审讯时如何在没有测谎设备的情况下发现被审讯对象的谎言，迫使真正的犯罪人说真话，如实地交代自己的罪行，其方法就是使用“信息刺激语”。什么语言才是“信息刺激语”？首先这种刺激语能使罪犯嫌疑人产生心理和生理等反常的变化。经过多年的实践证明将“仅罪犯才知道的问题”作为信息刺激语，才能使真正的罪犯产生反常的生理和心理变化。例如：某人是贪污犯罪的嫌疑人，将公款侵吞之后，谎称这笔钱给了某业务单位负责人了。审讯时，只要让犯罪嫌疑人将如何把钱送给别人的细节描述出来，犯罪嫌疑人必然要用谎言来编造送钱的一系列的细节。因为犯罪嫌疑人根本就没有把钱送给别人，而是自己贪污了，因而让其交代送钱的细节，那只能用编造的谎言来陈述所谓的送钱细节，而这一“细节”时常又是我们促使犯罪嫌疑人交罪的突破口，因而这种“细节”越客观、全面，越能彻底的暴露谎言，为我所用。

人的面部表情的变化是由神经系统控制的，是难以人为地操纵的。当我们对犯罪嫌疑人进行信息刺激时，其自主神经系统便会直接指挥面部表情发生变化。通常使用“假定”的信息来作为刺激语。这种“假定”的信息刺激语，就是以假定某件事情的存在为基础，来进行刺激验证。当这种刺激语向对方施放以后，在对方没有任何心理准备的情况下，如果对方与犯罪有关，在接受信息刺激以后的面颊的颜色最明显的是变红或变白，而这种表情的停顿时间也比较长。反之，正常、自然的表情，停顿时间不会拖得那么长。如果对方与犯罪事实无关，在接受信息刺激以后，便会出现较大的反差，表现为惊讶的表情。而这种表情起始得快，消失得也快。



(4) 设谎捉谎之术

犯罪嫌疑人在用谎言编造某些情节的时候，最担心的是涉入情景的细节，正如“一根链条的强度取决于它最弱的那一环”。细节即是谎言链条上强度最弱的一环，于设谎者来说，是最容易利用的环节，而于说谎者来说，恰好是最不容易对付的地方。要使对方暴露谎言，应盯住其细节不放，抓细节的同时，利用细节再设置谎言，引发犯罪嫌疑人继续说谎，来扩大谎言的范围，达到充分暴露谎言的目的。

贪污、贿赂犯罪的谎言经常表现为：自己将公款贪污了，而谎称公款已行贿给了别人，审讯时只要让犯罪嫌疑人反复叙述送钱时的细节经过，并且另外再设置假的情节混入细节中去，犯罪嫌疑人必然要用谎言来编造送钱的一系列的细节，并且把审讯人员为其设置的假情节也编造了进去，因为犯罪嫌疑人根本就没有把钱送给别人，而是自己贪污了，因而让其交代送钱的细节，他只有用编造的谎言来陈述其所谓送钱的经过和细节，为了使谎言更让人相信，他还能把审讯人员为其设置的假情节也编造得“天衣无缝”。例如：某单位财务人员将公款私存，利息自己贪污了，案发后，谎称该款已作为某项工程的预付款，给了某施工单位的领导，而该施工单位的领导根本就没有收到这笔钱。在讯问时审讯人员从送款的细节入手，问：“送款的时间、地点、方法、票面”。答：“1999年5月1日，放假，直接送到对方的家里，票面是100元一张，用报纸包着送去的”。问：“1999年5月1日正是‘五一’劳动节，正好是该领导家的儿子结婚，你是怎么送的（设置假情节）？”答：“那天他家里人很多，都是来贺喜的，我是把他叫出来单独给他的。”其实5月1日那天根本就没有儿子结婚的事，使得这位说谎者的谎言暴露的淋漓尽致。

六、审讯人员的“耳朵”

(一)“耳朵”在审讯活动中的重要作用

用“耳朵”听，是人们在日常生活中获取信息的重要方法之一，也是获取信息的重要手段，它不仅仅在人们日常生活交往中起到很重要的作用，而且在我们与犯罪分子的斗争中也有着重要的作用。“听”是向犯罪嫌疑人提取信息的重要途径，因而在讯问犯罪嫌疑人时的听，与日常生活中人们交往中的听，有着重要的区别，有更高层次的要求。这种听，要听出犯罪嫌疑人内心深处不愿向司法机关供述的犯罪信息，要听出犯罪嫌疑人在接受审讯时的不同时期的心理状态，要听出犯罪嫌疑人下意识暴露的信息，要听出犯罪嫌疑人在抗审阶段的谎言，不仅要听出话中话，还要听出话外话，充分地发挥听的作用。

1. “听”的方法

(1) 仔细地听

首先就是要取其精华，去其糟粕，抓住对方说话的要点。我们在审讯的时候，由于犯罪嫌疑人的特殊心理状态，在接受审讯时总是拐弯抹角、模棱两可、支支吾吾、藏头露尾，有话不直说，我们必须加以梳理过滤，去掉水分留下干货。那么，怎样才能去“伪”留“真”呢？这就需要我们去掌握听的方法，这种方法就是仔细的听。听的信息来源是被讯问对象的供述，这种供述的过程是通过犯罪嫌疑人的说，经过一定空间的传递，被审讯人员接受，这一信息接受的全过程只有在不受任何障碍的情况下，大脑在接受听的信息循环的时候，才能完整地接受对方发出的信息，如果大脑在接受别的环节思维的时候，没有处在接受信息的状态，便产生了接受信息的“盲区”，即便你是有耳在听，也是听不到东西的，取不到外来的信息。要完整地取得外部信息，必须控制自己的大脑始终保持在接受信息的状态下，排除其他的环节思维的干扰，排除外界空间的客观干扰，也就是我们通常所说的“静静地听”，才能获取完整

► 审讯心理攻略

的信息。静静听的目的，就是要主观上始终保持着聆听的状态，别受其他环节的干扰。这种聆听状态，包括随时吸入，随时进行加工处理的功能。再者，还要防止客观空间障碍或其他信息的透入，使信息的来源渠道畅通。另外，还要时刻注意发送源的障碍透入，一旦发现障碍信息侵入信息发送源时，应及时排除予以调整。要让对方完整地把信息传递完毕，不要中途打断对方的说话，要耐心地听完对方的全部意思表达。

(2) 努力地记

一名合格的审讯人员首先应该能将全部犯罪嫌疑人交代的信息记下来，参与到全部案件中去分析、研究，确定犯罪嫌疑人是否构成犯罪，犯什么罪，与其他犯罪嫌疑人的联系的主客观依据。再者，犯罪嫌疑人在抗审中，所采用的方法，供述的矛盾点、谎话，心理活动的特点，语言的特征、气质和性格都是应着重注意的地方。只有努力地记住犯罪嫌疑人的每句话，每句话的音符、节奏、强弱、间隔等等，才能去其糟粕，吸收到全部的真实的信息，进行分析研究采取对策。

最后，要努力地记住犯罪嫌疑人的语言特点，语言连续性中的断句、供述的内容，忽然转变的话题，语调中的强弱调，语句的半句话，刺激语，为的是广泛地收集资料，加深对犯罪嫌疑人的了解，不放过任何一个可疑的细节和对方下意识表现出来的信息。通过这些能反映对方心理变化的特征，找准促使犯罪嫌疑人供述的方法和对策。

(3) 细心地分析

收集来的信息，必须通过加工整理，去“水分”，找出问题的核心，才能为我们审讯所用，这一过程就是分析的过程。分析的过程也就是我们对犯罪嫌疑人发出的信息加工、整理、去伪存真的过程。犯罪嫌疑人所供述的每句话，都是有其原因和目的的。在抗审中的被审人总是要千方百计地掩盖自己的犯罪事实，因而在接受审讯时所表现出来的语言特点，表达方式，心理的反应也不相同。例

如：有的人在接受讯问时，忽然火冒三丈；有的忽然转变话题；有的说“半句话”；有的在一句连续性的话中多次出现断句；有的说话的语调时强、时弱，这都需要我们细心的分析，找其原因，发现对我们“有用”的东西。同时，对那些经过信息刺激的反应和细微的语言变化，都要认真地分析研究，多问几个为什么？在这些“为什么”中找原因，找结果。

（二）审讯人员的耳朵要“听”出门道来

首先，“听”本身就反映出对说话者的态度。每个人都希望别人在自己讲话的时候能认真地听，在审讯活动中也是如此。审讯人员对被审讯人员的陈述辩白应该重视，认真的听取。这不仅是为了从这些陈述与辩白中获取犯罪证据，同时也是对犯罪嫌疑人的人格尊重。每个人在交往中能理解他人的愿望，同时也希望自己被别人理解。“听”不仅是消除误解的途径，其实听本身就是一种理解。在审讯活动中犯罪嫌疑人由于受到环境条件和认识水平的限制，其陈述往往很乱，有时犯罪嫌疑人还会喋喋不休，他对审讯人员讲述自己的犯罪原因，生活情况以及工作中的许多问题，以求得审讯人员对其犯罪行为的谅解与宽恕，所以犯罪嫌疑人的这些供述，审讯人员应该耐心听取。反之，犯罪嫌疑人就会认为审讯人员在整他，增加其抗拒心理。

有些嫌疑人为了在审讯中，对某些关键问题的陈述，采取“打哈哈”的办法混过去，他往往利用审讯人员听得不注意，不专心的机会，开开玩笑为自己打圆场，找借口，企图混过去，因此，认真听取犯罪嫌疑人的陈述与辩白，不仅表示对他人格的尊重，更是说明审讯人员对犯罪嫌疑人的重视，这无疑对其陈述的真实性起到监督作用，造成其心理压力，迫使其交代问题。

其次，在“听”时候，审讯人员要控制自己的情绪。犯罪嫌疑人的陈述与辩解，不一定每句话都紧扣犯罪事件的中心，有的嫌疑人在工作和生活中也有一本难念的经，此时他会把平时的生活中遭受到的一些陈芝麻烂谷子统统倒出来。如果审讯人员嫌其啰唆就

► 审讯心理攻略

错了，他们的目的是为了表示对我们审讯人员的信任，希望得到审讯人员的理解。如果这时审讯人员一会看表，一会倒水，一会打断陈述，显得不耐烦，马上叫其言归正传，就会在双方的交流中产生隔阂。同时，审讯人员表现得不耐烦或三心二意，犯罪嫌疑人就会明白你不重视他的陈述或者你根本就不在听，使审讯无法顺利下去。如果审讯人员听到犯罪嫌疑人的供述正是自己急需知道和了解的情节，立即表现出感兴趣的情绪；而当犯罪嫌疑人的供述与自己想要的“东西”不相干时，马上又表现出不耐烦的情绪，这种做法不仅暴露了我们的审讯目标，还把自己的底露了出去。

最后是“听”中的“不听”。不听也是听，在审讯活动中审讯人员对被审人的供述采取否定的态度，以此来调整、影响被审人陈述的内容。说到底“不听”就是为了更好地“听”。在审讯阶段，犯罪嫌疑人一般都想推脱责任，减轻处罚或逃避追究。有的编造谎言、制造假象、迷惑审讯人员、避重就轻、不谈实质问题，专捡鸡毛蒜皮的小事讲。在这种情况下，我们就不能采取认真听的态度了。采取“不听”或不愿听的方法，对犯罪嫌疑人的供述持否定的态度，使其认为我们对你这部分陈述不感兴趣。犯罪嫌疑人这时也会想到对什么感兴趣，这是不言而喻的问题，以此迫使其交代关键问题。

（三）审讯人员的耳朵要“听”出犯罪嫌疑人的性格

不同性格的人，在语言的表达方法上也是不同的。审讯过程中，要从犯罪嫌疑人的语言表达方法和特点中听出其性格特征来，有针对性地采取相应的方法，达到促其供述交代的目的。

1. 听出犯罪嫌疑人的性格

（1）首先是从语言的表达听其特点。语言习惯能表现一个人的个性，同时通过语言习惯也可以透视出人的更深层次的心理状况。因此，有时犯罪嫌疑人顺口而出的语言，往往比他经过认真思考后的内容更能说明问题。通常显示的语言习惯有这样几种较为普遍的特征：第一，有意识的强调自我。多用第一人称“我”，这种

强调是自我意识很强且过于自信的表现，由此可以明显看出其自我显示欲很强的性格。第二，借别人的话来表达自己的意思，这是一种自我扩大欲在起作用，表示还有更多的人和自己意见一致。其实，这正说明自己的力量不足，要借助别人的力量。在讯问犯罪嫌疑人时，有的人就说这种“回扣”拿得是合法的，比如某某人也说这是合法的，这就是借用语，实质上是在借外力。第三，表现相互关系的恭维语。在社会生活中，恭维语是维护良好的人际关系的润滑剂。在人们的观念中，使用恭维语最妥当，不会出现什么问题，因而，有些人为了达到某种目的，或是某种企图堆砌一些过分的恭维语。这种恭维语也经常的反映在审讯过程中，有的犯罪嫌疑人为了达到某种目的，而向审讯人员传递恭维语。如：你年龄不大，却有很高的水平，很高的人品等等，用恭维语来换取对他的“好感”，或达到其他的目的。第四，表现思考状态和思考语。思考语是表达人在思考时的语言状态，它反映了说话的人为了达到语言连贯性和意识表达的准确性，在当即不能表达，需要慎重思考的情况下，而选用的一种掩饰性语言，常用的如：“呃”、“啊”、“唔”、“这个”、“但是”，等等。在讯问中出现的“思考语”是对方的回答和心理状态处在极慎重的情况下的表示，而不是随意的。第五，双方谈话的“附和语”，是对其所表达的意思表示赞同，主要是让对方知道，我正在专心听你说话，消除对方的顾虑。

(2) 语气上的变化特征。有时人的情感，不仅只通过脸上的表情流露出来，而且还可以通过说话的语气来表现。这种语气能增强说话的感染力，它不仅能表达说话者的内心情感，还能表达言外之意，如果说话没有语气的配合，就会让人难以理解，不知所云。语气在语言的表达上起着重要的作用，从语气中能听出内心的思想和感情，因而在审讯犯罪嫌疑人时，为了了解其心理活动和性格特点，就要注意研究如何听对方说话的语气。从其变化的特征来看：说话的语气特征之一是速度，说话速度快的人，多半是能言善辩，反应快。说话慢的人，其反应也慢。人的语言速度，是人的性格特

► 审讯心理攻略

点和人在客观环境中长期锻炼而形成的，在这种条件下形成的语气速度不是我们今天在这里研究的对象。我们今天所要研究的对象是犯罪嫌疑人在接受审讯时的语气速度，是异常说话速度与深层次心理的关系，研究他们忽然改变原来正常说话速度的原因，这种原因是由于犯罪嫌疑人因某一事件的关系，引起心理的变化，而导致讲话速度的变化。比如在讯问中，讯问的主题忽然涉及到被讯问人犯罪的关键问题时，这时犯罪嫌疑人说话的速度会不自觉的放慢起来，甚至让人感觉好像其不会说话；而在其心理平静的时候，说话的速度比较平稳；在其激动的时候，说话的速度会忽然加快；在其烦恼不安或恐惧的时候，说话的速度会快得异乎寻常。

与说话的速度一样，声调是语气的又一特征。首先，人的心理状况在激动的时候，声调往往很高，内心处在不安的状态时，声调也会异乎寻常的高，在无法掩盖的犯罪事实面前，其声调会越来越低。其次是声音的频率，它是随着人的年龄的变化而变化的，年龄越大，音频会越来越低，如果人处在任性的心理状态时，别人的什么话他都听不进去，由此而发出较高的声音频率。

说话的节奏感，是语气的另一特征。它能反映出心理活动的状态：当人处在理直气壮的时候，说话的节奏感很强；相反，心理有某种压力的时候，说话则慢慢吞吞无节奏。

2. 不同性格的语言特征

(1) 豪爽型性格的语言特征：言语直率，不善掩饰，敢于公开顶撞；不瞻前顾后，语言的防御体系不强、漏洞多、粗糙、草率，在审讯人员的信息刺激下，情感容易冲动。这类人自尊心和自信心很强，抗拒心理一旦形成，是不容易改变的，但只要摸准心理特点，对症下药，也会令其就范的。

(2) 外露型性格语言特征：这种人在接受审讯时表现得较为灵活，善辞令富机智，能照顾到说话的不同环境与对象；讲究说话时的技巧，话不直说，善拐弯，能言善辩；一般不顽抗，善于根据审讯人员的讯问态度，投其所好。有时会用多变的情感来掩盖自

己：时而编造谎言为自己开脱，时而痛哭流涕，捶胸顿足，时而转悲为喜，破涕为笑。这点对我们审讯人员来说，要特别注意，不被其辞令所迷惑，莫被其感情所感染，要保持冷静能独立思考。在审讯的实践中，针对这种性格的人，在讯问的方法上采取顺逆结合，因势利导，声东击西，转移其注意力，放慢问话的速度，用平缓的声调，让其放松戒备，便于抓准空缺，找出矛盾点，进行“心理限制”，当犯罪嫌疑人觉察到败局已定的时候，会一举交代自己的犯罪事实。

(3) 理智型语言的特征：这类人有着沉静、果断、稳重的特点，对外部信息适应较慢，不灵活，有惰性，言行稳重，慢条斯理，不带感情色彩。在被讯问时，循规蹈矩，不轻易插话，不爱多说话，更不爱空谈，对“听”比较用心，并且有言不由衷、心口不一的特点，在讯问时应注意判断。

(4) 内向型的语言特征：这类人腼腆少语，优柔寡断，顺应性差，供述刻板，很多“潜台词”的内在含义，需要讯问人员自己去补充和琢磨。但这类人说话时不善兜圈子、设迷障，说话语气平缓，语调变化不大，善独自猜疑和臆断，心理状态较为冷漠。讯问时首先要改变其缄默寡语的状态，调动起说话的兴趣，讯问的速度要慢、平稳、多注意对方的反应，利用其情感脆弱点，促其产生内疚心理，在有证据的情况下适时的使用证据，逼其交罪。

(四) 耳朵要“听”出犯罪嫌疑人的心里话

常言说：“听话听声，锣鼓听音”，要知话中之声、锣鼓之音，就要学会“听”。“听”在审讯活动中也是一门艺术。有的学者认为审讯活动是一个完整的信息交换系统，那么在这一信息交换系统中，“听”占有特殊重要地位。听和说的这一活动是由审讯人员和被审讯人员组成，审讯人员处于控制信息的一方，被审人员处于被控制一方。双方进行信息交流象征着“取”和“给”。在审讯中“听”即“收取”，其重要作用在于：通过听来收取反映的信息，搞清案情的同时又要发出信息。再者，在审讯中，直接地研究

► 审讯心理攻略

“说”的比较多，但很少有人去研究“听”。有人说“听”谁不会，只要不是聋子，笔者认为审讯中的“听”是一种特殊意义上的“听”。它的意义在于要“听”出弦外之音，“听”出犯罪嫌疑人的心理活动。

在审讯时犯罪嫌疑人的语调较平衡，没有过多的起伏，叙述较完整，没有过多的停顿，这是一种平静的表情。即使受到外来的刺激，也没有产生某种心理的特殊变化，仍然处在平静的状态。这说明刺激的程度不够，审讯人员的压力不强，没有击中要害，对犯罪嫌疑人来说无关紧要。

如果在审讯时嫌疑人由于打消了思想顾虑，显得比以前善于言变，有问必答，语言的速度也比以前缓慢了。这是轻松的表现，但审讯人员应注意，犯罪嫌疑人是否交代了全部的犯罪事实，还有待深究。

在审讯时出现语气委婉，近似于商榷的口吻，比较容易接受所提的问题，出现较多的“是的”、“可以”，这属于满意的表情。这种表情是审讯人员通过宣传教育，得到了犯罪嫌疑人的信任，才有此反应。这时审讯人员可按原计划追查有关犯罪问题。反之，审讯人员还应考虑是不是在某个环节上出了问题，应及时调整审讯计划。

在审讯时对手说话的音量加大，嗓音变粗，说话有力，语句比较简短，这是激动的表情。这时审讯人员应判断其真假，真的是为了否认和狡辩，假是的为破坏审讯、搅乱审讯环境。发现后应立即揭穿，起到震慑和打击作用。

在审讯时，对方的语音出现颤抖，话语减少，语调较轻，叙述停顿较多，反应迟钝。这是紧张的表现。审讯人员对这种表现应该分析其属于正常还是非正常的。就审讯来说，本身就是一个紧张的过程，这属于正常的。但如果是由于说谎和思想矛盾的原因引起的，属非正常的。思想矛盾时表现为只盯着某个地方看，动作单调，坐立不安，声音小，速度慢，结巴颤抖等。

审讯时对方说话突然减少，语调生硬，这是不满意的表情，除

了审讯人员某种失误外，就是出现了与对手自身利益相关的问题，这是一种畏罪心理的反应。

在审讯时，对方声音抖动得厉害，说话含糊不清，语无伦次，有时会出现哭喊，这是一种恐惧的表情。这种心理状态对我们的审讯是不利的，这时审讯人员应放慢审讯的速度，缓和情绪，在自由交谈中发现矛盾。

在审讯中，对手在回答问题时，较多的出现“是不是”、“会不会”等探测性词，说话声量减小，有些话只说一半，这是猜疑的表现。这说明对手在关心某方面的问题，处在某种矛盾状态，此时有可能已进入“反复动摇阶段”。审讯人员在说话时要注意多听少说，寻找对手“关心”的事情，集中力量促使其供述心理的形成。

审讯中，对手出现噪音极度颤抖或沙哑，说话断断续续，带有责备自己的语气，这是悔恨的表现。这种表现大都是对自己罪行有了认识后才出现的，审讯到了这个阶段就胜利有望了。

（五）耳朵要“听”出犯罪嫌疑人供述的矛盾

我们讯问犯罪嫌疑人的目的，就是让犯罪嫌疑人如实地供述自己犯罪的客观事实。实践中除少数投案自首主动交代自己的犯罪事实外，大多数犯罪嫌疑人为了逃避法律的惩罚，总千方百计地用各种假话来掩盖自己的犯罪事实。这种掩盖的行为和方法必然导致诸多方面的矛盾出现，这是因为犯罪是一种特殊的社会现象，它的发生、发展、结束，有其不以人的意志为转移的客观规律性。犯罪嫌疑人要掩盖自己的犯罪事实，必须去改变这种客观规律，因此而造成诸多矛盾的出现。这些矛盾的出现正是我们讯问犯罪嫌疑人让其交代犯罪事实的重型炮弹之一。在我们讯问犯罪嫌疑人的实践中，迫使犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实的有效途径之一，就是加强对犯罪嫌疑人的“心理限制”，而达到这种“心理限制”的条件最重要的一点就是供述矛盾的利用。利用犯罪嫌疑人的供述矛盾达到对犯罪嫌疑人的“心理限制”，这是我们多年来在讯问实践中取得成

功的基本途径。

这种矛盾怎样才能被发现，这就需要审讯人员设法把它“听”出来。从犯罪的特点来看，在时间上有客观的连续性；在犯罪活动的环节上有相互联系的规律性；犯罪证据与犯罪活动的统一性；犯罪证据之间，犯罪情节之间以及犯罪证据与犯罪情节之间，有其客观存在的关联性。这些特点就是我们“听”出矛盾的基础和途径。

“听”的基础就是听犯罪嫌疑人的供词。在犯罪嫌疑人的供词中“听”出矛盾，这种矛盾的本身就存在供词中，因为我们讯问的过程，实质上也是犯罪嫌疑人供述的过程，犯罪嫌疑人在供述过程中，总是在不断的回忆当时的犯罪情景，从这些犯罪情景中寻找“抗审环节”，是编造谎言、隐瞒事实，还是嫁祸他人，寻找有利于自己逃避惩罚的最有效的途径。这种途径是犯罪嫌疑人主观造成的，而这种主观臆造的情节与客观的存在有一定的差距，犯罪嫌疑人按主观想像的情节供述，必然会出现与之相矛盾的地方，因为要谎供就必须删去不利于自己的真实的情节和事实。讯问人员所得到的经过“加工”了的“情节”，这种“加工的情节”是粗糙的，有时本身就是隐含着矛盾。当犯罪嫌疑人处于被讯问的被动状态时，由于强大的心理压力和主要的注意目标在掩饰真实情节和回避真实情节上，而对自己“加工的情节”不可能注意得那样周密，在供述中进而不知不觉地便出现了矛盾，这种矛盾属于客观静止的，存在于供词中，只要作虚假的供词，这种矛盾便会存在。另一类矛盾属动态型的，随着供词中谎言的不断发展，这类矛盾便在不同情节的细节中进行运动而成为谎言的克星。

怎样才能听出矛盾呢？首先注意每一次讯问供词前后矛盾点，从时间、地点、事件与人以及相互联系的细节、客观性、逻辑性、情理性、完整性去认真听，听出供词中客观静止的矛盾，听出某事某物发展的可能性，如向并不熟悉的人借钱并且数额巨大，有这种可能吗？有谁会干这种蠢事，一听便知是编造的谎言。其次，听出运动在不同阶段和细节中的矛盾。这种运动中矛盾的产生，有时要

依靠讯问人员创造机会，提供“动力”，矛盾才能运动起来，涉及到每一环节和细节中去。在讯问中，讯问人员不能完全的坐等供述的静态矛盾，还要积极地去开发运动的矛盾。这种开发矛盾的方法，就是要采取各种技巧，使犯罪嫌疑人从不同的角度、不同的侧面、不同的细节来对自己“加工的情节”进行供述，让其谎言得以充分地暴露，使矛盾在不同的细节中运动出来，这种运动出来的矛盾，被我们“听”取、集中，最后变成对其进行“心理限制”的客观证据，促使其认罪服法。

（六）耳朵要“听”供述中的“半句话”

什么是“半句话”？在人们的正常语言表达中，一句话是表达一个完整的意思，如果遇到特殊的情况，在意思表达者不愿将意思表达出来的时候，在进行一半的情况下忽然中止了表达，便出现了“半句话”的情况，这在日常的生活中也是普遍存在的，但有时并不太会引起别人的注意。但在讯问活动中，却要注意“听”这半句话，甚至还要将后半句没有说出来的话添加上来，连接出完整的意思表达。根据这一意思的发展线索，直追下去，直到追出“半句话”出现的原因。

为什么要对“半句话”进行研究呢？在审讯中，“半句话”的出现并不太普遍，但时有发现犯罪嫌疑人在说明某件事情的时候，正说到半句，忽然发现这句话说出来之后对自己不利，便将后半句话咽了回去。这咽回去的“半句话”对犯罪嫌疑人不利；相反，它却是我们讯问人员所需要的。这“半句话”多半是在犯罪嫌疑人下意识状态下出现的。在接受讯问时的犯罪嫌疑人的大脑思维始终处在对犯罪情景的追忆之中，对钱如何拿到手的关键细节和数量不停的在大脑中循环，这是行为人无法控制的。在人的大脑进入其他的思维状态时，一旦外界的信息涉及到贪污、贿赂犯罪的情况时，大脑会迅速地将过去的犯罪细节再现，并加入思维的循环，而那些犯罪时的关键情节又总是作为这些思维循环的开始或结尾，在讯问的过程中，这种思维的特点又根据外界信息进入大脑的频率而

不断地加快或减慢，这个信息就是我们讯问的主题。讯问人员频繁地加大压力，加速犯罪情景在犯罪嫌疑人思维中的循环速度，当犯罪嫌疑人不愿交罪的时候，处在抗审的状态时，大脑的思维就要分出一部分来，编造抗审的谎言，把犯罪的中心问题从自己的身上转移出去，这种思维的特点就是设法编造对自己更为有利的谎言即“环节的选择”。这两种思维会交替地在大脑的思维中循环，有时相互影响相互渗透，这种渗透便通过语言来表现出来，出现了“半句话”的情况。我们讯问的主要目的就是找出犯罪嫌疑人的犯罪情节，这些犯罪的关键情节在犯罪嫌疑人不愿主动说出来的情况下，就要靠我们讯问人员将其从大脑的思维中挤出来，犯罪嫌疑人的下意识出现的“半句话”，有可能就涉及到我们所需要的关键情节，因而讯问人员不要轻易放过忽然出现的“半句话”，同时还应该将没有说出的“下半句话”找回来追下去，发展成完整的意思表示，进行分析研究，把犯罪嫌疑人的行为细节从其大脑思维循环的记忆中挤出来，达到其交代犯罪事实的目的。

有时犯罪嫌疑人还没有来得及说出“半句话”就发现了这句话出去，会带来不良的后果，对自己不利，便忽然改变了话题，将意思表示引向别处。这种忽转的话题与已说出的“半句话”的区别，就在于发现不利自己的时间上。早发现不利的情况，还没有来得及说就停止了，为了掩饰而转变其他的话题；而“半句话”只能先停下，在一时没有找到有机联系的意思表达把“半句话”发展下去，就无法转变话题。因而“半句话”较为明显，而忽转的话题则较为隐蔽，这就需要我们讯问人员要注意“用心”地听。

（七）耳朵要“听”攻击型的“刺激语”

在对贪污贿赂犯罪嫌疑人的讯问活动中，由于讯问的对象特点各异，采取的审讯方法也不同。有的犯罪嫌疑人为了达到抗审的目的，采取了以攻为守的方法，向讯问人主动发起进攻，以此来扭转自己的被动地位。有些没有经验的讯问人员不知道如何采取对策，丢失了原来属于自己的主动的优势地位，处于被对方控制的劣势地

位而不知所措，只好被牵着鼻子顺着对方设计好的路子走，一步一步地走进了对自己不利的被动圈子最后只能以失败而告终。这种情况在讯问的实践中有其普遍性，应引起重视。

讯问活动中双方的较量虽不是兵戈相见、你刀我枪地对搏，但是，这在打击贪污贿赂犯罪的战场上也是短兵相接，生死之争。从犯罪嫌疑人以攻为守的方法的表现来看，用无理搅理，强词夺理，颠倒是非的方法，对讯问人员进行刺激，激发讯问人员急于驳倒对方的冲动感，造成讯问人员失去正常的理智以致出现僵局，以此来破坏讯问人员所采用方法的思维定势，达到自己蒙混过关的目的。同时也是对我们讯问人员心理素质、讯问技能的试探，以便乱中取胜。实践证明这一方法确有其成功的效果。从讯问人与被讯问人的主体来看，其主体都是人，在正常情况下，人的机体保护有一定的稳定状态，这在生理学上称为平衡状态。客观刺激作用于人会导致生理、心理的变化，打破体内平衡状态。外界对心理的强大刺激则会引起生理及其心理的一系列变化，加剧其不平衡状态，引起心理失调，甚至失去自我控制。如果讯问人员在没有心理准备的情况下，受到这种外来的刺激语的影响，产生了激动的情绪不能加以克制，就会影响讯问人员的听，破坏了讯问人员的正常思维，导致忙中出错，给对方可乘之机。

针对这种情况，我们必须要注意对讯问中“刺激语”的识别。只有识别出“刺激语”才能采取相应的对策。这种识别的方法，就是用我们的耳朵去“听”，听得越耐心，越仔细、越完整越能真正弄明白对方的想法是什么，目的是什么，心理处在什么样的状态，以便于采取相应的对策。在通常的情况下，针对“刺激语”的对策是静听、默想、引而不发。这种方法不仅使对手震慑，也是对自己形象的树立。记得几年前，我在接手一起案件的审讯时，犯罪嫌疑人首先就是采取以攻为守的方法，对审讯人员斜眼相视，出言不逊，“你们检察院除了捕风捉影，还能干什么事，你如果查不出来我的问题，我一定会叫你们好看。我的贡献你们比得了吗？你

► 审讯心理攻略

不就是比我多穿了件虎皮吗……”对方越说越来劲，但我们审讯人员只是两眼平视，一言不发的静听他狂言乱语时，他慢慢感到有点不知所措，便渐渐地偃旗息鼓，不作声了。这种静听、默思、一言不发便会使对方难以捉摸，从而不攻自破。

（八）耳朵要能“听”出犯罪嫌疑人的“谎言”

谎言在讯问活动中存在的必然性是对犯罪嫌疑人抗审规律的客观总结。讯问活动中抗审的规律，实质上就是运用谎言的规律；讯问的全过程，也就是揭露谎言、去伪存真的过程。要揭露谎言，就必须先识别谎言。怎样才能识别谎言？除了第一章中谈到的利用测谎仪和用眼“看”出谎言的方法外，我们发现，耳朵也能听出谎言。由此这种用“听”的方法测谎，便成为我们讯问活动中又一个可以利用的武器。

捕捉说谎者的“失言”。在审讯活动中，审讯人员总是要通过不同的角度来证明犯罪嫌疑人的犯罪事实，而犯罪嫌疑人总是把已编造好的谎言来掩盖自己的犯罪事实。但是令人十分惊奇的是，很多犯罪嫌疑人在说谎的时候都是由于语言方面的失误而露馅的，成为我们审讯人员的攻击目标和突破口。犯罪嫌疑人的这种失误并不是因为他没能仔细地编造好想说的话，而是说谎者在回答讯问时，常会受到理念的干扰。著名的心理学家弗洛伊德指出：“即使是十分谨慎的说谎者，也会有失口露馅的时候。”这就是我们常说的“失言”。这种失言并非偶然，它体现了说谎者内在的心理冲突。之所以说错话，乃是因为他的内心正在挣扎对抗，一旦审讯人员投入“关键词”，这种“失言”就会趁着犯罪嫌疑人不注意的时候突然出现。其原因可以证实，最最单纯的失言，也是理念干扰的结果。“失言”从其含意来说，都是说话人不想说或不愿说的事，所以一旦发生这种情形，它就成了暴露自我的一种印迹。

案例：某一公司的A业务员与B经理同去某处购货，B经理带了10万元现金，并且将10万元现金全部交给了售货方，由于售货方品种不全，只有8万元货出售，余款2万元退给了B经理。A

业务员也在场。A、B 一起离开了售货方，B 经理因为有其他业务要在某处逗留，B 命 A 将货送回，并将 2 万余元款一同带回，分别交仓库和财务会计。此后财务在结算时，发现 2 万余元款没有交回财务处，便找 B 要剩余的 2 万元货款，B 说已交给 A 带回来，在找 A 要款时，A 称只负责将货送回单位，并没有受 B 的委托带 2 万元回来。二人都没有足够的证据证明 2 万元在何处，最后只有将该案交给检察院反贪局。

反贪局接收此案后，到某处销售货物的单位了解情况，该单位证实余款 2 万元直接交给 B 并有 A 在场。在反贪局找 B 谈话时，B 称 2 万元在交给 A 时，因急需办理其他事，没有让 A 写收条，也没有其他第三人证实。在找 A 询问时 A 称：我只将货带回，没有拿 2 万元的余款，有出售货物的单位人证明。这一案出现了“一对一”的情况在 A 与 B 之间必有一人说了假话，在讯问时，对这两位嫌疑人如何购货，如何送回的每一细节都做详细的讯问，并将详细的情节提取出来，作为“信息刺激语”来辨别其对当时情景的反应。结果没两个回合 A 业务员便出现了“失言”：说“我要告他”。我们讯问的是购货的细节，而 A 却脱口而出“要告他”。这一“失言”便是我们前面所述的，是理念干扰的结果。于是我们的审讯人员便抓住了这一“失言”紧追不放，问：“你告谁？”答：“告 B 经理”，问：“为什么？”答：“他欠我的集资款不退。”问：“他欠你集资款没退，可以通过正常渠道解决，也不能采取这种办法（暗示）。答：“我错了。2 万元我愿退出来。”因为找准了说谎的“失言”处，成功地审结了此案。

当然，在判断对方是否说谎时，不能简单地把任何“失言”都当作说谎的证据，需要上下联系来加以鉴别；也不能简单地认为没有“失言”的回答就是完全正确的，在有的情况下说谎者并不一定会出现失言，因为说谎者最为留意的也正是说话时言辞或字眼的选择，掩饰、伪装别人最注意的地方。

注意谎言的特征：心理学实验研究表明，从一个人说话的音调

► 审讯心理攻略

中能够相当准确地判断出他的情绪状态或内在感受。比如，激动时声音高且尖，语速快，音域高低起伏较大，带有颤音；悲哀时声音低沉，语速慢，音域高低起伏较小，有间断。通过音调的变化还能辨别出欣喜、愉快、感叹、烦闷、惊讶、恐惧、愤怒、厌恶等等，同志们在听广播剧时也许感受最为明显。正常人的情绪变化在音调上的反应是极难加以掩饰的。但是说谎者则不然，他为掩盖自己内心的恐惧，常常表现出来的是相反的音调。再者，谎言表现在说话的语言速度上与正常说话是相反的速度，平常说话慢，而在说谎时会加快说话的速度，而平常说话快，在说谎时就会放慢说话的速度，同志们在审讯时应加以注意。

审讯时，被审者在回答问题时，常出现频繁的停顿或长久的停顿。其原因在于，犯罪嫌疑人在接受审讯时，大都带有“定势心理”，预先准备好了“台词”，但对自己预先准备好的“台词”能否让审讯人员相信，这是没有把握的，因而在临场时产生犹豫，出现了语言的停顿。另外，被审对象虽然把“台词”准备得很充分，但又怕露馅、怯场，以至于忘了“台词”，而重新组织“台词”要能自圆其说，必然出现语言停顿；有时他们在回答问题中重复的句子较多，爱改变话题，用“啊”、“呃”、“嗯”的字较频繁。在审讯中还发现犯罪嫌疑人总是避开使用“事实”这两个字，实践中也应注意听。

（九）耳朵也要“听”犯罪嫌疑人的辩解

在讯问活动中，几乎每起案件都会出现犯罪嫌疑人的辩解，这种辩解有的是真实的，有的是假的；有的只有部分真实，有的是真假相混。这些情况需要我们讯问人员认真去听，加以识别，作出正确的反映，以保证准确及时查明犯罪嫌疑人的犯罪事实，正确适用法律、惩罚犯罪。同时，也是保障无罪的人不受刑事追究，保证案件质量的关键。

在讯问的实践中，我们的一些讯问人员常常带“有”的观点，展开对犯罪嫌疑人的讯问，以自己在法律关系上特有的优势地位对

犯罪嫌疑人发起进攻，对犯罪嫌疑人给足了“炮弹”，却很少从犯罪嫌疑人身上吸取什么，听听犯罪嫌疑人的辩解。有的犯罪嫌疑人则认为在此处的辩解得不到保护，处于对讯问人员的不信任的心理状态，便将应该辩解的情况和事实隐瞒了下来，等侦查阶段结束以后，进入审判程序时忽然将那些应该在侦查阶段提出来的情况和事实提交给法庭，而这些辩解又恰恰是该案的实质性问题，导致了我们的检察机关在起诉的事实上发生了冲突，出现了被动的局面。因而，对犯罪嫌疑人的辩解不论是处于何种情况，都应该引起重视，认真地听，细细分析，正确的对待。

从犯罪嫌疑人在接受讯问时的辩解原因来看，是由于案件的结局与自己有着直接的利害关系。出于防卫的本能，必然要从自身的利益出发，作有利于自己的供述和辩解。从犯罪嫌疑人在讯问中所处的特点来看，有的是主动认罪，有的是被动认罪，有的是不认罪。这三种情况引出了犯罪嫌疑人在接受讯问时的三种辩解态度，即：真实的辩解、虚假的狡辩、真假相混的辩解。这就需要我们讯问人员在重证据、重调查研究和不轻信口供的基础上，采取实事求是的科学态度，认真地听，仔细地鉴别，作出正确的判断，采取有效的方法，确保案件的质量。

怎样去“听”犯罪嫌疑人的辩解呢？首先是“听”犯罪嫌疑人的辩解理由与客观存在的逻辑关系。在反贪贿赂的斗争中，我们经常遇到“案着点”落在两个人身上的情况，也就是通常办理的行、受贿案件。一个人“送”（行贿）、一个人“收”（受贿），出现了“一对一”局面。那么两者中间必然有一者是假供述，假的辩解，这就要依靠我们讯问人员的耳朵才能听出假辩解。例如：行贿方为了向受贿方购得钢材 50 吨，由于受贿方的支持，行贿方给了受贿方主管人员 1 万元人民币。案发后，受贿方主管不承认收到 1 万元。到底是行贿方没有给呢？还是受贿人拿了不说？经查，50 吨钢材在市场上盈利差价，毛利只有 2000 多元，从常理上说，只有 2000 元的毛利为什么要给 1 万元的好处费呢？在常理上出现了

► 审讯心理攻略

矛盾，不符合客观的逻辑联系，因而受贿方的辩解就要引起我们的注意，要认真对待，查其原因，弄清事实。所以，听犯罪嫌疑人的辩解，首先要有客观的逻辑联系，听出矛盾辩证明真假，确定是非，实事求是地弄清症结所在。

其次，是“听”犯罪嫌疑人的辩解是否与证据本身反映的客观情况相统一。由于犯罪的行为活动是在一定的空间、时间和特定的场所进行的，其行为必然留下物质痕迹或在人们头脑中留下印象，因此，就形成了证明犯罪事实的物证、书证、证人证言。这些证据与犯罪嫌疑人的辩解之间存在着客观的内在联系，并与之共同证明案件的真实情况。在辨别犯罪嫌疑人所说的辩解是真是假的时候，就要看证据本身所反映的客观情况是否真实，如果是真实的，就以此来作为目标，去听犯罪嫌疑人的辩解是否与之相统一，以此来确定辩解的真伪；如果证据只反映部分客观事实，那么就要听犯罪嫌疑人的辩解是否能对证据起到补充的作用，来确定犯罪嫌疑人的辩解与证据之间的关系；如果证据不能证明客观的犯罪事实，而且犯罪嫌疑人的辩解又不能与之相统一，通过听辩解，反而能找出证明构成犯罪的证据来。也就是说，通过听犯罪嫌疑人的辩解来找证据，用这些证据来反证犯罪嫌疑人的辩解。

再者，犯罪嫌疑人的辩解，（除了自己投案自首外）都是以有罪或无罪来进行辩驳的。为了达到这种辩驳的目的，有的编造谎言嫁祸他人，有的隐瞒情节断章取义。这些辩解必然会引出其他的情节，而这些情节又将起到反证的作用，成为派生的证据。这一环节在我们办案过程中有着重要的作用，这种听辩解的方法实际上也是一种特殊的取证手段，若不认真地听辩解，这些证据将无法取到。

听犯罪嫌疑人的辩解，就其案件本身来说有其客观的必要性。犯罪嫌疑人的辩解，使我们对案件全部情况有更深层次的了解，是取得正反两个方面证据的有效途径和对案件证据完整性的重要补充。从主观上来看，通过听犯罪嫌疑人的辩解，使得办案人员对犯罪嫌疑人有进一步的认识，做到心中有数，知己知彼，百战不殆。



(十) 耳朵要“听”趋向供述状态的语言特征

让犯罪嫌疑人从抗拒供述，转变为供述是一个错综复杂的过程，它包括复杂的心理转变过程，经历了试探摸底→对抗坚持→反复动摇→趋向交罪→实现供述。要完成这一心理的转变过程，可不是一件容易的事，不知要耗费审讯人员的多少心血和汗水，有时还不一定能奏效。因为从抗拒到交罪不是一步到位的，中间还有一些环节进行过渡转化，而每一环节又有其自己的心理特点，如果把握不好，方法不对，这种转化会向相反的方向转变，强化了犯罪嫌疑人的抗拒心理，达不到让犯罪嫌疑人交罪的目的。有时犯罪嫌疑人的思维状态已进入了趋向交罪的状态，但是讯问人员没有发现，没能把握住这一有利的心理瞬间，被其他信息干扰，使其思维循环又转向了别处。同志们都知道审讯的目的是让犯罪嫌疑人供述犯罪事实，审讯的全过程是消除犯罪嫌疑人抗拒心理的过程。这种抗拒心理的过程又分为两个阶段：第一个阶段是抗拒到动摇；第二个阶段是趋向供述到实现供述。这第二个阶段在实质上也是审讯活动的关键阶段，把握得好，临门一脚便能促使犯罪嫌疑人交代，把握得不好即便是达到了趋向交罪的心理，也会退回去。第二个阶段最关键的是对趋向交罪的心理控制，从抗拒心理的动摇到供述心理的转化，这一过程反映了犯罪嫌疑人趋向供述的心理状态。

怎样把握这一心理状态呢？首先必须先发现它，除了用眼睛观察外，更重要的是用我们审讯人员的耳朵去听！犯罪嫌疑人的供述心理一经出现，便能通过我们耳朵听出来，听的对象和方法就是对方的语言特征。犯罪嫌疑人在供述心理状态下的语言特征与犯罪嫌疑人的心理相呼应。犯罪嫌疑人在进入供述心理状态以后，心理想得最多的是交代后自己所承担的结果，这种结果将给自己以后的生活带来的后果，所以其顾虑多、牵挂多，心理常处于犹豫不定、顾此失彼，是供还是不供的状态，其内部力量在相互干扰。这种干扰发展到混乱的地步，常常会用试探性语言问讯问人“会不会”、“可不可以”、“怎么样”、“再让我考虑考虑”、“能不能让我见见

► 审讯心理攻略

家人”、“我喝点水可以吗?”、“给我抽支烟吧”等等。表现出语调偏低，有明显的颤音，语气梗塞、无节奏、唉声叹气。这类语言的出现，表明犯罪嫌疑人此时此刻的心态已趋向供述，这就要求审讯人员能及时听出这种心理状态下的语言特征，把握住时机促成供述的实现。每一犯罪嫌疑人从接受讯问直到最后供述交代，都要经过反复动摇的心理过程。但是，趋向交罪心理状态下的犯罪嫌疑人固然有许多的供述反应，但并不能说明他就会立即供述的。因为具有趋向心理与供述的实现中间还有一道环节和过程，这就是犯罪嫌疑人的思考和斗争的过程，需要讯问人员有针对性地加大讯问的信息刺激，加强对其心理限制的力度，使得趋向供述心理向更高层次的转化，全部供述的结果才会出现。如果没能及时把握住趋向供述心理的出现，失去了这一有利的心理状态，将会给讯问带来许多消极的结果。因而在讯问中，讯问人员要充分地开展“听”的作用。从犯罪嫌疑人不同阶段的心理状态中听出趋向交罪的心理，实现供述交罪的目的。

(十一) 耳朵要“听”抗审中的“情景选择”

情景选择是犯罪嫌疑人为了掩盖自己的犯罪事实，逃避法律的惩罚，采取某种特定的方法来对抗审讯。这种方法就犯罪嫌疑人在自己的犯罪事实和犯罪行为中找出某一有利于自己的情景，来掩盖自己的犯罪事实和行为。犯罪嫌疑人的这种行为，笔者称之为“情景选择”。

犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，在没有积极的投案自首的心理存在的时候，消极心理便占主导作用，从而出现了畏罪心理、侥幸心理、戒备心理、优势心理、对抗心理，表现在审讯中统称为抗拒心理。由于这种心理在审讯中有相对的稳定性，又被称为“定势心理”，这种定势心理是建立在一定的心理基础之上的。犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，犯罪时的情景总是不断在大脑中出现，处于思维循环状态。他们从这些循环的状态中找出有利于自己的某一情景作为对抗讯问的根据，这些被选择好的情景，便成了犯罪嫌疑人罪

轻、无罪的理由，这就是抗审的“情景选择”。

在刑事犯罪中，犯罪嫌疑人对“情景选择”的普遍特点：一种是直接抗审，另一种是嫁祸他人。直接抗审就是犯罪嫌疑人根据自己的犯罪情节而选择的情景。通常在以下两种情况下，犯罪嫌疑人会采用直接抗审。第一，犯罪嫌疑人认为自己作案的手段比较高明，别人发现不了。第二，犯罪嫌疑人将自己犯罪情景拉回到自己追忆的情景中进行循环思维，找出某一有利的细节、理由作为自己不构成犯罪的抗审根据。例如，有的贪污犯罪嫌疑人通过重复报销发票进行贪污的时候，以某次领款没有自己的签字为由来否认自己两次领款的事实，在这里的“情景选择”是自己没有在第二次领款的单据上签字，所以自己没有贪污，以此来直接抗审。另一种“情景选择”是在自己无法直接抗审的时候，采取转嫁他人的方法来抗审。通常有如下情况用此方法：钱有证据证明此款落在自己手里而无法否认，就声称这笔钱已作为“回扣”或“好处费”付给了别人，用这种方法转嫁他人进行抗审。

这两种抗审方法的“情景选择”有其自身的内在特点和规律，掌握了这种特点和规律，便能找出“情景选择”的矛盾点，一旦这种矛盾点出现，犯罪嫌疑人的抗审大门便被打开了。在讯问的过程中，发现“情景选择”的矛盾点的方法主要是依靠讯问人员用心去“听”。

直接抗审的情景选择的特点是：在某一情景无直接证据证明与自己有关系的时候，通常采取的“情景选择”是否定与自己的联系，如：“这事我不知道”；当某一情景有证据证明与自己有部分联系时，其抗审的方法均以无证据证明的那部分情景来作为“情景选择”，以此来推翻有部分证据证明的那一部分。例如，犯罪嫌疑人实施了开假发票的手段（有证据证明），但是用假发票去骗取公款的情节却没有证据证明，由此犯罪嫌疑人便以自己没有用假发票去提取公款作为“情景选择”，推翻用假发票骗取公款的犯罪事实：我虽然开了假发票是错误的，但我没有取钱呀！这种“情景

► 审讯心理攻略

选择”便选在了“无证证明”的客观情况，用对自己有利的情景推翻对自己不利的情景，达到抗审的目的。当客观情况能直接证明其实施的行为时，比如在某一发票、合同上签字，对方无法否认，这种情况最能使其对发票合同内容的承认。讯问的目的是为了对发票和合同的内容得以发展和延伸追出结果。如果犯罪嫌疑人面对直接的证据采取“进”的方法，就顺应了讯问的意图。而采取“守”的方法，便能暂时保住不被暴露的危险，如：“时间长了，我不记得了，想不起来了”等等。这种直接抗审的“情景选择”，在犯罪嫌疑人的抗审活动中虽然能起到一定的作用，有时还能在很大程度上取得抗审的成功，但是这些抗审情景毕竟不是客观存在的事实，因此不会符合客观存在的逻辑性，必然会在不同的程度上出现矛盾。审讯实践中只要多注意“听”“情景选择”的每一个细节，便会发现矛盾，听出逻辑错误。例如，挪用公款放高利贷的案件。犯罪嫌疑人系某国有大公司经理，经调查发现该犯罪嫌疑人在某一房地产经销商处存有巨额投资款400万元港币，年息为75%的高利贷。在讯问犯罪嫌疑人放债的港币的来源时，其回答是亲戚、朋友的钱，是一加拿大商人的钱（采取无法取证的“情景选择”）。在讯问人员问其加拿大商人的名字时，答：“姓顾，叫什么名字记不清了”。问：“怎么认识的？”答：“记不清了，可能是在朋友一起吃饭时认识的”。问：“哪些朋友在一起吃饭认识的？”答：“记不清了”。问：“在哪里吃饭认识的？”答：“在香港的‘香格里拉’”。问：“姓顾的加拿大人住在什么地方？”答：“不知道。”问：“怎么联系？”答：“有时通电话。”问：“电话号码呢？”答：“弄丢了”。问：“你们认识多长时间了？”答：“一年多了”。问：“平时有什么往来？”答：“没有什么往来。”问：“一年多来你们接触过几次？”答：“只吃过一二次饭。”问：“他是做什么生意的？”答：“不清楚。”问：“在哪里做生意？”答：“不清楚”。从上述的对话中可以发现：一个能借上百万港币给别人的人，而双方又没有多深的了解和特殊关系，能符合逻辑常理吗？这些不符合常理的矛

盾，就是我们讯问时应利用的根据和进行心理限制的基础。

转嫁他人的抗审方法，最突出的特点是用虚假的情景来掩盖真实的行为，用编造的谎言把自己的应该承担的责任转嫁到别人身上。当客观的犯罪情节的焦点落在自己身上的时候，这种犯罪的焦点又把全部的情节与行为人客观地联系在一起，失去了直接抗审的可能性，则通常采用此法。比如自己在领款处签了字，若否认自己领款的意义就不大了，从常理上站不住脚了。在讯问的实践中犯罪嫌疑人在无法进行直接抗审的“情景选择”时，大都采取转嫁他人的方法。在刑事犯罪的案件中，有很多案件是贪污与受贿联系在一起的。犯罪嫌疑人经手收取了一笔公款没有上交，被自己侵吞了。在案发以后，检察机关对其进行讯问，若采用直接抗审的方法否认自己拿了钱，显然是不可能，因为事实已证明该款的最终“落脚点”是在自己的身上，要摆脱自己，必须嫁祸他人。因而当时的犯罪情景不时的在大脑中进行思维循环的时候，谁与这笔款子有较为符合逻辑的联系，便自动参入这种“情景选择”的思维循环，最后被确定成嫁祸的对象，成了抗审中的“情景选择”。审讯时常见的“一对一”的现象，即一方说钱给了对方而对方说没有收到钱，出现了真假难辨的局面，就是这个原因。

转嫁他人的抗审方法在审讯时的常用语：“这事是他们搞的与我无关”；“这事是经过他们同意的”；“钱给对方拿去了”；“不给钱对方不会提供帮助的”等等。审讯时多在犯罪嫌疑人与转嫁对象的关系上入手，深追每个情节中的细节，因为编造的情节与客观的事实之间存在着一定的差距，必然要经过细节暴露出来，一步步的扩大细节范围，一次次的重复每一细节，因为是编造的谎言，不可能每次细节都记得那么准确，这就使得谎言在这些细节里无法生根，最后只得暴露与客观事实的矛盾。实际上，犯罪嫌疑人采取的这种转嫁的情景选择，并不是最佳的状态。因为犯罪嫌疑人首先要组织好情节和细节，其次还要对付被转嫁方的否定信息，作出第二轮的“情景选择”。这时双方的交点是：“情景选择”一旦对方不

► 审讯心理攻略

承认我也没有办法，但我已把钱给了对方。这又演变成了直接抗审的情景，这两种情景的选择是根据讯问阶段的变化而变化的。

不管直接抗审，还是转嫁他人，都应该抓住“情景选择”不放，展开被利用的情景进行深化、细化、无限的扩展下去，直到矛盾全部暴露为止。而这些矛盾的暴露主要是通过我们的耳朵，从犯罪嫌疑人供述的细节中听出来的，听的对象就是犯罪嫌疑人在抗审中利用的情景和细节——“情景选择”。

七、审讯人员的语言技巧

（一）语言在审讯活动中的“使命”

语言是人们传递信息的基本表现形式，是人们在日常生活中表达思想、交流感情所特有的工具，也是为了某种特定的目的而意欲影响、干预他人态度和行为的沟通方式。人在社会中生存和发展，离不开与他人的交往，当然也免不了与他人的冲突和斗争。一般而言，当人们在交往过程中出现矛盾冲突时，就开始了较为活跃的沟通。沟通是减少矛盾冲突和达到协调的主要手段，然而沟通并不是一帆风顺的，它常会遇到各种障碍。其中之一是人的主观障碍，如人的动机、认识、情感和态度等等。语言作为一种特殊的强有力的沟通手段，它所针对的正是以态度为核心的人的主观因素，语言是改变人们态度的带有普遍意义的经常的手段。

在侦查讯问的活动中，讯问人员就是通过语言来和犯罪嫌疑人进行的特殊的社会交际活动，是一场用语言作为斗争手段的唇枪舌剑的较量。这种较量就是一方要改变、控制对方的态度，而另一方为了保证自己的态度、思想不被控制所进行的较量。语言的“使命”就是为了达到对犯罪嫌疑人的思想转变和对态度的控制。

从犯罪嫌疑人接受讯问时的态度来看，虽然从表面上看是千变万化的，实质上这些态度都有其特点和规律。可以看出这种在审讯中再现出来的共同特点便是抗拒态度，这种态度的形成是因畏罪、侥幸、戒备、优势、对抗等因素构成的，这些因素构成了阻碍犯罪

嫌疑人交罪的心理障碍。审讯的目的就是通过语言来达到消除这些心理障碍的目的，也是语言的目的。

1. “语言”的目的性

语言的目的性，是建立在让犯罪嫌疑人交代、供述的基础上的，由于在讯问中犯罪嫌疑人有着自身的特点，表现出与其他犯罪嫌疑人相区别的个性和特殊性，由于犯罪嫌疑人的行为所侵犯的对象不同，轻重程度不同，产生的社会影响不同，对犯罪嫌疑人的作用和刺激也不同，因而在审讯活动中就出现了千差万别的态度，这就要求我们用不同的说话技巧来改变不同的态度，达到说服犯罪嫌疑人交罪的目的。

反之在讯问活动中，犯罪嫌疑人的供述和辩解也是通过说来完成的。犯罪嫌疑人在接受讯问时的语言是以讯问人员的“说”为基础的。从犯罪嫌疑人的语言目的来看，他是通过辩解（说）达到抗审的目的。这种在审讯活动中的语言，便成了讯问与辩解的交锋，谁胜利了谁就完成了目的。讯问人员使用语言得法，就能使犯罪嫌疑人从抗拒转化为供述。如果讯问人员使用语言不得法，犯罪嫌疑人的抗审态度会被强化，最后以讯问的失败而告终，使得犯罪嫌疑人完成了“说”辩的目的。语言，也就是在相互影响，相互的作用，以改变对方的态度为目的而存在的。一旦不能改变对方的态度，这种语言便成了空话、废话，失去了语言的意义。

2. “语言”的合法性

讯问犯罪嫌疑人的方法，实质上最关键的就是“说”的方法，讯问是一种在讯问人与被讯问人之间进行的特殊的社会交流活动，不但离不开“说”，而且使用着不同于其他社会活动的专门用语，被称为讯问语言。这种语言的特殊性，是由讯问所要达到的目的来决定的，它是以法律为基础的，依法进行讯问的一种侦查活动，也是调查取证的一种手段。讯问的语言必须符合刑事诉讼法对讯问所作的具体规定，否则讯问的语言便不产生法律效力。从讯问的对象来看是刑事诉讼侦查阶段的犯罪嫌疑人；从其讯问的程序来看，讯

► 审讯心理攻略

问必须符合刑事诉讼法的规定，应该制作讯问笔录，笔录应该交给被讯问人核对，在被讯问人承认笔录与自己口述一致时，应当签名或盖章。同时，讯问人员也应该在讯问笔录上签字，在制作笔录时应注明讯问的时间、地点、讯问人（必须二人以上）、被讯问人，在第一次讯问犯罪嫌疑人时，开始应详细地写明犯罪嫌疑人的基本情况，是否有共同犯罪以及与共同犯罪人的关系。讯问的结尾，应向被讯问人说明其有权核对自己的供述记录，并注明必须进行的核对程序，以保证该笔录的合法性。讯问的语言是一种特殊的语言，它带有很强的技巧性，在运用语言技巧的时候，应坚持法制原则，尊重犯罪嫌疑人的人格及其他合法权益，严禁利用语言进行指供、诱供、逼供。

3. “语言”的严肃性

在讯问犯罪嫌疑人的过程中，由于法律的严肃性，必然要求讯问语言的严肃性，不仅对每一句讯问语言或某一个字，细细的研究，严肃对待，而且对被讯问人的供述也应该是严肃认真的。讯问活动是一项执法活动，讯问人员是这项活动的执法者，他代表司法机关和国家的法律，在执行讯问任务时，要严格执行法律的有关规定。

实事求是 是讯问活动的主要精神，以事实为依据，以法律为准绳地进行讯问，做到有根有据，准确恰当，合情合理，恰如其分，不“无中生有”，不任意夸大或缩小，不信口开河。这有利于取得犯罪嫌疑人的如实供述。在讯问中为了达到语言的严肃性，必须避开那些模棱两可，含糊不清的语言。我们在讯问犯罪嫌疑人时，经常会出现“可能是”、“好像是”、“大概”、“差不多”等模棱两可的语言。这种语言出现在我们侦查讯问的笔录中，最后让法官如何定案量刑呢？因此为保证讯问活动的准确恰当性，必然用严肃的态度对待讯问。

讯问的严肃性也表现出讯问语言的文明、健康，反对刑讯逼供、辱骂、讽刺、侮辱人格的语言。在实践中，我们讯问的对象多

是国家工作人员，有的甚至是国家的高级干部，有着很高的文化修养和心理素质。如果讯问人员不注意讯问语言的文明，讯问的结果不仅降低了讯问人员自己的形象，让被讯人瞧不起，而且更不可能让被讯问对象在你面前认输，交代自己的犯罪事实。

4. “语言”的逻辑性

讯问犯罪嫌疑人的过程，实质上是讯问人员与犯罪嫌疑人的斗争过程。犯罪嫌疑人是通过抗审来保证自己的犯罪事实不暴露，逃避法律的惩罚；而讯问人员则是为了转变这种抗审的态度，达到使犯罪嫌疑人交罪供述的目的。由于这种相互关系的存在，必然要求我们讯问的语言条理严密，深刻有力，无懈可击、无处可辩。集中起来反映在讯问中，就是要看讯问的语言是否符合逻辑，逻辑性强不强。

询问语言的逻辑性，就是指要领明确、判断恰当、推理合乎规律。它是讯问人对案件情况的正确认识的体现。思想认识的正确明晰是讯问语言具有逻辑性的决定因素。推理合乎逻辑，则取决于各个判断之间是否有必然的逻辑关系，即是不是充分条件，有没有必然的因果关系。语言是思维的表现形式，讯问中的逻辑思维要用讯问的语言来表达，二者具有密切的关系。因此，欲使讯问语言具有逻辑性，就要在思维逻辑正确的基础上，力求语言正确明晰地表达出思维判断，表达出推理判断过程之间的必然联系。

5. “语言”的隐蔽性

讯问是执法者与犯罪者对峙双方的攻守之争。讯问人员代表着法律的严肃性和权威性，要秉公办案，刚正不阿；而被讯问对象是负有刑事责任者，对他来说，这是利害关系，关系到前途命运甚至是生死存亡的大事。为了趋利避害，必然竭尽全力想从审讯人员的言辞语句之间探悉检察机关所掌握的情况、线索和罪证以考虑对策，实施顽抗，开脱罪责，逃避惩罚。在审讯中，他们对讯问人员的言语非常注意，十分敏感，总是千方百计窥探获悉他们所需要的东西，讯问人员的每一句话都是刺激其心理的一种语言，都会引起

► 审讯心理攻略

一定的反应。因而在讯问时，就应该注意语言的隐蔽性，这种隐蔽性的语言特征是意思表达单一、简练、明确、不含言外之意，不带语言的双重性，不设隐含性的语言，使犯罪嫌疑人无法刺探到该语言意思之外的信息。当然这与刻意使用言外之意让犯罪嫌疑人产生“误解”是两回事。

6. “语言”的策略性

在讯问犯罪嫌疑人时，用策略性的语言去讯问，是取得犯罪嫌疑人供述的基础。例如：有一个单位的纪检部门在收到群众举报以后，便对这位被举报的干部展了调查，并成立了调查组。该调查组首先带着举报信找到了被举报人，并对其进行调查性的谈话：“根据群众举报，你在某项业务活动中，接受了他人的贿赂。目前我们虽然没有掌握你的有关证据，但我们认为有必要把这件事情搞清楚，也是对你本人负责，所以这件事还要请你把它说清楚。”结果这位被举报的干部顺口便说出了这样一句话：“绝对没有这回事。”这句话把所问的和想问的话全封死了。最后这个调查组就只得到了这句话，便只好草草收兵。此后，举报这位干部的举报信又被送到了检察院的反贪局，没有多久，这位干部便因受贿罪被逮捕进了看守所。从这件事情上我们不难看出前面的调查组，在调查时说话的方法出现了两个问题：一个是暴露调查组没有掌握证据，另一个是暴露了调查组对此事所持的态度。在这种情况下，这位干部只要思维正常就不会供述自己受贿行为的。因为在可供、可不供的情况下，有谁愿意供述自己的违法行为呢？问题出在调查组的这种问话方式是纯自然的生活用语，没有策略性语言是必然失败的原因。

什么是策略性，实质上这种策略性就是方法、技巧、手段。在讯问中对犯罪嫌疑人采取的常规性的策略是：侦查式的策略，突发式的策略，迂回式的策略，命题式的策略，跳跃式的策略，含蓄式的策略，纵横式的策略等等。怎样去运用上述的策略呢？从我们讯问的对象来看，贪污、贿赂犯罪嫌疑人，与其他的刑事罪犯有截然不同的特点：涉嫌贪污、贿赂犯罪案时，需要查清该犯罪嫌疑人的

具体犯罪的事件，而其他刑事犯罪是先有案件发生再寻找犯罪行为人；讯问的目的是确定该行为人与犯罪事件之间的关系。由于这些特点的存在，决定了讯问的方法不同。通常讯问贪污贿赂犯罪嫌疑人的目的是要找出犯罪嫌疑人的犯罪事实，犯了什么罪，采取的方法，犯罪的情节，被侵吞的数额及性质等。由此也决定了我们讯问所应该采取的方法。例如：在深挖犯罪嫌疑人还没有交代的具体犯罪事实时，常采用迂回式的发问方法：展开每个相关情节，找矛盾点找犯罪的痕迹；在已掌握的部分的犯罪情节时，为了进一步了解证实，多采用命题式的策略，让犯罪嫌疑人详细地供述，让其自己把相关的情节填进“空缺”里去；在对犯罪嫌疑人没有过多的了解的时候，一般采用侦查式的方法，比如：你知道我们今天为了什么找你吗？你的“事”你自己想过吗？等等，通过双方的答话来了解对方，这种方法在初审的时候用得比较多。在犯罪嫌疑人的防卫体系比较坚固的情况下，应采取跳跃式的策略。例如：犯罪嫌疑人利用职务之便，采取隐蔽的方法，将公款侵吞，占为己有了。从对方想好的退路上，已暗示了这笔钱是要交给单位做招待费支出的，这是对方想好的辩解理由。在讯问时就不能直接问他这笔钱准备干什么用的。如果这样问，他就会顺杆而下，我们应该采取跳跃式的策略，跳过这一环节，待把这一后路给堵死的时候，再返过来问侵吞的钱干什么了，他就无路可退了。有时，基于对案件的特殊情况，只有先把主要的犯罪事实先啃下来，再去引出其中的细节，这时应该采取纵横式的发问，把那些该缓解的矛盾，该补充的细节，该纠正的错误，全面地、系统的、详细地解决好；还有时为了确定某一情节与犯罪嫌疑人之间的关系，便采用含蓄式方法进行试探。总之，在讯问中能使用的策略性语言很多，我们在实践中要善于发现，为我所用。

（二）语言的技巧与方法

讯问活动是以语言来转变犯罪嫌疑人的抗审态度，实现其供述犯罪事实的目的，依靠普通的生活语言是无法完成这一艰巨的任务

► 审讯心理攻略

的。因为我们与讯问中所面临对象的关系是执法者与被惩罚者的“你死我活”的关系，被讯问者的供述与交代意味着将要受到法律的制裁，因而这种抗拒心理始终贯穿在讯问的过程中。要改变这种态度必须要采取必要的手段和策略，通过智慧的较量，达到制服对手的目的，这种智慧的语言表现便是“说”的技巧。

1. 变更方式

方程式是数学用来计算的一种方法。在某方程式特别复杂的时候，为了使方程式变得简单常采用变更方程式的方法，这是数学上的技巧。将这种技巧用在犯罪对象的讯问活动中，也能巧妙地达到讯问的目的。

在讯问中经常遇到犯罪嫌疑人已进入了“动摇”状态，只差一步之遥就能实现供述的行动，双方都已达到了最大的力量，却无法再向前迈进一步的时候，这时如果讯问人员忽然改变方法，采用变更“方程式”的方法，改变紧逼的角度，给一个台阶或者重新为其选择一个出口，便会出现新的转机。审讯中常用下台阶的方法来进行“方程式转换”。如：我们现在可以不记录，在你认为能记的时候我们再记，你看怎样？对方在无路可走的情况下遇到了下台阶，大多数犯罪嫌疑人都会默认就范，供述自己的犯罪事实。

常用的变更语言：你现在有什么顾虑？是不是要其他人回避一下？你现在担心什么？而实际上犯罪嫌疑人只要回答了上述问题，就是一种默认。

2. 树立形象法

树立形象的目的是将犯罪嫌疑人的形象树立起来，让其维护自己的形象，顺应审讯的要求。这种方法是采取对被讯问的个人形象和品行进行公开评价，引起被讯问对象作出有利的反应：一方面努力地去寻找这种被树立的形象的心理感觉，另一方面是积极去维护被树立的自我形象。这种帮助犯罪嫌疑人树立形象的方法也有两种：一种是树立反面形象，采用丑化歪曲，扩大缺点的方法，它可以使被讯问对象作出有利的态度表示或行为反应。因为对方感到这

样对他不公正，不客观，因而本能地显示自己并非如此，以争回良好的形象，正好达到我们讯问要达到的目的。另一种就是正面形象的树立，选择有利于审讯的形象将其嫁接在嫌疑人身上，令其得到心理上的满足，就会按照这种为其设立的形象去发展、去行动，来维护被抬起来的形象。例如：我在讯问一位正厅级领导干部时，就采用了这种树立形象的讯问方法，取得了成功。首先对这位正厅级干部的工作、人品进行树立：“你在工作上靠自己的实干，为社会做出了很大的贡献，改变了一个城市的面貌；在其他同志因工作不慎，出现了事故的时候，敢于承担责任，保护自己的部下，表现出了大将风度，令人敬佩”。在把对方的形象树立起来以后，处在短时间的自我维护期间，将他侵吞国家财产的犯罪行为呈现出来，让他在为维护自我形象的心理状态的驱使下，交了自己的犯罪事实。

3. 隐含前提

说话与办事都有一定的顺序，话应该一句句的说，路应该一步一步的走，这是规律。但是在审讯活动中，改变这种说话规律，便会产生特殊的效应。日常生活中，为了向他人了解情况，总是从开始按照顺序问下去，如果采取隐含前提的问法，就会使人不明白你在说什么，有了因，才有果，这是问话的习惯。如果先问其果：他去了没有？别人就不明白，谁去了没有，去干什么的。如果把“前提”补上如：张三昨天要找李四打架，不知去了没有？这句话就完整了。但是舍去前提的表达方式，在讯问中，却有着一番妙用，这种隐含前提的妙处在于被隐含的前提是被肯定的前提，被假设的前提。如：在向犯罪嫌疑人讯问其是否拿了一万元公款，正常生活中的问法是：那一万元公款你拿了没有？而在讯问活动中用隐含的问法：你拿了一万元公款干什么用了？这种问法，首先肯定了一万元是你拿的，你就不能顺嘴否定自己没有拿一万元。再如，“你在涂改发票的时候，能记得是什么时候吗？”这句话的前提是肯定了你涂改了发票，如果犯罪嫌疑人的回答是：某年某月的某一

天，那就正好中计，承认涂改了发票。

常用的隐含前提的讯问方式：你在涂改发票时有没有人看见？你拿钱干什么用了？他送钱给你的时候，有没有其他人看见？你在银行的存款是存折还是存单？你把钱带回家，你爱人是否知道？你怎么能干这种事呢？等等。怎样运用要根据案件的具体情况来设定。隐含的方法就是肯定一个前提，然后跨过去问。

4. 另辟渠道法

在讯问的活动中，当某一个环节发展下去不利于讯问，不能达到目的的时候，我们应另辟渠道，展开其他的话题，进行分析、研究、说服教育，以达到使犯罪嫌疑人认罪交罪的目的。

在犯罪嫌疑人因主要犯罪事实清楚被逮捕以后，还有余罪没有被发现，在这种情况下让其交代余罪是很困难的，因为犯罪嫌疑人的心理状态是：反正我已被逮捕了，能隐瞒就隐瞒。在这种情况下我们的讯问人员如果还按第一条路往下追新罪，其效果不会太大。如果在这是“另辟渠道”，重新选择一个话题：你虽然已被宣布逮捕了，但也不能坐等重判呀！你自己要想想办法啊！这时的对方会对你的问话产生兴趣，有时还会反问你，“有什么办法可想呢？”这便使你能顺势展开话题。“你要想从宽处理，靠你这样坐等是不会有奇迹出现的，抗拒更是得不到从宽处理。你的主要犯罪事实是清楚的，你自己也清楚，已是无路可退了，怎么能得到从轻处理，你自己必须要选择一条路，既不会使你交罪后受到从重处罚，又能在原有的基础上从宽处理，这就是走投案自首、检举立功的路，这对你来说是一个机会，千万不能错过，你虽然已被逮捕，但这只是一种强制手段，不是最后的处理决定。”我想这位犯罪嫌疑人会选择这条路的。这样即省时又省力，容易达到让犯罪嫌疑人认罪的目的。实践中用这种方法，取得成功的例子很多，我就不一一列举了。

5. “说”半截话

一句话是表达一个完整的意思，而“半截话”是不是就表达

一半的意思呢？此则不然，说“半截话”，另半截没有说出来的话是让听话人自己填充和理解，留半截话含义则远远超过了“半截话”的意思范围，这种表达的方法其效果有时是一句完整的话所无法达到的。

常用这样的“半截话”来达到对被讯问人的暗示。比如：在共同犯罪案件中为了瓦解犯罪嫌疑人，大多采用“离间”的方法。为了达到“离间”的目的，必须采用一定的手段，让对方确信，才能达到离间的目的。在实践中有的讯问人为了达到离间的目的，直接相告，其效果并不太理想，有时甚至还落个用假话骗人诱供的话柄。怎样用“半截话”达到离间的目的？如，审讯时，可以假装随意地对共同犯罪人中的张三说：“李四过去很讲义气，这回怎么搞的……”这样张三便怀疑李四出卖了自己；再如：“张三怎么说自己不是主犯……”这样李四便怀疑张三把责任推给自己。“平时关系很好，怎么这回……”“他怎么说钱不是他拿的……”“他怎么会知道……”“银行的资料还是比较……”“你爱人希望你跟她一样……”“你哥哥对你比较关心……”等等，让听话者充分发挥下半截话的想像力，为我所用。

6. 正话反说法

什么是正话反说？首先，正话是讯问人的真实的意思表达，本来是要通过正面的讯问达到的目的，却采取用说反话的表达方式来达到正话所达不到的效果。比如：讯问犯罪嫌疑人的目的是让其供述交罪，而讯问人员在语言的表达上却反过来说：我们对你讯问的目的，不是来让你认罪的，我是履行一下法律的程序。这样一来便消除了对方的戒备心理。如：法院向欠款人进行执行的时候，常说：我们不是来找你要钱的，我们是来履行一下法律手续。实质上履行法律的目的还是要还钱，但这句话说出来的效果不一样，欠钱人就会想到自己如果不还钱，会带来的法律后果，最终还是要还钱，不如乘早把钱还了完事。正话反说比正话正说效果要好，尤其是对那些对抗戒备心理较强的犯罪嫌疑人，其效果尤为显著。

► 审讯心理攻略

常用的正话反说：对你的事，你说不说我们都不想听；关于那笔钱的下落，我们也不想知道，到后来被从重处罚你就后悔了；你的那些事，你最好现在不要说等等。

7. “昵称”法

由于讯问人员与被讯问人员的法律关系和客观存在的对立关系，形成了不平等的讯问与被讯问的关系。讯问人员严肃认真，语言强硬，占绝对优势的地位，而被讯问人员所处的是被动地位，客观上就是要接受讯问人员的训斥，并且这种被训斥、被盘查的地位已经得到默认形成了规律，因而犯罪嫌疑人在接受讯问的时候，对自己客观上所形成的地位，已经有了心理的准备，而且讯问的语言也有其特殊性，总是直呼其名，以严肃的态度来维护这种不平等的关系，来达到审讯的目的。犯罪嫌疑人为了免受法律的处罚，总是采取各种方式进行抗审，引发出了敌对状态，在这种对抗的敌视的心理状态下，是不可能交代自己的犯罪事实的，讯问人员只有转变这种心理状态，建立良好的讯问基础，才能使被讯问人供述交罪。如何才能改变这种敌对的心理状态，笔者根据实践中的体会，用改变称呼的方法来缩短这种心理距离较为有效。

如把讯问中直呼其名改称：老李、老周、老王或偶然称原职务头衔，这样距离便一下拉近了许多。记得我在几年前接手一个案子，刚开始讯问时，对方抗拒心理相当强，面对面的坐着，而眼睛却往别处看，对问话不理不睬的。结果我们采取了“昵称”的方法，对其改变称呼，把他原有的头衔又给他挂上了，渐渐地令其改变了原有的抗拒态度，达到了基本配合的效果。

8. 间接转移法

有的犯罪嫌疑人为了刺探讯问人员对案件事实掌握的程度，采取反问的方式质问讯问人员，以达了解案情的目的。例如：“你们说我构成犯罪了，你们拿出证据来。”如果我们的回答稍有不慎便会暴露案情。在我们还没有掌握证据的情况下，讯问人员通常可能这样回答：“我们认为现在不是要拿证据的时候。”这样回答或

多或少的暴露了我们没有掌握证据的迹象，但是如果换一种“间接转移”的说话方法，其效果就不一样了，“你早知今日，何必当初呢？”这句话虽然有些牛头不对马嘴，似是而非，但它避开了暴露的危险，同时又暗示了今天的案发，是你当初作案时造成的。对那些难应付的质问、反问、疑问，采取这种间接作答法，转移问话者的视线，抵御外来的语言侵袭，是一种很好的方法。

9. “交换位置”法

我们常把这种方法称为助力器，在犯罪嫌疑人犹豫不决的时候，需要外力再促进一把的时候，如讯问人员常采取“变换位置”的方法，使得对方出现了外来的心理动力，原来犹豫的状态产生心理倾斜，转化成了进一步的动力。

“假如我是你”这句话是个很好的“心理助动剂”。因为对方在听到这句话的时候，便可能产生错觉，他认为你真的站在他的立场上，替他着想。另外还有顺大流的心理特点，别人都是这样想，这样做吗？于是他便按照你说的方法去做了。

讯问中常用的变换位置的方法有：假如我是你，我会主动交代的；假如我是你，我会选择投案自首，走从宽减轻的路；假如我是你，我一定不会错过这次机会；假如我是你，我会想到怎样走从宽的路；假如我是你，我会动员家里把钱款全部退出去的，等等。

10. 总结集中式

大家在开会时的发言太多，各持己见，最后总要将有代表性的意见总结出来，否则便成了杂乱无章的，无重点的茶话会了。在审讯中也是如此，犯罪嫌疑人唯恐自己的辩解说不明白，滔滔不绝说个没完，如果让他这样一直说下去，就无法完成我们的讯问主题，因而为了暂时让其“停车”，把前面的滔滔不绝所说的内容进行精简、概括。提出主要内容，就需要用总结式语言，如：你刚才说的主要内容是……是不是这种情况等，确认后你可继续讯问了。用这种方法还能把偏离主题的话题删除出去，更重要的是对讯问主题的确，把模棱两可的事情予以否定。

► 审讯心理攻略

在犯罪嫌疑人的供述杂乱无章，企图混水摸鱼，真假交杂，用假话蒙混过关时，应采取总结式的语言进行更正，按照客观正常的讯问方式进行下去。有时犯罪嫌疑人的供述前后出现矛盾，到底以那一次供述为准呢？需要加以确定，也是采用总结式的方法。不仅如此，这种方法还能对讯问的方向性予以控制，因而被普遍地使用。

11. 对比教育法

这是一种用对比的方式进行说服，教育的用法。用一些比较典型的例子来对被讯问人进行的教育，常用现有的、大家都比较熟悉的、已被司法机关处理过的犯人，作为对照。“他当时也犯罪了，但是他能主动认罪，走坦白从宽的路，现在不是对他从轻处理了吗？希望你也能走他这条路，作出积极的选择”等等，以此事说服对方。但是用这种方法应注意对象，有的犯罪嫌疑人本身就认为自己没有犯罪，而你用犯罪的例子去作比较，其效果并不一定好。再者对比要有针对性，选用的比较对象必须具备坦白从宽，从轻处理的典型，如果你将一个被判重刑的案例拿来比较，就变成了恐吓，反而增加了心理障碍，起反作用。所以要注意选择能起积极促进作用的对比对象，作为对比的根据，才能收到预想的效果。

12. 避强击弱法

两军对垒，实力强的就占优势，反之，实力弱的就占劣势。要取胜，就得避其强攻其弱。怎样才能做到避其强攻其弱呢？首先仅强弱的要领来看，强、弱是比较而言的，两力相比，力的悬殊便是强弱的划分依据，自古兵法说：避其强，攻其弱。这便是胜之的根据，如果反其道而行之，便是自寻失败。审讯也是这个道理，每一个犯罪嫌疑人在接受审讯的时候，都带有很强的“定势心理”来抗拒审讯。这种“定势心理”是犯罪嫌疑人经过认真思考，认为是最为有效的方法，这种心理状态的特点是很强的防御机制，难以突破。那么我们在审讯时，就要避开这种“定势心理”，不要直接涉及对方的敏感部分，而是从枝节开始，一步步的深入，一点一点的剥离清除，使这种定势失去了支点的支持，强也就变成了弱，

最后一举成功。所以在审讯的时候，不要急于求成开始就直攻主题，这样一旦拿不下，就打草惊蛇了。

13. “强制语”限制法

顾名思义，“强制语”是达到对其限制和强制的语言表述。从审讯对象交代供述三种情况来看：首先是经过启发教育，唤醒其良知，转变了思想，其次是在谋略的“谋力”作用下上当中计，最后，是被“心理限制”，不得不交代。这三种情况是犯罪嫌疑人交罪的主要特点，我们审讯的对象是贪污、贿赂犯罪，仅审讯的方法上来看，采用“心理限制”的方法进行审讯较为普遍。这种“心理限制”的方法，就是通过揭发矛盾或出示已取得的证据，来达到对犯罪嫌疑人的“心理限制”，迫使其认罪服法。

达到对犯罪嫌疑人的“心理限制”，必须有强制语的配合才能达到目的，什么是强制语呢？简单地说就是能使对方某些方面受到限制不能改变的语言，如：“说！”“讲！”“怎么回事！”必须作出回答，而且是强制性的回答。

在使用“强制语”时应当注意使用的方法、使用的时间。这种“强制语”的使用，常用在最后的突破阶段。首先通过找矛盾，把找到的矛盾进行精选集中，突破其心理防线，最后找准矛盾的某一点，使用“强制语”进行“心理限制”。在进行“心理限制”的时候，坚持控制对方的思维，不能松，更不可用其他的语言插进，不给对方想退路的时间和间隙，避免加速对方的思维循环找到退路，坚持到对方交罪为止。在反复使用“强制语”时，要掌握好节奏，让对方一个台阶一个台阶进入被强制的领域。在达到极限的时候，应当为其找一个台阶，使其顺势而下。

14. “以退为进”法

人们常以“进一步，刀枪相见，退一步海阔天空”，来劝导别人要忍让，不可争强好斗。这句话说得很有道理，忍让并不代表惧怕和失败，有时“让”还能起到“进”所达不到的效果。以退求进的范例举不胜举，这不仅适用于日常生活、军事战争，同时对我

► 审讯心理攻略

们的审讯也有一番妙用。

审讯中经常出现犯罪嫌疑人与讯问人员对峙的局面，继续发展下去就可能出现僵局，如果这时讯问人员向后退一步，而且退的这一步又恰好是犯罪嫌疑人交罪的下台阶，这岂不是一箭双雕吗？当双方经过一段时间的对峙有可能使对方进入了“趋向交罪”的心理状态，此时向后退一步，如：“我们可以不记录，或者现在我们可以重新为你记录，你照实说吧；是不是现在人多你不好说？”“你还有什么顾虑吗？”让犯罪嫌疑人接上你的话茬，一吐为快，来减轻自己的心理压力。实际上这时犯罪嫌疑人的心理压力已达到了极限，正好有了出气降压的口子。从客观上，这是退了一步，可是从事实的结果上看，这是进了一步。有时审讯人员还暗示另一讯问人员暂时回避一下，创造一个退的环境：“现在他离开了，你说吧，我们现在不记录。”这种方法在实践中的成功比例相当大。因为在一对一的交流过程中，无论是讯问人员的态度好坏，无论自己如何被讯问，如何难堪，只要没有其他人在场看见，犯罪嫌疑人则不必担心其他影响，甚至可以否认看见发生的事，他所面临的压力要小得多。但当他人到场的时候效果就不同了，会增加一份防御的力量。

15. “后发制人”法

有经验的审讯人员在没有掌握证据的情况下，为了挖出犯罪，大多采取“后发制人”的方法。先引蛇出洞，让犯罪嫌疑人的矛盾暴露出来，然后再顺着这些已暴露的矛盾找出犯罪的实质。从矛盾暴露的必然结果来看，犯罪嫌疑人为了抗审，必然说假话，编造谎言，然而编造假的情节，必然会出现矛盾，此时用后发制人的方法，有利于发现矛盾。

后发制人在语言表述上常表现为：轻松自如，语气平稳，带着几分“信任感”，让对方有很大的随意性。比如：那件事你说说吧；你自己是什么看法；你想怎么解释这件事；你想怎样才能说明白这件事。一旦假话的矛盾被暴露，揭发矛盾时就要加快语言的节

奏，增加语言的强制力，如：这么多的矛盾你能说得通吗？讲！钱干什么用了！讲……！讲……！反复重复某一特定的语言，语意话题不要随意改变，坚持一举达到“心理限制”，再松一步“下台阶”，使其交罪。

16. “先发制人”法

先发制人的这种方法在审讯中是将审讯目的底牌先亮出来，抢在对手的前面先发起进攻，迫使犯罪嫌疑人交罪的方法。使用这种方法，要在掌握情况较为全面、审讯人员的“退路”找好的情况下，才能使用。如果没有足够的条件匆忙上阵，先发制人常会出现被动的局面，审成僵局。

“先发制人”的常用语：你把你的经济犯罪问题交代一下，你把重复报销的那笔钱的经过谈一谈；你是怎么涂改发票的；那笔钱你是怎么拿到手的，你把拿“回扣”的情况说一说。这种“先发制人”的语言特点是先定好调子发问，达到“强制”的目的。

17. 回避法

我们讯问的对象大多是国家干部或公务员，有着较高的知识水平和较强的心理素质，在讯问中，被讯问的对象有时提出一些令我们无法回答的问题，在这种情况下大多采取“回避法”，假装没听见，跨过去，进入别的话题，以此来避开锋芒。

18. 最后通牒法

这种方法是在犯罪嫌疑人处在犹豫不定的十字路口，如果不往前推一把，有可能就退回去了，在这种关键的时候，使用最后通牒。比如，你不说我们走了，失去了机会别后悔；现在时间不多了，给你五分钟时间考虑，不然后果自负；今天是我们最后一次提审你了，这可是投案自首坦白从宽的最后机会了。这种方法是把对方推向最危险的境地逼其就范。对优柔寡断的人，必须用最后通牒来转换他的“时机未到”的意识或“还有更好的机会”的意识。

19. 权衡法

权衡法的语言表达方法是将“利”与“弊”放在一起摆出来，

► 审讯心理攻略

让对方挑选，以达到审讯的目的。在日常生活中我们也许会遇到这样的情况：儿子向父亲要 100 元钱，而父亲只想给儿子 50 元钱，但是如果直接给儿子 50 元，儿子是不会同意的，于是父亲便采取了“权衡式”的方法说：“我这里只有 50 元，如果你要就拿去不然连 50 元都没有了。”结果儿子“权衡利弊”还是收下了这 50 元。因为儿子明白，如果不要，就连这 50 元都没有了。在审讯中这种权衡式的方法也被经常使用，如：你现在交代了，还能落个从轻处理，如果不交代连从轻的可能也不会有，而且还要从重处罚，等等。

（三）审讯的语言模式

审讯中的语言与日常的生活用语是有所区别的，从使用的语言的目的来看，日常用语的目的是人际间的情感交流，而讯问的语言是以让犯罪嫌疑人交罪为目的的。它在意思的表达上，讯问语言比日常用语的要求更为严格，更具有技巧性，方法的多样性。它的特点是在于有其自身的语言模式，可分为两大类。

1. 问答型

这是讯问活动的基本语言模式，有问有答，有问必答，一问一答，语言直截了当，意思明确，主动灵活，富有进攻性、策略性、多变性和规律性，常用的方法有：

（1）摸底式发问：“你知道今天检察机关为什么找你来？”“你不认为自己应该说清楚吗？”这种方法主要用来试探对方的虚实，确定犯罪嫌疑人对自己罪行所持的态度。多用在初审阶段，因为这个阶段审讯人员对犯罪嫌疑人的心理状态不清楚，需要进行了解。发问的内容一般不直接涉及犯罪嫌疑人的某一具体的犯罪事实。在使用的语言上不可过于严厉，语气要平和认真，对初次出现供述谎言不要急于进行批揭，应认真分析，细心地研究，待全面掌握情况之后，选择有利的时机攻击其要害，一举拿下。同时还应注意在核查犯罪嫌疑人的姓名、年龄、籍贯、职业、经历的基本情况时，应多注意对方的反映，尽快地完成摸底的任务。实质上讯问犯

罪嫌疑人的基本情况，就是为了调查摸底，掌握犯罪嫌疑人的全部资料，才能对症下药，把握主动权。

(2) 揭露式的发问：“你对某件事情的回答，前后矛盾漏洞百出，你认为谎言能混过关吗？”这种揭发式的目的，是为了加速犯罪嫌疑人的心理证据的形成。犯罪嫌疑人供述矛盾被揭露后，~~假的~~东西被删除了，紧接着犯罪嫌疑人必须要用新的东西来填补谎言造成的“空缺”，他会在自己的大脑思维的记忆中寻找新的事件来予以填补，但这种过程不是在短时间内可以完成的，在这种情况下犯罪嫌疑人只有让原来的客观事实还其真实的面目，如实的供述自己的犯罪事实。

(3) “设题式”的发问：“你把汇往某银行的那笔款子的来龙去脉和详细的过程说一说。”这是给犯罪嫌疑人提出一个总的题目，让其供述，便于审讯人员全面的了解案情的经过，也能通过每次的供述找出犯罪嫌疑人的供述矛盾。如果犯罪嫌疑人的供述是谎言，那他不可能每次的供述都是一致的，尤其是对细节的供述，更会矛盾百出，审讯时应注意捕捉。使用“设题式发问”的原因常有以下几种情况：首先是犯罪嫌疑人多次供述的情况不能统一，已提取的证据又不能充分地证明客观事实的来龙去脉。其次是有时犯罪嫌疑人的供述凌乱，不详细，为了明确目的，而使用设题式发问的方法。再者有时在深挖犯罪时，犯罪嫌疑人供述了我们没有掌握的其他犯罪事实，为了进一步问清情况，可采用设题式的发问方法，同时也是对犯罪嫌疑人已供的事实和情节实行巩固和稳定，使口供系统化、条理化。最后为了防止犯罪嫌疑人胡拉乱扯浪费时间，也可采用“设题式”发问，集中目标，节约时间。

(4) “迂回式”发问：首先不涉及案件的主题，从外围摸清情况，待时机成熟后，集中力量予以攻击。运用“迂回式”发问有两种情况：一种是有目标的，为攻击目标创造条件，清除障碍，堵其退路，保证主攻目标的成功。例如：审讯的主攻方向是犯罪嫌疑人利用职权为走私汽车上牌，发问的方法是先堵其退路，汽车上牌

► 审讯心理攻略

的规定是什么？走私车能否上牌？与办理走私车上牌人是否熟悉，是否有亲属关系？待这些后路堵死，再主攻其利用走私车索取贿赂的犯罪问题。另一种情况是无目标的迂回，目的是需要自己寻找目标通过一步一步的递时方法，先易后难，先小后大，先外后内，在对方放松警惕的情况下，一步步把对方逼向绝路，使其暴露犯罪目标，这是在没有直接证据，案情较为复杂的情况下，通常使用的发问方法。

(5) 直追式发问：“这笔钱从哪里来的？为什么给你？”这种发问的方式是抓住犯罪嫌疑人的要害问题，发挥语气的威力，直接正面的突破。注意被直追的要害目标，要确实充分，不容置疑，态度要坚定，使用的语言要精练，语气坚定有力，要使犯罪嫌疑人感觉到来势迅猛，压力大，不可回避，必须交代。

(6) 疑问式发问：“为什么会这样？这是什么原因？”。这种发问的方法是对某些情节、细节、事件没有彻底弄清楚，为了查明原因，解除疑问并弄明真相，对其编造的假情况、假情节进行盘根究底，通过“疑问”让其露出破绽，陷入自己制造的矛盾中，以达到弄清事情真相的目的。发问时应严肃坚定，锲而不舍。虽然没有证据，但是这种发问的态势要足以使犯罪嫌疑人形成心理压力，使之在意志上发生动摇，言语中露出马脚，不得不供出真情。

(7) 逻辑式发问：“你为什么这样做，你与老李是什么关系？”。这句话中就隐含着两个前提：前面一句“你已经做了”，后面一句“你认识老李”，正如常言说的“话中有话”。这种发问方法是首先设立一个前提，采取先入为主，让犯罪嫌疑人造成一种印象，以为我们已掌握了犯罪事实，这对于促使犯罪嫌疑人“心理限制”的形成，起到积极的作用。这种发问方法的使用，通常是在犯罪嫌疑人有退路的情况下，估计到审讯人员会将某些问题直接提出来，而他会不愿回答或否定回答的时候；另一些情况是当某些问题直接提出来后造成僵局，为了让犯罪嫌疑人顺水推舟搪塞过去，中计上当，在讯问时候将某个重要情况隐蔽在某一句话中，待

犯罪嫌疑人做出回答时，所需要的问题就隐含在这些话中了，如：“你是在什么情况下干的这件事？”这里就隐含着你已经干了这件事。

2. 劝说型

这类语言的特点是：有问不一定有答，只有问但并不要求答，有时也无需回答。从语言使用的意义来看，这旨在以说服教育的方法为主，让对方明白道理，针对客观事实的存在对犯罪嫌疑人的影响来转变犯罪嫌疑人的态度，达到劝说的目的。

(1) 宣讲式发问：“从你的情况来看，你不是贪财的人，你也不是缺少钱，那你为什么要收取别人的钱物呢？你是在满足心理上的不平衡，同时你平时放松了对自己管束和要求才出现今天的这种局面……”这种发问的方法就是通过摆事实，讲道理，帮助分析原因，使之对自己的行为后悔，树立勇气走坦白从宽的路。在方法上要注意认真、诚恳、耐心，切忌空洞说教，以大帽子吓人。讲“宽”“严”的规定，不能凭自己任意发挥，要以法律规定为前提，入情人理，使人感觉到“听君一席话，方知己不该”的效果。

(2) 对比式发问：“某某某犯罪的事情你是知道的，案发后主动交代自己的罪行，追回全部赃款，得到了司法机关的从轻处理。你为什么不能学他呢？”这种发问的方式是结合犯罪嫌疑人的具体情况，选择已经处理过的宽严典型，进行对比，促其结合自己的情况，展开对比思考，权衡利弊，放弃抗拒，走坦白从宽的道路。

(3) 交谈式发问：“我知道你的家庭情况，你的老家很困难，还有父母亲常年多病，很需要用钱，钱对你来说是非常重要的，这是你今天犯罪的主要客观原因。”这种发问的方法一方面是用真实的情感去感化对方，使其供述自己的罪行；另一方面，打开僵局，缓解犯罪嫌疑人的对立情绪。这种特殊的非常规的讯问方式，有很大的随意性，便于交流思想，跳出了审讯室里固有的严肃气氛，能通过交流思想向广度和深度方面发展。有助于确切地了解犯罪嫌疑人的思想动向，也有利于双方的情感交流，为消除对立提供有利条

件。这对帮助那些畏罪绝望，敌视对立的人转化思想起了积极的作用。采用这种方法应注意语言要温和，态度要认真耐心。

(4) 开导式发问：“现在有不少出租车被抢劫，驾驶员被杀，而这些被抢的车又哪去了呢？它被转手低价卖出之后，又堂而皇之的挂上了新的车牌照，这样循环往复下去，还会有多少驾驶员要惨遭毒害，多少家庭痛不欲生，你们在为不明真明的汽车人上牌时，能一点不想过这些吗？是‘钱’迷住了你们的眼睛！”这种发问的方法是利用犯罪嫌疑人身上尚存的一点好的因素来激发其良知，使他自己对所犯罪行有所悔悟，达到坦白交代的目的。运用此方法时，注意开导的主题要有针对性，应根据犯罪嫌疑人的犯罪行为所带来的后果作为开导的主题，效果最佳。开导的目的，是对所犯罪行为表示遗憾，并指明前途和出路。

(四) 最佳的语言效果——“心理限制”

为什么犯罪嫌疑人在证据面前大多都能交代自己的罪行。这是什么原因？有的同志说在证据面前无法抵赖，不交代不行。笔者将这种心理状态称之为“心理限制”。

拘留和逮捕是对犯罪嫌疑人人身自由的限制，这是法律规定的。而犯罪嫌疑人的心理限制是法律规定不了的，是讯问人员根据犯罪嫌疑人的犯罪情景，运用讯问的语言技巧，达到对犯罪嫌疑人的心理限制的效果。从理论上讲，它是审讯心理学与审讯语言学有机结合起来进行对犯罪嫌疑人的心理限制的。为什么能达到心理限制，能否将其发展成为一门分支学科——心理限制学，暂且不去研究，但从心理限制产生的特点分析，它既有审讯心理学的成分，又不完全是审讯心理学；有讯问语言学的成分，而又不单纯是讯问语言学。是产生在 two 单学科的基础上，但又是这两门单学科无法独立完成的特殊的科学方法。因为审讯心理学是揭示预审活动中的各种心理现象、规律的特点，为审讯人员准确、及时的查明案件事实提供心理学依据和方法，这是审讯心理学的主要任务。而讯问语言学是对讯问活动的控制，是促进犯罪嫌疑人在讯问活动中的心理演

变过程的潜在的保证，这仍然无法涉及到犯罪嫌疑人的供述交罪的问题。实质上这种能使犯罪嫌疑人交罪的心理限制的方法是靠我们审讯的语言结合审讯心理学来完成的。从心理限制的概念来看，笔者认为，心理限制是在外界信息压力的刺激下，产生了无法选择的心理状态。从其产生的条件可以看出是受外界的影响而产生的，而在审讯中外界的影响便是客观证据。这一客观存在与犯罪嫌疑人的心理事实相呼应，被确认产生心理证据，这种心理证据的无法选择性，导致了心理限制，最终取得犯罪嫌疑人的供述和交罪的实现。

“心理限制”的方法为什么会使犯罪嫌疑人交代罪行？首先要有“心理限制”的依据，比如犯罪嫌疑人供述中的矛盾，犯罪嫌疑人口中的谎言，对犯罪行为假设的肯定，这些情节都是能把犯罪嫌疑人推向被心理限制的依据。我们先从犯罪嫌疑人的供述矛盾来看，矛盾的出现是由其抗审特点来决定的。贪污、贿赂犯罪的抗审特点：直接抗审或转嫁他人这两种方法的共同特点是编造假情节、转移目标。这种编造出来的假情节如果不是身临其境，必然会出现矛盾，而在这种矛盾被暴露被揭穿以后，便在犯罪嫌疑人心里产生了心理压力，导致了寻找对策的思维状态。人的大脑思维是在一定的思维空间进行的，空间越大，思维的范围越广泛；反之，思维的空间越小，思维的范围就小。这种思维空间的控制方法有两种：一种是自身思维的控制，大脑选择了某一情节进行思维，这种思维范围只局限在这一情节上；另一种是人为的设置思维范围，用语言限制不仅设置思维范围，而且还设定向的思维。这种被人为设置思维范围和思维定向，在犯罪嫌疑人的供述矛盾暴露后，讯问人员迅速的控制对方急于寻找对策的心理状态，对思维范围加以限制，选择有利供述的思维定向，不使其大脑转向其他的思维范围，这实质上就是限制思维范围和方向。为了达到控制的目的，首要的是不能给对方超范围的思维空间，这种空间是由时间来决定的，从一个思维空间转向另一个思维空间，是要有一定的时间来过渡的，如果控制了时间，他就无法过渡，所以讯问人员就应不断地用语言进行刺

► 审讯心理攻略

激、纠正、维护、限制，使得犯罪嫌疑人无法摆脱这种控制，只得按照被限制了的范围思考。而这种被限制的思维，又不能在大脑中进行循环，反而破坏原思维的规律，产生思维压力，这种压力达到极限的时候，就会迸发出来，顺着讯问人员的语言导向，进行供述交罪，一吐为快。这就是我们讯问活动中进行“心理限制”的方法和目的。

前面所说的是利用供述矛盾来达到“心理限制”，同样利用谎言也是如此。实践中由于犯罪嫌疑人准备的比较细致，各个环节较周密，思维定势比较稳定，在短时间内无法发现矛盾。在无法揭露谎言的情况下，采取对犯罪行为假设的肯定来达到对思维的限制，其方法是越过假设的犯罪肯定，然后设立供述范围，其前提在于对假设的犯罪进行肯定。比如在讯问中并不知道犯罪嫌疑人的具体犯罪情况，根据调查有重大嫌疑的时候，用跨越式的语言为其设定思维范围：那笔钱你干什么用了。这句话就为这位犯罪嫌疑人设定了思维的范围，然后进行语言刺激、维护、不断纠正，限制达到对思维的限制。这种方法的基础，是建立在犯罪嫌疑人误认为我们已掌握了他的犯罪事实，产生了误解以后才能达到的效果。

用“心理限制”的方法，使得犯罪嫌疑人交罪的成功率是很高的。例如：某一公司经理业务交往中，从本单位财务部支取2万元的“好处费”，称：支付给了业务交往中的对方公司的业务员了，而实际上这位经理只付给了对方业务员5000元，剩余的1.5万元被自己侵吞了。案发后，这位经理一口咬定2万元全部付给了对方。在审讯中采取了信息铺垫的方法，造成我们已全部掌握情况的假象，然后突然抛出：“那些钱怎么回事？”（进行范围限制）。对方出现了沉默，而其内心却在寻找脱离这一范围的方法和途径，这时应加强控制，不能让其思维超出这个范围，控制问答的时间差，“讲！钱呢？讲！讲！”这种语言控制的时间连续性，一般最好不要超过4秒钟，时间的间隔长了，会给对方提供思维循环的机会，就得不到“心理限制”的效果。在对方被“心理限制”达到

极限的时候，供出了自己截留了1.5万元，并且让其爱人存进了银行，存折放在家里的写字台中间的夹缝里。办案人员提取了存折，最后证实了其犯罪的行为。

八、审讯人员的“思维导向”

(一)“思维导向”——如何排除供述障碍，形成供述动机

刑事的犯罪主体从其文化修养、心理素质来看，与过去的刑事犯罪主体相比较，有着很大的区别。随着社会的进步、经济文化的飞速发展，法律的普及、完善，使得犯罪嫌疑人在对事物的观察上，表现的较为成熟、准确。因而在其犯罪以后接受讯问时所采取的方法也是不相同的。如：在过去有的刑事犯罪嫌疑人容易受激动情绪的驱使，在受到特定的审讯环境及各种信息的刺激时，表现出明显的失调个性，容易接受暗示，容易冲动。在情绪受到刺激时，理智系统被迅速解体，达到极点时，心理状态就会以一种特殊的意识表现出来：从认识的范围、理智控制能力、行为的后果，产生一吐为快、信口开河、急于表白，顾此失彼，一语道破“天机”；有的歇斯底里，竭力争辩，胡搅蛮缠钻牛角尖；有的在说到激动的时候甚至能把犯罪时的激情、感觉经历再找回来，向讯问人员诉说，至于诉说以后将会带来什么样的后果没有过多的考虑。而现在的嫌疑人却与这类人所处的环境、接受的社会影响不同，表现出来的心理状态也不同。有的因为其社会地位较优越，对审讯不理不睬，认为你们司法机关对我不能怎样；有的受畏罪心理的影响，表现出对事情发生的结果尤为重视，说话小心谨慎，权衡利弊，不轻易答话；有的在侥幸心理的影响下，认为自己的作案手段高明，只要我不交代，你们就发现不了，没有办法制我的罪，以此来不断巩固自己的心理防线。这些人对讯问的结果是非常清楚的，一旦交代了，将意味着自己的一切都完了，半生的心血，苦熬的结果，权力和地位全没有了，就连家庭、孩子的前途都会受到影响。这种思维的后果带来的强烈的精神压力会产生连锁的反应，表现出强烈的抗拒心

► 审讯心理攻略

理，为讯问的顺利进行设置了重重障碍。为了排除这些障碍，最根本的方法是要对犯罪嫌疑人的供述动机和供述障碍予以了解，才能做到对症下药，取得成功。

什么是供述动机？从心理学的角度上来说，动机是行为的内部驱动力，它的产生与需要和目标直接联系起来；而行为是个体在环境影响下引起的内在生理变化和心理变化的外在反应。在讯问的过程中，供述动机是支配犯罪嫌疑人在被讯问中如实供述其犯罪事实的内在起因，供述障碍是阻碍其如实地、顺利地供述的诸种因素。犯罪嫌疑人之所以供述或抗拒，是根据行为人的需要来决定的。在审讯中当出现了能满足其需要的情景或可能出现的追求目标时，便产生了供述的动机。人渴了要喝水，为了使口渴，让其多吃盐或剧烈运动导致口渴，产生了喝水的需求，为了满足解渴的需要而追求喝水的目标。我们研究动机的目的，就是如何制定这种需要的目标。比如，讯问人员采取何种讯问方法，使其产生很大的压力，这时的犯罪嫌疑人的需要和目标便是要减轻这一压力，而某一目标能达到减轻压力的目的，因而目标的动机便出现了。

犯罪嫌疑人的供述动机是什么？虽然每个犯罪嫌疑人的个体特点不同，但是产生供述的动机却有共同的特点。首先，为了解脱被限制的心理。如有一犯罪嫌疑人在看守所与讯问人员有这样一段对话：犯罪嫌疑人：“我的事全交代了，当初我要是不交代的话，你们也没有办法。”讯问人员：“那你为什么交代呢？”犯罪嫌疑人：“就是，我也不知道当时为什么交代了，当时我只感觉不交代不行了，有一种必须交代不可的感觉，交代过后就轻松了，其他什么也没想，但事后就后悔了，当初不该交代。”这段对话说明了一个问题：犯罪嫌疑人是在被“心理限制”的情况下，交代自己的犯罪事实的。在正常情况下，正常人是不会出现“心理限制”的，由此，犯罪嫌疑人的供述动机是在犯罪嫌疑人被“心理限制”的情况下，为了缓解这种“心理限制”的压力，满足心理平衡的需要，而产生的动机，引出了行为，实现了供述目的。

由于“心理限制”产生了供述动机，那么，在什么情况下能达到“心理限制”呢？在实践中可以看出主要有两个原因。第一，客观原因，它包括：①在客观证据确凿的情况下，无法抵赖而达到“心理限制”的目的；②在矛盾和谎言被揭露不能自圆其说而达到“心理限制”；③在“假设的犯罪”被默认，思维被控制而达到“心理限制”。这种“心理限制”破坏了心理平衡，因而产生了排除限制的需求，引发了排除的动机，这种限制状态只有在交罪供述的情况下，才能解除，由此而成为动机满足的目标。为了使犯罪嫌疑人在讯问中都能达到目的，只有人为地制定这种目标和需求，通过对“心理限制”来引发供述动机。第二，主观原因，它包括：①情感冲动，犯罪嫌疑人在经过思想教育提高自身的觉悟认识，对一时的糊涂带来的后果感到后悔，自责，惭愧。为了摆脱被唤起的道德、良心、罪责感造成的压抑而产生的悔过自新、痛改前非，重新做人的冲动，这种冲动便成了满足动机的目标；②在讯问活动中，由于讯问人员的讯问技巧，使用的谋略，也能使犯罪嫌疑人产生某种冲动，引发供述动机，这种冲动大多属于犯罪嫌疑人趋利避害心理的反映；③还因为犯罪嫌疑人出于对讯问人员的畏惧或信服而产生的交罪的动机。在一般的情况下被讯人与讯问人是对立的关系，但是如果审讯人员注意自己的方法，能够针对犯罪嫌疑人的个性特点，尊重人格，肯定过去为社会做的贡献，关心其前途，帮助他分析客观的原因，在讯问时使用的语言“有理”、“有力”、“有据”、“有节”，这样动机的某种成分也是嫌疑人维护自尊的一种冲动。

（二）“思维导向”——“心理证据”的导入

讯问的法律核心是证据，讯问的过程实质上是取证——用证——取证的过程。通过审讯得来的证据再为讯问服务，扩大完善证据，形成从小到大，从零散到完整的循环过程，最后达到可以证明犯罪的目的。如何才能完成这一循环过程？如何在没有证据的情况下从犯罪嫌疑人那里获取证据？

根据法律规定：“证据是证明案件真实情况的一切事实”。它有一个最基本的属性，即证据的客观性。它是指客观存在的事物和被人们感知并存入记忆中的事实，它是不以人的主观意志为转移而客观存在的事实。同时，证据也是用以证明未知事实的已知事实，又是未知事实的证明依据。但是，这种用来证明未知事实的依据，有其一定的局限性，这种局限性表现在它不可能完全彻底地证明当时行为人的所作所为，它只能通过行为人所留下的行为痕迹的多少来推断证明。行为人在实施犯罪行为时不可能将全部的行为痕迹都留下，有时是某环节的痕迹，有时是某环节中某一点的痕迹，被提取作为法律上的证据。因而这种证据证明的并非是案件的全部事实。而这种全部的行为事实只有犯罪嫌疑人自己最清楚，犯罪行为人在实施犯罪以后，他的记忆里总是摆脱不了与案件事实存在的联系，当时的情景，作案过程与细节，赃款、赃物的处置与去向，利害关系人的态度、行为、可靠程度，推测案发后同案人将会怎样回答司法机关的讯问等等，都会在心理打下深深的烙印。平时一旦思维循环再现犯罪时的行为情景时，情绪低落，深陷在当时情景的追忆中。于是当时的案件事实便通过心理的复制而储存下来，形成案件的心理印痕、心理真相，也是心理事实。这种已知的心理事实便能准确、彻底、完整的记录犯罪嫌疑人在实施犯罪时的具体行为，当然，这种情景留在犯罪嫌疑人的大脑记忆中，是被犯罪行为人的心理记忆所确认的事实。

心理证据不仅是主观记忆与客观存在的统一，同时客观的存在，又反过来证实主观的记忆。如果客观的事实与主观记忆相吻合，便形成心理证据，如果不能吻合，就不能成为心理证据，这种能否吻合的情景来源于行为人的主观判断和主观心理思维，它是自我思维过程，外界不能强加。当然这种主观的心理判断也有其两重性，即：对客观存在作出正确的反映；也有对客观存在作出错误的反映。客观存在的错误反映在行为人的记忆中，也能形成心理证据，这种心理证据就是对客观存在的错误认识。在审讯中，审讯人

员在证据较为充足的情况下，出示给犯罪行为人为人辨别，得到心理记忆的证实而形成心理证据。但是在更多的时候，犯罪行为人为人留下很少的证据，甚至没有留下任何证据，而审讯人员为了使犯罪嫌疑人产生心理证据，只有让犯罪嫌疑人将已获取的信息联想扩大产生更多的证据想像物，扩展心理思维的回忆，幻想出一些并不存在的情景，产生变形的心理证据，即想像的心理证据，或者是联想出来的“心理证据”。其成功的效果通常是与审讯人员的讯问策略、迷惑程度、谋略方法紧密相连的。

如何能把犯罪行为人在实施犯罪时的行为记忆转换成心理证据，即心理证据的导入。心理证据是心理事实与客观事实达到相互印证的产物。心理事实具有稳定性和不变性，而客观事实能被人为的控制，可以根据需要来使用客观事实。实际上审讯的技巧在很大程度上就是对客观事实的使用，用掌握的点滴事实，证明某一件犯罪事实，用某零散事实，证明全部的犯罪事实。审讯中更重要的是用“假设”的事实引出真实的心理事实，要完成这一任务，必须有媒介来予以支持，这个媒介就是行为人的联想和假设存在，即通过“假设”的证据或者逻辑矛盾，使之成为对心理事实的联想，产生心理证据，在审讯人员外力的作用下被心理限制，达到供述真实的犯罪事实目的。通过犯罪行为人的心理联想过程与心理事实产生共振，形成心理证据，联想为什么能充当这种媒介作用？心理学认为，联想是指感知或回忆某一事物连带想起其他有关事物的心理过程，由于事物之间的联想是客观存在的，反应在人们的头脑中形成的联想就成为一种不可抗拒的心理活动。例如：提到冬天想到雪，提到白天想到太阳，提到苹果想到梨子，提到善想到恶，提到交通想到汽车，提到受贿想到行贿人，提到银行想到自己所存的赃款等等。

通过联想取得心理证据的情况有三种：第一种情况是客观事实所证明的某一犯罪行为完全达到对其心理事实的印证，产生心理证据；第二种情况是点滴事实证明某一犯罪行为达到对其心理事实的

► 审讯心理攻略

印证，产生心理证据；第三种情况是没有任何客观事实作证，只有依靠寻找、假设、推理、判断、逻辑矛盾“再生”等假设的客观事实信息，达到对其心理事实的刺激而产生的心理证据。前两种情况是比较可靠的，比较容易导入的心理证据，也就是人们常说的在事实面前是无法抵赖的。而后一种则是比较困难的，必须具备一定的技能，这种技能反映了讯问人员的计谋，谋略性越高，迷惑性越大，对方获得再生的“客观事实”的可信程度越高，产生的心理证据就越充分。犯罪嫌疑人从讯问人员那里获得的少量证据信息（有时是假设的证据信息；有时是寻找矛盾的逻辑证据信息）也就是通过犯罪行为人对导入的证据信息产生联想，并将其扩展，通过逻辑推理得出的客观证据。

心理证据的导入方法：首先是假定的客观事实导入法。审讯人员在没有确定犯罪行为人的客观事实证据时，采取假设的事件进行刺激，寻找客观的事实。如：在没有确定犯罪嫌疑人是否收取了“回扣”、“手续费”的情况下，而将其假设为客观事实存在，讯问对方“拿钱干什么用”，如果真的拿了钱，那么他总要寻找没有拿钱的理由，经过大脑急速的思考，回答的语言比较缓慢；而确实没有拿钱，其回答得语言比较坚定迅速。这种刺激的目的，是为了找出真的客观事实。再如有两个人证明某人受贿，而某人也承认当时确实拿了他人的贿赂，但在事发后的第三天又还回去了，并直接交在行贿人的手里，而事实上并没有交还回去。犯罪嫌疑人采取这种方法的原因是：自己受贿已经有人证明，无法抵赖，但是自己如果说钱已经交还回去了并没有人证明，同时也能与行贿人串供。因而，犯罪嫌疑人就采取了钱已经还回去了的方法来抗审。这样的案件可采取“假设”行贿人当时不在家的情况：“第二天行贿人住院了，你怎么能送的？”这样受贿人会用一些臆想的语言或转移目标的方法来回答，“那可能是我记错了，可能交给了他爱人或家里什么人。”实际受贿人的这种回答已进入“客观事实”的领域，根据这一情况只要讯问人员坚持“钱没有还回去”的信息刺激，受贿

人便会通过联想的与心理事实印证，产生心理证据。这种“假设”的方法，是对犯罪行为人在实施犯罪时所留下的能充当证据使用的犯罪痕迹非常少的情况下的重要补充。

其次，是寻找供述矛盾的逻辑信息。犯罪嫌疑人供述中产生矛盾是客观必然的，因为从其客观存在的情况来看，犯罪事实的经过在时间上有连续性，每一环节、每一具体行为联结构成犯罪的整体性。各种证据材料都是犯罪活动的客观反映，具有系统性，情节之间有着内在联系的逻辑性。犯罪嫌疑人的供述过程，实质上就是犯罪嫌疑人重置于犯罪的记忆中再现当时的犯罪情景，并对这一情景进行解说的过程。由于犯罪嫌疑人的畏罪、侥幸、抵触、逃避的抗拒心理的存在，供述中总要竭尽全力进行编造谎言、虚构情节、隐瞒事实真相，由此必然与客观规律产生矛盾。这种矛盾被揭露以后，便自然的进入客观事实的领域。例如：在侦查巨额财产来源不明的案件时，刑法的处罚是处5年以下有期徒刑或者拘役。这对犯罪嫌疑人来说当然是清楚的，他在被讯问时，称该款是从境外的朋友处借来的。当讯问人员问其朋友的姓名、地址、通讯方法及家庭情况时，他却一概不知。试想，谁能如此大方，借数百万元给不熟悉的“朋友”？这当然不可能。这种矛盾被揭露后，形成了“再生的客观事实”，犯罪嫌疑人的心理事实被印证产生了心理证据。

（三）“思维导向”——寻求供述必然性的心理规律

审讯人员都很清楚，犯罪嫌疑人在事实和证据面前大部分能交代自己的犯罪事实。实质上证据面前不得不供述是有一定的心理基础的，这种心理基础是以心理被限制为条件的。“心理限制”是指思维对象受到强制性的限制和制约，失去了任意思维的条件。如犯罪嫌疑人在客观的事实和证据面前无法抵赖，无路可退，对自己的犯罪行为无法否定，失去了对其否定的选择性和对其心理思维应如何辩解的限制性。它与人身强制有着一定的区别。人身强制是慑于法律的强制力，对人身的自由进行限制，强制性的指定人身的活动范围，并进行强制性的对话，这是一种外在的限制，对人的外部身

► 审讯心理攻略

体产生作用，而不能对人身心理的思维活动进行限制。人的思维在正常情况下受信息刺激时，思维较为活跃，思路较为宽广，思维的方向带有任意性。而被心理限制后的思维状态就不同了，这时的思维只能按照讯问人员指定的方向进行思维，没有任意性，这种心理被强制的状态，有利于犯罪嫌疑人按照讯问人员的指令，如实地交代自己的犯罪事实。

中外的侦查机构，为了使犯罪嫌疑人交代犯罪事实，对犯罪嫌疑人采用“测谎仪”进行测谎，而被测后的犯罪嫌疑人均能如实地交代自己的罪行，效果良好，这是什么原因？这是因为犯罪行为人的客观事实被测谎仪证实，对心理事实产生了震慑，形成了心理证据，实现了心理限制的内在根据。客观的行为被证实，无路可退，思维进入这段领域后被堵塞，无法循环下去，停留在被限制的状态，达到了心理限制的效果。在这个阶段，如果讯问人员能坚持将犯罪嫌疑人的思维控制在这个范围，那么随着时间的推移，犯罪嫌疑人的心理压力将越来越大，产生某种需要和对某一目标的追求，这便出现了供述的动机。

对犯罪嫌疑人的心理限制是促其交代犯罪事实的较为有效的途径，是供述动机产生的基础。在审讯实践中，为了实现对被审讯对象的心理限制，不能仅仅局限在“测谎仪”的使用，更重要的是通过客观证据的出示，点滴证据的暗示，供述矛盾的揭示，来实现对犯罪嫌疑人的心理限制。另外，还可根据案情的特点采用审讯谋略与技巧，也能实现对犯罪嫌疑人的心理限制。如采用“假设”的客观事实信息，提供给犯罪行为人，也能起到以假乱真的效果。行为人对假设信息的误解，通过联想与心理事实的共振，形成心理证据，取得了心理限制的基础。再者，在讯问过程中犯罪嫌疑人透露出来的客观事实信息是不可忽视的环节，也是我们在讯问过程中“无证取证”、以现象引出犯罪事实的有效途径。由于犯罪总是在一定的时间、空间内进行，与一定的人发生关系，并且在接受讯问时，总要或多或少地将自己的犯罪事实的信息流露出来。例如：某

受贿案件。犯罪行为人在某项业务中，从业务关系的对方收取贿赂，给国家带来的巨大的损失。在接受讯问时，行为人总会将该项业务的经过情节一五一十地道来，并为了更进一步说明问题，总会强调自己没有得到好处。而讯问人员并没有问其是否拿了“好处”，这是自己主动说出来的，这就是我们要收取的客观事实信息。当然，讯问人员不能完全消极的坐等犯罪嫌疑人在供述中自动抛出客观事实信息，而是要积极主动地去找、开发，甚至要创造机会让犯罪嫌疑人自我暴露。常用的做法是：有间歇地多次深追细节，因为细节容易被忽视，犯罪嫌疑人常常没有留意对一次一次的供述是如何地掩饰，并不强调回避细节。于是供词在细节上一次一个说法，有时文不对题，有时此地无银三百两，矛盾百出。讯问人员利用这些细节上暴露出来的客观事实信息，去转换事实，实现心理证据。其次，是对同一事实情节从不同的角度发问，或是以不同的顺序进行提问，使犯罪嫌疑人在完全没有心理准备的情况下供述，然后进行比较，找出流露出的客观事实信息。再者，把某一事实情节混杂在其他问题中提问，当犯罪嫌疑人对拆散的事实情节不知不觉中作了零碎的供述后，将其综合比较，便能发现客观事实信息。从无到有，从小到大，从弱到强来发展这种客观事实信息，然后转换成客观证据，达到用心理证据来实现心理限制的目的。

实现心理证据并不意味着犯罪嫌疑人就一定能进入心理限制阶段，原因在于强化的心理证据才能产生心理限制，而淡化的、分散的心理证据就不一定以能产生心理限制。

如何强化心理证据产生心理限制，常用的方法是用语言限制对方的定向思维，在心理证据的范围内进行思维，作出决断。注意不要任意改变这种范围，即使对方，试图寻找新的范围时，讯问人员也应设法把转移的话题收回来，促使对方向供述状态发展。使用语言限制有三个特点：第一语气平和，内含强制力，其目的是避免出现僵局。犯罪嫌疑人出现心理证据以后，犯罪的行为被客观的证据限制，无路可退，处在进退两难的境地，心理压力较强，需要寻找

暴发的“出气口”。如果我们使用过激、过硬的讯问语言，势必会充当“出气口”引起僵局。如常见的：“我犯罪你们枪毙我好了，我没有什么可说的。”这就是僵硬的语言。第二是语意单调，其目的是固定犯罪嫌疑人的定向思维。嫌疑人在有了心理证据的情况下会尽全力来摆脱目前的窘境，扩展他的思维范围，寻找“出路”，讯问人员如果使用语意复杂的语言，就等于是帮助犯罪行为人为人扩大思路，这样很难再收回到原来的被限制的思维中去。第三是语句重复，这种重复单一的语句，其使用的根本目的是促使其增加心理限制，咬定咬准关键性的一句话，重复使用，而这句话必须是有利于犯罪嫌疑人供述的关键语。如：“钱怎么处置了？”或“钱哪里去了？”、“钱干什么用了？”等等，咬准一句话紧追，直到交代为止。

除了上述的方法之外，采取不适当的讯问方法，就会淡化、分散心理证据，就不可能会产生心理限制。

（四）“思维导向”——如何顺应犯罪嫌疑人趋利避害的心理

趋利避害心理是犯罪嫌疑人的基本心理规律，这种心理状态就像很大的磁场吸引着犯罪嫌疑人作出有利于自己，避开不利于自己的选择。有人说这是受极端个人主义思想的影响，也有人说这是人性的本能，还有人说这是犯罪嫌疑人本质的心理状态。暂且不管他属于哪一种，在审讯实践中这种趋利避害的心理状态带有一定的普遍性。犯罪嫌疑人面对审讯人员的讯问，总会在作心理权衡，是交代罪行还是拒不认罪。有时在受到消极因素影响的时候，认为交罪的后果将给自己带来不利，因而这种趋利避害的心理就提醒他“不能交代”。而有时在讯问人员耐心帮助教育、动员说服下，产生了积极的心理状态的时候，这种趋利避害的心理又在督促他“还是交代吧！交代了自己也解脱了。”这两种力量斗争的结果，实质是利与害在心理上的选择结果，也是选择趋利避害的结果，它贯穿于审讯的全过程，在审讯过程的各个不同的阶段，又表现出不同的特点。这种现象的存在，使得审讯人员让犯罪嫌疑人交代自己的罪行，提供了依据。在司法实践中，为了顺应犯罪嫌疑人的这种

趋利避害的心理特点，提出了“坦白从宽，抗拒从严”，为审讯人员设置利、弊关系，让犯罪嫌疑人选择，促使犯罪嫌疑人走交罪从宽的路，本身就是顺应了犯罪嫌疑人的趋利避害的心理特点。

首先，从犯罪嫌疑人与讯问人进行交锋的初始阶段来看，这也是相互试探摸底阶段。犯罪嫌疑人要通过讯问人员了解其对自己罪行掌握的程度，然后再选择有利于自己的环节进行抗审；同时讯问人员在这阶段也是为完成试探摸底的任务，找准犯罪嫌疑人的抗审特点，对症下药，为迫使犯罪嫌疑人交罪打下良好的基础。实质上一方是在寻找讯问的方法，另一方是在寻找趋利避害的根据。犯罪嫌疑人通过对讯问人员的试探摸底，掌握对方对自己罪行的了解程度，权衡利弊，及时的调整这一阶段中的思维定势来抗审，其目的也是为了强化趋利避害的心理。这是初审阶段被审人普遍存在的“定势心理”的内在根据。

其次是对抗相峙阶段。犯罪嫌疑人对自己的犯罪情景设立了“趋利避害”的环节，进行抗审，而审讯人员对犯罪嫌疑人的这种趋利避害的选择进行针锋相对的斗争，表现为揭露与回避，追讯与抵赖。犯罪嫌疑人所坚持“取利方向”是抗审的选择，其利是与抗审是否成功划等号的。相反，讯问人为了取得审讯的成功，也是利用犯罪嫌疑人“趋利避害”的思想，与其展开较量，这种方法只有战胜了犯罪嫌疑人的“趋利避害”的心理，才有可能渗入犯罪嫌疑人的心理领域，取代犯罪嫌疑人的“趋利避害”依据，在审讯人员为其设置“趋利避害”的关系中，进行选择。通常审讯人员所设置的利害关系的依据是：坦白从宽，抗拒有害，让犯罪嫌疑人以此作为选择，使其向交罪的方向作出转化。

再者，对讯问人员所提供的“利、害”关系的选择。经过前两个阶段的较量后，取得了一定的成功，表现为采用了某种审讯技巧对犯罪嫌疑人达到了“心理限制”。为了解脱这种心理的压力，而产生了某种动机，这时的“利、害”关系被缩小了范围，形成了交罪能够解脱、不交罪心理的压力就无法摆脱的利害关系。这种

► 审讯心理攻略

利害关系对犯罪嫌疑人来说是进退两难的，向前进交代罪行，要受到惩罚；向后退不交代，又过不了关，其具体表现为审讯中的反复动摇的心理状态。这时的“趋利避害”的依据和特征，是讯问人员为犯罪嫌疑人设置的，与犯罪嫌疑人的“趋利避害”心理有着本质的区别。第一，目的不同。讯问人员将“利”设定为交罪，“害”设定抗拒。第二，方法不同。设定犯罪行为人为抗审的退路被堵死，罪行已定没有选择性；“利”是交代，以获得从轻处理的希望。实质上在反复动摇阶段，犯罪嫌疑人对此的心理状态的“两难选择”原因是犯罪嫌疑人还抱有幻想，抗拒有可能成功也可能失败，坦白有利也有害，被处在“十字路口”出现反复动摇的供述表现。

最后，交代供述阶段。犯罪嫌疑人出现的心理状态证明犯罪嫌疑人心理防御体系已完全崩溃，精神一蹶不振，无法重新唤起抗拒的意志力，从心理状态上趋向交罪。当然这时也更关心交罪后的情景和后果会怎样，因为罪行已定，不交罪是不行了，交了罪对自己能有多大的利是他最为关心的事。这时他的“趋利避害”的心理表现得最为突出，审讯人员应当努力的去顺应犯罪嫌疑人的这种心理状态，帮助犯罪嫌疑人拓宽交罪的阳光大路，强化犯罪嫌疑人趋于交罪的心理，堵塞抗拒的退路，逼迫犯罪嫌疑人选择交罪的出路，彻底地令其走出罪行困扰的境地。

审讯人员如何去顺应犯罪嫌疑人“趋利避害”的心理？首先要消除和否定犯罪嫌疑人自己带进审讯室里的“趋利避害”的定势心理，然后帮助犯罪嫌疑人设立、更换新的、有利交罪的趋利避害心理，这就是审讯阶段对犯罪嫌疑人的心理顺应。

下面的这个案例，充分的说明了犯罪嫌疑人在整个审讯的过程中的“趋利避害”的心理变化。

安徽省某境外公司财务部经理利用职务之便，侵吞公款数10万元，并且多次使用巨额公款在香港炒股，牟取暴利。案发后，检察机关多次传讯拒不认罪，并畏罪潜逃被抓获，在被逮捕后的很长

日子里，选择了抗拒审讯的方法，不是一问三不知就是嫁祸他人，推托罪责。在办案人员多次的教育帮助、思想开导下，其抗拒心理有了转变，开始暴露自己的抗审的心理状态。“如果我交代了犯罪事实，法院一定会重判我，因为我的数额巨大，罪行严重；如果不交代有的证据你们拿不到，就无法定我的罪，说不定还有从轻处罚的可能性，而交代了那什么可能性都没有了，只有任其重判了。”这是犯罪嫌疑人在抗审的第一阶段的“趋利避害”的心理状态。

第二阶段：犯罪嫌疑人与讯问人员的对话：讯问人员问，“你知道我们现有的证据、材料，能够判你多少年徒刑吗？”“我知道，你们没有证据是不会逮捕我的，我也知道我的罪是比较严重的。这么长时间我在号房里看了刑法，少说也得判我10年以上的徒刑。”讯问人员又问：“难道你不想得到从轻或减轻处理吗？”“谁不想，我看过刑法的规定，要有立功表现、投案自首主动交代自己罪行，才有可能得到从轻、减轻的处理。”“那你为什么不走这条路呢？你的犯罪事实已基本清楚，我们国家的法律并不是以你的口供来定罪的，而是靠事实的证据来认定犯罪，你现在已经构成犯罪这是无法选择的（堵退路），法院会根据证据与事实，对你作出公证的判决。此外，你如果想能得到从轻或减轻处罚，你就应该按照法定的条件做出选择，为自己找出路，你的爱人和孩子多么希望你能受到政府的宽大处理，你自己看着办吧！”（讯问人在为犯罪嫌疑人设立“趋利避害”的方向和范围）。此后，犯罪嫌疑人泪流满面交代的自己的犯罪事实和境外的存款，并揭发了他人的犯罪事实，为检察机关打击贪污贿赂犯罪又挖出一条蛀虫。

审讯人员为犯罪嫌疑人设立的“趋利避害”的方向和范围，为什么能得到犯罪嫌疑人的认可？这是因为审讯人员设立的供述方向和范围顺应了犯罪嫌疑人的“趋利避害”的心理，在犯罪嫌疑人的心里产生了共振。这里应该注意的是，设立犯罪嫌疑人认可的“趋利避害”的条件，是建立在堵住犯罪嫌疑人退路的基础上的，在犯罪嫌疑人无路可退的情况下，审讯人员设立的出路才能被认

► 审讯心理攻略

可，使犯罪嫌疑人主动交罪。

(五) “思维导向”——如何把握证据运用的时机

1. 适时使用证据的重要性

证据是证实犯罪嫌疑人犯罪的依据，是促使其如实交代罪行的最有效的方法。使用证据不仅仅是就事论事，而是通过证据的使用来扩大战果：通过点滴的证据获得全案的突破；通过点滴暴露的证据，深挖隐藏较深的犯罪；通过小的证据获得大的供述；通过一起带出的数起。如果使用了证据不能达到攻击一点，全面开花的目的，说明没有用好、用准证据。有时不但没有发挥证据最起码的作用，还暴露了我们对其证据材料掌握的程度。

例如：某部门的财务人员王某重复开发票报销，侵吞公款。案发后，讯问人员首先向犯罪嫌疑人出示重复报销的发票，并问其为什么重复报账、贪污公款？“你看这两张发票是不是你签的字？”犯罪嫌疑人王某接过发票辨认后说：“发票是我签的字，但我没有拿钱，也许是财务上让我补签的字，钱我没有拿。”讯问人员接着问，“你既然签了字，怎么会没有拿到钱呢？”王某答：“字虽然是我签的，但是并不证明我就一定拿到了钱！”讯问出现了僵局。该单位的财务账已将该款支出，王某否认自己拿了钱，而会计坚持钱已被王某拿走，到底谁说了假话呢？经过对王某的多次审讯，最后王某交代了自己侵吞公款的事实。王某为什么在铁的事实面前不认账，抵赖呢？事后我们再问他当时为什么不承认，王某说，当时你们忽然拿出我重复报账的两张发票，我很害怕，不知道怎么回答才好！你们传我来的时候，我估计可能就是这件事，我在路上就想好了，不到万不得已，是坚决不能承认的，但是发票有我的签字是赖不掉的，所以我只好说没有拿钱。

上述案件，实属证据充分既简单又明了的案件，为什么会出现犯罪嫌疑人在证据面前还狡辩抵赖的情况？这是讯问人员在使用证据时的时机没有把握好！在初审阶段，双方均处在试探摸底状态，犯罪嫌疑人刚刚进入审讯室，情绪还没有稳定，紧张的心情还没有

平静下来，同时在初审的阶段，大部分犯罪嫌疑人都带有很强的戒备心理，这种戒备心理大多出于自卫的本能，再者犯罪嫌疑人在接受讯问的初始阶段还带有很强的定势心理，这时使用证据很可能会起反作用。在审讯中使用证据一定要选择有利时机，才能达到预期的目的。如果掌握不好使用证据的时机，不仅达不到出示证据的目的，反而暴露了讯问的意图，增加犯罪嫌疑人的抗审和侥幸心理。在办案实践中，有的讯问人员就再抛证据，犯罪嫌疑人再讲一点，待证据抛完了，犯罪嫌疑人也就不说了，审讯人员再也无法让犯罪嫌疑人开口了。还有的审讯人员不管犯罪嫌疑人在什么样的精神状态任意地抛证据，有时犯罪嫌疑人情绪激动，对抗心理相当强，知道自己罪行严重，处在破罐子破摔的消极心理状态，在这个时候使用证据，犯罪嫌疑人是不容易接受的。因而要掌握有利的时机，即便是出示少量的证据，也能达到促使犯罪嫌疑人坦白交代的目的，如果不注意时机，即使使用了大量的证据，犯罪嫌疑人也会狡辩抵赖，对审讯人员所出示的证据进行种种辩解，削弱了证据的效力。

2. 使用证据的最佳时机

在什么时机使用证据效果最佳呢？在实践中犯罪嫌疑人与审讯人员经过反复数次地较量，出现了精神疲倦，意志薄弱，生理与心理的压力极强的情况下，使用证据效果较好。这时犯罪嫌疑人的动机是尽快解脱这种心理和生理带来的不适，这时使用证据能收到事半功倍的效果。

从审讯的阶段上来看，通过初审讯阶段双方都有了初步的了解，犯罪嫌疑人敢公然对抗是建立在初审阶段了解的基础上的。在进入对抗相峙阶段以后，实质上是双方的心理交锋，这时犯罪嫌疑人是侥幸的心理在支持，他认为自己作案时的手段比较狡猾，没有留下多少把柄和痕迹；同时在共同犯罪中订立了攻守同盟，尤其是贿赂案件“一对一”无第三者插足，隐蔽性强，通常他们还建立了严密的防御体系。尽管如此，他们还是担心的有证据忽然出现，

► 审讯心理攻略

一旦证据出现，他们的侥幸心理便破灭了。因此，通常情况下，初审阶段不适宜出现大量的证据。

从犯罪嫌疑人的心理状态来看，犯罪嫌疑人反复权衡利弊摇摆不定时的心理状态，是使用证据的最好时机。在这一阶段犯罪嫌疑人最需要一定的外力，加速“动摇心理”的转化，犯罪嫌疑人经过一段时间的讯问，原来的定势心理开始瓦解处于反复动摇的状态：如果交罪，自己不仅要坐牢而且前途都没了；可是如果继续顽抗下去，又怕落个抗拒从严的下场，权衡利弊，进退两难。在这个时机，审讯人员能恰当地使用证据，给犯罪嫌疑人形成一种观念，使犯罪嫌疑人向有利于交罪的方向转化。

这些在不同的情况下使用证据的时机不同，其目的都是为了使犯罪嫌疑人交代自己的全部罪行。但是在审讯中出示证据还有一项重要的任务：在审讯进入最后阶段，在侦查过程中提取的证据，需要鉴别，还要通过犯罪嫌疑人确认后，才能认定是不是本案的证据。同时，犯罪嫌疑人在交了自己的犯罪事实以后，为了防止出现其他的情况，需要用证据事实加以固定。最后，在审讯的结尾阶段，为了深挖余罪，讯问人员一定要抓住时机，使用证据，用证据去震慑犯罪嫌疑人的最后一道心理防线，逼其彻底交代罪行。

我们在审讯时抓住时机使用的证据，不是与犯罪嫌疑人对证已掌握的证据，而是要促使犯罪嫌疑人交代自己全部的犯罪事实，因而不能将自己所掌握的证据全部使用，这样便将全部的底细露给犯罪嫌疑人，一旦出现意外情况，我们便处在被动的地位上。所以要尽量做到用最少的证据能全部证明犯罪事实的效果，因而使用时就要带有迷惑性、隐蔽性，做好证据使用前的基础工作，保证证据使用后能出现最佳效果。同时对关键性的重要证据，不要轻易使用，要慎重的考虑，周密的研究，重要的证据使用后带来“利害关系”和后果，做到轻易不拿来，拿了必胜，才可使用。

（六）“思维导向”——如何转化“定势心理”

什么是“定势心理”？犯罪嫌疑人接受审讯时，准备用什么方

法来接受审讯的心理准备，在审讯中称为定势心理。这种心理准备带有相对的稳定性，也带有很大的普遍性。犯罪嫌疑人几乎都带着事先准备好的心理状态来接受审讯，这种相对稳定的心理状态，贯穿于审讯的全过程，在审讯的试探摸底阶段和对抗相峙阶段表现的较为明显。审讯中这两个阶段的任务实质上也是为了转化犯罪嫌疑人的定势心理，犯罪嫌疑人在这个阶段的攻守程度，也取决于定势心理的程度。

定势心理作为犯罪嫌疑人在接受审讯时的相对稳定的心理准备，并不是短期内形成的。根据贪污、贿赂犯罪的特点，犯罪嫌疑人在实施犯罪时，就已经存在了反侦查的心理准备，这种心理状态的稳定程度决定了存储的时间，存储的时间越久越不易改变，因为这种心理定势会反复在自己的大脑中进行思维环而被加固。

犯罪嫌疑人的定势心理程度还依赖于产生这种定势的根据，那些依据多种事实而形成的定势或与多种需要相联系的定势稳固程度较高。假如某种定势只依赖于某一环节或事实，那么只要否定了这环节和事实，就可以改变这种思维定势。但如果其定势心理所依赖的环节和事实很多，其定势心理就不容易改变。如受贿人已收取了钱物以后，其心理状态立即会涉及到日后有多少被暴露的可能性。首先，没有第三者目击，行贿人是出于感谢不会揭发，再者，可以说成是朋友的礼尚往来，最后，没有损害国家利益等。只要自己不说，天知地知，你知我知。这一系列的环节和根源稳固了受贿人的定势心理。

贪污、贿赂犯罪嫌疑人的定势心理，有其自身的特殊性。这些犯罪嫌疑人在审讯时可分为两类：一类是已知犯罪事实的犯罪嫌疑人，通过检举揭发和受审前侦查发现了犯罪事实；另一类是未知犯罪事实的犯罪嫌疑人，有犯罪嫌疑人，但没有发现具体的犯罪事实。这两种情况的犯罪嫌疑人在接受审讯时的定势心理是有区别的。第一类的犯罪嫌疑人在审讯时多采用嫁祸他人的方法。例如有这样一起案件。某公司经理外出做业务，付了1万货款给对方单

位，财务已作支出（购货）。在调查该项业务时发现对方单位并没有做这项业务，1万元对方也没有收到。实质上这1万元是被某公司经理侵吞，在审讯时该经理一口咬定钱给了对方公司经理，作为“好处费”了，经与对方核实，实属谎言。但是从犯罪嫌疑人的心理状态来分析，他会认为只要嫁祸他人，“一对一”，无凭无据，无法定罪。另一类情况则是采取直接抗审的方法，这类犯罪嫌疑人的定势心理是：只要我不说你们查不出来或你们知道多少我就说多少，再者即便是你们已知道了一些情况，但犯罪的某一环节对自己有利我还有退路，不逼到最后我是不交代的。

如何转化犯罪嫌疑人带进审讯室的定势心理，是突破案件促进交罪的基础，是一项难度较大的工程。首先，设定嫌疑人有贪污、贿赂犯罪的嫌疑。具体如下：在讯问中：“你是某某某吧？你知道今天为什么找你到这里来吗？我们调查的结果表明，你的某些行为与我们的工作有关。”（此时不需要急于发展下去，要注意观察对方的反应）对于前面的几句话，犯罪嫌疑人很可能会作出这种反应：我不知道你在说什么！（回避）我没有贪污受贿！（直接）谁？我？（防御）什么？我贪污受贿？我这么多年付出的心血……（证明）你们可以查？（侥幸）天大的笑话，我贪污受贿！（反证）等等。接下来审讯人员应尽量阻止犯罪嫌疑人的插话（不能让其插话把自己形象树立起来，加固定势心理）。然后采取迂回的方法扩展审讯的问题。

用迂回的方法扩展我们审讯所要捕捉的目标，是对其定势心理转变的最有效的方法。完成这一方法的途径有两种：一种是通过情感的途径，一种是通过逻辑的途径。情感的途径在讯问中起着辅助作用，而逻辑途径则起着决定的作用。这种逻辑的作用，是展开迂回的每个环节，捕捉逻辑矛盾的目标，利用犯罪嫌疑人的心理事实的联想，而达到对犯罪嫌疑人进行心理限制，以此取代犯罪嫌疑人的定势心理。

同情是在特定的情景下做出的行为：提出犯罪嫌疑人实施犯罪

行为的可能性及前因后果，然后提出为其开脱理由。这种开脱的理由必须是与讯问主题有着密切的关系，才能对其涉案的事实产生共振。如，“朋友找你帮忙，给一些答谢，如果拒绝不要，别人会说你看不起他，容易产生误解，要了不符合法律规定，所以‘进退两难’”。或“面对这种情况，许多人都不太好处理……”如果这一方法在犯罪嫌疑人处产生共鸣，对方便开始用附和性的语言表示赞同。如：“就这样，你不收人家不高兴，还认为你有什么想法，如果收了你们又在找……”这时就注意把这种对犯罪嫌疑人的理解和同情继续下去，设法激发犯罪嫌疑人对自己行为的忏悔感。

树立认识错误改正错误的信心，控制自我辩解的障碍。犯罪嫌疑人这种本能的自我保护，表现在对自己犯罪行为的否定状态上。犯罪嫌疑人由于心理的特定状态，总爱用附加语。审讯人员不仅要辨明这种语言的特殊性，而且还应对其加以控制，不能让这种辩解和否定涉入我们审讯的主题，因为那将是审讯主题继续发展的障碍。

(七) “思维导向”——如何控制动摇阶段的心理

有的学者把犯罪嫌疑人趋向动摇的供述心理状态称为临界心理。在审讯实践中，根据审讯人员的讯问方法，这种心理状态会向两个方面转化：一种是向供述的方面转化，另一种是向拒供的方面转化。这种被称为“临界心理”状态的特点是：可变性极强。犯罪嫌疑人一旦进入这种心理状态，总要权衡利弊，反复寻找选择对自己有利的方向发展，一旦选准了方向，这种临界心理状态便会立即消失。这一特点表明动摇阶段的临界心理来得慢，走得快，注意对这种心理状态控制可收到事半功倍的效果。

发现动摇的状态，是对其控制的基础，接受审讯的犯罪嫌疑人，从抗拒审讯转化到动摇阶段，其大量思维是处在激烈的斗争状态，是供还是不供，形成思维过程中相互干扰的情景。表现在外部的形体方面便是多次出现无根据的下意识动作，如双手抱头，两脚颤抖，双手托额，抬手抱胸，搓手、捏拳，两脚搓地，浑身不停地

► 审讯心理攻略

颤动，坐的椅子向前半部移动，莫名其妙的动作频繁出现等等。从面部的表情来看，犯罪嫌疑人的目光呆板，双眼无神，游移不定，眼圈含泪，有时痛哭流涕，不敢正视讯问人；有时脸色苍白，肌肉紧张地抽动，满脸是汗，有的低头深思欲言又止。

从语言的表达情况来看，这一阶段的犯罪嫌疑人在交代问题上还讨价还价，提出各种条件。如：我交代以后你们会不会给我“取保候审”，能不能从轻减轻处理。犯罪嫌疑人的这一心理过程的变化，是从抗拒交代到趋向于交代。在语言的运用上出现从否定的强硬状态趋向于含糊其词、摇摆不定的回答。例如：犯罪嫌疑人的常用语：“让我想想再说？”“能否让我跟家人见一面再说”，“让我回监房好好想想再回答你们。”有时审讯人员为了深挖犯罪：“你还有事情需要交代。”正常的回答是“我确实没有了！”以没有余罪作出坚定的回答。而隐瞒着某些问题的犯罪嫌疑人常用：“我好像没有什么交代的了，我认为我好像都交代完了。”有时犯罪嫌疑人还能直接向讯问人员暴露思想，“我交代了，我的一切全完了！”等。

在语言的节奏上，表现为缓慢梗塞，无节奏，下意识地唉声叹气，语言的声调变低，有气无力。

犯罪嫌疑人的动摇状态只是在抗拒的前提下向前跨了一步，离供述交代的实现还有一定的距离。尽管如此，这种动摇心理状态如果控制不好，不仅不会向供述方向发展，而且还会强化抗拒心理。因此在犯罪嫌疑人进入动摇状态时，必须准确地掌握其特点来加以控制。如何控制动摇状态的犯罪嫌疑人的心理？首先，是强化已发生作用的方法和技巧，加大攻击力度。审讯犯罪嫌疑人使之从抗拒审讯到动摇状态形成，并不是偶然的，它是审讯人员根据犯罪嫌疑人的个体特点有针对性的施加心理影响而形成的。因而，在审讯中讯问人员要注意发现是在什么情况下，用什么样的方法，以什么情节和事实成为犯罪嫌疑人的心理动力。当出现动摇反应时，就应该抓住不放，加强对这一领域的攻势。如果是逻辑矛盾引起的，就应

抓住矛盾点不放，限定在某一细节范围做供述，形成心理证据的压力促使其向心理限制方面转化。注意对“题外语言”的控制，不要让与其无关的语言干扰犯罪嫌疑人的思维。在这一状态下犯罪嫌疑人的思维已受到客观的控制，被禁锢在某一极小的范围，一旦外力插入，便将这张被禁锢的网撕开了出口，让思维的目标转向别的领域，去寻找解脱这种心理压力的方法。讯问人员应咬定某一关键性词，不断重复达到对其思维的控制。如果犯罪嫌疑人的思维忽然转向别处，讯问人员应立即采取迂回的方法将其思维再拉回到原来的状态，进行控制。

其次，是对犯罪嫌疑人提出的要求，要根据情况有针对性的解决，不要随便承诺许愿，对那些“让我回去想想再说”或“让我回号房想想明天再说”等，不能答应，应紧追下去。经验表明，有90%以上的犯罪嫌疑人“让我回去想想再说”，都是缓兵之计，待第二天再提审时，就变卦了，又转回到了原来的起始状态，还要重新采取方法来进行审讯，而这一次的审讯难度会比前次的审讯难度要大得多。犯罪嫌疑人经过长时间的思考和总结，找出在被审讯时出现问题的原因，再次审讯时犯罪嫌疑人多半会避开前次失败的环节，防守更加严密，从而加大了审讯的难度。

再者，犯罪嫌疑人在动摇阶段的心理特点是：趋利避害的心理，是交代还是不交代，是进还是退，他要权衡利弊。如果讯问人员将其退路给堵死封住，犯罪嫌疑人才能作出向前进的选择。审讯中常用的封其退路的方法是：“你的问题已经明了，你对问题的交代是迟早的事，但迟不如早，应争取主动，争取立功，争取从宽处理。”又如：“司法机关办案件是以事实为根据以法律为准绳的，不轻信口供，你的口供只证明你自己对问题的态度，主动交代能从宽处理，不交代从严处理，你的问题已经清楚，两条路由你选择。”这时的犯罪嫌疑人实质上只有一条路的选择，把犯罪嫌疑人推到交代的主线上来，此时犯罪嫌疑人便容易向供述方向作出响应。

最后，是对犯罪嫌疑人实施心理共振，这种方法主要是以对犯罪嫌疑人的行为给予同情和理解为基础的。如：“对你的情况我们是比较理解的，从你本人的心愿来说并不想要他们的钱，有其他的原因……”“你干工作的目的我想并不是为了多捞些外快，这不是你的性格，有时碍于情面，又不好推脱，有的人也是真心出于感谢，推脱了伤人家的面子”。站在犯罪嫌疑人的角度，对其行为给予同情，使其产生心理共振，能有效转移犯罪嫌疑人担心交罪后自己所承担的后果的畏罪心理。同时还应该注意，在犯罪嫌疑人难以张口供述的情况下，要选准时机给“下台阶”，让开一条路对方才能作出交罪的行动。这就是犯罪嫌疑人在反复动摇阶段，进行心理控制的最终结果。

（八）“思维导向”——供述矛盾的设置与利用

多年来在审讯的领域里，一些有经验的审讯人员都喜爱利用犯罪嫌疑人的供述矛盾，通过对其揭露，来达到使犯罪嫌疑人交代供述的目的。这种揭露矛盾的方法，不仅在国内被普遍使用，在国外尤其是在美国的司法部门，在审讯的方法上还仍然采用“逻辑的途径”进行审讯。这种审讯方法的普遍性、一致性证明矛盾的揭露在审讯中有着重要的作用。

利用逻辑推理找出矛盾予以揭露，其目的是对犯罪嫌疑人进行心理限制达到供述的目的。审讯中从矛盾的来源来看，应该将矛盾分成两大类，一类是与犯罪嫌疑人有直接联系的矛盾；另一类是审讯人员为其设定的矛盾。在贪污、贿赂案件中，行贿人与受贿人都是为了达到某种目的，满足某一需要，进行了“钱”、“权”交易。由于道德品质上的自私、贪婪、嫉妒、多疑，在相互关系上的地位不同、利益不同、作用不同决定了犯罪主体之间矛盾的存在。其次，是犯罪嫌疑人主观方面的心理矛盾。犯罪嫌疑人在接受正面审讯时，处于被控制的地位，由于法律规定使得审讯人与犯罪嫌疑人形成了特殊的关系，心理受到的影响极大。当审讯涉及到犯罪的事实的时候，便产生了拒供还是供述的两种对立的心理活动，两种意

念的此起彼伏，反映出反复动摇的矛盾的心理状态。最后，是犯罪嫌疑人的主观心理状态与客观存在的矛盾。犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，犯罪时的情景总是不断地在大脑中出现，形成心理事实。案发后的畏罪心理的表现，反映在审讯中大多采用谎言、假话来抗审，这些假话、谎言与客观事实的存在必然会产生矛盾。这种矛盾表现在：供词与供词之间的前后矛盾；情节发展的内在联系的矛盾；证据之间的矛盾等。另一类是审讯人员为促使犯罪嫌疑人供述而设计的情节与实际情节之间的矛盾。

如何在审讯中寻找矛盾，发现矛盾，这是审讯活动中最关键的环节。一些有经验的审讯人员在审讯的习惯上大多采取迂回的审讯方法，来寻找案件中的矛盾。这种方法是：首先不涉及讯问的主题，从外围步步深入，以情节找主干，从小到大，从案件发展的每个情节到细节，有间歇性的让犯罪嫌疑人重复，进行深追，从案件情节的不同角度、不同顺序进行深化细追，在整个情节中把关键性的细节抽出来，混杂在次要的问题中让其供述，进行推理、比较发现矛盾。例如：某一公司经理涉嫌经济犯罪。在其经营活动中，给国家造成数千万元的巨额损失。在数百笔的业务交往中发现一笔200万元的投资款有疑点，投资的对象是北京的公司，第一笔汇款150万元，第二笔提现金50万元，总计该项投资200万元，汇款的时间分别是1995年8月和1995年9月。而北京公司的收款收据是1995年6月收投资款200万元。从这一汇款的时间与收据的时间上分析，北京某公司是先开收据，而后付的款。其一从常理上不符合规律；其二200万元本可一次性汇款，为什么要提现金50万元，不用汇款的方式呢？

在讯问犯罪嫌疑人时，称：1995年6月在北京某公司谈投资项目时签好协议，定下200万元投资款后，对方便先开出200万元的收据，我在当时就付了50万元的现金给该公司作为启动的经费；而后在1995年8月份汇了150万元来北京，前后200万元。1995年9月提交现金50万元是还借朋友的50万元，这50万元就是第

► 审讯心理攻略

一次付北京某公司的启动资金的50万元。这一大段的陈述，似乎合情合理，没有问题。但是你不感觉到1995年6月在北京的50万元现金的来源突然吗？如果这50万元是在北京借的，那么可以通过汇款，也应该通过汇款的方式付出，不该将这样的大的数额以现金支付，不符合现金管理制度的规定；如果是在本地带过去的现金，当时为什么要带现金去北京，现金又是从哪来的？这50万元的现金的来龙去脉有疑点，应作为重点突破对象。

讯问时，讯问人员单刀直入，直指50万元现金的来源：“这50万元的现金是从哪来的？”答：“是我从朋友处借的带到北京去的。”问：“从哪个朋友处借的？”答：“是从香港的一位医生手里借的。”问：“香港的医生叫什么名字，怎么认识的？”答：“叫顾某，我在香港时找他看过病。”问：“你跟他怎么联系。”答：“电话联系。”问：“电话号码呢？”答：“忘记了。”问：“顾某住什么地方。”答：“记不清了。”问：“你们平时有来往吗？”答：“没有多少来往（此时矛盾已渐渐的暴露了）。”问：“从你讲的情况来看，你与这位‘是否存在’的顾某，并没有多少深交，忽然借给你50万元，你觉得这合乎情理吗？”沉默。问（紧追）：“这50万元到底是怎么回事？讲！……讲！……讲！……”（数分钟后）痛哭……“这件事我说了，我的家庭和我的一切全完了……”问：“只要你说实话，会有出路的。”答：“我说实话，这50万元不是我借的，是我以公司的名义与别的公司联营，炒房地产，赚了近500万元，对方公司分给230万元，我从这笔钱中取出50万元，个人本想投资北京某公司，后来我改变了主意，以单位的名义投资，便抽回了这50万元现金。这些钱我愿意退出来。”该案通过50万元现金的矛盾牵出230万元的炒房地产情节，不管这230万元事后属于什么性质，如何定罪，这在审讯中不能不说是一重大突破。

如何为犯罪嫌疑人设置矛盾，是审讯过程中又一重要的方法和手段。设置矛盾的方法是根据贪污、贿赂犯罪案件的具体情节而设

定的。在直接抗审中，讯问人员的矛盾设置应顺着犯罪嫌疑人编造谎言、假话的路子走下去，把编好的矛盾情节加进犯罪嫌疑人编造的谎言中去，让犯罪嫌疑人自己去展开扩大，待最后时机成熟时一举揭露。如果前面所讲的案例，关于50万元现金的问题，加进讯问人员设置的情节，可以这样设计：问：你借50万元带到北京去，可能是因为当时你们公司的账号上没有钱，为了能抓住这样好的投资项目你才向别人借50万元的，是不是这种情况？因为这番话是帮助犯罪嫌疑人圆其谎言，因而犯罪嫌疑人会默认为当时的情况就是这样。此时的矛盾已设进犯罪嫌疑人的谎言中，但当讯问人员出示当年当月该公司财务存款余额尚有数百万元的事实时，犯罪嫌疑人的谎言便会一一的暴露出来，变成客观的事实和证据。

采用嫁祸他人的方法进行抗审的矛盾设置，如自己贪污了公款，称该款付给了别人；自己收到了钱，称没有收到，最后出现了“一对一”的情况，这是普遍存在的特点。有具体的嫁祸对象，审讯中就把矛盾设置在被嫁祸对象的身上。如果没有具体的对象可以将矛盾设置在某一具体的情节里。从嫁祸他人的犯罪的心理特点来看，其注意力的重点是摆脱自己，而对自己嫁祸的对象并不十分重视，因而把矛盾设置在被嫁祸的对象上，不太会引起犯罪嫌疑人的注意。如，问：你在付钱给对方时，是什么时间，他在什么地方，干什么，有谁在场。答：9月15日他在家里看电视，他爱人开始也在看电视，看我来了，就出去了。问：据我所知他爱人9月13日就生病住院，住了半个多月，怎么会在家里呢（设矛盾）？答：那可能是我记错了（为自己找退路，同时暴露了假话）。还可以这样设置：那天停电他怎么看电视呢？可能出现的回答：当时没有停电，或：停电时他点蜡烛，后来来电时才看电视的。再者，他当时出差了，单位有他的差旅费报销单，你看了没有，他怎么会在家看电视呢？这时他可能还会以“我记错了”，来为自己寻找退路。总之，设置矛盾要让犯罪嫌疑人信以为真，才能达到效果。

实践中常用方法还有：气象设置法。某天下雨，他带的是雨伞

► 审讯心理攻略

还是雨衣？（实际那天根本没下雨）；情景设置法。你那天在剧院看电影，剧场的电线着火，引起混乱你知道吗？（实质上根本就没有的事）；存在设置法。他当时根本就不在家，怎么能收钱呢？是不是他爱人代收的？一旦犯罪嫌疑人承认了或默认你为其设置的矛盾，由此可能引起一系列的矛盾出现。但在什么时候揭露矛盾并不是随心所欲的，应根据犯罪嫌疑人个体的心理状态来决定。如果在犯罪嫌疑人对抗心理极强的情况下揭露矛盾，不仅不会起到促进犯罪嫌疑人交罪的作用，而且还会感觉到自己受骗，强化了对抗心理。再者，时机尚未成熟就盲目的揭露矛盾，容易形成僵局，导致犯罪嫌疑人更加小心谨慎，阻碍了矛盾的进一步暴露。揭露矛盾的最佳时机，是犯罪嫌疑人反复动摇的阶段，这时的犯罪嫌疑人又处在激烈的矛盾斗争状态，思考着是供还是不供的利弊关系。在这个阶段犯罪嫌疑人已经完成了编造谎言的任务，大多数的犯罪嫌疑人都不太可能再重新编造新的谎言，因而审讯人员也完成了寻找矛盾的任务，剩下的应是如何利用已发现的矛盾迫使犯罪嫌疑人交代供述了。在这一阶段利用矛盾的方法，应该以说服教育和投之于情结合起来。如果单方面的揭露矛盾，容易引起僵局。讯问时采取平和的语言，一边揭露矛盾，向犯罪嫌疑人说明其犯罪了，应该认识到自己的问题，不该用假话欺骗司法机关，事实的存在是否定不了的，应该走从宽处理的路；一边利用矛盾所涉及的关键情节，逼其供述自己的犯罪经过，使得犯罪嫌疑人心理压力越来越大，最后达到心理限制的时候，他想发怒也怒不起来。因为我们揭露矛盾的语言是平和的，犯罪嫌疑人没有发怒的基础。如果我们采取生硬的态度去揭露矛盾，势必会给犯罪嫌疑人提供发怒的理由，出现审讯的僵局。利用矛盾对犯罪嫌疑人的谎言进行心理分析，能进一步激化犯罪嫌疑人内心的矛盾斗争，有效地推动供述交罪的心理转化。

（九）“思维导向”——总结讯问失败的原因

1. 讯问失败的原因之一——审讯前不充分的准备工作

审讯本身就是有计划、有准备、有技巧的与犯罪嫌疑人进行斗

智、斗谋的心理较量，这种较量的结果有成功的也有失败的。成功的经验固然要总结，以此来提高我们的审讯技巧，但更重要的是对失败原因的总结，只有找出失败的原因，才能打好成功的基础。由于我们的审讯对象不同，失败的原因也是多种多样的。如：两军对垒，知己知彼，方能百战不殆，战胜对方的条件是建立在对对方充分了解的基础上的，否则，仓促上阵必然一败涂地。审讯中由于盲目上阵造成审讯失败的结果屡见不鲜。审讯的失败在很大程度上关系到侦查案件成功与否，因为，犯罪嫌疑人在实施犯罪时或犯罪以后，总是要千方百计地少留痕迹或不留痕迹，在客观上留下的犯罪证据就更少了，要查明犯罪很大程度上还依赖犯罪行为人自己提供证据，审讯的目的也正是让犯罪嫌疑人能主动交代自己的罪行，提供证明自己行为的犯罪证据。而犯罪嫌疑人不到万不得已的情况下，是不会主动就范的，只有通过审讯被征服了，他才能把自己的犯罪事实交代出来。这是一件复杂而又艰苦的工作。这种复杂情况表现在：犯罪嫌疑人的个体特点不同；犯罪的情节不同；犯罪行为与客观的联系也不同。由于这些复杂的特点，客观上就要求审讯人员在接手审讯时，应做仔细的研究，有计划、有步骤地打有准备仗。有的审讯人员在接手案件后，不对已掌握的材料做仔细研究，不事先去了解自己的对手，仅靠已掌握的支离破碎的证据仓促上阵，其结果必然是骑虎难下，不可收拾，最后以失败而告终。这是审讯失败的原因之一。

2. 讯问失败的原因之二——不恰当的审讯方法

审讯的方法是审讯成败的又一重要的环节。对于不同的对象，不同的案件，同一案件的不同特点，在审讯的方法上应有所不同，要有针对性。如贪污贿赂犯罪案件与其他杀人抢劫案件就有着明显的区别。贪污贿赂案件的犯罪嫌疑人大多是有知识、有文化、有职务的国家工作人员，有的是国家的高层干部，这些人成为我们审讯对象的时候，会凭借自己的智商高、社会阅历深，来与我们审讯人员展开较量。如果审讯人员不去研究和掌握对手的这些特点，审讯

► 审讯心理攻略

中东一榔头西一棒子，无的放矢，必然会失败。贪污贿赂犯罪案件中，高级领导干部、普通干部与其他刑事犯罪嫌疑人，在使用的讯问语言上就有所区别，如果眉毛胡子一把抓，不但达不到效果，有时还会形成僵局。如在对高级干部审讯时，使用的语言应平和，少带刺激性，多注意内在的逻辑联系，因为这些人多年来在领导岗位上指挥别人已成了习惯，长年生活在恭维、赞扬的环境中，一旦成为审讯对象，便产生不平衡的心理状态，聚积心中的怒气，寻找发泄的目标。如果审讯时不注意语言的表达方式，很可能变成他们发泄的出气筒，造成讯问中的僵局，最终不是一问三不知，就是火冒三丈，使审讯无法进行下去，而宣告失败。因此，针对不同的对象应采取不同的方法。审讯语言对犯罪嫌疑人来说，敏感性很强，很容易唤起犯罪嫌疑人的畏罪对抗心理，一旦重新出现这种心理状态，再消除就困难了。再者是针对不同案件特点，采取不同的方法。贪污贿赂犯罪案件从总体上虽属一个范畴，但是每一具体的案件还有其自身的特点，有的案件在初查阶段获取的证据较为完整，直接对犯罪嫌疑人进行心理限制的力度较大，而有的案件暴露的证据支离破碎，无直接的证据，同时又因犯罪行为人侥幸心理较强，进入心理限制的过程较为缓慢，讯问时应抓住重点，该问的问清问细，不该问的就不如不问。在使用的语言上注意节约每一句话，让每一句话都产生效应，无用的话不说，说了就要击中要害。在对犯罪嫌疑人进行感化、教育时，要把握好时机，不注意时机，不根据犯罪嫌疑人的心理状态的乱用，等于枉费口舌，而且还会给犯罪嫌疑人造成我们软弱无能、有求于他的误解。在使用证据上，应该有计划、有目的地使用，尽量做到少抛多取，有的讯问人员完全靠证据来审讯，从开始就抛证据，抛一点犯罪嫌疑人就说一点，不说了再抛，等证据抛完了，犯罪嫌疑人轻而易举地掌握了案情的全部底细，造成了讯问的被动局面，导致了讯问的失败。审讯犯罪嫌疑人的过程，实质上也是讯问人员与其进行心理较量的过程，也是主体之间素质的较量，业务能力的较量，理论水平和知识水平的较量，

审讯人员主体素质的优劣，是审讯成败的基础条件，并且客观地表现在审讯的方法上，方法不对路是失败的原因之一。

3. 讯问失败的原因之三——不能正确地分析判断

审讯人员在讯问中的分析判断能力是审讯成败的可靠保证。我们审讯的对象是犯罪嫌疑人，法律规定是有证据证明有犯罪事实的人，但是在我们审讯的实践中，由于各种主客观条件的限制，并不是在完全掌握证据的情况下对犯罪嫌疑人进行讯问的。比如，在贿赂案件中，行受贿双方都有自己的根据和理由证明无犯罪行为，从表面上看都能自圆其说，这时审讯人员应审时度势，仔细推敲，细心研究，不轻信口供，盲目的轻信就会吃败仗。再者，大多数犯罪嫌疑人都不会轻易承认自己犯罪，总会千方百计地找理由、找根据，发誓赌咒，老泪横流。审讯人员的轻信导致审讯失败的原因是：以自己的认识衡量犯罪嫌疑人，以“君子之心度小人之腹”，对犯罪嫌疑人的辩解信以为真，不多问几个为什么，不深追细究。

4. 讯问失败的原因之四——不适度的同情

同情怜悯之心人人有之，但是在审讯时表现出来的同情、怜惜则是审讯中的大忌。在审讯时，犯罪嫌疑人处于不同的心理状态，表现为心理恐惧，紧张害怕，泪流满面，喊冤叫屈，引发了审讯人员的同情之心，导致了讯问语言的软弱无力，讯问的内容无深度，发现矛盾不紧迫，使得犯罪嫌疑人有机可乘，应该成功的案件中途流产，这是原因之四。

5. 讯问失败的原因之五——缺乏心理的持久力

审讯不仅仅是与犯罪嫌疑人智力的较量，也是双方心理耐力的较量。有时审讯处在双方对峙的状态，谁能坚持到最后，谁就是胜利者，贪污、贿赂犯罪嫌疑人均为国家工作人员，有的是领导干部，这些人能有今天的职务和身份也是自己多年来呕心沥血、发奋努力的结果，一旦接受审讯承认了自己的犯罪，将意味着自己所拥有的一切都会随之消失，其后果不堪设想。因而，在审讯中表现出坚韧的耐力和持久力，不坚持到最后是不会举手投降的。这也要求

► 审讯心理攻略

我们审讯人员要以顽强的斗志，坚持到最后的胜利。但是，在审讯中有不少审讯人员由于自己的惰性，缺乏信心，仅坚持一、二个回合便匆忙收兵，退下阵来，导致了失败的结果，强化了犯罪嫌疑人的对抗心理，这是其五。

6. 讯问失败的原因之六——犯罪嫌疑人的串供

犯罪嫌疑人的串供，是审讯工作的大敌。审讯工作是将犯罪嫌疑人控制在内外隔离的严密的环境中进行的，这是审讯工作起码的条件和要求。其目的是保证犯罪嫌疑人的供述真实可靠，但是在审讯中有的犯罪嫌疑人为了逃避法律的惩罚，用假口供、用谎言来抗拒审讯，为了证实自己的谎言，而与案件有关的人进行串供，统一口径，同时又坚定了抗审的信心，给审讯带来难度，为辨别是非真假，人为地设置障碍，使审讯陷入困境。

总之，讯问失败的原因很多，必须认真地总结经验、吸取教训，不断地提高完善自己的审讯水平，争取每一件案件都能圆满成功。

(十) “思维导向”——“突破口”的选择

何谓“突破口”？在审讯中通常将易于攻破犯罪嫌疑人的薄弱环节或薄弱对象称为突破口。研究突破口的目的就是要以最小的力量、最容易的方法攻破犯罪嫌疑人固守拒供的心理防线，迫使犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实。

在贪污贿赂犯罪案件的审讯中，对犯罪嫌疑人的突破口选择可分为两大类：一类是对客观存在的突破口的选择；另一类是犯罪嫌疑人主观心理特点的突破口选择。兵法上称之为：避其强，攻其弱，方能胜之。如何避其强，攻其弱，取决于如何正确地选择好突破口。选择突破口实质上也是对犯罪嫌疑人的弱点的选择，选择对方的弱点作为攻击的目标，使得犯罪嫌疑人向着交罪的方面转化。

1. 对客观存在的突破口的选择

(1) 以客观存在的逻辑联系作为突破口。犯罪嫌疑人最普遍的特点是用谎言来作为自己抗审的手段。当犯罪嫌疑人受畏罪、侥

幸心理的支配，不愿主动交罪的时候，总是要千方百计用假话来证明自己的清白，这样编造的情节与事实必然在客观的逻辑联系上出现矛盾，而这种矛盾也会在审讯中暴露出来。讯问人员一旦捕捉到了这一矛盾，进行揭露，这一矛盾便成了客观存在的事实，与犯罪嫌疑人的心理事实对应、共振形成了犯罪嫌疑人的心理证据，发展成对犯罪嫌疑人的心理限制，最后交代自己的犯罪事实。因而在审讯中，大多数审讯人员在审讯时采取迂回的方法，寻找犯罪嫌疑人在供述中的逻辑矛盾，以此作为突破口来揭露矛盾，揭露谎言，达到对犯罪嫌疑人的心理限制。以这种逻辑方法作为审讯突破口，有很强的实用性，成功率很高，因而是审讯人员普遍采用的有效方法之一。

(2) 以客观的事实证据作为突破口。犯罪嫌疑人在实施犯罪时留下了大量的行为痕迹和证据，在事实面前无法抵赖的情况下，在接受审讯时被迫交代自己的犯罪事实。用这种方法使犯罪嫌疑人交代罪行，是最省时的方法。这种成功的条件是建立在证据较为确实、充分的基础上。在审讯的最初阶段——试探摸底阶段，犯罪嫌疑人摸底的目标，就是讯问人员是否掌握证据，然后再根据情况确定自己的抗审的方法，一旦犯罪嫌疑人得知讯问人员还没有掌握确凿的证据，犯罪嫌疑人的抗审心理便被强化，与讯问人员周旋、狡辩，其方法也会变得更为狡猾。故此不会轻易交代自己的犯罪事实，而当讯问人员将某一细节、某一事实的证据出示在犯罪嫌疑人的面前时，犯罪嫌疑人感觉到自己的犯罪事实已被掌握，再抗下去也是徒劳，只有放弃侥幸心理，交罪供述。但是在使用证据作为突破口的时候，应注意方法，要正确地把握使用证据的突破口，如果不注意选准证据的突破口，就会变成抛证据换口供。有些没有经验的审讯人员，审讯时惟一依靠的就是抛证据，等到证据抛完了，犯罪嫌疑人也什么都不说了。更有甚者，犯罪嫌疑人因此掌握了审讯人员的证据收集情况，为其狡辩提供了条件和依据，造成了有的犯罪嫌疑人在事实面前不认账，在自己亲手已签过字的发票面前还抵

► 审讯心理攻略

赖：“虽然发票上的签名是我的，但是不能证明我就领了这笔钱，我当时签完了字，账务上没有现金，说等有了现金再给我，由于我长期出差，这笔钱就一直没有给我，这怎么能证明我签了字就一定领到了钱呢？”事后在犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实时，问其为什么要这样狡辩，他说：“你们把全部的证据都给我看了，只能说明我在发票上签了字，并不能证明我就一定拿到钱，所以才辩解的，我也听说有类似的情况最后无法查清。”这说明我们审讯人员在使用证据的突破口上没有选择好，没有把握住使用的隐蔽性和悬念性，没有使犯罪嫌疑人产生联想，使其心理事实被扩大、补充、自我完善，起到使用证据的“抛砖引玉”的效果。因而在使用证据时应选择隐蔽性、悬念性较强的证据作为突破口，尽量少使用“关键性证据”，在主要证据与次要证据之间应先选择次要证据为突破口。在事实证据较为充分的情况下，应选择某一点有代表性的证据作为突破口。在证据较弱、较少的情况下，选择突破口时应注意隐蔽性，以促使犯罪嫌疑人产生心理证据为最佳效果。

(3) 以犯罪嫌疑人关心的环节作为突破口。犯罪嫌疑人最关心的环节也是最容易暴露的环节，更是犯罪嫌疑人怕审讯人员掌握的环节。审讯人员如果抓住这一环节，作为审讯的突破口，更能迅速达到对犯罪嫌疑人的心理限制。因而首先必须弄清犯罪嫌疑人所关心的环节是什么，是处在什么状态下的环节。从常规来看，首先是犯罪嫌疑人说假话来掩盖自己犯罪事实的环节。犯罪嫌疑人说假话必然在某一环节的细节上出现“盲区”，如没有到过北京的人说去过北京，那对北京的火车站是什么样子根本不知道，这便是说假话的“盲区”，也是说假话的人最关心的问题，最怕涉及的问题，一旦涉及这个环节或领域便暴露了谎言。在某些细节上，因为在自己没有经历过，不可能对其细节上有更多的了解，一旦审讯人员问其经过的细节，必然要用假话来搪塞。自己编造的谎言能否蒙混过关，是犯罪嫌疑人最关心的问题。审讯实践中为了证实犯罪嫌疑人对某一环节的供述真伪，常用假设的情景来做试探。例如：某公司

的经理从本单位财务部门领取5万元“回扣”款给有关业务单位，而实质上该款被自己侵吞了，在讯问经理送钱的经过时，他必然编造假话，凭空设想一套送钱的过程。而这一过程必须要设定时间、地点、送钱对象的特征等，这些条件都必须是客观存在的，如果审讯人员能证明上述条件是虚构的，其谎言才能被证实。为了达到这一目的，审讯人员在此基础上为其重新设送钱的环节，让犯罪嫌疑人回答。如审讯人员问：你说的送钱时间，那天正好是下雨，你送钱去时是打伞还是穿雨衣？不论犯罪嫌疑人选择的是用伞还是雨衣，都进入审讯人员为其设立的环节，因为某天根本就没有下雨。这是利用犯罪嫌疑人对某一情节并不清楚的环节，也是其关心和担心的环节作为突破口，有很大的迷惑性。

(4) 利用犯罪嫌疑人已知的客观存在的某一环节作为突破口。客观存在的某一环节，一旦暴露，便会充分证明犯罪嫌疑人的罪行。如收了公款不交公，这时犯罪嫌疑人关心的是在领款处自己留下的痕迹，这也是犯罪嫌疑人已知的客观存在的环节，一旦案发，犯罪嫌疑人最关心的就是领款的对方信息，最怕的是审讯人员掌握了这一信息。审讯人员如抓住这些环节作为审讯的突破口，便能取得最佳的审讯效果。

(5) 以犯罪嫌疑人的行为所指对象为突破口。在贪污贿赂犯罪案件中，犯罪嫌疑人最怕涉及的对象是“钱和物”，抓住了钱财的来龙去脉，便抓住了贪污、贿赂犯罪的主攻方向，以此来作为突破口，便能起到攻击要害的效果。例如：在对某犯罪嫌疑人的住宅进行搜查时，发现巨额财产，在审讯中就可以选择这些巨额财产的来源作为突破口。如果在搜查中就连最起码的生活费都没有搜查到，那审讯时就应以财产的去向作为突破口，一位国家干部不可能连少量的生活费和正常的存款都没有，这种不正常的现象就是我们审讯的突破口。例如：某公安机关负责办理车辆入户的某副局长利用为走私车入户办牌照索取贿赂的犯罪。在检察机关对其住宅进行搜查的时候，不但正常的存款没有，就连妻子女儿的金银首饰都

► 审讯心理攻略

没有发现，这在已有30年工龄的公安局副局长家里就不正常了，在审讯时，讯问人以金银首饰的去向为突破口，展开了审讯：“你给爱人和孩子买过金银首饰吗？”答：“买过好几次，每次出差去南方都要给他们买些回来，有手链、项链、戒指。”问：“这些东西送给别人了吗？”答：“没有，都是给自己家里人买的。”问：“现在这些东西在什么地方？”答：（不语）……（这时犯罪嫌疑人知道上当了，但为时已晚了）。问：“在什么地方？”答：“我爱人知道。”问：“但是你更清楚。”答：“东西和钱都在我爱人的妹妹家里。”结果在其爱人的妹妹家里提取大量的金银首饰、高级手表和巨额存款，在铁的事实面前，犯罪嫌疑人只得将自己利用走私车入户上牌照收取贿赂的犯罪事实一一交代，一起难度较大的贿赂犯罪案件成功审结了。

再如，安徽的某县民政局长，对全县收集来的养老保险金不按国家指定银行存储，而是私自转存一小储蓄所，将收取的利息差价侵吞。案发后，这位民政局长否认自己拿过利息，而储蓄所主任证实利息差价1万元是在自己的家里交给民政局长的，并有家人证明，那天民政局长是骑自行车晚上到家里来拿的。在调查中，还有邻居证实看见某局长去储蓄所主任家。在审讯中，讯问人员以利息作为突破口对其展开了讯问：“你们局里有存款放在某储蓄所吗？”答：“有。”问：“为什么要存在某储蓄所。”答：“储蓄所利息高，想搞点利息差。”问：“存款的期限是多长时间？”答：“半年。”问：“现在半年到了没有？”答：“早过了，都1年了，现在利息和本金都收回来了。”问：“1万元的利息差呢？”答：“我没拿。”问：“你要了没有？”答：“从来没要过。”问：“为什么不要？”答：（不语）……问：“我知道你家在农村，家里有事急用钱，但是你要说清楚，组织上会理解的。”答：“钱是我拿的，给家里用了，这1万元我退出来，希望司法机关能从宽处理。”这是在审讯实践中利用行为对象作为突破口所取得审讯成功的范例。

2. 以犯罪嫌疑人主观心理特点为突破口的选择

(1) 以利害关系人的薄弱点为突破口。在贪污贿赂犯罪的案件中，利害关系的范围很广。在贪污犯罪中有共同犯罪人；在贿赂犯罪中，有行贿人、介绍贿赂人；在挪用公款案件中，有赃款的使用人；等等。如何在这些人中选择突破口是一项很关键的问题，选择得好，案件便能迎刃而解；选择得不好，便会产生连锁反应，有时打草惊蛇，有时为串供提供了条件和时间，不仅案件攻不下来，反而满城风雨，造成了自己的被动局面。因而在审讯中选择利害关系人作为突破口，应注意选择的对象。通常在共同犯罪中“突破口”应选择薄弱一方，起次要作用的一方。例如贿赂犯罪中选择行贿方作为“突破口”。因为这些人在案件的利害关系上处在次要的地位，在承担的法律后果上、应负的法律责任上也是次要的。他们在审讯中的抗拒心理，并不像负主要责任的犯罪嫌疑人的抗拒心理那么强，较容易突破。再者选择利害关系人作为突破口，也是为堵住主要犯罪嫌疑人的退路，是防止串供、翻供的最好方法。

(2) 以趋利避害的心理作为突破口。趋利避害心理人皆有之，哲学家爱尔维修说：“快乐和痛苦永远是支配人的行为的惟一的原则。”去“苦”求“乐”是人的本能，在犯罪嫌疑人身上，这种趋利避害的本能，更是时刻在指挥他的行为方向。趋利避害的心理状态常有几种表现：其一，抗拒心理状态。认为交罪供述，交代了要受惩罚，不交代说不定还能混过去，利害权衡选择了“避”。其二，反复动摇状态。这是一种左右为难的心理状态，如果交代了犯罪事实，就要受到法律的惩罚，如果不交代又过不了审讯关，处在两难境地。其三，供述交罪心理状态。认为自己的犯罪事实已败露，定要受到法律的处罚，没有退路了，如果主动坦白交代，说不定还有从宽处理的希望，选择了坦白交代的路。可见，如果“利”大于“害”，则趋之；而“害”大于“利”，则避之。如何选择趋利避害的心理作为突破口呢？通常审讯人员以固定“害”的程度，加大“利”的诱惑性来满足犯罪嫌疑人趋利避害的心理。例如：

► 审讯心理攻略

某一国家工作人员的贪污案，在案发后，犯罪嫌疑人已认识到自己贪污的数额巨大，会被严惩，畏罪心理非常强，对犯罪事实不愿交代，而且对赃款去向也咬死不讲。该犯罪嫌疑人的心理状态是，反正自己的罪行已败露，要被判刑的，把赃款隐瞒下来，待日后还可以使用。在接手这件案件的审讯时，讯问人员以其趋利避害的心理为突破口展开了审讯：“你知道你的罪行会带来什么样的结果吗？”答：“我知道，少说要判我15年。”问：“有从轻的办法吗？”答：“有什么办法？”问：“你为什么不想办法呢？想办法走从宽的路？法律不是规定得很清楚吗？”答：“这我知道，揭发检举有立功表现的，投案自首的，能减轻处理，主动交代罪行的能从轻。”问：“既然知道你为什么不走这条路呢？你的犯罪事实已经清楚了，是无路可退的，你幻想着日后还能使用那笔钱？你想错了，这笔钱司法机关是一定要追回的，因为这是赃款，再者你虽然存在境外，但你能保证境外的银行不破产吗？那时你的家庭会是什么样的，你能知道吗？况且你不交赃款还要从重处罚，这种结果你想过吗？”答：（沉默不语）……“那我坦白交代了，能得到从宽处理吗？”问：“这是法律的规定，你为什么不相信法律呢？”答：“那我愿意交代，我愿意将境外的存款交给你们，我可以写‘授权书’给你们，争取宽大处理。”这是一件以趋利避害心理为突破口的成功案例。

(3) 从犯罪嫌疑人的犯罪动机上找突破口。从贪污贿赂犯罪的主体来看，这些人并非思想品德坏、见钱眼开，他们犯罪是在一定的条件下，一定的对象，一定的思想状态下促成的，带有一定的偶然性。例如贿赂犯罪，一些国家工作人员利用手中的职权，为别人办了一些事，别人为答谢，送了一些钱、物，在这种情况下违反了法律的规定，被动地接受了贿赂。又如，有一位领导干部利用自己的职权，为他人赚了不少钱，赚钱的人没有自己独吞，而是将其中的一部分送给了这位领导干部。当时这位领导干部想收但又怕日后出“问题”不敢收，当听到对方说，这笔钱如果你用不着还可

捐献出来发展教育，在这种心理状态的支配下，才收下了这笔钱。对这样的犯罪嫌疑人，在讯问中，只要能认真帮助犯罪嫌疑人分析犯罪的原因，犯罪嫌疑人认为审讯人员讲得有情有理，就会供述自己的犯罪事实。

(4) 从犯罪嫌疑人的性格上找突破口。每个人由于自己性格的不同，在对待问题的态度和反映上也是不同的。不同性格的人在接受审讯时，会反映出不同的特点，审讯人员如能根据犯罪嫌疑人的性格特点，找出其性格弱点，作为突破口，便能收到事半功倍的效果。如性格直爽的人，较为讲义气，审讯时就应选择讲义气作为突破口，强化讲义气的性格特点，消除犯罪嫌疑人自己犯罪嫁祸他人的犯罪心理，让犯罪嫌疑人自己维护自己的形象。如果犯罪嫌疑人的性格为外向形的，易于夸大其词，而且耐力差，审讯中应注意抓住这一弱点为突破口，让其充分表现，找准矛盾点，发起进攻。对那些情感较为脆弱的犯罪嫌疑人，突破口应选择在情感的感化上，动之以情，晓之以理，引导其走供述交罪的路。

审讯中突破口的选择的目的是，要找准犯罪嫌疑人的薄弱环节，以较小的力量获得较大的成功。

九、审讯人员自我形象的树立

随着社会科学文化的进步与发展，刑事犯罪主体的文化程度、社会修养也发生了根本的变化，在这些犯罪嫌疑人中间，有的属于高智商的智力型犯罪，有的虽然是属于普通的刑事犯罪，但是犯罪主体见多识广，社会知识比较丰富，这就对审讯人员的个人素质提出了更高的要求。例如贪污贿赂犯罪，其主体是国家工作人员，由于这些人的身份和地位的特殊性，惯于为自己树立一定的形象，同时还养成了注意观察别人的心理状态的习惯。在其接受讯问的时候，更注意观察审讯人员的形象和心态，他观察的目的，在于了解对方，权衡自己是否能战胜对方。因而讯问人员树立什么样的形象，将会对审讯人员产生直接的影响。由于特殊的诉讼地位，决定

► 审讯心理攻略

了审讯人员应当具备良好的心理素质，高尚的品质，严谨公正的工作作风，随机应变的观察能力，丰富的社会科学知识。这是战胜特殊犯罪主体的必备条件。

（一）良好的心理素质

审讯本身就是与犯罪嫌疑人进行心理较量的一种活动。法律赋予审讯人员在审讯中的优势，这种优势心理的产生从某种意义上来说，是自我调节、自我控制的结果。人们既可以进行自我心理调节与控制，也可以影响制约他人的心理，并通过其心理影响，制约、控制其行为。同时自身又可能接受他人的影响、制约与控制，有其自主性和接受性。加拿大有位心理学家提出了人格结构的 PAC 理论。他的基本观点是：人们的个性可由三种心理状态构成，即“父母”状态、“成人”状态和“儿童”状态，PAC 分别表示这三种状态。“父母”状态表现为权威、优越感；“成人”状态表现为客观和理智；“儿童”状态表现为冲动、服从和听其摆布。这三种心理状态与年龄无关，任何人都同时具备这三种心理状态。在审讯中什么样的心理状态是审讯人员的最佳心理状态？从上述的三种心理状态来看：P 型的心理状态表现为权威和优越感，并带着很强的优势心理；A 型心理状态表现为客观理智。这两种心理状态才是讯问人员的最佳心理状态，它是由审讯人员的自我心理调节和自我心理控制而产生的。

自我心理调节和心理控制是建立在思维定势的基础上的，审讯人员如何面对被审对象，如何去寻找能支持优势心理产生的因素，克服消极心理因素，这是战胜对手必须具备的基础条件。在与犯罪嫌疑人进行心理交锋的时候，审讯人员应当有主宰、控制、影响犯罪嫌疑人的心理状态，从心理状态的对比上，审讯人员应该处在优势的地位，优势心理从审讯的初始阶段就应当具备，在审讯的过程中，通过审讯人员的自我调节又不断地加强和巩固。从贪污贿赂犯罪的主体来看，这些人在平时的工作和生活中养成了自己特有的优势心理，自然会被带进审讯室与审讯人员进行对抗，有的还以此来

作为抗审的资本，如果审讯人员在心理上被其气势压倒了，何以再谈对其审讯呢？因而审讯人员应当意识到：“我们永远是强者，我的对手就是犯罪嫌疑人，被讯问的对象，这里没有领导干部。”再者，审讯中的情况是千变万化的，在遇有突变的情况时，要防止犯罪嫌疑人耍花招，注意消极因素的影响，使得自我心理调节适应不同情况的变化，掌握主动权，立于不败之地。有的犯罪嫌疑人为了抗审，在讯问时“一问三不知”；有的编造谎言以假乱真；有的蓄意挑衅，蛮横顽抗，制造僵局；更有甚者把自己从事的职业也拿来作为抗审的资本。如，我是公安局长，也干过预审，你们那些东西我懂，等等，藐视审讯人员。在这种强烈的刺激下，审讯人员应当有极大的心理耐力和坚强的自制能力，控制和调节自己的情绪，保持镇静，冷静地考虑和处理问题。如果动辄激愤、冲动、烦躁、感情用事，不仅会中其奸计，暴露我们的意图，还会带来更严重的消极后果。在这里我摘录了一段审讯记录，犯罪嫌疑人是某基层法院助理审判员，审讯一开始这位助理审判员就以反客为主、先声夺人的反审讯的方法，气势汹汹地叫道：“怎么今天是你们3个人来审我？我先告诉你们，我是法官，我和×××无任何关系。你们审我是非法的。我知道你们3个人是受人指使的，我劝你们趁早不要搞这种犯法的事，一是你们从我这里得不到任何口供；二是我要控告你们，非把你们搞去坐牢不可……”审讯人员端坐在审讯席上，“欣赏”着这位助审员的表演，一言不发，对方唾沫四溅地讲了半天，不见审讯人员有任何反应，尴尬地停住了。此时，审讯人员心平气和地问：“你讲完了没有？如果没有讲完，还可以继续讲下去，我们依然会‘洗耳恭听’的。”于是，对方又继续：“法官成了犯罪嫌疑人，真是千古奇冤，审讯我的人也将成为千古罪人……”审讯人员等他讲得无话再讲了，才开始发问：“某某，你有多大年纪？”答：“我拒绝回答任何问题，你们无权审讯我。”审讯人员用蕴含威严的口气问道：“你口口声声说你是‘法官’，怎么连起码的法律常识都不懂？你是被依法拘传到这里来接受审查

► 审讯心理攻略

的……”这位助审员在审讯中企图以“法官”的身份作为挡箭牌，审讯人员将计就计，顺水推舟，以法制敌，灭其气焰。这时他才自知理亏，看审讯人员一眼，无可奈何地说：“那你们问吧。”

（二）高尚的品质、严谨的作风

审讯犯罪嫌疑人，讯问固然是非常重要的环节，然而审讯人员用自己高尚的品质、严谨的作风去影响犯罪嫌疑人，在审讯活动中将会起到更重要的作用。曾经有一位犯罪嫌疑人对自己的犯罪事实咬死不交代，其原因在于自己所犯罪行重大，交代了将会受到法律的严惩，产生了强烈的抗拒心理和畏罪心理。在该案移送到检察机关以后，审讯人员帮助其分析原因，使其认识到“自己错了，错在什么地方，为什么会出现错误，怎样才能去修正错误”。在短短的时间内交了自己的重大犯罪事实。事后在问其为什么会交代自己的重大犯罪事实时，这位犯罪嫌疑人畅快地说：“审讯我的办案人品质高尚，水平高，交代自己的犯罪事实是我心甘情愿的。”这短短的几句话，说明一个问题，审讯不仅是与犯罪嫌疑人对立的交锋，还是一种心理上的沟通，相互影响的结果。犯罪嫌疑人只有信服你，才能交罪于你。这种“信服”是建立在审讯人员必须具备高尚的品质、严谨的工作作风的基础上的。审讯人员的活动是以法律为准绳，履行自己的职责。在我们的工作对象上，应该遵守道德规范，尊重犯罪嫌疑人的人格，帮助他们，关心他们，使其积极地修正自己所犯下的罪行。审讯人员必须具备的品质是：要秉公执法，不徇私舞弊；要坚持原则，不收受贿赂；要严守机密，不透露案情；要调查研究，不搞伪证；要忠于事实，不刑讯逼供。

（三）敏锐的洞察力、随机应变的能力和丰富的社会知识

随机应变的能力、丰富的社会知识也是审讯人员树立自己形象的一个重要方面。审讯活动中的观察，主要是了解掌握犯罪嫌疑人的特点及其审讯过程中的心理变化，以便采取相应的对策。一位心理学家曾经这样说过：“没有人可以隐藏秘密，假如他的嘴不说话，他则会用指尖说话。因为当人的大脑进行某种思维活动时，他

的大脑会支配身体的各个部位发出各种微细信号，这是人们不能控制而且也是难以意识到的。”这一理论为我们审讯犯罪嫌疑人，观察其心理的变化提供了依据。优秀的审讯人员首先应具备的是敏锐的观察能力，能看透犯罪嫌疑人的“五脏六腑”。通过捕捉犯罪嫌疑人细微的变化，进行剖析、洞察，及时采取相应的对策，掌握审讯的主动权。

审讯过程不是静止不动的。从过程的发展特点来看，有其阶段性和规律性。从犯罪嫌疑人的心理发展特点看，有其瞬息变化的突变性。犯罪嫌疑人受到审讯人员的刺激，会作出相应的反应，审讯人员要根据这种反应，制定讯问的计划，采取适当的讯问方法，始终保持进攻状态，处在优势的地位。与此相反，审讯人员不能随机应变地观察被审对象，无法掌握主动权，跟着犯罪嫌疑人的谎言团团转，只能被犯罪嫌疑人牵着鼻子走，不仅失掉对犯罪嫌疑人的控制，更重要的是让犯罪嫌疑人理解为“无能”，看不出破绽，失掉了审讯人员的形象。有的犯罪嫌疑人虽然抗审失败了，但对审讯人员察颜观色、能看透人的心灵深处的秘密的能力不得不折服：“我的抗审虽然失败了，但我在这样的高手面前心服口服。”

审讯在很多的时候牵涉各类不同的社会知识。例如：财会人员的贪污犯罪就涉及到审讯人员必须要懂账务，才能对犯罪嫌疑人进行审讯，如果审讯人员不但不懂账，就连最起码的账理都不懂，这时犯罪嫌疑人就可能利用这一弱点在账上作文章，来进行抗审。因为账目的真假，审讯人员分不清，审到后来变成“糊涂官审糊涂案”。记得有一位同行在讯问贪污犯罪嫌疑人时，由于自己对财会方面的知识一无所知，刚刚开始审讯就被犯罪嫌疑人拉进了财务的账理中，犯罪嫌疑人一面为自己辩解，一面给审讯人员讲财会、账理知识，几个小时的审讯，审讯人员当了几个小时的“学生”，其审讯的结果如何便可想而知了。

当今的时代，已经是进入高科技的信息时代，已不是那种用算盘拨、账本记的时代了，利用高科技手段进行的智能化、技术化犯

罪日趋增多，利用计算机犯罪，利用证券、期货犯罪等已经出现，这些新形式犯罪迫切需要侦查人员尽快掌握这些蜂拥而来的社会科学知识。审讯人员的素质、科技知识水平，从根本上决定了审讯的质量和效果。审讯人员要在审讯中立于不败之地，就必须加强自身的素质的培养、丰富自己的社会科学知识，树立自己的形象。

十、审讯人员消极心理的克服

审讯人员的消极心理是指审讯人员在讯问活动中，由于受到主观和客观的不良因素的影响，产生了一些不适应审讯活动需要或者阻碍审讯活动正常进行的思想状态，它是通过审讯人员的思想、行为、语言表现在审讯的全过程中的消极的心理现象。它包括：对外界信息刺激的反应迟钝、联想能力差、注意力分散、逻辑思维能力差、思维品质低、意志脆弱。审讯人员如果不设法克服这些消极的心理状态，就不可能在审讯活动中取得主导地位，取得审讯的成功。

（一）对外界信息刺激的反应迟钝

我们每个人都是依靠感觉与知觉来了解周围的世界，审讯活动也是如此，审讯人员也是通过自己的感觉和知觉来了解犯罪嫌疑人的内心世界的，并且通过自己的感觉和知觉去发现犯罪嫌疑人的心理变化，掌握审讯的主动权。审讯人员对外界信息刺激的反应迟钝，实际上就是感觉与知觉方面的迟钝，它表现在，对犯罪嫌疑人瞬息万变的心理变化，不能及时、全面、正确地做出反映。根据感觉和知觉历程我们可以看出，人们从外界接受信息刺激的反应，要经过生理和心理的两种历程。首先是由具有生理功能的感觉器官接受刺激（如眼睛、鼻子、耳朵所接受的刺激），它首先属于物理性质的刺激，继而迅速转化为生理作用，再经过神经传导至大脑，成为心理性的讯息，从而对外界环境中的刺激有所感、有所知觉，此后根据个人的需要，即表现出适当的反应，于是便由内心的心理作用，再转化为外部的行为。审讯人员和犯罪嫌疑人同样如此，都是

在为了各自的需要和目的进行信息刺激反应，审讯人员要从犯罪嫌疑人的身上发现、寻找制服犯罪嫌疑人的方法，而犯罪嫌疑人也要通过审讯人员输送出来的信息，及时的采取应变措施来对抗审讯人员的审讯。它们共同的特点是捕捉瞬息万变的信息变化，来判断对方心理活动的真实情况，采取相应的措施和对策来满足自己的需要。积极地捕捉对手的信息变化和消极地感觉对手的心理变化，其结果是截然不同的。消极地等待感觉的刺激就不能准确、及时地感觉到对方的瞬间的心理变化。例如，犯罪嫌疑人经过自己激烈的思想斗争，认为主动交代罪行对自己有利，产生了准备交代的心理趋势，这种心理活动趋势就会有相关的信息反应表现出来，如果审讯人员不能及时感受到这一有利的信息，那么他就失去了这次促使犯罪嫌疑人供述交代的机会。犯罪嫌疑人的心理信息反应只是瞬间的过程，这一瞬间过去他又重新回到原来的隐蔽状态。这是在审讯过程中经常出现的情况，有的审讯人员甚至多次地错过突破机会，其原因就是对外来信息的感受性低、反应迟钝，这是审讯人员非常典型的而且也是普遍的消极因素。它产生的原因有：

1. 审讯人员认识上的偏见和固执

有的审讯人员认为犯罪嫌疑人都是狡猾的，他们的言行都是在为自己狡辩，不需理睬，因而对犯罪嫌疑人传递出来的信息无动于衷、无感受。

2. 审讯人员的错觉

它是对客观信息的错误的认识，关于错觉我们已经在前面作了专题论述，在这里就不再赘述。为了说明审讯人员的错觉，我这里有这样一个案例：不久前我在观察一位同事的审讯时，就发现了这样一个问题，犯罪嫌疑人在经过一段时间的审讯之后，忽然情绪放松了，而且面部还微带笑容。这下可把审讯人员气坏了，他误认为犯罪嫌疑人是在嘲笑自己，顿时怒火冲天，这时犯罪嫌疑人的脸也拉长了。事后我们在问其为什么发笑，她说：“我不是在笑，在这种环境我又怎能笑得出来呢？当时不知道是什么原因，我已经准备

► 审讯心理攻略

把事情全都交代出来算了，谁知道你们忽然发那么大的火，又把我吓回去了。”由于审讯人员的错觉所造成的误解，经常会给审讯活动带来难以弥补的损失。

3. 审讯人员对信息反应的理解能力差

由于审讯人员不注意对审讯业务的研究，不注意对犯罪嫌疑人的特点进行观察，对犯罪嫌疑人在审讯活动中表现出来的信息不去总结，这样，即使是犯罪嫌疑人最明显的信息反应，你也无法判断出真实的心理活动。

4. 审讯人员自身的对立情绪降低了对外来信息的感受性

由于审讯人员与犯罪嫌疑人的相互关系，存在着相互对立的客观性，它表现在审讯的全过程中。犯罪嫌疑人为了使自己不受法律的惩罚，总是千方百计地来与审讯人员对抗，而审讯人员为了让犯罪嫌疑人说实话，也总是千方百计地与犯罪嫌疑人周旋，来达到惩罚犯罪的目的。由于这一客观特点，审讯人员就要设法控制对立情绪的发展，有的没有经验的审讯人员不注意对对立情绪的控制，任其发展，最后出现僵局的局面。同时审讯人员自身的对立情绪（在条件反射的作用下），不仅影响犯罪嫌疑人的情绪，而且也影响了审讯人员对外来信息的感知，因为这一对立情绪所产生的内在动力，阻碍了感觉与知觉的联系，从而降低了对外来信息的感受性，出现了感知觉的迟钝。

减少和克服对外界信息刺激反应迟钝的方法是：审讯开始之前就必须调整好自己的心态，要学会理解犯罪嫌疑人，我们的审讯活动的目的，不仅仅是让犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实，更重要的是教育和帮助犯罪嫌疑人，使之以后不再犯罪，重新做人。此外，还要注意对自己的观察能力的训练，不断总结，才能不断提高对外来信息判断的准确性。最后是审讯人员要有意识的帮助大脑，清理出足够的空间让外界信息涉入，提高感觉、知觉方面的能力。

（二）联想能力差

联想是指通过感知或者回忆某一事物连带想起其他有关事物的

心理过程。人们为什么能通过自己的感知而连带想起其他的有关事物？这是由于事物之间的联系是客观存在的，事物之间的联系在人们头脑中的反应，就形成了人的联想的心理过程，也是不可抗拒的心理过程。在审讯活动中，丰富的联想力对审讯人员来说，是不可缺少的重要的基本条件。犯罪嫌疑人在接受审讯的过程中，由于心理活动的不断变化，经常会说出莫名其妙的话、做出莫名其妙的动作来，如果我们通过联想，把它们连接起来，这些莫名其妙的话和行为，就会成为真实的信息反应。例如，我们有一次在审讯犯罪嫌疑人时，他忽然莫名其妙地说出这样一句话来：“我还要告他呢。”我们问：“你要告谁？”他说：“告我们公司的经理。”我们又问：“你为什么告你们的经理？”他说：“他欠我的集资款不给我。”这时我们才联想起犯罪嫌疑人自己侵吞了公款，谎称自己将公款给了本单位的经理被其贪污了，于是我们直接告知犯罪嫌疑人：“他欠你的集资款，你可以通过合法的途径来解决，不能通过侵占公款的方法来充抵，更不能采取嫁祸他人的方法来解决。”最后他只得承认公款是自己贪污的，这起久拖不决的疑难案件，终于水落石出。

在审讯的过程中丰富的联想能帮助我们解决很多的疑难问题，相反联想能力差就可能贻误战机。有一次，我们在审讯一名巨额财产来源不明案的犯罪嫌疑人，他已经将财产转移，并且拒绝提供财产的去向，他在审讯中忽然向审讯人员打听，自己家旁边的公路开始修建设没有？他问这句话的时候，审讯人员并没有太多地注意。事后我们才知道他问这句话的真实意图，因为修路，他家的房子就会被拆迁，而在他家的房子里藏了大量贪污来的现金，只要房子拆迁，贪污的现金就会全部暴露出来。如果我们当时能抓住这一情况进行联想，就会争取很多的时间提前取得案件的突破。

审讯人员联想力差的原因是：对外来信息的刺激只是消极地接收，不能积极地将外来信息内在的因果关系联系起来，因为事物之间的联系是客观存在的，是联想的基础，在很多时候，犯罪嫌疑人提供出来的信息，就是他自己联想的结果。从前面的案例可以看

► 审讯心理攻略

出，犯罪嫌疑人担心藏在自己家里的财产可能会暴露，并且分析了在什么情况下有暴露的可能性，藏在自己家里的东西，在其他人不不知道的情况下，只有拆迁动土的情况下才能暴露，犯罪嫌疑人在进看守所之前，就听说他家的房子要拆迁，一旦拆迁他的赃款、赃物就要暴露，所以他在审讯的过程中，莫名其妙地问审讯人员，那条路修了没有。“是否修路了”，这一信息就是犯罪嫌疑人联想的结果。如果审讯人员消极对待这一信息，那也只能是随便问问是否修路了而已，不可能联系到其他的什么事情。如果审讯人员积极地将修路这一信息内在的、外部的因果关系联系起来，再与自己追缴赃款、赃物的目的联系起来，就有可能把追缴赃款、赃物与动土、修建工程方面的事情相联系，更进一步地接近了我们的侦查目标。再者，经过调查，某人习惯携带茶杯，通过联想，在此人正常的情况下，他可能是一个胖子。因为胖子对水的需求量比较大。所以要提高自己的联想能力，必须对客观事物的因果关系进行积极的联系，追根求源，才能在关键的信息来临之际，不至于麻木不仁，错过良机。

（三）注意力分散

注意是心理活动对一定对象的指向和集中。注意的指向是指：人处在注意状态的时候，其心理活动总是指向一定的对象，有选择地反映一定的对象。注意的集中是指：人选择了注意的对象以后，注意使认识在一定的时间内，始终集中在这一对象上，并且抑制、克服与此无关的活动，以便认识的顺利进行。注意的对象可以分为外部对象和内部对象。在审讯活动中，注意的外部对象就是我们的审讯对象，也就是犯罪嫌疑人。内部的注意，也就是对自己情感、思想和体验的注意。注意是心理活动的重要组成部分，但是，注意本身不是一种独立的心理过程，它是和心理过程紧密结合在一起的，没有注意，所有的心理活动都难以顺利进行，缺少注意的感知就可能出现“听而不闻、视而不见”，缺少注意的思维就会胡思乱想。因此，注意是保证心理活动能够顺利进行的必要条件。审讯人

员在审讯过程中的注意是审讯活动成功的基本保证，审讯人员的注意分配和注意力的转移直接影响审讯的效果。

根据注意的产生和目的性以及需要注意的程度不同，注意又被分为无意注意、有意注意和有意后注意。首先，从无意注意来看，它是事先没有预定目的，不需要做意志努力的注意，因为它不是由意识控制的，同时也被称为不随意注意。例如，在审讯的过程中，审讯人员全神贯注地听犯罪嫌疑人的供述的时候，忽然窗外传来一声巨响，那么在审讯室里的人员，都会不由自主地去注意窗户外面的那声巨响。这就是无意注意，它直接影响审讯人员注意的定向性，直接转移了审讯人员的注意力，是审讯活动的不利因素，并且这些不利的因素时刻都会发生。有时审讯人员带进审讯室的手机响了，有时审讯室墙壁上的挂钟忽然响了起来，有时正在审讯的时候忽然看守所的开饭的铃声响了，有时还会出现莫名其妙的噪音，如此等等，直接转移了审讯人员的注意力。由于无意注意的产生和维持，不是依靠意志的努力，而是自然而然地产生心理活动的指向和集中，因此它对转移人的注意力占有绝对的优势。它会不失时机地来争夺人们的注意阵地，因为它的出现是突然的，所以它又具备了时刻转移人的注意力的条件，这对审讯活动来说是不利的。但是它对人和动物适应环境变化、保护自己的安全却是很重要的。其次，是有意注意，它是有预定的目的，需要有一定意志努力的注意，是人有意识地控制的注意，是一种特有的心理现象。审讯活动就是审讯人员有意识的注意活动，为了使犯罪嫌疑人如实交代自己的罪行，必须时刻注意犯罪嫌疑人的一言一行，才能做到有的放矢、制服犯罪。审讯成功的基本条件就是注意力集中。但是，有意注意需要意志的努力，消耗能量较大，容易引起疲劳，这是客观的原因和生理条件造成的。因而，当审讯人员长时间高度紧张的注意，必然引起疲劳现象的发生，这是审讯人员注意力分散的基本原因，也可以说是生理方面的原因。除此之外，还有一个内在的原因就是：有意控制注意的能力差，引起内部注意的转移，由于审讯人员缺乏工

► 审讯心理攻略

作责任心和完成任务的愿望、动机，就可能出现人在审讯室，心里想着其他事的情况。再者，有些审讯人员带着许多不愉快的心事进入审讯室，这就需要审讯人员用更强的意志来克服不愉快的心事的干扰，清除与审讯无关的多余信息。如果不注意筛选和控制多余信息的干扰，那么注意就会发生转移，离开审讯人员有效的心理活动，就不可能完成审讯任务。最后，是有意后注意，它是指事前有预定的目的，不需要意志的努力的注意。例如，一位有经验的审讯人员，在对犯罪嫌疑人进行审讯的时候，不需要意志努力的注意，就能顺利地完成任务，全身心地投入到审讯的活动中去。这是因为他对审讯工作有着浓厚兴趣和责任心，审讯活动已经完全吸引了他的全部注意力，无需再要意志的努力。有意后注意实际上是一种高级类型的注意，具有较强的稳定性。如果一个人对某一项事物有浓厚的兴趣，他就会一心专注、全身心地投入，废寝忘食地去研究它。前面讲的三种类型的注意，不是孤立存在的，在审讯实践中有着紧密的联系，可以互相转换，掌握注意的规律，有利于提高我们的工作效率。

审讯过程中如何调节和掌握注意的分配与转移？从人们的生理情况和外界事物的客观反映可知，人的注意不可能长时间集中在某一事物或某一点上，无论是外部信息的干扰，还是内部思想、情感的经验，都会引起注意的分散和偏离，我们的审讯工作需要全身心的投入，如何能使我们的注意有效地集中在定向的对象上？心理学的研究已经为我们提供了许多科学方法。认知心理学认为注意是心理加工的一种内在机制，它的基本作用在于对信息进行选择并调节，并且提出了注意的过滤器理论，他们把注意看做一个控制系统，主要负责对一定量的信息进行加工处理，过滤器犹如一个开关，当人在同一时间内面临大量的信息时，过滤器就作出某种选择，让一些信息通过，并阻断其他的信息。因此，在审讯活动中，审讯人员应当发挥注意的过滤器功能，利用信息之间的相互关系，鉴别、筛选犯罪信息，剔除与犯罪无关的信息，阻止不同类型的干

扰信息渗入，保证与犯罪有关的信息“线路”畅通无阻。在审讯活动中，审讯人员如何去操纵注意的过滤器呢？主要是依靠审讯人员的有效注意的心理活动，并取决于审讯活动的任务和目的。除此之外，心理学家们还为我们提供了“注意的资源分配理论”。该理论认为，人类加工信息的心理资源是有限的，注意只能在心理资源许可的范围内承担有限的任务，在人们同时面临两种或者更多种的任务时，形成了系统对资源的竞争，人类信息加工系统会根据不同的任务目标分配有限的资源，选择一定的输入信息进行加工，其他没有选中的输入信息因为资源的限制得不到加工而被放弃。这一理论告诉我们：在审讯活动中，我们审讯人员的有效信息加工资源，只能限制在对审讯对象的犯罪信息的加工和处理的范围，超出了这一范围，就会造成对资源的竞争状态，就可能出现注意的转移，使得审讯对象的犯罪信息得不到加工而中断。那么如何才能保证心理资源不受干扰，不被竞争？首先，必须加深对审讯的目的和任务的理解，了解它的艰巨性和复杂性。因为在很多时候，审讯人员在对犯罪嫌疑人久攻不下的情况下，会出现注意的偏离，信息加工被迫中断。其次，经常提醒自己去注意正在进行的审讯活动，特别是当注意处在动摇或者需要特别注意的时候，要提醒自己“必须注意”。当其他的信息输入时，应尽快地放弃，迅速地把注意恢复到原来的对定向信息加工的状态上来，把跑丢的注意对象再捉回来。最后，用坚强的意志去与内外信息干扰作斗争，清除内心的杂念，不要把生活中不愉快的情绪带进审讯室。排除外界干扰，选择安静、无干扰的审讯环境，这不仅有利于审讯人员的注意力集中，同时也有利于犯罪嫌疑人集中注意力，摄取审讯人员提供的信息。

（四）逻辑思维能力强

逻辑思维能力差是审讯人员在审讯活动中存在的又一消极现象，从逻辑思维的概念来看，他是以客观事物发展的规律为思维对象的科学，是研究思维和思维规律的科学。审讯活动中的逻辑思维，是对犯罪嫌疑人的所作所为的言行发展是否符合事物发展的客

► 审讯心理攻略

观规律所进行的思维。逻辑思维能力是审讯人员重要的基本功，在讯问或者审讯的活动中，犯罪嫌疑人总是千方百计掩盖自己的犯罪事实，他们普遍采用的方法，就是以谎言来掩盖自己的犯罪事实，犯罪嫌疑人的供述也常常跟谎言联系在一起，因而，在很多时候，这些谎言使我们的审讯人员无法弄清犯罪嫌疑人的底细，使之逍遥法外。可是谎言又总是与客观事实相违背的，与客观事物的发展规律背道而驰，因而在审讯活动中犯罪嫌疑人必然会出现供述矛盾，一些有经验的审讯人员，都善于利用逻辑规律的思维方法，利用供述矛盾来揭露犯罪嫌疑人的谎言，迫使其交代自己的犯罪事实。

2001年7月，安徽检察机关在对一名涉嫌受贿的犯罪嫌疑人进行侦查时，发现该犯罪嫌疑人的大部分的赃款已经转移，为了证明犯罪、追回赃款，检察机关对有重大窝赃嫌疑的A某进行了重点的调查，在传讯A某的时候，A某称自己家有存款300万元，并且声明此款是自己做生意赚的，否认自己替别人保管过任何钱财。当侦查人员问其现在做什么生意，生意是否好做时，A某告诉侦查人员自己现在准备做房地产生意，现在的生意非常难做，什么都要现钱才能买来，这不，上星期因拖欠几十万元的工程款，对方就是不开工，后来好不容易才从银行贷的款，工程队才愿意开工。这段话很明显出现了破绽和漏洞，出现了逻辑矛盾，既然自己家里有300万元的存款，为什么还要付高利息向银行贷款呢？由此可以推断A某的300万元的存款，根本就不是A某自己的钱。侦查人员抓住了这一矛盾，问其自己家里有钱为什么还要向银行去贷款？A某自知自己说漏了嘴，无言以对，最后A某只得承认300万元的存款，是替别人保管的，并且供述了当时帮助某犯罪嫌疑人窝藏赃款的详细情节和赃款的数额，与后来犯罪嫌疑人交代的数额完全一致。从这一案例我们可以看出，审讯人员首先为被讯问对象设立暴露逻辑矛盾的条件，然后根据前因后果对事物的发展规律展开逻辑思维，很顺利地完成了这起窝藏赃款案件的审讯。如果审讯人员不注意采用积极的逻辑思维的方法，要让对方主动交代窝藏300万元

赃款的犯罪事实，可能就不是一件容易的事情了。

审讯人员的逻辑思维能力差的根本原因在于，对客观事物的发展规律，采取消极的态度，对事物内部发展的因果关系不做积极的判断、推理，对事物发展的现象和本质、必然性和偶然性、普遍性和特殊性不做综合的分析，这种消极的主观因素，不可能产生积极的逻辑思维。从前面的案例来看，A某向银行贷款的原因是自己没有钱付工程款，也就是说，因为没有钱才贷款。这是符合事物的发展规律的。反之，因为自己有了300万元的存款才向银行贷款，这就违背了事物发展的基本规律。再继续探寻原因又不难发现：因为300万元的存款是别人的，所以自己才向银行贷款。由此恢复了事物发展的本来面目，这样才符合事物发展的客观规律，同时也符合了我们的讯问目的。A某称300万元是犯罪嫌疑人B某的，而犯罪嫌疑人B某交代300万元转移给了A某，所以这300万元是犯罪嫌疑人B某的。

如何提高审讯人员的逻辑思维能力？首先我们认识犯罪行为离不开抽象思维，离不开概念、判断、推理、范畴等抽象思维的基本形式。审讯人员在审讯活动中的逻辑思维形式与概念、判断和推理有着密切的关系。

概念是反映事物特有属性和范围的思维形式。我们在审讯的实践中，概念是我们审讯人员对犯罪嫌疑人进行认识过程中的一种抽象概括，是对犯罪嫌疑人及其犯罪行为的这一客观对象的主观反映，任何一个概念都必须依赖于认识主体而产生，是人的思维对客观事物认识的一种主观形式。为了完整、真实地反映客观事物，根据概念的特征，审讯人员在认识案件、认识犯罪嫌疑人的犯罪事实的过程中，必须遵循：（1）概念的主观性和客观性的辩证统一，通过概念反映案件中的犯罪事实的时候，必须做到主客观的一致性。审讯人员在认识案件形成概念或者使用概念时，必须理解、认识概念的主观性与客观性的辩证统一，也就是说，既要准确地使用概念，目的是为了正确反映案件的实际情况，同时又要对案件情况

► 审讯心理攻略

进行深入细致的分析，把握案件的本质，获取正确的概念，来指导我们的审讯活动。（2）概念的抽象性和具体性的辩证统一。审讯人员在认识犯罪嫌疑人形成概念的时候，经常是提取犯罪嫌疑人的犯罪事实的个别的和偶然的、本质的和规律性的东西，而这些一般的、本质的和规律性的东西，并不像具体案件那样，可以看得见、摸得着，而必须依靠理性思维去理解和把握。抽象只有达到具体性，才能把握案件的本质。例如，我们在讯问盗窃犯罪嫌疑人的时候，犯罪嫌疑人采取盗窃的方法，非法占有他人的财产，这只是一个抽象的概念，当犯罪嫌疑人交出了赃物的时候，这一赃物就成为证明犯罪事实的证据，赃物便成了物证。这一概念只有在审讯人员的主观认识把握了它的具体本质与案件的内在联系时，才具有具体性，也才有具体的概念。（3）概念的普遍性和特殊性的辩证统一。我们在认识案件的过程中，不仅要大量的个别、特殊的案件事实中概括出案件的一般本质，还要注重根据概念所把握的一般本质去识别和认识案件的特殊性，从而根据案件的普遍性与特殊性的原则，来指导我们的审讯活动。（4）概念的确定性和灵活性的辩证统一。概念的确定性是指概念反映对象的共同本质，这种反映固定之后，其内涵与外延相对不变。而概念的灵活性是指概念随着客观对象自身以及审讯人员对其认识的发展而发生变化，它是由客观事物的运动发展决定的，它反映到概念中来，就构成概念的灵活性。概念的确定性只是一定阶段、一个时期认识和审讯实践的产物，随着认识和审讯实践的不断丰富，概念的内容也会不断发展和丰富。

判断是对思维对象有所断定的思维形式。在审讯实践中，对犯罪嫌疑人的情况有所断定，必须运用判断这一思维形式。审讯人员对犯罪嫌疑人所作的任何一种判断，都不是轻而易举形成的，而是他们在审讯的实践中，根据犯罪嫌疑人的言行和客观存在的事实，进行复杂的理性思维的结果。在审讯活动中，要提高对犯罪对象的判断力，必须正确运用逻辑范畴，作为人类思维工具的逻辑范畴，

能够帮助人们正确认识现实，正确认识各事物之间的联系和关系，正确认识事物的本质及其规律。何谓逻辑范畴？它是人们用来认识客观现实的具有普遍性的概念，是人的思维反映客观世界辩证运动不可缺少的思维形式，是形成判断的重要条件和代表其判断力的重要标志。人们认识事物离不开逻辑范畴，但同时还要掌握必要的社会基础理论，它是人们在社会实践中，借助一系列概念、判断、推理表达出来的关于事物本质及其规律的知识体系。当然从认识的角度来看，理论来源于实践，审讯的实践经验是指导我们形成判断的重要基础。例如，我们在审讯的过程中发现犯罪嫌疑人始终采取挑衅的态度与审讯人员交流，便可作出犯罪嫌疑人的对抗心理极强的判断。此外，世界上一切事物都是物质、能量和信息的统一体，判断离不开信息的来源，我们对犯罪嫌疑人所犯罪行的判断，必须依靠案件的信息来源，信息量越多对案件的认识就越深刻，形成的判断就越准确。因此审讯人员在形成判断时，必须注意尽量收集和集中较多的信息，同时，审讯人员应该特别注意收集和集中客观的、公正的、能够反映本来面貌的信息，减少错误的判断。

推理是由已知判断推出新判断的思维形式。在审讯思维的活动中，审讯人员对案件事实和犯罪嫌疑人的认识，除了需要运用概念形成判断外，更重要的是，要根据已知判断推出新的判断，形成对案件事实的不同本质的新的认识。推理是形成新的认识必不可少的思维形式。推理是一种理性思维活动，是审讯人员对案件事实的一种主观认识，是在客观的前提和实践的基础上，运用经验定律和理论原理对案件内在矛盾运动认识的必然结果。案件的犯罪事实的内在矛盾和外在关系是推理产生的基础。其辩证的特征主要表现为推理中前提与结论的对立统一，它们的主要表现是：前提和结论是相互依存的、相互渗透、相互转化的，其次表现为推理内容的对立统一，主要是通过内容存在的矛盾来进行考察的。审讯过程中，犯罪嫌疑人大多是用谎话来掩盖自己的犯罪事实，因而必然会出现内外矛盾。在审讯活动中，审讯人员经常依靠犯罪嫌疑人的供述来发现

► 审讯心理攻略

案件事实的内外矛盾，通过揭露取得审讯的成功。某市检察机关在侦查某高级干部的受贿案件时，发现该高级干部在深圳用200余万元人民币，购置了一套高级住宅，当审讯人员问其购房款的来源时，他声称该购房款是从香港的一位朋友处借来的，当问其朋友叫什么名字，在什么地方工作，还钱的方法时回答得语无伦次，说不出所以然，并且对对方的情况并不了解。通过客观规律可以看出：能够借上百万元钱给自己买房子的朋友，就不是一般的朋友，况且一个靠拿固定工资的干部，怎么才能还上这笔钱呢？显然这笔购房款不是借来的。在审讯的过程中，审讯人员抓住这一矛盾的主线进行揭露，迫使其供述自己的受贿犯罪的经过。

（五）思维品质低下

思维是复杂的脑力劳动，这种脑力劳动存在着明显的品质差异，良好的思维品质表现在：善于透过纷繁复杂的表面现象发现问题的本质；善于全面考察问题，从事物的多种多样的联系和关系中去认识事物；善于独立思考问题，独立寻找答案；善于严格而客观地评价和检查自己的思维结果，不受别人暗示的影响；善于根据逻辑规律思考问题，自觉地服从客观的逻辑规律，使自己的思维首尾一致，不相互矛盾，根据充足，推论合理，结论正确；善于根据客观条件的变化，及时修改先前的方案，灵活地寻找解决问题的新途径。我们的审讯活动是侦查人员与犯罪嫌疑人之间攻心斗智的心理对抗，是看不见硝烟的心理战场。审讯活动的成败，在很大程度上取决于审讯人员思想品质的高低。审讯人员思维品质低下表现在：

1. 缺乏思维的深刻性

不注意通过案件的表面现象去发现犯罪的本质问题。我们的犯罪对象，大多善于采用表面现象来掩盖自己的犯罪事实，在审讯活动中，同志们会经常发现一些犯罪嫌疑人，为了否定自己的犯罪，总是千方百计地伪装自己，把自己说得像一朵花，评价自己如何为群众办实事，如何努力工作，表现出自己与犯罪无关。2001年笔者授命对一名涉嫌受贿犯罪的某县委副书记进行审讯，刚刚接触这

位犯罪嫌疑人，他就大谈自己如何尽心尽力为老百姓办事，对工作兢兢业业，起五更睡半夜，廉洁奉公，从表面上看，这是一名难得的好县委副书记。可是他在任县委副书记分管组织人事工作期间，仅仅6个月，自己的存款就增加了30余万元。当问其30余万元的来源时，这位所谓的廉正书记，无言以对，最后只得交代自己的犯罪事实。表面现象在很多时候被犯罪嫌疑人用来当护身符，审讯人员在任何时候都要设法拨开犯罪嫌疑人的伪装，去发现犯罪嫌疑人的犯罪的本质。

2. 缺乏思维的独立性

审讯的过程，实际上是我们的审讯人员对犯罪嫌疑人所进行的感知和认知的过程，同时，我们的审讯的目的要求我们不仅要正确认识犯罪嫌疑人所实施的行为，更重要的是查明犯罪事实。审讯人员独立的思维是完成这一活动的基础，面对错综复杂的案件，需要审讯人员独立发现问题、独立解决问题、独立寻找答案。善于独立思考的人很少去依赖别人，他们喜欢独立地、创造性地去认识案件的本质，探索解决问题的方法，找出有效的对策。思维的独立性在某种程度上表现为它的批评性，在思考问题时不受别人的暗示的影响，既不人云亦云，也不自以为是，能够严格而客观地评价、检查自己的思维结果，冷静地分析是非利弊，不仅要知道某一事物的结论，还要知道得出这一结论的根据，才能在纷繁复杂的案件中，去伪存真，去粗取精，抓住本质问题。

3. 缺乏思维的灵活性

思维的灵活性是指能够根据客观条件的发展与变化，及时地改变先前的方案，寻找新的解决问题的途径。思维具有灵活性的人，在审讯的活动中，不呆板、不固执、没有框框、随机应变、纠正错误迅速。记得有一次我观看一位同行审讯，审讯的对象是一位女性，审讯人员采用了“心理限制”的方法，通过揭露其犯罪事实，把犯罪嫌疑人推向了无路可退的境地。但是，由于犯罪嫌疑人的人格基调太低，在事实面前就是不认罪，每次处在无路可退的境地，

► 审讯心理攻略

她不是沉默不语，就是矢口否认，多次出现僵局。结果审讯进行了一天，仍然是没有结果。其失败的原因在于：犯罪嫌疑人已经适应了这种审讯方法，同时由于被审讯的对象的人格特征，不适用论理的方法，这时，审讯人员应当及时地改变审讯的方法，寻找审讯对象的其他弱点进行攻击，就有可能取得审讯的成功。然而，审讯人员一个方法用到底，缺乏灵活性，导致了审讯的失败。

4. 缺乏思维的流畅性

思维的流畅性实际上也叫思维的丰富性。它是以在限定的时间内产生观念数量的多少为标准衡量的。在短时间内产生的概念多，思维的流畅性就大，思维就越有丰富性。反之，思维缺乏流畅性。心理学家们把思维的流畅性分为四种形式，首先是词的流畅性，它是指在一定的时间内能产生含有规定的字母或者字母的组合的词汇量的多少；其次是联想的流畅性，它是指在限定的时间内能够从一个指定词当中产生同义词或者反义词数量的多少；再者，是表达的流畅性，它是按照句子结构要求能够排列词汇的数量的多少；审讯人员为了完成让犯罪嫌疑人交代犯罪事实的任务，根据自己的审讯计划，按照词汇的排列和语言表达的方法，在表达的流畅性的基础上，才能完整地表达自己的审讯意图。可是我们有的审讯人员在问题的表达方面缺乏流畅性，让别人听不懂，甚至前言不搭后语，这样就会严重影响审讯的效果。表达问题的流畅性，是审讯人员的基本功，为了满足这一基本功的要求，必须注意平时的训练，战时的充分准备，临场才不至于语无伦次；最后，是观念的流畅性，它是指能够在限定的时间内产生满足一定要求的观念的多少，也是解决矛盾提出问题的答案的多少。这四种形式充分说明了，思维丰富、有实践经验的人能在短时间内表达出数量较多的观念。在审讯的活动中，审讯人员与犯罪嫌疑人的较量，从表现的形式上看，是语言的交锋，但是，实质上是心理思维的较量。有的时候犯罪嫌疑人所说的话，让审讯人员无话可答，更有甚者，犯罪嫌疑人的语言的流畅性，远远超过审讯人员的语言流畅性，审讯人员语言的表现上

常常处于被动的局面，犯罪嫌疑人的语言常常占据上风，审讯进行到了最后，让旁观者看了不知道是谁审谁。由此下去审讯是不可能取得成功的。出现这种情况的原因在于，审讯人员缺乏实践经验，遇见犯罪高手就产生畏惧，出现思维障碍，引起讯问语言的阻滞，表现出思维缺乏流畅性。因而，审讯人员必须加强思维流畅性的训练，提高思维品质，不断提高思维的深刻性和广阔性，不断加强思维的独立性和批判性，不断掌握思维的逻辑性和思维的灵活性，培育自己良好的思维品质。

十一、刑讯逼供的心理基础及矫正

(一) 刑讯逼供的心理基础

刑讯逼供是指从事司法工作的人员，对犯罪嫌疑人、被告人使用肉刑或者变相肉刑，逼取口供的行为。从刑讯逼供的危害来看，它是制造冤假错案的祸根，它主要产生在讯问犯罪嫌疑人的侦查阶段。既然刑讯逼供是制造冤假错案的祸根，那为什么这么多年还没有杜绝呢？究其原因，刑讯逼供有坚实的心理基础。

首先是历史的原因。在人们的记忆里古代的官吏审案子，采取的“大刑伺候”，认为棍棒底下出口供，见效快，三拳两脚便能让犯罪嫌疑人老老实实地交代罪行，刑讯逼供虽然不合法但是有效，同时为了惩罚犯罪可以不择手段，因而刑讯逼供在有些审讯人员的心里是必然的审讯手段，联系到实际工作中，通过刑讯逼供的手段确实能够获得一些犯罪的线索和重要的证据，这又在一定的程度上强化了刑讯逼供的心理，这样就会出现侦查人员办案有审就有刑的办案恶习。目前有些国家和地区仍然把“刑”与“讯”作为审讯的两大法宝予以信奉。

其次是审讯技巧上的贫瘠。在我们侦查机关的内部，有很大的一部分侦查人员，根本就不懂得什么叫审讯。当这些人接触犯罪嫌疑人的时候，除了采取凶狠的态度逼犯罪嫌疑人交代罪行外，别无他计。当有的犯罪嫌疑人采取的抗审方法刺激了审讯人员的时候，

► 审讯心理攻略

审讯人员就会认为犯罪嫌疑人态度不老实、不讲实话，产生了心理冲突与心理失衡，从而形成一种心理压抑，在其达到一定程度的时候，压抑的情绪就会被激发，为了平息这种被激发出来的怒气，他就会用体罚、用棍棒向犯罪嫌疑人展示自己代表国家法律的权威。相反，当我们的审讯人员掌握了审讯技巧进行审讯的时候，他就会感觉到除了“刑讯逼供”之外，还有一门能够让犯罪嫌疑人交代认罪的科学，他就不会再采取那些粗暴、幼稚的行为了。

再次，是审讯人员自身人格消极因素的失控，导致了粗暴行为下的刑讯逼供。因为我们每个人都存在着人格特征的差异，这种差异也表现出人格消极因素的不同，在这些中间，有的脾气暴躁、行为冲动、头脑简单、缺乏耐心、看问题片面、缺乏整体性和目的性，在审讯的过程中，犯罪嫌疑人的对抗行为最容易激活审讯人员的消极人格因素，如果审讯人员不注意控制自己的情绪，失控的情绪就会在瞬间爆发而产生攻击行为，导致刑讯逼供事件的发生。

最后，审讯人员的急功近利是刑讯逼供的又一心理基础。有的办案人员为了迅速破案，完成领导交办的任务，破案心切，心理上总是带着破案有功、破不了案受罚的认识来办案。因此，为了满足自己的这种心理，必然要寻找他们认为是“快速”、“捷径”而行之有效的审讯方法，那么刑讯逼供就会成为首选的行之有效的审讯方法。他们在对犯罪嫌疑人进行刑讯逼供时，也曾想到这种行为的违法性，然而他们又在另外的一个思想基础的支配下，寻找到了心理平衡：我们采取的刑讯逼供不是为了泄私愤，而是为了工作，为了尽快破案，为了惩罚犯罪，就应该不择手段。在这种思想支配下的办案活动，产生冤假错案是不可避免的。

（二）刑讯逼供的心理矫正

从上面刑讯逼供的心理表现我们不难发现，刑讯逼供的产生与无法杜绝的原因，有历史的、有现实的、有实践的、有执法方面的、有立法方面的原因，无论是哪一方面的原因，对刑讯逼供一方面要强化打击的力度，不姑息纵容；另一方面要加强“审讯人员

的心理矫正”。

首先，是从办案人员的心理矫正入手。刑讯逼供虽然在古今中外不乏有成功的范例，但是它是我们国家法律所禁止的行为，既然是法律所禁止的行为，作为执行法律的工作者，就更应该依法来约束自己的行为，无论刑讯逼供在审讯犯罪嫌疑人中的作用有多大，效果有多显著，只要是法律禁止的，我们都必须杜绝。况且刑讯逼供所产生的社会危害，“屈打成招”古今中外屡见不鲜，这里不再赘述。审讯犯罪嫌疑人的目的，是让犯罪嫌疑人说实话，采取刑讯逼供的方法，有时也能使犯罪嫌疑人说实话，但是犯罪嫌疑人并不是心服口服，刑讯逼供从根本上是达不到对犯罪嫌疑人教育的目的。从根本上来说，刑讯逼供是审讯人员无能的表现。审讯犯罪嫌疑人的特点，就是审讯人员以语言交流作为讯问的手段，来使犯罪嫌疑人交代自己的罪行。如果我们的审讯人员不能用语言交流的方法，让犯罪嫌疑人如实交代自己的罪行，那么这只能说明我们的审讯人员不具备对付犯罪嫌疑人的技能，不能用合法的方法解决犯罪嫌疑人的认罪问题，审讯人员应该在自己的身上找原因，加强审讯技巧的基本功训练，我们应当时刻告诫自己：“我们没有刑讯逼供的权力！”

其次，是纠正“先入为主”对犯罪嫌疑人进行“有罪推定”的错误意识。我们每一位审讯人员在接受审讯任务的时候，如何看待坐在我们对面的犯罪嫌疑人？有的审讯人员刚刚进入审讯室，就把犯罪嫌疑人变成了犯罪人，坐在我们审讯人员对面的就是罪犯，因而把犯罪嫌疑人的正常辩解视为狡辩，由此而产生的对立情绪愈演愈烈，当这种冲突发展到一定的程度，这种冲突、对立的情绪就会导致刑讯逼供的结果。这里“先入为主”对犯罪嫌疑人进行“有罪推定”的错误意识，是公正执法的天敌。我们面对的是犯罪嫌疑人，而且他们也仅仅是犯罪嫌疑人，我们审讯的目的，不仅是要确认犯罪，而且还有排除犯罪的任务。能否确认与能否排除犯罪是审讯活动的重要环节，有同等的重要地位。

► 审讯心理攻略

再者，是犯罪嫌疑人的合法权益应当受到保护。刑讯逼供犯罪行为人总是以“专政者”、“执法者”自居，无视犯罪嫌疑人的法律权利和人格尊严，即便是犯罪嫌疑人就是犯罪行为人，其犯罪嫌疑人的尊严也应当受到法律的保护，作为执法工作者的审讯人员，更应该尊重犯罪嫌疑人的权利，不能因其涉嫌犯罪就无视犯罪嫌疑人的尊严，随意侵犯其人身权利。作为司法工作人员首先要认识到自己与犯罪嫌疑人的关系，对犯罪嫌疑人进行刑讯逼供，就是对国家法律的践踏。从事侦查工作的审讯人员首先要努力的提高自己的业务素质，加强审讯技巧的训练，要依靠我们自己的业务水平来战胜犯罪嫌疑人。审讯人员的刑讯逼供的心理，在某种程度上是受到某些人和某些单位的默认和支持，这样从根本上强化了审讯人员的刑讯逼供的心理。针对这一特殊职业的人员，应当定期进行心理咨询和心理矫正，使其有着健康的职业心理。

最后，是消除刑讯逼供的不良心态，就要消除特权思想，建立人权平等的观念，不去片面的追求办案效率，不急功近利。消除倾向性，不先入为主，对犯罪嫌疑人的供述和辩解，做全面的分析和研究，找出正确的办案思路。消除违法办案的侥幸心理，根据侦查工作的特点，对外不予公开的秘密性，是产生刑讯逼供的侥幸心理的基础。这里如果往更深处再想一想，就会不难发现；无论是内部场所或者内部人员共同办案，违法达到一定的程度终究会被暴露的，侥幸心理只能是“自欺欺人”、“自食其果”。

第四章 证人与证言

一、证人证言的特征

司法机关在侦查案件的过程中，通过有关证人调查取证，达到证实犯罪、打击犯罪维护社会稳定的目的。在侦查的实践中，为了证实犯罪，必须要通过证人证言的证明，才能够确定是否犯罪。证人是指就其自己所了解的案件的真实情况向公安、检察、法院以及国家安全机关进行陈述的国家公民，是了解案件真实情况的第三者，是当事人以外的诉讼参与者。证人就自己所了解案件情况向司法机关所作的陈述，被称之为证言，证言的构成是证人经过对客观事物的观察、感受、思维，即感受器官和大脑的机能把客观事物转变为主观印象。因此我们研究证人证言的特征和证人的心理活动规律，对于我们调查取证有着非常重要的意义。证人证言的特征表现在：证人的知情性。证人是以知道案件的真实情况为基础的，他所掌握的案件信息，不仅仅是关于犯罪事件的信息，而且还掌握关于犯罪前和犯罪同时以及与司法机关所审理的事实有因果关系的那些信息。证人的知情性主要表现在，其知情的客观对象与司法机关侦查的案件有密切的关系。这种密切的关系表现在，能够证明案件的产生、发展和结果全部过程，或者是案件的某一部分、某一点的情况。而这些情况又是必须查明的情况，因为有的情况虽然与案件有密切的关系，但是对查明案件、证实犯罪属于可有可无的情况，失去了提取的必要。

证人的证言是通过询问的方法获取，如果证人所了解的事件不

► 审讯心理攻略

能用询问的方法提取，即使是对案件的全部情况都知情，也失去了知情的意义了。比如，不能辨别是非、失去正确表达能力的人，就不能使证人的知情转换为证据。证人的知情性是由他所知道的事实材料组成的，并且决定于具体案件的情况，他所证明的范围不仅仅是犯罪嫌疑人、被告人的情况，而且还包括被害人和其他证人及其相互关系的情况。

证人证言的内容，不仅仅是关于事实材料的信息，而且还包括证人本人的论证、判断、推理。在证人证言的内容里，难免带有证人本人的论证、判断、推理的组成部分，如果把论证、判断、推理、意见从证人证言的内容里排除出去，是不客观的。所以在证人证言的内容里应该容许证人本人的论证、判断、推理、意见的存在。证人在接受询问时，就被调查的事实、情景以及行为性质，不仅仅是就事件的表面现象所作的陈述，证人为了说明事实、情景的性质和客观属性，总要用论证、判断、推理来进一步加以说明。例如，某一杀人案件的目击证人对该杀人案件经过的表述：“那个男人在追另外一个女人，当时那个男人在追另外一个女人的时候手里没有拿任何东西，当男的追上那个女人的时候，用一块大石头向那女人的头上砸去，那女的当时就倒下去了。那男的用来砸女的石头可能是在地上捡的。”这里石头的来源就是证人的推理、判断。显然它有可能产生证据意义，因为它是产生在事实的基础上的。在有的时候证人对犯罪嫌疑人或者被害人的描述是这样的：“这个人不爱说话，非常内向，也不爱交际……”他并不是简单地介绍这个人的特点，而是从主观上的评价来反映他自己对被证明人的看法，其目的是为了详细的阐述行为人的真相，为了寻找证据提供指南。所以从证人的知情内容里，应当包含证人的论证、判断、推理。但是必须要对证人的论证、判断、推理进行查证，使其证人证言完全符合客观事实。

二、证人证言的形成

证人证言是就法律所涉及的客观事实，以自己的主观意识和对客观事实的记忆，所作的陈述。实际上证人证言的形成过程，是作为证人的人，对法律所涉及的客观事实的感觉、知觉、记忆和陈述的过程。从心理学的角度来认识证人证言的形成，它应该由感觉、知觉、记忆和陈述这四个要件构成。

(一) 感觉是证人证言形成的最初条件

无论什么样的证人证言的形成都是通过感觉引起的。感觉是由某种刺激影响感受器官而引起的，是一切高级、复杂的心理活动的基础，人的复杂的认识活动都必须借助感觉提供的材料才能得以顺利地进行。感觉是人脑对直接作用于感觉器官的刺激物的个别属性的反映，人的感受器官有：视觉、听觉、嗅觉、味觉、肤觉，人称五官。视觉因光波的刺激而产生，听觉是由声波而引起的，嗅觉是因气味所引起的，等等。虽然感觉是由刺激引起的，但是这种刺激的强度必须达到一定的程度，才能引起感受器官的感应，激起神经冲动。如，在一定的距离之内观察某一个人，受一定光线的影响，光线强的时候可以看清楚被观察人的外貌特征，而在光线少许暗的时候，只能分清被观察人的性别是男还是女，光线再暗的时候只能看见人影，分不清男女老少，当光线暗到一定的程度时，就连人影都看不见了。再如，在一个安静的环境里，发出一种极其微弱的声音，开始人听不见，随着声音强度的不断增加，直到确定声音的存在为止。这里的刺激强度，我们称之为“阈限”。“阈限”也是指界限的意思，在一定的界限之上，即产生感觉，低于一定的界限，感觉就无从发生。因此可知，证人的证言从感觉的特征上可以看出，他同样受到“阈限”的制约。对“阈限”的研究和发现，可以帮助我们认识证人证言的真伪。在刺激比较的情况下，以单一的刺激为根据，被称之为绝对“阈限”。

绝对阈限是指某一刺激引起感觉经验时所需要的最低强度，但

是，在客观的事物中经常会出现不同强度的两种刺激，先后或者同时需要我们去比较其差异时，这就需要两种刺激之间的差异必须达到一定的程度，才能辨别它们之间的差异。在这里心理学家们为了辨别两种刺激的差异，把两种刺激强度的最低量，称为差异阈限。例如，当证人需要辨别在两个犯罪嫌疑人中间，辨别谁高谁矮的时候，如果这两名犯罪嫌疑人身高的差异不大，这就很难辨别清楚。如果犯罪嫌疑人的身高相互的差异很大，这就比较容易辨别。因而，刺激强度在什么标准的情况下，能够使人辨别出它们差异，也就是最小可觉差异。

影响感觉的另外一个因素是人的感觉器官，人是借助自己的感觉器官来对客观事物产生感觉的，人的主要的感觉器官就是眼睛、耳朵、鼻子、舌头、身体。这五种器官是否正常，直接影响人对客观事物的感觉效果。比如，人的眼睛有问题，或者有残疾，就不可能获取对客观事物的正确的观察感觉。再如，人的耳朵聋了，就不可能正确的感觉到外界的声音。

上述情况表明，证人对案件客观事实的感觉，是受两种因素的影响，即案件的相关信息对感觉器官的刺激强度以及感觉器官是否正常。这两种因素是证人证言形成的基本条件。

（二）知觉是证人证言的形成的感性阶段

它是建立在感觉之上，对事物的整体的反映。知觉的产生，必须是以各种形式的感觉的存在为前提的，并且与感觉同时进行的对客观事物的直接反映。感觉与知觉的区别在于：感觉的层次较低，各种感觉的出现，都是依赖于生理为基础的感觉器官接受外界信息的，具有较大的普遍性，其个别差异较小。知觉虽然是以感觉为基础的，但是它并不是仅仅局限在现实环境中的刺激，知觉的获得不仅仅是多种感觉的总和，而是还包括当时的心情和过去的知识、经验。因此知觉是纯心理性的。根据知觉的心理特征来看，知觉对证人证言的形成存在着直接的影响。这是因为知觉是根据感觉所获得的资料而作的心理反映，他的这种反映是以个体的经验为基础，对

客观事物所作的主观解释。知觉具有以下特征：

1. 知觉经验的相对性

因为客观事实存在着主观解释的因素，所以人们常把知觉称之为知觉经验。可见，知觉经验不是绝对的，而是相对的。比如，让一位个子高的人与一群个子矮的人站在一起，知觉就会反映出个子高的人显的特别的高，如果让这一位个子高的人与一群高个子的人站在一起，知觉就会反映出个子高的人就显的没有那么高了。这是对比出现的结果。另外背景的不同也会对知觉产生影响。例如，当你看到树木丛林中有一栋建筑物时，你会在知觉上发现它与在喧闹的城市里的那些建筑物不一样。这种心理现象说明知觉经验是相对的。因此知觉经验要求我们在提取证人证言时，要考虑到知觉经验的相对性这一特点，不能孤立的单凭知觉经验来对客观事物作出结论。

2. 知觉的选择性

人们的感觉器官在接收信息时，并不是把环境中所接触到的一切刺激特征全部接受，而是有选择地接受刺激信息。人的感受器官是以生理为基础的，眼睛的功能不同于照相机，耳朵的功能不同于录音机，所以在视觉和听觉的知觉经验中，带着很大的选择性。客观事物是多种多样的，也是丰富多彩的，而人只能注意少数事物或者把事物的某些特征作为知觉的对象。人们通常取感兴趣的外界刺激予以知觉，对不感兴趣的刺激进行舍弃，以此来减轻感觉器官的负担。例如，一个人读完了一本书，对书的内容只能是部分的了解，不可能对书的全部内容都清楚，这就是知觉的选择性的结果。这里同样可以看出，证人在就某一案件所作的证明时，应当考虑到证人在对案件的知觉中带有不可避免的选择性。从知觉的选择性在心理反应上的两种表现方式来看：即使是对同一知觉刺激，如果采取的角度不同，也可产生截然不同的知觉经验；即使是对同一知觉刺激，如果所采取的焦点不同，也可产生截然不同的知觉经验。可见，同样的刺激环境，由于角度不同，焦点不同，就会产生不同的

知觉经验。同时环境因素即证人在感知案件事实的过程中所处的时间、空间、气候、光线、气温、地形、距离和声音的强弱等外部条件，它对事物感知的影响是非常大的。因此我们在提取证人的证言时，应当充分的考虑到证人在对案件的知觉经验中带有不可避免的选择性，结合案件的基本情况，力求最大限度地使证人的知觉经验接近案件的客观事实。

3. 知觉的整体性

所谓知觉的整体性，是指超越部分刺激相加之和所产生的一种整体知觉经验。人的知觉是一个主动加工处理感觉信息的过程，当直接作用于感官的刺激不完备的情况下，人根据自己的知识经验，对刺激进行加工处理，使知觉保持完备性，这种特殊性称为知觉的整体性。人的知觉之所以能把当前客观刺激物中缺少的东西在主观上进行补充，是因为客观事物的各个部分和它的各种属性是作为一个整体对人发生作用的。例如，我们在观看一场球赛，球员是一部分刺激，球的运动也是一部分刺激，而我们的知觉是整个赛球场。这里应当注意，整体知觉经验，并不等于各种刺激单独引起知觉之总和，并不是科学上的相加原理。知觉的整体性，纯粹是一种心理现象。我们在欣赏公园里的风景的时候，虽然公园是由一棵棵树和一片片草地组成，而我们的知觉经验是公园的整体面貌。当证人对某一犯罪嫌疑人进行评价时，并不是对其鼻子、眼睛的某一器官进行评价，而是对犯罪嫌疑人的整体所进行的知觉经验。其原因就是：人的知觉是一个主动加工处理感觉信息的过程。当客观事物作用于人的感官时，大脑会对来自感觉的信息进行加工处理，客观刺激中缺少的东西，能用头脑中曾经有过这些刺激所留下的痕迹进行弥补，使人对客观事物产生完整的知觉。例如，一起因多人打架斗殴致人死亡的案件中，目击证人的知觉首先就是一起打架斗殴的场面，至于每个人的行动位置、路线以及是谁导致死者死亡、现场每个人的行动特点，目击证人的知觉并不是太清晰的。而我们需要证人证言提供的是证明每一位在现场参加打架斗殴的人的行为，以及

是谁导致死者死亡的。但是，由于知觉的整体性心理特征，证人不可能对瞬间而过的个体特征有过细的知觉。这就对证人证言的可靠性产生了直接的影响，因此我们在提取证人证言时应当做全面细致的工作，达到证人证言的准确性。

4. 知觉的恒长性

人的知觉与客观刺激的关系并不是完全服从于物理学的规律。人在不同的角度，不同的距离，不同的光线的情况下，观察某一熟悉的物体时，虽然该物体的物理特征因受环境的影响有所改变，但我们对物体特征所获得的知觉经验，却倾向于保持其原样的心理作用。由于外部刺激或者环境的影响，使其特征改变，而在知觉经验上却维持不变的心理倾向，称为知觉的恒长性。例如，我们在夜间观看迎风飘荡的红旗，尽管它颜色发生了变化，但是人的知觉它仍然是红色的。这里可以看出这种情况是由于经验参与的作用。由于这种经验的参与，使知觉在一定的条件下带有一定的稳定性，尽管情况不同但能始终按照事物的真实面貌来反映事物。相反，由于这种经验的参与，容易使人认识产生错觉。而证人的错觉容易把案件的事实引向歧途，所以应当注意知觉经验的参与的可靠性。

（三）记忆对证人就案件事实的表述有着重要的影响

记忆是过去经验在人脑中的反映。记忆的能力是指对经验感知过的事物在一定的条件下重现、再认的能力。记忆的重要性表现在，人对客观事物的知识，虽然是从感知开始的，但是如果没有记忆的参与，就不可能把感知到的一切保留下来，不能积累知识和经验，不能形成概念和判断，也就不能准确的反映客观事物，更确切的说，没有记忆就不可能有证人证言的产生。证人证言的产生是以证人对犯罪事实的客观体验为前提的，以证人的忠实记忆为基础的再现案件事实的过程。一切的犯罪行为都是客观存在的，这对司法机关的办案人员来说，极少是自己耳闻目睹的，为了证明其犯罪，都是依靠证人对犯罪事实的耳闻目睹或者是自己亲身感受过的事物所作的如实的陈述。在办案实践中，证人对犯罪事实的客观陈述，

受到主客观方面多种因素的影响，其中最为突出的是记忆能力的影响，证人的记忆能力，直接影响着对案件事实的陈述。

1. 记忆对感知过的事物在一定条件下的重现和再认的能力

记忆包括识记、保持、回忆和再现。识记是把经历过的事物的印象记住，存留在脑子里，这是记忆的第一阶段，它是以两种形式存储在头脑中的。一种是记忆表象。它是指人感知过的或者想像过的、体验过的、应用过的事物在头脑中留下的印象。可以分为视觉、听觉、触觉、味觉、动觉等。另外一种语词，这是人们经过许多世纪的社会实践而固定下来的，成为社会成员共同理解的信号。语词可以使经过的事件、思考的概念、想法用语词的形式存储下来，并且与头脑中的表象结合在一起储存。保持是对过去经历的事物映像 in 头脑中得到巩固的过程。从其特点来看，保持就是对所获信息的储存过程，而对经验的保持并不是简单地储存，它还包含了对识记材料的进一步加工。储存在头脑中的信息随着时间的变化而变化，它表现在，人对其所经历的事物总是随着时间的变化而会遗忘一些。对于识记过的东西，不能再认和重现，或者错误地再认或者重现，叫做遗忘。全部的遗忘就不可能有真实可靠的证人证言，识记过的东西保持的时间越长，就越能反映出证人证言的真实可靠性。回忆是对已经经验过的事物信息的提取，是由再认与重现这两种不同水平的环节构成的。再认，是过去经历过的事物重新出现时能够识别出来。而重现是经验过的事物并没有出现，却能够把它回忆出来。真实可靠的证人证言来源，就是证人对已经经验过的事物的真实回忆。没有回忆就不可能再现已经经验过的案件事实。

2. 记忆形成或者保持时间的长短

根据记忆形成或保持时间的长短，记忆可分为瞬间记忆、短时间记忆、长时记忆。瞬间记忆也叫感觉记忆。被输入到记忆系统的信息，首先通过感觉器官的录入，当引起知觉的刺激物不再继续呈现时，其信息仍然能在感受器中继续保持一个极短暂的时间。这种短暂信息保持就是瞬间记忆。它的特点是：信息保存具有鲜明的

形象性，信息保持的时间短，保持量大，但容易衰退，只有当被登记了的信息受到特别注意，该信息才能被转入短时记忆，否则就很快消失。短时间记忆是处于瞬间记忆和长时记忆之间的一个记忆阶段。短时记忆是指保持信息在1分钟以内的记忆。属于非感觉记忆，属于操作性的。就像抄书写字，抄完了也就忘了。长时记忆是指导永久性的信息存储，一般可以保持很多年甚至是一辈子。长时记忆信息主要来源于短时间记忆阶段加以复述的内容，有的是因为印象深刻一次形成的。短时间记忆容量是无限的，它的信息是以有组织的状态被存储起来的，它是由语词和表象两种信息组成。

3. 记忆的内容

记忆可以分为运动记忆、情绪记忆、语词概念的记忆和表象记忆。(1) 运动记忆是对活动的动作及其顺序的记忆，运动记忆与操作活动有着非常密切的联系，它本身就是对操作活动结果的记忆。在生活中我们所掌握的技能操作的每项动作和顺序，就是运动记忆。(2) 情绪记忆是指已经体验过的某种情绪或者情感为内容的记忆。我们每一个人在生活中都会遇见能够唤起自己强烈情感的事物，人说触景生情，这也是人们对于曾经对某种情感体验的记忆。持久性是情绪记忆的一大特点。(3) 语词概念的记忆是对事物的本质、关系以及事物本身的意义为内容的记忆。也可以说它是对思维结果的记忆。语词概念的记忆与思维记忆有密切的关系，它是在实践活动中，随着抽象思维能力的不断发展而发展的。(4) 表象记忆是以曾经感知过的事物的表象为内容的记忆。人们在回忆某种事物时，记忆中会显示出该事物的鲜明形象，对这种形象的记忆就叫作表象记忆。

4. 影响记忆的因素

记忆是一个相当复杂的心理过程，影响记忆的因素有主观的和客观的，主观的因素是由于个体生理素质的差异、社会经验、知识水平的不同，它对人曾经体验的事物通过记忆的再现的准确性有着重要的影响。这种影响主要表现在：对感知过的事物遗忘的比较

快、比较多，当事物在脑中重现印象的时候，经常会出现对事物的本来面貌，产生歪曲、变形、短缺或者增补的情况。

影响记忆的个体主观因素有：（1）个体年龄对记忆有着重要的影响。从年龄的客观规律来看，年龄小的、年纪轻的比年龄大的、年纪老的记忆要强得多，记忆的特点也会根据年龄的变化而变化。如儿童着重机械记忆、中青年着重理解性记忆，而老年人的记忆不仅带有意义记忆而且还带有回忆记忆的特点。（2）知识、经验对记忆有着重要的影响。知识量决定着接受过程的效率和记忆质量。例如从事外语工作的人对外语字母的记忆，要比不懂外语的人的记忆的质量高得多。出租车司机对道路和地名的记忆，要比从事其他工作的人对道路和地名记忆能力的感知高。（3）身体健康状况对记忆的影响。人的身体健康情况直接影响到人的情绪，当人身患疾病的时候，心情不佳，对外界事物的反应枯燥无味、心不在焉的经历最容易忘记。（4）情绪、情感对记忆的影响。人的情绪情感直接影响人的心理活动，影响人的记忆效率。精力充沛情绪强烈，精神状态积极，就容易记忆。同时，人的记忆与人的兴趣爱好有直接的联系，如对某一事物非常爱好、感兴趣，那么他对该事物就易于记忆。

影响记忆的个体客观因素有：（1）客观事物刺激的强度对人的记忆有很大的影响。如犯罪嫌疑人在实施犯罪的时候，犯罪的情景对犯罪嫌疑人的刺激最大，对犯罪事实的记忆就比较深刻。同时，证人在无意中目击了他人正在实施犯罪行为时，由于是法律禁止的行为，其刺激的强度较大，产生的吸引力也比较强，因而对犯罪事实的记忆也是非常深刻的。（2）感知的频率、次数对人的记忆的影响。大家都能体会到，我们在读书的时候，读一遍记不住，就多读几遍。当某一事物出现在自己的面前时，当时不一定能记住，但是当该事物多次出现在你面前时，你的记忆就会留下深刻的印象。（3）感知的的时间对记忆的影响。根据人的记忆经验可知，记忆效率与时辰有关，在一天的时间里上午的记忆效率较高，学生

在背诵课文的时候都选择上午的时间背诵，因为这个时间人的记忆的效率比较高。（4）感知的顺序对记忆的影响。事情的发生有先后的顺序，根据记忆的经验，新近发生的事情容易记忆，随着时间的推移就会遗忘。记住新的遗忘旧的，人的记忆不可能将所有经验过的事情都记住。总会在新旧的交替过程中，被逐渐遗忘。所以我们在提取证人证言的时候，应当抓紧时间尽快的提取证据，防止时间长的被遗忘。

5. 证人对感知案件事实的陈述

证人对感知案件事实的陈述，是通过语言来实现的，我们在向证人提取证据的时候，经常会遇见证人的动作表示，如点头、摇头、耸肩、摆手的动作表示。这些虽然能表示一定的意思，但是他终究不是语言的陈述，他仅仅是语言的辅助手段。我们在询问证人的过程中对证人的动作表示，应当让其转换成直接的语言表示。在询问的实践中对证人的动作表示，办案人员应当帮助其转换成直接的语言表示。如，“你点头是什么意思……？”“你摇头、耸肩是什么意思……？”这样就会把证人的动作表示转换成直接的语言表示。因为证人的动作表示有很大伸缩性，作为证人的证言不太可靠，所以当证人用动作表示的时候，应当及时的将其转换成直接的语言表示，尽量获得完整可靠的证言。

什么样的证言才是真实可靠的证言？由于证人受案件中的主客观因素的影响，证言的完整性和可靠性也会发生变化。证人的主观因素的影响表现在：（1）证人的语言能力和表达能力是证言的基础，有语言能力的人不一定有表达能力。例如反应迟钝、不善言辞、语无伦次的人，或者是疲劳、醉酒精神失常。都不能将应该表达的思想予以完全的表达。（2）证人对被证明的对象所持的态度。基于法律规定的义务和社会的责任感、正义感，对犯罪的痛恨，对受害者的同情，持这种态度所作的证言，是比较客观公正的。基于某些个人私利所作证言，就可能歪曲本来的客观事实。如证人与犯罪嫌疑人关系不和，出于私愤，就可能主观的任意扩大、添加、

歪曲客观事实。与此相反证人与犯罪嫌疑人有亲情关系，就可能缩小或者隐瞒某些犯罪事实。另外证人因其他的个人因素影响证言的客观性。如证人曾经牵涉过类似的事件或者曾经有犯罪的历史，或者曾经是受害者，就有可能带着偏见和自己的主观态度提供证言。还有消极的怕事态度的证人，多一事不如少一事，多了事就会得罪别人，引来报复。因而他对客观事实的证明，就会出现打折扣的情况，知道的说不知道，知道关键的只说皮毛等。（3）心理障碍引起的虚假陈述。这些人有的对司法机关持敌视态度，故意不作证或者作虚假的证明。由于某些原因或者某一信息的干扰，产生瞬间的心理障碍，证人所陈述的事实出现了偏差。

影响证人陈述的客观因素表现在：（1）询问人员的态度对证人的陈述有着直接的影响，询问人员的态度简单粗暴、方法不当，容易引起证人的反感，导致证人的抵触情绪，这时证人满脑子都是抗击询问人员的粗暴行为，根本就无心来作证，更不可能对客观事实作任何公正的陈述。（2）证人受到某种信息的暗示对证人陈述的影响。受到威胁，证人就不敢作证。受到贿赂，证人就有可能作伪证、假证。受到询问人员的诱导，证人就有可能出现错证。（3）提取证言的时间对证人的情绪有很大的影响。有时因为案件非常紧急，需要连夜取证，深更半夜的把证人叫起来，再好的心境也会出现不满的情绪，因而能够避免夜间的应该尽量选择白天，不能避免的应当与证人说明情况，取得谅解。再者，证人在有的时候正在处理比较重要的事情，这时你找他询问作证，这就容易出现不配合的情况，即便是与你配合，他也会敷衍了事。因而对时间的选择非常重要。（4）提取证言的地点对证人的影响。选择提取证言的地点对证人的陈述有着重要的影响，有些地点是证人不太乐意去的，比如，忽然把证人带进司法机关的办公室，严肃紧张的气氛，就有可能影响证人的陈述。还有些场所因为来往的人很多，有的证人害怕在这种场合接受询问，害怕别人看见……所以在向证人提取证言的时候，应当尽量满足证人对地点的选择。这当然不是无原则

的，应当选择没有干扰的地点进行。(5) 提取证言的环境对证人的影响。有时我们为了迁就证人或者为了满足证人的方便，就地提取证言，这样看起来双方都方便，但是由于该环境人员嘈杂，有时还会出现他人插话的情况，这对证人陈述的可靠性影响较大。所以在选择环境时，应该避开人多的环境。这里最重要的是询问证人应当杜绝他人在场，避免干扰。

三、证人拒绝作证的心态表现

从证人的作用来看，在对刑事案件的侦查中，几乎每件案件都离不开对证人的询问、证人证言的提取。有些案件就依靠证人证言来定案。证人证言是诉讼证据的一种表现形式，在司法实践中占有非常重要的位置。可靠的证人证言是一种最基本的证据，使用的最普遍，应用的最广泛。从证人对案件的相互关系上来看，证人可分为两类：一类无关证人，即证人除知道案情及相关的事情之外，自身与案件毫不相干；另一类是相关证人，即与案件有某种联系的证人，这类证人除了证明其他人是否犯罪外，自己在某种程度上也涉及到犯罪，或者自己在案件中也存在着某些错误和污点，也就是通常所说的“污点证人”。这些人由于自身的主客观原因，在司法机关需要其证明某人、某事的真实情况时，往往采取回避态度——拒绝作证，给我们的侦查活动增添了一定的难度，为了有效地解决这些难关，使每一位证人都能如实作证，必须对证人不愿作证的原因及心理状态认真地研究，找出有效的方法和策略，保证每一起案件的“水落石出”。

从证人拒绝作证的原因来看，是多方面的，有的认为与自己无关，多一事不如少一事；有的认为犯罪嫌疑人与自己有着特殊关系，出于袒护、包庇的目的，拒绝作证；有的是畏惧打击报复的心理而拒绝作证；有的是出于对办案人员的反感而拒绝作证；有的是证人与犯罪嫌疑人有某些隐私，出于保护自己的需要而拒绝作证；等等。

► 审讯心理攻略

多一事不如少一事的证人怕作证会招来麻烦，总认为“事不关己，少说为佳”，缺乏正义感。这是当前最常见、最具普遍性的一种。这类证人大多与案件无直接利害关系，出于与世无争，怕受连累的动机不愿作证，有的甚至以利己主义的态度来看待作证的义务，对自己有利的就说，不利的就不说。

袒护、包庇性的证人，一般都与犯罪嫌疑人有共同的利害关系：有的证人直接参与某种犯罪活动，与本案有着直接的关系，甚至也涉及到犯罪，保护犯罪嫌疑人与保护自己是一致的；有的证人虽与案件无关，但犯罪嫌疑人是自己的亲属，出于保护家庭的利益，采取种种借口拒绝作证，隐瞒事实真相；还有的证人与犯罪嫌疑人并非是亲属关系而是朋友关系，出于对哥们、朋友讲义气或有某种默契，有相互利用的关系，因而拒绝提供证言，在客观上起到包庇、偏袒的效果。

持畏惧报复心理的证人，拒绝作证的动机是害怕作证后，遭到犯罪嫌疑人及其同伙、亲属的报复。有时也是因为我们侦查机关不注意保密，将证人证言泄露出去；也有的办案人员在讯问犯罪嫌疑人时，失口将证人证言的情况泄露出去，给证人造成不必要的麻烦；另外在诉讼程序上，证人、证言最终还是要出面亮相，由于我们对证人的保护措施跟不上，证人作完证得到不到合法的保护，这边作证，那边遭打击报复，有的证人甚至为此付出了巨大的代价，久而久之，证人拒绝作证的比例越来越大。

证人反感心理的出现，首先是因为我们办案人员不适当的工作方法和态度而产生的。在询问这些证人的时候，有的办案人员不注意自己的询问方法，不注意自己的态度，把询问当讯问，造成了证人的反感情绪；有的证人对我们的工作人员信不过，在我们找其作证时产生反感情绪，不愿提供证词；还有一些人由于过去受到司法机关的处罚，有抵触情绪，故而不与之配合作证。另外，证人在一次作证之后，司法机关在侦查、批捕、起诉、开庭审理等多个环节上还要找其谈话、核实，直到判决书下来，才算完事。这样给证人

带来许多麻烦，造成证人的反感而不愿作证。

遗忘是证人拒绝作证普遍存在的特点。由于事过境迁，虽然了解当时的情况，但是由于时间长久，记忆不清，同时根据犯罪的特点来看，虽然证人在现场或者是目击了现场，但是，由于是瞬间发生的事情，不可能看得那么准确、记得那么清楚，再者，有的案件并不是当时实施行为时被发现的，而是经过一段时间后才可能被发现，有的甚至是在几年以后才可能被发现，这样对当时的知情证人来说，并不可能将当时的情景回忆得十分清楚，有的根本就无法准确回忆起某人、某时的行为和语言，怕出现证明上的差错，借口遗忘，不愿认真回忆，来拒绝作证。

隐私是证人拒绝作证的主观原因，有的证人与被证明对象有着某种个人隐私，一旦作证，说了事实真相，很可能就会暴露自己的个人隐私，这种隐私有的涉及与犯罪嫌疑人的关系，有的涉及被证明的某项事情的联系，出于保护自己的需要而拒绝作证。如某证人是犯罪嫌疑人的前妻，从表面上看已离婚了，断绝了夫妻关系，而实质上还“藕断丝连”，暗地里还相互来往密切，但不愿让外人知道他们的这种关系，在办案人员向其了解情况，要其证明犯罪嫌疑人的某些事情和行为的时候，“他”或“她”就会以我们已经断绝关系为由来搪塞，拒绝作证。

从贪污、贿赂案件的证人特点来看，证人的特点首先是“知情”，贪污、贿赂犯罪案件的知情人，一般都是与案件有联系的关系人，例如利用假发票进行贪污，而提供假发票的人，就成了这个案件的证人；购买物资拿“回扣”，而给“回扣”的人便成了拿“回扣”的人的证人。此外，在贿赂案件中，有的证人就是该案件的行贿人，或者是介绍贿赂人。由于贿赂案件的特点，其他自然人成为该案件的证人的可能性较小。证人与犯罪嫌疑人的关系也发生了根本的变化，有的建立了共同利益上的相互维护关系，有的还具有两重性，既是证人，又有可能成为犯罪嫌疑人，他们常用拒证的方法保护犯罪嫌疑人，实际是为达到保护自己的目的。

► 审讯心理攻略

有的案件涉及的人数不只是一、两个，而是多人的串案、窝案。有的在此案是证人，而在彼案又是犯罪嫌疑人，形成了证人→犯罪嫌疑人→证人环环相连的串案、窝案。除此之外，贪污、贿赂犯罪案件与其他刑事案件相比，有其自身的特点，这类犯罪嫌疑人为了避免暴露而缩小知情的范围，多数只有犯罪嫌疑人自己知情，因而能直接证明犯罪人犯罪的知情人范围比较小，在很多时候还需间接证人证明，实际上这是属于派生出来的证人、证言。除上述证人的特点外，间接证人也有自身的特点。这些证人的心态各异，当司法机关办案人员向其取证的时候，他们所持的态度，一般不采取直接拒绝作证的方法来与办案人员对抗，而是采取间接的回避的方法，不是以“时间长了、记不清了，材料找不到了”，就是以自己没有时间，没有空回答问题，以消极的方法来搪塞，拒绝作证。

四、询问证人的方法

从证人拒证应采取的方法来看，拒绝作证表现的最普遍的就是与犯罪嫌疑人有利益关系的证人。由于这些关系的存在，直接影响了污点证人作证心态，关系越密切，拒绝作证的态度就越坚决。再者，由于案件的特殊性，有的案件知情的证人极少，如果不能迅速地打开局面，就会贻误战机，给整个案件带来困难，针对这种情况我们办案人员必须冷静、耐心，采取的询问方法要特别慎重，切不可采用简单粗暴的方法。询问前要先了解证人的一些基本情况，如家庭、性格、与犯罪嫌疑人的关系，做到心中有数，要能理解证人拒绝作证的合理成分，深入细致地合情合理地矫正拒证的心态。这是一项复杂的心理转变过程，在某种程度上不比审讯一名顽固不化的犯罪分子省力。因而在询问时要注意选择合适的场所，不受外界干扰为宜，同时注意询问内容的保密，不该让第三者知道情况，尽量不要扩大范围，在询问对象时，应采取个别询问的方法，杜绝无关人员参加旁听。在询问证人前，应当先以交谈的方式接触证人，以便具体的掌握证人的性格和特点，随时调整询问方法，研究证人

的心理活动，在没有摸清证人的特点之前，最好先不要涉及询问的主题，在摸底的过程中，要注意运用平和友善的语言，努力取得证人对自己的信任和尊重。取得证人的信任和尊重，是转变证人拒证心理状态的基础；掌握证人拒证的心理状态，有针对性地对症下药，是消除证人心理障碍的有效途径。但是，有的证人与案件有着某种特殊的关系，建立了比较稳定的“攻守同盟”。在询问时可以根据自己掌握的情况特点，不断改变方法：首先，用“证据”引出证言。由于有的证人与案件和犯罪嫌疑人的特殊关系，有很多是建立在经济交往关系上的，有“合同”、“协议书”，各类证明的审批档案、公款单据、记账凭证等都可成为证明犯罪的证据。他们错误地认为，只要自己不作证，你司法机关就定不了案，他们的这种心态，是出于对犯罪嫌疑人的包庇，同时也是为了保护自己而拒证。在这种情况下就要果断地使用证据打碎证人的幻想和侥幸心理，迫其就范。其次，要善于利用谋略进行分化瓦解，从他在该案件中所处的角色，找出他最关心的“痛点”进行攻击，晓以利害，促其分化，瓦解其拒供心理，促使其揭发、作证。再者，要利用法律的手段，对那些拒证的与案件有关联的“污点证人”，必要时采取传讯、拘留、监视居住的强制措施，使其感到事态的升级，加大心理压力，促成“心理限制”，迫使其如实地提供证言。为了防止犯罪嫌疑人在交付审判前证人发生其他意外的情况，也应对证人采取保护性的措施，以保证案件诉讼成功。

证人拒绝作证的情况不仅在国内存在，在境外也存在证人拒绝作证的情况。特别是港澳人员由于境外证人的生活习惯、法律制度不同，语言的表达和思维方法不同，给我们在境外取证造成了一定的难度，这些人的拒证方法大都是直接的“我没有作证的义务”，有的用律师挡驾：“关于我可不可以作证，我的律师会跟你谈的。”还有的证人以时间长忘记了或者知道也说不知道；有的干脆说没有时间接受询问，即使是已经与你见面，但没谈两分钟，也会以种种的借口离开，不接受询问。这些人有着很强的自我保护意识。询问

► 审讯心理攻略

这类证人应首先向其宣传我们的法令和政策，激发他们的爱国思想，维护国家的经济建设，讲清不作证的危害，树立良好的正义感。要掌握整个谈话的主动性，千万不可顺从就范。这些人也有其普遍的心理特点，怕与司法机关直接接触，引起不必要的社会影响，我们在询问时应注意利用这一心理特点。对那些态度十分坚定的拒绝作证的证人，应注意分析其原因，找其与案件有牵连的“污点”施加心理压力，改变其询问的态度，形成一种攻势，把动员他作证，改为逼他作证，这种方法在实践中会得到较好的效果。

此外，还有一种作伪证的人，这种人多数是与案件和犯罪嫌疑人有密切的关系，出于某种需要故意为罪犯开脱罪责。伪证在本质上虽然同拒绝作证一样，都是隐瞒事实。但是从某种意义上讲，它的危害比拒绝作证还要大。因为制造谎言除了起到庇护罪犯外，有的还出于陷害好人的目的，故意捏造事实，扰乱我们的视线，制造冤案、错案，把侦查目标引向歧途。我们办案人员应及时指出，作伪证应负的刑事责任，迫使其讲真话，作真实的陈述。

第五章 被害人的心理特征

被害人是指在刑事犯罪案件中，直接遭受犯罪行为侵害的人。他的特点在于了解案件的情况，并且能以自己受害的亲身感受和所见所闻，向政法机关证明实施犯罪的行为人所作所为的性质和特点。因而，被害人在证明犯罪的活动中有着非常重要的、直接的证明作用。他是证明犯罪的一个重要的组成部分。从另外一个角度来看，他又是一个特殊的证人、一个自己亲身遭受直接侵害的证人，所以他又有很强的证明力。这种证明力表现在能直接证明犯罪行为的轻重、犯罪的性质和种类。可见，被害人的陈述是刑事诉讼活动的重要环节。但是，由于被害人在遭受不法侵害以后，其心理状态会发生很大的变化：人在受到侵害以后便会产生报复心理，这种报复心理就会转化成控告的动机和其他的复仇行动。由于人的人格特征的不同，产生的报复心理也是不同的。如：控告、诬告、错告、不告。这种不同的动机对于能否正确地证明犯罪有着重要的影响。如实地控告，案件就能得到正确的处理，诬告和错告就会出现冤、假、错案。侦查人员询问被害人的任务就在于：保证控告事实的准确性，杜绝诬告、错告的虚假性，维护法律的尊严。

一、被害人控告心理的形成

刑事案件中的被害人是指直接遭受犯罪行为侵害的人，它的特点在于无论犯罪行为人是故意还是过失，它对被害人的侵害都是直接的。由于被害人遭受了不法侵害，使其正常的心理、生理的活动和需要受到阻碍，便会产生一种心理压力，这种心理压力由于受到

► 审讯心理攻略

人的自我防卫意识的心理影响，就会产生一种内在动力，直接推动个体活动去达到一定的目的，这也是人们常说的动机，它是一种因内部原因刺激引起的人的活动的直接原因。被害人在遭受到犯罪行为的不法侵害以后，就会产生强烈的内部刺激，形成不同的行为动机。这里应当说明的是，动机和行为的关系是非常复杂的，同样的动机可以产生不同的行为，同样的行为不一定就是由同样动机引起的。所以，同样的不法侵害不一定会引发同样的动机，同样的动机不一定就会产生同样的行为。当被害人受到不法侵害以后，其心理表现常常有：愤恨的、报复的、悲痛的、诬陷的、害羞的、恐惧的、错觉的等不同情况。继而，同样的愤恨动机就有可能产生控告、误告、不告或者诬告。为了使侦查人员能够提取真实可信的被害人的陈述，必须要了解被害人控告心理的形成原因和条件；在正常的心理状态下，被害人基于对犯罪行为的痛恨，出于同犯罪行为作斗争的使命和正义感，从而积极主动地、如实地陈述客观事实，这是被害人控告心理形成的原因和条件。

由于被害人直接遭受了犯罪行为的侵害，所以被害人对犯罪情况有比较清楚的了解，能够准确地提供犯罪的时间、地点、经过、造成的危害等详细情况。例如，抢劫案件，在犯罪分子对被害人使用暴力进行抢劫的时候，双方有过直接的正面接触，虽然是瞬间发生的事情，但是由于损害的是被害人的切身利益，所以会引起他高度的注意，对犯罪分子的特征就会有比较详细的了解，因而被害人的陈述对于证明犯罪有着重要的作用。它的依据在于被犯罪侵害的事实，如果没有亲身遭受犯罪分子非法侵害的这一法律事实，就不可能有控告的事实依据，那么凭空捏造事实控告他人非法侵害就成为诬告，不仅妨碍司法机关的正常办案，自己还要受到法律的制裁。当然仅仅有非法侵害的事实不一定就构成犯罪，它还必须与法律规定的依据联系起来。侵害的事实没有达到法律规定的程度，就不构成犯罪。因而在询问被害人的时候不仅要保证被害人能如实地陈述被侵害的事实，而且还要把握被侵害的程度与法律的构成。但

是，在有些情况下，由于一些客观和主观因素的影响，直接妨碍被害人_对被害事实的陈述、对被害程度的把握。侦查人员应当全面细致地把握被害人陈述的可靠性，全面地把握案件的事实。

二、影响被害人对事实陈述的因素

在被害人愿意如实陈述的情况下，影响被害人对事实的陈述的客观因素有下列几种情况：时间因素、空间因素、光线因素、速度因素、数量因素、颜色因素、气味因素、距离因素、声音因素、静态和动态因素。影响被害人对事实的陈述的主观因素有下列几种情况：语言表述的能力、知识经验的补充、情绪障碍的影响、记忆的品质差异、人格特征的因素、自私自利的心态。这些因素对被害人的陈述有着重要的影响。

（一）影响被害人对事实的陈述的客观因素

1. 时间因素的影响

刚刚发生的事情人们的记忆是比较清楚的，过了一段时间以后就会被渐渐地淡忘，再过一段时间甚至就连当时记忆非常清楚的事情都回忆不起来了。这是因为大脑对于人们所记的内容不是原封不动地保持不变的，而是在一个动态变化的过程中，记忆保持的内容或多或少地总要发生变化，时间间隔的越长变化越大。早期的心理学家认为这是由于大脑皮层中记忆痕迹随着时间而消退造成的。近几年来心理学家有了比较统一的认识，遗忘是由于记忆中新旧信息的相互干扰影响了提取过程而造成的。这里所谓的遗忘，便是记忆内容不能保持，表现为对识记过的材料不能再认或回忆、或表现为错误的再认或回忆。因而这对被害人如实地陈述犯罪行为的事实产生了重要的影响。首先，被害人对犯罪行为的识记是无意识记，无意识记是一种事前没有目的的记忆，由于它缺乏目的性，因此识记的内容往往带有偶然性和片面性，仅仅依靠无意识记是不可能获得对事件全面系统的认识和记忆的。其次，遗忘是每个人都会遇见的，对于遗忘大致可以分为两种情况：一种是暂时的遗忘，即一时

► 审讯心理攻略

不能再认和回忆，但是在有了适当的条件时，记忆还能恢复。例如，让被害人当场回忆犯罪行为人的特征面貌，由于是刚刚受到的惊吓忽然间怎么也想不起来，而过了一段时间以后就可能很容易地回想起来。这里询问人员应当帮助被害人回忆，为被害人提供回忆的条件。另一种是永久的遗忘，即对识记的事情永远不能再认和回忆。引起永久遗忘的重要原因之一是时间的因素，时间长了记忆犹新的事情都会忘记，所以我们在询问被害人的时候应该尽量抓紧时间询问，防止对方遗忘。

犯罪行为人在作案时与被害人接触的时间长短，直接影响被害人对犯罪情景的记忆。有的犯罪行为人在作案时与被害人接触的时间只是一瞬间，即使被害人有再好的记忆，也不可能对犯罪行为人详细的记忆。如果犯罪行为人在作案时与被害人接触的时间比较长，被害人就能比较清楚、详细地回忆起犯罪行为人的身体面貌和特征。例如，一位被绑架被害人与犯罪行为人吃住在一起，有过很长的接触时间，他就能比较清楚、详细地回忆起犯罪行为人的身体面貌和特征，当司法机关需要被害人在人群中指认犯罪行为人的时候，他会很准确地指认出犯罪行为人。

时间的确定经常是一个非常重要的难题。在很多的时候往往需要被害人提供比较准确的发案时间，对于历时已久的案件，记忆准确的日期是比较困难的，有时只能提供一个大概的日期或者月份，没有确定的时间，前后有很大的伸缩性。为此我们应该启发被害人回忆发案时是否同时有节假日，是否有重大的事件同时发生，可以借此帮助回忆，核对发案的准确时间。这是用时间推移的方法来帮助被害人回忆。在时间的问题上，有的案件需要确定发案的具体时间，甚至需要确定在几分几秒，难度是非常大的。经常戴手表的人对时间的概念相对比较清楚，在你忽然问其现在是什么时间的时候，他不用看手表就可能告诉你大概的、比较接近的时间。而不经常戴手表的人或时间概念比较差的人，就不可能忽然说出比较准确的时间。我们除了启发被害人对时间的回忆外，还可帮助被害人对生

活经历的琐事进行时间排列，划分时间段来确定时间范围。

2. 空间因素的影响

我们每个人都生活在一定的空间里，人对空间的感知显然是一种不可缺少的能力；因为人生活在三度*(立体的)空间里，人的一切活动都必须随时随地对远近、高低、方向做适当的判断，否则就无法活动，更不可能对发生的事件作出正确的判断和陈述。例如，当一名犯罪分子对被害人实施抢劫的时候，被害人就能根据犯罪分子相持的距离、运动的速度来确定犯罪分子的身高和年龄。这就是依靠空间知觉作出的判断。我们在侦查活动中，要求被害人或者其他证明人能够全面准确地陈述犯罪行为，不仅要依靠视空间知觉与听空间知觉，还要依靠肤觉（如触觉）或者其他感觉经验才能完成。就空间知觉而言，它是人脑对客观事物空间特性的反映。人脑对空间特性的反映又是依靠我们的感觉器官来完成的。如对形状、大小、深度、方位的知觉。

从形状知觉来看，人借助于视觉、触摸觉和动觉的协同活动，可以形成形状知觉。当某一情景出现在我们面前时，除该情景之外，还有其他的背景和物体也一同进入我们的视线，通过眼球的视轴沿着物体的边缘轮廓进行扫描，视网膜、眼肌及头部就会把信息传递给大脑，产生形状知觉。一般说来，这种形状知觉并非十分清晰，如果此时再能用手去触摸物体的表面，便能形成更清晰的形状知觉。但是，由于人的观察角度不同或者物体的位置改变，物体的形状在视网膜上的投影会发生很大的变化。而人的形状知觉之所以能保持相当的稳定性，一方面是由于有了多次从不同角度观察同一物体的经验，另一方面是由于经常得到触摸觉的验证。然而，犯罪行为大多是突然发生的，被害人不可能有稳定的感知经验，因此，由于被害人所处的位置、角度与犯罪行为人的位置、角度不同，就有可能对犯罪分子手持的凶器的形状产生形状知觉的误差。这是我们在提取被害人陈述时应当重视的环节。

从大小知觉来看，案件发生过以后，为了寻找犯罪行为人，经

常需要被害人提供犯罪分子个体的大小特征情况。人的大小知觉在很大程度上依赖于知识经验，熟悉的环境或者物体对大小知觉可以起参照作用，如果排除了熟悉的环境做参照，人的大小知觉就会发生困难。人关于大小的知觉也是依靠视觉、触摸觉和动觉形成的，其中，视觉占有最重要的地位。在视觉中，视网膜上成像的大小是大小知觉的重要线索。影响视网膜上成像大小的因素主要有三：（1）物体本身的实际大小；（2）物体到眼睛的距离；（3）眼球水晶体的调节。在一般的情况下，物体到眼睛的距离和眼球水晶体的调节因素不变，物体越大在视网膜上的成像就越大，知觉也就越大；物体越小，在视网膜上的成像就小，知觉也就越小。但是，视网膜上的成像的大小不完全取决于物体的大小，它还与物体的距离成反比。同样大小的物体，距离远时视网膜上成像小，距离近时视网膜上的成像大，因此，远处大的物体在视网膜上的成像可能比近处小的物体的成像还小。这时仅仅凭视网膜上成像的大小是无法知觉物体的大小的，必须借助其他信息的帮助。在我们询问被害人时，如果被害人不能准确陈述犯罪行为人的大小高矮，我们就应该通过距离的测定和其他物体的比照，使被害人能够比较准确地判断犯罪行为人的大小高矮。

从深度知觉来看，深度知觉是比形状知觉和大小知觉更为复杂的知觉，它包括立体知觉和距离知觉，它是以视觉为主，依赖于许多深度线索的多种分析器协同活动的结果。例如，运动视差，当人坐在飞驰的汽车上向外观看时，离汽车近的物体向后运动得快，离汽车远的物体向后运动得慢，这种经验就是距离知觉的线索。再如，物体的重叠，当两种或者多种物体在同一平面上，如果其中一物体部分被另外一物体所遮盖时，就形成了重叠现象，由重叠所构成的画面，就会使人产生深度知觉，部分被掩盖的物体，看起来距离较远，全部显露出来的物体，看起来距离较近。深度知觉的线索就是我们获得立体知觉和距离知觉的经验。除了前面提到的线索外，还有线条透视、空气透视、明暗与阴影、双眼视差、眼睛的调

节等，都可以成为距离知觉的线索。

从方位知觉来看，方位知觉就是给方向定位，为了确定物体所处的方向，必须先确定一个参数，东南西北的方向，是以太阳的出没位置和地磁为参数的。日出为东，日落为西，地磁S极为北极，地磁N极为南极。上下方位通常以天为上，地为下。前后左右通常以腹为前，背为后，利手为右，相反为左。人在完全失去了参考系的情况下，是无法辨别东、南、西、北方向的。人对物体进行方向定位主要借助于视觉、听觉、动觉、触摸觉、平衡觉来完成。当我们询问被害人在遭受不法侵害时，需要弄清犯罪行为人发出的声音来自什么方向。首先被害人必须先给自己确定方位或者先确定方位参数，然后才能确定犯罪行为人发出的声音来自的确切方向。

3. 光线因素的影响

白昼与黑夜的复始，使光线的明暗程度产生了很大的变化。白昼光线强视线清楚，对物体的分辨率较高，看物体和观察事物都比较清楚。而在黑夜光线暗视线差，对物体的分辨率较低，看物体和观察周围的环境都比较困难。光线的充足与否，直接影响视觉的效果。从另一方面来看，物体的明暗强度的规律，可以作为距离知觉的线索，帮助人们确定物体的远近距离。如明亮的物体离得近些，灰暗下的物体离得远些。这些线索虽然为人的感知提供了许多经验，但是因为光线因素的影响，经常使被害人或者证人无法清楚地陈述犯罪事实的详细情况，给我们的侦查工作带来了一定的困难。

4. 速度因素的影响

速度即快慢程度，运动的物体在单位时间内所经过的距离。物体的运动速度直接影响到人的感受性，当我们面对一个瞬间消失的快速运动的物体，当你还没有来得及弄清是怎么回事的时候，运动的物体在一瞬间就消失了，这是因为物体的运动对视觉刺激没有达到感受的程度，刺激的强度必须达到某种程度，才能引起感受器的感应，从而激起神经冲动。缓慢运动的物体，人们就能很容易感受到它的特征。这就是刺激的强度所引起的。物体的运动速

度快，人的感受性就差，物体的运动速度慢，人的感受性就越强。速度因素对案件的影响非常大。例如，犯罪分子对被害人进行不法侵害后，虽然犯罪分子与被害人是面对面的接触，但是，被害人却不能具体地陈述犯罪分子的面貌特征。原因在于犯罪分子在实施犯罪时的速度快，瞬间消失，使被害人无法感受到犯罪分子的面貌特征。

5. 数量因素的影响

刺激物的数量对注意的广度和范围，有着重要的影响。注意的范围和广度是指在一定的时间内能够把握的注意对象的数量。在通常的情况下刺激物的数量越少越容易把握，例如在一定的时间内同时出现3个人，就比较容易把握，而在同一的时间内，同时出现10个人，就不容易把握了。一般地说，刺激物数量越多，判断的错误越多，而且越趋向于对刺激物的数量低估，这种倾向对于视觉刺激物来说是非常明显的。例如械斗、打群架致伤或者致死他人，因为参加的人数较多，要确定凶手是谁就比较困难。相反如果参加的人数只有二、三个人，那么确定谁是凶手就容易得多。

6. 颜色因素的影响

一起突发案件过后，为了迅速破案，尽快抓获犯罪行为人，总要询问被害人或者在场的目击者：犯罪行为人是什么特征？逃跑时身上穿的是什么颜色的衣服？这就出现颜色因素的影响，光线的强弱也会影响物体颜色的变化。在光线不足的情况下，物体就会改变颜色，如红色的物体因为黑暗的增加而改变颜色。在完全黑暗的夜晚，对物体的颜色更是无法分辨。当然有视觉缺陷的人，对颜色的感知影响则更大。

7. 气味因素的影响

气味属于无形的气体，随着空气的流动而流散，用语言往往难以准确地表达气味的特征。气味是靠人的嗅觉感受判断的。气味的特点在于它的适应性。人对气味嗅觉很容易迅速适应，人的这种嗅觉现象是比较突出的。比如久闻其臭就感觉不到臭，长期抽烟的人

就闻不到自己身上的烟味。因此，我们在提取对气味的证言时应当尤其慎重。除此之外，人对气味的判断还有容易受人暗示的特点，容易随大流，应当引起高度的重视。为了避免随大流，询问应当个别地进行。

8. 距离因素的影响

人对距离的判断一般都是依靠眼睛的目测的方法来判断距离的远近的。由于人的感受器有一定的限度，距离过远或者超过一定的距离的时候，就不可能感知到或者不能完全感知到。关于对距离的目测，除了从事专业的人员对距离的目测准确度较高外，对一般人的目测，往往误差很大。距离越远误差就越大。再者，人对距离的感知与情绪状态有关。人在恐惧的状态下，会感觉到凶手距离自己非常近，在凶手的刀子离自己还有一段距离的时候，他甚至感觉到刀子已经接触到了自己的身体。

9. 声音因素的影响

外界声音刺激的强弱高低，可以直接帮助我们判断声源远近。声音的强弱，随着传导距离的远近而有所改变，声音传导得愈远，其强度将愈低。根据这一线索，可以判断出强度较低的声音来自远方。另外，声波的外耳与中耳交界处的鼓膜所形成的压力差即波压差也能确定声源的远近。声源近，压力较大，声源远，压力较小。根据人的感受器对声音的感应特点来看，声音刺激的强度必须达到某种程度，才能引起感受器的感应，激起神经冲动，这种刺激强度被称之为阈限，也是界限的意思。在此界限之上就能产生感觉，低于这个界限感觉就不能产生。在接收声音的刺激后，由于两只耳朵的相互协作，便构成了对声音方位的知觉。两只耳朵的相互协作形式有三种情况：声波刺激的时间差能确定声音的方向；声波刺激的强度差能确定声音的方向；声波刺激的波压差能确定声音的方向。由于这些声音因素的影响，特别是听力弱的人，对声音的正确判断不是一件容易的事。因此，我们在提取被害人对声音的远近、高低、强弱、方位的陈述时，应当仔细分析，防止因被害人的错觉引

► 审讯心理攻略

起的误差，影响办案的质量。

10. 静态和动态因素的影响

静态和动态只是相对而言，世界上没有绝对静止的东西。静态和动态的区别在于物体在空间里是否位移，在空间里没有发生位移被称之为静态，在空间里发生了位移和移动速度被称之为动态。从它们的特点来看，在相对静止的背景上，运动的物体容易成为知觉的对象。例如公路上的汽车，面孔中的眼睛，空中的飞机等。人们为了产生动态知觉，必须首先确定静态的参考系，没有静态的参考系，人们就不可能有动态的知觉，或者产生错误的运动知觉。这是因为人没有专门感知物体运动的器官。人感知光波的器官有眼睛，感知声波的器官有耳朵，而对物体的知觉是通过多种感官的协同活动来实现的。例如，我们在黑暗中观察一个灯光，过了一段时间以后，就会把这个静止的灯光看成是运动的。再如我们坐在一列待发的火车上，如果你不去观察其他静止的物体，那么在你相邻的火车开动时，你会感觉到是你乘坐的火车在开动。人对动态物体的知觉还依赖于物体运动的绝对速度和距离。在物体运动速度相同的情况下，距离运动的物体越近，感觉的速度越快，与运动的物体的距离越远，感觉的速度越慢。如果距离特别远，甚至看不到运动速度。在观察者与运动的物体距离相同的情况下，物体运动的速度绝对大，看起来就快，物体运动的速度绝对小，看起来就慢。因而，我们在向被害人提取对活动物体的陈述时，应该注意静态和动态因素的影响。避免错觉陈述出现错误案件。

（二）影响被害人对事实的陈述的主观因素

1. 语言表述的能力

语言表述的能力就是指口头和书面语言能力，一个人能否正确地表达自己的思想，就取决于这个人的语言能力。影响语言表述的因素有：生理方面的影响，如哑巴、口吃、语言恐惧症（面对生人或多人）、反应迟钝、语无伦次；心理方面的影响；私心杂念方面的心理障碍。个体文化知识的修养对语言表述的能力影响也是比

较大的，文化程度比较高的人与文化程度比较低的人相比，文化程度比较高的人要比文化程度比较低的人语言表述的能力相对强些。有些文化程度比较低的人不但不能正确表达客观事物，而且有时表达的意思与客观事物截然相反。例如，有一名犯罪分子利用他人的名义，从某单位骗取 20 万元的物品，逃之夭夭。而被害单位的报案人称：该犯罪分子替他人担保，从我单位取走 20 万元的物品，至今下落不明，请司法机关惩处。报案人称该案是替他人担保的，那么从该案件的性质来看，是属于民法调整的范围。而实际上经过调查发现，犯罪分子是利用他人的名义，从该单位骗取了 20 万元的物品。这从性质上就出现了两种截然不同的结果，因而询问人员应当帮助被害人正确表述客观事实。如，你刚才说的“担保”是什么意思？担保的正确解释是什么？犯罪分子当时的原话是怎么说的？等。让被害人进行自我更正。

2. 知识经验的补充

人对事物的感知，依靠过去的知识经验和知识经验的补充。对事物的观察感知缺乏知识经验，就不可能弄清楚事物的究竟。人的知识经验之所以重要，在于它对知觉的补充作用，这种补充作用可以帮助人们认识事物的特征。例如，在手机没有问世的时候，人们没有对手机的认识和知识经验，对手机的情况无从了解，可是当手机在社会上普及的时候，有的人只要看见手机的外观，不仅知道是什么品牌的，而且还知道其使用特点以及生产厂家。这就是知识经验的补充结果。知识经验是人脑对经验过的事物的反映，也是大脑记忆的重要机能之一。但是知识经验的补充常常容易使人产生对事物变形和歪曲的认识。由于人的生理素质、知识经验的水平不同，对感知过的事物在头脑中重现的印象的准确性，有着直接的影响。尤其是对瞬间而过的事物，人的注意和感知只能是事物的大概或者是某一部分，那么其余的部分就依靠知识经验的补充来完成，例如，我们在野外忽然看见一条蛇，大脑马上就会反映出蛇会咬人、有毒会致人死亡。可是当人们去仔细观察这条蛇的时候，却发现这

► 审讯心理攻略

是一条死蛇，因而知识经验反应出蛇会咬人、有毒会致人死亡的补充，就不存在了。再如，过去有一位心理学家做了一项实验，他让一个人在前面跑，让另外一个人在后面追，并且让后面的人手里拿着一本书，从被测人的视线范围内通过，然后让观察的人说出在后面追人的人手里拿的是什么？有的人说他手里拿的是石头；有的人说他手里拿的是一把刀子；有的人说他手里拿的是一根木棍，就是没有人相信他手里拿的是一本书。因此可见知识经验的补充常常会出现歪曲事实的情况，出现感知的错觉。如果我们侦查人员不能引起足够的重视，做细致的调查、分析和研究，就有可能歪曲案件的事实。

3. 情绪因素的影响

情绪是人对客观事物是否符合自己的需要的主观体验。需要得到满足就会引起积极的情绪，需要得不到满足就会产生消极的情绪。从情绪的动力作用来看，愤怒的情绪就会引起对愤怒对象的攻击，恐惧就很可能引起对危险对象的逃避，仇恨就会引起复仇的行为，喜欢就会对喜欢对象接近。情绪不仅影响人的行为方向，而且还直接影响感知能力的发挥。人在紧张、恐惧、厌烦的时候，对时间的感觉比较长，在愉快的时候对时间的感觉比较短。再者，情绪与记忆也有着密切的关系，人在紧张、恐惧、厌烦的时候，对周围的事情不感兴趣，产生排斥，因而对周围发生的事情的经过的记忆比较差。当人处在兴奋的状态时，人对周围所发生的事件都比较感兴趣，因而对周围所发生的事件的记忆力比较强。例如，有一位少女在遭受暴徒强奸以后，当问其暴徒的形象特征时，该少女竟连一点印象都没有。其原因在于对突如其来的强暴，少女因恐惧根本就不敢目睹暴行发生的经过。故此，在很多的时候犯罪分子就在自己的眼前，被害人都认不出来是强暴自己的犯罪分子。情绪因素不仅影响被害人的记忆，而且还影响被害人对案件事实的陈述。有的被害人因为当时的情绪好，忽然产生了怜悯之心，宽容了犯罪，把重的犯罪事实说成轻的，甚至说成没有犯罪。如有一保姆偷走了主人

家的5000元钱，主人报案后公安机关将小保姆抓获。在向这家主人询问发案经过的时候，这位主人却突然改口说是自己给了小保姆5000元，让其回家的，因为自己的事情多把给钱的事情忘记了，才出现这样的误会。面对这样的陈述，对公安机关的办案人来说，不能不算是迎头被泼了一盆凉水。情绪因素的影响常常能忽然改变被害人的行为方向，办案中应当注意。

4. 记忆的品质差异的影响

一个人的记性好坏实际上就是记忆的品质问题。比如，有的人记得快忘得慢，有的人记得慢忘得也慢，有的人记得慢忘得快，有的人记得快忘得也快。衡量记忆的品质可以从这四个方面来确定：即记忆的速度、保持时间的长短、再认的准确率、及时熟记的程度。记忆的品质差异与人的神经类型、气质特征有着密切的关系。细心的人要比粗心草率的人记忆事物精确牢固。当然造成记忆差异的因素，最重要的还是社会生活实践。比如从事电话号码查询工作的人员，对数字的记忆要比普通人强。记忆是一个相当复杂的过程，它决定于记忆的速度、保持时间的长短、再认的准确率、及时熟记的程度的有机结合。人不仅仅有记忆上的差异，而且同一个人受到身心状况和客观条件的影响，也会产生记忆上的差异。因而，当被害人或者证人出现再认的障碍或者错误时，不仅不应该感觉到奇怪，而且应当充分地估计到。询问人员必须懂得这些基本常识，否则就会出现主观臆断。

5. 人格特征的因素

心理学家们认为人格是个体在对人对己以及一切环境中的事物适应时所显示的异于别人的性格、个体的性格。它是由在遗传与环境相互影响下逐渐发展的心理特征所构成。它的特点在于：这些心理特征表现于行为时，具有相当的统合性与持久性。不同的人由于遗传因素的影响和自己生活环境的相互作用，便产生了区别于他人的世界观和方法论，这一世界观和方法论，不仅包括人的品行、品格，还包括人的个体性格，因而笔者认为，“人格”既含有人品的

► 审讯心理攻略

概念又包括性格的特征。例如：当人们在谈论现今环境的时候，有的人表现出沉默寡语不感兴趣，而有的人则表现出积极亢进，这是指的人的社会态度；对金钱的处置态度上，有的人表现得十分吝啬，而有的人则表现得慷慨大方，这是指人对物质的价值观；当谈及对人生和生命的看法时，有的人表现出积极乐观，而有的人则表现出消极悲观，这就是人们所说的“人生观”。这些反映实质上是“人格”的反映。如果将这些反映说成是人的“性格”反映或者将这种反映说成是“人品”反映，都是不全面的。所以，由于人格特征的因素影响，被害人或者证明人对犯罪行为所持的态度也是不相同的。有的人对犯罪持宽容的态度，就会把犯罪行为说得比较轻。而有人对犯罪行为痛恨入骨，就会毫不留情陈述犯罪事实，有的甚至为了达到惩罚犯罪的目的，夸大犯罪事实。所以在询问被害人时应该特别注意其人格特征的因素引起的歪曲犯罪事实的情况。

6. 自私自利的心态

这类人的处世态度是一切以自己为中心，一切的利害得失以服从自己为出发点，有的人甚至向司法机关陈述一件事情，都要衡量自己是否有利可图。他们基于自己利害得失的考虑，从自我出发，为了抬高自己，获取奖励或者获取更大的利益，夸大犯罪事实和情节，无中生有地编造事实。有的为了报复有宿怨旧仇的对象，虚构情节加害对方。有的为了某些私情，怕牵涉到自己的隐私，故意帮助犯罪行为人隐瞒一部分或者全部犯罪事实。还有的被害人或者证人由于被收买获取了更大的利益，便会昧着良心歪曲案件的事实，使得有些案件无法查清事实交付审判。

三、诬告、错告、不告的心理状态

（一）诬告的心理状态

诬告是捏造事实诬告陷害他人，意图是使他人受到刑事追究，情节严重的行为。诬告的动机常常是报复、嫉妒、清除对立、排除异己。从诬告的心理特点来看，诬告的方法比较简单，不需要花费

多大的力气，有时仅仅一封举报信就能解决问题。同时诬告又比较隐蔽，不容易被发现，不至于招来报复。诬告是明争暗斗的重要手段，为了整倒对方，又不能明刀明枪地对垒，诬告是最简便的方法。在诬告者实施了诬告行为以后，心理总是不能平静，他希望事态能够顺利地发展，侥幸的心理占有一定的位置，但同时又惧怕事情败露，恐惧心理又相继占领上风。他希望促成诬告事件的成功，同时又在为自己的退路做准备。在查办这类案件时，应当注意证据的可靠性和证据量，推理要准确无误，询问案件的经过和情节要细，在细节中发现问题。细节是戳穿谎言的最好的方法。

（二）错告的心理原因

错告与诬告是两种截然不同的心理状态。诬告是明知他人无罪，而故意捏造犯罪事实，诬告其犯有某种罪行。而错告是因为自己认识上的错误和对他人的误解而实施的控告。诬告与错告的区别在于：是否明知他人无罪而实施控告。错告本身建立在有犯罪的事件发生的基础上，为了使加害人受到惩罚而控告。并且认为自己的控告是正义的。在对案件的事实认知上，认为绝对没有错，客观事实与自己的主观认识是一致的。再者，由于自己固执己见，即使是客观事实摆在面前，他还认为自己是正确的，怀疑是其他什么地方出了问题。导致这种心理的因素主要是知识结构的缺陷，因而他们在思维的方法上、认知的水平上、修正错误的的能力上存在着很大的局限性，从而导致错告的结果。

（三）不告的心理原因

不告是受害人自己主动放弃控告他人的权利。受害人在受到犯罪行为的非法侵害以后，因为种种原因，放弃了对不法侵害的控告。（1）因为控告对自己不利而放弃的控告。有的被害人认为控告虽然能使侵害人受到法律的制裁，但是给自己却没有带来什么好处，甚至会对自己的名声带来不好的影响。例如，有一女工在下夜班回家的路上遭遇歹徒的强奸，回家后一直不敢报案，害怕自己的名声受到影响。结果在此之后这名女工又连续几次遭遇这名歹徒的

► 审讯心理攻略

强奸，在该案被破获以后，公安机关找这名女工提取证言的时候，这位女工还否认自己曾经遭遇过歹徒的强奸。公安机关在侦查过程中发现这名歹徒在本地区作案数十起，被害人就达 20 余人，如果被害人都能及时地向司法机关报案，犯罪分子就不可能再危害那么多人，坚持这么长时间。(2) 由于自己得到了超过损失数倍的补偿，控告弊大于利。有的犯罪分子为了逃避法律的惩罚，总是千方百计收买被害人，而有的被害人为了图一点小利，就放弃自己的控告权利。(3) 惧怕打击报复而放弃了控告。这是因为被害人胆小怕事，不敢控告犯罪。(4) 有的被害人法制观念淡薄，与其向司法机关控告，不如自己采取别的方法讨回公道来的及时痛快。

四、询问被害人的方法

被害人在很多时候也是重要的证人，其陈述是一项重要的证据来源。但是，由于被害人的心理状态复杂多样，各不相同，如果不摸清被害人的思想情况和心理特点，有针对性地采用询问的策略方法，就可能出现与客观事实相反的陈述证明。比如，被害人在受到他人的暗示以后，准备放弃控告，帮助犯罪分子逃避法律的惩罚。这时被害人就会推翻过去的真实的陈述，取而代之的是虚假的陈述。这是很危险的，弄不好犯罪分子就可能逍遥法外。因而我们必须重视对被害人的询问方法，使犯罪分子无空可钻。询问时应当注意的方法有：

(一) 及时

被害人在遭受到犯罪行为人的不法侵害以后，其心理状态是错综复杂的，也是不稳定的，一旦受到外部信息的干扰，他们就会从利害关系、利弊得失角度来衡量自己的控告行为，就有可能改变原来的态度。因此，在案件发生以后应当及时地询问被害人，时间越早越好，防止被害人变卦，造成不必要的障碍。另外，由于被害人对当时的发案情景记忆得比较清楚，及时的询问可以防止被害人因为时间过长而遗忘，同时，及时的询问更能接近当时的客观事实。

再者，如果被害人被伤害住进了医院或者生病住进了医院，都应当抓紧时间及时询问，防止被害人出现其他意外，丢失了被害人的陈述证明，这是无法挽回的。

（二）全面

由于被害人与犯罪嫌疑人的关系不同，被害人对自己所遭受的侵害所持的态度不同，对犯罪的事实陈述有可能夸大或者缩小，影响案件事实的真实性和客观性。因而在询问被害人时应当全面细致问清案件的来龙去脉，能够涉及到的细节尽量不要轻易放过。防止因自己的工作不到位，进行二次返工。有时因为被害人不是本地人，在外地生活，一次询问不到位，还要去外地寻找被害人，这样既耗费了人力和物力，又给自己增添了麻烦。同时，全面细致地问清楚涉案的每一个细节，不仅有利于我们掌握全面的案件情况，而且还有利于问题的暴露，能使我们及时发现问题，解决问题。再者，我们对被害人陈述的来源、内容和情节、被害人与犯罪嫌疑人的关系、以及被害人的品行和人格特征，都要做全面细致地了解，作综合分析。

（三）准确

由于被害人的主客观因素的影响，不能正确或者不能完全正确地反映客观事物，经常会出现错误的认识或者出现对客观事物的错觉。这样就可能造成对客观事实的歪曲。因而我们必须把握被害人陈述的准确性，从逻辑的角度追根求源。如发现逻辑矛盾应当及时追根问底，不放过任何一个可疑的情节。

第六章 犯罪嫌疑人心理特征

一、犯罪心理的形成

犯罪心理的形成是多种因素综合的相互作用的结果，是在先天遗传素质与后天的社会环境相互作用下逐渐形成的。这是近年来心理学家抛弃了以前那种单一因素的研究方法，阐明了犯罪心理既不是先天固有的，也不是单由后天的环境所致，而是生物因素、心理因素和社会因素的相互作用的结果。是个体在先天遗传素质的基础上，在环境的影响下，通过个体的选择性学习逐渐形成的，是遗传和环境多种因素交互作用的结果。从影响犯罪心理形成的个人因素来看，个体的先天遗传素质虽然对犯罪心理的形成产生一定的作用，但是在主体原有的心理结构中，存在与犯罪心理形成有密切关系的不良的心理因素，这些不良的心理因素不仅影响人的行为方式，更重要的是影响到人对外界客观事物的选择。这种不良的心理因素在对外界客观事物进行选择吸收时，很多时候被其选择的是法律禁止的行为。例如，当他从电影、电视上看到强奸的镜头时，他选择的不是被强奸的被害人是如何痛苦，而是认为强奸能够满足自己的欲求，只要自己行为隐蔽，就不可能被发现。这种选择在头脑中反复出现，不断地巩固、加深，最后就会产生行为的动机，形成稳定的犯罪心理。

犯罪心理形成过程的基本模式是什么？“个体犯罪心理形成的整个过程是这样进行的：在与环境的相互作用中，具有不健全人格的个体通过选择消极的外界因素，进行自认为合理的认知加工，通

过主动或者被动的观察学习，逐渐萌发了犯罪意向。犯罪意向的萌发则是犯罪心理形成的标准。个体犯罪意向与外界诱因相结合，产生犯罪动机，从而导致犯罪行为的发生。犯罪行为的成功或者失败，受惩罚的情况等等，对个体犯罪心理起加强、巩固或者削弱的作用。这就是绝大多数故意犯罪的犯罪人犯罪心理形成的基本模式。”^①

二、犯罪行为的发生及心理过程

犯罪行为是怎样发生的？根据犯罪心理的形成的过程的基本模式我们可以看出，内因与外因的相互作用，经过反复的强化，最后实现了犯罪行为。内因是个体所具备的犯罪心理，在外界即外因客观条件的影响刺激下，产生了犯罪的动机。什么是犯罪动机？它是直接推动个体实施犯罪行为的内部动力，是实施犯罪的重要因素。由于这种犯罪动机的类型不同，动机所指向的犯罪目的也是不同的，长期以来，学者们根据犯罪动机的不同内容，将其分为物欲型、情欲型、性欲型、戏虐型、政治型和过失型。还根据犯罪动机的意识状态，将其分为有意识犯罪动机和无意识犯罪动机。即有明确意识支配下的犯罪和没有明确意识到的犯罪动机。从动机所涉及的内容可以看出，动机是在需要的基础上产生的，生理或者心理上的某种缺乏或不平衡的状态反映在人的头脑里，就会产生某种需要。随之产生犯罪意向和犯罪愿望，确定犯罪目的。这里讲的犯罪目的是指行为人主观上通过实施犯罪行为所希望达到的结果。在进入犯罪决定阶段以后，进行犯罪的预备，准备实施犯罪行为，当犯罪行为人与犯罪情境相互作用时即导致犯罪行为结果的发生。

犯罪的主体在实施犯罪行为的不同阶段有不同的心理反映。从实施犯罪行为的整个过程来看，可以分为三个阶段，即犯罪前、犯罪的过程中和犯罪之后。犯罪的主体在实施犯罪行为之前，其内心

^① 罗大华、刘邦惠主编：《犯罪心理学新编》，群众出版社2000年版。第45页。

► 审讯心理攻略

充满着矛盾冲突和紧张的心理，为了稳定这种心理状态，常常用自我安慰的方法来平衡自己，进行自我说服。例如，犯罪的主体准备贪污公款的时候，虽然感觉到贪污是一件不光彩的事情，但转念一想别人能用公款大吃大喝，我拿点钱用也是应该的。再如，有的强奸犯认为被害人愿意与自己发生性关系，甚至认为没有给被强奸的人带来什么伤害，同时也能满足被害人的生理的需要。犯罪的主体在实施犯罪的过程中的心理状态与犯罪的经历和犯罪的形式有很大的关系。对于初犯来说，紧张、恐惧是比较明显的，由于害怕被人发现，对犯罪结果怎样，心里没有底，他的注意力不是仅仅集中在犯罪的对象上，同时还要注意周围的环境，防止被别人发现，虽然他们的注意力处在高度集中的状态，但又时刻在转移注意的目标，所以犯罪现场经常会留下他们的作案痕迹。有甚者就连自己行为侵害的对象是什么样子，都没敢看清楚。而累犯和惯犯的紧张和恐惧的程度就不是那么明显了。他对行为的结果心中有数，作案时沉着冷静，甚至遇到高兴的事情还得意忘形。在犯罪的形式上也有所不同，如抢劫、强奸、盗窃、杀人与贪污受贿就有很大的区别。例如，受贿案件，当受贿人从行贿人的手中接受财物的时候，虽然意识到这是犯罪行为，但是他首先想到的是会不会被发现，这件事情只有我们两个人知道，没有其他人在场，不会被发现的，同时行贿人为了办事也不会说出去的，因而这类犯罪人的心理状态是比较平稳的。犯罪行为结束以后，犯罪人的情绪和行为都会出现一些明显的变化。有的表现为恐慌不安，头脑中常常会闪现出作案时的情景，每当这种情景出现的时候，就会坐卧不宁，行为反常。有的犯罪行为人在看见自己行为的结果惨不忍睹时，良心萌发罪恶感。有的犯罪行为人对自已造成的后果感到得意、满足、麻木不仁，在他们作案后，迅速逃离现场时，又不放心现场，有时还主动回到现场看个究竟。

三、犯罪嫌疑人抗拒心理形成的原因

犯罪行为人在实施犯罪以后，被司法机关立案侦查进入了司法程序的侦查阶段，就会以犯罪嫌疑人身份出现，客观原因引起了这些人主观上的心理变化，从变化的基本规律来看，多数犯罪嫌疑人处于矛盾的心理状态，既不甘心如实交代，也不敢一味对抗。随着侦查讯问的不断发展变化，其心理状态也在不断变化。有的可能从消极的状态向积极交罪的心理状态转化；也有的可能从积极的交罪心理状态向消极抗拒交代的心理转化。司法机关的侦查部门为了查清犯罪事实，其侦查手段之一就是對犯罪嫌疑人进行审讯，而犯罪嫌疑人在审讯中的消极心理就是抗拒心理。审讯的全过程就是从消极的心理向积极交罪心理转化的过程，也是讯问人员消除对抗心理的全过程。由于犯罪嫌疑人的主客观的条件不同，在接受审讯时的心理特点也不相同，有其各自起主导作用的心理特征。消极的心理特征是我们审讯对象的心理障碍，常见的心理障碍有：

（一）畏罪心理

这是一般犯罪嫌疑人都普遍存在的心理状态，在犯罪嫌疑人的身上表现得比较突出。其原因在于这类犯罪嫌疑人无论是国家的工作人员，甚至有的是领导干部，有一定的社会地位和职权，还是普通的老百姓，面对将要受到的惩罚，将要失去自由、前途和家庭，害怕和恐惧心理都会困扰着自己。在审讯时表现为：

1. 拒绝回答

认为如实供述会受到惩罚，干脆什么都不说，以免“言多必失”，给司法机关留下证据，有的甚至连与犯罪没有关联的一般性问题也拒绝回答。

2. 反复无常

供述时供、时翻、供词不稳定。这类人都深知自己的行为触犯了法律。有的甚至连自己将来被判处多少年的徒刑都算得一清二

► 审讯心理攻略

楚，但同时又不愿接受这种现实，常以反复无常的对抗方式逃避办案人员的审讯。

3. 情绪消沉

这类犯罪嫌疑人心理包袱沉重，忧心忡忡，情绪消沉，有时下意识地长吁短叹。

4. 对审讯人员进行反侦查

犯罪嫌疑人在不知道司法机关掌握了哪些证据，是部分还是全部，将来会受到什么样的处理，怎样才能过审讯关的情况下，常常用试探、摸底的方法来进行反侦查。

5. 趋利避害

犯罪嫌疑人在接受审讯时，由于畏罪心理的作用，他或主动坦白或抗拒审讯，或检举揭发或嫁祸他人。总之，犯罪嫌疑人会作出有利于自己的选择，以逃避或减轻法律对他的制裁。

（二）优势心理

有的犯罪嫌疑人因工作的关系，建立起很多的关系网。有的人还得到了他的很多“好处”，这些人的社会地位足以成为犯罪嫌疑人的保护伞；有的关系人在某种程度上还与此案有着一定关联，造成了犯罪嫌疑人对这些关系网的心理依托，过高地评价了自己的保护伞和对他人的依赖。这是犯罪嫌疑人优势心理产生的根源。

这类犯罪嫌疑人在接受审讯时，情绪比较稳定，对自己的行为后果想得比较多，对自己的“退路”抱着很大的希望。在整个审讯中，表现出漫不经心，把注意力集中在其他事物上，对案情不愿去回忆，不愿去思考自己的犯罪问题，其定势心理集中在依靠关系脱案。认为自己关系多、路子广、有后台，即使被抓，只要自己坚决不供认，就会有人给自己开脱罪责。由于这类犯罪嫌疑人的心理状态比较稳定、顽固，审讯时不能急于求成。一方面采取迂回的讯问方法，扩大讯问话题的范围，依靠逻辑关系找矛盾点，利用矛盾对心理加压，同时暗示任何一个关系都不会以身试法为其开脱罪责，其目的是促使犯罪嫌疑人较为坚定的抗拒心理向矛盾心理转

化。矛盾心理是犯罪嫌疑人的基本心理状态，从实施犯罪到接受审讯的不同环节都有表现，也是犯罪嫌疑人普遍存在的心理状态。在审讯阶段是供还是不供，需作出选择。这种在踌躇中发展为矛盾的斗争，对审讯人员来说是一个关键时刻，注意把握好，矛盾就如同一根杠杆中的支点，如果审讯人员的方法不当，就会向相反方向倾斜。如果采取有效的、有针对性的方法，杠杆就会向着有利于犯罪嫌疑人交代的方向倾斜。

（三）侥幸心理

侥幸心理是犯罪嫌疑人自以为能逃脱法律惩罚的主观存在的自信心理，是犯罪嫌疑人对自己行为所产生的后果的一种认识的心理状态。有以下几种情况：第一，认为自己作案的手段高明、隐藏得较深，司法机关拿不到证据，只要自己不说就无法定罪；第二，轻视司法机关的侦查能力，认为审讯只不过是问问话而已，只要没有证据摆在面前，我不说，你就没办法；第三，认为自己多年来在社会上影响广，利用“钱”、“权”交易编织不少的“关系网”和找到不少的“靠山”，这些都会对自己起到很大的帮助，司法机关不敢对我怎么样；第四，认为自己订立的攻守同盟牢不可破，不会出卖自己；第五，有的犯罪嫌疑人对司法机关“内部情况”有所了解，更是不怕审讯。他认为所有的调查、讯问只不过是怀疑自己，没有真凭实据，这样对自己是非常有利的。这种心理状态是犯罪嫌疑人认罪服法的重要心理障碍。

在很多时候一些刑事犯罪的嫌疑人已经是“二进宫”、“三进宫”，对司法机关的审讯有所了解，有的甚至是了如指掌。在接受审讯时有心理准备，并且有一套完整的抗审经验来对付审讯，其表现为：矢口否认、守口如瓶、时而谎供乱供、避重就轻、反复无常；有的以攻为守、大喊大叫、公开谩骂；有的泣不成声、喊冤叫屈、装疯卖傻、逃避罪责。而贪污贿赂犯罪嫌疑人的心理状态与此相比较，其心理稳定状态较差。讯问中常表现出以守为攻的状态，不管讯问人员怎样问，我就是不说。回答问题比较慎重。你不问他

► 审讯心理攻略

不说，从表面上看有一定的顺从性，而实质上带有很强的“抗拒心理”。

侥幸心理是支撑犯罪嫌疑人拒供的心理基础，为了使其交代罪行，讯问人员应设法矫正犯罪嫌疑人的侥幸心理，设法全面、具体地了解整个案情，摸清犯罪嫌疑人侥幸心理存在的根源，采取针对性的方法和步骤，对自恃作案手段高明、认为司法机关不可能掌握其犯罪证据的犯罪嫌疑人，审讯人员应加强心理攻势，技巧地使用证据，利用供述矛盾进行“心理限制”。在证据不全的情况下应间接地使用证据使其产生错觉，但应注意有的犯罪嫌疑人为了试探摸底，向你索要证据，可以间接地使用出示证据。有时犯罪嫌疑人认为我们无法掌握的证据被我们掌握了，应直接使用，效果较好。对那些依靠外援、建立攻守同盟的犯罪嫌疑人，应设法使用谋略型讯问方法，有针对性地采取“离间计”消除幻想。

（四）戒备心理

戒备心理是犯罪嫌疑人的一种防御性的心理，也是一种自卫的本能反应。这类犯罪嫌疑人对审讯保持高度的戒备和警觉，使我们的讯问人员很难接触到他们的心理活动。在这种戒备心理的支配下，犯罪嫌疑人对审讯人员的教育、开导持怀疑态度，把“坦白从宽、抗拒从严”的政策看成是引他们上钩的“诱饵”，他们不相信审讯人员是真诚地挽救他们，不相信审讯人员会公正地处理问题，始终把审讯人员放在敌对的位置上。产生这种戒备心理的原因为：在客观上，由于犯罪嫌疑人与讯问人员在法律上的地位不同，处境不同，相互的关系不同，决定了犯罪嫌疑人在接受审讯的过程中，始终保持高度的警觉和防备；从主观上讲，犯罪嫌疑人普遍存在“畏罪心理”，怕受到惩罚，表现出自卫的本能而产生“戒备心理”。其表现是：犯罪嫌疑人在戒备心理的支配下，认为祸从口出，往往不主动开口说话。即使开口，也是经过周密的考虑，尽可能避免出现矛盾和漏洞，不使讯问人员找到缺口，以此来保护自己的防御体系。在这种心理的支配下，对讯问人的问话会全神贯注，

用心琢磨，回答问题小心谨慎，犹豫不决，神态上十分注意自己所处的环境，留心观察讯问人员的言行举止。表现出异乎寻常的关心，多方猜测讯问人员的意图，疑神疑鬼，对审讯人员的讯问，往往不愿立即回答，甚至以反诘的口吻向审讯人员试探摸底，然后再搪塞推诿或嫁祸他人，有时供述之后还怀疑审讯人员是否相信。

由于戒备心理的存在，使犯罪嫌疑人不可能针对其罪行作出真实的供述，阻碍了讯问顺利进行，因此必须设法加以矫正。首先必须弄清犯罪嫌疑人所处的戒备程度，这种戒备程度又常常是依我们讯问人员的言谈举止、审讯方法、政策水平、职业道德而定的。因而在讯问的过程中应当以客观、公正、诚恳的态度取得犯罪嫌疑人的信任。讯问之初，先不要急于追讯案件的实质问题，可以采用自由交谈的方法，先问一些与案情关系不大的问题，逐渐松弛犯罪嫌疑人的戒备心理，使其在不知不觉中露出马脚，谈出关键问题，一举成功。

（五）对抗心理

对抗心理是犯罪嫌疑人对司法机关和侦查讯问人员不信任和敌视的心理状态。这种心理状态产生的客观原因主要有两点：第一，因案件的来源而产生。司法机关的案件（自侦）来源，有的是通过举报，有的是通过上下级移交或有关部门交办。而犯罪嫌疑人则误认为，别人在利用司法机关整人，甚至有的犯罪嫌疑人还将自己与他人的对立矛盾的个人关系与司法机关打击犯罪职责混为一谈，认为司法机关在帮助对立面整自己。第二，有时还因我们办案的讯问人员不注意讯问的方法，强化了犯罪嫌疑人的对抗心理，这是产生对抗心理的客观根源。在主观上，由于自己的犯罪行为已暴露，怕受到惩罚，本能地对办案机关、办案人员产生一种抵触、对立、敌视和不信任的心理表现。

对抗心理经常表现为情绪冲动，行为暴躁缺乏理智，情绪反复无常。时而公开对抗、出言不逊、反诘顶撞；时而对关键情节矢口否认、极力狡辩；时而喊冤叫屈，发泄不满；时而对审讯表现出不

► 审讯心理攻略

感兴趣、懒懒散散，对讯问人员的问话反应冷淡、漫不经心，甚至不予理睬，使讯问陷入僵局。

消除犯罪嫌疑人的对抗心理，首先应先缓解情绪，仔细地去观察，从平心静气的交谈入手，不要急于追讯具体的案件情节和实质性的内容，避免造成直接的对抗。建立相应的交流基础，再寻其原因，对症下药。在出现直接对抗的状态时，要迅速地避开，从对方最感兴趣的话题切入，让其思维无法再回到原来的对抗定势心理的思维轨道上去，逐步地转化对抗心理。

四、犯罪嫌疑人抗审的基本方法

“情景选择”是犯罪嫌疑人为了掩盖自己的犯罪事实，逃避法律的惩罚，采取某种特定的方法来对抗审讯。何谓情景选择？犯罪嫌疑人会在自己的犯罪事实和犯罪行为中找出某一有利于自己的情景，来掩盖自己的犯罪事实和行为。犯罪嫌疑人的这种行为笔者称之为“情景选择”。

犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，在没有积极的投案自首的心理存在的时候，消极心理便占主导作用，从而出现了畏罪心理、侥幸心理、戒备心理、优势心理、对抗心理，表现在审讯中统称为抗拒心理。由于这种心理在审讯的过程中有相对的稳定性，又被称为“定势心理”，这种定势心理是建立在一定的心理基础之上的。犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，犯罪时的情景总是不断在大脑中出现，处于思维循环状态。他们从这些循环的状态中找出有利于自己的某一情景作为对抗讯问的根据，这些被选择好的情景，便成了犯罪嫌疑人罪轻、无罪的理由，这就是抗审的“情景选择”。

犯罪嫌疑人对“情景选择”通常采用两种方法：（1）直接抗审，这是犯罪嫌疑人根据自己的犯罪情节而选择的情景。通常在两种情况下，犯罪嫌疑人会采用直接抗审：第一，犯罪嫌疑人认为自己作案的手段比较高明，别人发现不了；第二，犯罪嫌疑人将自己的犯罪情景拉回到自己追忆的情景中进行循环思维，能找出某一有

利的细节、理由作为自己不构成犯罪的抗审根据。例如，有的贪污犯罪嫌疑人通过重复报销发票进行贪污的时候，以某次领款没有自己的签字为由来否认自己两次领款的事实，在这里犯罪嫌疑人的“情景选择”是自己没有在第二次领款的单据上签字，所以自己没有两次领款贪污，以此来直接抗审。（2）嫁祸他人。通常在下列情况下用此方法：钱的落脚处被客观地证明在自己手里而无法否认，就声称这笔钱已作为“回扣”或“好处费”付给了别人，用这种方法转嫁他人，进行抗审。

这两种抗审方法的“情景选择”有其自身的内在特点和规律，掌握了这种特点和规律，便能找出“情景选择”的矛盾点，一旦这种矛盾点出现，犯罪嫌疑人的抗审大门便被打开了。在讯问的过程中，发现“情景选择”的矛盾点的方法主要是依靠讯问人员用心去“听”，通过一系列的细节来发现。

直接抗审的情景选择的特点是：在某一情景无直接证据证明与自己有关系的时候，通常采取的“情景选择”是否定与自己的联系，如：“这事我不知道”；当某一情景有部分证据与自己有部分联系时，其抗审的方法均以没有证据证明的那部分情景来作为“情景选择”，以此来推翻有部分证据证明的那一部分。例如，犯罪嫌疑人实施了开假发票的手段（有证据证明），但是用假发票去骗取公款的情节却没有证据证明，故此犯罪嫌疑人便以自己没有用假发票去提取公款作为“情景选择”，推翻用假发票骗取公款的犯罪事实，我虽然开了假发票这是错误的，但我没有取钱呀！这种“情景选择”便选在了“无证证明”的客观情况上；用对自己有利的情景推翻对自己不利的情景，达到抗审的目的。当客观情况能直接证明其实施的行为时，比如在某一发票、合同上签字，对方无法否认，这种情况最能使其对发票合同内容予以承认。讯问的目的是为了对发票和合同的内容得以发展和延伸追出结果。如果犯罪嫌疑人面对直接的证据采取“进”的方法，就顺应了讯问的意图。而采取“守”的方法，便能暂时保住不被暴露的危险，如：“时间长

► 审讯心理攻略

了，我不记得了，想不起来了”等等。这种直接抗审的“情景选择”，在犯罪嫌疑人的抗审活动中虽然能起到一定的作用，有时还能在很大程度上取得抗审的成功，但是这些抗审情景毕竟不是客观存在的事实，因此不会符合客观存在的逻辑性，必然会在不同的程度上出现矛盾。审讯实践中只要多注意“听”“情景选择”的每一个细节，便会发现矛盾，听出逻辑错误。例如，挪用公款放高利贷的案件，犯罪嫌疑人系某国有大公司经理，经调查发现该犯罪嫌疑人在某一房地产经销商处存有巨额投资款400万元港币，年息为75%。在讯问中，犯罪嫌疑人声称放债的港币是亲戚、朋友的钱，是加拿大商人的钱（采取无法取证的“情景选择”）。在讯问人员问其加拿大商人的名字时，答：“姓顾，叫什么名字记不清了。”问：“怎么认识的？”答：“记不清了，可能是在朋友一起吃饭时认识的。”问：“哪些朋友在一起吃饭认识的？”答：“记不清了。”问：“在哪里吃饭认识的？”答：“在香港的‘香格里拉’。”问：“姓顾的加拿大人住在什么地方？”答：“不知道。”问：“怎么联系？”答：“有时通电话。”问：“电话号码呢？”答：“弄丢了。”问：“你们认识多长时间了？”答：“一年多了”。问：“平时有什么往来？”答：“没有什么往来。”问：“一年多来你们接触过几次？”答：“只吃过一两次饭。”问：“他是做什么生意的？”答：“不清楚。”问：“在哪里做生意？”答：“不清楚”。从上述的对话中可以发现：一个能借上百万港币给别人的人，而双方又没有多深的了解和特殊关系，能符合逻辑存在的常理呢？这些不符合常理的矛盾，就是我们讯问时应利用的根据和进行心理限制的基础。

转嫁他人的抗审方法，最突出的特点是用虚假的真实来掩盖真实的行为。用编造的谎言把自己应该承担的犯罪责任转嫁到别人身上。当客观的犯罪情节的焦点落在自己身上的时候，这种犯罪的焦点又把全部的情节与行为人客观地联系在一起，失去了直接抗审的可能性，则通常采用此法。比如自己在领款处签了字，若否认自己领款的意义就不大了，从常理上站不住脚了。又如，自己在犯罪的

现场留下了脚印，却否认自己曾经到过现场，也就失去了抗审的意义，因为最终还是让证据说话。在讯问的实践中犯罪嫌疑人在无法直接抗审的情况下进行“情景选择”时，大都采取转嫁他人的方法。在贪污、贿赂犯罪的案件中，有很多案件是贪污与受贿联系在一起。犯罪嫌疑人经手收取了一笔公款没有上交，被自己侵吞了。在案发以后，检察机关对其进行讯问，若采用直接抗审的方法否认自己拿了钱，显然是不可能，事实已证明该款的最终“落脚点”是在自己的身上，要解脱自己，必须嫁祸他人。因而当时的犯罪情景不时地在大脑中进行思维循环的时候，谁与这笔款子较为符合逻辑的联系，便自动参入这种“情景选择”的思维循环，最后被确定成嫁祸的对象，成了抗审中的“情景选择”。审讯时常见的“一对一”的现象，即一方说钱给了对方而对方说没有收到钱，出现了真假难辨的局面，就是这个原因。

转嫁他人的抗审方法在审讯时的常用语有：“这事是他们搞的，与我无关”；“这事是经过他们同意的”；“钱给对方拿去了”；“不给钱对方不会提供帮助的”；等等。审讯时多在犯罪嫌疑人与转嫁对象的关系上入手，深追每个情节中的细节，因为编造的情节与客观的事实之间存在着一定的差距，必然要经过细节暴露出来，一步步地扩大细节范围，一次次地重复每一细节，因为是编造的谎言，不可能每次细节都记得那么准确，这就使得谎言在这些细节里无法生根，最后只得暴露其与客观事实的矛盾。实际上，犯罪嫌疑人采取的这种转嫁的情景选择，并不是最佳的状态，犯罪嫌疑人首先要组织好情节和细节，其次还要对付被转嫁方的否定信息，作出第二轮的“情景选择”。这时思维的焦点是：对方不承认怎么办？“情景选择”的对方不承认我也没有办法，但我把钱已给了对方，对方不承认是他的事，这又变成了直接抗审的情景，这两种情景的选择是根据讯问阶段的变化而变化的。

不管直接抗审，还是转嫁他人，都应该抓住“情景选择”不放，展开被利用的情景进行深化、细化，无限地扩展下去，直到矛

盾全部暴露为止，而这些矛盾的暴露主要是通过我们的耳朵，从犯罪嫌疑人供述的细节中听出来的，听的对象就是犯罪嫌疑人在抗审中利用的情景和细节——“情景选择”。

五、犯罪嫌疑人的“人格”特质差异在抗审中的表现

说到人格，人们经常会想起人格尊严，实质上对人格的解释，因为站的角度不同，理解就不同，因而出现了解释上的不一致。站在法律的角度上人格的一般解释为：权利义务主体的资格。社会生活上的解释为：“人品”、人的品行、品格。在心理学上的解释为：人的个性、性格。心理学家认为，人格是个体在对人以及一切环境中事物适应时所显示的异于别人的性格的个体的性格。它是由在遗传与环境相互影响下，逐渐发展的心理特征所构成。它的特点在于：这些心理特征表现于行为时，具有相当的统合性与持久性。不同的人由于遗传因素的影响和自己生活环境的相互作用，便产生了区别于他人的世界观和方法论，这一世界观和方法论，不仅包括人的品行、品格，又包括人的个体性格，因而笔者认为，不能截然地把人的品行、品格和人的性格分开，“人格”既含有人品的概念又包括性格的特征。例如，当人们谈论现今环境的时候，有的人表现得沉默寡语不感兴趣，而有的人则表现出积极亢进，这是指人的社会态度；在对金钱的处置态度上，有的人表现得十分吝啬，而有的人则表现得慷慨大方，这是指人对物质的价值观；当谈及对人生和生命的看法时，有的人表现出积极乐观，而有的人则表现出消极悲观，这就是人们所说的“人生观”。这些反映实质上是“人格”的反映。如果将这些反映说成是人的“性格”反映，或者将这种反映说成是“人品”反映，都是不全面的。

心理学家认为，个体“人格”的形成，主要是遗传与环境因素的影响，并且在身体和生理的有关方面，受遗传的影响较大。而在认识与知的方面，受环境因素的影响较大。我们今天在研究审讯心理学的时候，为什么要对犯罪嫌疑人的“人格”进行研究？因

为在犯罪嫌疑人抗审过程中，人格因素对犯罪嫌疑人的供述影响较大。例如，2001年我们在侦查一起国家高级干部受贿案件时，该领导干部利用自己手中的权力，为他人谋取私利，并从其手中受贿一套高级住宅，转手送给自己的情妇A某某，在我们的同志对其进行讯问时，A某某坚持自己不认识那位高级干部，也没有收到谁的高级住宅，更没有与其发生过“两性”关系，审讯进行了2个多月，一直没有进展，她守口如瓶并且把“防卫的底线”推得比较靠前，始终否认与这位领导干部认识，当时审讯人员的审讯记录是这样写的：8月14日对A某某的审讯进行得比较艰难，她的回答是，我没有什么可说的，我没有做过的事，我说不出来，我同他之间没有任何关系，我也不认识他，房子是我自己买的，我没有找过任何人，更没有找过什么领导干部，如果有这方面的事，我会跟你们说清楚的。根据调查的情况已经基本清楚，A某某不仅是那位高级干部的情妇，而且自己的工作调动和住宅都是那位领导干部一手筹办的，同时A某某也知道我们已经掌握了她的这些情况，但就是守口如瓶，坚持两个多月不开口，其原因何在？为了找准A某某抗审的原因和心理支点，审讯人员对A某某的“人格”进行了调查分析，A某某出生于农村，家庭生活非常艰苦，父母常年艰辛劳作，连几间住房都盖不起来，因为经济问题，兄弟姐妹无一人读过高中，几年前经别人介绍在本市一家宾馆当了一名客房部服务员，由于年轻漂亮，被频繁出入该宾馆的某国家高级干部发现，此后便有热情有余的关怀和暗送秋波的半推半就，久而久之，在宾馆里人来客往不方便，在家里夫人孩子更不能越雷池半步，为了男欢女爱，为了博得A某某的欢心，手握大权的某高级干部，弄一套住房本是小事一桩。于是不几日，一套修葺一新的住宅，便划归在了A某某的名下。再往后，这位宾馆的普通服务员、合同工人，忽然坐在了某国家机关的办公椅子上。此后，农村的破房子也跟着变成了楼房。这位农家孩子可以说是一夜之间改变了自己的命运。然而好景不长，当司法机关对这位高级干部进行侦查时，A某某作

► 审讯心理攻略

为共同受贿的犯罪人，自然脱不了干系，在其接受审讯时，审讯人员略施小计，这位农家小姐便中了圈套，交了自己用少女青春的代价，换回了豪华的住宅、舒服的工作、家庭的变化。当审讯人员问其抗拒了两个多月的原因时，她说：我跟他（指那位国家高级干部）发生性行为，已经有好几年的时间，他给了我一套住房，我知道这套房子也是别人送的，如果我要是交代了，这套房子就要被你们没收，这是我用我的青春换来的，就是为了这套房子，我才抗了两个多月没有交代。A某某生活在贫穷的农村家庭的环境里，在她的人格表现上，金钱的作用是第一位的，超过了人的名声和道德，有时甚至超过生命。她在交代时有过这样的供述：我曾经谈过几个男朋友，他们听说我与那位领导有“关系”，就都吹了。她在讲这番话的时候，并没有感到很伤心，同时她也并不在意别人对她的任何评价。我们的审讯人员有意识地这样说：你在原单位的工作已经没有了，因为你的工作不是正常途径得来的。她回答：这没有关系，我本身就喜欢服务行业，我可以再回宾馆去当服务员。审讯人员又说：你收的那套房子我们要没收！她答：这绝对不行，你们凭什么要没收我的房子？这是他对我青春的补偿，这套房子是他送给我的，也是我应该得到的，你们不能没收我的房子。可见，在她的“人格”尺度上，姑娘的贞操远没有一套房子贵重。她在成为那位高级干部排不上名次的小情妇之后，对别人在她背后的指指点点不以为然，不感觉耻辱，而反过来却认为自己能成为那位高级干部的情妇是一种荣耀。所以在对其审讯时，其心理压力并不大，而促使她坚持抗审的心理支点是那套房子，那是她当一辈子服务员也买不来的，这套房子对她来说太重要了。她在被审讯时始终不愿意承认自己与那位高级干部的两性关系，她认为一旦自己承认有两性关系，那套房子就保不住了，所以坚持了两个多月不开口。这就是A某某在贫困的环境中形成的“人格”特点对审讯影响的具体表现。

犯罪嫌疑人的“人格”在审讯中的表现是比较突出的，我们

现在姑且用“思想觉悟”这个词来打比方，“思想觉悟”越高，在审讯中就越容易接受审讯人员的信息；反之，“思想觉悟”越低，在审讯过程中，就越不容易接受审讯人员信息的暗示。犯罪嫌疑人在审讯中接受审讯人员信息的程度，也决定了犯罪嫌疑人进入“临界”状态的速度，这与犯罪嫌疑人的“人格”基本特征有密切的关系。何谓“人格基本特征”？它是人对客观现实的反映和付之于行为的基本态度和认识。它的特点在于人格的差异现象。心理学家对人格的测验和评定是从人格差异现象入手的，并不是通过对人格的高低来予以评定的。但是从审讯心理学的角度上来评定犯罪嫌疑人的人格的时候，不仅要评定、找出他们的人格差异，还要确定他们的人格基本特征。有人说犯罪嫌疑人或者犯罪分子，不会有太高的人格。笔者认为，这种说法是不客观的，人犯了罪并不证明他的人格就低，例如，有的国家高级干部，因自己的一念之差收受贿赂，构成了犯罪，当司法机关的侦查人员对其进行审讯时，他能很快承认自己的犯罪事实，不抵赖。而有的犯罪嫌疑人在铁的事实面前还要无赖。这里不仅仅表现出人格的差异，同时也表现出了思想觉悟的高低。我认识一位审讯专家，一次偶然的的机会，我们共同对一犯罪嫌疑人进行审讯，经过几十次的审讯拒不开口，此后他开玩笑地说：这个人的性格基调太低，不是一天能转变过来的。事后我有心对这位犯罪嫌疑人的家族进行了调查，发现这位犯罪嫌疑人的父母、伯父、兄弟姐妹，为人处事“惟利是图”，不讲道理，其父亲和伯父爱说假话，为了评定职称能偷改自己的人事档案，当地的老百姓公认这一家人实属无赖。有一次这位犯罪嫌疑人与自己的丈夫发生口角回了娘家，丈夫单位的领导主动去娘家门上说和，谁知道这家父母不但没有热情接待，反而出言伤人，单位领导无奈而归。犯罪嫌疑人的弟弟刚结婚不久，弟媳妇因无法忍受这家人的品行，一怒之下上吊自杀了。而后其弟弟再婚，时间不长又因为同样的原因，只有再次离婚。这种类型的人格特点对审讯活动会产生较大的影响。很多时候这类人往往因为一丁点的利益，能坚持抗审几

► 审讯心理攻略

个月不开口。因此在审讯的过程中，应该针对不同的人格特点采取不同的方法。

同行们在过去的审讯实践中是否发现，有的犯罪嫌疑人在接受讯问的时候，只要讯问人员点出有关的犯罪证据，犯罪嫌疑人便能交代自己的犯罪事实，有的犯罪嫌疑人甚至听到讯问人点出相关的某一情节，就能交代全部的犯罪事实。而有的犯罪嫌疑人在证据面前还要百般抵赖。笔者认为这种区别的根本原因，就在于犯罪嫌疑人的人格差异。我们研究审讯心理学的目的，是通过观察犯罪嫌疑人在审讯活动中的心理反映，找出其心理活动规律对症下药，迫使其认罪服法、完全彻底地交代自己的犯罪事实。因而仅从人格区别的横向特点，来研究犯罪嫌疑人在审讯活动中的心理规律，是不全面的。要清楚地知道犯罪嫌疑人在审讯活动的心理规律和表现，更重要的是，还要从纵的方面对犯罪嫌疑人的本质的特点进行研究，这就是“人格基调”。把人格的特征用高低的方法来予以评价，目的是为了便于审讯人员对犯罪嫌疑人的特点的掌握。这就要求我们审讯人员面对不同人格基调的犯罪嫌疑人，采取不同的审讯方法和对策，取得审讯的成功。

怎样判断犯罪嫌疑人的“人格基调”呢？说到基调，本身就是相对稳定的高低标准，在审讯过程中如何判断犯罪嫌疑人的“人格基调”，是我们研究审讯方法和对策的基础。笔者认为，犯罪嫌疑人在客观事实面前能够承认客观事实，其人格表现为正常，属于标准的人格表现。如果犯罪嫌疑人在客观事实确凿的情况下，仍然否认客观事实，其人格表现为低人格基调。低人格基调的表现往往是与自己的利益以及利害关系联系在一起的，当犯罪嫌疑人发现对自己的利害发生变化的时候，他会向着对自己有利的方面发展。因此在审讯这类犯罪嫌疑人时，首先，应该多注意把他们放在利弊对比的关系中，让其作出选择，逐渐把他们引向有利于供述交罪的方面。其次，对这类人在审讯的开始就应当主动地提高他们的人格基调，肯定他们身上闪光的东西，把别人高品质的人格表现，

转嫁到他们身上，帮助犯罪嫌疑人提高人格基调。例如，有的犯罪嫌疑人自私自利，但是对待自己的孩子却不是那么吝啬，讯问时可以这样说：你为了自己的孩子能够成材、多读书，自己在生活上是省吃俭用，在工作上你还经常帮助别人、关心别人，这是非常可贵的。用这种方法让犯罪嫌疑人自己立起来。再者，要多注意对错觉的利用，经常让犯罪嫌疑人产生我们已经掌握全部情况的错觉，继续抗审已经失去意义，逼其就犯。最后，由于犯罪嫌疑人的性别差异，在审讯的方法上要有所区别，男性的犯罪嫌疑人重理，女性的犯罪嫌疑人重情，审讯时不能胡子眉毛一把抓。

六、“个案”特征对犯罪嫌疑人的心理影响

犯罪嫌疑人为了逃避法律的制裁，最重要的手段就是“抗审”。“抗审”行为的出现又是以心理因素为基础的，产生这一心理因素的原因，同行们把它归纳为以下几种情况：畏罪心理，侥幸心理，优势心理，戒备心理，抗拒心理，等等。笔者认为，上述情况仅仅说明犯罪嫌疑人某一侧面的抗审心理表现，并不是最终的心理基础，如一名犯罪分子与追捕的公安干警进行对抗，其对抗的心理基础并不是仅仅怕被公安抓住，而是因为手中有武器，有对抗的工具，才产生了对抗的心理，如果没有武器，犯罪分子再怕抓，客观上也只能表现为逃跑，不可能会出现直接的进攻行为。这一结论表明，犯罪嫌疑人的抗审心理的产生是以案件的具体情况为基础的。相反，侥幸心理、优势心理、畏罪心理、戒备心理的产生也是以具体的案件作为心理依据的。

犯罪嫌疑人实施的犯罪行为，由客观事实经过转化确认后成为客观证据，这是针对客观存在而言。而主观存在针对具体案件而言，是由心理事实经过联想思维的确认，转换成心理证据。客观事实转换成客观证据是无可非议的，但并不是任何时候客观证据都能转换成心理证据的。从客观事实严密的可塑性来看，可塑性越大转换成心理证据的可能性越小，反之，可塑性越小，而转换成心理证

► 审讯心理攻略

据的可能性越大。例如，某一业务员因出差需向财务人员借款1万元，业务员将事先写好的借条交给财务人员，但财务人员因当时身边没有现金，需次日向银行取款支付业务员的出差费，于是该借条便留在了财务人员处，待次日取款出差。谁知该业务员当晚因紧急情况必须出差，时隔数日，业务员出差返回，持差旅费报销单去财务人员处报销，财务人员便将数日前业务员的借条取出，要业务员冲账还钱，当然业务员没有拿这1万元出差费，不可能认账还钱，而财务人员手持其借条，证据在握，不还钱不行。该案将如何处理？财务人员明知业务员没有取走这1万元，但是为了达到侵吞这1万元的目的，坚持1万元被业务员取走，并有借条作为依据。故此能证明该案件的惟一的“证据”——1万元借条，虽然是客观存在的依据，但永远也不会转换成心理证据。业务员并没有拿这1万元，因而不可能形成心理证据。财务人员自己侵吞了1万元，也不可能形成心理证据，而在某种程度上这张借条便成了自己抗审的心理依据，强化了抗审心理。由此可见，案件的具体情况对犯罪嫌疑人抗审的心理会产生非常重要的作用。

具体案件是通过行为人、行为对象、主观意识和客观行为诸多因素对犯罪嫌疑人的抗审心理产生影响的。首先从犯罪的主体来看，贪污、贿赂犯罪的主体，有行贿人和受贿人，受贿人会不会供出自己的受贿行为，行贿人的可靠程度是对抗审心理产生影响的重要因素。如果行贿人传递给受贿人信息是：永远都不说出来，那么受贿人的抗审心理就会被强化，反之行贿人传递给受贿人的信息是随时都有可能将贿赂的事情说出去，那么受贿人抗审的心理强度就会随之而降低。在有相关的主体参与的案件中，相关人或证人将如何陈述犯罪嫌疑人的情况，对其抗审的心理影响也是较大的。例如，某犯罪嫌疑人从本单位借了3万元的差旅费，在其出差回来报销时称其中的2万元已作为业务的“回扣”费，给了对方单位的负责人，并写了张白纸条在财务上报销冲了账。后来经过查证，这2万元根本没给对方，而是被自己侵吞了。那么在当时，对方单位

的负责人变成了该案的相关人，他在没有收取“回扣”的情况下，是不可能承认自己受贿的，因为他要负的是法律责任。在检察机关找其核对时，他会如实陈述自己没有收过“回扣”。同时他还会从不同的角度来证明自己没有拿“回扣”。犯罪嫌疑人自己侵吞了公款，采取嫁祸他人的方法，在当时他并没有想到日后会被检察机关查出来，但交到财务上的白纸黑字已无法改变，他本人也更清楚，对方没有拿“回扣”是不会承认的，这对犯罪嫌疑人的心理影响较大，但嫁祸他人的理由支持不了抗审，他就重新选择另一种方法来维护自己的抗审心理，就该案的当时情况，犯罪嫌疑人的谎言被揭露以后，又谎称：我提的2万元本来是应该给我的奖金提成，因为不好直接提奖金，所以才用“回扣”的名义提奖金的，并且也是经过某局长同意的。显然某局长的证词便成了问题的关键。犯罪嫌疑人把退路选在局长的身上，是因为某局长曾经说过，干得好，有盈利，到年底可以提奖金。但他并没有说可以提前支取奖金，更没有让其以“回扣”的名义提奖金，犯罪嫌疑人为什么把环节的选择指向某局长呢？原因在于某局长曾经提到过奖金，虽然“回扣”与奖金风马牛不相及，但硬往一快拉，也不能说完全没有道理，最多是不应该提取，这与完完全全的侵吞公款总归属于两回事。这就从另一侧面再次为其抗审提供了心理依据，审讯人员如果不能彻底铲除这一心理依据，抗审的状况会持续发展下去。

作为主体的关系人的知情范围越大，暴露的可能性就越大，对犯罪嫌疑人的心理影响也就越大。随着犯罪事实逐渐暴露，抗审心理强度也会随之越来越小，直至放弃，供认认罪。

犯罪嫌疑人的行为对象大多是财物，犯罪嫌疑人是为了占有不属于自己的合法的财产，才伸出犯罪的手，这些客观存在的财产便成了该犯罪嫌疑人构成犯罪的依据，当其涉嫌犯罪被司法机关审讯时，那些记忆里的财、物便觉醒，活跃起来，并且自行排列分类，对已经暴露的犯罪事实，设法寻找辩解的理由和挽救的办法，对可能会暴露的设法进行隐蔽，使其最大限度不暴露。对自己坚信不会

► 审讯心理攻略

暴露的，无需过问，顺其发展。上述情况是犯罪嫌疑人抗审的重要心理因素。例如：原阜阳市市长肖作新巨额财产来源不明案件，在初查阶段就发现肖家在银行的存款就有 1700 余万元。在初次审讯肖作新时，肖很快地就承认这 1700 余万元是自己家的钱，其原因在于这些存款已经被发现了无法挽救，支持抗审的环节已经不存在了，但是在这起案件中，仅仅承认是自己的，并不能算案件终结，更重要的是钱的来源、性质、构成犯罪的数额，这也是司法机关侦查的重点。肖作新也非常清楚检察机关一定会追这些财产的来源，因为这 1700 余万元的巨额存款不可能从天上掉下来，面对“可能会暴露”的犯罪事实，肖作新知道，只要检察机关认真追下去，自己的受贿，妻子的贪污，就会全部暴露出来，同时还会牵涉到其他的行贿人，坚持不说硬抗，显然行不通，检察机关不会轻易放过的，更何况自己的妻子也是知情人，还有众多的行贿人他们会怎样说，自己并不清楚。这诸多的不利因素，对肖作新的心理产生了较大的影响，从根本上削弱了肖作新的心理对抗强度。下面摘录一段初次审讯肖作新的讯问记录：

问：你把你家的存款来源一笔笔地讲清楚？

答：好！这都是逢年过节亲朋好友送的礼钱。

问：哪些亲朋好友？

答：我记不清了。

问：那么多的巨额存款竟然记不清是谁送的，你认为能说的通吗？

答：时间长了，人数又多，所以我记不清了。

问：时间长的记不清了，那时间短的呢？

答：沉默……

问：讲……

答：在我爱人出车祸的时候 × × × 给了 5000 元，还有我爱人做生意赚了一些钱。

问：你爱人做什么生意，赚了多少钱？



答：具体是我爱人周继美做的，你们问她，我不太清楚。

问：讲你清楚的。

答：××给了几次钱，具体数额问我爱人，还有倪某……

随着审讯力度不断加大，那些巨额财产的来源一点点地清楚了起来，查明了大量的受贿犯罪事实和巨额贪污的犯罪事实，并且在涉案的总额上从1700余万元上升到2000多万元。从这起案件的特点可以看出，通过已知的巨额财产，追未知赃款来源，这属于“可能会暴露”的范畴。犯罪嫌疑人在接受审讯时，都表现出一定的“松动性”，抗审的决心并不太大，这说明支持犯罪嫌疑人的心理因素受到外来信息和主观判断的制约，原因在于这种暴露的可能性有时还能使犯罪嫌疑人产生已经暴露的错觉，增加了心理压力和心理限制。当这种压力和限制超过了犯罪嫌疑人耐以承受的心理压力时，供的冲动便会由此而出。这表明犯罪嫌疑人面对“可能会暴露”的犯罪事实趋向供述的比例较大，同时这种比例又与“可能会暴露”的犯罪事实的隐蔽程度有关。例如，贪污受贿得到的赃款存进了银行，存在着暴露的可能性，只要去银行查询便可清楚。但存在国内的银行与存在境外的银行，对犯罪嫌疑人的心理影响是不同的，国内的银行随时都有可能被查出来，而存在境外的银行就不容易被查到，即便有存款还必须有本人的签字委托，从客观上强化了犯罪嫌疑人的对抗心理。

没有暴露的犯罪事实对犯罪嫌疑人抗审的心理影响，是建立在有牵连事件的基础上的。案件本身没有暴露或者不会暴露，但与此有牵连的某一事件，有可能会暴露，并且存在着一定的必然性，只要某一事件暴露就会涉及其犯罪事实的暴露，因而是否有牵连事件是影响抗审的心理力度的又一重要因素。例如：某一犯罪行为涉及到财务账上重复报销贪污公款，但检察机关在查阅账务时，就有可能发现自己另外一笔或几笔报假账的假发票，这样犯罪嫌疑人最关心的就是查账的结果，在很多时候犯罪嫌疑人所关心的不是已经暴露的犯罪事实，而是没有暴露的更重要的犯罪事实。一般有经验的

► 审讯心理攻略

审讯人员，在审清了已经暴露的犯罪事实以后，并不是就此收兵结束，他总要丢下一句话，你还有其他犯罪事实没有交代！他就会误以为另外一些犯罪事实也被检察机关掌握了。

不会暴露的犯罪事实，对犯罪嫌疑人抗审的心理影响最强，犯罪嫌疑人根据自己对客观事实的认识，分析确定某一犯罪事实不会暴露，抗审的心理就会被强化。例如：某犯罪嫌疑人的贪污，只能通过财务账反映出来，结果那些账务在一次失火中全部烧毁。这样就无法证明其犯罪事实，只有犯罪人自己说出来，别人才可能知道，这便成了犯罪嫌疑人拒不认罪的心理基础。针对这类案件审讯的主攻方向应当改变，变化不同的角度进行审讯。账务虽然烧毁了，账务上的证据消失了，但不能排除其他方面的证据的存在，因为赃款是客观存在的，无论是存在银行还是放在家里，还是购置了其他物品，都会有所记载，不可能凭空消失，这就给证据存在的可能性和必然性留下了依据，同时也为在审讯活动中转变犯罪嫌疑人对客观存在的认识，提供了依据。

犯罪行为的隐蔽性是犯罪嫌疑人抗审的又一重要的心理基础。贪污、受贿案件的证据难取的重要原因就是犯罪行为的隐蔽性，行贿人送钱、送物都是在较为隐蔽的情况下进行的，没有人在大庭广众之下行贿受贿，这是贿赂案件的基本特点。虽然这类案件的隐蔽性较强，但是它存在暴露的可能性。原因在于贿赂案件是以为他人谋利为前提的，其相互的关系是建立在金钱的基础上的，除此以外，没有其他的因果关系。如建筑工程的投标，发包方应选择技术水平高、信誉高的施工单位，可是到后来中标的却是技术低下、价格高的施工队，其原因不言而喻——有利可图。但是该工程队不可能保证好的质量，早晚要出事，这就隐藏着暴露的可能性。又如卖官买官，某些人品质低劣，不学无术，却被重用升官，并且官越升越高，这些人因为是花钱买来的官，于是便捞钱再买更大的官。如此恶性循环，本身就隐藏着暴露的可能性，但也确实存在着逃离法网的条件——行为的隐蔽性在很多情况下无证可取，一人送钱，一

人收钱，无文字记录，送钱的不承认，这些行为本身就无据可查，犯罪嫌疑人抗审的“定势心理”就是以此为基础的，贪污、受贿案件的行为过程，除了照片、录像和录音之外，就是用有关的证据来证明，这类案件都是事后被发现的，所以当时录像、拍照的可能性极小，有关证据虽然能证明行为，但常常是处在无法获取的状态，所以在很多时候犯罪行为的隐蔽性便成了抗审的“靠山”，为此专家学者们涉足了心理领域，开辟了审讯心理的通道，通过犯罪嫌疑人对行为的记忆痕迹来再现其犯罪行为。但是它的普及性较差，不容易掌握。笔者在多年的审讯实践中总结出的“心理限制”法，有着很强的实用性。就是利用外界信息压力的刺激，使其产生无法选择的心理状态。它是以假设行为、逻辑矛盾、设谎导谎的信息压力作为刺激的条件，与犯罪嫌疑人的心理行为痕迹相呼应，这一心理行为痕迹实质上就是心理事实，通过联想，被确认产生心理证据，这种心理证据的无法选择性，导致了心理限制最终使得犯罪嫌疑人供述交罪，取得犯罪行为的再现。

七、“个体”特征对犯罪嫌疑人的心理影响

研究犯罪嫌疑人个体特征的目的，就是根据其不同的具体情况，对症下药，同时更重要的是：在众多的具体情况中，找到他们统一的供述认罪的普遍规律。在审讯活动中，由于犯罪嫌疑人的个性特征、性格特征、性别特征、年龄特征、体形特征、意志特征的不同，审讯人员在掌握普遍规律的情况下，根据其个体特征，灵活运用审讯技巧，是取得审讯成功的基本保证。

（一）性格特征

何谓性格？在心理学中，指一个人区别于其他人的稳定的心理状态。这一心理状态是复杂的，单从某一方面来给予评价是不充分、不准确的。古希腊医生加伦认为：人的性格与人体中黄胆汁、血液、粘液、黑胆汁之间的比例有关，何种体液占优势就表现为何种性格。即：胆汁质、多血质、粘液质、抑郁质，这四种气质类型

► 审讯心理攻略

的典型表现为：

胆汁质：直率、热情、精力旺盛、脾气急躁、情绪兴奋性高，容易冲动、反应迅速、心境变换剧烈，具有外倾性。

多血质：活泼好动、反应迅速、敏感、喜欢与人往来，注意力容易转移，兴趣和情绪容易变换，具有外倾性。

粘液质：安静、稳重、反应缓慢、沉默寡言、情绪不易外露、注意力稳定但不易转移，忍耐性强，属于内倾性。

抑郁质：情绪体验深刻、孤僻、行动迟缓，具有很高的感受性，善于觉察他人不易觉察的细节，具有内倾性。

上述几种性格特征，在审讯实践中的表现并不明显，有时甚至出现很大的差异，当然这不是加仑人格特征的错误，而是由于审讯的特殊环境，接触犯罪嫌疑人时间的长短，审讯人员与犯罪嫌疑人所处的地位和关系，不能完全、及时、准确地将犯罪嫌疑人的性格表现出来。首先，犯罪嫌疑人在特殊的环境中，处于不利的地位，时刻都有受到严厉惩罚的可能性。从犯罪嫌疑人趋利避害的本能来看，接受审讯时犯罪嫌疑人总是要将对对自己不利的因素隐蔽起来，挖掘自己更深层次的有利因素，来维护自己所处的被动地位，这样的犯罪嫌疑人就不可能暴露自己的真实性格。于是用在正常情况下的人格反映，来衡量非正常状态下的人格特征，是不准确的。其次，在审讯过程中，审讯人员受到时间上的限制，不可能全面准确判断出犯罪嫌疑人的真实性格。最后，审讯人员与犯罪嫌疑人在审讯过程中，始终处在对立的地位。犯罪嫌疑人在没有供述之前，对立情绪占优势，根据前苏联心理学家巴甫洛夫的高级神经活动的抑制和兴奋过程的三种基本特征，即强度、平衡性和灵活性，犯罪嫌疑人的对立情绪占优势，就失去了神经活动的平衡性，因而不可能有两个同时占优势的特征出现，即对立情绪和某一个性情同时出现。所以在审讯过程中，加仑的四种气质类型特征，就不可能完全正确地反映出来。

通常在审讯过程中，审讯人员只能通过犯罪嫌疑人在审讯各阶

段的变化判断出大概的性格趋向。不是完全准确的人的性格，这种性格趋向只有两种，即内趋向和外趋向，根据这两种趋向的特点分析，外趋向表现为：情绪兴奋性高，反应快，审讯过程当中达到“心理限制”的高峰比较快。内趋向表现为：情绪体验深刻，不易外露，反应缓慢，在审讯过程中达到“心理限制”的高峰比较慢，而情绪反映也不明显。笔者认为，犯罪嫌疑人的性格特征在审讯活动中是通过犯罪嫌疑人达到被“心理限制”的过程的快慢来体现的。这种快、慢速度实际上是完成在审讯时的犯罪嫌疑人“心理历程”的快、慢速度。初次审讯的“心理历程”表现为：可能发生的情况（不知底）→判断是什么事（摸底）→如果是那件事（环节的选择）→已确定是某件事（没有完全暴露）→坚持住，不能说（对抗）→客观信息与心理事实映证（设法否定客观信息来源）→外部客观信息被强化，心理事实转化为心理证据（无法否定）→被心理限制（请求救助）→“供”、“抗”矛盾（反复不定）→自我说服（供）。

对两种不同趋向性格的人的审讯必须注意进入被“心理限制”的时机，掌握好力度。犯罪嫌疑人一旦被“心理限制”达到了顶点时，审讯人员应当及时缓解压力，给犯罪嫌疑人“自我说服”的空间，如果不注意控制这种压力，就可能使这种压力超过犯罪嫌疑人的心理承受压力的限度，导致僵局的出现。内趋向性格的人，一旦形成僵局，就难以改变。虽然外趋向性格人的情绪容易变化，但是在形成僵局以后，也要用双倍的努力才能扭转过来。

（二）意志特征

人的意志是指，人自觉地采取一定目的并以此抉择一定的方法，从而调节行为去实现目的的心理历程，它是人对待事物的一种方式。不同的人对同一事物或同一人在不同的条件下对同一事物可能采取不同的行动，且各有其不同的行动目的、动机和方法。不同意志的犯罪嫌疑人面对同样的审讯，其顽抗的程度也不相同。意志强的犯罪嫌疑人在审讯活动中，总是妄想在意志上与审讯人员较量，

不坚持到最后是不会轻易放弃的，这就要求我们审讯人员以顽强的斗志，坚持到最后的胜利。

八、犯罪嫌疑人的“心理事实”与“客观事实”

心理事实即行为主体对自己经历过的客观事件的主观记忆再现的确认。我们每个人对客观事物的感知或者自己经历过的客观事物，作为记忆经验存储在自己的大脑的记忆中，当再次需要自己经验过的客观事物出现的时候，大脑的记忆会把曾经存储过的事物某些特征或者某些基本情况再现出来。这种被再现出来的对自己曾经经验过的客观事物的记忆，我们称之为心理事实。例如，我们去过重庆，对重庆的地理特点的记忆是：重庆是一座美丽的山城。此后，当别人说起重庆并且评价重庆是一座位于平原上的城市时，不管现在的重庆是什么样子，但是，你记忆中再现出来的重庆还是一座山城，这就是自己的心理事实。它不是以人的意志为转移而在其内心存在的。犯罪分子作案以后，犯罪过程中的情景、细节、被害人的反应、现场的惨状、赃款赃物的去向，都会在自己的脑海里打下深深的烙印，这种犯罪后留下的情景会渗透在犯罪行为不同深度的意识里，并且时常有意识地或者无意识地在自己的记忆里反复出现，遇到外界的信息刺激会表现得更为活跃。随着心理活动的不断变化，犯罪时的情景交替不断地在脑海里出现，经常是自己给自己放电影，把自己记忆中的犯罪事实再现出来进行自我体验，这种体验不是以人的意志为转移的，是心理活动的规律而决定的内心存在。这种内心存在不仅有其客观性，而且还有其相关性，案发以后案犯就会产生与作案有必然联系的心理。例如，案犯在杀过人之后迅速逃离了现场，案犯对杀人过程只记得自己捅了对方一刀，别的什么也没有看见，可是当别人告诉他被捅的那个人浑身是血已经死了时，他就会把这部分信息补充进来，与自己的杀人进行了必然的联系，因而，在他的心理痕迹上就会留下：那个人被自己捅了一刀浑身是血已经死了。当外部信息告诉他现在公安机关正在捉拿凶手

的时候，其心理事实就会自动地告诉他那人是自己杀的，这是案犯的心理的相关性把自己捅了别人一刀与别人的死亡联系到了一起。至于被自己捅了一刀的人是否死亡，自己并没有亲眼看见。这就是在心理相关性的作用下，把别人死亡的结果与自己的行为联系到了一起。心理事实来源的一方面是相关性，而另一方面就是它的客观性。从本质上来说，案件的心理事实，是最贴近案件的客观事实的认知，这是由案件的最直接、最强烈的体验而引发的，不是司法人员强加的。因而，案犯对案件的感知都会有其客观的特定性，留在案犯头脑中的心理事实就是这种特定性的具体表现。

前面说到案件的心理事实，是最贴近案件的客观事实的认知。那么什么是客观事实？它们的相互关系是什么？客观事实就是客观存在的确认，它是独立于主体意识之外的一切事物和事件。例如，杀人犯的行为导致了他人的死亡，这是客观存在的事实；抢劫犯的行为导致他人的精神和财产的损失，别人的合法财产无故被抢走，这是抢劫犯的行为导致的客观事实；国家工作人员贪污国家财产，使国家的财产遭受了一定的损失，国家的财产被侵吞了，这是贪污所造成的客观事实。犯罪行为所造成的后果，是不依赖任何人的意志为转移的客观存在，这种客观存在被证明、被确认就是客观事实。相反，客观事实无论人的认知与否，它都是客观存在。犯罪行为所造成的客观存在，被客观地证明、确认成为客观事实的时候，通过案犯积极主动的主观联系，与案犯在犯罪以后的记忆痕迹即心理事实相对照，客观事实被主观的确认之后便形成了心理证据。心理证据是犯罪行为自我心理活动的结果，它是根据客观事实联系自己的心理事实，进行自我证明的心理过程。例如，盗窃案犯从他人的住宅里盗窃了金项链、金戒指、摄像机和手提电脑等物品，案发后司法机关从其家中搜查提取出了这些被盗的物品，当盗窃案犯面对这些物品的时候，就必然地把这些物品与自己的行为联系到了一起，从自己家中搜查提取出来的金项链、金戒指、摄像机和手提电脑等物品，便成了客观事实，面对这些物品，心理的确认活动便

► 审讯心理攻略

开始了，通过确认这些物品确实是自己从他人的住宅里盗窃的，便产生了心理证据。心理证据是犯罪嫌疑人供述认罪的心理基础，审讯人员要善于从犯罪嫌疑人的心理活动与客观事实的内在联系中，寻找心理证据，揭示案件事实的心理真相。

九、犯罪嫌疑人“心理证据”的转换

(一) 何谓“心理证据”

根据法律规定，“证据是证明案件真实性的一切事实”。它有一个基本属性，即证据的客观性。它是指客观存在的事物和被人们感知并存入记忆中的事实，它是不以人的主观意志为转移而客观存在的事实。这一事实证明的案件的真实性，就是客观证据。犯罪行为人为人实施犯罪以后，当时案件的事实便通过其心理复制而储存下来，形成案件的心理印痕、心理真相，也是心理事实。这种已知的心理事实便能准确、彻底、完整地记录犯罪嫌疑人在实施犯罪时的具体行为，是犯罪行为人的心理记忆所确认的事实，即心理事实。客观事实与主观记忆相吻合，便能形成“心理证据”，如果不能相吻合，就不能成为心理证据，这种能否吻合的情景来源于行为人的主观判断和主观心理思维，它是自我的思维过程，外界不能强加。当然这种主观的心理判断也有其两重性，即：对客观存在作出的错误反映，在行为人的记忆中，也能形成心理证据，这种心理证据就是对客观存在的错误认识。但是在审讯活动中，经常需要犯罪嫌疑人产生这种错误的认识。在审讯活动中，证据较为充足的情况下，向犯罪嫌疑人出示，能得到心理记忆的证实而形成心理证据。但是在更多的时候，犯罪行为人很少有证据留下。而审讯人员为了使犯罪嫌疑人产生心理证据，只有让犯罪嫌疑人产生客观存在的“错觉”，将获取的信息联想扩大产生更多的证据想像物，扩展心理思维的回忆，幻想出一些并不存在的情景，产生变形的心理证据，即想像的“心理证据”，错觉转换的“心理证据”，其成功的效果通常是与审讯人员的询问策略、迷惑程度、谋略方法紧密相连的。怎

样转换心理证据？首先，根据已获得的证据的客观存在，转换成“心理证据”，其次，采用假设的证据，通过心理思维的联想转换成“心理证据”；再者，通过迂回事件的细节，找出矛盾转换成“心理证据”；最后，通过设立谎言、揭露谎言来转换心理证据。

（二）如何根据客观存在转换成“心理证据”

这里所说的客观存在，不是犯罪行为的全部过程，而是某一侧面，零散的甚至是点滴的事实。心理证据是心理事实与客观事实达到相互印证的产物，心理事实具有稳定性和不变性，而客观事实能被人为地控制，可根据需要来使用客观事实。在审讯实践中，通常是利用犯罪行为人的心理联想过程与心理事实产生共振，形成心理证据。联想为什么能充当这个媒介作用？心理学家认为，联想是指感知或回忆某一事物连带想起其他有关事物的心理过程，由于事物之间的联想是客观存在的，反映在人们的头脑中形成的联想就成为一种不可抗拒的心理活动。

（三）如何把假定的客观事实转换成心理证据

审讯在很多时候是在没有掌握客观事实的情况下进行的，如果犯罪嫌疑人知道审讯人员并没有掌握自己的犯罪事实，那么他是不会主动供述认罪的，为了解决这一难题，一些审讯人员采用了假设客观事实存在，并结合已被掌握的信息，进行刺激，寻找客观事实。也就是说，通过假设的证据或者逻辑矛盾，使之成为对心理事实的联想，产生心理证据，在审讯人员外力的作用下被心理限制，达到供述真实的犯罪事实的目的。

（四）如何把供述矛盾的逻辑信息转换成心理证据

犯罪嫌疑人在供述中产生矛盾是客观必然的，从客观存在的情况看，犯罪事实的经过在时间上有连续性，每一环节，每一具体行为，构成犯罪的整体性，各种证据材料是犯罪活动的客观反映，具有系统性，犯罪的证据、情节之间有着内在联系的逻辑性。犯罪嫌疑人的供述过程实质上就是犯罪嫌疑人在犯罪记忆中再现当时的犯罪情景，并对这一情景进行解说过程。由于犯罪人的畏罪、侥

► 审讯心理攻略

幸、抵触、逃避的抗拒心理的存在，供述中总要竭尽全力编造谎言、虚构情节、隐蔽事实真相，必然与客观规律产生矛盾。这种矛盾被揭露以后，便自然进入客观事实的领域，形成再生客观事实，被印证产生了心理证据。

（五）如何通过揭谎、导谎转换成心理证据

犯罪嫌疑人在抗审中的最大的特点就是谎言，用谎言来掩盖自己的犯罪事实，这是审讯活动中的普遍规律，但是这些谎言一旦被揭露，“心理证据”便宣告成立。可是在审讯实践中，揭露谎言并不是一件容易的事，揭露谎言是有条件的，在没有条件的情况下揭露谎言，必须创造条件，笔者认为：审讯人员可根据案件的具体情况，主动帮助犯罪嫌疑人编造谎言，并让犯罪嫌疑人加入共同编造，最后予以揭露，达到心理证据的转换。笔者称之为：“导谎”。

十、犯罪嫌疑人供述的基本规律

审讯人员都很清楚，犯罪嫌疑人在事实和证据面前都能交代自己的犯罪事实，而且具有很大的必然性，有人说：“这时他无路可走，无法抵赖，不得不交代。”实质上，证据面前不得不供述是有一定的心理基础的，这种心理基础是以心理被限制为条件的。“心理限制”是指思维对象受到强制性的限制和制约，失去了任意思维的对象。如犯罪嫌疑人在客观的事实和证据面前无法抵赖，无路可退，对自己的犯罪行为无法否定，失去了对其否定的选择性和对其心理思维应如何辩解的限制性。它与人身强制有着一定的区别。人身强制是慑于法律的强制力，对人身的自由进行限制，强制性地指定人身的活动范围，并进行强制性的对话，这是一种外在的限制，对人的外部身体产生作用，而不能对人身心理的思维活动进行限制。内在的心理限制是对心理的内心限制，也称为心理限制，从正常人的思维特点来看，有着思维的广泛性和前思后虑的任意性。在正常信息刺激的情况下，思维较为活跃，思维的路子较为宽广，思维的方向带有任意性；而被心理限制后的思维状态就不同了，这

时的思维只能按照讯问人员指定的方向进行思维，没有任意性，这种心理被强制的状态有利于犯罪嫌疑人按照讯问人员的指令如实交代自己的犯罪事实。

中外的司法机关的侦查机构，为了使犯罪嫌疑人交代犯罪事实，对犯罪嫌疑人采用“测谎仪”进行测谎，而被测后的犯罪嫌疑人都能如实交代自己的罪行，效果良好，这是什么原因？这是因为犯罪行为人的客观事实被测谎仪证实，对心理事实产生了作用力，形成了心理证据，实现了心理限制的内在根据。客观的行为被证实，无路可退，思维进入这段领域即被堵塞，无法循环下去，停留在被限制的状态，达到了心理限制的效果。在这个阶段，如果讯问人员能坚持将犯罪嫌疑人的思维控制在这个范围，那么随着时间的推移，犯罪嫌疑人的心理压力将越来越大，产生某种需要和对某一目标的追求，这便出现了供述的动机。

对犯罪嫌疑人的心理限制是促其交代犯罪事实的较为有效的途径，是供述动机产生的基础。在审讯实践中，为了实现对被审讯对象的心理限制，不能仅仅局限在“测谎仪”的使用。更重要的是，通过客观证据的出示，点滴证据的暗示，供述矛盾的揭示，来实现对犯罪嫌疑人的心理限制。另外，根据案情的特点，采用审讯谋略与技巧，也能实现对犯罪嫌疑人的心理限制。如采用“假设”的客观事实信息，提供给犯罪行为人，也能起到以假乱真的效果。行为人对假设信息的误解，通过扩展的联想与心理事实的共振，形成心理证据，取得了心理限制的基础。再者，在讯问过程中犯罪嫌疑人透露出来的客观事实信息是不可忽视的环节，也是我们在讯问过程中“无证取证”、以现象引出犯罪事实的有效途径。由于贪污、贿赂犯罪的特殊性，它与其他刑事案件相比有自身的特点，这类犯罪是先有犯罪嫌疑人，然后再查明犯罪嫌疑人的所作所为，确定其犯罪事实。并且这类犯罪总是在一定的时间、空间内进行，与一定的人发生关系，在接受讯问时，总要或多或少地将自己的犯罪事实的信息洒落出来。例如：受贿案件的犯罪行为人在某项业务中，从

► 审讯心理攻略

业务关系的对方收取贿赂，给国家带来了巨大的损失，在接受讯问时，行为人总会将该项业务的经过情节一五一十地道来，为了更进一步说明问题，总会强调自己没有得到好处。而讯问人员并没有问其是否拿了“好处”，这是自己主动说出来的，这就是我们要收取的客观事实信息。当然，讯问人员不能完全消极地坐等犯罪嫌疑人在供述中自动抛出客观事实信息，而是要积极主动地去寻找、开发、甚至要制造机会让犯罪嫌疑人暴露。常用的做法是：有间歇地多次深追细节，因为细节容易被忽视，犯罪嫌疑人常常没有留意对一次一次的供述是如何地掩饰，并不强调回避细节。于是供词在细节上一次一个说法，有时文不对题，有时此地无银三百两，矛盾百出。讯问人员利用这些细节上暴露出来的客观事实信息，去转换事实，实现心理证据。其次是对同一事实情节从不同的角度发问，或是以不同的顺序进行提问，使犯罪嫌疑人在完全没有心理准备的情况下供述，然后进行比较，找出洒落的客观事实信息。再者，把某一事实情节混杂在其他问题中提问，犯罪嫌疑人对拆散的事实情节不知不觉中作了零碎的供述后，再综合比较，便能发现客观事实信息。从无到有，从小到大，从弱到强，来发展这种客观事实信息，然后转换成客观证据，达到用心理证据来实现心理限制的目的。

实现心理证据并不意味着犯罪嫌疑人就一定能进入心理限制阶段，原因在于强化的心理证据才能产生心理限制，而淡化的分散的心理证据就不一定能产生心理限制。

如何强化心理证据产生心理限制？常用的方法是用语言限制对方的定向思维，在心理证据的范围内进行思维，作出决断。注意不要任意改变这种范围。在对方努力叉开、试图寻找新的范围时，讯问人员应设法把叉出来的话题收回去，促使对方向供述状态发展。使用语言限制有三个特点：（1）语言平抑，内含强制力，其目的是用平抑的语言，避免出现僵局，促使犯罪嫌疑人出现心理证据以后，犯罪的行为被客观的证据限制，无路可退，处在进退两难的境地，形成心理压力，寻找爆发的“出气口”。如果我们使用过激、

过硬的讯问语言，则会引起僵局。如常见的：“我犯罪你们枪毙我好了，我没有什么可说的。”这就是僵局性的语言，原因在于我们使用的讯问语言和态度不当。（2）语意单调，其目的是限制犯罪行为人的定向思维，在有了心理证据的情况下会尽全力来摆脱目前的窘境，扩展他的思维范围，寻找“出路”，讯问人员如果使用语意复杂的语言，就等于是帮助犯罪行为人联想扩大思路，这样很难再收回到原来的被限制的思维范围中去。（3）语句重复，这种重复单一的语句，其使用的根本目的是促使其增加心理限制，咬定咬准关键性的一句话，重复使用，而这句话必须是有利于犯罪嫌疑人供述的关键语，如：“钱怎么处置了？或钱哪里去了？钱干什么用了？”等等，咬准一句话紧追，直到交代为止。除了上述的方法之外，采取不相适应的讯问方法，就会淡化分散心理证据，就不可能产生心理限制。

十一、犯罪嫌疑人翻供的心理特征

翻供是指犯罪嫌疑人在侦查阶段就自己的犯罪事实作了供述以后，又部分或者全部地推翻原来的供述的一种现象，是一种对原来供述的态度的转变。犯罪嫌疑人的翻供无疑是对侦查活动的干扰，这种现象不仅增加了案件的侦查难度，使案情变得复杂化，而且还严重阻碍了司法机关对案件事实的认定，甚至导致难以确认的疑案。

在侦查实践中翻供现象时有发生，其主要原因是证据不足，对犯罪嫌疑人的行为难以确认，虽然已经提取了某些间接证据并且确定其有重大犯罪嫌疑，但是被提取的间接证据不能形成有效的证据锁链，从客观上不能完全确定嫌疑人的犯罪行为。这是导致犯罪嫌疑人翻供的基本原因。人的行为是由心理原因引起的，那么犯罪嫌疑人翻供的心理原因是什么？在审讯的实践中大家都很清楚，犯罪嫌疑人只有感觉到供述对自己有利的时候，他们才会供述认罪。也就是说，犯罪嫌疑人供述认罪是以“趋利避害”为前提的。当犯

罪嫌疑人发现自己的供述对自己不利的时候，就会想方设法去改变自己的供述直至翻供。由此可见只有当犯罪嫌疑人发现自己的供述对自己不利的时候，才会作出翻供的选择。那么，让犯罪嫌疑人产生不利于自己的感知认识的因素是什么？

（一）外部信息的刺激

外部信息的来源主要是审讯人员和监管场所提供的。犯罪嫌疑人在侦查阶段被采取强制措施以后，其主要的外部信息来源是审讯人员带来的，审讯人员向犯罪嫌疑人传递什么样的信息，都会引起犯罪嫌疑人的关注。实际上，这也是他们对自己即将面临的命运的关注：现在到底“政府”掌握了我多少犯罪证据？自己心里没有底，只有向审讯人员去摸底。如果审讯人员采取的方法不当，不注意隐蔽自己，暴露了不该暴露的案件情况，就可能引起犯罪嫌疑人心理状态的变化。如审讯人员告知犯罪嫌疑人：我们现在虽然没有掌握你确凿的犯罪证据，但是有人看见当时在现场的好像就是你。那么，犯罪嫌疑人在审讯人员的这一句话里就得到了两条信息：一条是司法机关还没有掌握确凿的犯罪证据，第二条是目击者只是“好像”，并没有确定到过现场的就是我。可见司法机关只是怀疑我犯罪，我不该信任他们的话作出了不利于自己的供述，现在推翻过去的供词还来得及，他们没有足够的证据就定不了我的罪。于是本来可以通过审讯使犯罪嫌疑人认罪服法、提供出更为有力的犯罪证据，可是在外行的审讯人员的刺激下导致了犯罪嫌疑人的翻供，不但没有取得新的有力证据，而且过去已经固定的间接证据也被推翻了。

审讯人员的方法不对路强化了犯罪嫌疑人的抗拒心理，是犯罪嫌疑人翻供的又一重要因素。本来犯罪嫌疑人认为审讯人员是可以信任的，可是通过几次的审讯发现自己的判断是错误的，审讯人员不可信，态度蛮横不讲理，行为轻浮层次低，这样的人是不会给自己好处的，即便是自己全部交代犯罪事实，也不会得到从宽处理的，人说：坦白从宽，牢底坐穿。抗拒从严，回家过年。翻供不为

丑，回家走一走。与其把命运交给别人来掌握，不如翻供，抗到哪一步是哪一步，使我们的侦查陷入困倦。更有甚者，审讯人员不仅没有强化犯罪嫌疑人的顺应心理，反而使犯罪嫌疑人的顺应性消失得无影无踪，使得抗拒心理被进一步转化成逆反心理。例如，我们在对一名国家高级干部的受贿案件进行侦查时，发现其子某公安机关干警不仅参与了其父的犯罪，还帮助其父转移财产，企图逃避法律的惩罚。他在接受审讯时本身就带着极强的抗拒心理，父亲犯罪不应该株连到自己，在初次审讯时表现得阳奉阴违，经过一段时间的教育开导其抗拒心理有所转变，交了自己的母亲曾经转移过一些财产出去。可是到了第二次审讯，换了一组审讯人员，审讯的结果就大不一样了，这位犯罪嫌疑人不但推翻了第一次的供词，而且还采取乱供的方法把他自己所有认识的人，都拉进了转移财产的人员名单。后来经过一一核实才知道他说的全是假话。我们在后来总结原因的时候才知道，当时是我们的审讯人员采取了错误的方法，这位审讯人员后来是这样说的：开始我就给他一个下马威，你站起来！你要老实一点，如实交代自己的问题以及帮助你家转移财产的人员名单。事后我们问这位犯罪嫌疑人为什么说假话乱咬人？他说：我也是干公安的，我在公安大学学习审讯的时候，他还不知道在哪儿玩泥呢，开始就来训我，叫我老实一点，如实交代问题，我就是不老实，你能把我怎么样？想知道转移财产的人员名单，我把认识的人都告诉你，自己找去吧，我没有时间陪你玩。这是审讯人员的错误方法所造成的结果。审讯人员虽然面对的是犯罪嫌疑人，但是犯罪嫌疑人也有人格尊严，如果审讯人员不注意尊重对方的人格，就可能会导致不良后果。有的时候犯罪嫌疑人发现审讯人员在愚弄自己，他不但不会继续说真话，而且还会把原来的真话推翻，也就是我们在这一节里说的“翻供”。再有，审讯人员的刑讯逼供、引供、诱供、指供，都容易造成犯罪嫌疑人的翻供。因为犯罪嫌疑人在审讯的过程中，其抗拒心理被转化以后，其本身的顺应心理就会被逐渐强化，在这种情况下犯罪嫌疑人最容易接受审讯人员

► 审讯心理攻略

的暗示和诱导。犯罪嫌疑人为了讨好审讯人员、顺着审讯人员的意图供述，当供述出现矛盾的时候，必然要否定原先真实的供述，于是就出现了翻供的情况。

除了审讯人员的方法不当所引起的“翻供”外，外部的其他信息也能导致犯罪嫌疑人的“翻供”。有的犯罪嫌疑人虽然被采取了强制措施，但是由于看守所的管理不严，外部的信息能够通过看守所传递给犯罪嫌疑人，从而引起犯罪嫌疑人的心理变化。例如，当一起打群架的犯罪嫌疑人被刑事拘留以后，本来犯罪嫌疑人认为被害人只是受了一点轻伤，以为没有什么大不了的，所以在供述的时候还能比较客观地交代自己的犯罪事实。但是当他收到看守所外面传来的信息，才知道被害人已经死亡，这可不是一件小事情，杀人是要偿命的，千万不能承认是自己干的。于是当审讯人员再次提审这位犯罪嫌疑人的时候，就可能出现翻供的情况。再如，一名强奸犯罪嫌疑人被采取了强制措施以后，一直对自己的犯罪事实供认不讳，当他得知自己的家人已经做通了被害人的工作，把强奸说成是双方自愿的通奸的时候，紧接着就出现了翻供的情况，使得本来并不复杂的强奸案件，变得复杂起来。

（二）犯罪嫌疑人的心理因素

犯罪嫌疑人被采取了强制措施以后，其大部分时间是在自己在独立思考，自己对犯罪时的情景的记忆，每一次办案人员来提审的情况，他都会像过电影一样，反反复复地放，权衡利弊，哪些事对自己有利、哪些事对自己不利。当他发现前面的供词有部分或者全部对自己不利时，为了扭转过去的有利的供词，他就会在下一次提审时设法来扭转，继而出现翻供。有的犯罪嫌疑人为了摸我们的底，在审讯时采取投石问路的方法来摸底，由于审讯人员的反应不同，容易使犯罪嫌疑人产生错觉，犯罪嫌疑人在被采取了强制措施以后所产生的错觉，容易导致犯罪嫌疑人的翻供。犯罪嫌疑人的错觉主要是以司法机关到底掌握了自己多少犯罪事实为前提的，一旦犯罪嫌疑人的错觉认知告诉他现在司法机关并没有掌握其犯罪事实，那

么他就会用翻供的方法做出抗审的行动。

在审讯的过程中发现犯罪嫌疑人翻供，审讯的对策是：首先必须要弄清犯罪嫌疑人翻供的原因，对症下药，认真分析、找准突破口，瓦解犯罪嫌疑人的翻供的心理基础。在证据比较充分的情况下用证据来否定翻供。在证据不充分的情况下，用逻辑关系和间接证据来否定翻供。在审讯的过程中发现犯罪嫌疑人翻供时，应当立即阻止其翻供，直接告知犯罪嫌疑人翻供的危害性，并且还应该多鼓励犯罪嫌疑人说实话，告知说假话会造成严重的不利后果。犯罪嫌疑人在翻供以后，审讯人员应当改变审讯的角度，从犯罪的情节中找出相关的“利害关系”，来动摇犯罪嫌疑人翻供的趋利避害的心理基础，消除其侥幸过关的心理，引导犯罪嫌疑人放弃翻供的借口，选择供述的路，巩固犯罪嫌疑人只有供述才是最好的出路的心理基础，让犯罪嫌疑人把翻供的假话自己再重新翻过来。犯罪嫌疑人的翻供是因为信息的干扰，使得本来就不稳定的心理因素出现了失衡状态，因而，我们在审讯时必须严格控制不利的信息的干扰，使犯罪嫌疑人无法获得有利于翻供的信息。同时，有的翻供信息是来自我们审讯人员本身，是审讯人员的信息刺激才导致犯罪嫌疑人的翻供，因而审讯人员必须管好自己的言行，封锁有利于犯罪嫌疑人翻供的信息，使犯罪嫌疑人无法得到翻供的信息。另外，为了更正犯罪嫌疑人的翻供，可以从其他人的口供或者陈述中获取新的证据线索，来否定翻供的虚假事实。最后，为了防止犯罪嫌疑人的翻供，必须要对犯罪嫌疑人已经作的供述进行巩固，用证据把犯罪嫌疑人的口供确定在事实的范围内，翻供就无法进行。

十二、犯罪嫌疑人的心理“支点”与“退路”构筑的抗审心理体系

两军对垒最大的特点是双方有与对方较量的资本，如果没有对抗的资本，就不可能形成对抗的态势。犯罪嫌疑人与审讯人员的对抗，也是有对抗的资本的，犯罪嫌疑人的对抗的资本来自于犯罪行

► 审讯心理攻略

为所涉及到的“客观存在”和“心理存在”。这里犯罪行为所涉及到的“客观存在”，就是犯罪嫌疑人的行为所涉及到的犯罪痕迹，它如果能够支持犯罪嫌疑人的抗审，通过了心理评价，就成为犯罪嫌疑人抗审的心理“支点”，如果犯罪行为所涉及到的“客观存在”即犯罪痕迹，不能够支持犯罪嫌疑人的抗审，得不到心理评价的肯定，犯罪嫌疑人就形成不了抗审的心理“支点”，因为犯罪嫌疑人需要抗审，最大的特点是否认自己与犯罪有关，犯罪嫌疑人的心理“支点”正是以这两个方面为基础的，如果犯罪嫌疑人认为自己的犯罪行为没有被暴露，他就会以此为心理“支点”进行抗审。还有的犯罪嫌疑人其犯罪行为被暴露后，认为侦查机关不能证明自己的犯罪，那么他就会以自己没有犯罪来作为心理“支点”与审讯人员对抗。当犯罪嫌疑人设立的抗审的心理“支点”被破除以后，犯罪嫌疑人就会重新去寻找新的能够支持自己抗审的“客观存在”，来作为抗审的心理“支点”继续对抗审讯。

从审讯实践来看，犯罪嫌疑人仅仅找到了抗审的心理“支点”还是远远不够的，与此同时他还要为自己准备“退路”，一些有经验的审讯人员在审讯活动中，首先注意的是如何堵住犯罪嫌疑人的“退路”，才能把犯罪嫌疑人控制在自己的火力范围内展开攻击。如果审讯人员不注意堵住犯罪嫌疑人的“退路”，那么犯罪嫌疑人就会利用自己的“退路”，逃出审讯人员的火力范围。例如，在一起凶杀案件中，现场勘验证明犯罪嫌疑人在案发时间去过发案现场，仅仅有这点线索，如果审讯人员不注意堵犯罪嫌疑人的退路，直接讯问犯罪嫌疑人：你去过杀人现场，你就有重大的杀人犯罪嫌疑。那么，犯罪嫌疑人就会理直气壮地告诉你，我去过现场就能证明我一定是去杀人的吗？这就是犯罪嫌疑人的“退路”。相反，如果审讯人员能够注意堵住犯罪嫌疑人的“退路”，让犯罪嫌疑人产生错觉，现场只有犯罪嫌疑人一人去过，因此只要有人去过，那么他就是犯罪嫌疑人，这样如果犯罪嫌疑人就是杀人的凶手，那么他会否认自己去过发案现场，这样就把犯罪嫌疑人的谎言给逼了出

来，审讯人员只要把攻击的目标对准揭露谎言，就能把犯罪嫌疑人拉进自己的火力范围，使犯罪嫌疑人无路可退。犯罪嫌疑人在抗审的全部活动中，就是依据自己选择的心理“支点”和“退路”构筑自己完整的抗审体系。

在审讯活动中，犯罪嫌疑人总是要从否定开始，经过再次的否定进入寻找“退路”阶段，最后在“退路”被堵住的情况下放弃抗审。这是犯罪嫌疑人抗审的基本过程，也可以把它看成是犯罪嫌疑人的一套完整的抗审体系。从犯罪嫌疑人第一次否认自己有犯罪行为开始，他就做好了心理准备，这个心理准备就是心理“支点”，当犯罪嫌疑人的心理“支点”被撤除以后，犯罪嫌疑人并不会立即就放弃抗审，他还要继续寻找自己的“退路”，当“退路”被堵死以后，犯罪嫌疑人才会逐渐放弃抗审。今天当我们研究审讯心理学的时候，必须要知道犯罪嫌疑人抗审的全部心理过程，才能找出有效的科学方法，使犯罪嫌疑人自己主动放弃抗审。首先，我们来分析能够帮助犯罪嫌疑人抗审的心理“支点”。什么是犯罪嫌疑人的心理“支点”？它是支持犯罪嫌疑人实现某一目的和愿望的积极的心理状态，这一心理状态是以某些客观存在为基础的，通常正是某些客观因素为犯罪嫌疑人提供了抗审的基础和条件。例如，杀人现场没有目击者，也没有留下明显的痕迹，这样犯罪嫌疑人就会以此为条件来作为抗审的支点；反正又没有人看见，只要自己不承认，司法机关就无法认定我是杀人犯。这就是客观因素为犯罪嫌疑人提供的抗审心理“支点”。犯罪的行为对象和犯罪的行为本身组成的客观因素有：人、财物、行为。他们所产生的心理“支点”有：利害关系、密切程度、信息的反馈量、存在的暴露、来源的暴露、去向的暴露、行为的原因、行为的结果、痕迹的证明，等等。这些因素是犯罪嫌疑人寻找心理“支点”的基础，也就是说，犯罪嫌疑人的抗审的心理“支点”，就是依靠上述因素而产生的。当一名审讯人员接受对一名犯罪嫌疑人进行审讯的任务时，为了撤除犯罪嫌疑人的心理“支点”，必须在调查摸底阶段弄清楚犯罪嫌疑

人的心理“支点”的基础因素，才能找准目标，运用审讯技巧铲除犯罪嫌疑人的心理“支点”。

“退路”的本身含义是：“回旋的余地”。这里指的是犯罪嫌疑人进行自我保护的又一种抗审方法。犯罪嫌疑人在接受审讯的全过程中，“支点”被铲除以后，犯罪嫌疑人就会迅速为自己寻找“退路”来进行自我保护。通常犯罪嫌疑人选择的“退路”的来源，是在进行心理的自我选择、权衡的过程中形成的，不同的人对“退路”的选择的方法是不同的。这在很多方面与犯罪嫌疑人的“人格”特征是分不开的；有的犯罪嫌疑人的心理“支点”被铲除以后，在寻找“退路”的过程中很快就会放弃“退路”，顺应审讯人员的意志。有的犯罪嫌疑人还与审讯人员“讨价还价”：“我要是这样你们会怎样？能否那样？”有的犯罪嫌疑人认准一个死理作为抗审的“退路”，一直坚持到最后。例如贪污贿赂犯罪，其犯罪嫌疑人用大量的公款去行贿国家高级干部，谋取私利，案发后，因为公款已经被侵吞，犯罪的事实已经暴露，犯罪嫌疑人再去寻找心理“支点”进行抗审已经失去了意义，这时的审讯人员的讯问重点是公款的去向，有的犯罪嫌疑人就会认为不能出卖朋友，为人要讲义气，虽然自己给了钱，但是人家也为自己办了事，况且此人还在“台上”，只要自己不供认他，他就一定会出面来保自己、来搭救自己的，只要自己坚持“一问三不知”、时间长记不清楚了，就会有希望的。还有的犯罪嫌疑人是以对抗心理作为抗审的“退路”，他认为是司法机关有意跟自己过不去，是故意来整治自己，他是以积极的对抗来作为自己的“退路”的。也有的犯罪嫌疑人把“退路”选择嫁祸他人，把犯罪的行为转嫁到他人的身上，自己干的事情说是别人干的，自己贪污了公款说是送给了别人。更有的犯罪嫌疑人采取事实目前不认账，无论你证据多么确实充分我自己就是不承认，用这种无赖的方法来作为自己的“退路”。由此可见，不同的人选择的“退路”是不同的，其原因就在于他们各自的“人格”的特征不同。犯罪嫌疑人为自己选择“退路”，首先是

通过心理评价而产生的，心理评价又来源于“经验”和“认识”，这种“经验”和“认识”的反映，是人先天和后天的结合，集中从“人格”的特征中表现出来的，什么样的“人格”的特征就会反映出什么样的“退路”选择。有的犯罪嫌疑人在客观事实面前，能很快承认自己的犯罪，而有的犯罪嫌疑人在客观事实面前，就是不承认。这就是犯罪嫌疑人对“退路”选择的“人格”表现。

如何解决犯罪嫌疑人的“退路”呢？犯罪嫌疑人在抗审的过程中失去“支点”以后，他会本能地为自己选择“退路”，如何让犯罪嫌疑人认识到自己已面临“四面楚歌”、无路可退的境地，是解决犯罪嫌疑人的“退路”的基本方法。

首先是利用有关证据断其“退路”，犯罪嫌疑人选择的“退路”经常是为了推翻主要关键的证据，如果犯罪嫌疑人所选择的“退路”不能推翻关键证据，那么犯罪嫌疑人所选择的“退路”就失去了意义。相反在很多的时候，关键性的证据能够帮助我们阻断犯罪嫌疑人的“退路”。例如：某单位办公室的手提电脑被盗。现场勘查后提取了5个人的脚印，经过鉴定确认有4个人的脚印是本办公室的工作人员的，这些人均被排除有作案的可能。另一个人的脚印是本单位工作人员李某的。经过了解的情况分析李某的犯罪嫌疑最大，现场发现的脚印是本案惟一的关键证据。在审讯人员讯问李某时，审讯人员首先是堵其“退路”，问：“你是否知道办公室的手提电脑被盗？”答：“我听说了。”问：“你是听谁说的？”答：“我是听他们办公室的人说的。”问：“你是不是经常去办公室？”答：“我不经常去办公室。”问：“你最近去过办公室没有？”答：“没有”。问：“你最后一次去办公室是什么时间？”答：“是在半个月以前。”问：“在那次以后你是否去过办公室？”答：“没有。”这时审讯人员拿出了脚印鉴定报告问：“你既然没有去过办公室，为什么在办公室主任的办公桌前有你的脚印？”李无话可说，只得承认自己盗窃手提电脑的犯罪事实。这个案件从通常的情况来看，犯罪嫌疑人选择的“退路”是：我虽然去过发案现场，但是我并没

► 审讯心理攻略

有盗窃的行为。这样尽管现场鉴定有犯罪嫌疑人的脚印，但是并不能证明犯罪嫌疑人就有盗窃的行为。相反，如果我们把关键证据首先不是用来证明犯罪行为，而是用来堵犯罪嫌疑人的“退路”，就会出现截然不同的效果。就前面的案例，如果审讯人员首先用提取的脚印来证明犯罪行为，就有可能出现这种情况，问：“我们在案发现场发现了你的脚印，你怎么解释？”答：“我经常去办公室办事，所以在办公室留有我的脚印，去办公室的人也不是我一个，难道去了办公室就有盗窃行为吗？我虽然去了办公室但是我并没有盗窃电脑。”可见这样的审讯是失败的。

其次是“造势”的方法，直接告知犯罪嫌疑人你已经无路可退了！你已经构成了犯罪，这是客观存在的。堵截的方法是：当犯罪嫌疑人把退路指向某一特定的对象时，审讯人员应当迅速将其拦截，阻止犯罪嫌疑人完成对特定的对象的指向。例如，当犯罪嫌疑人把“退路”选择在嫁祸他人的时候，审讯人员应当立即告知犯罪嫌疑人：“你不要再说了！他人的事情我们已经调查清楚了。”或者“这件事情我们已经清楚了，现在你要说的是你自己的事情！”这样犯罪嫌疑人就会暂时放弃这一“退路”，寻找别的方法，因为在短时间内寻找别的方法比较困难，此时犯罪嫌疑人有可能向临界状态迈进。

再者是假设存在，为犯罪嫌疑人设立“退路”障碍。在审讯的活动中，审讯人员在接触犯罪嫌疑人之前，必须要分析犯罪嫌疑人可能选择的“退路”，把握审讯的主动权。这里的“假设存在”就是通过分析犯罪嫌疑人可能选择的“退路”，制定一系列不利于犯罪嫌疑人的障碍，使犯罪嫌疑人放弃对“退路”的选择。农民为了田里的庄稼不受鸟雀的侵害，用稻草编制成假人然后扣上一顶破草帽，便可以假乱真吓唬鸟雀，使其不敢再侵害庄稼。这里的稻草人就是为鸟雀侵害庄稼而设置的障碍。从犯罪嫌疑人的抗审的习惯来看，他们在对“退路”的选择上通常采取否定的方法。例如，我没有干过这件事情，我不知道，我没有去过，不是我拿的，等

等。前段时间笔者受命对一名在共同贪污犯罪后，将赃款用于购置一栋私人住宅的犯罪嫌疑人进行审讯，该犯罪嫌疑人与共同贪污的主犯系情夫、情妇关系，我们在对她审讯之前就要预计到她可能选择的“退路”。首先她就会否认自己与共同贪污的主犯系情夫、情妇关系，当这一否定不能奏效的时候，她就会迅速进入第二层次的否定：我没有与对方一起共同贪污，更没有使用过赃款。我们如果在这之前分析出她可能选择的“退路”，采取假设存在，为犯罪嫌疑人设立“退路”障碍，审讯就会出现截然不同的效果。对前面的这一案例，笔者首先告知对方：“你与某某的关系已经不是一个人知道了，那笔公款的去向我们也清楚了，我们今天不是要你说这些的，因为你已经构成了犯罪，我们今天只想知道你对这件事情的态度，能否得到从宽处理。”显然犯罪嫌疑人再去否认他们的关系、否认自己与赃款无关已经毫无意义了。最后犯罪嫌疑人权衡了利弊，表示愿意退出用于购买住宅的公款，同时交代了共同贪污的犯罪经过。

最后是迂回堵截的方法，犯罪嫌疑人选择自己的“退路”，在很多时候是根据自己犯罪的行为特征来选择的，由于这种行为的复杂性和难以确定性，堵其“退路”不可能一步到位，需要采取迂回堵截的方法才有效果。例如，交通肇事逃逸案件，这一罪名涉及两种行为，一种为交通肇事，另一种是交通肇事后逃逸，这两种行为只要否定了前面一种，那么后面肇事后逃逸也就不存在了，犯罪嫌疑人经常采取这种方法来选择自己的“退路”。有一犯罪嫌疑人在夜间驾车，撞倒路边行人以后驾车逃跑。交警部门将其抓获归案以后，犯罪嫌疑人称：当时是夜间驾车光线很暗，没有看见路边的行人，所以根本就不知道自己撞倒了人……（这样从行为上来说就不能构成肇事后逃逸的故意）。下面有一段讯问记录。问：你驾车行驶的那段路面的状况如何？答：路面非常平坦。问：你开了多少年车了？答：16年了。问：你那天开车是不是太疲劳了？答：那天我才开两个多小时的车，根本就不疲劳。问：既然是这样，那

► 审讯心理攻略

么在路面非常平坦的情况下，你作为开了16年车的老驾驶员，如果不是疲劳驾车，你的汽车撞倒物体就应该有所感觉。答：……我好像撞倒了什么东西。问：在你的汽车撞倒那人的时候，你的对面有一辆车开过来你看见没有？答：我记不清楚了。问：但是你的对面那辆车的驾驶员却看见了你，并且记住了你的车牌号！你当时停车下来看见了什么？答：我……看见我的车后面躺着一个人，我知道是我的车撞倒了人，当时因为天黑没有人看见，我就开车跑了……第二天早晨我把车开进了修理厂补了被撞坏的车漆。这里审讯人员采取迂回堵截的方法，从堵“退路”的方面入手，取得了审讯的成功。

第七章 审讯的方法和技巧

一、审讯前的准备工作

审讯和打仗一样要打有准备仗，无准备地匆忙上阵，必然是胜少败多。审讯的全部活动是与犯罪嫌疑人面对面进行的，这不仅是正义与邪恶的较量，同时也是审讯人员与犯罪嫌疑人智慧和业务素质的较量，是一场复杂而且尖锐的斗争。多年来审讯的特点告诉我们，审讯不容许带有盲目性和随意性，否则就可能吃败仗，就会导致应该成功的案件中途夭折，使犯罪分子逍遥法外。因而，做好审讯前的准备工作，是完成审讯任务的重要条件。

（一）审讯力量的配备

侦查部门在确定犯罪嫌疑人以后，对犯罪嫌疑人的审讯实际上也是侦查活动的继续，也是侦查活动中的重要手段。因此，在审讯力量的配备上，应当安排有丰富经验的审讯人员主持审讯。在一般的情况下不得少于两人，我国的《刑事诉讼法》对讯问犯罪嫌疑人有明确的规定，在此不再赘述了。两名审讯人员其中一人担任主审、一人担任记录，要分工明确、互相配合，审、记双方的默契配合是审讯成功的重要条件。有的案件就是因为主审与书记员不能很好地配合，让被审讯的犯罪嫌疑人摸了底，导致了审讯的失败。例如，有的书记员因为基本功差，进了审讯室不知道记录什么，经常打断审讯人员的讯问，问这句话该不该记，那句话该不该记，这不仅打乱了审讯人员的思路，而且还暴露了我们的审讯意图。有的书记员在审讯过程中还乱插话，来表现自己，干扰审讯活动的正常进

► 审讯心理攻略

行。更有甚者，有的书记员对该记的没有记，不该记的乱记，结果是审讯记录废话连篇，必须返工再来。况且有的信息瞬间即过，不可能再失而复得的。有的书记员不甘当助手，认为自己不比担任主审的人员差，为什么让我当书记员来记录？这种情绪带进审讯室，就会成为一种干扰审讯的阻力，影响审讯活动的正常进行。因此，审讯前的人员的组织和配备，必须要分工明确、互相配合，为了一个共同的目标而组成战斗团体。

在全部的审讯活动中应当尽量保持人员的稳定，没有特殊的情况最好不要更换审讯人员，因为更换了审讯人员容易引起被审人的心理变化，如果在犯罪嫌疑人没有交代供述的情况下更换审讯人员，容易强化犯罪嫌疑人的抗拒心理，在犯罪嫌疑人看来：你们这俩人审不了我，只有换人来审，不管是谁来，我都是不会交代的。而在我们的侦查实践中，常常因为久攻不下才更换审讯人员。如果必须要更换审讯人员，最好不要同时更换两个人，应该逐步更换，以利于对案件情况的熟悉，也便于保持犯罪嫌疑人的情绪稳定。

我们的审讯活动不仅要严格按照刑事诉讼法所规定的程序进行，依法应当回避的坚决要回避，除此之外按照法律程序不应该回避的，如果对犯罪嫌疑人的审讯会产生不利因素的，也应当回避。这是因为我们每一个人都不是生活在真空中，审讯人员也是普通的人，也有一定的生活范围，也有自己的亲朋好友，有的同志能够坚持原则自动申请回避，可是有的人就不一定能做到这一点。他认为谁没有熟人熟事的，见熟人就回避，那么案件还办不办了？这话说起来似乎有道理，但是，它在实践中所造成的损失是难以挽回的。例如，我们在对一起久攻不下的案件进行总结时发现：审讯人员中间有一位同志与被审讯的犯罪嫌疑人是普通的认识关系，但是在此之前，这位审讯人员还得到过被审讯的犯罪嫌疑人的舅舅的帮助，由此，使得犯罪嫌疑人产生了一种优势心理，一直坚持抗拒了几个月，不交代自己的犯罪事实，就连自己经手签字领取的现金，都是一问三不知，使审讯工作无法进行下去，令该案件的侦查陷入

了困境。

(二) 全面研究熟悉案情

实际上，审讯前的准备过程，就是审讯人员对案件材料的研究和熟悉的过程。全面研究熟悉案情的目的就是要使自己明白该干什么，不该干什么，该怎样去干。我们通过全面研究熟悉案情，就能清楚地知道案件本身的现状，已经获得了哪些材料，还需要哪些材料，存在着哪些问题，需要用什么样的方法去解决。明确审讯的任务和方向，全面研究熟悉案情的方法在于：通过案件本身的性质确定案件的特点；通过已经掌握的现有的材料，来确定侦查讯问的方向；通过现有的材料与犯罪嫌疑人的关系，确定讯问犯罪嫌疑人的方法；通过犯罪嫌疑人与案件的内在联系，提前把握可能会出现的问题，掌握主动权。

1. 通过案件本身的性质确定案件的特点

刑事案件的侦查特点可分为两大类。一类是先有危害社会的案件事实的出现，再去寻找实施犯罪的行为人，也就是说先有事而后找人。例如，在某一凶杀现场发现一少女被杀，寻找谁是杀害少女的凶手，便成为该案件的侦查重点。当某一目击者确认在特定的时间范围内，只有A某到过凶杀现场，于是A某便成了犯罪嫌疑人。那么，审讯犯罪嫌疑人的目的，就是为了确定在某一凶杀现场发现一少女被杀，与犯罪嫌疑人A某是否有直接的因果关系。审讯活动也就会围绕少女被杀与A某是否有直接的因果关系而展开。当目标被确定以后，就需要制定审讯方法。在通常的情况下审讯这类犯罪嫌疑人，大多采用两种方法：(1) 联系的方法，即现场与犯罪嫌疑人的联系；现场的遗留物与犯罪嫌疑人的联系；被害人与犯罪嫌疑人的联系；目击者与犯罪嫌疑人的联系。(2) 否定的方法，即能否否定犯罪嫌疑人有杀人的行为；能否否定犯罪嫌疑人有杀人的时间；能否否定犯罪嫌疑人到过杀人的现场；能否否定犯罪嫌疑人有杀人的动机；等等。第二类是先发现犯罪嫌疑人，然后再去寻找其犯罪事实。例如，贪污、贿赂

► 审讯心理攻略

犯罪。某一国家工作人员挥金如土，与自己的正常收入严重不符，并且银行还有巨额来路不明的存款，经群众举报该国家工作人员曾多次索取他人的贿赂。那么该国家工作人员是否犯有贪污、贿赂罪，他的巨额财产是从什么地方来的？犯罪嫌疑人成为我们侦查讯问的对象，通常钱的来源、去向、数量、性质就是我们侦查讯问的目标。

2. 通过已经掌握的材料，来确定侦查讯问的方向

从上述案件的性质和特点来看，无论是先有案件再找犯罪的人，还是先有犯罪嫌疑人然后再确定案件的性质，都会留下或多或少的犯罪材料和犯罪线索，这是我们侦查讯问的基础。当我们拿到这些材料以后，不要急于与犯罪嫌疑人接触，要对所取得的材料认真进行研究，制定审讯方案，确定侦查讯问的方向。通常对材料的研究是研究它的来源，也就是材料本身的真实性和可靠性，材料的内在联系，材料与犯罪嫌疑人的关系，进行综合评价，确定案件的性质和特点，找出案件的侦查重点，根据该案件所需要的证据体系的证明特点，还需要取得哪些证据，这些证据如何提取，也就是说在该案件中如何通过审讯来向犯罪嫌疑人要证据。审讯犯罪嫌疑人时的最初依据是现有的已经掌握的材料，这些材料分为两个方面：一方面是与犯罪事实有联系的材料，另一方面是犯罪嫌疑人的个人的材料。确定侦查讯问的目标的重点，依据的是与犯罪事实有联系的材料，而确定侦查讯问的方法的重点，依据的是犯罪嫌疑人的个人的材料和该犯罪嫌疑人与客观的犯罪事实的内在的联系。因而，熟悉案件本身的材料，对照案件的事实，看证据材料与案件的事实是否一致，是否有矛盾，来源是否合法，哪些证据在讯问中能够使用，哪些证据不能使用，还要进一步弄清什么问题的同时，还必须熟悉犯罪嫌疑人的基本情况，包括犯罪嫌疑人的原来姓名、别名、绰号、年龄、文化程度、职业、社会关系、生活经历、思想品质、家庭情况、性格特征、犯罪动机、目的、手段、后果、犯罪的时间、地点、环境、有无前

科、是惯犯还是偶犯、对方是否掌握我们的情况、对方犯罪以后的心理状态，等等。对上述情况了解得越多，为我们利用的条件就越多，其成功系数就越大。

3. 通过现有的材料与犯罪嫌疑人的关系，确定讯问犯罪嫌疑人的方法

当我们的办案人员拿到案件的材料以后，如何通过现有的材料与犯罪嫌疑人的关系，来对犯罪嫌疑人进行讯问，是审讯的必要的不可缺少的过程。根据案件的性质和特点的不同所采取的方法也是不相同的。但是尽管不同的案件有其不同的方法，它仍然有其规则可寻。讯问的实践中经常采用的方法为：先易后难，先近后远、先小后大、先外后内、先明后暗、先弱后强。这里所说的“先易后难”是指将某些与案件有密切关系的事件、能够比较容易被犯罪嫌疑人认可的事实，作为我们首先解决的问题，然后逐步深入解决不容易被犯罪嫌疑人承认的犯罪事实。“先近后远”即先解决时间和距离比较近的犯罪事实，时间近则有较强的记忆力还不至于在短期内忘记，距离是指难、易的程度（特指），某一事件的距离比较远，指的就是难度大不容易掌握。例如，某犯罪嫌疑人不仅参与了高科技犯罪，同时还参与了普通刑事犯罪，从这两起犯罪的侦查的难易程度来看，普通刑事犯罪比较容易掌握，而高科技犯罪带有特殊的专业技术，有比较高的科学含量，不容易被掌握。所以在对这类犯罪嫌疑人审讯时，从先后的选择上应当先从普通刑事犯罪开始，待自己对专业技术比较强的那部分犯罪事实掌握之后再行进行讯问。“先小后大”是先从比较小的犯罪事实入手，把重大的犯罪事实作为最后主攻重点，如果我们开始就把重大的犯罪事实作为攻击的目标，势必会影响对小的犯罪事实的侦查。“先外后内”即先从案件的外部联系入手，逐步深入挖掘案件的内在联系。也可以是从案件的现象入手，逐步深入案件的本质。“先明后暗”是首先选择比较公开暴露的犯罪事实或者情节，然后再设法接触那些比较隐蔽的犯罪事实。“先弱后强”就是人们常说的审讯要找薄弱环节作

► 审讯心理攻略

为突破口，这里先弱后强就是要先选择犯罪嫌疑人的防御体系比较弱的环节，作为首先攻击的目标。我们在审讯的过程中所说的环节、事件、对象，都是与案件的事实有密切关系的，是能够引起案件事实连锁反应的，并且能够直接影响犯罪嫌疑人的整个防御体系。如果只是无关紧要的环节、事件、对象，那么尽管它有薄弱的属性和容易被攻破的特点，最终还是动摇不了犯罪嫌疑人的整个防御体系。

4. 通过犯罪嫌疑人与案件的内在联系，提前把握可能会出现的问题，掌握主动权

审讯过程中比较容易出现的问题是：给犯罪嫌疑人留有退路。如何提前堵住犯罪嫌疑人的退路，是我们掌握主动权的基础。我们在对每一个目标进行攻击之前，必须要首先研究和掌握犯罪嫌疑人可能选择的退路，才能有效地防止我们从前门攻，犯罪嫌疑人从后门跑的结果。如何在审讯之前找出犯罪嫌疑人的退路？（1）根据犯罪嫌疑人与案件的内在联系的逻辑关系来进行寻找。例如，盗窃犯罪的案件，案发后从犯罪嫌疑人的身上搜查出了大量的现金，在通常的情况下，审讯大多选择赃款和赃物的来源作为突破口，因为赃款和赃物的来源是非正常的，是由于犯罪分子采取的不法手段而获取的，所以犯罪嫌疑人会否定非法的来源。当审讯人员追查赃款和赃物的来源时，犯罪嫌疑人就会选择合法获取的方法作为退路。他就会告诉你这些钱是父母给的，或者是找朋友借的，再者是自己做生意赚的。提前掌握了他们的退路，做到心中有数，就能提前设法去堵住其退路。（2）根据人的一般思维特点寻找犯罪嫌疑人的退路。通常采取位置置换的方法，如果自己处在犯罪嫌疑人这个角度会选择什么方法作为退路。通常犯罪嫌疑人发现对自己不利的情况时，大多采取直接否定的方法：“不是我”、“没有”、“我不知道”、“我没干”，等等。审讯人员应当提前做好准备，在审讯的对策上，为了不让对方直接说出“不”字，通常采取“跨越前提”的方法，首先设定存在，来堵其退路。（3）犯罪嫌疑人的退路通

常会选择我们的薄弱环节，因此我们在审讯之前就要注意掌握薄弱环节在什么地方，如何隐蔽薄弱环节。例如，犯罪分子在作案的过程中和作案以后，没有被任何人发现，也就是说现场没有目击证人。案件缺乏证人是我们的侦查讯问的薄弱环节。犯罪嫌疑人就会依此认为：自己在作案时反正没有人看见，司法机关只是怀疑，没有证人证明，我就是不承认。那么，审讯人员就要设法把自己的薄弱环节隐蔽起来。隐蔽的方法通常是采用跨越薄弱环节的方法：现场虽然没有目击者，但是现场有犯罪嫌疑人的遗留物。跨过人证，把物证作为主攻方向，这样犯罪嫌疑人就无法利用我们的薄弱环节了。

（三）全面了解犯罪嫌疑人

在没有与犯罪嫌疑人正面接触之前，必须要对犯罪嫌疑人有所了解，了解得越多、越全面越好。了解的目的是为了把握审讯的主动权，对犯罪嫌疑人能做到对症下药，最后达到制服犯罪的目的。怎样去了解我们的对手以及了解什么，这是我们必须要搞清楚的。

在与犯罪嫌疑人正面接触之前，如何去了解对方，其方法主要是：（1）通过阅读案件材料了解犯罪嫌疑人，审讯之前我们最先接触的就是案件材料，阅读材料就是要在案件材料的字里行间找出犯罪嫌疑人的特点。（2）通过看守所的看守人员和同号房的“狱友”或者狱中特情进行了解，犯罪嫌疑人在被采取强制措施以后，其心理反映表现得也比较强烈，因此看守所的看守人员和同号房的“狱友”或者狱中特情，都能比较容易地了解情况，审讯人员应当多向他们了解对手情况。（3）通过犯罪嫌疑人的至爱亲朋、与案件有其他关系的人了解。犯罪嫌疑人的至爱亲朋，应当对犯罪嫌疑人有所了解，甚至是比较直接的了解，通过他们可以了解到许多我们没有掌握的东西。（4）通过犯罪嫌疑人的家庭了解。主要是了解犯罪嫌疑人的生活环境、家庭对犯罪嫌疑人的影响，通过找其家庭成员了解犯罪嫌疑人。

► 审讯心理攻略

了解犯罪嫌疑人的基本内容是：（1）犯罪嫌疑人的基本情况。姓名、年龄、性别、化名、绰号、性格、文化程度、籍贯、职业、个人简历、身高、体重、健康情况、智力情况、婚否、家庭成员情况以及相互关系、父母的详细情况、兄弟姐妹的详细情况、婚姻情况、住房条件、经济状况等。（2）犯罪嫌疑人的社会关系情况，与哪些人接触得比较频繁，业余时间的爱好是什么，经常出入什么场所。（3）犯罪嫌疑人的思想表现情况，主要是遵纪守法情况，自己的习惯和爱好，与别人相处所表现出来的性格特征。了解犯罪嫌疑人的基本情况，就是为了能够充分利用犯罪嫌疑人提供的条件，来达到制服犯罪的目的。

（四）审讯计划的制定

审讯活动不是盲目地想到哪里就问到哪里，而是有计划、有步骤地进行的。如果在接触犯罪嫌疑人之前，不去认真研究、制定审讯计划，审讯就会带有盲目性，就会陷入被动。审讯之前制定审讯计划，是审讯活动的重要内容，是取得审讯成功的基本保证。在全面熟悉案件情况的基础上，如何制定审讯计划？制定审讯计划可以分为两个方面：一方面是从案件本身的需要而制定审讯计划，另一方面是根据犯罪嫌疑人的特点而制定审讯计划。

1. 根据案件本身的需要而制定审讯计划

案件的已知条件是什么？无论是情况紧急的案件，还是一般情况下出现的案件，都应该有先知的条件，也就是已知情况。通过已知的条件得知需要寻找的未知目标。当案件处在紧急的情况下时，案情还在继续发展，有些问题必须要立即查明，否则随着时间的拖延，犯罪的隐患就会给人民的生命财产造成重大的损失。例如，投毒案件，犯罪嫌疑人在实施投毒行为被抓获以后，审讯的目标就要根据已知的投毒情况和投毒案件的特点，来确定未知的投毒的范围、毒品名称、可能造成的后果，必须要立即查清楚，才能避免更大损失出现。为了弄清这些情况，必须立即对犯罪嫌疑人进行审讯，明确需要立即解决哪些问题，哪些问题可以暂缓解决，制定突

击审讯的方案。除此之外，还有一些不需要紧急处理的案件，虽然不是十分紧急，但是必须要在法定期限内完成，这就要求我们不仅要抓住案件的实质，根据已经掌握的案件线索，寻找未知的案件线索，而且还要求我们把握法定办案期限，争取提前结案。每一种类型的案件都有其自身的特点，制定案件的审讯计划，除了制定好如何寻找未知的案件线索之外，根据案件的发展趋势以及可能出现的情况，对案件会向什么性质的范围发展，要有心理准备，同时还要根据法定的构成要件，来确定讯问的目标。如有的案件需要确定犯罪嫌疑人的行为是故意还是过失，才能使案件的定性准确。犯罪嫌疑人杀了人，是故意杀人还是过失杀人是截然不同的两个概念。所以根据法定的构成要件，来确定讯问的目标，是制定审讯计划的重要方法。

2. 根据犯罪嫌疑人的特点而制定审讯计划

初次审讯，在审讯之前对犯罪嫌疑人的情况的了解，只能是间接的或者是某一部分的，不一定是犯罪嫌疑人的真实的特点。所以在审讯之前制定的审讯计划，应当在审讯的过程中不断改变、不断完善，才能做到审讯方法的针对性强。通常是在讯问犯罪嫌疑人的基本情况的过程中，逐步了解犯罪嫌疑人的基本特点。犯罪嫌疑人的基本情况包括：姓名、年龄、籍贯、职业、主要社会关系。如果在这一过程结束之后，还需要进一步对犯罪嫌疑人进行了解，可以采取试探的方法讯问：你对司法机关的讯问有什么想法？也可以采取侦查式的讯问方法：你知道自己犯了什么罪吗？在一般的情况下，犯罪嫌疑人的基本性格就会逐渐表现出来。这里应当注意，在这个阶段双方都在试探摸底，审讯人员要特别注意隐蔽自己。当审讯人员掌握了犯罪嫌疑人的特点之后，就可以根据本次审讯的重点，明确需要解决的具体问题，确定好具体的突破口，制定或者选择攻击的方法。在一般情况下对性格外向的人，可以采取直接攻击的方法，直接告知犯罪的存在，逐步缩小“心理限制”的范围。对那些性格内向的人，通常采取“迂回”的方法，一步一步向突

► 审讯心理攻略

破口推进，给犯罪嫌疑人一个心理承受过程，避免过急形成僵局。在接触犯罪嫌疑人之前，应当确定使用哪些证据，使用证据的时机与方法，如何对犯罪嫌疑人进行教育以及说服教育的具体内容（其目的是转变犯罪嫌疑人的抗拒心理），使用什么样的讯问语言以及语言的节奏，语言的强弱刺激程度。对犯罪嫌疑人可能做出的回答，应当采取什么对策，要有心理准备。

在以后的审讯活动中，审讯计划的制定主要是根据案件内容的需要而制定的。因为在以后的审讯过程中，审讯人员与犯罪嫌疑人经过了初次审讯的磨合，都有了相互的了解，无须再花费时间了解对方本身的特点。审讯计划应当是解决案件的实质性内容。通过审讯需要解决哪些问题，先问什么，后问什么，先使用哪些证据，后使用哪些证据，应当有总体的规划和有针对性的策略。对可能出现的问题要提前做好准备，免得临阵束手无策。

二、审讯过程中初始阶段的任务及审讯方法

审讯过程中的初始阶段也可以称之为试探摸底阶段。试探摸底阶段不仅仅是审讯过程中的初始阶段，同时也表示首次接触犯罪嫌疑人、第一次审讯。在这一阶段审讯人员的首要任务是：选择接近犯罪嫌疑人的方法，取得犯罪嫌疑人的初步信任，逐步摸清犯罪嫌疑人的底细，向犯罪嫌疑人推销一个观念，是让犯罪嫌疑人感觉到自己有罪，并且犯罪事实已经被审讯人员掌握，说实话可能对自己有利……

（一）如何摸清犯罪嫌疑人的底细

摸清犯罪嫌疑人的底细是审讯过程中初始阶段的首要任务。经常有的人把它称为试探摸底阶段。它是每一起成功的审讯案件必须经历的阶段。它的特点表现在犯罪嫌疑人与审讯人员都处在相互摸底的阶段，不仅我们审讯人员要知道对方的底细，而且犯罪嫌疑人也要知道审讯人员的底细。审讯人员了解犯罪嫌疑人的目的，是为了制服犯罪取得审讯的成功。而犯罪嫌疑人了解审讯人员，就是为

了逃避法律的惩罚。因而，在此阶段双方的表现都是非常警惕、注意力非常集中，都希望在最短的时间，以最快的速度了解对方，来掌握审讯初始阶段的主动权。犯罪嫌疑人摸底的主要目的，就是要知道我们审讯人员到底知道犯罪嫌疑人多少犯罪事实，掌握了哪些证据，还有哪些证据没有被掌握。而我们审讯人员所要知道的内容是：犯罪嫌疑人到底干了哪些事，犯了哪些罪行，如何根据犯罪嫌疑人的特点，让犯罪嫌疑人如实交代自己的罪行。要知道犯罪嫌疑人到底犯了哪些罪行，除了我们已经掌握的线索之外，还要依靠犯罪嫌疑人自己来提供犯罪线索和犯罪事实。可见对犯罪嫌疑人的充分了解，才是审讯取得成功的基础。

1. 要了解犯罪嫌疑人的“定势心理”

什么是“定势心理”？犯罪嫌疑人接受审讯时，准备用什么方法来接受审讯的心理准备，在审讯中称为定势心理。这种心理准备带有相对的稳定性，也带有很大的普遍性。犯罪嫌疑人几乎都带着事先准备好的心理状态来接受审讯，这种相对稳定的心理状态，贯穿于审讯的全过程，在审讯的试探摸底阶段和对抗相峙阶段表现得较为明显。审讯中这两个阶段的任务实质上也是转化犯罪嫌疑人的定势心理。犯罪嫌疑人在这个阶段的攻守程度，也取决于定势心理的程度。

定势心理作为犯罪嫌疑人在接受审讯时的相对稳定的心理准备，并不是短期内形成的。根据犯罪的特点，犯罪嫌疑人在实施犯罪时，就已经存在了反侦查的心理准备，这种心理状态的稳定程度决定了存储的时间，存储的时间越久越不易改变，因为这种心理定势会反复在自己的大脑中进行思维循环而被加固。

犯罪嫌疑人的定势心理程度还依赖于产生这种定势的根据，那些依据多种事实而形成的定势或与多种需要相联系的定势稳固程度较高。假如某种定势只依赖于某一环节或事实，那么只要否定了这环节和事实，就可以改变这种思维定势。但如果其定势心理所依赖的环节和事实很多，其定势心理就不容易改变。如受贿人收取了钱

► 审讯心理攻略

物以后，其心理状态立即会涉及到日后有多少暴露的可能性。首先，没有第三者目击，行贿人出于感谢不会揭发，再者，可以拉上朋友交往的礼尚往来，最后，没有损害国家利益等。只要自己不说，天知地知，你知我知。这一系列的环节和根源稳固了受贿人的定势心理。

这种定势心理是否承受过其他外力的攻击，是否有免疫性？如果犯罪嫌疑人就此案的犯罪事实没有受到过其他人或单位的调查，那将是脆弱的，容易被改变的。反之，如果受到讯问，那就会增强抵抗力和免疫性，从而变得更加巩固、不易改变。可见犯罪嫌疑人的定势心理，是犯罪嫌疑人抗拒审讯的重要的心理基础，必须首先弄清楚。审讯过程中的摸底，就是要摸清犯罪嫌疑人带进审讯室的基本的心理状态——定势心理。如何摸清犯罪嫌疑人的定势心理？通常采用“定位刺激法”，来发现犯罪嫌疑人的定势心理。

“定位刺激法”是采取给犯罪嫌疑人设定某一前提，然后观察其反应，从其反应中发现并且找出犯罪嫌疑人的定势心理的方法。这种方法的使用是在问完了犯罪嫌疑人的基本情况以后，犯罪嫌疑人的情绪比较平稳的情况下，很平和地告知犯罪嫌疑人“你已经构成犯罪了！”然后观察犯罪嫌疑人对这句话的反应。通常会出现两种反应趋向：一种是没有明显的反应，既不辩解也不回答，表现出沉默无语的默认状态。这种反应大都是“畏罪心理”的反映。他们知道自己的罪行重大，心理基础是怕受到惩罚，心理表现是走一步看一步，根据情况的发展而定。另一种反应则比较强烈：我不承认我有罪，我有什么罪？你们说我有罪，你们拿出证据来！或者用其他的理由来进行辩解，这种心理表现是“侥幸心理”的反映。我自己知道事情是我干的，但是你们找不到证据，我就是不承认，千万不能承认。这两种定势心理告诉我们审讯的方法必须要依据对方的基本的心理特征。针对“畏罪心理”，审讯人员应当多给他们求生的希望，把他们往求生的路上领，常常摆出“利”、“弊”关系，让对方选择，尽最大的努力使对方形成一种观念：“说实话对

自己有利”。而对持“侥幸心理”的对手，则要改变方法。无论是采用“逻辑的方法”、“以证取证的方法”，还是“牵连追根方法”，最终要使对手形成一种观念：“事情他们已经都知道了，抗拒已经失去意义。”在一般的情况下，只要能够把握这两种定势心理的特点，就能够把握审讯的大方向，不至于走弯路。

2. 要了解犯罪嫌疑人的“人格”特征

因为犯罪嫌疑人的“人格”特征，对审讯活动有着重要的影响。犯罪嫌疑人的人格基调越高越容易接受审讯人员的“暗示”。我们在这里所说的“暗示”，不是带有诱供性质的暗示，而是采用的一种“心理影响”的方法，引导犯罪嫌疑人放弃抗拒，走供述认罪的路。研究犯罪嫌疑人的“人格”基调的目的，是确定犯罪嫌疑人在客观事实面前的供述认罪的程度。人格基调低的人，低到一定的程度，就会被称为“无赖”，在客观事实面前还会抵赖不认账，其供述认罪的顺应性比较差。与此相反，人格基调比较高的人，在客观事实面前供述认罪的顺应性比较强，容易接受审讯人员的暗示，笔者认为这是供述认罪的基础。也就是说，人格基调高供述认罪的基础就好，相反就差。对人格基调比较低的犯罪嫌疑人，审讯人员首先的任务是调整犯罪嫌疑人的“人格”基调，把犯罪嫌疑人的低人格基调提拔起来。当犯罪嫌疑人被限制了人身自由或者面对司法机关的讯问时，由于这种外来的信息刺激，产生了被歪曲的人格基调。例如，犯罪嫌疑人认为自己仅仅干了一件小事，你们司法机关就小题大做，产生了破罐破摔的思想意识，心灵深处被社会否定的逆反对抗的心理记忆被激活，有的认识他的人就可能说：这个人过去不是这样的，怎么现在会变成这样呢？这里可以证明人的“人格”基调可以在短时间内通过外部信息的刺激而发生变化。既然能向社会否定的逆反对抗的方面发展，同时也可以向社会肯定的顺应服从的方面发展。因此在初审阶段，审讯人员不仅要设法了解犯罪嫌疑人的人格特征，还要通过人为的刺激拔高犯罪嫌疑人的人格基调，改变犯罪嫌疑人逆反对抗的心理。如何在初审阶段寻找犯罪嫌

► 审讯心理攻略

疑人的人格特征呢？

(1) 用观察的方法，也就是前面所说的审讯人员的“眼睛”，用我们自己的眼睛去发现犯罪嫌疑人的人格特点。犯罪嫌疑人为了不让审讯人员更多地了解自己，总是要千方百计地掩盖自己、伪装自己的心态。但是他的下意识反应和细微的人体动作会告诉我们他的心理活动情况。例如手的动作、脚的动作、面部表情的变化、眼神的变化，都能比较明确地表现出犯罪嫌疑人的心理活动情况。这些人的重要特点是“自私”、“唯利是图”、心中只有自己，只要我们仔细去观察，就会不难发现。关于审讯人员的“眼睛”，前面已经作了详细的叙述，在这里就不再赘述。

(2) 用耳朵去听、用心去感觉。语言是心理的表现，犯罪嫌疑人的心理活动特点总是要通过自己的语言表述出来的，审讯人员用自己的耳朵细心地去听，就会有所收获。例如，那些语言粗鲁刻薄、格调低下的人，就不可能有较高的文化素养和比较高的人格品质。他们在语言的表述上总是反映出别人的不是，对别人的言行要求得极为刻薄，甚至指责讯问人员的不是，表现得蛮不讲理。而对自己从不认为有“错”，甚至对自己的犯罪也认为是别人造成的，不属于自己的责任。对自己宽容、对他人刻薄，是他们人格品质表现的特点。另外，犯罪嫌疑人的人格特征还表现为“对抗的持久性”。审讯人员为了转变犯罪嫌疑人的对抗心理，通过教育、谈道理，有的人抗拒心理转变得比较快，而有的人抗拒心理转变得比较慢。这是因为有的人“明事理”，知道什么是错、什么是对，什么是应该干的、什么是不应该干的，一旦发现我们审讯人员说的话有道理，其抗拒的程度就会立刻减弱，逐步消失。而有的人“不明事理”，属于低品质的人，不知道什么是错、什么是对，什么是应该干的、什么是不应该干的，他有自己的行为标准，尽管审讯人员的话说得在情在理，他也是听不进去。所以，这种类型的人抗拒心理转变得比较慢，需要的时间比较长，有一定的持久性。同时有的犯罪嫌疑人善于隐蔽自己，抗拒心理的转变不容易被发现，因此我

们在寻找犯罪嫌疑人的人格特征时，不仅要用眼睛去观察，还要用心去感受。我们审讯人员与犯罪嫌疑人较量的审讯过程，实际上也是与犯罪嫌疑人心理交流的过程。在很多时候，不是依靠对方的语言表述，而是依靠自己的心理感觉来感知对方的心理特点。例如，不会说话的“眼睛”，眼神的交流能够表现心态，眼神的敌意就是对抗的心态表现，眼睛的对视的时间长短也是心理表现的一个方面，眼睛对视的时间比较长，超过正常的无言交流的眼睛对视的时间，就表现出了一定的攻击性。前面我们介绍了四目对视的特点，当审讯人员与犯罪嫌疑人初次接触四目对视时，谁的眼睛先避开对方谁多半是弱者。这里主要说明的就是眼神的攻击性。既然眼神带有攻击性，抗拒心理就不可能被消除。

犯罪嫌疑人的防卫底线的设置，与犯罪嫌疑人的人格特征有很大的联系。防卫底线是犯罪嫌疑人为了抗拒审讯所设置的“屏障”的位置。例如，报复杀人案件，犯罪嫌疑人明明与被害人认识，而在讯问犯罪嫌疑人时坚持自己不认识被害人。他的防卫底线就比较靠前。客观事实证明他不但与被害人认识，而且与被害人有刻骨的仇恨，在事实和证据面前，犯罪嫌疑人仍然坚持自己不认识被害人。这里可以看出犯罪嫌疑人的人格基调极其低下，实属无赖。另外，还是这样一个案件，犯罪嫌疑人既承认与被害人认识，又承认与被害人有仇恨，但是犯罪嫌疑人否认自己是杀人凶手。这里可以看出犯罪嫌疑人的防卫底线就比较靠后。因为犯罪嫌疑人知道认识被害人并且有仇恨，这是明摆的事情，是不可否定的，所以他就自动放弃了。与前面的犯罪嫌疑人相比，后者的人格基调就比较高。

心理学家们认为，对人格的研究，仅仅是对人格差异的研究，除鉴别人格差异之外，不评定人格的高低。审讯心理学把人格的特征用高低的方法来予以评价，目的是为了便于审讯人员对犯罪嫌疑人的特点的掌握。在审讯心理学中人格差异表现为：犯罪嫌疑人在客观事实面前能不能够承认客观事实。大多数犯罪嫌疑人都能在客

► 审讯心理攻略

观事实面前认罪，而少数的犯罪嫌疑人面对客观事实拒不认罪。他们的这种差异显然是与犯罪嫌疑人的世界观、品行、品格有关。而世界观、人的品行、品格又是人格的具体表现。用人格差异来说明犯罪嫌疑人对客观事实的认识特征，解决的仅仅是认识的现象而不是认识的实质，所以，为了在审讯活动中更进一步地说明犯罪嫌疑人面对客观事实的表现不同的实质问题，首先设定基本特征即基调，用高低来评价犯罪嫌疑人的认识差异，才能准确地反映出人格差异的实质。因而，笔者认为，犯罪嫌疑人在客观事实面前能够承认，其人格表现为正常，属于标准的人格表现。如果犯罪嫌疑人在客观事实确凿的情况下，仍然否认是客观事实，其人格则表现为低人格基调。低人格基调的人不能在审讯活动中与审讯人员进行正常的沟通，审讯活动需要犯罪嫌疑人具备最低的基本“人格”才能满足其条件，因而需要人为地拔高才能“接轨”。

如何在初审阶段拔高犯罪嫌疑人的人格基调？通常采用称赞、评定、心理同情和展望前途的方法。这里重点介绍一下直接赞美法。人大多都有一个共同的特点，爱听赞美、赞扬、好听的话，实际上这是人们的心理需求，外来的赞美顺应了这个心理需求，出现了积极的情绪。为了对犯罪嫌疑人进行情感的影响，应该充分利用这一心理特点，以便能取得很好的效果。首先是对犯罪嫌疑人的“闪光点”予以肯定。从其参加工作直到案发，应该说是为国家和社会做过一些有益的事的，将其提取出来加以肯定、赞扬，使得犯罪嫌疑人感觉到社会还没有忘记自己曾经做过的贡献，由此而产生情感上的共鸣。如有一位市长涉嫌犯罪，在审讯他的时候，对抗心理极强。仰坐在椅子上，面向天花板双眼闭目养神。这时的他很难听进别人的劝导，审讯人员先不谈案件的实质，而是对他过去的工作做充分的肯定：“你为社会做出了很大的贡献，你曾经用自己的智慧和汗水，在城市的建设上迈出了一大步，这个城市的老百姓是不会忘记你的，还希望你能回去参加这座城市的经济建设。”此后，这位市长不仅改变了自己的坐姿，而且满脸带着感激之情：

“谢谢你。”这短短的几句话取得了双方情感上的沟通。其次，是对犯罪嫌疑人的人品的评价，直接把高尚的品格往犯罪嫌疑人的身上沾，如：“你性格直爽，敢作敢为，为人讲义气，重感情，办事情实事求是，不搞虚假的一套，在工作中出现的问题，敢于承担责任，为人处事光明磊落，办事公正，客观全面，到任何时候都是一条好汉。”把这种品德沾在犯罪嫌疑人的身上，他是不会往下脱的。同时对方还会千方百计地维护被强加的形象，并按照这种标定的形象去做出行为。应当注意的是，在进行“人品”评价时，应注意收集典型事迹进行评价，效果最好。

（二）如何接近犯罪嫌疑人

审讯人员与犯罪嫌疑人虽然同在一间审讯室，身体距离可以说是近在咫尺。但是他们的心理、情感却可能相距千里。接近犯罪嫌疑人实际上接近其心理，是进行心理接触的基础。审讯在很大程度上是与犯罪嫌疑人进行心理沟通的过程，也是情感交流的过程。因此审讯人员只有接近犯罪嫌疑人，才能与犯罪嫌疑人进行心理沟通和情感交流。审讯人员如果不能接近犯罪嫌疑人，就不可能了解犯罪嫌疑人的心理情况，就不可能对犯罪心理起到转化作用，有时甚至背道而驰，距离我们的审讯目标越来越远，所以接近犯罪嫌疑人是审讯活动中不可缺少的环节。接近犯罪嫌疑人通常采用情感影响方法。

1. 从情感影响的心理机制来看

心理学证明，情感的实质是人对客观对象是否符合自己的需要做出的一种心理反映。这种反映，是对象与主体之间的某种关系的反映，表现为对待客观对象的一定态度。而这种态度又与人的活动、需求、利害关系有着密切的联系。从某种程度上来讲，是由动机所促动的行为，其目的在于寻求动机的满足。满足了则快乐，不满足则产生痛苦、沮丧等复杂情绪。对象与主体的需求不同产生不同的情感，不同的情感又驱使主体采取不同的行动，以符合主体的要求和需要，从而导致了两种效应——顺应和逆反，顺应常常表现

► 审讯心理攻略

为信任和接受，逆反则常常表现为对抗不满。可见情感对行为有促进作用，也有干扰和阻碍作用。

在讯问活动中，讯问人员所设置的情感符合了犯罪嫌疑人的需求和某种满足，审讯人员便会获得信任，犯罪嫌疑人的对立情绪就会被克服，更换出一种新的情绪和新的观点，把审讯人员看做是可以亲近的人，并信其讲话的真实性，就容易把审讯人员的要求转化为自己内心的动力和必然的趋向，达到供述交罪的目的。相反，审讯人员的情绪和情感对犯罪嫌疑人的需求发生了干扰作用时，逆反心理便会出现，消极的情绪便会对供述动机起到妨碍作用。因此，在讯问中，审讯人员应时刻注意把握住犯罪嫌疑人的情感方向，防止犯罪嫌疑人逆反心理的产生，消除已经出现的逆反心理。在审讯的方法上，应该体现或运用以情感人、以理服人，控制犯罪嫌疑人的情感，使其顺着审讯人员的意图发展下去。

2. 从情感的来源来看

情感不是自发的，而是由刺激引起的心理反应，是人对客观对象是否符合自己的需要而作出的心理反应。这种引起情感变化的刺激，有外在的，也有内在的，有时是具体可见的，有时是隐而不显的。就引起情感的外在刺激而言，生活中的任何人、事、物的变化都会影响人的情感。如一部好的电影能催人泪下，演员在屏幕上流泪，观众在台下陪着流泪，看到悲伤处，有的观众还会痛哭流涕。这就是外部情感刺激的作用。审讯中，讯问人员的言、行都会影响犯罪嫌疑人的情感和情绪，讯问人员不同的言行，会给犯罪嫌疑人带来不同的情感和情绪。如讯问人员在审讯时，对犯罪嫌疑人所犯的罪行表现出理解，并帮助其认识自己的罪行，修正自己的罪行，其语言平和，态度真诚，犯罪嫌疑人所表现出来的情感和情绪反应，应该是包含感激和信任的情感和情绪。而相反，讯问人员对犯罪嫌疑人的语言生硬、态度严厉，犯罪嫌疑人会出现消极的情感、逆反的情绪。这种情感和情绪的出现，是外在刺激直接引起的。至于情感和情绪的内在刺激是心理的，诸如记忆、联想、想像等心理

活动，也会产生不同的情感。如犯罪嫌疑人在看守所里，听到大墙外学生的朗朗读书声，便会自然想到自己的孩子和家庭，泪流满面，愧恨不已。

由上述可以证明：情感的产生是以客观对象为影响源，符合情感主体的需要而产生的。例如：贪污、贿赂犯罪嫌疑人在接受审讯时，最不愿听的语言就是“贪污、受贿”，如果讯问人员避开犯罪嫌疑人不愿听到的词语，改用拿了钱或收了钱，并对其一时糊涂干的蠢事表示同情，这样从客观上满足了犯罪嫌疑人畏罪心理的需要，使得犯罪嫌疑人的情感方向顺应了自己的意图。这本身就是对犯罪嫌疑人的接近。在审讯活动中，犯罪嫌疑人的情感的产生也是由两方面来决定的，一方面是讯问人员的情感输入；另一方面是犯罪嫌疑人心理的需求。为了使犯罪嫌疑人的情感方向与审讯人员的意图保持一致，必须要研究犯罪嫌疑人的心理需求。

贪污、贿赂犯罪嫌疑人由于处于特殊社会地位，反映出与其他刑事犯罪人的心理状态上的区别，从而产生了不同的心理需求。这类人对“名声”、“面子”、“前途”看得比较重，在犯罪以后，还要寻求心理上的解脱与安慰。如果审讯人员能够尽量满足对方的心理需求，便会产生顺应性的情感。从审讯的常规来看，对被审对象大多是直呼其名的，如果改变这种直呼其名的称呼，称“老张”、“老李”或“李老”、“张老”，使得犯罪嫌疑人感觉讯问人员没有把他当犯罪分子对待，在“面子”上得到了满足，有时审讯人员忽然称呼其原来的职务——“张局长”，对方会想像自己又官复原职了。在对受贿犯罪嫌疑人进行审讯时，多指责行贿人，犯罪的恶果是由行贿人造成……这样犯罪嫌疑人就会感觉到你在为他讲话。在贪污、贿赂犯罪嫌疑人中，有的是领导干部，还有的是特殊的专业人才，这个时候他们最希望对他过去的贡献进行评价，对他为社会创造的财富和功绩进行肯定。如果审讯人员不吝赞美之言，会使其感激不尽，激动不已。这种对象与主体间的需求关系产生了不同的情感，这便是情感的来源。

► 审讯心理攻略

3. 从情感的作用来看

多年来，在公安机关与检察机关的审讯活动中，经常有人对审讯活动的方法和技巧，用“动之以情，晓之以理”来予以概括。美国人对审讯方法的结论是：情感的方法和逻辑的方法。由此可见，“情”与“理”是审讯活动中的两大法宝。在审讯活动中，这种情感的作用是通过消除犯罪嫌疑人在侦查讯问中的消极的因素，激发积极的因素，强化供述的动机来实现其审讯的目的。

首先，情感的作用在于消除对立，化解僵局。犯罪嫌疑人带进审讯室的对立情绪有两方面的原因：一方面是犯罪嫌疑人固有的对立情绪；另一方面是审讯人员的方法不对，引发的对立情绪。犯罪嫌疑人自身的对立情绪的产生，是有原因的。因为他面临的是法律的制裁，由此而产生对立情绪；另外从案件的来源上看，有很多是因为犯罪嫌疑人与他人的关系不和，产生了矛盾冲突，发展到了被举报、被揭发的结果，有的还误认为公安机关和检察机关被自己的对立面利用，而有意跟自己过不去，利用法律来整他，因此种种而产生的对立情绪，在初次审讯的时候，就必然会落在我们审讯人员的身上。为了取得审讯的成功，必须首先消除这一对立情绪，拉近与犯罪嫌疑人情感的距离，才能建立良好的讯问基础。如果这种对立的情绪不但没能得到转变反而被强化了，情感的距离就会越来越远，讯问就会陷入僵局。此时讯问人如能及时地对犯罪嫌疑人实施理智的、友善的情感影响，就能重新逐步接近犯罪嫌疑人，就能逐步纠正其错误的认识，消除其对立的情感，化解僵局。

其次，情感的作用在于转化消极，排除障碍，拉近心理距离。犯罪嫌疑人消极的心理状态普遍表现为“畏罪心理”，由于自己伸出了犯罪的手，必然会受到法律的制裁。要坐牢、判刑，自己个人的前途、名誉没有了，家庭受到了影响和牵连，感觉无颜再面对社会和家庭，精神痛苦、悔恨内疚。消极心理状态在审讯中还表现为侥幸的心理状态：你司法机关知道多少我讲多少，能混过去就混过去，没有证据我坚决不承认；还有的犯罪嫌疑人带有很强的戒备心

理，把审讯人员远远地推到了对立的一面，对审讯人员极不信任。诸如此类的消极因素，造成了犯罪嫌疑人的供述障碍。此时审讯人员若能把握住犯罪嫌疑人的情感方向，有针对性地满足犯罪嫌疑人的心理需求，便能激发顺应性的情感。如：犯罪嫌疑人对所犯罪行为表现为后悔，不该贪图钱财而失去了自己的前途和自由。审讯人员应抓住这一心理状态，表示出理解、同情，“你当时不是想贪图那些钱财，由于他人的作用，你才一时冲动做了糊涂事，你一定会对那些行为感到痛心、内疚、后悔，假如我处在那种情况，我也许会干的……”顺应犯罪嫌疑人的心理需求，减弱了罪责感和对认罪后果的忧虑，排除供述障碍，促其通过认罪来解脱自己。

再者，情感的作用在于双向沟通，同感共识。在心理学的研究上，对情感的特征提出了“双向性”的论述：认为情感不是单向的表达，情感表达多半是有沟通对象的。情绪和情感的表达方式，具有同感共识，尔后才能达到表情达意的目的。情感的表达，实质上就是情感的沟通。在讯问活动中，审讯人员表达情感，实质上就是与犯罪嫌疑人进行情感的沟通。在讯问活动中，审讯人员情感表达的对象就是犯罪嫌疑人，通过真实友善的情感影响，逐步纠正其对讯问情境的错误认识，消除犯罪嫌疑人在不良情感支配下产生的对立、紧张、恐惧的情绪表现。这种影响的过程，实质上就是沟通的过程，如果不能达到沟通，产生同感共识，就不能真正地转变、纠正其不良的消极因素。例如，贪污、贿赂犯罪嫌疑人多是国家公务员，对自己犯罪后的道德品质评价非常慎重。总希望别人降低对罪行的道德严重程度的评价，或者完全否定道德品质与所犯罪行的关联性。如：你犯的那点事，也是偶然的，不是必然的，你不是见钱眼开贪财的人，你的人品大家是了解的……这样会使犯罪嫌疑人的心理得到某种满足，产生同感共识，达到情感的沟通，拉近审讯人员与犯罪嫌疑人的距离。如果将上述一段话按相反的方法说出来，“你的犯罪不是偶然的，你以权谋私，见钱眼开，你的品行谁不了解……”这段话在犯罪嫌疑人的心里一定会受到排斥，产生

► 审讯心理攻略

对抗情绪，因为这段话不能满足嫌疑人的心理需要，产生了逆向情感，无法进行沟通。我们这里所说的沟通影响，是以接近犯罪嫌疑人为基础，改变犯罪嫌疑人的行为为目的的，审讯人员对犯罪嫌疑人的心理作用，是消除犯罪嫌疑人在讯问中的消极的情感、情绪、因素的不良影响，引导激发积极的情感、情绪，并对此加以支持达到强化供述的目的。

4. 从情感涉入的时机来看

情感不是任何时候都起作用，它是在一定的时机下才起作用的，就像人在口渴的时候需要喝水一样，这时水对他来说就是迫切需要，如果这时你送上水给他喝，他会感激你。但是，如果对方在不渴的时候，不需要水的时候，你给他送水，他不但不把这当回事，反而还认为你是多此一举，适得其反。在审讯活动中更是如此，审讯人员不分清红皂白，不根据当时的实际情况，不注意犯罪嫌疑人的心理状态，盲目地涉入情感性的语言，不仅达不到效果，反而会让犯罪嫌疑人误认为你是在求他供述，结果事与愿违。

什么时机是涉入情感的最佳状态呢？这里有一段讯问记录。

问：“你放给某公司 60 万元的高利贷是从什么地方来的？”

答：“是我借的。”

问：“从什么地方借的？”

答：“是广州的朋友借给我的。”

问：“叫什么名字？”

答：“好像是姓张。”（注意“好像”）

问：“怎么认识的？”

答：“朋友在一起吃饭认识的。”

问：“在哪里吃饭认识的？”

答：“记不清了。”

问：“怎么联系？”

答：“电话联系。”

问：“电话号码呢？”

答：“丢了。”

问：“他家住什么地方？”

答：“不知道。”

问：“钱到后来怎么还？”

答：“他来找我。”

问：“通过你刚才的回答，你对你所说的借钱的人根本就不了解，同时他对你也不会有更多的了解，他能借给自己不了解的人 60 万元吗？60 万元不是小的数目，你能借给你并不熟悉的人 6000 元吗？情理不合，你编的这个借款人是不存在的，讲！钱从哪里来的？”

答：（沉默）……

问：“讲！”

答：（不语）……

问：“我知道你不是贪的人（情感涉入），你为社会办了不少好事，不计较个人的得失，我想一定有什么原因……（下台阶）”

答：“唉！我还是说吧，这 60 万元是别人送给我的，我当时不愿要，我是领导干部，怕日后找麻烦，他们说钱是我们给你的，你用不着怕，以后可以捐给社会做福利事业，所以我才收下的。”

这段审讯记录，可以清楚地看到情感涉入的最佳状态，最后仅用几分钟，便成功地审结了这起较为复杂的案件。

5. 从情感涉入的方法来看

情感影响的目的是接近犯罪嫌疑人，并与犯罪嫌疑人建立起一种良好的讯问基础。能否达到这一目的是由情感的双向特征来决定的，实施情感影响的主体只有正确适时地表达情感，才能使情感影响的对象产生共鸣，才能达到情感影响的目的。有什么样的情感影响的方法，就会有怎样的结果。如果影响主体的表达方式并没有与对象产生同感共识或者没能满足其某种心理需要，便会产生逆向情感。如影响的主体采取激烈、讽刺、挖苦的表达方式影响对方，对方立即便会反映出对抗不满的情绪，不可能建立起良好的情感关系，虽然情感的产生有其内在的心理原因，但更重要的是外界

的影响方法。

在审讯活动中情感影响的主体就是审讯人员，审讯人员的行为对犯罪嫌疑人产生什么样的情感影响着很重要的作用。审讯活动的主体与对象是相互影响的关系，审讯人员的一言一行都会在犯罪嫌疑人的心理引起反应。所以审讯人员应注意以下几点：

(1) 应该注意自我形象的影响。首先是审讯人员外部形体的影响，审讯人员应坐在椅子的前半部，身体前倾，眼睛平视，两手平放在桌子上面，这种审讯的姿势表示愿意接受对方的信息。相反，审讯人员身体后倾，双手叉放在前胸，眼睛斜视，这个形象表现对犯罪嫌疑人来说，只能产生逆反的心理反应，强化犯罪嫌疑人的对抗心理。改变空间的方法也可对犯罪嫌疑人进行情感影响，在适当的时候，审讯人员可以走向犯罪嫌疑人的身体侧面进行交流，根据对方的年龄的不同，还可把手放在对方的肩上，以示亲近。相反，审讯人员忽然走向犯罪嫌疑人的背后与其进行交流，必然会使犯罪嫌疑人产生某种恐惧感。

光明磊落、实事求是，是审讯人员应当留给犯罪嫌疑人的形象。这种形象的树立，是靠对犯罪嫌疑人的供述评价树立的，在犯罪嫌疑人的大量的谎言中哪怕有一点点细节上的真实供述，都应该加以肯定和鼓励，作出实事求是的评价。表现出待人办事的公正性，赢得犯罪嫌疑人的信赖。

(2) 对犯罪嫌疑人生活上、身体上的关心，是最直接的情感影响的方法。由于犯罪嫌疑人被限制了人身自由，当犯罪嫌疑人的特殊需要不能得到满足的时候，如果审讯人员能适当予以满足，哪怕是微乎其微的点滴关怀，犯罪嫌疑人都会产生感激之情。如犯罪嫌疑人的衣服少，天气冷了，家里又没有送来衣服，审讯人员把自己穿的衣服脱下来给对方穿；夜间审讯，审讯人员留着自己吃的夜宵，而给犯罪嫌疑人吃；审讯人员自己泡的茶一口没喝，而给犯罪嫌疑人喝，自己的烟给犯罪嫌疑人抽，自己吃的药给犯罪嫌疑人吃；等等。还可以根据案情的需要，专门特意设置这些情节，来加

强情感的影响，接近犯罪嫌疑人。

(3) 审讯中利用语言进行情感影响的方法，也是非常重要的。语言文明、态度平和，是审讯人员语言交流的条件，尊重犯罪嫌疑人的人格，不歧视、侮辱、讽刺挖苦，是情感沟通的基础。语言声调的高低应该保持适度，不可过高，过高的声调容易引起对方的紧张。但也不可过低，过低了显得审讯人员有气无力。语言的速度，提问的频率，也对犯罪嫌疑人的紧张程度有影响，因此应保持协调的讯问速度。态度婉转、平和是情绪影响的重要因素。语言本身产生的情感影响是一个方面，另一方面是“忌讳语”的影响，犯罪嫌疑人最不愿意听到的词语就是犯罪嫌疑人的忌讳语。通常为了避免这些刺激语的出现，采取更换“忌讳语”的方法：如“犯罪”更换为“错误”，“谎言”更换为“说错了”，“矛盾”更换为“与事实不符”，“行贿”更换为“给了”，“受贿”更换为“收了”，“贪污”更换为“取了”、“拿了”，“态度蛮横”更换为“情绪激动”。这种更换“忌讳语”的方法不仅能转变对立情绪，消除畏罪时紧张的心理，而且还能使犯罪嫌疑人感到我们审讯人员对他的理解、同情，给了他“面子”，不拿话刺他。

(4) 帮助犯罪嫌疑人解脱心理压力，也是对犯罪嫌疑人情感影响的又一种行之有效的方法。犯罪嫌疑人在案发后心理负担很重，他会从不同的方面来衡量自己。如：道德标准、品行标准、社会的影响、外界会对自己有怎样的评价、亲朋好友会怎样理解，等等。审讯人员应根据犯罪嫌疑人的心理来制订情感影响的方法。通常采用的方法有：

①强调客观原因的方法。记得在一次审讯中，我们采用上述方法，被讯问人泪流满面，不仅交代了自己受贿的数额，还把自己走上犯罪道路的原因也总结出来：“我今天走到这一步是三个‘字’害了我，一个是‘情’字，一个是‘松’字，一个是‘利’字。我的情面太软了，原则性的事情没有把住关，没有坚持原则。其次是‘放松’了自己，在今天的市场经济中，金钱有一定的诱惑力。

► 审讯心理攻略

最后，是我的弱点被别人利用了，才导致了我今天的恶果，你们的一席话说到我的心里去了，我将来还要把这些东西写出来以示后人。”

②转换位置法。将心比心，设身处地为其考虑。如：“如果换了我或者任何其他人都有可能做出类似的事情。现在事情已经过去了，也不必再用过多的精力去考虑它，应该考虑的是怎样认识错误、改正错误，总结原因，吸取教训，走从轻从宽的路，以后不要再犯了。”这段话既表现对其犯罪的理解和同情，又指明了交代从宽的路。最后是消除顾虑。犯罪嫌疑人在接受审讯的时候，经常是忧心忡忡、瞻前顾后，担心自己交代后会受到处罚，自己的一切都将付之东流。这时，就该语重心长地告诉他：“任何人都有走弯路的时候，跌倒的时候，要有勇气面对现实，重新起步，以后的路还长着呢！未来的生活还会更美好。多想着未来的美好生活，就会减轻自己的心理负担”等等。

③直接赞美法。人大多有一个共同的特点，爱听赞美、赞扬、好听的话，实际上这是人们的心理需求，外来的赞美顺应了自己的心理需求，出现了积极的情绪。应该充分利用这一心理特点对犯罪嫌疑人进行情感影响，便能取得很好的效果。首先是对犯罪嫌疑人的“闪光点”予以肯定。从其参加工作直到案发，应该说是为国家和社会做过一些有益的事的，将其提取出来加以肯定、赞扬，使得犯罪嫌疑人感觉到社会还没有忘记自己曾经做过的贡献，由此而产生情感上的共鸣。如有一位市长涉嫌犯罪，在审讯他的时候，对抗心理极强。他仰坐在椅子上，面向天花板双眼闭目养神。这时的他很难听进别人的劝导，审讯人员先不谈案件的实质，而是对他过去的工作做充分的肯定：“你为社会做出了很大的贡献，你曾经用自己的智慧和汗水，使城市的建设迈出了一大步，这个城市的老百姓是不会忘记你的，还希望你能回去参加这座城市的经济建设。”此时的这位市长不仅改变了自己的坐姿，而且满脸带着感激之情：“谢谢你。”这短短的几句话取得了双方情感上的沟通。其次，是

对犯罪嫌疑人的人品的评价。有的人虽然犯罪了，但是他又有忠厚老实、工作勤勤恳恳、为人办事热情的一面，审讯时应该抓住其优点进行评价：“你为人办事热情，喜欢帮助别人，无论谁有困难找你帮忙，你总是尽力帮助解决，大家还说你人品好，忠厚老实……”但应当注意的是，在对犯罪嫌疑人进行情感影响的时候，应该注意其目的性，因为它是以接近犯罪嫌疑人、促进供述交代为前提的，所以应该有导向性。另外，在对其进行“人品”评价时，应注意收集典型事迹进行评价，效果最好。再者，是帮助犯罪嫌疑人树立形象。这种方法是为促使犯罪嫌疑人交代供述做准备、打基础。它是以犯罪嫌疑人尚有的荣誉感和自尊心为前提的。犯罪嫌疑人处在被审讯的特殊环境中，对自己尊严、荣誉已经无法顾及了，有的犯罪嫌疑人认为自己反正犯罪了，社会影响也无法挽回了，听天由命，表现出“死猪不怕开水烫”，这种心理状态是不利于审讯的。审讯人员应该把他“立”起来，把他平时应该有的荣誉感、尊严感再“还给他”，帮助他把自己原有的形象重新树立起来。如：“你性格直爽，敢作敢为，为人讲义气，重感情，办事情实事求是，不搞虚假的一套，在工作中出现的问题，敢于承担责任，为人处事光明磊落，办理公正，客观全面，当领导的就该像你这样，到任何时候都是一条好汉。”这一形象被树立起来以后，对方就会千方百计地维护自己的形象，并按照这种标定的形象去做出行为。最后是对犯罪嫌疑人的行为进行修正，这种方法是为了帮助犯罪嫌疑人如实交代自己的犯罪事实，但是更重要的是让犯罪嫌疑人知道自己犯罪了，为什么犯罪，怎样去修正自己的犯罪行为。从客观上来看，贪污、贿赂犯罪在很大程度上不是一次就构成犯罪的，是逐步形成的。开始被动地收钱、收物，后来发展成主动索要，发生了质的变化，构成了犯罪。只要有社会的存在，犯罪现象是不可避免的，犯罪并不可怕，关键是如何对待犯罪，有无悔罪的表现，我国《刑事诉讼法》中从重、加重、从轻、减轻、免除处罚等规定，就是针对犯罪后有无悔罪表现而规定的，以此来引导犯罪嫌疑人走从

► 审讯心理攻略

宽的路。这种方法从根本上缩短了审讯人员与犯罪嫌疑人的心理距离，使审讯人员全方位地走近了犯罪嫌疑人。

(三) 如何取得犯罪嫌疑人的信任

在审讯的活动中审讯人员如果不能取得犯罪嫌疑人的信任，那么犯罪嫌疑人就不可能心甘情愿地对你说实话。审讯的活动中审讯人员取得犯罪嫌疑人的信任，是审讯成功的基础，是审讯活动最为有效的方法。取得犯罪嫌疑人的信任通常选用以下方法：

1. 训斥法

训斥本身是对对方进行批评斥责的一种方法。由于训斥的方法不同而产生的效果也是不同的，审讯中的训斥要有“法”，这个“法”就在于通过表面的批评斥责，而实际上让犯罪嫌疑人感觉到是在帮助自己，是通过暗示的方法，启发对方，让对方认为会给自己带来有利的结果。这种训斥的方法的目的是拉近审讯人员与犯罪嫌疑人的情感距离。例如，某区检察院在查处一起受贿案件时，从行贿人处了解到受贿犯罪嫌疑人的受贿数额以及受贿的时间、地点、目的。但是，第二天这位行贿人又忽然跑到检察院来翻供：“我昨天向你们讲的情况有出入，我当时是给了对方钱，但是没有几天他又退给我了，因为时间长了，我把这件事忘了，所以今天来更正一下。”这种情况很明显是串供后，行贿人才翻供的，因为那么大一笔钱，不可能在记忆中有此反复。此案在审讯时久攻不下，行贿人始终坚持受贿人已将钱退回，咬定不松口。这种情况的出现将意味着该受贿案的全部流产。审讯人员抓住了行贿人被串供、被利用的可能性，采取训斥的方法：“你怎么不动脑子想想，你昨天的供述态度坚定，有条有理，时间、地点清清楚楚，今天忽然来翻供，这不是明显经过串供了吗？这种事本来与你没有多大的关系，但现在你硬往自己身上拉，弄不好还要落个包庇罪，你感觉这值得吗？”犯罪嫌疑人带着那种近似木呆而复杂的目光注视审讯人员，他感觉到审讯人员的训斥是为了帮助自己，是对自己有利的。继而他道出了串供的经过：“他（指受贿人）硬是要我这样说，昨天晚

上他到我家里找我说，只要我说实话就是行贿罪，所以我今天才这样说的，实质上我上次讲的话都是真的。”在审讯中利用训斥的方法来接近犯罪嫌疑人，它是撇开自己和对方的特殊的对立地位，通过“假设亲近关系”顺应对方心理满足的需要。

2. 寒暄法

寒暄本是用来向别人问候，嘘寒问暖，以示关心的方法，也是平时与别人见面相互问候的应酬话。比如：张大爷，最近身体好吗？眼下天气冷了，您老要多保重。再如，您是新调来的吧？刚来情况不熟，有什么事需我帮忙的，尽管说一声。这让别人听到心里热乎乎的。但如果把这种方法用在审讯上，那便会有一番妙用，可以通过寒暄的方法来接近对方，消除对方的猜疑、警惕、紧张的心理，以最快的速度建立起谈话的基础。在使用的方法上，一般都不要切入事件的主题，从拉家常开始，通过了解犯罪嫌疑人的家庭情况，创造一个有利犯罪嫌疑人交罪的气氛。不要把寒暄与正式审讯截然分开，实际上寒暄本身就是一种审讯方式，是一种以寒暄为烟幕的审讯方式，如果对方不知是计，则中了圈套。

3. 借威法

这种方法是先借他人之力威慑对方，使之陷入困境，然后再出其不意地帮助对方使其对你感恩不尽，目的是接近对方，最后控制和操纵对方。成功的途径是借别人的“力”和“威”使对方知恩、感恩。审讯人员的良苦用心在于人为制造风险，一边打，一边拉，先打后拉，“打”要有一定的隐蔽性、迷惑性，“拉”才能奏效。集中力量先打，先以强大的攻势向犯罪嫌疑人正面发起强攻，强化其心理压力，造成大军压进之势态，不交代绝对过不了关。然后替换审讯人员，改变前面强攻态势，来一个180度转弯，以施恩为主，用情感的方法进行交流谈心，帮助消除心理障碍，在交流谈心的过程中，解决事件的实质性问题。这种方法能使对方对审讯人员感恩，产生佩服之心，达到接近犯罪嫌疑人心理的目的。

4. 变通法

审讯活动中为了避免造成心理压力，产生心理障碍，应采取变通转换的方法，避开刺激语，造成让犯罪嫌疑人过了桥而不知桥下有水的结果。变通法的目的，就是使犯罪嫌疑人虽然不承认自己的犯罪，但其说明的行为已符合犯罪的构成条件，只要嫌疑人承认主观的思维和客观的行为，满足犯罪的构成要件，至于犯罪嫌疑人对某具体罪名所持的态度无关紧要。如：某领导干部利用职权，提拔了一批干部，这些被提拔的干部为了表示感谢之情，送上厚礼“谢主龙恩”。而在审讯中，这位领导干部对收取部下的厚礼供认不讳，而对受贿这一法律用语则是持对抗否定的态度，实际上这位领导干部只要承认了收取钱财，就等于供认了自己的受贿行为。这种变通转换的方法通过满足犯罪嫌疑人的心理需要，拉近了审讯人员与犯罪嫌疑人的心理距离，建立相互交流的基础，这是审讯人员获取口供、提取证据的重要前提。

5. 置换法

置换法是用来置换自己的位置的方法，把自己从审讯台上态度严厉的审讯官，置换成犯罪嫌疑人的帮助者。可以根据犯罪嫌疑人的年龄与自己的年龄上的差异，来确定自己被置换的角色和口气。比如犯罪嫌疑人的年龄比自己小，你可以称呼他老弟。当然置换法并不是仅仅解决置换称呼的问题，而是利用这个称呼使犯罪嫌疑人产生情感上的错觉，使审讯人员在审讯的这一过程中能尽快接近犯罪嫌疑人、接近犯罪嫌疑人的情感、接近犯罪嫌疑人的心理。接近的方法是直接告知犯罪嫌疑人：“有什么困难可以直接告诉我，我可以帮助你。我知道你一定有困难，需要我的帮助。你可以放心，我一定会帮助你。同时我也请你相信，我只会拉你一把，而不会推你一把的。”

6. 暗示法

这是利用心理暗示的方法，让犯罪嫌疑人把审讯人员当成“自己人”，来取得犯罪嫌疑人的信任。在我们的办案实践中，大

部分的犯罪嫌疑人案发后总要托关系找人“说情”，走后门来开脱自己的罪责，审讯人员应当对这种现象加以充分利用，让犯罪嫌疑人误解审讯人员被“买通”，成了“自己人”，对犯罪嫌疑人进行“暗示”使其“心中有数”。这种策略的具体方法是：变换自己角色的位置，以对方的自己人角色出现，让犯罪嫌疑人相信审讯人员“心中有数”，反而能达到说服对方的目的。如某电器公司的某业务人员，将该单位的一个“车皮”冰箱，低价出售给个体户，携巨款潜逃，数月后办案人员在山西省太行山的长治市将其抓获归案。犯罪嫌疑人知道自己犯的不是小罪，肯定是要杀头的，反正命是保不住了，审讯时，他一句话也不愿说，抱着反正活不成的态度，跟审讯人员对抗。针对这种情况，审讯人员就采用了“暗示法”的策略：你姐夫对你很关心，现在你的问题已经这样了，只有设法走从宽处理的路，才能使自己受到从宽处理，你有从宽处理的可能，但是还需要你自己配合。对方在听到这种话以后，马上感觉到话里“有音”，那种“求救”的信息立即从对方的情绪中表现了出来：“那我该怎么办呢？”审讯人员答：“你应该实事求是地把事情的经过说清楚，争取从宽。从宽的条件应该由你自己来创造。”结果犯罪嫌疑人如实交代了犯罪事实和赃款的去向，节省了大量的人力和物力，成功地将此案交付了审判，也使对方得到了从宽处理。在使用“暗示法”时，要使犯罪嫌疑人相信审讯人员“心中有数”，不仅要在全案有基本的了解，而且对犯罪嫌疑人的家庭情况更要了解清楚，否则，这种“暗示法”无从谈起，也是不会取得犯罪嫌疑人的信任的。

（四）如何让犯罪嫌疑人形成有利的供述观念

这里我们必须首先弄清楚什么观念是有利于犯罪嫌疑人供述的观念。畏罪心理和侥幸心理是犯罪嫌疑人抗拒审讯的两大心理支柱。这里只要犯罪嫌疑人感觉到自己的罪行已经全部暴露，失去了抗拒的意义，那么侥幸心理就会随之消失，心理支柱就会随之垮掉，相继畏罪也就失去了意义，畏罪心理就会向其他的心理转化，

重新寻找新的心理支柱。如果没有更好的理由说服犯罪嫌疑人继续抗审的话，那么放弃抗拒、说实话可能对自己有利的观念就会越来越强烈，最后发展成供述观念。可见，犯罪嫌疑人感觉到已经失去了抗审的意义，是形成有利的供述观念的基础。让犯罪嫌疑人感觉到抗审已经毫无意义的方法是：

1. “造势”，让犯罪嫌疑人一进审讯室就感觉到自己有罪

引起这种感觉的来源主要有两个方面：一方面来自审讯人员，另一方面来自审讯室内的环境。审讯人员的“造势”不是采取暴风雨式的狂轰乱炸，故作声势。而是从审讯人员的神态和语言中反映出对犯罪嫌疑人的“惋惜”和“同情”，让犯罪嫌疑人自己去感悟。审讯人员不是被动地让犯罪嫌疑人感悟，而是积极主动地尽力使犯罪嫌疑人觉得自己有罪。常用的刺激语有：“你还年轻，我们真为你可惜……”“我们的调查已经进行了很长时间了，你可能还不知道，当然你也不可能知道……”“关于你的问题，我们调查的结果已经得到证实，你不想谈谈原因吗？……”“我们不知道你当时是怎么想的，可以说我们对你的父母、妻子、孩子都非常的同情……”这就是通过审讯人员提供的信息让犯罪嫌疑人联想产生自己有罪的感知。来自审讯室内的环境的“造势”，主要是利用三尺审讯台来作文章。审讯桌上可以设“空城计”。从审讯的准备阶段来看，审讯桌上应当放些什么东西，平时可能不大被人们所注意，但是这对犯罪嫌疑人来说是至关重要的。他要从审讯桌上放置的东西，来判断自己的处境，寻找自己所需要的信息，摸清楚审讯人员的底。在犯罪嫌疑人第一次走进审讯室，一眼就看见审讯人员桌子上放着的只有两张纸内容的卷宗时，他就会感觉到司法机关还没有掌握多少犯罪情况，只是怀疑自己。做到了心中有数，产生了相对稳定的定势心理来与审讯人员周旋。但是如果反过来适当地将其他什么材料放一些在审讯桌子上，此时的犯罪嫌疑人所反映的结果会截然相反，他会自然产生联想，把桌子上的卷宗与自己的犯罪联系到一起，司法机关已

开始调查，并收集到了大量的材料，这些材料记载了我哪些犯罪的事实呢？进门就让其迷惑不解，越看越觉得犯罪事实已暴露了，令其心里无底、忐忑不安。

2. 直接“告知”犯罪嫌疑人已经构成犯罪

用比较坚定的口气直接告知犯罪嫌疑人他已经没有任何退路了。这种方法的特点是：审讯人员直接向犯罪嫌疑人推销一种观念，“根据我们的调查并通过材料证实你已经构成了犯罪，我这是很负责任地告诉你，你可以把我现在所说的话记下来，我开始也怀疑过这件事可能不是你干的，但是那些证据材料是不会说假话的……”通常有两种反应，一种是沉默无语，对审讯人员所推销的观念表示默认。针对这种情况审讯人员还应当继续强化自己推销的观念，让犯罪嫌疑人感觉到犯罪事实已经暴露，不说实话不行了。另一种表现是极力辩解，这时审讯人员应当立即阻止犯罪嫌疑人的辩解，不要让犯罪嫌疑人把辩解的话说完。如：你不用说了，我们一切都清楚了。阻止犯罪嫌疑人辩解的目的，就是为了强化自己推销的观念，让犯罪嫌疑人感觉到自己已经构成犯罪。这里应当注意，一定设法使犯罪嫌疑人中断辩解，否则一旦让犯罪嫌疑人辩解完毕，犯罪嫌疑人就会反过来找你讨要否定他辩解的理由。如果审讯人员没有充分的准备，没有相应的证据做保证，那是非常危险的。在推销对方已经构成犯罪的观念的同时，还要进一步向犯罪嫌疑人推销：现在已经没有任何退路了，说实话对自己才有利。

3. “迷惑”犯罪嫌疑人是形成心理事实的媒介，是形成有利的供述观念的前提条件

迷惑就是利用虚假的方法迷惑对手，使之产生错误的认识和判断，进而做出错误行动。历史上的“空城计”，可算是“迷惑”的经典。审讯活动中使用“迷惑”的意义在于，隐蔽自己，暴露对手，以最大的限度将自己掌握的有限材料的内情隐蔽起来，迷惑犯罪嫌疑人，使其暴露自己的犯罪事实。

从认识的角度来看，正确的认识是对客观事物的正确反映，然

► 审讯心理攻略

而被虚假事实迷惑后，只能得到错误的认识。审讯时，如果审讯人员不加掩饰地将自己所掌握的情况全部抛出，犯罪嫌疑人就掌握了审讯人员的全部底细，就会迅速调整自己的抗审的对策，就不会轻易交代自己的犯罪事实。但是如果与此相反，审讯人员注意自己语言表述的隐蔽性和迷惑性，犯罪嫌疑人就无法得到真实的情况，完成不了试探摸底的任务，就会产生各式各样的猜测和猜想，形成不了相对稳定的心理定势，在外力的作用下，容易产生动摇。由于讯问人员注意自己的隐蔽性和迷惑性，犯罪嫌疑人想知道的情况就无法知道，他越是不知道就越想知道，反复问自己到底哪个环节、哪件事出了问题，在没有正确答案的时候产生联想，将最重要的犯罪行为搬出来比照，对号入座，有时为了了解自己的分析推测是否正确，说出一两个典型事例来试探审讯人员，这时审讯人员不要急于表态，也不要深追，等到供述交代的后期再补追。

近几年犯罪的显著特点是：反侦查能力不断增强，犯罪后留下的客观证据量越来越少，有的审讯人员用犯罪嫌疑人留下的证据的多少来衡量审讯成功的系数的大小。一名优秀的审讯人员能在没有证据的情况下，向犯罪嫌疑人要证据，在证据少的情况下，在犯罪嫌疑人身上扩大发展证据。在只有枝节性证据的情况下，通过犯罪嫌疑人来完善证据。因为随着社会科学技术的发展，犯罪分子的反侦查意识和能力增强了，使我们不可能掌握更多的证据。为了取得更多、更直接的证据，只有让犯罪嫌疑人误认为我们掌握了证据，已经清楚全部的犯罪事实，自己不说也不行了，他才能提供证据给我们。有不少犯罪嫌疑人在迷惑的情况下交代自己的犯罪事实以后，产生了后悔的想法，“我当时怎么就这么糊涂，讯问人员并没有掌握我的那些犯罪事实，自己为什么要急于交代呢？”其原因并不是犯罪嫌疑人糊涂，而是被讯问人员的迷惑所致。没有“迷惑”就不会有审讯的成功。

使用“迷惑”的方法是取得审讯成功的基础。贯穿在审讯的全过程中，可以说每一个环节都必须有迷惑的存在。常用的迷惑的

方法有：

(1) 证据暗示法。在持有部分证据的情况下，审讯人员不要急于抛证据来引供词，而应反过来用供词发展证据，最后审讯结束阶段让犯罪嫌疑人对证据予以确定。有人说证据是让犯罪嫌疑人开口的“法宝”。为什么不去直接使用呢？直接出示证据固然容易使犯罪嫌疑人供述，既省事又省时，但是这种被直接出示的证据，审讯人员只能得到该证据范围内的供述，而对该范围之外的其他罪行便会一无所获。审讯中不是不可出示证据，而是为了使现有的证据发挥更大的威力和作用，这就是出示证据要带有迷惑性，也就是说出示证据最好不要“明示”，而采用暗示证据的方法，让犯罪嫌疑人知道审讯人员这里有证据，但又不清楚证据的具体内容。

(2) 语言迷惑法。语言的迷惑能使犯罪嫌疑人一步一步走进“迷宫”。让其相信自己的犯罪事实已全部暴露了，但自己又不明白这件事是怎么暴露的，什么环节出了问题。使用迷惑性的语言是建立在找准犯罪嫌疑人的抗审的条件和依据之上的。迷惑性语言都是围绕某一“支点”展开的：“你早知今日何必当初！纸是包不住火的，你不说并不要紧，可是有多嘴的替你说了……虽然你们的关系是有‘基础’的，但有谁不是为自己着想呢？要想人不知，除非己莫为……是否犯罪你心里明白，我们也十分清楚”，等等。这种迷惑性的语言，在实质上还存在隐含的前提，这一隐含的前提是让犯罪嫌疑人扩展自己的心理证据，达到以假引真的目的。

(3) 神态迷惑法。讯问人员在审讯活动中的喜怒哀乐都会对犯罪嫌疑人产生影响，有时犯罪嫌疑人为了刺探审讯的重点和目标，会用各种方式来达到自己的目的。如果讯问人员认为犯罪嫌疑人的供述符合自己的意图就表现出满意的神态，不符合自己的心愿就表现出不耐烦的神态，那么犯罪嫌疑人就知道审讯人员对什么感兴趣，对什么不感兴趣了，久而久之就连审讯人员手里有多少“货”都能知道得一清二楚，出现这种情况是不可能使审讯成功的。审讯人员只有隐蔽了自己才能“迷惑”别人，只有管好自己

► 审讯心理攻略

的“神态”，别让神态“乱说话”，才能在需要时使神态产生迷惑作用。审讯人员神态的迷惑性是根据审讯的目的来决定的，神态的迷惑性也就包含在实现这一目的的过程当中。如，审讯人员急需什么，犯罪嫌疑人就不会给什么，审讯人员为了完成这项任务，首先表现在神态上要有迷惑性，虽然急需，而神态的表现应漫不经心、无所谓，越急越应沉着冷静。如果表现出急不可耐的神态，就会引起犯罪嫌疑人的重视和猜想，权衡对自己是否不利或引起警惕，从而出现不予配合的局面。所以，审讯人员在审讯中要态度庄重、沉着、冷静、注意力集中，以不变应万变。

(4) 利害关系法。案发后虽然犯罪嫌疑人在不同程度上与利害关系人订立了攻守同盟，但还是时刻担心这些人会供述案情，把自己送上绝境。从犯罪的赃款赃物处置特点来看，大多数犯罪嫌疑人都以转移赃款赃物的存放来逃避惩罚。赃款赃物的转移目标又都是自己较为信赖的亲朋好友。例如：江苏省某市原市长钟某某受贿案，将赃款赃物转移到某公司经理处窝藏；广东省某市原公安局长洪某某，将赃款赃物转移到武汉的其弟家中窝藏；广东某县委副书记王某某贪污受贿案，利用亲属转移窝藏赃款、赃物；等等。有很多时候，在犯罪嫌疑人住宅搜查一无所获，就连日常的生活费用都没有，这因为案发后，稍有风吹草动，这些人便如惊弓之鸟，迅速转移罪证，加之在办案时，因程序、手续及各方面的原因不能及时进行搜索，贻误了战机，给犯罪嫌疑人留下了转移赃物的时间。赃款、赃物的转移对犯罪嫌疑人来说算是吃了一个“定心丸”，也成了他们抗审的心理支柱，因而利害关系的目标是让犯罪嫌疑人误认为窝藏的赃款赃物已暴露。如：“虽然是亲朋好友，但谁愿意背窝藏的罪名？况且还是替别人背黑锅。”又如：“你是为了保护自己，但有时亲戚也是为保护自己，毕竟是犯罪的事，谁不为自己考虑呢？”如果犯罪嫌疑人的赃款并没有转移，那么他对上述的语言不会有太大的注意，如果对方真的将赃物转移了，那就会非常重视这里的含意，会认真地分析研究，表现出心不在焉、愣神，实际上他

是在激烈地思考窝藏的对象会不会向司法机关交出赃物、赃款。追赃款去向，实际上也是审讯取得成功的有效方法。

迷惑莫被迷惑误。犯罪嫌疑人为了取得抗审的成功也会用假象来迷惑审讯人员。有的犯罪嫌疑人为了取得审讯人员的同情，大讲特讲自己的丰功伟绩，自己辛辛苦苦半辈子，工作勤勤恳恳，多次拒绝贿赂，可以说是两袖清风，可到头来落个被调查的下场，这是从何说起……还有的犯罪嫌疑人故作镇静，表现出轻松自然的情绪，对审讯人员表现出顺从协助，态度老实，问什么说什么，对答如流，以此来迷惑审讯人员。更有甚者赌咒发誓，声泪俱下。因此，审讯人员必须注意在这种假象的背后，将会隐藏着更大的犯罪，不要被这种表面现象所蒙蔽，自己的心中应有一根主线，既然是迷惑对迷惑，就该假戏真做地演下去，装糊涂，使对方失去警惕，待找准了目标，“临门一脚”便能取得成功。

(5) “错觉”影响法。在心理学的研究上，人们很早就发现了错觉现象，并且把那种完全不符合刺激本身特征的失真的或扭曲的事实的知识经验，称为错觉。它是人脑对客观事物不正确的反映的一种心理现象。然而对这种现象形成的真正原因，迄今仍然没有确切的了解，但是这种错觉所导致的人们在社会生活认识上的错误是有害的，这一点人们是清楚的。但它也不是任何时候都是有害的，如果将这种“错觉”放在审讯犯罪嫌疑人的身上，就会产生有利的作用。在很多时候，需要犯罪嫌疑人产生错觉，才能完成审讯任务。在证据并不充分的情况下，审讯犯罪嫌疑人最有效的办法，是让犯罪嫌疑人产生我们已掌握了证据的错觉。

如何能使犯罪嫌疑人产生错觉？笔者做过这样的调查，有犯罪行为的犯罪嫌疑人在第一次被司法机关传唤的时候，首先想到的是自己的犯罪事实和行为已暴露了，对号入座，将自己的犯罪事实与司法机关的传唤联想到一起，而实质上司法机关对其传唤是核实别人的犯罪事实，这就是产生了错觉。科学家们认为这种错觉现象是受动机的影响的。动机影响着知觉者，在面对同一刺激情景时，持

不同动机的观点者，所获得知觉经验是很不相同的。例如：面对同一美丽的海湾，画家、摄影家、建筑家、港口设计家、钓鱼者、游泳者以及土地收购的资本家，其所得知觉大不相同，原因是他们各有不同的动机。这一动机的另一种解释是“需求”。如因生活贫困需要金钱的人，对金钱的知觉就与富人不同。有位心理学家，以出身贫富不同的家庭的10岁儿童做实验，让贫富儿童在相等距离内按照摆在面前的各种硬币“5角”，凭其主观知觉，在地面上画出它的面积的大小。实验结果发现：富家儿童在画面上夸大20%，而贫家儿童在画面上夸大35%，可以看出贫家孩子对金钱的求得，具有更强烈的动机。由此可见，动机的不同使错觉的产生具有可能性。犯罪嫌疑人在接受审讯时，由于畏罪、侥幸等心理状态和动机，也必然会产生某种程度的错觉。

犯罪嫌疑人的错觉在审讯中有非常重要的位置，这是根据审讯的客观条件决定的，犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，很少将自己的犯罪证据留下来，因而在审讯时除了利用犯罪嫌疑人留下的少量客观证据，还要利用犯罪嫌疑人错觉幻想出来的证据，例如：贪污犯罪嫌疑人在被检察机关审讯的时候，很快会联想到可能是自己某一笔账单被发现了，否则为什么要传讯自己呢？由此产生了讯问人员掌握了某一账单依据的错觉。从犯罪嫌疑人产生错觉的内容来看，可有以下几种：

① 犯罪嫌疑人对审讯目标的错觉。犯罪嫌疑人所犯罪行有时司法机关并非十分清楚，很多时候只了解某些现象，仅仅是犯罪嫌疑，审讯的目的是捕捉、寻找犯罪事实，因而在审讯时就没有固定的目标。这些情况犯罪嫌疑人并不知道，总以为自己的某一犯罪行为被发现了，处在寻求怎样的方法应付审讯的状态中，这是初审阶段犯罪嫌疑人对审讯目标的错觉的普遍性。在这一阶段，审讯的方法应该具有隐蔽性，不能暴露审讯的目标，一旦审讯目标暴露，犯罪嫌疑人的错觉也就消失了。犯罪嫌疑人在这个阶段的错觉是自发的，并不是外来信息刺激造成的。如果犯罪嫌疑人对我们审讯的目

标了解得一清二楚，那么审讯人员在审讯中所采用的方法和审讯技巧只能是一句空话。因为我们在审讯中所采取的方法和技巧是建立在对方的错觉的基础上的，使用审讯技巧的目的就是要让犯罪嫌疑人产生错觉，麻痹对方，声东击西隐蔽审讯的主攻方向和目标，削弱对方的防御强度，避其强、攻其弱，使得犯罪嫌疑人首尾难顾，以失败而告终。

②对司法机关掌握证据的错觉。审讯实质上也是发现证据、收集证据、提取证据的过程，其目的是利用收集证据来证实犯罪，用手中已获得的少量证据获取大量的证据，以零散的证据获得完整的证据，以枝节性的证据获得关键的证据。这种取证方法的成功，是建立在犯罪嫌疑人不了解审讯人员掌握证据的程度的基础上的，如果犯罪嫌疑人知道审讯人员手中的证据松散无力，不足以证明其犯罪，还需通过他自己的交代才能定罪，那么犯罪嫌疑人大多不会交代自己的犯罪事实，他会用一言不发来对付审讯的。犯罪嫌疑人不了解审讯人员是否掌握证据，掌握证据的多少，是其错觉产生的基础。因而，在审讯时讯问人应当在证据的使用上注意技巧性、隐蔽性，尽量少出示证据，杜绝出示模棱两可的证据！出示证据时应注意证据的效应，每出示一次证据应该起到令犯罪嫌疑人对我们掌握程度错觉的扩大和强化的作用，加速对犯罪嫌疑人心理限制的实现。审讯犯罪嫌疑人成功与否，在很大程度上取决于犯罪嫌疑人对我们掌握程度的错觉，产生获取证据程度的错觉越大，对犯罪嫌疑人产生的心理限制的压力就越大，趋向供述交罪的距离就越近，注意利用犯罪嫌疑人的错觉是审讯成功的最有效的方法。因为证据已被掌握，抗拒已失去意义，在趋利避害心理的驱使下，犯罪嫌疑人选择供述交罪的路。

③犯罪嫌疑人对利害关系人产生的错觉。利害关系人，顾名思义，是与本案件有一定关联的人，这些人掌握了犯罪嫌疑人的一定的犯罪事实，与犯罪嫌疑人有一定的利害关系，有时能对案件的成败起到重要的证明作用，因而也是犯罪嫌疑人在接受审讯时较为

“关心”的问题。受贿犯罪案件中犯罪嫌疑人最担心的是行贿人的处境情况：是否也被抓获了？是否交代了全部的犯罪事实？订立的攻守同盟是否被瓦解？在挪用公款给他人使用的案件中，使用赃款的人，是否将该款的来龙去脉全讲了？巨额财产来源不明的案件，为了款项来源而订立的攻守同盟是否被揭穿，假设的对象是否讲了实话？等等，这些都是犯罪嫌疑人急于知道的问题，直接关系到犯罪嫌疑人交代的程度，因而这些人总是千方百计从审讯人员的口中、神态中、行为动作中了解判断这些利害关系人的情况。如果审讯人员在审讯中注意隐蔽自己的语言、神态，犯罪嫌疑人会根据自己的主观臆测和判断产生各种不同的错觉，被我们所利用。如果审讯人员在审问中抛出同伙人的点滴信息，便会造成犯罪嫌疑人更多的联想，产生错觉，如：“你不说有人说”，“钱给别人使用了，正像你想像的，结果并非能落好”，等等。这时犯罪嫌疑人便会产生他人已供述的错觉，联想出对自己的不利因素，加速了心理证据的形成。因而在审问中应注意对案件的保密，否则犯罪嫌疑人的错觉无从谈起。

④犯罪嫌疑人对客观事实的存在产生的错觉。审讯中为了使犯罪嫌疑人对客观事实的存在产生错觉，将这种客观存在分为实际存在和假设存在两大类。笔者将客观存在分为两大类的原因是：实际的客观存在是指犯罪嫌疑人实施犯罪时留下的行为痕迹和与此相联系的各种情景；而假设的客观存在，是审讯人员为了使犯罪嫌疑人产生错觉而假设的犯罪痕迹和与此相联系的各种情景。因为犯罪嫌疑人在进行犯罪以后，留下来的客观存在的痕迹极少，而这些痕迹和情景又是犯罪嫌疑人在被审问时赖以顽抗的基础。从这类犯罪的特点来看，时间长，隐蔽性强，有时几年以后才能发现，大量的痕迹和相关的情况都消失了，这对于审讯是极为不利的。为弥补这一缺陷，采取假设的痕迹，使犯罪嫌疑人产生错觉，是较为有效的方法。例如，某一单位私设“小金库”私分公款案发后，将“小金库”账簿全部销毁，让司法机关无据可查。审讯时犯罪嫌疑人表

现出了极强的侥幸心理，认为账已销毁无证可取，你们就定不了我的罪，审讯时不是一问三不知，就是全部记不清楚了。结果审讯人员采用了“假设的客观情景”：“你认为账销毁了就无据可查了吗？但是你忽略了一件事，你们的财务会计怕日后对公款的去向说不清楚，在笔记上又做了记录，这一点你可能没有想到吧？！”这一信息的出现使犯罪人乱了阵脚，他不但没有怀疑这一情景的真实性，而且把“小金库”以外的款项也联系起来，最后交代了各项款子的来龙去脉及数额，取得了审讯的成功。

让犯罪嫌疑人产生错觉是建立在对某些信息确信的基础上，合情合理地、客观地设置逻辑联系，才能取信于犯罪嫌疑人，如果胡乱给犯罪嫌疑人输入一些信息，不但不会使犯罪嫌疑人产生错觉，还会使犯罪嫌疑人看出来我们在骗他，强化了对抗的心理。所以在设置错觉的时候，审讯人员应顺着案情的发展合乎情理地将假设的信息传递给犯罪嫌疑人，但不能滥用、乱用，否则适得其反。因此在设置错觉时，应当做到：①对案情有充分、深入的调查了解，掌握一定的实际情况，摸准犯罪嫌疑人的心理脉搏，做到不用则己、用则奏效。②错觉信息的语言的运用。错觉信息的语言特点，从表面上看似乎具有模糊性，而实质上具有很强的针对性，这是常用错觉信息的语言特征之一。另外，“自言自语”也是错觉信息的又一语言重要特征。在审讯中有些话不便直说但又必须要说，通常采用“自言自语”的方法将信息输出。这是设置错觉的又一语言特点。再者，合情合理的语言是错觉产生的基础，因为犯罪嫌疑人最爱听的就是合情合理的语言，这样的语言最容易取得嫌疑人的信任，如果犯罪嫌疑人不相信审讯人员的话，错觉便无从谈起，从设置的方法来看，就是人们常说的：“无事生非，无中生有。”

三、审讯过程中对抗相持阶段的任务及审讯方法

对抗相持阶段，是审讯过程中的第二阶段，犯罪嫌疑人通过第一阶段的试探摸底，进入了完全对抗的阶段，这一阶段，犯罪嫌疑

人所选择的抗审强弱程度，是在自我的心理调整下进行的，有的学者称之为：内控制性因素，它是适度的控制心理对外部信息的反应，是保持适度的均衡作用的内在倾向性因素。由于犯罪嫌疑人和审讯人员相互的地位不同，自然形成的对立状态，就会在各自寻求需要的满足时展现出来，犯罪嫌疑人寻求的满足受到阻碍后，根据其阻碍程度来调整对抗的强度，这种对抗的强度又是以一定的条件为基础的，条件又是建立在犯罪嫌疑人的心理“支点”之上的，它是对自己是否有利的环节为根据的。犯罪嫌疑人选择的“有利环节”得不到审讯人员的否定，其心理对抗程度就会增强，受到对方的否定，其心理对抗程度就会减弱，通常犯罪嫌疑人的心理“支点”，是以三个方面的因素为条件的：第一是人的因素，除自己之外，他人对自己有无危害，这种危害的因素是什么以及他人与该案的密切关系；第二是财产因素，涉案的财产是否存在暴露的可能性、财产的来源、与自己的关系、危害程度、财产的去向、与自己牵连的程度；第三是行为，实施犯罪行为是否留下痕迹，其行为的结果对自己的危害程度和应该承担的责任，以及行为实施的原因，与自己承担后果的关系。首先，“人”、“财”、“行”作为定势心理的“支点”，是抗审的重要条件，是在对抗相持阶段，犯罪嫌疑人心理对抗程度被强化的依据。其次是犯罪嫌疑人对外来信息的否定，这种否定建立在个体主观因素之上，它是根据审讯人员传递给犯罪嫌疑人的信息来确定的：一是对审讯人员能力和技巧水平的否定，二是对审讯人员行为和态度的否定。这些否定强化了犯罪嫌疑人的对抗心理。这是审讯过程中犯罪嫌疑人普遍的心理表现，不是以审讯人员的意志为转移的，是审讯过程中的必然阶段。

（一）强化定位、转化心理证据

在对抗相持阶段，审讯人员的首要任务是强化对犯罪嫌疑人的定位，通过“拒辩”来阻止犯罪嫌疑人的辩解，告知他一切都已清楚了，辩解是徒劳的，巩固“定位的成果”，对犯罪嫌疑人形成攻击态势。原因在于，犯罪嫌疑人被“定位”后，并不甘心束手

就擒，总要寻找退路为自己开脱，他们在此之前就准备好了一套抗审环节，来支持自己抗审，如果审讯人员让犯罪嫌疑人把自己的辩解和否认完整地表述完，他就会坚持让审讯人员回答和解释，如果审讯人员没有足够的证据否定他的抗审环节，就会进一步支持犯罪嫌疑人的抗审心理，抗拒心理就会增强。相反，审讯人员开始就阻止其辩解，对对方准备好的抗审环节迅速加以否定，并证明一切辩解都是徒劳的，以此打乱犯罪嫌疑人的抗审计划，进一步强调“定位”，强化犯罪行为已暴露的客观存在，在这里使用较多的是“跨越前提”的方法，对已订立的攻守同盟采取“离间”予以瓦解。其次是启动犯罪嫌疑人的联想，进行转换。转换的方法有以下几种：首先根据已获得的证据的客观存在，转换成心理证据，其次采用假设的证据，通过心理思维的联想转换成心理证据；再者，通过迂回事件的细节，找出蛛丝马迹和矛盾转换成心理证据；最后是通过设立谎言、揭露谎言来转换心理证据。

何谓“心理证据”？根据法律规定，“证据是证明案件真实性的一切事实”。它有一个基本属性，即证据的客观性。它是指客观存在的事物和被人们感知并存入记忆中的事实，它是不以人的主观意志为转移的客观存在的事实。用这一事实证明案件的真实性，就是客观证据。犯罪行为实施犯罪以后，当时案件的事实便通过其心理复制而储存下来，形成案件的心理印痕、心理真相，也是心理事实。这种已知的心理事实便能准确、彻底、完整地记录犯罪嫌疑人在实施犯罪时的具体行为，是犯罪行为人的心理记忆所确认的事实，即心理事实。

客观事实与主观记忆相吻合，便能形成“心理证据”，如果不能相吻合，就不能成为心理证据，这种能否吻合的情景来源于行为人的主观判断和主观心理思维，它是自我思维过程，外界不能强加。当然这种主观的心理判断也有其双重性，即：对客观存在做出的错误反映，在行为人的记忆中，也能形成心理证据，这种心理证据就是对客观存在的错误认识。但是在审讯活动中，经常会需要犯

► 审讯心理攻略

罪嫌疑人产生这种错误的认识。在审讯活动中，证据较为充足的情况下，向犯罪嫌疑人出示证据，能得到心理记忆的证实而形成心理证据。但是在更多的时候，犯罪行为很少有人很少有证据留下。而审讯人员为了使犯罪嫌疑人产生心理证据，只有让犯罪嫌疑人产生对客观存在的“错觉”，将获取的信息联想扩大产生更多的证据想像物，扩展心理思维的回忆，幻想出一些并不存在的情景，产生变形的心理证据，即想像的“心理证据”，错觉转换的“心理证据”或者是联想出来的“心理证据”，其成功的效果通常是与审讯人员的询问策略、迷惑程度、谋略方法紧密相连的。

如何把客观存在转换成“心理证据”？这里所说的客观存在，不是犯罪行为的全部过程，而是某一侧面，零散的甚至是点滴的事实。心理证据是心理事实与客观事实达到相互印证的产物，心理事实具有稳定性和不变性，而客观事实能被人为地控制，可根据需要来使用客观事实。在审讯实践中，通常是利用犯罪行为人的心理联想过程与心理事实产生共振，形成心理证据。联想为什么能充当这个媒介？心理学家认为，联想是指感知或回忆某一事物连带想起其他有关事物的心理过程，由于事物之间的联想是客观存在的，反映在人们的头脑中形成的联想就成为一种不可抗拒的心理活动。

如何把假定的客观事实转换成心理证据？审讯在很多时候是在没有掌握客观事实的情况下进行的，如果犯罪嫌疑人知道审讯人员并没有掌握自己的犯罪事实，那么他是不会主动供述认罪的，为了解决这一难题，一些审讯人员采用了假设客观事实存在的方法，并用已掌握的信息，对犯罪嫌疑人进行信息刺激，以此来寻找客观事实。也就是说，通过假设的证据或者逻辑矛盾，使之成为对心理事实的联想，产生心理证据，在审讯人员外力的作用下犯罪嫌疑人受到心理限制，从而达到使其供述真实的犯罪事实的目的。

如何把供述矛盾的逻辑信息转换成心理证据？犯罪嫌疑人在供述中产生矛盾是客观必然的，从客观存在的情况看，犯罪事实的经过在时间上有连续性，每一环节，每一具体行为，构成犯罪的整体

性，各种证据材料是犯罪活动的客观反映，具有系统性，犯罪的证据、情节之间有着内在联系的逻辑性。犯罪嫌疑人的供述过程，实质上就是犯罪嫌疑人复制犯罪记忆中的犯罪情景，并对这一情景进行解说的过程。由于犯罪人的畏罪、侥幸、抵触、逃避的抗拒心理的存在，供述中总要竭尽全力编造谎言，虚构情节，隐藏事实真相，必然与客观规律产生矛盾。这种矛盾被揭露以后，便自然进入客观事实的领域，形成再生客观事实，它被印证便产生了心理证据。

如何通过揭谎、导谎达到心理证据的转换？犯罪嫌疑人在抗审中最大的特点就是用谎言来掩盖自己的犯罪事实，这是审讯活动中的普遍规律，但是这些谎言一旦被揭露，心理证据便宣告成立。然而，在审讯实践中揭露谎言并不是一件容易的事，揭露谎言是有条件的，在没有条件的情况下揭露谎言，必须创造条件，笔者认为：审讯人员可根据案件的具体情况，主动帮助犯罪嫌疑人编造谎言，并让犯罪嫌疑人加入共同编造，最后予以揭露，达到心理证据的转换。笔者称之为“导谎”。

（二）以攻击性来把握主动性

在审讯过程中的对抗相持阶段，审讯人员的攻击性是把握主动的前提，是制服犯罪的前提，是深挖犯罪的前提。

什么是攻击性？它是积极的、自觉的、主动的进攻和进击状态。在审讯活动中通过攻击的手段来把握审讯活动的主动性，是审讯活动的需要。从审讯人员与犯罪嫌疑人的法律关系来看，他们是侦查与被侦查的关系，在诉讼活动中他们始终处在主动与被动的法律地位。犯罪分子在实施犯罪以后，除主动投案自首之外，很少主动到司法机关要求接受惩罚，原因就在于他的被动性。审讯人员只有积极主动地对犯罪进行侦查讯问，才能查明犯罪，使犯罪分子受到法律的惩罚。从审讯活动的实践来看，犯罪嫌疑人进入审讯室以后，总是采取你不问我就不答的方法来隐瞒自己的犯罪事实，用防守的方法来保护自己，是大部分犯罪嫌疑人在审讯活动中采用的基

► 审讯心理攻略

本方法。在审讯进入到了对抗相持阶段以后，无论犯罪嫌疑人采取什么方法——防守的方法或者进攻的方法，都需要审讯人员采取积极的攻击方法，才能把握审讯的主动权。此阶段已形成了双方力量的对比、智慧的较量，技巧的评判。审讯活动每向前进一步，都是审讯人员积极主动地攻击的结果。一旦审讯人员放弃了攻击，犯罪嫌疑人就会反守为攻，由被动转为主动。因此积极主动的攻击状态，是把握审讯活动的主动权的基础。

在审讯的技巧方面，很多审讯人员为了使犯罪嫌疑人形成一种观念，总是积极主动地向犯罪嫌疑人灌输某些信息，使犯罪嫌疑人形成审讯人员所需要的观念，这种观念就是犯罪的行为和事实已经被审讯人员掌握，只有如实交代罪行对自己才是最为有利的。这种观念的形成不是仅仅依靠审讯人员把信息输出之后就能完成的，为了使这种观念深入犯罪嫌疑人的灵魂深处，必须要给予一定的压力，才能使这一信息进入更深的层次，然而形成这种压力的动力来源就是审讯人员积极的攻击性。通常审讯人员积极的攻击性程度与犯罪嫌疑人的犯罪心理成正比。

审讯人员积极的攻击性是深挖犯罪的重要条件，没有审讯人员积极的攻击性，就不可能达到深挖犯罪的目的。从犯罪的特点来看，尤其是惯犯，在他们被抓获以后，暴露出来的犯罪事实仅仅是被抓获时的犯罪情节，该犯罪嫌疑人是否有其他的犯罪你并不清楚。从惯犯的情况来看，他并不是第一次作案就被抓获的，他在数次作案后被抓的只有最后一次，因此犯罪嫌疑人总是千方百计地隐瞒那些没有被发现的犯罪。如何把那些隐瞒的犯罪挖出来，是我们审讯的重要任务，因而深挖不仅要立足于已经暴露的原发案件，而且更重要的是继续深挖案中案、案外案，强化审讯侦查的侦破功能。因而必然要求审讯人员在审讯的全过程中要积极、主动地保持进攻的攻击状态。

审讯活动是一种特殊的交流活动，是你死我活的斗争，是复杂的取证过程。审讯在很多情况下是审讯人员向犯罪嫌疑人索要犯罪

证据的活动。犯罪嫌疑人在实施了犯罪行为以后，由于这种犯罪行为是社会禁止的行为，是要受到法律制裁的行为，所以犯罪嫌疑人的自我保护意识也促成了审讯人员的讯问要有攻击性。

在对抗相持阶段如何通过审讯人员的攻击性来把握审讯活动的主动权？审讯人员为了制服犯罪，在审讯活动中所需要的只有进攻、没有防守。攻击性本身具有强制性的特点。它表现为审讯人员勇往直前的精神，不获全胜、决不收兵的信心，犯罪嫌疑人必须要向自己交代犯罪事实的态势。审讯人员与犯罪嫌疑人的关系就是强制与被强制的关系，审讯人员就是要强制犯罪嫌疑人交代犯罪事实。这里所说的强制方法就是审讯人员对选择目标如何进行攻击。犯罪嫌疑人的防卫阵地需要攻击才会被放弃、才能被摧毁。审讯人员必须全身心地带着攻击性，才能产生对犯罪嫌疑人强制的效果。在审讯活动中，攻击性和主动性并不是永远属于审讯人员，如果审讯人员把握不好自己的优势地位，就有可能变主动为被动。通常犯罪嫌疑人把审讯人员推向被动地位是由被动的“话题”引发的。例如，在某地发生了一起重大强奸、杀人、焚尸案件。案发现场是卫生进修学校的女学生宿舍，女学生A某某被人勒颈部窒息死亡。经过法医检查，该学生处女膜严重破裂，但是没有发现精液，尸体被点燃的被褥焚烧，现场被破坏得非常严重，经勘查没有提取到犯罪分子的足迹、指纹、精液。经过摸底排查发现案发的女学生宿舍每天晚上都由副校长负责锁门，并且由他一人掌管该楼的全部钥匙，他有作案的条件。该副校长周围的邻居证实，在发案的当天凌晨1时左右听到该副校长家的防盗门开关的声音，他有作案时间。另外该副校长平时生活作风败坏，多次与该学校老师发生两性关系，并且对被害人常有评论，夸其漂亮，有作案的心理基础。从这个案件中可以看出我们没有掌握直接相关的证据，这在审讯过程中就是我们的被动“话题”。当我们的审讯人员把这位副校长请进审讯室时，他表现出了很强的侥幸心理，声称自己是共产党员、先进工作者、人大代表，怎么能干这种事情呢？当审讯人员说：我们的

► 审讯心理攻略

办案原则是不轻信口供、重证据时，该副校长就像发现了救命的稻草：“你们说这件事是我干的，既然你们说到证据，那就请你们拿出证据来，只要你们有证据证明是我干的，我无话可说，你们也不要跟我绕圈子了，我也不想再回答你们什么问题了，你们认为我有罪你们就定，希望你们不要再问我了！”审讯人员抛出的这一话题并没有多大的实际意义，可是却把自己推向了被动的地位。这时审讯人员的主要精力只能去应付如何回答对方提问，其思维活动处在如何回答对方提问的被动的思维状态，其语言的表达也反映出被动的回答状态。可见，这一规律使审讯人员自然丧失了主动的攻击性。所以，在审讯的活动中审讯人员应该时刻注意抛弃被动的“话题”，选择主动的“话题”。如何选择主动的“话题”呢？通常是以犯罪嫌疑人的薄弱环节为“话题”展开攻击。在审讯的过程中如果发现或者遇见可能出现的被动“话题”，应当立即阻止其出现，或者中途打断被动的“话题”，或者设法避开被动“话题”，找出主动的“话题”，进而把握主动性。

（三）攻击点的选择

审讯与打仗一样，攻击敌人首先要找准敌人的薄弱环节，薄弱环节就是指那些比较容易击溃的地方，我们在审讯过程中选择攻击点，就是寻找犯罪嫌疑人的薄弱环节，寻找比较容易攻击的点，一点击溃、全军覆没，这是我们选择攻击点的目的，也是选择攻击点的方法和目标。如何达到一点击溃、全军覆没？这就需要从犯罪嫌疑人的行为上寻找、从有部分证据证明的犯罪事实和情节上选择、从犯罪嫌疑人的心理挖掘、从犯罪嫌疑人的牵连关系上索取、在犯罪嫌疑人的身上作文章，这就是我们要选择的攻击点的范围，它是从我们多年的审讯实践中总结出来的，也就是说审讯实践告诉我们如何去选择审讯的攻击点。

1. 从犯罪嫌疑人的行为上寻找攻击点

无论是什么性质的犯罪，由于危害结果的出现，客观方面就产生了犯罪的行为与犯罪的危害结果之间的必然的联系。通常在我们

的审讯实践中，犯罪嫌疑人总是以否认这种联系来抗拒审讯，否认自己与犯罪的危害结果的联系。其集中表现在行为上，在以作为为犯罪构成要件时，犯罪嫌疑人总是否认自己有其行为，而在不作为为犯罪构成要件时，犯罪嫌疑人总是积极辩称自己有过积极的行为。可见，无论是以作为构成犯罪，还是以不作为构成犯罪，这里重要的焦点集中在犯罪嫌疑人的行为上。犯罪嫌疑人在接受审讯时大多把抗审的目标集中在犯罪的行为上，这是因为犯罪构成的必要要件即犯罪的客观方面是衡量是否构成犯罪的重要的条件之一，所以无论是侦查人员还是犯罪嫌疑人，都会把注意的重点集中在这一方面，它是侦查与反侦查的关键。既然是关键我们就要在关键的问题上作文章，显然如何通过犯罪嫌疑人的行为来寻找攻击点，是审讯工作的重要方法之一。犯罪行为是由许多条件组成的，行为的组成条件又是由许多的细节联系起来的。例如凶杀案件，犯罪行为产生了杀人的动机之后，就要去寻找杀人的工具，在自己的家里拿走了菜刀，就去寻找被杀的对象，当其发现了被杀对象之后，就采取了跟踪的方法，一直跟踪到了被害人的家里，当被害人拿着钥匙正准备开门的时候，凶手乘其不备向被害人连砍数刀，然后将凶器扔进了护城河，便径直走回了家中，其母亲做饭时发现自己家里的菜刀不翼而飞，就问儿子是否拿了家里的菜刀，因为他们家里只有母子俩，在家里丢了东西她只能询问儿子。一系列的细节组成了杀人的行为，这些细节就像一颗颗珠子穿起来而成为一条链子。但是，当犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，那些犯罪的细节就像一颗颗珠子散落在客观世界和犯罪嫌疑人的主观世界里，不会自动消失的。当侦查人员找到某一细节时，就像发现了一粒散落的珠子，通过继续追寻其他散落的珠子，直到成为一条链子，达到证明犯罪事实的目的。在审讯的实践中我们通常是把犯罪行为的组成细节作为我们的攻击点。在上述凶杀案件中，如果我们了解到犯罪嫌疑人家的菜刀不翼而飞了，我们审讯的攻击点就可以选择在不翼而飞的菜刀上。在一个两口之家，母亲到处找菜刀，别人更不可能专门去偷她家

► 审讯心理攻略

的菜刀，正常的推理就把杀人凶手与菜刀联系在了一起，经过现场勘查，被害人是被菜刀砍死的。审讯的攻击点集中在菜刀上，围绕菜刀的去向展开讯问，只要追到菜刀的下落，案情就水落石出了。

从犯罪嫌疑人的行为细节上选择攻击点，不仅有利于我们对案件的突破，同时还有利于我们深挖犯罪。追踪细节是审讯的王牌，把细节作为我们选择的攻击点，更是深挖犯罪的重要手段。犯罪嫌疑人经常在接受审讯时发生细节上的错位，偷了张家的东西说成是偷了李四的，把第一次的盗窃与第二次的盗窃相混淆，也就是说在记忆的细节上发生了错误，这样两次盗窃就都暴露了出来。例如，有一盗窃自行车的惯犯，销赃人检举揭发该盗窃惯犯曾经交过3辆自行车让其出手（售），其中女式凤凰牌2辆、男式永久牌1辆。审讯人员选择了犯罪嫌疑人盗窃自行车的细节为攻击点，结果这位犯罪嫌疑人第一次交代曾经让销赃人帮助出手4辆自行车，其中男式永久牌3辆、女式凤凰牌1辆，每辆车被盗窃的时间、地点、当时的环境、天气，并且多次让其重复盗窃自行车的时间、地点。重复中犯罪嫌疑人对盗窃的地点与盗窃自行车的品牌的陈述发生了错位，此后，审讯人员进一步抓住盗窃的行为细节作为攻击点，结果这一犯罪嫌疑人竟然交代出盗窃64部自行车的犯罪事实。

2. 从点滴犯罪事实和情节上选择攻击点

当我们对某一犯罪嫌疑人进行审讯的时候，被讯问对象的最大特点是“犯罪嫌疑”。既然是犯罪嫌疑，那么无论是在事实还是在情节上，总是有某一点或者某一部分与犯罪发生了联系。犯罪嫌疑人并不是一定就能构成犯罪，能否构成犯罪取决于那些与犯罪发生了联系的某一点或者某一部分，能否得到发展成为证明犯罪事实和行为的链条。任何一种犯罪事实和犯罪行为都是通过不同的行为点来证明的。我们把审讯的攻击点选择在有部分证据证明的犯罪事实和情节上，目的就是为了让已经被证明的点滴事实和某一情节，得到全面充分的扩展，最后能够达到确实充分的程度。把攻击点选择在已经能够证明的点滴事实和某一情节上，也是为了犯罪嫌疑人自

己把完整的证明体系发展起来。例如，前面提到的盗窃案件，审讯人员把攻击点选择在已经掌握的销赃这一环节上，仅仅掌握了销赃这一环节，并不能证明全部的盗窃事实，也就是说虽然通过别人卖过自行车，并且是多次，但是这并不能说明这些自行车是盗窃来的。但是只要我们把攻击点选择在销赃的环节上，犯罪嫌疑人就会误认为我们已经掌握了自行车是盗窃的，同时他也自觉地把销赃这一犯罪事实与盗窃自行车联系到了一起，进而完成对盗窃犯罪的证明。这一理论的实质就在于，要使犯罪嫌疑人感到审讯人员已经收集到证明他犯罪事实的充分确实的证据，再顽抗下去是徒劳的，坦白交代可能还有一线的希望，被迫交代自己的犯罪事实。

3. 选择与犯罪嫌疑人有密切联系的特殊情节作为攻击点

我们所说的特殊情节指的是那些只有犯罪嫌疑人、证人、被害人、共同犯罪的同案人才知道的情节。犯罪嫌疑人在犯罪的过程中，出于实施犯罪的需要，造成了一些与案件有一定联系的特殊情节，这些情节不仅能有效地证明犯罪，而且它还具有纲举目张，牵动一发而动全身的效果。只要集中攻击这一点，就会对犯罪嫌疑人的全部防御体系产生重要的影响，一旦这一点被攻破，犯罪嫌疑人的全部的防御体系就会全部瓦解。例如，有一盗窃犯罪案件，犯罪嫌疑人在实施盗窃犯罪的过程中，因自己在进入房间时，手臂不慎被窗户上的破玻璃划破，流了许多血，在案发的当天，犯罪嫌疑人就去医院做了治疗，手臂上还留着被玻璃划破的伤口。这一特殊的情节就能把犯罪嫌疑人引向犯罪的现场，现场留下的血迹与案发的当天犯罪嫌疑人去医院做治疗时留下的血迹相同，犯罪嫌疑人的手臂上还留着被玻璃划破的伤疤，医院的医生也能够证明犯罪嫌疑人在案发后，去医院治疗过伤口。在审讯时我们应把攻击的重点集中在犯罪嫌疑人的手臂伤疤的来源上，并且联系现场留下的血迹的血型，只要攻破了这一点，盗窃犯罪的全部事实就会迎刃而解。

4. 选择与犯罪嫌疑人有密切联系的特定物作为攻击点

这种特定物是与犯罪嫌疑人实施犯罪有密切联系的物品，是证

明犯罪最有力的物证。如强奸案件，现场虽然有强奸时搏斗的痕迹，有被害人身上的累累伤痕和被害人的陈述，但是在审讯的时候，审讯人员一般总是以犯罪嫌疑人留在现场的精液为攻击点，这是因为精液只能从犯罪行为人的体内排出，与犯罪嫌疑人的联系最为密切，是证明犯罪的最有力的物证。一般的强奸犯罪嫌疑人在接受审讯时最担心的就是现场遗留的精液，这是因为可以通过 ABO 血型系统检测，同工酶和 DNA 分析，来识别该物质是否来源于犯罪嫌疑人的体内。有的时候我们在侦查的现场并没有提取到精液，但是犯罪嫌疑人并不知道我们没有提取到精液，这时仍然可以采取假设精液存在的方法，以此来作为攻击点。

5. 从犯罪嫌疑人的心理上去选择攻击点

犯罪嫌疑人的心理反映根据其不同的阶段，特点也是不同的，实施犯罪阶段与犯罪以后接受司法机关的审讯阶段，犯罪嫌疑人的心理状态是截然不同的。我们这里研究的是审讯心理学，是以研究实施犯罪以后接受司法机关的审讯阶段的心理特点为内容的。在这一阶段犯罪嫌疑人的心理表现为两大心理特征，即侥幸心理和畏罪心理。

持侥幸心理的犯罪嫌疑人认为自己的作案手段高明，有一套反侦查技巧，自己在作案时没有被别人发现，也没有留下什么证据，把逃避打击的全部希望都寄托在侥幸心理上。这类犯罪嫌疑人最大的弱点就是：不给自己留有退路，他们很少考虑到一旦他们依赖的抗审的精神支柱被摧毁以后，如何继续进行抗审。如果审讯人员选择了准确的攻击点，能够直接摧毁其拒不认罪的精神支柱，他就会放弃对抗的侥幸心理，逐步向交罪的心理转化。侥幸心理的精神支柱是：认为自己的作案手段高明，没有留下证明自己犯罪的证据，司法机关仅仅是怀疑，没有确凿的证据。因此，我们的攻击点应选择在如何让犯罪嫌疑人形成罪行已经暴露的观念，使犯罪嫌疑人自动放弃对抗上。因为每一个案件都有其自身的特点，所以为了让犯罪嫌疑人形成一种观念的方法也是多种多样的，对攻击点的选择也

是不同的。这里应当特别注意的是：并不是犯罪嫌疑人把一系列的事件准备好了让我们去选择攻击点，而是依靠我们自己对全部案件的了解，去从已经获得的犯罪情节中，找出我们所需要的攻击点。审讯实践中，我们常常利用使犯罪嫌疑人形成错觉的方法，来寻找攻击点。例如，在前述盗窃案件中，犯罪嫌疑人被抓获以后仅仅是有犯罪嫌疑，没有足够的证据证明其犯罪，因而犯罪嫌疑人的侥幸心理非常强烈。为了让犯罪嫌疑人形成错觉，审讯人员问：你是作案的老手了，不应该在作案的现场留下痕迹，你太粗心大意了……答：我在现场留下了什么痕迹？问：你在现场留下了什么还用得着我告诉你吗！答：不语……问：（选择的攻击点）你到现场干什么去了？答：我没有去过现场。问：那在现场为什么有你留下的痕迹？答：我不知道。问：（反复追问形成观念）你到现场干什么去了？答：不语……这里只要犯罪嫌疑人承认自己曾经去过现场，紧追下去就可能突破全案。除此之外，还可以通过逻辑的方法，找出犯罪嫌疑人供述的矛盾点，把形成矛盾的原因作为我们的攻击点。还有跨越前提的方法，我们可以帮助犯罪嫌疑人设定某一事实的存在，把我们设定的事实作为攻击点。例如审讯贪污贿赂案件的犯罪嫌疑人，为了扩大某一案件的证明范围，就需要向犯罪嫌疑人讨要证明其犯罪的线索。问：你存在银行里的钱是活期的还是定期的？（这里的前提是有钱存在银行）。讯问这类话题审讯人员有路可退，因为银行里的存款可以是平时没有用的钱存起来的，但也可以是贪污受贿来的。从另外一个角度讲，现在的家庭或多或少在银行都有存款。这时我们的攻击点就应该选择在存折的去向上，一旦我们掌握了他们巨额存款的数额，那么存单上的数额又成为我们的攻击点。所以当我们的审讯活动不断深入发展的时候，随之我们对攻击点的选择也在不断发生变化。审讯的全过程就是攻击点的不断变化、不断发展、一个点一个点地向前推进，直到全部攻克的过程。总之，侥幸心理犯罪都有支持侥幸心理成立的一系列的否定行为事实的理由，那就是犯罪嫌疑人的精神支柱，我们的攻击点就是要围

► 审讯心理攻略

绕如何击垮犯罪嫌疑人的精神支柱展开。在审讯活动中犯罪嫌疑人有两大精神支柱：一是证据，犯罪嫌疑人认为证据已经不存在，我们就要设法复原证据，当然这里所说的证据指的是心理证据。由于犯罪嫌疑人在实施犯罪以后的主观意识较强，难免会产生对客观事实的认识误区，审讯人员不仅要利用这个误区，更重要的是要创造这种误区，犯罪嫌疑人的精神认识误区是产生心理证据的基础，选择攻击点的任务是将其作为一种手段、一种催化剂，把犯罪嫌疑人记忆中的行为转化成心理证据。二是事实，侥幸心理的犯罪嫌疑人认为，犯罪事实是看不见、摸不着的，犯罪事实是依靠证据来证明的，如果没有证据就不可能有再现的犯罪事实。我们在审讯活动中选择攻击点的目的，就是要把犯罪嫌疑人留在大脑记忆里的犯罪事实一点一点地赶出来。

畏罪心理是犯罪嫌疑人害怕自己的犯罪行为被揭露要受到法律惩罚的一种心理状态。这种心理状态在审讯实践中的表现，并不是仅仅害怕受到法律的惩罚，而是多种相关的思维活动的综合反映，这种相关的思维活动总是围绕着这样几个问题而展开的：第一，司法机关是否掌握了自己的犯罪证据？第二，司法机关把自己抓来到底是掌握了哪些情况？第三，如何摆脱审讯人员的讯问寻找逃避惩罚的退路？第四，司法机关会如何处置自己？所以一些有经验的审讯人员在针对持畏罪心理的犯罪嫌疑人选择攻击点的时候，总是根据上述四种基本的心理活动特点来确定攻击点。首先，我们来看畏罪心理的第一个问题，犯罪嫌疑人被带进审讯室，其心理活动是围绕着司法机关是否掌握了自己的犯罪证据而展开的。他总是千方百计地去捕捉来自审讯室里的信息，以此来判断自己的处境，选择对抗的方法。这时审讯人员选择的攻击点应该是控制案情信息的流出，选择的攻击点的任务是吸引犯罪嫌疑人注意审讯人员的语言表达，从中领悟到一种强烈的态势，这种态势的产生来源于司法机关已经掌握了大量的证据，是这些大量的证据激发出这种态势。其次是犯罪嫌疑人急切想弄明白审讯人员到底掌握了哪些情况，是部分

还是全部？此时应当直接告知犯罪嫌疑人已经构成犯罪，选择成熟的证据作为攻击点，给犯罪嫌疑人定位。这样对方会放弃寻找我们到底是掌握了哪些情况，有利于犯罪嫌疑人向供述方面转化。再者，审讯人员在发现犯罪嫌疑人寻找辩解的理由和退路的时候，应当阻止其辩解，选择的攻击点是犯罪嫌疑人作为退路的辩解理由，可以从不同的侧面对他们的辩解理由进行围攻，好让犯罪嫌疑人明白自己已经无路可退了，由此产生新的“求生”和“求轻”愿望。最后，是犯罪嫌疑人最关心的司法机关会如何处置自己，攻击点的选择是摆出利害关系，攻其害，扬其利，供有利，抗无益。

6. 从犯罪嫌疑人的牵连关系上选择攻击点

犯罪嫌疑人在接受审讯时最为致命的弱点就是牵连关系，牵连的关系越多，犯罪行为暴露的可能性就越大。什么是牵连关系？犯罪行为人在实施犯罪的一系列活动中，与犯罪有着某种直接或者间接的联系，这些直接或者间接的联系的个体反过来又能说明或者证明某一种行为或者是某一种犯罪。犯罪行为的牵连关系的个体有人和物，它可以由人与人、人与物、物与物之间的接触而产生，人与人之间有共同犯罪的行为人、知情人或者证人、污点证人；人与物之间有赃物、现场遗留物、痕迹；物与物之间有同类物、非同类物、瞬间消失物、形状物等。首先，我们从人的牵连关系上选择攻击点，人与人的牵连关系有共同犯罪的行为人之间的关系，犯罪嫌疑人归案以后，最担心的是同案犯，是否也被抓获了，是否交代了共同的犯罪事实，是否有可能供出自己，对这样的案件我们就可以抓住犯罪嫌疑人最担心的人，选择同案犯为攻击点。知情人或者证人虽然没有参与犯罪嫌疑人的犯罪，但是他们对犯罪嫌疑人的某些犯罪行为有所了解，有的甚至是犯罪现场的目击者，因此犯罪嫌疑人最担心他们向司法机关告发或者是出面作证。当然知情人或者证人并非是公安机关或检察机关聘请的职员，能随叫随到，有时甚至无处去找。这样我们的审讯人员就要设法根据案件的特点和情况，假设知情人或者证人的存在，并且已经向公安或检察机关提供

► 审讯心理攻略

了情况，以此作为攻击点。具体的方法我们在前面已经作了阐述，这里就不再赘述。另外，还有污点证人，他与犯罪嫌疑人有着某种密切的联系，并且自己的身上也沾了些污点，这类人最了解犯罪嫌疑人的情况，可以以此作为攻击点。其次是从人与物的牵连关系上选择攻击点。他们的牵连关系是由于他们之间的接触而产生的。人与物之间有赃物、现场遗留物、痕迹等。例如，犯罪嫌疑人抢劫的财物，因其具有特殊性，对犯罪嫌疑人有震慑作用，最能说明问题，也最有证明力，所以选择赃物作为攻击点也是比较多的。又如，只有去过了现场才会有遗留物，强奸案件只有实施了强奸的行为才会现场留下精液，这类案件在审讯时大多都选择现场留下的精液为攻击点。关于痕迹现场脚印、手印、牙痕、轮胎印迹都可以是我们借用的攻击点。物与物之间有同类物、非同类物、瞬间消失物、形状物、条件物等。例如毒品贩子为了逃避法律的惩罚，在逃跑的过程中将毒品抛向海里，这位毒品犯罪分子在被抓获以后，满以为把犯罪的证据抛向海里，已经没有证据证明自己的贩毒行为，所以在审讯时拒不供认自己的犯罪事实。此后，审讯人员改变了审讯的方法，利用了同类物的方法，将另外取来的毒品放在了审讯桌前，告诉犯罪嫌疑人：“你使我们耗费了大量的人力和物力，你不想看到的东西我们给你拿来了”。这时犯罪嫌疑人误认为我们已经将毒品打捞上来了，只好交代了自己的贩卖毒品的犯罪事实。注意把攻击点放在同类物上应当做好充分的准备，不可乱用，否则对方会以此来作为反击点，向你发起攻击，就可能导致被动的局面出现。在审讯的过程中非同类物也可以作为攻击点。例如黄金和人民币是非同类物，在一起受贿案件中，犯罪嫌疑人转移了赃款，为了追回赃款，审讯人员根据人们平时的习惯，喜欢把金银与人民币放置在一起，只要找到金银的存放处，也就找到了人民币的存放处。所以，审讯人员把攻击点选在了金银饰品上，最后取得了审讯的成功。再看瞬间消失物，它是以短暂的形式存在的，很容易消失和转变，如气味，这里有汽油的气味、腐烂的气味、香水的气味、

爆炸的气味等。例如有一起杀人焚尸的案件，犯罪行为人将人杀了以后，用汽油将尸体焚烧后逃离现场。在勘测现场时，发现犯罪嫌疑人是用汽油焚烧尸体的，在案发现场有人证明该犯罪嫌疑人也在围观的人群中，并且还闻到犯罪嫌疑人的身上有汽油味。审讯的攻击点就放在汽油的气味上：“你当时身上的汽油味道是从哪里来的！”追出犯罪嫌疑人身上汽油味道的来源，就等于又把犯罪嫌疑人推向了杀人的现场。审讯人员一步一步紧逼：“你在洒汽油的时候没注意，把汽油洒在了自己的身上，是不是？……”一直保持沉默的犯罪嫌疑人无法说出汽油味的另外来源，只得默认地点点头，最后道出了全部的杀人经过。图纹形状物也是我们选择的攻击点。在很多刑事案件的发案现场，可以发现千差万别的图纹形状物，如血溅图案、刹车时的轮胎痕迹图案、玻璃裂痕的形状、物体相互作用的痕迹图案等。利用犯罪现场的图纹形状物来作为攻击点，有利于揭露犯罪嫌疑人的谎言。我们选择犯罪现场的“条件物”，作为审讯犯罪嫌疑人的攻击点，是因为它是由特定的事件或者行为产生的。条件物对于重建犯罪的心理现场有着重要的作用。如天气、光、火、烟、位置、体积等。例如有一盗窃犯罪案件，盗窃案犯乘夏日炎炎的中午人们午休时，进入某机关行盗，在抓获他的时候，当审讯人员问其为什么进入某机关大院时，该案犯回答：“我是为了锻炼身体到该机关大院跑步去的。”犯罪嫌疑人的这种回答显然不符合逻辑，也不符合常理，夏日炎炎有谁在中午跑步锻炼？审讯人员抓住这一情节为攻击点，犯罪嫌疑人被逼得走投无路，最后只得交代自己盗窃的犯罪事实。

犯罪嫌疑人在实施了犯罪以后，其时间、地点、行为、赃物，都有可能与犯罪嫌疑人所实施的犯罪行为产生牵连关系。只要我们把攻击点集中在这些牵连关系上，对于案件的突破就能起到事半功倍的效果。如确定了案发的时间，就可以把攻击点放在犯罪嫌疑人在这一时间范围内的行为，有什么人证明上，如果发现了谎言，就应该紧追不舍，加大攻击力度，追出全部的犯罪事实。再如，犯罪

► 审讯心理攻略

现场的遗留物与犯罪嫌疑人有一定的牵连关系，犯罪嫌疑人的物品遗留在现场，这说明犯罪嫌疑人到过现场，那么审讯的攻击点就可以集中在现场的遗留物上。在侦查讯问的实践中，为了证明犯罪有时还需要我们追缴赃物，可以通过赃物的牵连关系发现赃物的去向。例如，根据人们的生活习惯总喜欢把贵重的东西存放在一起。如果我们把攻击的重点放在与赃物有牵连关系的物品上，突破了物品的存放处，也就找到了赃物。犯罪嫌疑人盗窃了一块手表，为了追缴手表的下落，我们把攻击点集中在其他贵重的物品上，问：你家是否有金银首饰？答：有。问：现在放在什么地方？答：……（因为金银首饰与手表都放在一处，不能回答）。一旦追出了金银首饰，手表也就同时出现了。

7. 从犯罪嫌疑人的身上寻找攻击点

在犯罪嫌疑人的身上有犯罪的动机、有作案的规律、有事业家庭与情感等。我们审讯人员要善于利用犯罪嫌疑人自身存在的弱点，把我们的攻击点集中在犯罪嫌疑人的薄弱环节上，就可以达到事半功倍的效果。首先，在犯罪嫌疑人的身上寻找攻击点应当认真研究其犯罪的动机。有的犯罪嫌疑人虽然做出了危害社会的行为，已经构成了犯罪，但是他们的犯罪的动机却不一定是很坏的。例如，前不久有一位国有大型企业的高级工程师，因为涉嫌受贿而锒铛入狱。仅仅3年的时间，这位不到40岁的高级知识分子，受贿的数额达数十万元。他来自贫穷的农村，是父母在极度贫困的情况下培养他上了大学，又有了理想的工作，按理他不应该犯罪。可是当我们的检察机关对他进行审讯的时候，才知道他的父母在这3年不到的时间，都身患癌症而相继去世，为了给父母治病他才伸出了犯罪的手。他受贿的动机很清楚，是为了给父母治病。审讯人员抓住了犯罪嫌疑人的这一动机作为攻击点，一方面给予理解，一方面指出不应该干触犯法律的蠢事，谁都有父母，无论是谁遇见这种情况都会毫不犹豫地去挽救父母的生命，可是不能采取贪污和受贿的方法，这样父母在九泉之下也不会安心的。犯罪嫌疑人感觉这话说

到自己的心里去了，感觉到审讯人员能够对自己的犯罪行为给予理解，最后消除了对抗，交代了全部的犯罪事实。其次，从犯罪嫌疑人的作案的规律上寻找攻击点。犯罪行为的规律性表现在多次实施犯罪的行为过程中，除了第一次实施犯罪之外，一般的刑事犯罪案件都有一定的规律性。例如，有这样一例抢劫杀人案件，杀人凶手使用的工具是螺丝刀，一连数起抢劫杀人案件使用的凶器都是螺丝刀。凶手归案以后，审讯人员把攻击点选择在作案的工具螺丝刀上，犯罪嫌疑人不得不交代数起抢劫杀人的犯罪事实。再者，利用性格的特征来作为攻击点，性格特征实际上也是人格特征的表现，有的人吃软不吃硬，有的人吃硬不吃软，有的人性格外向，而有的人性格内向。例如，对那些性格暴躁的犯罪嫌疑人，就要采取刺激的方法和激将法。对那些内向的犯罪嫌疑人，不能急于求成，要帮助犯罪嫌疑人分析犯罪的原因，解脱犯罪嫌疑人的内心痛苦，让犯罪嫌疑人自己把犯罪事实说出来。

（四）对犯罪嫌疑人进行攻击的主要方法

审讯与打仗一样要有方法，没有方法的仗是注定要失败的。审讯过程中的攻击方法，是审讯技巧中的重要环节之一。审讯过程中的攻击方法是在保持积极主动的攻击状态的基础上，如何借助外力对犯罪嫌疑人展开攻击的方法，即如何借助外力进行攻击的方法。在审讯活动中借助外力进行攻击的方法如下：

1. 借助点滴的客观犯罪事实，或者某一点一滴的情节展开对犯罪嫌疑人的攻击

我们的审讯对象是犯罪嫌疑人，他们之所以被称为犯罪嫌疑人，就是因为他们与客观的犯罪事实之间有着一定的可能的联系。如果他们与犯罪事实之间没有丝毫的联系，那么就不可能被称之为犯罪嫌疑人。所以，在审讯活动中为了打击犯罪嫌疑人的嚣张气焰，强化犯罪嫌疑人的罪责意识，应抓住与客观犯罪事实相联系的某一点来进行攻击。在这一方面一定要小题大做，以点示面，以点滴的痕迹揭示一系列的犯罪行为。在客观方面等于直接告诉犯罪嫌

► 审讯心理攻略

疑人，不要以为自己的作案手段高明，你确实在作案的现场留下了犯罪的痕迹，这些痕迹已经足以说明问题了。每一个案件都有其自身的特点，这些特点的本身就包含着不利于犯罪嫌疑人的因素，这些因素有时是表现在某一个点，有时是某一方面，这就要看我们的审讯人员如何借助这些不利于犯罪嫌疑人的因素。例如，共同犯罪是两人以上实施的犯罪，审讯人员可以利用这一特点，对他们中的任意一个人，都可以用同样的方法展开攻击：“你不说没有关系，但是有人会说，别人会告诉我们你的所作所为，你的事情让别人去说你不感觉到被动吗？”这样犯罪嫌疑人就会感觉到两个人作案，你不说别人就有可能说，迟说不如早说。在审讯实践中，审讯人员借助案件特点中的某一点滴情节或者某一方面，对犯罪嫌疑人展开攻击就能获得显著的效果。

2. 借助法律规定的某一特定内容，展开对犯罪嫌疑人的攻击

借助法律的规定对犯罪嫌疑人进行攻击，不能简单化、程式化，仍然喊着过去的老口号：坦白从宽，抗拒从严。这样的口号喊下去，有时不但收不到好的效果，反而起反作用，在看守所里经常会听到：坦白从宽，牢底坐穿，抗拒从严，回家过年。很多时候我们需要把犯罪嫌疑人的犯罪行为与法律规定的构成要件进行比较对照，来强化法律对犯罪嫌疑人的震慑力。如一盗窃案件，在犯罪嫌疑人实施盗窃犯罪的过程中，被物主发现转而实施了暴力，其犯罪的性质发生了变化，犯罪嫌疑人使用了暴力就构成了抢劫罪。这里就可以直接告知犯罪嫌疑人已经构成了抢劫罪，已经无路可退，如何能争取好的认罪态度，选择从宽的道路才是利弊选择的关键。有的时候我们还可以利用一些程序法的内容，告知犯罪嫌疑人没有口供我们照样可以定罪，因为我们有了能够证明犯罪的证据，所以你交代与不交代并不影响案件事实的认定，但是有一点是清楚的，交代与不交代、认罪与不认罪在最后的量刑处罚上，显然是不相同的。这种攻击的结果是让犯罪嫌疑人权衡利弊，选择认罪交代。

3. 利用亲情关系展开对犯罪嫌疑人的攻击

亲情关系人人皆有，但是这种亲情关系在人们正常生活中和在非正常活动中的感觉是极不相同的。亲情关系在正常的生活中、在正常人的眼睛里并不会产生多么强烈的反映，也不会引起多么大的注意。可是当人一旦犯了罪，处在特定的时空条件下，人身自由受到了限制，在这种情况下亲情关系就会引起情感的变化，产生心理作用。其原因在于犯罪嫌疑人的人身自由受到了限制以后，隔断了与外界的联系，不知道自己的结果是什么，要负什么样的法律责任，自己在看守所还要待多长的时间，自己最担心的那件事情不知道被发现了没有，家里的情况现在不知道怎么样了，是否在托人找关系走门路让自己早点出来，这些都是犯罪嫌疑人非常想知道的。但是在看守所或者审讯室能够经常与自己接触的人，并不是自己能够信任的人或者是不能完全信任的人。从办案人、同案人、朋友、亲情来看，亲情关系是犯罪嫌疑人比较信任的关系，他们更希望这些亲情关系能够通过“门路”打通办案人的关系，所以当审讯人员提及犯罪嫌疑人的亲情关系的时候，犯罪嫌疑人会全神贯注地听这方面的信息。也正是因为如此，亲情关系方面的信息更容易使犯罪嫌疑人产生错觉。我们的审讯人员在初次接受审讯任务时，总是要花很多时间去了解犯罪嫌疑人的家庭情况和亲情关系，其目的就是为了在审讯时便于利用。有些审讯专家经常借助犯罪嫌疑人的亲情关系，去攻击犯罪嫌疑人。在一次审讯中，审讯人员了解到犯罪嫌疑人非常孝顺自己的母亲，他在审讯中是这样利用亲情的：“我去过你的家，见到了你的母亲，我感觉到她是一位非常好的母亲，她非常想念你……她辛苦了一辈子不就是为了你吗？她多么希望你能成材，能成为社会有用的人，可是你都干了些什么？你对得起你的母亲吗？当你去伤害别人的时候，你想过没有别人也有母亲，你知道别人的母亲是多么痛苦吗？你伤害的那些人，他们也是上有老下有小，你能看到他们痛苦的眼泪吗？……”这时犯罪嫌疑人就会感觉到母亲的情感已经延伸了出来，通过犯罪嫌疑人的联想，把

► 审讯心理攻略

亲情关系与审讯人员联系在了一起。他会感觉到审讯人员的讯话就是母亲的训斥。借助亲情关系能够尽快地消除犯罪嫌疑人的对抗心理，更重要的是能够取得犯罪嫌疑人的信任。例如，在2001年我接受了一起特大诈骗案件的审讯，犯罪嫌疑人以银行收储付高额利息为诱饵，以伪造的银行假证件，骗取某国家大型企业的闲置资金数千万元。案发以后，犯罪嫌疑人自知罪行重大，必然要判重刑，审讯时拒不交代犯罪事实，并且与前期的审讯人员产生了极强的对抗情绪。我接受了这起案件以后，就借助犯罪嫌疑人的亲情关系，在看守所第一次与犯罪嫌疑人见面的时候，我就直接告诉犯罪嫌疑人：“我刚刚从你家里来，你的爱人对你非常关心，你的孩子也非常想念你，他们现在都已经上班了，工作也不错，他们怕你挂念让我告诉你，叫你放心，叫你多注意自己保重身体，我这次来还给你带来换洗衣服和日用品，你也不要拿我当外人，你有什么要求可以告诉我，我尽量给你想办法。你的问题是非常严重的，现在由我来负责你的案子，我们来共同努力使你得到从宽处理，关键是要靠你的配合。”犯罪嫌疑人听完了这样的一席话之后，很快转变了态度并且对我们的审讯人员也信任了起来，当天就交代了全部的犯罪事实。这是一起成功的审讯范例，但是使用时应当注意方法，多了解犯罪嫌疑人的亲情关系，越深入越好，不能用假的东西欺骗犯罪嫌疑人。

4. 创建能使犯罪嫌疑人默认为环节的然后借之

犯罪嫌疑人在接受审讯时能够直接承认自己的犯罪行为或者犯罪事实的范围很小，也就是说对自己的所作所为敢于直接承认的比例较小，而默认的比例却要大得多。这是因为默认的心理压力要比直接承认的心理压力小得多，所以在审讯时审讯人员首先要设法让犯罪嫌疑人对某一事件或者事实表示默认，然后再设法让犯罪嫌疑人直接承认。在审讯的实践中对犯罪嫌疑人的默认为的环节或者默认的范围，都是凭借自己的经验和感觉来确定的。什么样的事情、什么样的环节，犯罪嫌疑人能够默认并不是可以固定起来的，它是根

据犯罪嫌疑人的不同特点、不同人格来确定的。审讯活动中为了再现犯罪事实，总是通过有着内在联系的不同行为点的连接组成完整的犯罪事实。我们创建能使犯罪嫌疑人默认的环节，就是在犯罪嫌疑人的不同的行为点中寻找。以前述的诈骗案件为例，从这起诈骗案件的整个过程来看，犯罪嫌疑人首先是伪造银行一系列存款票据，然后寻找诈骗的目标，经过他人认识了诈骗的目标，向诈骗的目标传递银行有高利息存款的信息，并且只有犯罪嫌疑人亲手去办利息最高，同时还有存款返利，仅接着被骗单位的领导认为有利可图，便同意将暂时闲置的几千万元的资金存入了犯罪嫌疑人指定的银行和指定的账户，此后该犯罪嫌疑人从存入的几千万元中取出几百万元作为该项存款的利息和返利，交给了存款单位。于是该犯罪嫌疑人便成了该地区最有经济实力的“企业家”。从前面一系列的行为的点来分析，最容易使犯罪嫌疑人默认的“环节”是犯罪嫌疑人通过别人的介绍认识了被骗单位的某些人。创建默认的方法是把需要犯罪嫌疑人默认的环节，直接告知犯罪嫌疑人。如：你是通过别人的介绍认识了存款单位的某些人？……（默认环节是犯罪嫌疑人认识了存款单位的某些人）等待犯罪嫌疑人的反应只需要几秒钟，就完成了全部的默认过程。紧接着就可以利用创建的默认环节展开攻击。就此案的情节审讯可以这样进行：你认识了存款单位的某些人以后与他们又发生了什么关系？利用这样的攻击方法可以一步一步地把犯罪嫌疑人推向绝路。

四、反复动摇阶段的任务和审讯方法

审讯活动过程中的阶段的划分，并不是审讯活动的需要，也不是审讯活动过程的表现形式，更不是审讯活动过程必须经历的阶段。他是根据审讯活动的整个过程中犯罪嫌疑人心理变化的特点来划分的。反复动摇阶段就是以犯罪嫌疑人反复动摇的心理状态来确定的。犯罪嫌疑人从拒不认罪的对立心理状态，经过与审讯人员的信息交流，产生了趋向于供述认罪的动摇的心理状态，由于这种心

理状态具有不稳定的特点，随时都有可能向其他方面转化，所以反复动摇是犯罪嫌疑人在这一阶段的显著的心理特点。但是犯罪嫌疑人的这种心理状态使我们的审讯活动带有很大的风险性，审讯人员稍不留神，犯罪嫌疑人的动摇心理就会退回到对抗相持阶段。因而控制犯罪嫌疑人反复动摇的心理状态，是审讯过程中的又一项艰巨的任务。

（一）犯罪嫌疑人进入反复动摇阶段的特征表现

如何发现犯罪嫌疑人已经进入了动摇的心理状态，是我们对动摇心理进行控制的基础，接受审讯的犯罪嫌疑人，从抗拒审讯转化到动摇阶段，其大量思维是处在激烈的斗争状态，是供还是不供，形成思维过程中相互干扰的情景，表现在外部的形体方面便是多次出现无根据的下意识动作。如双手抱头、两脚颤抖、双手托额、抬手抱胸、搓手、捏拳、两脚搓地、浑身不停地颤动、坐的椅子向前半部移动、莫名其妙的下意识动作频繁出现，等等。

从面部的表情来看，犯罪嫌疑人的目光呆板，双眼无神，游移不定，眼圈含泪，有时痛哭流涕，不敢正视讯问人，有时脸色苍白，肌肉紧张地抽动，满脸是汗，有的低头深思欲言又止。

从语言的表达情况来看，这一阶段的犯罪嫌疑人在交代问题上还讨价还价，提出各种条件。如：我交代以后你们会不会给我取保候审，能不能从轻减轻处理。犯罪嫌疑人的这一心理过程的变化，是从抗拒交代到趋向于交代。在语言的运用上也是从否定的强硬状态趋向于含糊其词、动摇不定的回答。例如：犯罪嫌疑人的常用语是，让我想想再说，能否让我跟家人见一面再说，让我回监房好好想想再回答你们。有时审讯人员深挖犯罪：“你还有事情没有交代。”正常的回答是：“我确实没有了！”以没有余罪做出坚定的回答。而隐瞒着某些问题的犯罪嫌疑人常用：“我好像没有什么交代的了，我认为我好像都交代完了。”

在语言的节奏上，表现为缓慢梗塞，无节奏，下意识地唉声叹气，语言的声调变低，有气无力。

犯罪嫌疑人的动摇状态只是在抗拒的前提下向前跨了一步，离供述交代的实现还有一定的距离。尽管如此，这种动摇心理状态如果控制不好，不仅不会向供述方向发展，而且还会强化抗拒心理。因此在犯罪嫌疑人进入动摇状态时，必须准确及时地掌握，再根据其特点来加以控制。

（二）如何控制犯罪嫌疑人反复动摇的心理状态

首先，强化已发生作用的方法和技巧，加大攻击力度。审讯犯罪嫌疑人使之从抗拒审讯到动摇状态形成，并不是偶然的，它是审讯人员根据犯罪嫌疑人的个体特点有针对性地施加心理影响而形成的。因而在审讯中，讯问人员要注意发现是在什么情况下，用什么样的方法，让什么情节和事实成为犯罪嫌疑人的心理动力。当出现动摇反应时，就应该抓住不放，加强对这一领域的攻势。如果是逻辑矛盾引起的，就应抓住矛盾点不放，限定在某一细节范围做供述，形成心理证据的压力，促使其向心理限制方面转化。注意对“题外语言”的控制，不要让与其无关的语言干扰犯罪嫌疑人的思维。在这一状态下，犯罪嫌疑人的思维已受到客观的控制，被禁锢在某一极小的范围。一旦外力插入，便将这张被禁锢的网撕开了出口，让思维的目标转向别的领域，去寻找解脱这种心理压力的方法。讯问人员应咬定某一关键性词，不断重复达到对其思维的控制，如：讲！讲！讲！如果犯罪嫌疑人的思维忽然转向别处，讯问人员应立即采取迂回的方法将其思维再拉回到原来的状态，进行控制。

其次，对犯罪嫌疑人提出的要求，要根据情况有针对性地解决，不要随便承诺许愿，对那些“让我回去想想再说”或“让我回号房想想明天再说”等，不能答应，应紧追下去。经验表明，有90%以上的犯罪嫌疑人称“回去想想再说”，都是缓兵之计，待第二天再提审时，就变卦了，又转回到了原来的起始状态，还要重新采取方法来进行审讯，而这一次的审讯难度会比前次的审讯难度大得多。犯罪嫌疑人经过长时间的思考和总结，找出在被审讯时出

现问题的原因，再次审讯时犯罪嫌疑人多半会避开前次失败的环节，防守更加严密，从而加大了审讯的难度。

再者，犯罪嫌疑人在动摇阶段的心理特点是趋利避害，是交代还是不交代，是进还是退，他要权衡利弊，只有讯问人员将其退路堵死封住，犯罪嫌疑人才能做出向前进的选择。审讯中常用的封其退路的方法是：“你的问题已经明了，你对问题交代是迟早的事，但迟不如早，应争取主动，争取立功，争取从宽处理。”又如：“司法机关办案是以事实为根据、以法律为准绳的，不轻信口供，你的口供只证明你自己对问题的态度，主动交代能从宽处理，不交代从严处理，你的问题已经清楚，两条路由你选择。”这时的犯罪嫌疑人实质上只有一条路，把犯罪嫌疑人推到交代的主线上来，此时犯罪嫌疑人便向供述方向做出行动。

最后，对犯罪嫌疑人实施心理共振，这种方法主要是只对犯罪嫌疑人的行为给予同情和理解为基础的。如：“对你的情况我们是比较理解的，从你本人的心愿来说并不想出现这样的结果，有其他的原因……”站在犯罪嫌疑人的角度，对其行为给予同情，使其产生心理共振，能有效转移犯罪嫌疑人担心交罪后自己所承担的后果的畏罪心理，审讯实践中经常会出现动之以情，晓知以理，才能让犯罪嫌疑人交罪的情况。同时还应该注意，在犯罪嫌疑人难以张口供述的情况下，要选准时机给他“下台阶”，让开一条路对方才能做出交罪的行动。这就是对犯罪嫌疑人在反复动摇阶段进行心理控制的最佳结果。

（三）阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复

犯罪嫌疑人设立的心理防线是抗审的基础，一旦犯罪嫌疑人的心理防线被突破，抗审也就失去了意义。犯罪嫌疑人设立的心理防线是犯罪嫌疑人耐以抗审的基本条件，也是犯罪嫌疑人抗审的心理支柱，犯罪嫌疑人在实施了犯罪以后，接受审讯之前或者在审讯的过程中，为了逃避法律的惩罚，总是要千方百计地否定自己的犯罪行为，我们把犯罪嫌疑人进入审讯室准备对付审讯人员的方法即相

对稳定的心理准备，称为心理防线。通常犯罪嫌疑人的心理防线，是根据案件的具体情况来设定的，而这些具体情况是能够直接影响案件成立的构成要件，它包括罪重与罪轻、此罪与彼罪、单一罪与数罪、偶犯与惯犯，等等。犯罪嫌疑人总是以否定自己与犯罪的客观事实之间的联系，或者是有利于自己的选择来设立心理防线的。心理防线实际上就是犯罪嫌疑人如何对付审讯、逃避法律惩罚的心理准备和方法。

从犯罪嫌疑人设立心理防线的特点来看，有的犯罪嫌疑人采取的是全盘否定的方法。如，“我没有杀人！”还有的犯罪嫌疑人采取重点否定的方法。如，“我根本就不在现场！”也有的犯罪嫌疑人选择构成犯罪的重要支来予以否定。如交通肇事后逃逸，“我根本就没有发现、也没有感觉到我的车撞到人，我如果知道车撞到了人，我是肯定不会逃跑的。”总之，犯罪嫌疑人所设立的心理防线是以否定犯罪的客观事实为前提的。

从犯罪嫌疑人设立的心理防线的位置来看，有时犯罪嫌疑人设立的位置比较靠前，而有时犯罪嫌疑人设立的心理防线的位置比较靠后。例如，A和B共同进行盗窃，讯问A是如何与B合谋进行盗窃的。A答：“我根本就不认识B。”从他的防线设立的位置来看，是非常靠前的。根据逻辑关系可以看出，A根本就不承认自己认识B，所以就不存在合谋的问题，更不可能有合谋盗窃的事情。可是有的时候犯罪嫌疑人设立的心理防线是非常靠后的。再拿前面的例子来进行分析：A承认自己认识B，并且曾经与B商量准备盗窃某个单位的货物，但是A说后来并没有实施盗窃的行为。这样一来犯罪嫌疑人设立的防线与前面相比较就显得比较靠后。从认识同案犯，到合谋盗窃，直至实施犯罪的行为，我们可以把这些比作三道门槛，它们设立的靠前或者靠后，并不仅仅是位置上的变化，它表现出犯罪嫌疑人的固守的程度和决心。有的犯罪嫌疑人主动放弃前面防线，把心理防线设立在最后一道门槛上，这说明犯罪嫌疑人抗审的决心和信心并不是太大。审讯人员取得审讯的成功是以突

► 审讯心理攻略

破一道道防线为基础的，所以犯罪嫌疑人把防线设立在第一道门槛之外，其抗审的决心是非常大的。

犯罪嫌疑人的心理防线被突破以后，犯罪嫌疑人总是要千方百计地来修复被击溃的防线。如前面案例所示，答：“我根本就不认识 B。”问：你既然不认识 B，那么在 B 的身上怎么会有你的东西？这时犯罪嫌疑人就会问自己“怎么办”，审讯人员已经将自己的心理防线撕开了一个大口子，应当迅速地对撕开的口子进行修复，否则审讯人员就会以此为通道长驱直入，导致全军覆没。从前面的例子来看，犯罪嫌疑人通常采取的修复方法是：那东西不是我的；我没有这样的东西；或者你怎么就认定 B 身上的东西就是我的呢？如果审讯人员没有足够的事实来证实 B 身上的东西是 A 的，那么犯罪嫌疑人也就完成了修复的任务。如果审讯人员有足够的事实来证实 B 身上的东西是 A 的，那么犯罪嫌疑人还会进行再次修复。如：这个东西很久前就丢了，可能被 B 捡去的。这样就进入了反复的口子与反复修复的循环，这种循环不利于审讯活动的顺利进行，在很多时候这种循环的修复过程更能强化犯罪嫌疑人的对抗心理。因此，我们在审讯的活动中必须要设法阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复。

如何阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复呢？犯罪嫌疑人对心理防线的修复的重要条件就是“时间”，其次是外部信息的干扰。如果在没有外部信息干扰的情况下，给予犯罪嫌疑人足够的时间，那么犯罪嫌疑人就能迅速地修复被攻破的心理防线。有的时候犯罪嫌疑人修复被突破的心理防线，所需要的时间比较短，而有的时候却需要很长的时间才能修复。例如，我们在审讯实践中经常遇到犯罪嫌疑人要求回号房考虑考虑，明天再来回答审讯人员的问题的情况，这说明犯罪嫌疑人对被突破的心理防线需要很长的时间才能修复。有经验的审讯人员是不会让犯罪嫌疑人回号房考虑问题的，他会继续组织力量对犯罪嫌疑人发起进攻，直到犯罪嫌疑人交代犯罪事实为止，其目的就是不给犯罪嫌疑人修复心理防线的时间，以此

来阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复。在审讯的实践中阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复的方法是：控制犯罪嫌疑人自我修复心理防线的时间，加强外部信息的干扰，阻止犯罪嫌疑人把注意力集中到如何修复心理防线上来。从上面的例子我们可以看出阻止犯罪嫌疑人对心理防线的修复的方法：审讯人员问 A：你是怎么认识 B 的？答：“我根本就不认识 B。”问：你既然不认识 B，那么在 B 的身上怎么会有你的东西？答：你们怎么能够确认……？审讯人员这时就有要设法加强外部信息的干扰，不给犯罪嫌疑人修复心理防线的时间。首先阻止犯罪嫌疑人把一句话说完，然后告知犯罪嫌疑人：“你不要再说了，你想说什么我们也知道了，我们现在只想知道你对这个问题的态度，这也是我们将决定对你如何进行处罚的问题。”这句话使犯罪嫌疑人不可能再回过头来想如何修复心理防线，它不仅控制了犯罪嫌疑人的思维时间，更重要的是对犯罪嫌疑人进行了信息的干扰，使犯罪嫌疑人无法进入心理修复的状态。

（四）强化“内推动力”，促进供述动机的形成

什么是“内推动力”？首先，作为个体的人为了适应生存，其身体的本身就具备了必要的调节机构，能够自行运作、自动调节，经常保持某一适合于个体生存需要的标准，从而达到维护生命，发挥生活上其他功能的目的。人的个体的这种自我调节特征，就是人的个体不可缺少的均衡作用，人知冷热饱饥就是均衡作用的结果。人的均衡作用不仅表现在生理上，而且也表现在心理方面。其次，人的个体在失去均衡作用时，为了恢复均衡、满足均衡的条件，就会产生某种需求，需求是指个体生理和心理上的一种匮乏状态，这种匮乏状态如果达到体内均衡作用必须调节的程度时，你就会感觉到需求的存在。诸如人对自由的需求、对被人尊重的需求、对水和食物的需求，等等。最后，人的个体为了满足上述的需求，实现对需求的补足，必然会产生内在促动力量，迫使个体的人有所活动，去实现需求状态存在的结果。这种内在促动力量被称为驱力。从上述三点可以看出，人的个体内部失去均衡，为了恢复均衡而产生需

求，因为需求的存在而产生驱力，在驱力的推动下实现其行为。这是个体行为的内在促动原因。为了更进一步说明内在促动原因，还必须研究影响均衡作用的因素。均衡作用存在于两个方面，一方面是内部的，如生理上的、心理上的，即内部原因引起的；另一方面是外部信息引起的均衡失却。例如我们到某地去，本来不想去书店买书，可是路过一书店门口发现橱窗内有一本好书，便进去将那本书买了出来。这就是外部刺激物能够引起内部均衡失却的原因。由此可见，作为人的个体行为的内在促动原因，其行为由驱力推动，驱力产生于需求，而需求又是因为内部均衡失却引起的。我们把失衡、需求、驱力的因素称之为“内推性因素”。由于“内推性因素”而产生的内在驱力，我们称之为“内推动力”。

“内推动力”的作用在于：“内推动力”是人实现需求结果的不可缺少的重要条件，同时“内推动力”也是需求状态存在的结果。人为了达到某一目的行为背后必然有“内推动力”的支持，人们能够保持满足需求状态的行为，始终追求某一特定的行为目标的重要原因，就是“内推动力”的作用。“内推动力”不仅能够支持人的行为，同时“内推动力”的强弱程度对人的行为的积极程度也有着重要的影响。例如，有的人为了追求物质享受，获取物质的欲望非常强烈，那么他的“内推动力”就会支持他去追寻钱财。任何一个人的犯罪也都是在“内推动力”的作用下实现的。1年前我在受命审讯一位国家高级干部的受贿犯罪案件时，我问他当别人把钱送给你时，你是怎么想的？他说：我当时很为难，看到别人送来的一包钱，从心里来说想要，但是又怕别人知道，一旦别人知道了传出去就麻烦了，因为受贿是犯罪的行为，还是把钱退还回去，可是当自己拿着钱准备退还回去时，就是迈不动脚步，如果不收下这包钱，又怕得罪了送钱的人（行贿的人），况且这笔钱等以后自己退休了还能防老，反正钱是他自己送来的，只要日后帮他办些事情，行贿的人是不会说出去的，只要行贿的人不说别人也不会知道的。先暂时收下，如果有风吹草动，再还回去也不迟。从那以

后随着时间的推移，随着送钱来的人数的不断增加，那种怕人发现的紧张心情，已经逐渐消失了，随之而来的是对他们送礼的感觉习以为常，认为是对自己的尊重，是理所当然的事情。更何况我也不是白拿他们的钱，我也为他们办了一些事情。这就是我走上犯罪道路的原因，我后悔呀！国家给了我丰厚的待遇，已经足够我生活的了，我为什么还受贿呢！现在后悔已经晚了。如果这位高级干部当时能够坚持廉洁自律，那么他的“内推动力”就会促使他把行贿人的钱还回去。相反，如果这位高级干部贪图钱财，那么他的“内推动力”就会阻碍他把行贿人的钱还回去。他在前面有这样的一句话：“当自己拿着钱准备退还回去时，就是迈不动脚步”，这是因为它没有“内推动力”的支持。

“内推动力”的特点，是帮助我们利用“内推动力”进行审讯的理论基础。首先，“内推动力”不仅受“内推因素”的影响，同时还受“外拉因素”的影响。我们在前面把失衡、需求、驱力的因素称为“内推性因素”，而因为外部诱因引起的外界刺激因素，我们称之为“外拉因素”。“外拉因素”对“内推因素”的影响表现在：当外部刺激的信息通过感知的渠道，传递给“内推因素”的“需求”进行检验评价时，如果能够得到“需求”的确认，那么外部刺激的信息就会转换成为“内推因素”的驱力，形成“内推动力”。例如前面所说的，我们到某地去，本来不想去书店买书，可是路过一书店门口发现橱窗内有一本好书，便进去将那本书买了出来。这就是外部刺激物能够引起内部均衡失却产生“需求”的原因。这里，当我们看见书店橱窗内有一本书的时候，经过“需求”的确认是一本好书、值得自己一读，这便产生了获得这本书的“内推动力”，实现了买书的行为。由此可见，“内推动力”可以在“外拉因素”的作用下发生转变。

其次，“内推因素”的均衡作用使人的生理和心理在短时间内保持均衡状态时，他们的“内推动力”等于零。同时当他们的“需求”处在矛盾的状态下，也就是说当两种“需求”的力量处在

► 审讯心理攻略

对立的情况下时，“内推动力”也处在静止的“零”状态。例如，一名盗窃犯罪分子准备去进行盗窃，当他发现盗窃目标的同时又感觉到周围可能还有人，如果实施行动就有可能被周围的人发现，如果现在不实施行动就有可能错过机会，在这进退两难境地，犯罪分子的“内推动力”是处在静止的“零”状态。一旦当“外拉因素”和“内推因素”相互结合，使得“进”、“退”的斗争结果处于失衡状态，“内推动力”就会去支持“胜利”的一方去实现其行为。这里“进”、“退”两者都有其各自同类的内推因素进行支持，比如，“实施行动就有可能被周围的人发现，不实施行动就有可能错过机会”。这就是同类的内推因素。他们在平常的情况下处于“睡眠状态”，一旦觉醒就会立即对同类的内推因素进行支持，并且谁先觉醒谁就占主动。如“不实施行动就有可能错过机会”，先觉醒占了主动，“内推动力”就会去支持他去实施盗窃的行为。相反，如果先觉醒的是“退”的同类，“实施行动就有可能被周围的人发现”，这时，“内推动力”就会支持“退”的同类，阻碍盗窃行为的实施。有的学者把这一过程称为自我说服过程或者是自我选择过程。

最后，人的记忆仓库存储着大量的不同类型的“内推因素”，虽然他们在平常的情况下处于“睡眠状态”，当人的需要的某一部分“内推因素”起作用的时候，这一部分“内推因素”就会立即复活，在均衡作用的控制下进行活动，最后转化成“内推动力”，这是内部原因引起的。但是，当外部原因需要某一部分“内推因素”起作用的时候，也可以通过外部信息的刺激，使这一部分特定“内推因素”立即复活，产生“内推动力”，实现其行为。例如，某一犯罪嫌疑人在接受审讯时，起初选择的是抗拒的方法来对付审讯，而审讯人员为了使犯罪嫌疑人选择供述认罪的路，采取了信息刺激的方法，告知犯罪嫌疑人：“你的犯罪事实已经清楚，我们也不期望你今天能说些什么，但是我们还要对你尽到责任，不希望看到你被从重处罚的结果，我想你也不希望自己最终被从重处

罚，然而，坦白认罪才能有最好的结果，才能被从宽处理。该怎么办你自己选择，机会对你来说只有这一次了。”这种“利”、“害”关系的信息刺激，就可能唤醒“内推因素”对“利”、“害”关系的选择；反正自己的犯罪事实已经暴露，再抗拒下去也是徒劳，不如坦白认罪，说不定还真的能得到从宽处理。于是“内推因素”就会产生坦白认罪的“内推动力”。

如何强化“内推动力”，促进供述动机的形成？从上述“内推动力”的特点可知，“内推动力”可以在“外拉因素”的作用下发生转变。转变后的“内推动力”是与“外拉因素”的需要相一致的。强化“内推动力”是以让犯罪嫌疑人产生供述动机为前提的。前面所说的“外拉因素”，在审讯的活动中就是我们审讯人员向犯罪嫌疑人发出的刺激信息。这种刺激信息不仅要激活坦白认罪的“内推因素”，而且还要进一步强化“内推动力”，从而实现供述的行为。为了满足强化的条件，“内推动力”的另外的一个特点告诉我们，“内推因素”是在“同类因素”的帮助下被强化的。“同类因素”的需求与“内推因素”的需求的方向是一致的。所以当“同类因素”被激活以后，从客观上强化了“内推因素”。当犯罪嫌疑人初次接受审讯的时候，其心理状态并非只有抗拒，同时还有供述的因素。虽然他们在初次接受审讯时抗拒的因素占主导地位，但是当他们发现抗拒已经失去意义的时候，供述的因素便被唤醒了，由此，供述的结果对自己是否有利便占了主导地位。他们常常这样问自己，供述的结果对自己到底是否有利？根据现在的情况来看，供述应该是对自己有利的，也就在此同时“同类因素”被激活告知抗拒已经失去意义，不如供述为好，此时供述的“内推动力”被强化，产生了供述动机。当然供述动机的产生并不意味着供述行为的实现，只有在供述的内推动力达到一定的程度时，才能实现供述的行为。为了使供述的“内推动力”达到实现供述的行为的程度，必须从不同的角度激活供述的“同类因素”，来壮大供述的“内推动力”，实现供述的行为。

五、审讯过程中供述交罪阶段的任务和方法

供述交罪阶段是审讯过程中的最后的阶段，也是出成果的阶段，审讯人员的方法对路，犯罪嫌疑人就会放弃抗拒供述自己的犯罪事实。进入这一阶段以后，审讯人员应当特别小心，因为在这一阶段成功在于瞬间，如果错过了，还得从头做起。这是因为处在睡眠状态中的供述因素觉醒后，停留在大脑里的时间并不长，而其他觉醒的因素也要在大脑中占一席之地，它会对其他觉醒的因素进行信息干扰，所以当供述因素觉醒后，应当牢牢地把握住，不要让其他觉醒因素将其挤掉，控制干扰信息的流入。这是供述交罪阶段审讯人员的重要任务。犯罪嫌疑人被指定对某一特定的主题做出不利于自己的回答，而自己暂时又找不到摆脱的方法，处在被动限制的状态下而产生了外来的心理压力，在这种压力达到一定的限制时，就有了供述交罪的趋势。可是当这种压力超过了一定的限度，超过了人的承受强度时，自身的内推动力就会将其推向另一极端，形成僵局。但是，当这种压力达到一定强度时，再适当地予以缓解，让出“自我说服”的空间，维护自首的“内推动力”，理想的结果就会出现。

通常在供述交罪阶段，自我说服的“内推动力”因素在于：（1）解脱自己被限制的心理压力；（2）犯罪证据已被掌握，败局已定；（3）为了隐瞒更大的罪行避重就轻；（4）维护自尊敢做敢为；（5）对审讯人员的信任；（6）对自己行为的后果不清；（7）中计上当陷入圈套；（8）保护他人。这些因素实质就是供述的“内推动力”而引发的，一旦出现就要注意捕捉，时刻准备推进顺应性信息来强化“内推动力”，此后我们还要积极地为其提供条件、铺设台阶，直到供述行为的现实。

实现了犯罪的供述行为，并不能说明审讯工作全部结束、完结了，犯罪嫌疑人还有心理反复，还会出现翻供的过程，笔者认为：最成功、最完美的审讯结果不仅仅是让犯罪嫌疑人供述交罪，更重

要的是让其认罪、悔罪，所以审讯活动应该再进入第二轮，进行更深层次的心理接触，建立新的思想认识体系，使其知罪、认罪、悔罪，进行“自我修正”，巩固成果，防止反复。

（一）供述交罪阶段审讯人员如何控制干扰信息的流入

进入了供述交罪阶段的犯罪嫌疑人，由于受到来自审讯人员的信息的控制，其心理活动的范围越来越小，思维的对象也越来越集中。在审讯的实践中进入供述交罪阶段的犯罪嫌疑人，主要的思维目标是：自己供述交代了以后会产生什么样的后果？对自己是否有利？这时有两种因素直接影响犯罪嫌疑人思维结果：一种是在积极“内推动力”因素的作用下，它会告诉犯罪嫌疑人：还是交代认罪算了，这样继续抗下去看来也不会有什么好的结果，也许认罪要比抗拒对自己有利。当犯罪嫌疑人的思维进入到了这样的环节的时候，并不是就此会停留在这一环节上，它会在“内推动力”因素的作用下继续发展下去的。我认罪交代了犯罪事实以后会出现什么样的结果？这时联想会帮助犯罪嫌疑人设计出各种结果来：我认罪交代了犯罪事实以后可能会得到从宽处理，他们会同情我的，很可能还会免除处罚的。这时的联想帮助犯罪嫌疑人进入了供述交罪的通道。另一种是在消极“内推动力”因素的作用下，它会在联想的帮助下把犯罪嫌疑人的思维带进另外的通道。如，我供述交罪以后他们不给我从宽处理怎么办？这一联想使犯罪嫌疑人放慢了供述的脚步，出现了犹豫不决的情景。接下来联想与思维仍然继续在发展和循环。我若是拒不认罪交代，他们会从重处罚我吗？这时无论是来自哪一方面的信息的干扰，都可能对犯罪嫌疑人的供述产生重要的影响。如，当犯罪嫌疑人正准备进行供述时，忽然想起前不久有一重大案件的犯罪分子主动交代了自己的犯罪事实，结果到后来还是被法院判了死刑。这一信息进入了犯罪嫌疑人的思维循环中，就会产生消极的反作用，所以我们的审讯人员应当严格地控制干扰信息的流入。

在审讯活动中干扰信息依来源分有内部干扰信息和外部干扰

信息。

从内部干扰信息可见，无论是什么样的信息因素，它觉醒以后都要在大脑的思维活动中占一席之地，不仅如此，它还会对其他觉醒的因素进行信息干扰。内部信息的存在是大脑记忆经验的结果，当大脑的思维需要某一类型的记忆经验时，就会到自己的经验的记忆库里去寻找，因为人的一辈子保存在经验的记忆库里的东西比较多，也比较丰富，有正面的经验记忆、也有反面的经验记忆，谁最先被找出来，谁就会最先产生作用，有时被找出来的经验记忆是与审讯人员要求的审讯目的相一致的，审讯人员就能顺利地完成任务。如果犯罪嫌疑人找出来的记忆经验与审讯人员的审讯要求不一致，就会出现反复。这就是我们所说的内部觉醒信息的干扰。

另一种就是外部信息的干扰，外部信息有三个方面：

1. 来自审讯人员的信息干扰

审讯人员的信息干扰主要来自语言和神态，审讯实质上就是与犯罪嫌疑人进行信息交流的过程，由于审讯人员所提供的信息在犯罪嫌疑人的身上产生了作用，才使犯罪嫌疑人从开始的抗拒阶段，转入到了供述交罪阶段，但是有的时候审讯人员提供的信息语言，不能促使犯罪嫌疑人向供述交罪阶段转化，那么审讯人员所提供的语言信息就变成了干扰信息。例如，犯罪嫌疑人自己所涉及到的犯罪事实还牵涉自己的好朋友，如果自己交代了犯罪事实就会把自己的好朋友也牵涉进去了，所以犯罪嫌疑人犹豫不决，就是怕朋友说自己不讲义气。可是就在这个时候审讯人员忽然说：“我们做人要有自己的准则，有的人非常讲义气，所以大家都非常尊重他，我们也了解到你为人也是比较讲义气的，有不少人都非常崇拜你。”审讯人员这样一席话加强和巩固了犯罪嫌疑人朋友义气的心态，坚定了其不能出卖朋友的“信念”，犯罪嫌疑人原本正准备供述交代罪行的，审讯人员这一席话又给说退了回去。审讯人员的语言信息刺激是为了促进供述交罪的发展，起到积极的作用，可是审讯人员上述的一席话起的却是反作用，已经到了犯罪嫌疑人嘴边的犯罪事

实，又让其咽了回去。这就是审讯人员的语言信息干扰的结果，审讯到了这个节骨眼上，又退回去是非常可惜的。另外还有神态信息的干扰。所谓神态信息是指非语言信息方面的表现形式，它表现在手、眼、身、法、步及形体方面的形式。人的大量的信息交流是表现在非语言信息方面，在审讯活动中更是如此。犯罪嫌疑人很多时候需要审讯人员的同情和理解，如果外来的非语言信息顺应了此时此刻犯罪嫌疑人的心理需求，审讯活动就会向着有利供述的方向发展。而这时审讯人员表现出来的讥讽神态信息，从整个的信息交流的任务和作用来分析，就是我们所说的干扰信息。对于干扰信息的控制方法是：犯罪嫌疑人进入了供述交罪阶段以后，审讯人员应该时刻注意犯罪嫌疑人的心理变化和心里特点，要知道犯罪嫌疑人心里想的是什么，担心的是什么，最怕的是什么，以此来衡量什么是干扰信息，就会在这一特定的阶段进行自我控制，杜绝干扰信息出现。

2. 来自审讯环境的干扰

人们常用“触景生情”来表达环境对人的情感的影响，环境能够对人的情绪产生影响是“联想”的结果，“联想”能够扩展人的思维，能够帮助犯罪嫌疑人摆脱被“心理限制”的困境。所谓的“联想”是指由一事物而想到另外一事物的心理过程。由当前的事物回忆起有关的另一事物，或者由想起的一件事情又想起另外的一件事情都是联想。联想是由事物引起的。例如，审讯室内的墙壁上有幅计划生育的宣传画，犯罪嫌疑人看着它马上联想到自己才几岁的儿子，已经有好几个月没有见到儿子了，不知道儿子现在怎么样了，这都是司法机关造成的。于是立即产生了不满的情绪和对抗的心理。仅仅是一幅宣传画就强化了犯罪嫌疑人的对抗心理，实际上这就是环境中的干扰信息。另外还有的时候，审讯室内的物品能够通过犯罪嫌疑人的联想，帮助犯罪嫌疑人摆脱困境。审讯进入了供述交罪阶段，实际上也是把犯罪嫌疑人推向了困境，摆在犯罪嫌疑人面前的出路只有一条——坦白认罪，争取从宽。同志们在审

讯实践中可能都会有这方面的感觉：当犯罪嫌疑人被某一“证据”或者某一“逻辑关系”限制以后，总是要千方百计地摆脱这种限制。如果犯罪嫌疑人在特定短的时间里，不能摆脱困境，就会沿着供述交罪的路线去做出行为。如果犯罪嫌疑人在特定短的时间里能摆脱困境，他就会退出供述交罪阶段返回到反复动摇阶段或者对抗相持阶段。例如，犯罪嫌疑人在被审讯人员逼进困境的时候，忽然发现审讯人员桌子上的案卷仅仅只有几页纸，联想到“证据”，于是犯罪嫌疑人就采取索要“证据”的方法：“你们说我构成了犯罪，你们可以拿出证据来，你们没有必要再来找我。”于是审讯人员只得再组织第二次进攻。从这里可以看出，审讯室里的每一样物品，都有可能干扰我们的审讯，成为犯罪嫌疑人的利用物。因此，为了减少环境对犯罪嫌疑人的干扰，应当注意审讯环境中的物品的放置，在审讯室内尽量不要放置与审讯无关的物品，以减少环境对犯罪嫌疑人的心理干扰。

3. 声音和噪音的干扰

人们在注意力集中学习的时候，最害怕室外声音和噪音的干扰。审讯也跟学习一样不能有声音和噪音的干扰，尤其是审讯进入了供述交罪阶段，犯罪嫌疑人对外界信息感受的灵敏度非常高，也非常脆弱、容易改变，可以说瞬间就能千变万化，谬之千里。有的时候犯罪嫌疑人已经拿定主意：“还是交代算了，不交代是过不了关的。”可是就在这个时候一段外来的声音打断了犯罪嫌疑人的思维，同时也打断了审讯人员讯问语言的连续性和攻击性，整个审讯活动被迫中断。待外来的声音和噪音的干扰消失以后，审讯人员再重新组织语言把中断线连接起来，再把犯罪嫌疑人的思维重新限制在被控制的范围，这时犯罪嫌疑人的思维就可能发生变化，被突破的心理防线就有可能在这个时候被修复。几年前，我审讯过一名贿赂案件的犯罪嫌疑人，开始的审讯难度比较大，审讯进入到了后半部分时逐渐顺了起来，犯罪嫌疑人的思想有了很大的转变，可是当审讯进行到了中午12点钟以后，犯罪嫌疑人的情绪忽然发生了变

化，又重新回到了审讯的起始点。为了分析这种变化的原因，当时只有暂时停止了审讯。待继续审讯并且将其突破的时候，审讯人员问犯罪嫌疑人当时为什么会出现那种反复无常的情况，这时犯罪嫌疑人才慢慢回想起当时的情况，他说：“你们的审问到了12点钟的时候，你们审讯室墙壁上的挂钟响了，我听到挂钟的闹铃声知道是中午12点钟了，这是我爱人下班的时间，到你们这里来之前，我跟我爱人商量过‘出事’以后怎么办，我爱人说这件事情（指受贿）千万不能说，说了就全完了，这是要判刑的，我想起了我爱人说的话，感到后怕所以才坚持自己没有拿钱，没有受贿。”从这样的一个例子中我们可以看出，仅仅就是挂钟的闹铃声，使犯罪嫌疑人联想到爱人的嘱咐，使得犯罪嫌疑人即将崩溃的抗拒心理被强化了。所以在审讯活动进行的过程中，应当严格杜绝声音和噪音进入审讯室干扰审讯，更不要在审讯室内放置带有声音的东西，保持审讯室内的绝对安静。

（二）深挖是审讯活动的继续

审讯的目的是让犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实，但也是侦查活动的一项重要的手段，犯罪嫌疑人归案以后，经过审讯交了自己的犯罪事实，审讯人员完成了任务大功告成，审讯也就结束了。从侦查审讯的实践来看，实际上这个时候的审讯并没有结束，有的才是侦查审讯的开始。从犯罪活动的特点来看，有的是多次实施犯罪，有的是惯犯和累犯，有的是以犯罪为业，但是被司法机关抓获的只有这一次。接受讯问的时候，大多数犯罪嫌疑人最大限度也是只交代这一次犯罪事实，或者再交代一些鸡毛蒜皮的事情，以前的、其他时候的重大犯罪和数次犯罪，都会被隐瞒下来，他们也更清楚地知道，那一系列的罪行所要承担的法律后果是严重的，所以他们也不会轻易向司法机关彻底交代出自己的犯罪事实。能够隐瞒多少是多少，少暴露一点是一点。那些剩余的犯罪就需要我们的审讯人员继续予以深挖，不能满足在犯罪嫌疑人交代的某一件犯罪事实，审讯就是要彻底地追出犯罪嫌疑人的全部犯罪事实，这是在

► 审讯心理攻略

审讯活动中继续深挖犯罪的主要原因，也是侦查工作的发展方向和首要任务。

1. 深挖什么

从试探摸底阶段，进入对抗相持阶段，进一步发展成反复动摇阶段，到最后完成供述交罪，从实质上来看完成了这样的审讯过程并不意味着审讯的结束，很多时候它恰巧才是审讯的开始。例如，一个盗窃数百辆自行车的惯犯，在他盗窃最后一辆自行车时被公安机关抓获。后来得知这一盗窃案犯不仅是盗窃的惯犯，而且还是“二进宫”的累犯。开始的审讯进行得比较艰难，犯罪嫌疑人根本就不承认自己盗窃自行车，坚持自己是认错了自行车、开错自行车的锁，并且辩解自己从来就是守法良民，不曾有过盗窃行为。经过数个回合的审讯较量，犯罪嫌疑人终于交代了盗窃这一辆自行车的犯罪经过。在这里，审讯的全过程已经进行完毕，如果就案办案那么该案完全可以侦查终结。可是从深挖的角度来看，犯罪嫌疑人盗窃自行车的手段娴熟，接受审讯时对答如流，不像是初犯，该案也不像是一般的普通盗窃案件。审讯进入了深挖的阶段以后，审讯人员从犯罪嫌疑人的生活来源和经济收入，以及自行车销赃的去向出发，利用矛盾开拓新线索，终于挖出盗窃数百辆自行车的犯罪事实。在审讯过程中深挖犯罪就是要在立足原案件的基础上，挖出案中案、案外案、窝案和串案，追余罪、追数罪，达到彻底查清犯罪事实的目的。

2. 怎样深挖犯罪

在审讯的过程中深挖犯罪的方法：首先是来自审讯人员攻击的连续性，犯罪嫌疑人交代了某一件犯罪事实以后，审讯人员的攻击意识并没有就此停止，他应该让犯罪嫌疑人直接感觉到他的其他罪行也已经被掌握，审讯仍然在继续。其次是审讯人员直接告知犯罪嫌疑人还有其他的罪行没有交代。如：“你还有大量的犯罪事实没有交代。”（注意观察犯罪嫌疑人的反应，如果犯罪嫌疑人没有明显的反应，或者在思考什么问题，这说明犯罪嫌疑人还有余罪没有

交代，应当加强攻击)。当犯罪嫌疑人进行辩解的时候，审讯人员应当立即阻止犯罪嫌疑人的辩解，并且直接告诉犯罪嫌疑人隐瞒犯罪事实的严重后果，让犯罪嫌疑人感觉到前面无路，后有追兵，大军压进只有交代才有生路。再者是利用犯罪嫌疑人的供述矛盾，进行深挖紧追，也可以利用案件之间的联系，牵连出更深层次的犯罪。最后是根据案件暴露出来的蛛丝马迹，追根求源，直到彻底查清楚犯罪为止。

(三) 防止犯罪嫌疑人翻供

侦查审讯人员最不愿意遇见的事情，就是犯罪嫌疑人翻供。翻供虽然在刑事诉讼过程中已经成为普遍现象，但是它严重地困扰着我们的侦查活动，翻供在有的时候能使侦查走向歧途，甚至能导致应该成功的案件中途夭折，所以对翻供必须引起高度的重视。从翻供的概念来看，翻供是犯罪嫌疑人或者被告人，在刑事诉讼的过程中，推翻或者改变自己曾向司法机关作过的犯罪供述的行为。所以当我们的审讯活动进入到了供述交罪阶段，犯罪嫌疑人交代供述自己的犯罪事实之后，审讯人员就要做好防止犯罪嫌疑人翻供的准备。

犯罪嫌疑人翻供的主要原因有来自主观方面的和来自客观方面的，犯罪嫌疑人的趋利避害的心理是翻供的重要主观因素，犯罪嫌疑人已经向审讯人员供述了自己的犯罪事实，后来经过权衡利弊、反复思考，发现已经供述过的犯罪事实对自己严重不利，为了挽回这个被动的局面，采取了翻供的方法。串供和订立攻守同盟，或者受号子里的人煽动，审讯环境的改变和外部信息的影响，办案的审讯人员的水平、方法和手段，是犯罪嫌疑人翻供的客观原因。除避重就轻、趋利避害，为了逃避法律的惩罚而进行的翻供以外，有的犯罪嫌疑人为了澄清事实进行的辩解或者是更正过去所作的错误的陈述也出现“翻供”。因此，我们对犯罪嫌疑人翻供的目的要予以区分。防止犯罪嫌疑人翻供中所说的翻供特指：犯罪嫌疑人的趋利避害的心理趋使而导致的翻供。从犯罪嫌疑人的口供的证据作用来

► 审讯心理攻略

看，口供虽然有很重要的证据作用，但是审讯人员在审讯活动中所获得的口供，是为了寻找到更多、更直接的证据。这也是我国刑事诉讼制度的一条最根本的原则，即重证据、重调查研究、不轻信口供，只有被告人供述而没有其他证据的，不能对被告人定罪处刑；没有被告人供述，其他证据确实充分的，可以对被告人定罪处刑。这就为我们控制翻供的问题打下了非常好的基础。轻口供、重证据是防止翻供的有效途径。但是，在很多时候由于案件的特殊性和犯罪要件的构成，使翻供以后案情更加复杂化。比如涉税案件，一般的翻供都以主观没有故意为对象的；贿赂案件的翻供大都以行为对象所涉及的言、行为翻供的焦点，因为这些言、行大多没有证据固定，比较容易翻供；强奸案件的翻供一般都是强调自己没有违背妇女的意志，没有使用暴力，是妇女自愿的，有的把强奸翻供为谈恋爱、淫乱、流氓或者是卖淫嫖娼；杀人案件的翻供一般是把故意杀人翻供成为过失杀人，或者是正当防卫、紧急避险，有甚者推翻全部的指控；诈骗案件的翻供特点一般是犯罪嫌疑人否认自己具有非法占有的故意；等等，使得原本水到渠成并不复杂的案件，经过犯罪嫌疑人的翻供，人为地复杂了起来。因此，在犯罪嫌疑人的供述交罪阶段，审讯人员的任务不仅仅是让犯罪嫌疑人如实交代自己的罪行，还要防止犯罪嫌疑人的翻供。如何防止犯罪嫌疑人的翻供，在侦审实践中，防止犯罪嫌疑人翻供的最为有效的方法，就是在犯罪嫌疑人首次供述的全过程中，抽掉犯罪嫌疑人翻供所依赖的全部条件。

犯罪嫌疑人的翻供并不是凭空的，他是在有一定的条件并且有一定的可能性的情况下，才做出翻供决定的。如果不具备翻供的可能性，没有任何条件支持犯罪嫌疑人翻供，即便犯罪嫌疑人有多强烈的翻供心理和动机，也不可能达到翻供的目的。犯罪嫌疑人所依赖的翻供条件有：

1. 没有证据固定的口供

犯罪嫌疑人供述了自己的犯罪事实以后，没有相关的证据加以

佐证，就像随风飘的墙头草无根基，一旦犯罪嫌疑人的思想发生变化，进行翻供的时候，审讯人员只有再根据犯罪嫌疑人的翻供情况重新组织证据，如果犯罪嫌疑人认为这次翻供的结果对自己仍然不利的话，那么犯罪嫌疑人还有可能再进行第二次翻供，或者第三次翻供，审讯人员也只能再围绕犯罪嫌疑人的口供转，久而久之这种恶性循环的结果是可想而知的。因而在犯罪嫌疑人的供述交罪阶段，为了防止犯罪嫌疑人翻供，必须在犯罪嫌疑人供述的过程中把犯罪嫌疑人的口供用相关的证据固定起来。由于案件的特殊情况，犯罪嫌疑人的口供无法用证据加以固定的情况下，一方面应寻找相关的事件或者间接的证据加以固定，另一方面让犯罪嫌疑人自己提供证据来固定自己的口供。例如：杀人案件的犯罪嫌疑人在供述杀人的犯罪事实时称：“我当时的主观故意就是想把对方杀死。”审讯人员为了防止犯罪嫌疑人翻供，固定犯罪嫌疑人故意的杀人动机，便问：“你说你是故意想把对方杀死的，有什么证据？”犯罪嫌疑人答：“我当时用刀子捅对方的时候，选择的部位是对方的心脏，这是致命的地方，很容易造成人的死亡，另外，我用刀子把对方捅倒的时候，我是看着他死的，没有救他，在此之前我曾经把要杀死除掉对方的想法告诉过我的好朋友A某。”在这种情况下，犯罪嫌疑人就为我们提供了固定口供的证据，即使以后犯罪嫌疑人翻供，也难以推翻自己提供的证据。

2. 证据间不能相互组成一个完整的闭合性证据锁链

这给犯罪嫌疑人的翻供留下了条件。如何堵住犯罪嫌疑人翻供的退路？在整个诉讼过程中，防止犯罪嫌疑人翻供的最好的时机，就是犯罪嫌疑人的供述认罪阶段。犯罪嫌疑人翻供主要就是要推翻在这一阶段的不利的供述，所以在这一阶段做好犯罪嫌疑人翻供的预防是最为有利的。其最有效的方法之一就是让犯罪嫌疑人供述犯罪细节，犯罪嫌疑人供述得越细、越彻底，越不容易被轻易地推翻。我们在侦查实践中都是很清楚的，在证据间能相互组成一个完整的闭合性证据锁链的案件并不是太多的。但是这并不意味着就不

► 审讯心理攻略

能证实其犯罪。很多时候直接证据不可能形成一个闭合性的证据锁链，间接证据和只有犯罪嫌疑人在实施犯罪时才知道的犯罪细节，就会成为证明犯罪的有力证据，同时细节也是翻供的天敌。例如，盗窃案件的犯罪嫌疑人在接受审讯时供述自己共盗窃2辆摩托车。知道第一辆摩托车的品牌和盗窃的时间、地点以及销赃的去向，不知道第二辆摩托车的品牌，只知道大概的盗窃时间、地点，后来在准备销赃的时候又被别人偷去了。第一次审讯就这样结束了。侦查机关当时没有找到第二辆摩托车的失主，无法确定犯罪嫌疑人盗窃的数额，侦查工作还在继续。从前面的审讯结果我们可以看出，审讯人员对犯罪嫌疑人交代第二辆摩托车没有做深追细究，给犯罪嫌疑人留下了翻供的条件。果然没出几天，当犯罪嫌疑人得知盗窃的数额较大与巨大不是一个概念，量刑也不一样时，就开始在第二辆摩托车的问题上翻供：“你们上次提审问我关于第二辆摩托车的情况，我当时说错了，那不是‘摩托车’而是‘电动车’，所以我不知道车的品牌。”高档的进口摩托车的价格要远远超过电动车的价格，同时犯罪嫌疑人把摩托车翻成电动车，而电动车根本就不存在。电动车既没有来源也没有去向，更无证据可查。此后审讯人员对犯罪嫌疑人的翻供加大了审讯的力度，迫使犯罪嫌疑人交代了翻供的真实原因，并且供述了第二辆摩托车是高档的进口摩托车，因为没有中国字所以自己不认识。除此之外审讯人员对摩托车的特征，当时摩托车停放的位置，以及盗窃摩托车时的细节等，都做了深追细究，因而后来与向派出所报案的失主取得了联系，并且核实了失主向派出所报案时登记的摩托车的特征与被盗摩托车相吻合，以此证明了犯罪嫌疑人盗窃的犯罪事实。这里很清楚，如果审讯人员在第一次审讯犯罪嫌疑人的时候，能够深入细致地不放过任何一个细节，在犯罪事实的每一个细节上下工夫，把犯罪嫌疑人实施犯罪的行为细节全部固定起来，即便是犯罪嫌疑人翻供也不影响犯罪事实的成立。同时我们在审讯时还要时刻注意对犯罪嫌疑人的哪些情况没有讯问到，要横向地、全方位地讯问到位，做到及时发现、

及时补充，使供述材料完整、严密，让犯罪嫌疑人无法翻供。这是审讯人员在审讯活动中，在犯罪嫌疑人供述交罪阶段，必须要高度重视的重要环节。

（四）不同类型的案件的犯罪嫌疑人的抗审心理特点

审讯不能“眉毛胡子”一把抓，其原因在于，不同案件类型的犯罪嫌疑人在抗审过程中有其各自的心理特点，不仅如此，即便是同一类行的犯罪案件，犯罪嫌疑人在犯罪的行为之前、行为的过程中和行为之后的心理特点也是不同的。这些特点的不同，就决定了我们的审讯必须要对症下药，才能有的放矢取得审讯的成功。我们在这里对审讯心理学的研究，主要是研究犯罪嫌疑人实施犯罪的行为之后的心理特点，更确切地说是研究犯罪嫌疑人接受审讯过程中的心理特点。长期以来犯罪学家将犯罪类型分为：物欲型犯罪、性欲型犯罪、情绪型犯罪、信仰型犯罪等。根据审讯实践中的具体案件情况，我们选择以下几种比较典型的案件来进行分析。

1. 贪污贿赂犯罪

犯罪嫌疑人是一个特殊的主体，是利用职务之便的国家工作人员，这些人在案发前手中有权，身居要职，有的甚至是在位的高级领导干部，每天工作的任务就是指挥别人去工作。一旦这些人成为犯罪嫌疑人，成为检察机关的打击对象，心理就会发生变化，从变化的基本规律来看，多数犯罪嫌疑人处于矛盾的心理状态，既不甘心如实交代，也不敢一味对抗。随着侦查讯问的不断发展变化，其心理状态也在不断地变化。有的可能从消极的状态向积极交罪的心理状态转化；也有的可能从积极的交罪心理状态向消极抗拒交代的心理转化。实质上，在审讯中消极心理的具体表现就是抗拒心理。审讯的全过程就是从消极的心理向积极交罪心理转化的过程，也是讯问人员消除对抗心理的全过程。从案件的具体情况来看，犯罪嫌疑人面对审讯其心理的紧张和恐惧状态比较突出，为了平衡这一心理状态，采取自我安慰的方法来平衡自己。尤其是贿赂案件的犯罪嫌疑人，他们经常从情理方面来平衡自己。例如有的受贿犯罪嫌疑

► 审讯心理攻略

人称：我帮助别人办了点事情，别人表示感谢送了些钱，这也是情理中的事，况且人家送来钱，如果你不收下，别人就会有看法。另外这类犯罪嫌疑人很少去回忆案件的细节，他们怕回忆自己犯罪的细节，每当那些犯罪的情景在自己的脑海里出现的时候，他们根本不敢让细节在自己的记忆里反复出现，他一方面害怕那些细节时刻地困扰自己的精神，另一方面在他的心里产生了自我安慰的错觉，不对那些细节加以回忆，那些细节就会在自己的记忆里慢慢消失，那些可怕的情节也就不存在了。在他接受审讯人员的讯问时，他总是设法让自己的头脑中保持空白，对外来的信息持排斥、否定态度。例如，有一集团公司的销售处长，伙同他人贪污公款，这位销售处长在收取钱的时候，留下了一张收条。当审讯人员把这张收条出示给他时，他还没有看完收条，就下意识地否定：“我不知道这是怎么回事，这件事情不是我干的。”这是犯罪嫌疑人潜意识中运用心理防御机制的产物。我在近20年的审讯实践中发现，有很大一批犯罪嫌疑人对自己大量的犯罪事实采取的是装糊涂的方法，他们希望自己大脑中的记忆乱七八糟、杂乱无章，无法辨认。他们在接受审讯时总是设法将这些无法辨认的记录输入自己的记忆库，让审讯人员一件件、一条条地清理出来。

2. 盗窃犯罪

盗窃犯罪是刑事犯罪最多的一种犯罪，它是指秘密窃取公私财物的犯罪。其特点是行为人采取的是隐蔽的手段，经常是有预谋的、不计任何形式的常习性的犯罪。盗窃犯罪的手段可以说是多种多样的，但是他们在作案的手段上的最显著的特点是谨慎、隐蔽。为了防止自己被发现、被抓获，经常选择“伸手不见五指”的黑夜去作案，他们有时也根据人们的生活规律在白天作案，如双职工白天都上班，可以明目张胆地入室盗窃。盗窃犯罪的隐蔽性导致了这类犯罪分子在接受审讯时的侥幸心理比较突出。侥幸心理是影响盗窃犯罪嫌疑人如实供述犯罪事实的主要心理障碍。原因在于这类犯罪嫌疑人中有很多人不是第一次作案，有的是盗窃的惯犯、累

犯，他们在多次的盗窃中都取得了成功，仅仅在最后的这一次才被抓获，因而他们的心理特点是：供述只涉及被抓获的这一次，不涉及其他次的盗窃。他们的口头语是：供小不供大，供近不供远，供己不供人（同伙），供事不供物（赃款、赃物的去向）。其目的是为了掩盖自己更多、更大的犯罪，防止拔出萝卜带出泥。他们在案件发生以后，最担心的是公安机关打破沙锅问到底，追查他们的其他问题。他们经常在这种情况下，丢卒保车，暴露一点、交代一点。审讯时多注意抓细节，算经济账，算生活的来源，查销赃渠道和赃款、赃物的去向，挖余罪，追教唆犯，注意发现蛛丝马迹，一追到底。

3. 抢劫犯罪

抢劫犯罪属于暴力犯罪，他们在实施犯罪时，既不像盗窃犯罪那样隐蔽地进行，也不像诈骗犯罪那样“和风细雨”地进行，而是公然采取暴力的手段和方法获取他人的财物。抢劫犯罪有三种类型，即预谋性抢劫犯罪、机会性抢劫犯罪和转化性抢劫犯罪。

首先，从预谋性的抢劫犯罪来看，他们在犯罪之前往往就开始预谋，选择抢劫的目标、时间、地点、工具、逃离现场的方法。案发后他们在接受审讯时总是要回避自己的预谋性，他们在供述的过程中只是承认自己是偶然见财起意，只供现象不供事实，极力隐瞒抢劫预谋的策划过程，避重就轻是他们重要的抗审手段，他们总是以种种借口否认自己使用过暴力，其目的是为了改变抢劫的犯罪性质。

其次，是机会性抢劫犯罪，即见财起意。在供述过程中只承认某些犯罪情节，不谈犯罪动机，在有共同的犯罪嫌疑人参加的案件中，犯罪嫌疑人在供述时极力强调犯罪团伙的重要作用，自己只是凑热闹，跟着别人混混而已，把自己装扮成随大流的从犯。对抢劫的数额故意说少，对被伤害的程度故意说轻，企图蒙混过关逃避惩罚。审讯时应注意利用矛盾，步步紧逼，抓住有利的环节，先发制人，各个击破。

► 审讯心理攻略

最后，是转化性的抢劫犯罪。通常情况下盗窃和诈骗转化成抢劫犯罪的情况比较普遍，在实施犯罪的过程中，客观情况发生了变化，促使犯罪的动机也发生了变化，犯罪嫌疑人本来的动机和目的是以盗窃或者诈骗获取钱财，但是在实施过程中被事主发现，由此产生了暴力对抗，构成暴力犯罪。这类犯罪嫌疑人的特点是：在审讯中极力回避要害问题，隐瞒自己的犯罪事实，目的是蒙混过关，逃避法律的惩罚。

4. 杀人犯罪

犯罪嫌疑人杀人以后可能存在一种侥幸心理，他认为自己的作案手段比较狡猾，现场没有留下什么痕迹，尸体已经处理好了，不容易被发现，作案时的证据都已经销毁，无证据可查。同时，与自己共同案人或者是在现场的目击者，都已经订立了攻守同盟，肯定不会说出去的。他坚信自己的犯罪行为不会暴露，所以他们在接受审讯的过程中，故作镇静，常常赌咒发誓称自己是冤枉的：“自己绝对不会干那种事情，你们一定是搞错了。”这种表现在累犯和惯犯的身上极为普遍。这些人习惯在枝节问题上绕圈子，让审讯人员失去信心。在审讯过程中，一旦发现这类情况应该及时地将其揭穿，以肯定的态度告知犯罪的存在，目的是强化犯罪嫌疑人证据已经暴露的错觉，削弱犯罪嫌疑人的侥幸心理，进一步强化犯罪嫌疑人的顺从意识，设法让犯罪嫌疑人顺从审讯人员的审讯思路发展，在审讯的语言上多用肯定性的语言，千万不要使用模棱两可的语言，让犯罪嫌疑人摸去了底细。此后应多注意加强谋略方面的攻击，使之一步一步地走进我们的包围圈。

大多数杀人犯罪嫌疑人都会清楚地知道自己杀了人要偿命的，即便是不偿命也会坐一辈子牢，自己的一生就此了结了，其心理压力非常大。在审讯的过程中表现为：态度消极、精神紧张，对前途悲观失望，他认为即便是自己坦白也不可能从宽，就是自己的态度再好也是无济于事的，因为自己毕竟是杀了人，罪行是非常严重的，难逃严惩。所以他在接受审讯时，对争取从宽处理的条件是不

抱任何希望的。但是这些人有一个普遍的特点就是：他们常常对家里的亲人想得比较多，想得比较细。在审讯的过程中应当多注意用“情”去感化他们，唤起他们尚存的良知，走悔过自新的路。例如，在审讯的过程中可以利用他们对家里亲人的思念来引导他们向“情”的方面转化：“你的犯罪给你的家庭带来了多么大的创伤，给你的亲人带来了多么大的痛苦，你的家庭失去了你，他们该怎样的生活，你知道吗？他们每天都是用眼泪来度日。然而，被你杀害的对方也是有父母、妻子和孩子的，他们一家人怎样生活你知道吗？一个家庭失去了儿子、丈夫、父亲将会是什么样的痛苦心情，可想而知……”杀人犯罪嫌疑人不仅对亲人常常思念，也常常对美好生活充满憧憬，每当这种时候他们便产生了强烈的求生欲望，这种求生的欲望便会产生两种求生的动机。一种是千方百计地掩盖自己的犯罪事实，逃避法律的惩罚，求得一线生机，在绝望中幻想着“九死一生”；而另外一种是，事情已经至此，人是我杀的，这是否定不了的，不如老老实实在地认罪，落个认罪态度好，说不定还能从轻处罚，还有生还的可能。

上述的两种心理状态其根本的目的是相同的，讯问人员应当注意利用这一心理特点，选择比较恰当的讯问方法，取得审讯的成功。

5. 强奸犯罪

强奸犯罪是以违背妇女的意志，采取暴力、胁迫或者其他手段强行与妇女发生性行为作为构成要件的犯罪。强奸犯罪的犯罪嫌疑人在接受讯问时，在很多时候一般不否认与被害人发生过性行为，其原因在于犯罪嫌疑人在实施犯罪行为时，与被害人正面接触的比较，犯罪行为的一些基本特征被害人都能比较清楚地掌握和辨认出来，有时犯罪行为人不容易被外人发现的生理和身体上的特征，都能在其实施犯罪行为时被发现。这些条件就成了证明其犯罪的铁的证据。同时现场还留下毛发、精斑、脚印、擦拭物以及强奸时留下的其他痕迹，都是犯罪嫌疑人不可否认的事实。因而这类犯

► 审讯心理攻略

罪嫌疑人都习惯把抗审的“情景选择”转向其他的方面。首先是否认自己使用暴力和胁迫，与被害人发生性行为的当时是经过对方同意的，是对方勾引他的，目的是为了敲诈他的钱财，因为自己无钱可敲诈，才被对方告发。还有甚者把强奸说成是“谈朋友”，是双方同意的，没有违背对方的意志，把强奸说成是通奸。还有的犯罪嫌疑人编造谎言，把被害人说成是卖淫女，因为价格没有谈好发生了冲突，因此被害人才向司法机关告发的，把自己的强奸说成是嫖娼。

在审讯这类犯罪嫌疑人的时候，首先就要消除他的侥幸心理，打掉幻想：设定现场的遗留物足够证明其犯罪。当犯罪嫌疑人交代部分犯罪事实的时候，不要急于求成，应当逐步扩大事实范围，一件事情一件事情地追问到底，然后反复核实口供与客观证据的内在联系，形成强有力的证据锁链。另外，对强奸案件的审讯一定要从“细”处入手，不要放过任何一个细节，在细节上作文章。设法排除犯罪嫌疑人的谎言，逼其说实话、说真话。当犯罪嫌疑人有难言之隐不愿意开口的时候，应当多做思想工作消除顾虑，同时还应当注意供词之间、证据与证据之间、供词与证据之间是否合乎情理，是否有犯罪嫌疑人辩解的情况存在，是否有隐情，是否有矛盾，使用暴力的具体行为，被害人意识的真实性，以及犯罪嫌疑人与被害人之间的关系，他们在此之前是否认识等等，这些都是我们讯问的重点，不可马虎从事。

6. 涉税案件

涉税案件的种类以及所涉及的范围，随着经济的不断发展也逐渐地扩大了起来。从常见的涉税案件来看，偷税案件非常普遍，涉及的范围很广，也比较有代表性，所以这里我们把它作为重点来进行研究。根据刑法所规定的构成要件，偷税罪是指纳税人有意违反税收法规，用欺骗、隐瞒等方式逃避纳税，情节严重的行为。根据多年来查办偷税案件的情况可以发现，偷税案件的手段是多种多样的，方法更是千奇百怪。但是，在案发后犯罪嫌疑人都有

其共同的心理特点，认为钱是自己辛苦赚来的，拿去交税实在不甘心。这些人在接受讯问的时候最担心的是自己在经济上受到损失，其次才是怕负法律责任。他们在接受讯问时大多都是采取相互推诿的方法，来推卸责任。对偷税的行为装糊涂一问三不知：“这可能是会计搞错了，我不知道这件事。”在调查财务会计的时候，财务会计证明：“这是法人代表逼着我做的假账，如果我不做，他就要炒我的‘鱿鱼’，我只有服从照办。”偷税案件的犯罪嫌疑人的另外一个特点是：把自己故意的“偷”说成是过失的“漏”，这是偷税案件犯罪嫌疑人惯用的伎俩。讯问人员在审讯时首先就要围绕犯罪的故意展开讯问。犯罪的故意是审讯偷税案件的重要环节，因为在偷税案件里过失是不构成犯罪的，如果审讯人员把握不住故意的重点，案件就有可能中途“流产”。这里要让犯罪嫌疑人承认自己是故意偷税是非常困难的，偷税案件的审讯重点就是要证明其偷税的故意，审讯人员在接受这类案件时，不可以急于求成，应当做好充分的准备，不打无准备之仗。审讯时不要一步就跨进涉税范围，如果讯问时直插主题，对方很可能一句话就堵回来了，失去了回旋的余地。审讯时应当多注意从外围向中心的圈子挤，从不同的角度把他控制在“故意”的范围内，让他自己来证明自己偷税的故意。这里审讯人员要时刻注意控制犯罪嫌疑人的注意力，不要让联想帮助犯罪嫌疑人解脱被困的处境。在使用证据的时候不要孤立地出示证据，尽量让其他的事实协同证据一起出现，目的是加大证明力度的压力。由于偷税案件的方法和种类比较多，特点也不一样，所以审讯有很强的针对性，在某种情况下这种针对性还能帮助我们制服犯罪。例如，对于隐匿巨额营业收入的偷税案，重点是抓住为什么隐匿巨额营业收入不放，逼其交代偷税的故意。

7. 毒品犯罪案件

毒品犯罪案件是指以毒品为对象的犯罪活动。包括非法种植、制造、贩卖、运输、走私、窝藏毒品、非法持有毒品，以及引诱、容留、教唆、强迫他人吸食注射毒品等犯罪活动。

► 审讯心理攻略

毒品犯罪案件与其他案件相比有其自身特点，他们在作案的手段上狡诈多变，行为诡秘，反侦查意识非常强，在实施犯罪之前都经过精心的策划、周密的准备，人员活动有严密的组织系统，有的采取遥控指挥，有的采取单线联系的方法，有的贩毒团伙还内外勾结进行跨国犯罪。从目前我国缉毒部门以及世界反毒品组织对其采取的侦查方法上来看，有的指派警官“卧底”，有的收买内线，有的将毒贩秘密逮捕后“反用”，都是十分有效的侦查措施。毒品犯罪的共同的心理动力是以谋取暴利为基础的，毒品案件有团伙型和独立的个体型，他们在“落网”以后的共同的心理特点是：求生的欲望极强。在团伙型的毒品犯罪案件中其成员落网以后，开始总是坚守原先订立的攻守同盟，宁愿自己死，决不牵咬别人。自己虽然落网了，但是家里的人“组织上”会照顾的，如果自己出卖了同伙，不但自己难逃法网，而且自己的家人都要受到牵连，那些贩毒的同伙们也不会放过他的，所以他们在刚刚被捕获时抗审的态度非常强硬，一问三不知，装聋卖傻。审讯时多采取离间的方法，对他们订立的攻守同盟进行瓦解，削弱他们的对抗意志，利用家庭的亲情关系强化他的求生欲望，教育引导他们走立功赎罪的路，为我“反用”。

独立的个体型毒品犯罪，属于无组织的松散型。这类犯罪嫌疑人的犯罪心理形成和发展的重要的心理依据就是“侥幸心理”，他认为自己的行动比较诡秘，不可能被发现，况且自己在被抓获时，身上没有任何毒品，司法机关没有自己贩毒的证据，就不能把自己怎么样。当司法机关发现了他们的蛛丝马迹的时候，他们又总是用谎言来掩盖自己已经暴露的狐狸尾巴。审讯的方法一般多采取“错觉”战术。审讯人员利用虚假的信息，使犯罪嫌疑人产生自己的犯罪事实已经被掌握，或者他人已经供出了自己的犯罪事实的错觉，逼其交代犯罪的经过。审讯人员在审讯的语言上应该多注意使用“跨越前提”的语言技巧，对犯罪嫌疑人活动的全过程进行系统的分析研究和推理，把他们每一个行为点有效地连接起来，找出

事态发展的必然结果，进行攻击性的挤压，逼其一步一步将各个点连接起来，形成完整的行为过程。

（五）疑难案件的审讯方法

1. 疑难案件的含义及其形成原因

什么是疑难案件？疑难案件是指公安机关或检察机关在侦查的刑事案件中，因为案件证据不足、案情复杂，主要的犯罪事实既不能认定，也不能否定，重新获取证据的难度比较大，导致一时难以准确定罪的案件。疑难案件的特点主要表现在：事实不清，证据不够确实充分，犯罪嫌疑人拒供、翻供，导致案情奇特怪诞，致使案件的人难审、证难取、性难定。疑难案件形成的原因大体上可以分人的因素和客观、自然因素的影响。

（1）人的因素。这里的人指的是与案件有着某种牵连关系的人，他们包括侦审人员、犯罪嫌疑人、证人和受害人。在审讯人员的身上表现为：业务素质差，审讯的方法不当，在初次审讯时就向犯罪嫌疑人透露了全部的案情，或者审讯带有指向性，进行引供、诱供、刑讯逼供，强化了犯罪嫌疑人的对抗心理。侦审人员的工作失误，应该提取的证据没有提取，在直接证据无法提取的情况下，忽视了对间接证据的收集和提取，导致了证据的丢失，出现了无法挽回的局面。还有的侦审人员破案心切，只重视犯罪嫌疑人的口供，忽视证据的收集，在犯罪嫌疑人交代了自己的犯罪事实以后，审讯人员不去深追细挖犯罪的细节，对犯罪嫌疑人的口供抠得不死，细节不固定，由于有的证据已经无法收集，一旦犯罪嫌疑人翻供，应该成功的案件，便成了疑难案件了。在犯罪嫌疑人的身上表现为拒不交代犯罪事实，能坚持多久就坚持多久，坚决不交代犯罪事实，各方面的因素强化了犯罪嫌疑人的拒供心理。在证人的身上表现为：由于证人与犯罪嫌疑人有着某种特殊的关系，或者与案件有着千丝万缕的联系，对公安或检察机关的调查不配合，不愿意做证或者做假证，导致了疑难案件的出现。就被害人而言，由于被害人所处的特殊地位，或者被害人所处的特殊情况，不能真实地向公

安或检察机关陈述案件的真实情况，导致了疑难案件的出现。

(2) 客观、自然因素的影响。社会的不正之风，给犯罪带来了某种契机，给依法打击犯罪设置了障碍，利用权力、金钱、人事关系，干扰阻挠公安或检察机关办案的情形，时有发生。有的时候犯罪嫌疑人刚刚被逮捕关进了看守所，不几天就莫名其妙地被取保候审了，可是犯罪嫌疑人离开了看守所不几天，就出现了翻供的情况，并且订立了大量的攻守同盟，导致了案件的中途夭折，变成了无法定案的疑难案件。时空关系也可能影响证据的及时提取，导致疑难案件的出现。因为案件的发生事过境迁，有的已经过去好几年，有的直接证据已经无法提取，导致了疑难案件的出现。在我们的侦查实践中，客观的因素和自然的因素所导致的疑难案件的出现，在很多时候是不可避免的。例如，有的证据具有涉外因素，这就给我们的取证造成了非常大的难度。毒品案件毒品的来源在境外，证据就要到境外去提取。贪污贿赂案件的赃款已经存在了境外，其证据还是要去境外提取。有时就无证据可取，这不仅仅给案件增添了疑难程度，同时它还强化了犯罪嫌疑人的抗拒心理。在客观原因方面，有的团伙案件主犯在逃，主要的犯罪事实难以弄清，造成了案件的复杂化。另外，关押场所管理不善，造成犯罪嫌疑人串供、订立攻守同盟，导致了疑难案件的出现。从上述的疑难案件的成因中我们不难发现，疑难案件的出现关键是由于犯罪嫌疑人抗审。如果犯罪嫌疑人能够如实交代自己的犯罪事实，那么疑难案件也就不疑难了。所以，审讯犯罪嫌疑人，让犯罪嫌疑人说实话，是解决疑难案件的最为有效的途径。

2. 疑难案件的审讯方法

根据犯罪嫌疑人的心理状况来分析，疑难案件的犯罪嫌疑人的“定势心理”是非常稳定的，其原因在于从案件的开始一直到变成疑难案件，在这样一个完整的过程中，犯罪嫌疑人与我们的侦查人员已经进行了面对面的你死我活的较量，长时间的反复审讯，导致了犯罪嫌疑人的抗审心理的强化，“定势心理”得到了巩固和加

强。因此对疑难的案件，我们的审讯就是要围绕如何动摇犯罪嫌疑人的“定势心理”展开的，其目的是将犯罪嫌疑人的抗拒心理转换为供述心理。我们对疑难案件的审讯，实际上是我们在前期的审讯失败之后又重新发起的进攻。所以在重新审讯之前，我们必须认真总结失败的原因，分析犯罪嫌疑人赖以抗审的心理“支点”，重新审视犯罪嫌疑人，做到“知己知彼”才能取得疑难案件的审讯成功。

首先对疑难案件的审讯不可急于求成，必须认真分析犯罪嫌疑人赖以抗审的心理“支点”。是什么原因强化了犯罪嫌疑人的抗审心理？通过第一轮或者第一阶段的审讯，犯罪嫌疑人了解了我们哪些底？掌握了哪些情况？犯罪嫌疑人对我们审讯人员每次发起的攻击所持的态度怎样？犯罪嫌疑人采取什么样的对策？哪些语言使犯罪嫌疑人表现得轻松自如？哪些语言使犯罪嫌疑人紧张恐惧？这些情况都要在重新审讯之前全面细致地了解清楚。与此同时，我们还要认真收集各方面的资料，认真查阅卷宗，不仅要了解案件的详细情况、各种矛盾和疑点，还要详细了解犯罪嫌疑人的主要的社会关系，亲情关系，个人的详细情况、性格特点，案件与犯罪嫌疑人的密切关系，犯罪嫌疑人在该案件中所起的作用，该案件是否有共同犯罪人以及他们之间的关系等。

其次是给犯罪嫌疑人打基础，在全面细致地了解犯罪嫌疑人的情况之后，不要急于采用审讯技巧进行审讯，如果急于求成，势必会走前次失败的老路。给犯罪嫌疑人打基础的目的就是设法取得犯罪嫌疑人的信任，给犯罪嫌疑人打基础主要打的是情感基础，给犯罪嫌疑人补情感课。如果审讯人员不能取得犯罪嫌疑人的信任，那么犯罪嫌疑人就很难将审讯人员的话听进心里去。审讯人员的话犯罪嫌疑人听不进去，再高明的审讯技巧也是无用的。如何取得犯罪嫌疑人的信任？在实践中方法很多，有“亲情法”、“同情法”、“评价法”、“昵称法”，等等。这些方法本书相关章节做了专题论述，在这里就不再赘述。审讯人员取得犯罪嫌疑人的信任，是审讯

► 审讯心理攻略

疑难案件的基础。2001年我接手了一起久攻不下的疑难案件的审讯，这是一起全国罕见的特大诈骗案件，是中纪委在查处另外一起特大贿赂案件时发现交办的。当时犯罪嫌疑人的抗拒心理极强，几个月的审讯中始终把办案人放在对立的位置上。抗审的表现是：不说实话，一问三不知。我在接手这起案件的审讯时，并没有急于审讯犯罪嫌疑人，而是先收集犯罪嫌疑人的大量的资料并弄清楚其主要的社会关系，以取得犯罪嫌疑人的信任为基础，对犯罪嫌疑人展开了审讯。审讯之初主要讯问犯罪嫌疑人在看守所的生活情况，然后直接告诉犯罪嫌疑人我曾经到她家里去过，并且把犯罪嫌疑人的孩子的生活工作情况，都如实告诉了犯罪嫌疑人，并且还将犯罪嫌疑人的爱人和孩子的问候和希望，也一一传递给了她，让犯罪嫌疑人知道我们审讯人员和她的家里人，都希望她能够得到从宽的处理。在这样的过程中我们始终没有涉及到犯罪的实质问题。犯罪嫌疑人听完了我的情况介绍以后，不仅放松了对我们审讯人员的戒备，而且对我们有了一定的信任感，并且主动向我们提出愿意如实交代犯罪事实，争取从宽处理，希望政府能给自己留一条活路。犯罪嫌疑人产生了审讯人员就是她的家人代表的错觉，因此她把应该跟亲人说的话，想办的事情，也都交给了审讯人员。这名抗拒了几个月、诈骗上亿元的特大案犯，仅仅在几个小时的时间内就交代了全部的犯罪事实。

最后是审讯方法的应用，审讯疑难案件，取得犯罪嫌疑人的信任是基础，隐蔽审讯意图是条件，审讯人员良好的心理状态和必胜的信心是取得审讯成功的保证。疑难案件有其自身的特点，所以我们在审讯的方法上不能“眉毛胡子”一把抓，对不同的疑难案件要有针对性。(1) 通常对主要的犯罪事实不清、证据缺乏的疑难案件，一般都是采用迂回渐进的方法，寻找矛盾的细节，然后展开攻击。(2) 对于特别重大的恶性案件，应当抓住犯罪嫌疑人贪生怕死、求生的心理，将犯罪行为所产生的严重后果，以及所要承担的法律后果，直接告知犯罪嫌疑人，彻底消除犯罪嫌疑人的侥幸心

理，使犯罪嫌疑人形成巨大的心理压力，置犯罪嫌疑人于绝路、死地，同时给犯罪嫌疑人留出回生的余地，给犯罪嫌疑人求生的希望，逼着犯罪嫌疑人放弃抗拒的侥幸心理，走坦白从宽的路。

(3) 对畏罪心理严重的犯罪嫌疑人，采取分解式的审讯方法，把犯罪嫌疑人所涉及到的犯罪事实分解开来，进行审讯，然后再把一点点的细节组合起来，达到证明犯罪的目的。这种方法是在犯罪嫌疑人放松警惕的情况下采用的。犯罪嫌疑人对大块的犯罪事实的注意力是非常集中的，而对点滴的犯罪细节却没有太高的警惕性，我们审讯人员能够把犯罪嫌疑人的点滴犯罪细节确定下来，经过组合集中就成了完整的犯罪事实了。在很多时候，一起重大的疑难案件的突破往往要经过几十次的审讯的分解与组合的过程，最后才能达到证明犯罪的目的。

(4) 被采取了强制措施的犯罪嫌疑人，因为犯罪嫌疑人对亲人十分思念，如果我们的审讯人员能够对他的亲人的情况有比较细致的了解，并且能够站在他亲人的角度上对他表现出关心和帮助，那么犯罪嫌疑人的错觉就可能把我们审讯人员与自己的亲人联系起来，把我们审讯人员当做自己的亲人给予信任，那么他就会把隐瞒的全部犯罪事实告诉审讯人员，请求得到审讯人员的帮助，从而取得审讯的成功。

(5) 利用一切可以利用的因素解决疑难案件中犯罪嫌疑人的抗审问题，充分利用狱内侦查耳目，摸清犯罪嫌疑人的底；利用易地关押、改变环境，给犯罪嫌疑人增加心理压力，促使犯罪嫌疑人的心理向交罪心理转化。

第八章 审讯谋略的运用

一、“粘连法”的运用

什么是“粘连法”？顾名思义就是以粘贴相连的方法，使一个物品与另外一个物品连接起来，粘贴在一起。从人的习惯上来看，人们总是喜欢把同类的物品放置在一起，借助于人们的这一习惯方法，我们为了找到犯罪嫌疑人隐藏起来的贵重物品，只需要找出犯罪嫌疑人另外的贵重物品，需要找的贵重物品也就会被粘连出来了。例如，有一起盗窃案件，犯罪嫌疑人将自己所盗窃的赃款和赃物全部转移到了外地的亲戚的家里，在搜查犯罪嫌疑人的住宅时，一无所获，就连犯罪嫌疑人平时的生活用钱都没有留下。审讯人员为了找到犯罪嫌疑人转移的赃款和赃物，问犯罪嫌疑人平时的生活来源是什么？犯罪嫌疑人答：做点小生意。问：做了多长时间的生意了？答：有好几年了。问：那可能挣了不少钱吧？答：也没有挣多少钱，反正仅仅够吃饭的。问：那你家平时的吃饭钱呢？答：都临时存起来了。问：那存折呢？犯罪嫌疑人在这个时候才感觉到中计了，但是已经晚了。在审讯人员追逼下，犯罪嫌疑人交代了存折放在自己的内弟的家里。审讯人员在其内弟家里提取存折时，连同犯罪嫌疑人存放的赃款和赃物，都提取了回来，并且顺利地突破了这起盗窃案件。审讯中粘连法不仅适用于对物品的粘连，而且也适用于对事件的粘连。例如盗窃惯犯一贯以盗窃为业，在他们被抓获归案以后，对这些人的审讯就可以采用粘连的方法，用正常的事件把犯罪嫌疑人的犯罪事实粘连出来。针对这起盗窃案件可以用生活

来源去粘连犯罪嫌疑人盗窃的犯罪事实。当审讯人员问及犯罪嫌疑人的生活来源时，犯罪嫌疑人必然会编造谎言来应付审讯，编谎言越多漏洞就越大，不能自圆其说，最后必然“粘连”出盗窃财物才是生活来源的犯罪事实。

粘连法在审讯活动中的运用是非常广泛的，其方法简单但效果显著，抓住与犯罪嫌疑人的犯罪联系密切的关系进行粘连，使犯罪嫌疑人在莫名其妙的过程中，走进我们的圈套。粘连法应当灵活运用，切不可生搬硬套，在使用的过程中审讯人员应当注意隐蔽自己的意图，才能产生效果，在使用粘连法的方法上，选择的粘连关系应当与犯罪嫌疑人的犯罪有着密切的联系，如果风马牛不相及，根本就不可能产生粘连作用和效果。

二、“假设法”的运用

“假设”的汉语解释为：假如是这样，姑且认定。为了在审讯活动中更能清楚地表达原意，我们把“假设”解释为：虽然目前不是这样或者虽然目前不存在，但是我们可以假设它是这样或者假设其存在，其目的是为了便于说明问题。我们审讯犯罪嫌疑人，有时缺乏直接的证据证明犯罪嫌疑人犯罪，而犯罪嫌疑人由于畏罪心理的困扰，拒不交代自己的犯罪事实。很多时候犯罪嫌疑人知道我们审讯人员没有掌握犯罪嫌疑人的直接犯罪证据，故此坚持抗审直至逃避法律的惩罚。在这里，犯罪嫌疑人赖以坚持抗审的心理依据，就是审讯人员的手里没有能够证明其犯罪的直接证据。那么假如或者假设证据存在，审讯人员手里有证明犯罪嫌疑人犯罪的直接证据，再顽固的犯罪分子也不会抗拒否认，因为事实清楚证据确凿，已经失去了抗拒否认的意义。我们审讯人员在审讯的时候手里没有炮弹，犯罪嫌疑人是不会向你投降的，但如果我们审讯人员手里有假炮弹或者是假设的炮弹，而犯罪嫌疑人误认为是真炮弹，则犯罪嫌疑人仍然会向你投降。借用这个道理，我们在审讯的活动中虽然没有直接的证据，但是我们可以假设直接证据的存在，使犯罪

► 审讯心理攻略

嫌疑人产生犯罪事实已经暴露的错觉，促其认罪服法。

怎样能使假设的证据产生作用？关键是让犯罪嫌疑人确信审讯人员假设的证据存在，这是审讯活动中能否有效地运用“假设法”的关键。例如，犯罪嫌疑人只要去过犯罪的现场就会留下痕迹，如脚印、毛发、指纹、烟头、排泄物，等等。有的时候犯罪嫌疑人在现场留下了什么东西就连他自己也不清楚，有的是不可避免地留在现场的，如毛发、衣服纤维、人体气味，等等。我们在审讯活动中就是利用犯罪嫌疑人对现场的遗留物的不留心、不注意的特点，帮助犯罪嫌疑人假设现场的遗留物，导致犯罪嫌疑人确信自己在现场留有遗留物，犯罪嫌疑人的心理事实被确认，最后只有放弃抗拒走供述认罪的路。有这样一起案件，某市的卫生学校的一名女学生，在深夜被人入室强奸后杀害在宿舍里，经过公安机关的排查确定了犯罪嫌疑人，在对犯罪嫌疑人采取了强制措施以后，审讯一直处在僵持的对抗状态，由于现场没有发现遗留物，没有直接的证据证明犯罪，审讯进行得非常艰苦。为了取得这起案件审讯的成功，审讯人员改变了审讯方法，采用了假设法，直接质问犯罪嫌疑人：“为什么在现场有你遗留的毛发？并且经过科学鉴定已经确定无疑，你的毛发为什么会在案发现场？几个月来对你的审讯其目的就是为了挽救你，希望你不要再错过机会了。”这样一来，犯罪嫌疑人感觉再抗拒下去已经失去了意义，强烈的求生欲望使犯罪嫌疑人交代了强奸杀人的全部经过。

三、“分解法”的运用

“分解法”，顾名思义是将一件大的物体或者完整的東西分解开来，分解为若干的部分，然后一部分、一部分地解决，进行各个击破，分而治之。将这种方法运用在我们的审讯活动中，便成为重要的审讯技巧，并且有着很强的实用性。我们审讯人员在对犯罪嫌疑人的审讯中，尤其是重大和特大案件因为社会影响大，对犯罪嫌疑人造成的心理压力也大，如果让犯罪嫌疑人直接承认犯罪事实，

其困难也是非常大的，有时根本就不可能。犯罪嫌疑人被抓获归案以后，其心理压力是非常大的，尤其是在接受审讯的过程中畏罪的心理压力会随之增加。审讯实践告诉我们，犯罪嫌疑人畏罪心理压力越大，就越不会轻易交代自己的犯罪事实。同时案件情节越严重，犯罪嫌疑人产生的心理压力也就越大，也就越不容易开口。因此在审讯活动中，为了减轻犯罪嫌疑人的供述压力，做到既要让犯罪嫌疑人交代罪行，又要减轻犯罪嫌疑人供述的心理压力，最为有效的方法就是“分解法”。

“分解法”是将某一完整的案件或者某一重、特大案件分解开来，形成有着内在联系的案件的片断或者情节，逐步地一个片断、一个情节地突破，待这些片断和情节都解决以后，整个案件的事实也就全部解决了。这种方法虽然耗时耗力，但是有利于对案件的突破，使犯罪嫌疑人在不太大的心理压力下供述交代犯罪事实。

“分解法”是根据案件的具体情况来定的，没有统一的模式，它是以通过分解的方法更有效地证明犯罪为目的的。有的案件的分解方法是：犯罪嫌疑人有作案时间、去过发案现场、有作案的动机、有作案的工具、犯罪嫌疑人与该案的发生有因果关系、犯罪嫌疑人就是犯罪行为人，即时间、地点、行为、结果。在这些范围内还可以分解，关键是要以有利于案件的突破为前提。例如，某市发生的凶杀案件，被害人王某某，男，48岁，市某电器公司的总经理，6月16日19时在其父亲的一所房子里，被人用锐器刺入心脏，引起失血性休克死亡。经过排查发现，该公司的医务室的女医生欧阳有重大犯罪嫌疑。犯罪嫌疑人欧阳有杀人动机，案发时犯罪嫌疑人欧阳去过现场，有目击证人，并且多次编造谎言去过案发现场，在这起案件中审讯人员并没有要犯罪嫌疑人直接交代杀人的经过，而是分解杀人的细节各个击破，最后达到证明犯罪的目的。审讯人员首先从杀人的动机开始分解，第一步解决的问题是确定犯罪嫌疑人与被害人的特殊关系，犯罪嫌疑人有报复杀人的动机。第二步需要解决的问题是确定犯罪嫌疑人有作案的时间，并且在被害人

死亡的时间里犯罪嫌疑人去过杀人现场。在调查的过程中，犯罪嫌疑人说了大量的假话，审讯人员一一予以揭露，并且用这些细节把她与杀人的犯罪事实联系起来，然后把这些已经分解完成后的情节和片断再组合集中起来，形成一个有力的证据拳头，再次打向犯罪嫌疑人，使之交代全部的犯罪事实。最后取得这起疑难杀人案件的审讯成功。

四、“错觉法”的运用

在心理学的研究上人们很早就发现了错觉现象，并且把那种完全不符合刺激本身特征的失真的或扭曲的事实的知觉经验，称为错觉。它是人脑对客观事物不正确的反映的一种心理现象。对这种现象形成的真正原因，迄今虽然没有确切的了解，但是这种错觉所导致的人们在社会生活上的错误认识是有害的，这一点人们是清楚的。但它并非任何时候都是有害的，如果将这种“错觉”放在审讯犯罪嫌疑人的身上，就会产生有利的作用。在很多时候，需要犯罪嫌疑人产生错觉，才能完成审讯任务。在证据并不充分的情况下，审讯犯罪嫌疑人最有效的办法，是让犯罪嫌疑人产生我们已掌握了证据的错觉。

如何能使犯罪嫌疑人产生错觉？笔者做过这样的调查，有的犯罪嫌疑人在第一次被公安或检察机关传唤的时候，首先将自己的犯罪事实与传唤联系到了一起，而实质上公安或检察机关对其传唤，主要是核实别人的犯罪事实，这便产生了错觉。科学家们认为这种错觉现象是受动机的影响。动机影响的知觉者，在面对同一刺激情景时，持不同动机，所获得的知觉经验是很不相同的。例如：面对同一美丽的海湾，画家、摄影家、建筑家、港口设计家、钓鱼者、游泳者以及土地收购的资本家，其所得知觉大不相同，原因是他们各有不同的动机。这一动机的另一种解释是“需求”。如因生活贫困需要金钱的人，对金钱的知觉就与富人不同。有位心理学家，以贫富不同家庭的10岁儿童作实验，让贫富儿童在相等距离内按照

摆在面前的各种硬币“5角”，凭其主观知觉，在地面上画出它的面积的大小。实验结果发现：富家儿童在画面上夸大20%，而贫家儿童在画面上夸大35%，可以看出贫家孩子对金钱的求得，具有更强烈的动机。由此可见，动机的不同使错觉的产生具有可能性。犯罪嫌疑人在接受审讯时，由于畏罪、侥幸等心理状态和动机，也必然会产生某种程度的错觉。

犯罪嫌疑人的错觉在审讯中有非常重要的作用，这是根据审讯的客观条件决定的，犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，很少将自己的犯罪证据留下来，因而在审讯时除了利用犯罪嫌疑人留下的少量客观证据，还要利用犯罪嫌疑人错觉幻想出来的证据，例如：贪污犯罪嫌疑人在被检察机关传讯的时候，很快会联想到可能是自己某一笔账单被发现了，否则为什么要传讯自己呢？由此产生了讯问人员掌握了某一账单依据的错觉。

（一）错觉的具体表现

1. 犯罪嫌疑人对审讯目标的错觉

犯罪嫌疑人所犯罪行有时司法机关并非十分清楚，很多时候只了解某些现象，审讯的目的也是为了捕捉、寻找目标，因而在审讯时就没有固定的目标。犯罪嫌疑人总以为自己的某一犯罪行为被发现了，处在寻求怎样的方法应付审讯的状态中，这是初审阶段犯罪嫌疑人对审讯目标的错觉的普遍特点。在这一阶段审讯的方法应该具有隐蔽性，不能暴露审讯的目标，一旦审讯目标暴露，犯罪嫌疑人的错觉也就消失了。犯罪嫌疑人在这个阶段的错觉是自发的，并不是外来信息刺激造成的。如果犯罪嫌疑人对我们审讯的目标了解得一清二楚，那么审讯人员在审讯中所采用的方法和审讯技巧只能是一句空话。因为我们在审讯中所采取的方法和技巧，是建立在对方的错觉的基础上的，使用审讯技巧的目的就是要让犯罪嫌疑人产生错觉，麻痹对方，声东击西，隐蔽审讯的主攻方向和目标，削弱对方的防御强度，避其强，攻其弱，使得犯罪嫌疑人首尾难顾，以失败而告终。

2. 犯罪嫌疑人对公安或检察机关已经掌握了犯罪证据的错觉

审讯实质上也是发现证据、收集证据、提取证据的过程，其目的是利用收集证据来证实犯罪，用手中已获得的少量证据获取大量的证据，以零散的证据获得完整的证据，以枝节性的证据获得关键的证据。这种取证方法的成功，是建立在犯罪嫌疑人不了解审讯人员掌握证据的程度的基础上的，如果犯罪嫌疑人知道审讯人员手中的证据松散无力，不足以证明其犯罪，还需通过他自己的交代才能定罪，那么犯罪嫌疑人大多不会交代自己的犯罪事实，他会用一言不发来对付审讯的。犯罪嫌疑人不了解审讯人员是否掌握证据，掌握证据的多少，是其错觉产生的基础。审讯犯罪嫌疑人说明犯罪嫌疑人与犯罪事实有关，司法机关不会凭空抓人的，这是犯罪嫌疑人错觉产生的根据。因而在审讯时，讯问人应当在证据的使用上注意技巧性、隐蔽性，尽管少出示证据，杜绝出示模棱两可的证据。出示证据时应注意证据的效应，每出示一次证据应该起到令犯罪嫌疑人对我们掌握程度错觉的扩大和强化的作用，加速对犯罪嫌疑人心理限制的实现。审讯犯罪嫌疑人成功与否，在很大程度上取决于犯罪嫌疑人对我们掌握程度的错觉，产生获取证据程度的错觉越大，对犯罪嫌疑人产生的心理压力就越大，与供述交罪的距离就越近，注意利用犯罪嫌疑人的错觉是审讯成功的最有效的方法，因为证据已被掌握，抗拒已失去意义，在趋利避害心理的驱使下，犯罪嫌疑人只得选择供述交罪的路。

3. 犯罪嫌疑人对利害关系人产生的错觉

利害关系人顾名思义是与本案件有一定关联的人，这些人掌握了犯罪嫌疑人的一定的犯罪事实，与犯罪嫌疑人有一定的利害关系，有时能对案件起到重要的证明作用，因而也是犯罪嫌疑人在接受审讯时较为“关心”的问题。受贿犯罪案件中犯罪嫌疑人最担心的是行贿人的处境情况：行贿人是否也被抓获了？是否交代了全部的犯罪事实？订立的攻守同盟是否被瓦解？在挪用公款给他人使用的案件中，使用赃款的人是否将该款的来龙去脉全讲了？巨额财

产来源不明的案件，为了款项来源而订立的攻守同盟是否被揭穿？假设的对象是否讲了实话？等等，这些都是犯罪嫌疑人急于想知道的问题，直接关系到犯罪嫌疑人交代的程度，因而犯罪嫌疑人总是千方百计从审讯人员的口中、神态中、行为动作中了解判断利害关系人的情况。如果审讯人员在审讯中注意隐蔽自己的语言、神态行为，犯罪嫌疑人会根据自己的主观臆测和判断产生各种不同的错觉，被我们所利用。如果审讯人员在审问中抛出同伙人的点滴信息，便会造成犯罪嫌疑人更多的联想，产生错觉，如“你不说有人说”，这时犯罪嫌疑人便会产生他人已供述的错觉，联想出对自己的不利因素，加速了心理证据的形成。因而在审问中应注意对案件的保密，否则犯罪嫌疑人的错觉无从谈起。

4. 犯罪嫌疑人对客观事实的存在产生的错觉

审讯中为了使犯罪嫌疑人对客观事实的存在产生错觉，将这种客观存在分为实际存在和假设存在两大类。实际的客观存在是指犯罪嫌疑人实施犯罪时留下的行为痕迹和与此相联系的各种情景；而假设的客观存在，是审讯人员为了使犯罪嫌疑人产生某种错觉而假设的犯罪痕迹和相联系的各种情景。犯罪嫌疑人在进行犯罪以后，尤其是贿赂犯罪，留下来的客观存在的痕迹极少，而这些痕迹和情景又是犯罪嫌疑人在被审问时赖以顽抗的基础。从这类犯罪的特点来看，时间长，隐蔽性强，有时几年以后才能发现，大量的痕迹和相关的情况都消失了，这对于审讯是极为不利的。为弥补这一缺陷，采取假设的痕迹，使犯罪嫌疑人产生错觉，是最为有效的方法。例如，某一单位私设“小金库”私分公款，案发后将“小金库”账簿全部销毁，让司法机关无据可查。审问时，犯罪嫌疑人表现出了极强的侥幸心理，认为账已销毁，无证可取，你们就定不了我的罪，审讯时不是一问三不知，就是全部记不清楚了。结果审问人员采用了“假设的客观情景”：“你认为账销毁了就无据可查了吗？但是你忽略了一件事，你们的财务会计怕日后对公款的去向说不清楚，在笔记上又作了记录，这一点你可能没有想到吧？”

► 审讯心理攻略

这一信息的出现使犯罪人乱了阵脚，他不但没有怀疑这一情景的真实性，而且把“小金库”以外的款项也联系起来，最后交代了各项款子的来龙去脉及数额，取得了审讯的成功。

（二）审讯中设置错觉的方法

让犯罪嫌疑人产生错觉，是建立在犯罪嫌疑人对某些信息确信的基础上的，合情合理的、客观的逻辑联系，才能取信于犯罪嫌疑人，如果胡乱给犯罪嫌疑人输入一些信息，不但不会使犯罪嫌疑人产生错觉，还会使犯罪嫌疑人看出来我们在骗他，反而强化了对抗的心理。所以在设置错觉的时候，审讯人员应顺着案情的发展，合乎情理地将假设的信息推销给犯罪嫌疑人，但也不能滥用、乱用，否则适得其反。因此在设置错觉时，应做到：（1）对案情充分深入地调查了解，掌握一定的实际情况，摸准犯罪嫌疑人的心理脉搏，做到不用则已、用则奏效。（2）错觉信息的语言的运用。从表面上看似乎具有模糊性，而实质上具有很强的针对性，这是常用错觉信息的语言特征之一。另外，“自言自语”也是错觉信息的语言的又一重要特征。在审讯中有些话不便直说但又必须要说，通常采用“自言自语”的方法将信息输出。合情合理的语言是错觉产生的基础，因为犯罪嫌疑人最爱听的就是合情合理的语言，它最容易取得犯罪嫌疑人的信任，如果犯罪嫌疑人不相信审讯人员的话，错觉便无从谈起，从设置的方法来看，就是人们常说的：“无事生非，无中生有。”让犯罪嫌疑人的错觉为审讯服务。

1. 直接告知犯罪嫌疑人其犯罪的存在，是让犯罪嫌疑人产生错觉的基本方法之一

在审讯进入试探摸底阶段时，直接告知犯罪嫌疑人已经构成犯罪，让犯罪嫌疑人产生司法机关已经获得了犯罪的证据的错觉，这种错觉是审讯人员强加给犯罪嫌疑人的，当然并不是当时就能取得犯罪嫌疑人的信任使其产生错觉的，这需要犯罪嫌疑人的观察和体验，审讯人员为了获得犯罪嫌疑人的观察和体验之后的错觉，通常采用的方法是阻止或者否定犯罪嫌疑人对审讯人员提出的犯罪存在

的辩解，进一步强化犯罪嫌疑人对犯罪存在的错觉，只要犯罪嫌疑人产生罪证已经被司法机关掌握的错觉，这对审讯人员来说就等于审讯任务的基本完成。在审讯活动中只有让犯罪嫌疑人产生证据已经被司法机关掌握的错觉，犯罪嫌疑人才能放弃抗拒，在趋利避害的心理的驱使下，犯罪嫌疑人会选择对自己的有利的范围做出行动，当犯罪嫌疑人认为供述对自己最为有利时，就会选择供述认罪的结果。

2. 审讯桌上的“空城计”

从审讯的准备阶段来看，审讯人员的桌上应当放些什么东西？平时可能不大被人们所注意，但这对犯罪嫌疑人来说是至关重要的。犯罪嫌疑人进了审讯室，首先就要注意的就是审讯桌上放了些什么东西。通过观察审讯人员桌子上的物品和资料，可以判断出自己的处境。在犯罪嫌疑人第一次走进审讯室时，一眼就看见审讯人员桌子上放着的只有两张纸内容的卷宗，他就会感觉到司法机关还没有掌握多少犯罪情况，产生了相对稳定的定势心理来与审讯人员周旋。但是如果反过来适当地将其他什么材料也放在桌子上，此时的犯罪嫌疑人的反应会截然相反，他会自然产生联想，把桌子上的卷宗与自己的犯罪联系到一起，司法机关已开始大量的调查，并收集了大量的资料，这些资料记载了我哪些犯罪的事实呢？达到了进门就让其迷惑不解的目的，越看越觉得犯罪事实已暴露了，这就是审讯桌上的“空城计”。

3. 暗示证据的方法

在持有部分证据的情况下，审讯人员不要急于抛证据来引供词，而应反过来用供词发展证据，最后在审讯结束阶段向犯罪嫌疑人出示证据。有人说证据是让犯罪嫌疑人开口的“法宝”，为什么不去直接使用呢？直接出示证据固然容易使犯罪嫌疑人供述，既省事又省时，但是审讯人员只能得到该证据范围内的供述，而对该范围之外的其他罪行便会一无所获。审讯中不是不可出示证据，但为了使现有的证据发挥更大的威力和作用，出示证据的方法要带有迷惑性，也就是说出示证据的方法最好不要“明示”，而采用暗示证

► 审讯心理攻略

据的方法，让犯罪嫌疑人知道审讯人员这里有证据，但又不清楚证据的具体内容。如，贪污、贿赂犯罪的证据材料大多是合同、票据、证书、财务资料、银行资料等，在放置的方法上既要让犯罪嫌疑人看见这些资料，又要让其不清楚具体内容。审讯人员有时还可以抽出一些资料，读其中的某一内容和情节，通过犯罪嫌疑人联想的发展扩大，最后系统化，达到证据材料的“无中生有”。

4. 语言的迷惑性

语言的迷惑能使犯罪嫌疑人一步一步地走进“迷宫”，让其相信自己的犯罪事实已全部暴露了，但自己又不明白这件事是怎么暴露的？什么环节出了问题？使用迷惑性的语言要找准犯罪嫌疑人的抗审的条件和依据。“在贿赂犯罪案中，行贿人只要不告发就没事，即便行贿人告发，但没有其他人证明，‘一对一’无凭无据也没事。”这是受贿犯罪嫌疑人在抗审中的心理“支点”。迷惑性语言都是围绕这一“支点”展开的：“你早知今日何必当初！纸是包不住火的，你说不说并不要紧，有多嘴的替你说了……虽然是有‘基础’的，但有谁不是为自己着想呢？要想人不知，除非己莫为……是否贿赂你心里明白，我们也十分清楚”，等等。这种迷惑性的语言，在实质上还存在隐含的前提，这一隐含的前提是让犯罪嫌疑人扩展自己的心理证据，达到以假引真的目的。

5. 讯问人员神态的迷惑性

讯问人员在审讯活动中的喜怒哀乐都会对犯罪嫌疑人产生影响，有时犯罪嫌疑人为了刺探审讯的重点和目标，会用各种方式来达到自己的目的。如果讯问人员认为犯罪嫌疑人的供述符合自己的意图就表现出满意的神态，不符合自己的心愿就表现出不耐烦的神态，那么犯罪嫌疑人就知道审讯人员对什么感兴趣，对什么不感兴趣了，久而久之就连审讯人员手里有多少“货”都能知道得一清二楚，出现这种情况不可能会有审讯的成功。审讯人员只有隐蔽了自己，才能“迷惑”别人，只有管好自己的“神态”，别让神态“乱说话”，才能在需要时使神态产生迷惑作用。审讯人员神态的

迷惑性是根据审讯的目的来决定的，神态的迷惑性也就包含在实现这一目的过程当中。审讯人员虽然急需犯罪嫌疑人做出某些供述，但表现在神态上要有迷惑性，神态上应漫不经心、无所谓，越急越应沉着冷静。如果表现出急不可耐的神态，就会引起犯罪嫌疑人的重视和猜想，权衡对自己是否有利或引起警惕，出现不予配合的局面。所以，审讯人员在审讯中要态度庄重、沉着、冷静、注意力集中，以不变应万变。

6. 利害关系的迷惑性

与犯罪嫌疑人有某种利害关系的人，如杀人后帮助转移尸体的人，盗窃后帮助销赃的人，介绍贿赂的中间人，挪用公款的使用人，赃款的窝藏人，案发后虽然犯罪嫌疑人在不同程度上与这些人订立了攻守同盟，但还是时刻担心这些人供述案情，把自己送上绝境。从犯罪的赃款处置特点来看，大多数犯罪嫌疑人都以转移赃物、赃款来逃避惩罚。赃款、赃物的转移目标又都是自己较为信赖的至亲好友。例如：江苏省某市原市长钟某某受贿案发后，将赃款赃物转移到某公司经理处窝藏；广东省某市原公安局长洪某某，将赃款赃物转移到武汉的妻弟家中窝藏；广东某县委副书记王某某贪污受贿案发后，帮助转移窝藏赃款、赃物的亲属就有10多人；等等。这是贪污、贿赂犯罪普遍存在的特点，赃款、赃物的转移对犯罪嫌疑人来说算是吃了一个“定心丸”，也成了他们抗审的心理支柱。因而迷惑的目标是让犯罪嫌疑人误认为窝藏的赃款、赃物已暴露。如：“虽然是亲朋好友，但谁愿意背窝藏的罪名，况且还是替别人背黑锅？”又如：“你是为了保护自己，但有时亲戚也是为保护自己，毕竟是犯罪的事，谁不为自己考虑呢？”如果犯罪嫌疑人的赃款并没有转移，那么他对上述的语言不会有多大的注意，如果对方真的将赃物转移了，那就会非常重视这里的含意，会认真地分析研究，表现得心不在焉、愣神，实际上他是在激烈地思考窝藏的对象会不会向司法机关交出赃物、赃款。追赃款和赃物的去向，实际上也是审讯取得成功的有效方法。

7. 迷惑莫被迷惑误

犯罪嫌疑人为了取得抗审的成功也会用假象来迷惑审讯人员。有的犯罪嫌疑人为了取得审讯人员的同情，大讲特讲自己的丰功伟绩，自己辛辛苦苦半辈子，工作勤勤恳恳，多次拒绝贿赂，可以说是两袖清风，可到头来落个被检察院调查的结果……还有的犯罪嫌疑人故作镇静，表现出轻松自然的情绪，对审讯人员顺从协助，态度老实，问什么说什么，对答如流，以此来迷惑审讯人员。更有甚者赌咒发誓，声泪俱下。因此，审讯人员必须注意在这种假象的背后，将会隐藏着更大的犯罪，自己的心中应有根主线，不要被这种表面现象所蒙蔽。

五、“逻辑法”的运用

有经验的审讯人员都喜欢利用犯罪嫌疑人的供述矛盾，通过对其揭露，来达到使犯罪嫌疑人交代供述的目的。在国外，尤其是在美国的司法部门，在审讯的方法上较多采用“逻辑的途径”进行审讯。矛盾的揭露在审讯中有着重要的作用。利用逻辑推理找出矛盾予以揭露，其目的是对犯罪嫌疑人进行心理限制达到供述的目的。审讯中从矛盾的来源来看，应该将矛盾分成两大类：（1）与犯罪嫌疑人有直接联系的矛盾道德品质上的自私、贪婪、嫉妒、多疑，在相互关系上的地位不同、利益不同、作用不同决定了犯罪主体之间存在矛盾。其次是犯罪嫌疑人主观方面的心理矛盾。犯罪嫌疑人在接受正面审讯时，处于被指控的地位，心理受到的影响极大，当审讯涉及到犯罪事实的时候，便产生了拒供还是供述两种对立的心理活动，两种意念的此起彼伏，反映出反复动摇的矛盾的心理状态。最后，是犯罪嫌疑人的主观心理状态与客观存在的矛盾。犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，犯罪时的情景总是不断在大脑的思维中迂回，被储存起来，形成心理事实。案发后的畏罪心理表现在审讯中大多是采用谎言、假话来抗审，这些假话、谎言与客观事实的存在必然会发生矛盾。这种矛盾表现在：供词与供词之间的前后矛

盾；情节发展的内在联系的矛盾；证据之间的矛盾；行为人与某情节的矛盾等。(2) 审讯人员为了促进犯罪嫌疑人的供述而编造的矛盾，并且将其假设在某一犯罪情节中，让犯罪嫌疑人继续深化、发展这一矛盾，达到暴露谎言的目的。犯罪嫌疑人在供述自己的犯罪事实时，总会涉及到行为的前因后果。而在前因后果发生矛盾的时候必然在因果关系的环节中表现出来，为了通过对供述矛盾的揭露达到对犯罪嫌疑人的“心理限制”，则要提取犯罪嫌疑人在供述中的矛盾的环节，组成完整的揭露矛盾的体系，笔者将那些能够证明供述矛盾存在的环节称为“逻辑环节”。

如何根据逻辑推理寻找逻辑矛盾，这是审讯活动中运用逻辑关系的重要目的。一些有经验的审讯人员在审讯时大多采取迂回的审讯方法，来寻找案件中的逻辑矛盾。这种方法是：首先不涉及讯问的主题，从外围步步深入，以情节找主干，从小到大，从案件发展的每个情节到细节，有间歇性地让犯罪嫌疑人重复，从案件情节的不同角度、不同顺序进行深化细追，在整个情节中把关键性的细节抽出来，混杂在次要的问题中让其供述，进行推理、比较来发现逻辑矛盾。犯罪嫌疑人在谎供中的矛盾就是通过某一供述环节反映出来的，表现为违反了客观存在的规律性。如，某副市长违反国家对走私汽车入户的管理规定，批条指示该市车管所给予走私车入户上牌，如果不是“有利可图”，这位副市长能愿意干这种既承担责任又违法的蠢事吗？审讯中为了证明“有利可图”的目的，首先必须证明矛盾的存在。矛盾的出现必然会引起矛盾的情节，而这一情节又隐蔽在事件发展的环节中，通过提取这些隐蔽的情节，来达到证明矛盾的目的。也就是说通过提取足以证明矛盾存在的环节，进行逻辑分析、推理，来证明矛盾、揭露矛盾，这就是“逻辑环节”。它多年来被侦查部门普遍使用，有着较强的实用性。我们将这种方法称为“逻辑法”。

运用“逻辑法”来设置“逻辑环节”，是证明矛盾、揭露矛盾的需要。从设置的方法来看，它是通过提取“有理”、“有利”、

► 审讯心理攻略

“有节”的客观存在的事件和环节，来推出矛盾的方法。例如：某银行的行长，违反信贷管理规定，对贷款的企业不予考核，一次性贷款200万元给一个仅有10万元固定资产的公司，很明显这里有“利”可图。对此案提取“逻辑环节”应先从违反信贷规定、明知故犯环节中提取。问：“你们银行贷款有哪些规定？”答：“贷前三查，贷后监督。”问：“贷款需要有一定的资产担保吗？”答：“按规定需要。”问：“贷款的某公司是什么性质的公司？”答：“不十分清楚。”问：“你贷给对方公司200万元是做什么用的？”答：“可能是做生意。”问：“你贷给某公司的这笔款子是用什么来担保的？”答：“没有担保。”问：“那他如果亏损了怎么办呢？”答：“估计不会亏的。”问：“如果亏了还不上这笔款子怎么办呢？”答：“没想过。”问：“根据贷款的日期，这笔款子已经到期了，为什么还没有还呢？”答：“我问过他们，款子占用在货上还没有回笼。”问：“如果该款回不了笼呢？”答：“不可能全部回不来，多少要回来一些。”问：“这笔款子到期后你催讨过吗？”答：“催过。”问：“向法院起诉过吗？”答：“没有。”问：“为什么没有？”答：“……（不语）。”问：“你敢吗？”答：“……（不语）。”上述的讯问记录中的“逻辑环节”的提取已足以证实“矛盾”存在的原因了。问：“你身为行长，违反规定对贷款的企业不验资、不检查、不监督、不调查、不要求担保，款子到期不回笼，无任何保全措施，不良后果出现不采取补救办法，不向法院起诉，你能说得通吗？这又说明什么？原因你不用说谁都清楚！但这件事还要你自己说！讲……”犯罪嫌疑人沉默……过了一会儿，才答：“他们在贷款时给了我5万元的‘好处费’”。问：“对方拿5万元就换走了你200万元，你是银行行长，这笔账你是怎么算的？”答：“谁知他们到现在还不还呢？”前面设置的问话已经充分证明了违章贷款、收受贿赂的目的，用一切能够证明犯罪嫌疑人供述矛盾存在的情节，完整、系统地揭露犯罪的行为过程，也是逻辑环节的设置过程。“逻辑法”的运用是指实践中通过提取犯罪嫌疑人无法抵赖的某些特定的事实和

环节进行组合，使之能系统化地揭露供述矛盾，证明犯罪结果的过程。

六、“导谎法”的运用

谎言是犯罪嫌疑人抗拒审讯的最基本的规律，谎言在讯问活动中存在的必然性，是对犯罪嫌疑人抗审规律的客观总结。讯问活动中抗审的规律，实质上就是运用谎言的规律；讯问的全过程，也就是揭露谎言、去伪存真的过程。为了揭露谎言，必须要让犯罪嫌疑人充分说谎，谎言说得越多，就越有利于我们的全面揭露。审讯人员就是通过对谎言的揭露来证实犯罪，迫使犯罪嫌疑人交代自己的犯罪事实的。世界上很多国家为了解决这一问题，研究出了很多测谎办法，最有代表性的就是测谎仪的问世，它象征着犯罪心理测试技术的发展。这种犯罪心理测试技术主要是用于犯罪调查和辅助侦讯，是运用现代心理学和实验技术成果以及神经生理学、生理电子学等学科研究成果，同时、同步记录人的多项心理生物反应指标，进而评判心理痕迹的技术。多年来，人们把这项技术称之为测谎技术，将采用这种技术的测试仪称为测谎仪。那么犯罪嫌疑人为什么在接受审讯时要用说谎的方法来抗审呢？犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，为了逃避法律的惩罚，总要千方百计地隐瞒自己的犯罪事实，说真话就等于交代自己的犯罪事实，为了不供认犯罪事实，只有用假话来对付审讯。因此，在接受审讯之前就做好了心理准备，如何用假话来掩盖真的犯罪事实。犯罪嫌疑人说假话的特点有：语言简练单一，例如“是”或者“不是”，“有”或者“没有”、“不是我干的”；情节表达笼统，不敢深入细节。这给我们揭露谎言增添了很大的难度，有的时候明知道犯罪嫌疑人在说谎，但就是无法去揭露他，其原因就在于犯罪嫌疑人谎言的单一性和情节表达的笼统性。例如，审讯人员讯问犯罪嫌疑人是否去过杀人现场？犯罪嫌疑人回答“没有”。这里审讯人员明知犯罪嫌疑人在说谎，却无法揭露其谎言，其原因是没有证明谎言的依据。为了解决这个问题，笔

► 审讯心理攻略

者在自己多年的审讯实践总结出了“导谎法”，在审讯活动中有着很强的实用性。

什么是“导谎法”？审讯人员在无法揭露犯罪嫌疑人的谎言的情况下，故意把虚假的情节融合在某一犯罪的情节中，让犯罪嫌疑人继续编造谎言，扩大谎言的范围，最后达到揭露谎言、促使犯罪嫌疑人供述认罪的目的。例如，犯罪嫌疑人实施了犯罪以后，为了证明自己没有作案的时间，就采取编造谎言的方法，告诉审讯人员在某天某时某地见过某人，而实际上犯罪嫌疑人在那个时间正在实施犯罪，不可能见到某人，审讯人员为了揭露谎言故意设立虚假的情景，让犯罪嫌疑人充分地编造谎言：“不错。在那天之前某人出了一场车祸，头上被撞伤是用纱布包着的，你见到他时一定看他头上有纱布。”这时犯罪嫌疑人会接着审讯人员的话继续编造谎言，“我看见他时确实头上有纱布包裹着”。这样犯罪嫌疑人就钻进了审讯人员设置的圈套。

“导谎法”在审讯实践中如何运用？常用的方法有“存在设立”、“情景设立”、“气象设立”、“环境设立”等。

“存在设立”是审讯人员把与案件有特殊联系的人和物提取出来，假设他的存在或者不存在，并且将其放进案件的情节中去，让犯罪嫌疑人去自由发挥，因为犯罪嫌疑人本身就是说谎，他对审讯人员为其设置的人或者物是否存在根本就不清楚，犯罪嫌疑人为了证明自己清楚，只有去编造谎言，审讯人员为其设置的人或者物的存在与否，正好符合犯罪嫌疑人说谎的心理需要，所以犯罪嫌疑人会在审讯人员为其设置的人或者物上再做文章、继续说谎，这样就扩大了谎言的范围，便于审讯人员的揭露。例如，犯罪嫌疑人在某一时间内，根本就没有见到某人或者某物，而犯罪嫌疑人则谎称自己见到了某人或者某物，为了让犯罪嫌疑人的谎言暴露，审讯人员可以为其设立某人或者某物根本就不存在：你到过某人的单位去看过某人的出差报销单吗？在你说的时间范围内某人根本就不在本地，这些我们已经调查过了，你是如何见到某人的？”如果这时犯

罪嫌疑人表示默认，审讯人员就可以直接来揭露犯罪嫌疑人的谎言，如果犯罪嫌疑人要狡辩，审讯人员应当立即阻止，并且直接告知犯罪嫌疑人不要再说谎了，以此来进一步证明犯罪嫌疑人被揭露的谎言，强化犯罪嫌疑人的心理认识。

“情景设立”是审讯人员将假设的情景，放进案件的情节中，让犯罪嫌疑人用谎言去发挥，待其谎言全部暴露之后再予以揭露。例如，犯罪嫌疑人在某一特定的时间没有去过某宾馆见过某人，而犯罪嫌疑人谎称自己在某一特定的时间去过某宾馆见到过某人。审讯人员采用“情景设立”的方法：“你到某宾馆看见某人在干什么？”回答：“他在看电视。”（情景设立）；问：“我记得当天在那个时间某宾馆停电，怎么能看电视？”回答：“当天是停电了，停电的时候他（某人）在点蜡烛，后来电来了才看电视的。”待犯罪嫌疑人的谎言全部表现完毕之后，审讯人员再告诉犯罪嫌疑人某特定时间某宾馆根本就没有停电，使犯罪嫌疑人的谎言暴露得淋漓尽致。

“气象设立”是根据天气情况来对犯罪嫌疑人导谎的方法。犯罪嫌疑人在实施犯罪以后，为了逃避法律的惩罚总是要进行“情景的选择”，有的选择自己没有去过现场，有的选择自己没有作案的时间，等等。那么犯罪嫌疑人在作案的时间范围内，人在什么地方？人在干什么？犯罪嫌疑人会用谎言来告诉你，当时他在什么地方，在干什么。因为犯罪嫌疑人当时只有在犯罪现场，不可能在其他的什么地方，所以犯罪嫌疑人对他说的地方当时的情况根本就不了解，为了证明自己在某地，只有编造谎言，编造一些根本不存在的状况。这时审讯人员把气象情况再加进犯罪嫌疑人的谎言里，让犯罪嫌疑人充分地去编造，然后一举揭露。例如，审讯人员告诉犯罪嫌疑人某地在某时下了一阵小雨，并且问犯罪嫌疑人下雨的时候在干什么？因为当时犯罪嫌疑人根本就不在某地，所以对某地是否下雨根本就不清楚，因此犯罪嫌疑人会采取默认的方法。你还可以进一步问他在下雨的时候打的是什么样的雨伞，以此来逼着犯罪嫌

疑人说谎，达到揭露谎言的目的。

“环境设立”是犯罪嫌疑人为了掩盖犯罪事实，用谎言来描述某地的情况，以示自己曾经到过某地或者是从某地而来，审讯人员为犯罪嫌疑人重新设立某地的环境，来帮助犯罪嫌疑人说谎。例如有的贪污贿赂案件，犯罪嫌疑人将公款贪污了却谎称送给了别人，由于是“一对一”的案件，一个人说给了而另外一个人说没有拿，当审讯人员问及犯罪嫌疑人款子是怎么送的，犯罪嫌疑人称是送到对方的家里的，根据了解，犯罪嫌疑人根本就不认识对方的家，审讯人员便采用了环境设立的方法来进行导谎：“你既然到对方家里送钱，就应该知道他们家放置在客厅里的沙发，是皮质的还是人造革的吧？”犯罪嫌疑人说：“是皮质的，当时我就是坐在客厅的沙发上的。”而实际上客厅里根本就没有沙发，只有几把椅子。抓住这一事实予以揭露，便能一举成功。

总之运用导谎的方法，可以从不同的角度，借助一切可以借助的条件，放开来让犯罪嫌疑人充分说谎，并且有意识地帮助犯罪嫌疑人扩大说谎的范围，以达到充分揭露谎言的目的。

七、“亲情法”的运用

“亲情法”是利用心理暗示的方法，让犯罪嫌疑人把审讯人员当成“自己人”，来达到说服对方的目的。在我们的办案实践中，大部分的犯罪嫌疑人在案发后总要托关系找人“说情”，走后门来开脱自己的罪责，审讯人员应当对这种不正常的现象加以充分利用，让犯罪嫌疑人误解审讯人员被“买通”，成了“自己人”，对犯罪嫌疑人“心中有数”。这种策略的具体方法是：变换自己角色的位置，以对方的自己人角色出现，让犯罪嫌疑人相信审讯人员心中有数，反而能达到说服对方的目的。如某电器公司的某业务人员将该单位的一“车皮”冰箱低价出售给个体户，携巨款潜逃。数月后，办案人员在山西省太行山的长治市将其抓获归案。犯罪嫌疑人王某某知道自己犯的不是小罪，肯定是要杀头的，审讯时，他一

句话也不愿说，抱着反正活不成的态度，跟审讯人员对抗。针对这种情况，审讯人员就采用了“心中有数”的策略：你姐夫对你很关心，现在你的问题已经这样了，只有设法走从宽处理的路了，至于能不能从宽还要你自己配合。对方在听到这种话以后马上感觉到话里“有音”，那种“求救”的信息立即从对方的情绪中表现了出来：“那我该怎么办呢？”审讯人员答：“你应该实事求是把事情的经过说清楚，争取从宽，从宽的条件应该由你自己来创造。”结果犯罪嫌疑人如实交代了犯罪事实和赃款的去向，节省了大量的人力和物力，成功地将此案交付了审判，同时也使犯罪嫌疑人得到了从宽处理。

在使用“亲情法”的时候，要设法使犯罪嫌疑人产生审讯人员是“自己人”的错觉，不仅要在全案有基本的了解，而且对犯罪嫌疑人的家庭情况更要了解清楚，否则，这种“自己人”的错觉无从谈起，也是不会取得犯罪嫌疑人的相信的。犯罪嫌疑人被采取了强制措施以后，与外界隔离，对亲人产生思念之情，也迫切要知道家庭情况，如果审讯人员能把犯罪嫌疑人的家庭情况、亲人的情况告诉给犯罪嫌疑人，他会把你当做与其亲友联系的“使者”。“亲情法”就是要我们的审讯人员设法当好这个“使者”。审讯人员在进行审讯之前，就要设法了解犯罪嫌疑人的亲人和家庭情况，以便加以利用。使用的方法通常是直接告知犯罪嫌疑人自己刚刚从他的家里来，将其亲人的基本情况传递给他，取得犯罪嫌疑人对自己的信任。在这里，审讯人员应当把握住，千万不可用假话来欺骗犯罪嫌疑人，如果犯罪嫌疑人知道你是在用假话欺骗他，那就很难取得审讯的成功。我们审讯人员告知犯罪嫌疑人的家庭情况，是因为我们确实是从犯罪嫌疑人的家里来，确实与犯罪嫌疑人的亲人接触过，我们审讯人员并没有说假话。

八、“离间法”的运用

“离间法”就是我们常说的挑拨离间。这是有意识地制造敌人

► 审讯心理攻略

内部的矛盾斗争，采取借刀杀人的方法造成两败俱伤，渔翁得利。在审讯活动中，离间法也是克敌制胜的良方。在一些刑事犯罪案件中，犯罪嫌疑人并不是孤立存在的，总要与其他人有某种联系，这是使用“离间法”的基础。再者，大多数犯罪嫌疑人都是利己主义者，都有求生恶死的本能，这是离间成功的思想根源。不管攻守同盟多么坚固，只要在生与死的中间选择，这些人会为求生，出卖朋友，保存自己，甚至有的在抗审中为保护自己嫁祸他人。例如：某行贿者为了承接某“写字楼”的工程出手大方，一次性给了发包方负责人“见面礼”5万元，轻而易举地将该“写字楼”的工程拿到手了，并且为了5万元的见面礼还订立了攻守同盟：“死都不说”。案发后，犯罪嫌疑人一口咬定自己无任何受贿行为。在审讯他时采用了离间方法：“你以为你将写字楼承包给他们，他们就不揭发你，不出卖你啦？”犯罪嫌疑人真的以为对方已将5万元的事说出来了，只好交代了自己受贿5万元的犯罪事实。

使用“离间法”的重要性还在于：在共同犯罪的案件中，犯罪嫌疑人订立的攻守同盟，强化了犯罪嫌疑人在审讯活动中的对抗心理，是我们审讯成功的一大障碍，我们只有将他们剥离，然后才能各个击破。有的案件犯罪嫌疑人的防卫非常坚固，但是一旦审讯人员离间成功，订立攻守同盟的共同犯罪的行为人，就会相互揭发来争取主动。这是审讯共同犯罪嫌疑人的一大“法宝”。

九、“求生法”的运用

“求生法”即置死地而后生，审讯人员首先把犯罪嫌疑人推向死路，然后再唤起犯罪嫌疑人的求生欲望，逼其交代罪行走从宽的路。作为一种审讯谋略，它是直接对犯罪嫌疑人的行为结果进行评价，引起犯罪嫌疑人对自己行为后果的恐惧感，迫使其走审讯人员为其指明的路。如：“你的行为你考虑过吗？”按照刑法的规定，要判处10年以上有期徒刑或者死刑，不仅你的终身前途就此了结了，你的家庭还要受其影响，你为什么不能挽回这种局面呢？”把

他的犯罪行为所造成的影响加以扩大，使之被征服。然后摆事实阐述道理，义正词严地为其指明选择的出路。笔者在前不久接手一起特大诈骗案件的审讯，犯罪嫌疑人知道自己的罪行非常严重，几个月来坚持抗审拒不交代。对这个案件笔者就采用了“求生法”，首先置犯罪嫌疑人于“死地”，直接告知犯罪嫌疑人已经没有任何退路了，对其犯罪已经要判重刑了，然后再告知还有求生的希望。果然犯罪嫌疑人放弃了抗拒，交代了全部的犯罪事实。

十、置换讯问法

人的一切活动和行为都是因为需求而产生的，这是由于人的个体内部失去均衡，为了恢复均衡而产生需求，因为需求的存在而产生驱力，在驱力的推动下实现其行为，这是个体行为的内在促动原因。人是因为寻求需要而产生了内在动机，这种动机在心理动力的驱动下而付出行动，行动的结果又促使新的需求产生。心理学家认为每个人的行动都是按照这种规律循环下去的。均衡作用存在于两个方面，一方面是内部的，如生理上的、心理上的，即内部原因引起的；另一方面是外部信息引起的均衡失却。例如，我们骑自行车在马路上行驶，忽然与对面来的一辆自行车相撞，在处理的方法上，有两种处理方法：第一种情况是对别人骑自行车与自己相撞感到非常恼火，并且指责对方骑自行车不看路。而对方被刺激以后更是怒火万丈，反过来指责他没有长眼睛，这样指责的结果就可能产生行为的冲突，最后大打出手各自住进了医院，才算告终。造成这种结果的原因就在于双方的心理需求不但没有得到满足，反而受到严重的阻碍，由于需求的存在而产生的内在驱力，被一步一步地强化，达到一定的程度就出现了双方大打出手的局面。但如果我们心平气和地对待这件事情，理智地化解矛盾，就能够避免冲突的发生，其原因在于：对方的个体内部失去均衡的状态而产生的需求被恢复了、被还原了，原有的心理失衡状态置换了。这种恢复和还原的方法不是仅仅满足对方的心理需要，而是把对方失去均衡的状态

► 审讯心理攻略

而产生的需求，全部置换过来，用新的稳定信息置换回去，以此来恢复均衡保持原来的均衡的状态。再如我们家里使用的电器的某一个部件坏了，那么我们只要把坏了的部件换下来，把好的部件换上去这台电器就可以正常使用了。置换法不仅在日常的生活中运用广泛，而且对于我们审讯犯罪嫌疑人也有着很重要的作用。

置换法在审讯活动中的重要作用在于：犯罪嫌疑人在实施了犯罪以后，其犯罪行为要受到法律的惩罚，其人身自由要被限制，家庭和社会舆论要受到谴责等等，这些因素告诉犯罪嫌疑人将要失去正常人的生活条件，甚至有可能会失去生命。这样一来，犯罪嫌疑人个体的均衡状态发生了变化，产生了自我保护的“需要”，在需求的内在驱动力的作用下，产生了抗审的行为。犯罪嫌疑人的内在驱动力不仅为抗审提供了支持的动力，而且还为抗审提供了方法。犯罪嫌疑人在抗审中的方法的选择，就是“情景选择”，即犯罪嫌疑人为了达到抗审、逃避法律惩罚的目的，在实施了犯罪以后，选择对自己有利的情景来对抗审讯，实际上也是犯罪嫌疑人为了抗审而选择的情景。犯罪嫌疑人的情景选择是犯罪嫌疑人抗审的心理“支点”，是不利于犯罪嫌疑人供述认罪的，因此我们必须用有利于犯罪嫌疑人供述认罪的情景，把犯罪嫌疑人不利于供述认罪的情景置换过来，使犯罪嫌疑人放弃抗审，走供述认罪的路，其目的就是改变犯罪嫌疑人的思想。具体来讲，把审讯心理学中的置换法运用于审讯实践，应该解决这样的几个问题：人的认识为什么能够置换？犯罪嫌疑人的什么意识是我们置换的对象？怎样置换犯罪嫌疑人的抗审意识，促其走供述认罪的路？

（一）置换法为什么能够改变犯罪嫌疑人的抗审思想

从前面骑自行车相撞的例子可以看出，如果对方不愿意跟你交流，没有相互交换思想的心理动机，对方就不会感觉到有变换的需要。相反，如果当时虽然对方很生气，但是对方个体的否定因素也同时告诉他，如果发生冲突对自己也是不利的，自己现在最需要的就是平安无事，则对方才会愿意拿自己此时此刻的攻击状态置换友

好的和平状态。这里对方个体内在的否定因素起到了积极的促进作用。在人的个体内在的诸多的因素中，“同类因素”包含着“肯定因素”和“否定因素”，都能帮助人们对心理需求进行置换，这是由人的趋利避害的本能所决定的。再者，是人们相互交流的需要。人与人的相互交流是人类社会存在的特点，这种特点不仅表现为人在行为方面的交流，更重要的是人与人之间的心理交流。人们也是在不断通过交流，相互置换对方的心理需求，达到情感上的统一，相互认识，相互理解，相互促进，相互影响，在审讯活动中审讯人员就是以自己的言行去影响犯罪嫌疑人，让犯罪嫌疑人走供述认罪的路。这种影响的方法实际上就是审讯人员把自己的观点和认识传递给犯罪嫌疑人，然后把犯罪嫌疑人心理的抗拒意识置换出来，达到使犯罪嫌疑人供述认罪的目的。

（二）审讯活动中的置换对象是什么

也就是说，我们在审讯活动中应该改变犯罪嫌疑人的什么思想？这里首先应当从我们的审讯目的来看，无论公安机关还是检察机关，审讯犯罪嫌疑人的目的就是要让犯罪嫌疑人如实交代自己的犯罪事实，因而我们置换的对象就是支持犯罪嫌疑人抗审的心理因素和心理支点。犯罪嫌疑人的对抗心理产生于两大心理基础，一是“畏罪心理”，它包括恐慌心理、戒备心理、绝望心理和本能的自我保护的抗拒心理，二是“侥幸心理”，包括优势心理、对抗心理。在这两大心理基础中，畏罪心理是基础，侥幸心理是条件，畏罪心理的强弱在很多的时候受侥幸心理的影响，这两大心理集中表现在审讯活动中就是对抗心理，而影响犯罪嫌疑人抗审的因素是：人的因素（审讯人员、证人、被害人、共同犯罪人），案件因素（性质、情节、作用、暴露的程度），环境因素（看守所、社会、家庭）。这些因素是犯罪嫌疑人抗审的直接因素，只有当上述因素置换成顺应性因素时，犯罪嫌疑人才能走供述认罪的路。

1. 人的因素

（1）审讯人员的因素。审讯人员是整个审讯活动的重要的组

► 审讯心理攻略

织者和决策者，审讯人员的一言一行都会对犯罪嫌疑人产生重要的影响。犯罪嫌疑人在实施了犯罪之后被抓获带进了审讯室，出于人的最本能的自我保护意识，他最关心的是审讯人员会用什么样的方法来审讯自己、审讯人员到底掌握了自己多少犯罪证据、自己的哪些犯罪事实已经暴露了、自己最担心的事情会不会出现、审讯人员的素质和业务水平怎么样，这些因素都将会对犯罪嫌疑人的抗审产生重要的影响。是强化了对抗心理，还是削弱了对抗心理，其关键就是出在审讯人员的身上。审讯人员的不同的言行造成了犯罪嫌疑人的不同的抗审心理。同时，犯罪嫌疑人也是通过审讯人员的言行来了解他最关心的问题，做出抗审的选择，修正自己原来带进审讯室的“定势心理”，选择有针对性的方法进行抗审。在这里为了进一步说明审讯人员在犯罪嫌疑人眼睛里的形象问题，我们可以改变角度，站在犯罪嫌疑人的角度来评价审讯人员。审讯人员应当具有双重身份还是单一身份呢？从犯罪嫌疑人眼里的双重身份来看，审讯人员首先是自我（本人），其次是执行法律的工作者（法律人）。在审讯过程中，审讯人员本人身上的美德、智慧和光点，使犯罪嫌疑人得到了某些需求的满足，同时又得到了执法者以法律为依据所说明的什么事情能做、什么事情不能做的道理，犯罪嫌疑人感悟到审讯人员身上的双重性，就有助于犯罪嫌疑人从抗拒心理向供述认罪的心理转化。犯罪嫌疑人眼睛里的审讯人员的单一身份，是借助国家的法律来置自己死地的对头，是整自己的仇人。他在犯罪嫌疑人的心里的形象是单一的对立的形象，这种单一的形象，容易强化犯罪嫌疑人的对抗心理，不利于审讯活动的进行。

(2) 证人的因素。证人是指就其自己所了解的案件的真实情况向公安机关、检察机关、法院以及国家安全机关所作陈述的公民，是了解案件真实情况的第三者，是当事人以外的诉讼参与人。证人就自己所了解的案件情况向司法机关所作的陈述，被称为证言，证言是证人经过对客观事物的观察、感受、思维，即通过感受器官和大脑的机能把客观事物转变为主观印象。因此，我们研究证

人证言的特征和证人的心理活动规律，对于我们调查取证有着非常重要的意义。正是因为如此，证人在客观上充当了犯罪嫌疑人的掘墓人的角色。然而证人并不是都能够如实向司法机关作证的，有的证人与犯罪嫌疑人有某种关系，有的证人与犯罪的事实有某种联系（污点证人），有的证人因为某些特殊的原因，不作证、作伪证、假证、错证。证人的这些特点对犯罪嫌疑人的抗审的心理有着重要的影响。例如，犯罪嫌疑人与证人的关系比较密切，那么犯罪嫌疑人就会认为证人不会做出对自己不利的东西，就会强化自己的对抗心理。与此相反，如果犯罪嫌疑人与证人的关系不和，犯罪嫌疑人就会认为证人是不会帮助自己说话的，其抗审心理就会相应减弱，而对证人的对抗心理和仇恨也会相应增加。除此之外，证人的证明程度、作用也会对犯罪嫌疑人的抗审心理产生重要的影响。证人的证明程度指的是能够完全证明案件的事实，还是能够证明部分犯罪事实，以及证人的证明在认定案件事实方面所起的作用。例如，当关键性的证人能够证明的事实对认定案件的事实不能起很大的作用，犯罪嫌疑人的抗拒心理就会被强化。相反，如果证人的证明对认定案件的事实起重要的作用，犯罪嫌疑人的抗审心理就会削弱。在我们审讯的过程中，由于客观的原因，证人的情况经常会被犯罪嫌疑人掌握，在案件发生之前、在案件发生的过程中、在案件发生之后、在被抓获归案接受审讯的活动中，由于案件的性质不同，证人的特点总会或多或少地被犯罪嫌疑人掌握，因为证人的证明会对犯罪嫌疑人的抗审心理产生重要的影响，所以审讯人员在审讯的初始阶段必须要了解犯罪嫌疑人已经掌握了证人的哪些情况，是否已经串供，是否订立了攻守同盟，对证人特点的了解有多少，以及证人对犯罪嫌疑人的心理影响是什么，为审讯人员置换抗拒心理做准备。

(3) 被害人的因素。被害人是指在刑事犯罪案件中，直接遭受犯罪行为侵害的人。他的特点在于了解案件的情况，并且能以自己受害的亲身感受和所见所闻，向司法机关证明实施犯罪的行为人

► 审讯心理攻略

所作所为的性质和特点。因而，被害人在证明犯罪的活动中有着非常重要的、直接的证明作用。他是证明犯罪的一个重要的组成部分。从另外一个角度来看，他又是一个特殊的证人、一个以自己亲身遭受直接侵害的证人。所以，他又有很强的证明力。这种证明力表现在能直接证明犯罪行为的轻重、犯罪的性质和种类，因而被害人的因素也是影响犯罪嫌疑人抗审心理的又一重要因素。这些因素表现为被害人的被害程度：是轻微伤害，还是重伤？是否已经死亡？它们对犯罪嫌疑人的心理刺激是不同的。重伤比轻伤对犯罪嫌疑人的心理刺激要强，对犯罪嫌疑人所造成的伤害程度越大，犯罪嫌疑人的畏罪心理就越强，导致的抗审心理也就越强。被害人的死亡与否，也是心理影响的重要因素。如果犯罪嫌疑人知道被害人没有死亡，犯罪嫌疑人就会认为社会危害性没那么严重，用心理平衡的方法来给自己以希望。但是如果犯罪嫌疑人知道被害人已经死亡，他就会感觉到事态的严重性，自古以来杀人者偿命，很可能自己要用生命来做代价，从人的本能上就强化了犯罪嫌疑人的对抗心理，同时犯罪嫌疑人可能因死无对证，而有了抗审的条件，因而犯罪嫌疑人的抗审心理被强化。在审讯实践中，一些有经验的审讯人员在犯罪嫌疑人不知道被害人是否死亡的情况下，总是制造被害人没有死亡的假象，让犯罪嫌疑人产生被害人没有死亡的错觉，以此在降低犯罪嫌疑人的心理压力的同时，来瓦解犯罪嫌疑人的对抗心理，摧毁犯罪嫌疑人的对抗条件，促使犯罪嫌疑人放弃对抗，使审讯人员顺利地把供述认罪的心理置换过去，促使犯罪嫌疑人供述认罪。

(4) 共同犯罪人的因素。这里的共同犯罪人就是与犯罪嫌疑人共同实施犯罪的人。共同犯罪人的因素主要有：在共同犯罪中所起的作用、犯罪以后共同犯罪人对犯罪后果所持的态度、犯罪嫌疑人与共同犯罪人之间的关系、其他的共同犯罪人是否归案？犯罪嫌疑人与其他共同犯罪人是否订立了攻守同盟？这些因素对犯罪嫌疑人的威胁最大，因为共同犯罪人最知情。在共同犯罪的案件中，参

与实施犯罪的人越少，安全系数就越大，参与实施犯罪的人越多，其安全系数就越小，这是一般犯罪嫌疑人都明白的道理，这些因素的变化同时也影响犯罪嫌疑人抗审心理的变化，当犯罪嫌疑人感觉到安全系数比较大的时候（共同犯罪人的特点和表现对自己有利），其抗审的意识就越强，当犯罪嫌疑人感觉到安全系数比较小的时候（共同犯罪人的特点和表现对自己不利的时候），其抗审的意识就会减弱。当犯罪嫌疑人感觉共同犯罪人还没有“出卖”自己时，其抗拒心理就比较强，当犯罪嫌疑人感觉到共同犯罪人已经把自己供出去了，其抗拒心理就会自然减弱，有时会自动放弃抗拒，协助审讯人员把供述认罪的意识置换过来。

2. 案件因素

(1) 案件的性质对犯罪嫌疑人的心理有影响，因为案件的性质决定了犯罪嫌疑人所要承担的法律 responsibility，对不同类型的案件所用承担的法律 responsibility 也是不同的。例如，杀人案件所要承担的刑事责任，与交通肇事案件相比就要重得多，因而杀人案件对犯罪嫌疑人所产生的心理压力，也要比交通肇事案件对犯罪嫌疑人心理产生的压力大得多。在审讯活动中，犯罪嫌疑人的心理压力是与犯罪嫌疑人的抗拒心理成正比的，所以在审讯活动中审讯人员只有首先消除犯罪嫌疑人的心理压力，才能有助于犯罪嫌疑人转变抗拒心理。

(2) 案件的情节。同样的案件其情节严重与情节轻微，对犯罪嫌疑人的心理影响也是不同的。例如抢劫案件，犯罪嫌疑人在实施暴力抢劫的行为时，造成对被害人严重伤害或者死亡的，与抢劫行为实施后没有给被害人造成其他伤害的情节就有所不同，前者可以看出实施抢劫的情节恶劣，而后者的抢劫情节相比之下就轻得多。情节严重的案件所造成的社会影响比较大，对犯罪嫌疑人的心理影响也比较大，在审讯活动中解除其心理压力的难度也是比较大的，所以在审讯犯罪嫌疑人之前，必须首先要掌握案件的情节，才能知道具体的案件对犯罪嫌疑人的心理影响有多大、压力有多大，才能知道使用多大的力才恰到好处。

► 审讯心理攻略

(3) 在案件中所起的作用。这里的作用是指犯罪嫌疑人所实施的行为，在该案件中所起的作用。有的犯罪嫌疑人所实施的行为，在该案件中起主要的、关键作用，而有的犯罪嫌疑人所实施的行为，在整个案件中起次要作用，这对犯罪嫌疑人的心理影响和产生的心理压力，也是不同的。在整个的案件中其行为起次要作用的，其心理压力比较小，而在整个案件中起主要作用的，其心理压力比较大。我们在审讯活动中，经常会听到犯罪嫌疑人这样说：“我反正又不是主犯，在整个犯罪过程中我只是起次要的作用，因此我不负主要责任。”由此可以看出该犯罪嫌疑人的心理压力是比较小的。还有的类似犯罪嫌疑人常常以自己在案件中的次要作用，来进行自我安慰达到自我心理平衡，减轻心理压力。

(4) 案件暴露的程度。这里所说的案件暴露的程度，一方面是指该案件的全部侦查情况以及司法机关所掌握的证据材料，在犯罪嫌疑人的面前所暴露的程度。在整个侦查审讯的活动中，暴露给犯罪嫌疑人的情况越少、越隐蔽，就越容易使犯罪嫌疑人产生错觉。相反，如果把我们的所有侦查情况和结果都暴露给犯罪嫌疑人，犯罪嫌疑人就会感觉到有机可乘、有空可钻，会强化犯罪嫌疑人的抗审心理。另一方面是犯罪嫌疑人自己暴露的案件的真实情况。犯罪嫌疑人在实施了犯罪以后，直到被抓获归案，以犯罪嫌疑人的身份接受审讯的时候，都能比较清楚地知道自己的犯罪原因，有的甚至还清楚地知道哪些犯罪事实暴露了，哪些犯罪事实没有暴露，也就是犯罪嫌疑人自己对自己犯罪事实暴露的程度的确认，这种被自己确认的犯罪事实暴露的程度，与犯罪嫌疑人的抗审心理的强弱成反比。犯罪嫌疑人确认自己的犯罪事实已经基本暴露，其抗审心理就会表现得比较脆弱，相反，如果犯罪嫌疑人确认自己的犯罪事实还没有暴露，其抗审心理就会被强化，犯罪嫌疑人就会坚持抗下去，直到没有希望为止。影响犯罪嫌疑人抗审心理的还有“可能暴露的牵连物”。如抢劫来的财物，因藏匿的地方不隐蔽，容易暴露，犯罪嫌疑人最担心的就是犯罪的物证，一旦暴露就会置

自己于死地。还有的犯罪嫌疑人在杀人以后，将血衣抛掷荒野，这样暴露的可能性就比较大，只要司法机关找到了抛掷荒野的血衣，就会通过血衣来证明犯罪。在贪污、贿赂、巨额财产来源不明案件中，银行里的存款采取实名制以后，就比较容易暴露，一旦成为司法机关的注意对象，那些存款就像定时炸弹，随时地会让犯罪嫌疑人遭受牢狱之苦。因而这些“可能暴露的牵连物”，也会对犯罪嫌疑人的抗审心理产生重要的影响，审讯人员必须注意掌握这些因素。

3. 环境因素

环境因素对犯罪嫌疑人在抗审活动中的心理影响也是非常重要的。无论犯罪嫌疑人是什么情况，他的犯罪总是与一定的环境因素分不开的，在其实施犯罪之前生活在家庭和社会的环境里，形成了基本的人格特征，参与了社会的活动并且在社会环境的影响下实施了犯罪，由于实施了犯罪被抓获归案后，被限制了人身自由进了看守所，这是我们审讯人员所面对的被审对象的基本经历，虽然作为被审讯对象的犯罪嫌疑人的经历基本相同，但他们的抗审特点却大不相同。犯罪嫌疑人在实施了犯罪被抓获以后，对其抗审心理产生直接影响的环境因素首先就来自看守所。因为看守所的号房里关押着不同类型的犯罪嫌疑人，这些人整天在号房里研究和讨论的话题不是如何交代自己的罪行，而是如何对抗审讯隐瞒自己的犯罪事实。记得有一次我们提审完了一位犯罪嫌疑人，刚刚放回号房，同监的“狱友”便围了过来问：“这一堂抗过去没有？”“政府都问了你哪些问题？”……可见狱内其他人的教唆对犯罪嫌疑人的抗审产生了一定的影响。有的看守所的管理不严，有关案件的情况和外面的信息通过看守所传给了犯罪嫌疑人，就进一步强化了犯罪嫌疑人抗审的决心。有的犯罪嫌疑人受看守所的特殊环境的影响，产生了悲观失望的情绪，反正自己也进看守所了，一辈子也完了，不如抗一步是一步，实在抗不过去了自己认倒霉，这类人常常做好了最坏的心理准备，这种心理状态的本身就对抗审心理起到强化的作用。

► 审讯心理攻略

再者是犯罪嫌疑人生活的社会环境，每个人生活的社会环境不同，其心理状态也是不相同的，他们的社会关系造就了不同的心理状态和不同的认识，有的凭借社会关系造就了自己强烈的优势心理，认为总会有人来帮助自己的，对待司法机关的审讯根本就不当一回事。有的社会地位比较低，无人会来帮助自己，由此便产生了破罐破摔的心理状态。最后是犯罪嫌疑人生活的家庭环境的影响和遗传基因的相互作用，使犯罪嫌疑人形成了相对稳定的“人格”特征，因为人格特征不同在抗审中的心理表现也是不同的。例如，具有无赖的“人格”品质的犯罪嫌疑人面对客观事实会进行无理狡辩，以无赖的方法对抗审讯；而具有高尚的“人格”品质的犯罪嫌疑人在客观事实的面前决不抵赖，错了就是错了，不会以无赖的方法胡搅蛮缠来对抗审讯，这是两种不同的“人格”特征在抗审中的表现。

（三）在审讯活动中如何置换犯罪嫌疑人的抗审的心理“支点”

很多时候审讯人员与犯罪嫌疑人在审讯活动中的目的是对立的，犯罪嫌疑人首次接受审讯的时候其心理状态是：选择防卫的位置，确立否定的环节，这就为自己设立了抗审的心理“支点”，进行全面的否定，还是进行具体的否定，主要是依抗审的心理“支点”来决定，其目的就是以此阻止来自审讯人员的信息置换，与此同时犯罪嫌疑人所采取的抗审强度，也受审讯人员的信息刺激的强度的影响，这就是初审过程中的调查摸底阶段，审抗双方都处在展开对抗前的磨合期，都想尽早知道对方的未知情况，对方会用什么事实、什么态度、什么方法来对待自己，尤其是犯罪嫌疑人更想知道审讯人员到底掌握了自己多少犯罪事实，自己选择的抗审环节能否起作用。如果犯罪嫌疑人在与审讯人员进行交锋之后，感觉到自己选择的抗审环节暂时还能起作用，他就会以此作为抗审的心理“支点”继续与审讯人员对抗下去。如果犯罪嫌疑人感觉到自己选择的抗审环节已经不能起作用了，那么犯罪嫌疑人就会放弃这一抗

审环节，重新选择新的抗审“支点”，这种方法我们称之为自我置换心理“支点”。这里我们来举例予以说明。例如，犯罪嫌疑人是强奸案件的案犯，他采用的抗审方法可以是全部否定：“我没有强奸”，也可以部分的否定，选择某一有利的环节来进行否定：“我与对方是谈恋爱，发生性行为是对方同意的”。从这一案例来看，犯罪嫌疑人选择全部否定的方法否认自己强奸时，如果审讯人员直接告知犯罪嫌疑人：“那在被害人的身上为什么会有你的精液？”这里犯罪嫌疑人采取全部否定的方法显然已经不能作为抗审的“支点”了，如果犯罪嫌疑人仍然用这种方法，显然是徒劳无益的，这就是我们现在所研究的审讯活动中置换犯罪嫌疑人的抗审的心理“支点”的方法和目的。当犯罪嫌疑人发现自己抗审的心理“支点”已经失去作用时，就会迅速更换新的心理支点，来继续进行抗审。拿前面的例子来看，犯罪嫌疑人发现全部否定自己强奸已经不行了，因为证据已经证明了性行为的存在，继续否定已经毫无意义，因此只有更换新的“支点”，才能达到继续抗审的目的。这样犯罪嫌疑人就有可能选择：“我与对方是谈恋爱，发生性行为是对方同意的”，以此来作为新的抗审“支点”。这时如果审讯人员不能用有效的方法使犯罪嫌疑人放弃这一心理“支点”，重新更换新的心理“支点”，那么犯罪嫌疑人就会用这种方法坚持抗到底。如果犯罪嫌疑人重新更换的心理“支点”又一次失去作用时，他会继续寻找新的心理“支点”，直到最后犯罪嫌疑人发现自己已无“支点”可寻，就会走供述认罪的路。可见这种置换的方法只有在审讯人员首先置换犯罪嫌疑人的抗审的心理“支点”之后，才能引起犯罪嫌疑人自我更换新的抗审心理“支点”，直到无法更换为止。这种置换方法的意义就在于，不停地使犯罪嫌疑人放弃，进行自我更新，最后无新可更，就会被审讯人员彻底置换过来，达到使犯罪嫌疑人认罪伏法的目的。

这里审讯人员在置换犯罪嫌疑人的心理“支点”过程中起重要的作用，审讯人员拿出来的“交换物”如果不能使犯罪嫌疑人

► 审讯心理攻略

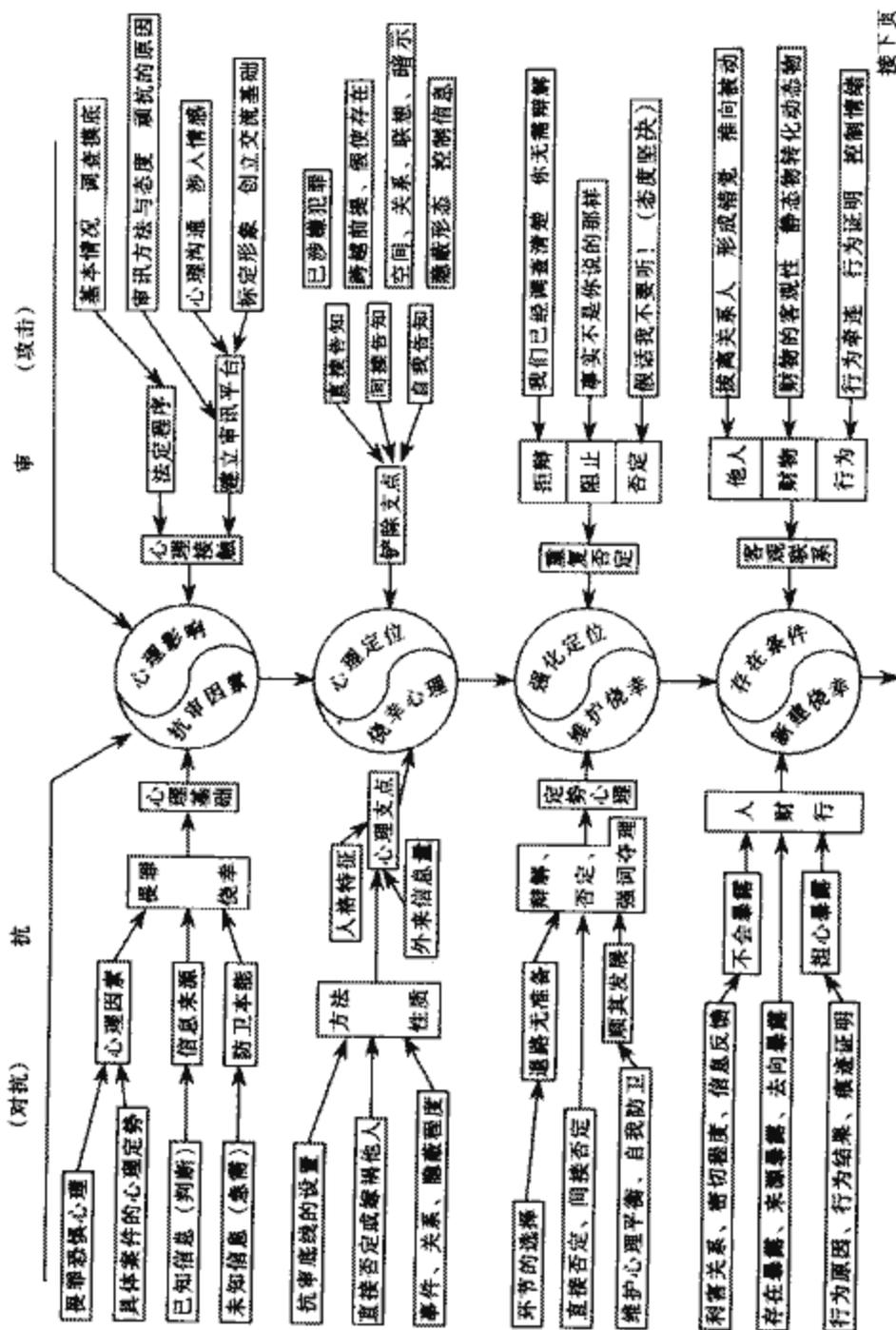
放弃原来“持有物”，就不可能达到置换的目的，更不会让犯罪嫌疑人进行自我置换。因此，审讯人员手里的“交换物”是置换成功的关键。只有在审讯人员拿出来的“交换物”能够使犯罪嫌疑人放弃原来的“持有物”时，审讯人员才能把犯罪嫌疑人抗审的心理“支点”置换掉，也就是说审讯人员提供的信息刺激，如果能够使犯罪嫌疑人感觉到以此作为抗审的方法，已经失去了意义，必须放弃的时候，犯罪嫌疑人以此作为抗审的“支点”才会被置换掉。但是置换了犯罪嫌疑人的一两次的心理“支点”并不等于取得了审讯的成功，使犯罪嫌疑人交代了罪行。与此同时，犯罪嫌疑人还会继续进行心理“支点”的更换，直到犯罪嫌疑人顺从了审讯人员的意志，把审讯人员所要达到的目的作为自己的心理“支点”进行置换的时候，审讯的任务才完成了。

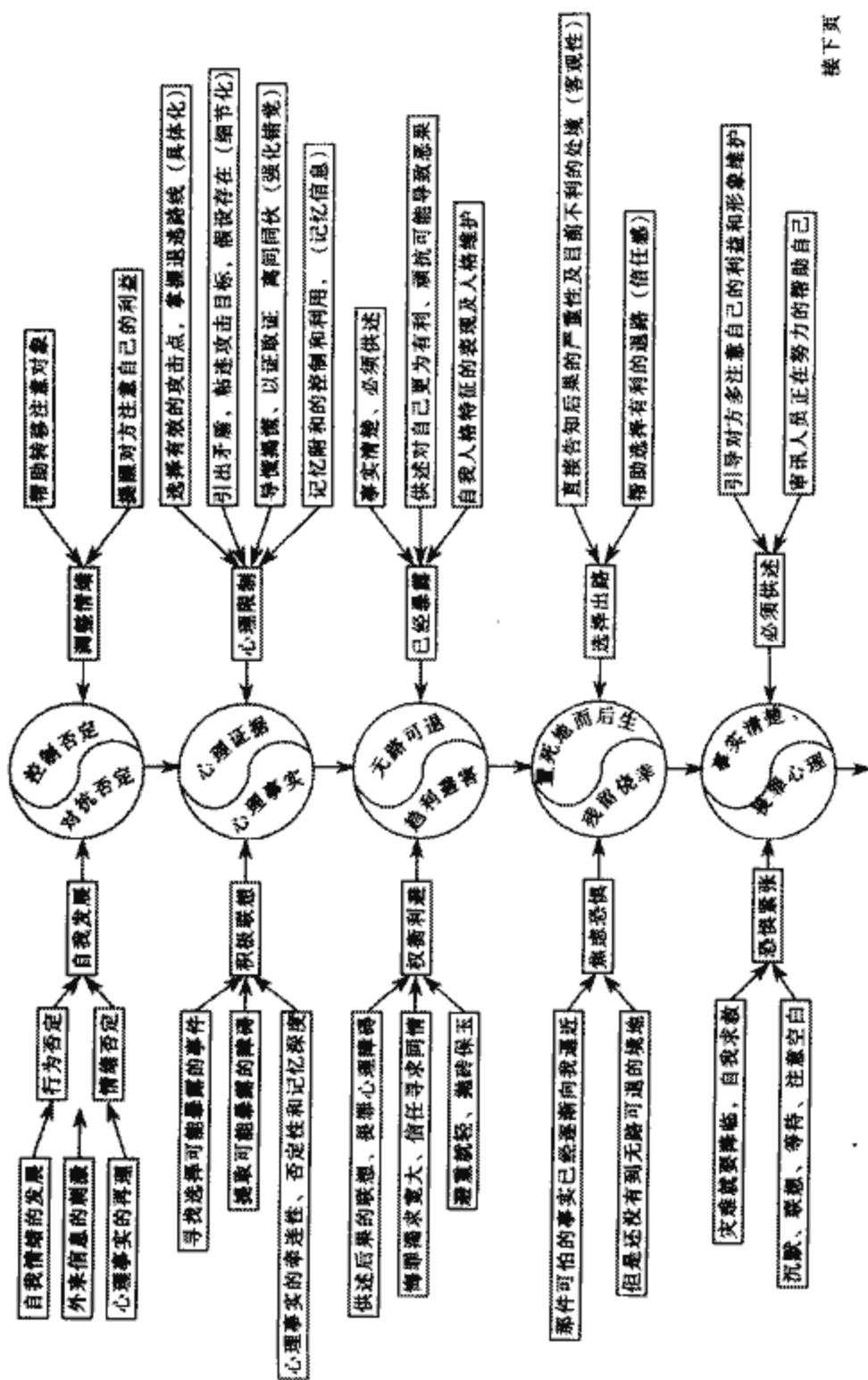
审讯人员接受了讯问犯罪嫌疑人的任务，其最终的目的就是让犯罪嫌疑人说实话，供述自己的犯罪事实。但是由于犯罪嫌疑人的畏罪心理、侥幸心理和防卫的本能所形成的对抗心理，犯罪嫌疑人是不会主动交代自己的犯罪事实的，他总会借助这三大心理支点和一切可以借助的力量来对抗审讯。因此审讯人员只有置换犯罪嫌疑人赖以抗审的心理支点，才能使犯罪嫌疑人交罪认罪，完成我们的审讯任务。现试用图表来说明置换讯问的具体过程。

1. 初审时置换犯罪嫌疑人心理支点的具体方法

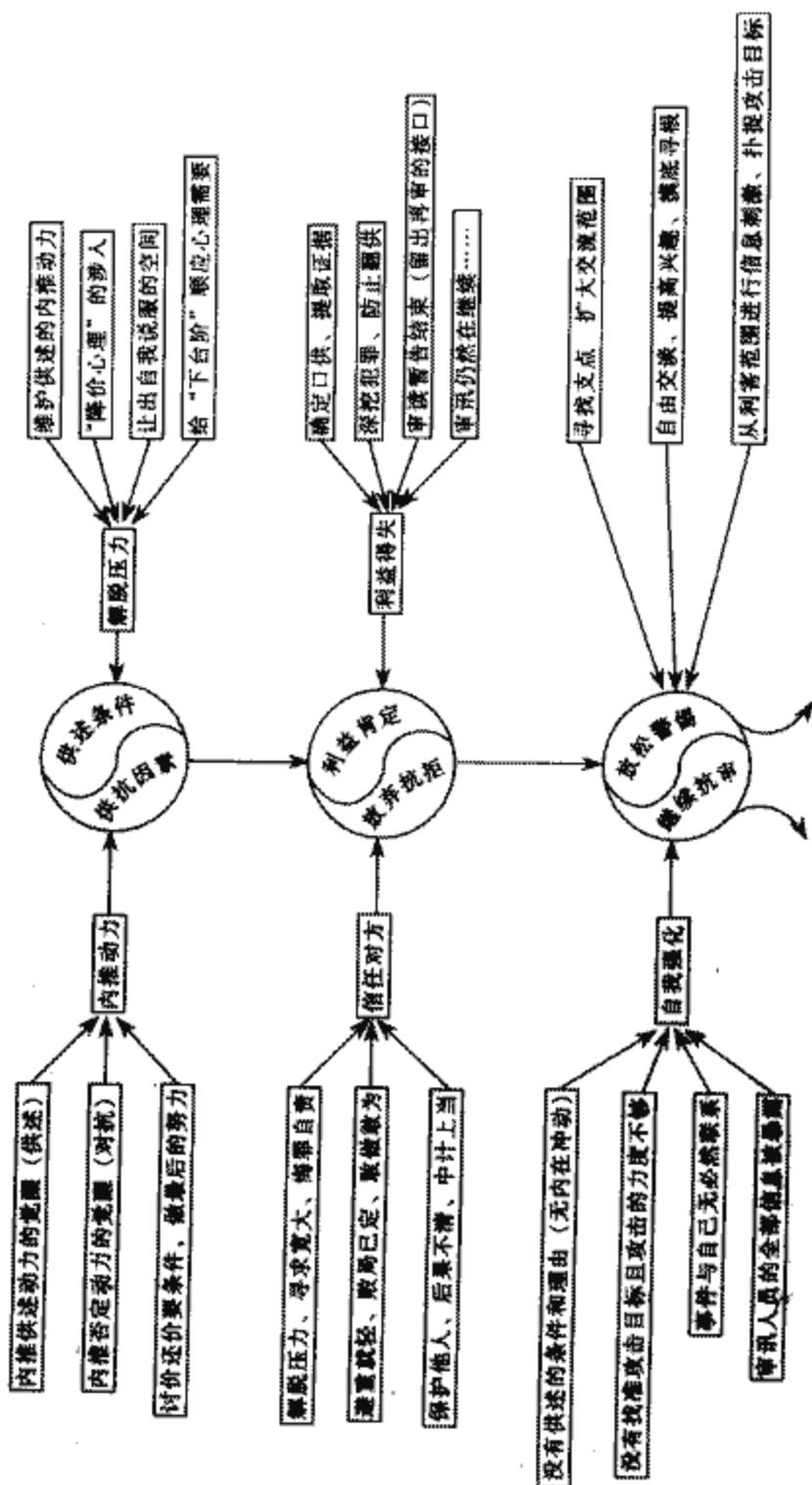
犯罪嫌疑人首次进入审讯室的心理“支点”是：因犯罪事实引起的畏罪心理，表现为恐惧、紧张；因犯罪行为、财物、关系人引起的侥幸心理，即有心理优势、有否定自己犯罪的环节和条件。因当前处境善恶未卜引起了对未知信息的特别需求和关注，这里最直接的心理基础就是尽快捕捉未知信息，把握善恶处境，确定对抗方法和对抗程度，未知信息主要有：未知对手的态度、方法、素质和能力，未知事件与自己的利弊关系，对方掌握自己的犯罪事实的程度，自己最为担心的事件是否暴露，自己抗审的定势心理的可行性，审讯人员对底知道些什么，讯问什么。另外，犯罪嫌疑人对自

置换讯问法示意图





接下页



► 审讯心理攻略

己将要受到的制裁和伤害，还表现出本能的对抗心理，以及因自我保护所表现出来的否定行为。这些心理状态综合起来就是初审阶段犯罪嫌疑人的主要的心理状态和表现。

第一轮置换方法是：审讯人员置换犯罪嫌疑人本能的对抗因素，这是审讯人员与犯罪嫌疑人还没有接触之前就形成的对抗因素。审讯人员首先就要把这种心理因素置换掉，取得犯罪嫌疑人的信任，建立能够继续进行置换的平台。审讯人员首先对犯罪嫌疑人进行心理接触，通过法律规定的程序对犯罪嫌疑人的基本情况进行了解，标定自己的形象（严肃认真、品行端正、公事公办、情理兼容）、涉人需要的情感（对其犯罪表现出同情、关心和理解，如：“我们每个人都有可能犯罪的”），来置换犯罪嫌疑人带进审讯室的自发的对抗心理和自我防卫的对抗因素。这种置换的可能性在于初次接受审讯时犯罪嫌疑人的两大“需要”：一是心理需要即人格的尊重、情感上的沟通、心理上的关心和理解、较好的评价。二是信息需要，包括来自审讯人员本身的信息：对自己的态度、对事件的评价、采取的方法；犯罪事件的信息：可能是哪件事、暴露的程度、自己最担心的事件是否暴露、最担心的人是否开口；家庭情况的信息：被限制人身自由以后对家庭亲人的眷念、家里人是否在替自己想办法、自己最担心的那件事家里人办了没有、订立的攻守同盟是否被瓦解了。

第二轮的置换方法是：审讯人员在逐步拉近与犯罪嫌疑人的心理距离的基础上，置换犯罪嫌疑人的（某一部分）侥幸心理。因为犯罪嫌疑人的侥幸心理是由不同的点来支持的，它分为事件（案件的性质）、关系（案件与自己的牵连关系）、程度（自己犯罪行为的暴露程度）。因此犯罪嫌疑人的侥幸心理又是以不同的层次来予以支持的，通常所说的犯罪嫌疑人的防线靠前或者靠后，就是这个道理，犯罪嫌疑人为了抗审设置多道防线，只有当犯罪嫌疑人的所设置的防线，被逐步置换掉，犯罪嫌疑人的侥幸心理才会被彻底地置换。犯罪嫌疑人最初带进审讯室的侥幸心理，也是相对稳定的

对抗心理，被称之为“定势心理”，虽然这种心理状态是以侥幸心理为主，但是他还包含着对未知事态的担心和关注，这也是犯罪嫌疑人摸底的动机，如果犯罪嫌疑人在摸底阶段，发现自己担心和关注的未知事态满足自己抗审的心理需要时，犯罪嫌疑人的侥幸心理就会被强化，就不能被置换，如果犯罪嫌疑人发现自己担心和关注的未知事态不能满足自己抗审的心理需要时，其侥幸心理就会减弱直到被置换。根据犯罪嫌疑人的这一心理特点，笔者在审讯的实践中采用给犯罪嫌疑人“定位”的方法，来置换犯罪嫌疑人带进审讯室的“侥幸心理”。“定位”的方法是：直接告知犯罪嫌疑人已经构成犯罪，态度坚定，语气和缓，隐蔽实情，促成错觉；间接告知采取跨越前提的方法和假设犯罪证据存在的方法，使犯罪嫌疑人感觉到犯罪已经暴露；自我告知的方法是选准一个点，让犯罪嫌疑人自己去发展，通过联想的途径使他与自己最担心的犯罪事实联系起来形成概念。

第三轮的置换方法是：审讯人员在给犯罪嫌疑人“定位”以后，犯罪嫌疑人并不甘心自己的“定势心理”被置换，他总是要千方百计地来维护自己经过深思熟虑而形成的“定势心理”。犯罪嫌疑人维护的方法就是“辩解”和“否定”，有时还表现得强词夺理：“我认为我没有犯什么罪。”置换犯罪嫌疑人辩解的方法就是阻止其辩解，不要让犯罪嫌疑人把辩解的话说完，并且告知犯罪嫌疑人：“我刚才所说的话是经过认真考虑的，我对我说的话负完全的责任，同时我还告诉你，我们今天提审你，并不想让你说什么，我只想知道你对这个问题的态度。”目的是强化“定位”，使对方完全放弃最初带进审讯室的侥幸的“定势心理”，犯罪嫌疑人在这里被迫放弃侥幸心理，即犯罪嫌疑人第一层次防卫支点。犯罪嫌疑人失去了第一层次防卫支点以后，他会迅速组织第二层次的防卫支点，继续进行抗审，由此又进入了下一轮的置换。

第四轮的置换方法是：仍然以继续置换侥幸心理为目的，这是经过选择后重新建立起来的侥幸心理，即“新建侥幸”。因为在这

► 审讯心理攻略

一阶段，侥幸心理始终是支持犯罪嫌疑人抗拒的重要的心理支点，只有将犯罪嫌疑人的侥幸的心理支点全部置换，才能转变犯罪嫌疑人的抗拒心理。犯罪嫌疑人组织第二层次的防卫支点的信息来源，是与案件有着某种客观联系的“人”、“财物”、“行为”。这三大因素是产生侥幸心理的重要来源。

(1) 以“人”作为侥幸心理支点的置换方法。这里讲的“人”指的是除了犯罪嫌疑人之外的案件知情人，知情人是否会向司法机关透露案件情况，这是人的因素对犯罪嫌疑人侥幸心理的影响，知情人的影响程度还在于他与犯罪的关系，这种关系越是密切，犯罪嫌疑人侥幸心理就越强，反之就越弱。另外他人在犯罪活动中的作用，也是影响犯罪嫌疑人侥幸心理的重要因素，如果他人在犯罪活动中起重要作用，那么犯罪嫌疑人认为他人是不会交代的，这就自然对自己的侥幸心理起到了强化作用。由此犯罪嫌疑人的侥幸心理的支点就是：只要他人不交代，自己的犯罪事实就不会暴露，况且他人是不会交代的。以“人”来作为侥幸心理的支点的置换方法是：审讯人员要设法让犯罪嫌疑人形成错觉，目前犯罪嫌疑人所处的被动局面，就是他人造成的，现在审讯人员所掌握的材料也是他人提供的：“有一件事情我想你应该清楚，我们手上掌握的材料，你应该知道是从哪里来的。”除此之外，还可以用“离间”的方法，来置换犯罪嫌疑人以“人”作为侥幸心理的支点。

(2) 以“财物”作为侥幸心理支点的置换方法。有很多犯罪是以“财物”为犯罪对象的，如抢劫、盗窃、走私、贪污、受贿，等等。这些赃款、赃物的暴露程度是影响犯罪嫌疑人侥幸心理的重要因素。赃款、赃物不暴露就不能证明自己犯罪，况且自己的犯罪赃物已经作了处理，司法机关是发现不了的。这是犯罪嫌疑人把“财物”定了位，才使其成为侥幸心理的支点，我们的置换方法是使被犯罪嫌疑人定了位的“财物”活动起来，这种活动的方法就是把不能自己变动的“财物”与人联系起来，财物就会从静态变

成了动态。例如，犯罪嫌疑人经过销赃以后，认为司法机关没有获得赃款和赃物，就无法证明自己犯罪，也就是说虽然财物客观存在，那只是静态的财物，无法证明犯罪。如果把财物与帮助销赃的人或者购买赃款和赃物的人联系在一起，它就能证明财物与犯罪嫌疑人的犯罪行为之间的关系，就能使静态的财物变成动态的证明物：“有些人并不是像你想像的那样可靠，有谁愿意承担窝赃的责任呢？”贿赂犯罪的赃款多数是存在银行里，为了使之成为动态的“财物”，可以直接告知犯罪嫌疑人我们查寻银行的个人存款是最简单的事情，赃款和赃物是隐瞒不住的，使犯罪嫌疑人放弃财物的侥幸的心理支点，用动态的“财物”（可能、已经、能够、暴露或者证明犯罪的财物）来进行置换。

(3) 以“行为”作为侥幸心理支点的置换方法。犯罪嫌疑人在实施犯罪的时候，大多是在非常隐蔽的情况下进行的，很少有现场的“目击者”，因此它的隐蔽性也就成了犯罪嫌疑人抗审的侥幸心理支点。犯罪嫌疑人的犯罪行为和整个的行为过程，在当时不可能有录像机将其全部录制下来，证明其犯罪行为只有通过某一过程中的某些点的物品，形成证明的锁链来实现。犯罪嫌疑人在实施犯罪行为时，总会留下犯罪的证明物，如杀人的现场有犯罪人遗留的脚印、毛发和凶器，强奸的现场有犯罪时留下的精液，盗窃的现场有犯罪嫌疑人的指纹，等等。通常以“行为”作为侥幸心理支点的置换方法；是以存在（客观存在和假设存在）来作为置换的对象：“你的脚印怎么会留在案发现场？”“你的衣服上怎么会有被害人的血迹？”“经过检验发现现场的毛发是你的，这是怎么回事？”因为这种方法最容易使犯罪嫌疑人放弃以“行为”作为侥幸心理的支点，所以在审讯活动中常用这类信息作为置换物。以“行为”作为侥幸心理的支点的强弱程度，受三大因素的影响，即痕迹的影响（犯罪痕迹暴露的程度）、结果的影响（犯罪的结果所造成的社会危害）、因果关系的影响（犯罪嫌疑人与犯罪因果关系的牵连）。审讯人员应当注意把握，随时准备调整“置换物”，做到“有的

放矢”。

第五轮置换的方法是：用审讯人员的“控制否定”来置换犯罪嫌疑人的“对抗否定”。犯罪嫌疑人侥幸心理被置换以后，会自发更换新的心理支点，这时的犯罪嫌疑人通常会对审讯人员产生否定情绪（更新过程中的对抗否定情绪），其原因在于犯罪嫌疑人赖以支持的心理支点被否定，会自发更换新的心理支点，当瞬间无法找到新的支点时，就产生需求的动机，这种需求在审讯人员的干预下不能得到满足时，就会对审讯人员产生对抗的否定心理，这种否定心理主要来源于审讯人员个体因素，即对审讯人员能力的否定，对审讯人员态度的否定，对审讯人员行为的否定。置换的对象就是对审讯人员的否定，置换的方法是对犯罪嫌疑人是否供述表现的比较冷淡，而对犯罪嫌疑人利益和处境表现出热情或者关注：“我并没有期望你能交代些什么，你是否交代我并不感兴趣，我只能提醒你要注意自己的利益。”目的是置换犯罪嫌疑人产生的对抗否定情绪。

第六轮置换的方法是：用心理证据置换心理事实，实际上是心理事实的证明过程。它是审讯人员采取一系列的审讯技巧，对犯罪嫌疑人进行心理限制，让犯罪嫌疑人通过积极的联想，自我寻找实施犯罪的记忆，连接审讯人员提供的信息转化为心理事实。此时犯罪嫌疑人就会积极寻找暴露事件和隐蔽的方法。这时犯罪嫌疑人的记忆大部分是犯罪的事实和情景，而审讯人员就要予以附和，并且加以控制，不要把犯罪嫌疑人的注意力移开，要以最大的努力利用犯罪嫌疑人的心理事实，使之向趋利避害的心理转化。

第七轮置换的方法是：让犯罪嫌疑人形成无路可退的概念，以此来置换犯罪嫌疑人的趋利避害的心理。这时的犯罪嫌疑人对犯罪的后果想得比较多，畏罪是犯罪嫌疑人的重要的心理特点，他渴求宽大，希望得到审讯人员的同情，同时由于畏罪心理的驱使犯罪嫌疑人会选择避重就轻，采取“抛砖保玉”的方法与审讯人员周旋。而审讯人员应当让犯罪嫌疑人知道：犯罪的事实已经清楚，必须全

部交代犯罪事实，供述对自己有利，顽抗只能导致恶果。这里审讯人员应当注意犯罪嫌疑人的人格特点，要不断维护拔高，才有利于犯罪嫌疑人的供述。

第八轮置换的方法是：置换犯罪嫌疑人残留的侥幸心理，犯罪嫌疑人已经清楚地知道自己的犯罪事实已经暴露，但是他感觉到还没有到无路可退的境地，焦虑、恐惧掺杂在残留的侥幸心理中，仍坚持抗审。置换的方法是置死地而后生，把犯罪嫌疑人推向无路可退的境地，并且告知其犯罪行为的严重性，然后松开一个口子，帮助其选择有利于供述的退路。

第九轮置换的方法是：这时的犯罪嫌疑人已经意识到将要受到法律的惩罚，处于自我求救的心理状态，时而沉默，联想到接受惩罚的后果，等待着审讯事态的发展；时而还会出现注意的空白，整个思维处在恐惧紧张的状态。置换的方法是让犯罪嫌疑人自己认识到犯罪的事实已经清楚，必须供述才能减轻目前的心理压力，同时还要引导对方多注意自己的利益（抗拒对自己不利），维护自己的形象——敢做敢为，另外还应该让犯罪嫌疑人感觉到审讯人员正在努力帮助自己。

第十轮置换的方法是：由于此时犯罪嫌疑人内推的供述动力和内推的抗拒动力，谁先觉醒谁就占主动，所以置换的方法是创造供述的条件，帮助解脱心理压力，让出自我说服的空间，给下台阶，涉入“降价心理”，即“你的那么多事情我现在只要你说出这一件，对你来说是应该知足了”，等等，注意维护供述动力。

第十一轮置换的方法是：犯罪嫌疑人只有信任审讯人员才会放弃抗审，犯罪嫌疑人供述认罪后，审讯人员应当及时确定口供，固定证据，确定犯罪嫌疑人供述，防止犯罪嫌疑人的翻供。同时有的犯罪嫌疑人避重就轻，还必须继续深挖犯罪。即便是审讯结束了也要让犯罪嫌疑人感觉到审讯还在继续，其目的是为给下一次审讯留出接口。如果在这一轮置换之后犯罪嫌疑人仍然没有交代全部犯罪事实，审讯就会自然进入下一轮置换。

► 审讯心理攻略

第十二轮置换的方法是：经过前面的较量，犯罪嫌疑人选择了继续抗审，这里置换的方法是尽一切可能去放松犯罪嫌疑人的警惕，重新寻找目标组织审讯，同时要寻找犯罪嫌疑人没有供述的原因。在一般情况下，犯罪嫌疑人没有选择供述，是因为审讯人员没有拿出供述的条件和理由，没有找到准确的攻击目标，或者是攻击的力度不够。除此之外，审讯人员所涉及的事件与犯罪嫌疑人无必然的联系，导致其退路宽广，自由空间极大。再者就是审讯人员暴露了侦查信息，被犯罪嫌疑人摸了底，对抗心理被强化。

2. 续审阶段置换犯罪嫌疑人心理支点的方法

从事侦查审讯的同志们都是很清楚的，跟犯罪分子打交道，不是一次就能制服罪犯的，有时要经过数次甚至数十次的反复较量。审讯活动出现这种情况的主要原因，是我们的审讯人员没有把握住犯罪嫌疑人的心理支点，不知道置换什么，用什么来置换，导致了犯罪嫌疑人产生抗拒心理，把审讯人员的信心给置换掉了。经过第一个回合的初审，有的犯罪嫌疑人能够交代全部的犯罪事实，而有的犯罪嫌疑人还隐瞒着大量的犯罪事实，需要继续进行审讯，因此续审的任务就是把犯罪嫌疑人还隐瞒的犯罪事实置换出来，达到深挖犯罪的目的。

续审阶段犯罪嫌疑人的心理支点是我们在初审阶段还没有掌握的，犯罪嫌疑人经过初审阶段，有了一定的免疫能力，客观上强化了犯罪嫌疑人的侥幸心理。除此之外，隐瞒下来的更深层次的犯罪所依靠的心理基础就是侥幸心理，这是续审阶段深挖犯罪的重要目的。被隐瞒下来的更深层次的犯罪，受时间、犯罪的暴露程度以及犯罪事实与自己的牵连关系等因素的影响，犯罪事实在大脑记忆里的活动并不活跃，形成了比较稳定的侥幸的心理基础。这里需要说明的是：侥幸心理是支持畏罪心理的重要心理因素，一旦侥幸心理被置换走了以后，畏罪心理也就失去了意义。续审阶段置换犯罪嫌疑人的心理支点的方法是：首先要激活被犯罪嫌疑人埋藏在记忆深处的犯罪情景。其方法是直接告知犯罪嫌疑人：“你还有‘事情’

没有交代!”这时犯罪嫌疑人就会寻找储藏在记忆仓库里的犯罪情景，这些情景就会活跃起来，为我们审讯人员的置换做准备。由于案件本身的特点不同，所以在置换的方法上要有一定的灵活性。通常以亲情关系置换犯罪嫌疑人的信任感，以客观存在置换犯罪嫌疑人的心理事实，以假设的存在置换犯罪嫌疑人的记忆事实，以逻辑矛盾置换犯罪嫌疑人的心理证据，以导谎揭谎来置换犯罪嫌疑人隐瞒的真实情况，以粘贴牵连的方法来置换犯罪嫌疑人的藏匿物。具体的操作方法笔者已经在本书中作了详细的阐述，在这里就不再赘述了。

3. 复审阶段置换犯罪嫌疑人心理支点的方法

审讯人员发现有的问题犯罪嫌疑人还没有交代清楚，或者是还有遗漏的问题没有交代的，需要对犯罪嫌疑人进行再次的审讯。重要的是通过反复的审讯来发现新问题，解决老问题。这时犯罪嫌疑人的心理支点也就成了最后的一道防线。此阶段犯罪嫌疑人的心理支点是：审讯人员不知道的或者是审讯人员没有涉及到的，我也不必主动说出来，不问不说，问了再说。置换的方法是：设立一连串的带有逻辑关系的问号，把犯罪嫌疑人最后截留的东西置换出来。

第九章 审讯记录的方法和技巧

一、审讯记录的基本要求

审讯记录虽然在很大程度上表现为文字上的基本功，要求准确、快捷、全面地记录下审讯活动的全部内容，但是仅靠文字方面的技巧和基本功，是不能完成审讯记录任务的。审讯记录与其他形式的记录，有着本质的区别，审讯记录根据目的和要求的不同，通常表现为两种类型，即核对式的记录方法和侦查式的记录方法。这两种记录方法是由审讯活动本身的特点所决定的，审讯的目的不同，审讯的方法也就不同，因而对审讯记录的要求也是不同的。

审讯记录的基本要求是：文字通顺、清晰准确、无病句、不潦草、不漏字多字、克服错别字、少涂改，坚持审讯记录的整洁通畅。在记录上乱改、乱画、乱批、乱加注解，对自己认为重要的地方画线条杠杠，做符号或打记号，这都是错误的，不严肃的，有甚者还让犯罪嫌疑人直接在书证上签字说明情况，这是不符合规范的，也影响了证据的完整性。在书写的工具上不得使用铅笔和圆珠笔，只能按档案管理的要求来用笔，以利于长期保存。在使用标点符号上力求准确，不可不打，也不可乱打，在遇到犯罪嫌疑人沉默时，应用省略号加以注明，如：……（沉默），准确地将审讯活动时的情况记录下来，便于正确地认定犯罪。

审讯记录的基本要求还表现在坚持准确性的原则，对犯罪嫌疑人的供述本着实事求是的精神，客观地、如实地反映案件的实际情况，准确地反映犯罪嫌疑人供述的原意，不可主观臆断，掺杂自己

主观认识的成分。有时为了确定犯罪嫌疑人有罪，书记员随意改变犯罪嫌疑人供述的原意、原话，按照自己的意思任意扩大或缩小客观事实，这种方法将会给客观、公正地认定犯罪带来不良的后果。因此讯问记录切忌划框框，先入为主，自己定好了调子来进行记录，虽然记录终结都要经过犯罪嫌疑人的确认，但有时因犯罪嫌疑人特殊的心理状态和情绪，并不大注意对记录的审阅，虽然眼睛在看记录，却根本就没往心里去，没有认真地看。这样，有时错误的记录被确定后，就为错案的形成留下了祸根。

二、审讯记录的方法

审讯记录是为审讯目的而服务的。审讯记录从根本上来说，就是准确、全面、如实地记录审讯活动的全部过程，为查明犯罪，确认是否有犯罪事实存在，提供文字依据。根据审讯记录任务的不同，审讯记录可采用两种不同的方法，一种是核对式的记录方法，另一种是侦查式的记录方法。

（一）核对式的记录方法

核对式的记录方法是讯问人员根据已经掌握的情况，对犯罪嫌疑人是否有犯罪事实存在，进行核对确认而进行讯问的记录方法。如检察院的批捕、起诉部门对移送的案件，进行审查确认；自侦部门对已查明的犯罪事实需要进行确认，而进行的讯问记录。

1. 犯罪嫌疑人基本情况的记录

记录的重点主要是讯问的时间、地点、第几次讯问（有的地区还要求记录当时的天气情况，审讯室内的温度）、审讯人员的姓名、记录人的姓名，被讯问人的姓名、职业、年龄、性别、主要社会关系、家庭基本情况、个人简历、同案人的姓名、何时被采取强制措施等个人基本情况。

2. 对审讯内容的记录

核对式的审讯大多是围绕犯罪嫌疑人已经供述的事实和情节展开的。书记员的记录要能保证问答记录的准确性、完整性、及时

► 审讯心理攻略

性、逻辑性、主次分明。这是对审讯记录的最基本的要求。

审讯记录的准确性，不仅是准确地记录犯罪嫌疑人对自己犯罪行为的供述，而且对犯罪嫌疑人的辩解也应该如实地记录才能保证审讯记录的准确性。有的书记员只记犯罪嫌疑人有罪的供述，对犯罪嫌疑人的无罪或罪轻的辩解不予重视和注意，不是不记就是少记，任意取舍，这样对查明犯罪事实是极为不利的。审讯记录的准确性中最重要的一点就是对被讯问人真实意思表达的记录，不能对有利于认罪的就记，对不利于认罪的不记，要客观地反映被讯问人供述的原意。

审讯记录的“完整性”，是书记员必须掌握的重要环节。记录的“完整性”不仅表现在文字上的完整性，不丢字、错字，语句通顺，而且在意思的表达上力求每句话、每段话的完整，同时对每一事件的前因后果的变化，也要完整地记录、不留未知项。在审讯实践中，由于犯罪嫌疑人某些特殊的心理变化，经常出现前一段与后一段话，前半部分与后半部分，前次讯问与后次讯问不统一，发生矛盾冲突，这样就对事实认定造成了困难。如，犯罪嫌疑人在前面供述盗窃了3万元，而在后面则交代自己盗窃2万元，到底是2万元还是3万元，必须要有统一的数额，才能有统一的结论，否则无法认定其犯罪的具体数额。书记员在发现供述矛盾或不统一时，应及时予以更正，并注明其原因。对于那些模棱两可、含糊其词的供述，如“好像”、“可能”三四万元等等，应加以肯定，否则在定案时，无法下结论。

审讯记录的“及时性”是书记员的基本功，也是完成审讯记录任务的必要条件。有时犯罪嫌疑人回答的速度比较快，如果书记员不能集中注意力，记录的速度慢，就无法将犯罪嫌疑人的供述全部完整地记录下来，待审讯结束时，整个讯问记录就会支离破碎、丢东少西，最终只能成为废纸一张。为了避免上述情况的出现，书记员在做讯问记录时应集中注意力，认真地听，快速地记，如果当时实在记不下来，可暂时用符号代替，等审讯结束或中途的空间再

予以整理补充。

审讯记录的逻辑判断要恰当，概念要明确。讯问记录是对审讯活动的文字记载，是一种具有法律效力的文件，因而要求审讯记录中的概念要明确，判断要恰当。确认客观的犯罪事实才能准确，认定犯罪行为才有依据。如：检察机关在查处某一受贿案件时，在其住宅中搜出大量的存款凭证，为了确定这些存款的所有权，向犯罪嫌疑人进行讯问：“这张存款凭证是不是你的？”答：“钱是我存的。”这句话就出现了逻辑上的问题。虽然被讯问人承认钱是自己存的，但是并不说明钱的所有权就是犯罪嫌疑人的，那么这个不大不小的问题很可能会造成对整个案件的影响。因而，在对被讯问人供述进行记录时，应多注意对方供述的逻辑关系，不留“尾巴”、不留“后遗症”，经得起推敲。

审讯记录的“主”、“次”是书记员必须遵循的要领。审讯记录的要领就是要分清记录的主次，不能“眉毛胡子”一把抓，最终是“抓了芝麻丢了西瓜”。在讯问与被讯问中应当注意分清主次，才能使审讯记录不偏离主题。有的书记员把讯问人的问话记得比受讯人的供述还要详细，讯问人的问话在记录上所占的篇幅比受审人回答所占的篇幅还大，变成了在记录自己的问话，主次颠倒。有的干脆边问边记，省略问话，变成一大块一大块的供述，让别人无法准确地判断和引用。应当明确，审讯记录就应该以犯罪嫌疑人的供述和回答问题为主。还有的书记员在记录前对案件和情况一无所知，在实际记录时紧要的地方没有记上，无关紧要的地方记了一大篇，主次不清，抓不住要害。讯问记录要突出重点，抓住关键，这就要求在保持原意的前提下，注意重点和关键，把那些反复重复的话、过程话、无用的废话，放在次要的位置上，可以简单地记，也可以不记。但是对被讯问人供述的犯罪事实、行为特征、犯罪的时间、地点、手段、经过、目的、性质、后果、构成要件、同案人、书证的特征、赃款的数额、有关证据的全称，都要尽量记清、记全。对人称指代的“你”、“我”、“他”，都应当明确注清，不

要留下疑问给阅卷人。例如，“他”，所指的是谁？在“他”的后面就需要用括号加以说明。

（二）侦察式的记录方法

侦查式的记录方法是根据审讯活动的特点所决定的。犯罪嫌疑人出于抗拒心理和抗审的需要，在接受审讯时总是千方百计地隐瞒自己的犯罪事实，用谎言和狡辩来对付审讯，在回答审讯人员的提问时，不是拐弯抹角地胡言乱语，就是东扯西扯，从根本上破坏了原来的问答式的规律，表现为有问不一定有答，问东有可能答西，该说的不说，不该说乱说。这些特点表明，用常规式的记录方法显然是行不通的，这样的审讯记录必然会杂乱无章、不知所云，这样的记录法官看都看不懂，何以再谈对其定罪量刑？一篇优秀的审讯记录，如同行云流水，通畅自如，明澈见底，是非分明。为了完成审讯记录的任务，在记录的方法上就应当采取相应的对策。笔者认为，在侦查式的审讯记录中，首先应注意对犯罪嫌疑人供述主题的捕捉，其次是对审讯环节中的重点的把握，最后是审、记的配合与协调。

1. 对犯罪嫌疑人供述主题的捕捉

每个人说话都有明确的意思表达，这就是说话的主题，审讯记录就是围绕被讯问人的供述主题而进行的。在常规的审讯活动中，讯问人的意思是清楚的，讯问的主题是明确的，而犯罪嫌疑人的答话却并非如此，在很多时候，犯罪嫌疑人对讯问并不是按照讯问的主题来回答的。犯罪嫌疑人为了达到抗审的目的，总是从自己的狡辩和谎言的角度来回答问题；有的犯罪嫌疑人为了蒙混过关，罗列了大量的虚假情节，无休止地、喋喋不休地顺嘴溜。书记员如果抓不住记录的主题，紧要的地方没有记，无关紧要的地方记了一大篇，不仅费时费力，更重要的是漏掉了讯问的主题。尽管记录的语句流畅、文字工整，也是无用的废话，因而书记员应该根据审讯人员讯问的内容，在犯罪嫌疑人回答问题的过程中，将其回答的主题取出来。得到真实明确的审讯记录。这里摘录一段受贿犯罪人的

审讯记录：

问：“刘某为了当副局长共送给你多少钱？”

答：“我家四口人生活，两个孩子都工作了，并不需要钱，钱对我来说已经够用了，我每个月的工资就有一千多元，我在当市长期间，工作是有目共睹的，我没日没夜地为党工作，一心想把工作搞好，为了市里的建设我很少能照顾家里。有些同志工作不顺心，想动动位置，往上拔一拔，都想来找我帮忙，有的送些物品，有的也送现金，目的是加强感情联络，实际上他们是看上了我手中的权力，认为只有我能帮助他们办些事，能解决一些问题。过年过节送的比较多，因为这是本地的风俗习惯，实际上这也是借口。刘某和我比较熟，经济上往来也是有的，我们认识不少年了，他（刘某）爱人跟我爱人比较熟，他们（刘某夫妻俩）经常来俺家玩，他（刘某）爱人喜欢找我爱人打麻将。”

问：“你刚才说你与刘某有经济上的往来，有什么样的经济往来？”

答：“他逢年过节到我家来都是现金。”

问：“说的具体一点。”

答：“他1996年春节来俺家给了2000元，1997年来俺家给了2000元，1998年春节给了5000元，1999年春节给了2000元。”

问：“1998年春节为什么要给5000元？”

答：“因为他想当副局长。”

问：“刘某当上了没有？”

答：“当上了。”

问：“怎么当的？”

答：“是我打招呼的。”

问：“你是怎么打招呼的？”

答：“我是跟他们局长打招呼的，也跟市里的有关部门打了招呼，要求他们提拔刘某当副局长，结果他（指刘某）就当上了副局长。”

► 审讯心理攻略

问：“按照条件刘某是否符合副局长的条件？”

答：“按条件可能差了一点。”

问：“那你为什么要提拔他呢？”

答：“……（不语）”

问：“刘某当上了副局长又给了你多少钱？”

答：“在宣布刘某当副局长后没有几天，他又送给我1万元。”

问：“怎么送的？时间？地点？”

答：“1999年4月份的一天下午（具体日期记不清了）下班后，他（指刘某）到我家里来，钱是用大信封装着的，钱是直接交给我爱人的，此后说几句话就走了。”

……

从以上的记录我们可以看出，第一段记录虽然一字不少，但是书记员没有注意问话内容的主题捕捉，记了不少废话，让人看不出答话的主题。实际上在前一大段的答话中，就已经从侧面回答了讯问人的问话，如：“经济上的往来是有的。”其实这句话本身就在交代有没有受贿的问题上向前跨了一步。在这大段的答话中，审讯人员也帮助书记员提取了出来，加以追问。在第一句讯问中也表现出了很强的技巧性：“刘某为了当副局长总共给了你多少钱？”这是一种“跨越前提”的讯问技巧，这一句话里包含着几个前提：第一，刘某给了钱，第二，不止一次给了钱，第三，给钱的目的是为了当副局长。这里审讯一开始，审讯人员就给审讯活动的全过程定好了调，犯罪嫌疑人心里是明白的，只要下面回答审讯人员的问话，就等于承认了自己利用职权为他人提拔当官而收受贿赂的犯罪事实。因而他必然要用一大堆废话和辩解，来掩盖自己的犯罪事实，书记员必须在那些假话、废话、家常话中将其真实的主题提取出来，不要让废话和无用的话把主题吞噬掉了。

2. 审讯环节中重点的把握

在审讯活动中，犯罪嫌疑人并不是一开始就交代自己的犯罪事实，他有一个心理转化过程，这一过程带有很强的规律性。审讯实

践中表现为四个阶段：第一阶段是相互摸底阶段；第二阶段是对抗相峙阶段；第三阶段是反复动摇和供述心理形成的阶段；第四阶段是交代供述阶段。这四个阶段要求书记员在记录时就要有所侧重，书记员不把握住这四个阶段中哪些是重点，哪些是过程，哪些可有可无，哪些是无用的废话，而一字不少地记录下来，这不但做不到，而且也不需要。因为审讯活动中有很多时候，讯问和回答与犯罪无任何关系，不需要进行详细记录。如在审讯过程中的对抗相峙阶段，双方处在相互较量的磨嘴皮的时候，有时长达数小时，你来我往唇枪舌剑，斗嘴磨牙。如果书记员都将其记录下来，最终不仅做的是无用功，等到最后犯罪嫌疑人真正供述需要认真记录的时候，书记员却已经筋疲力尽、手酸、眼花、精神疲劳，无法再将该记录的每一句话记录下来，造成犯罪嫌疑人交代的犯罪事实书记员记不下来的后果，导致了审讯的前功尽弃。

为了有效地掌握审讯记录的重点，完成对犯罪嫌疑人供述自己犯罪行为的完整记录，必须把握住审讯过程的各阶段的特点和记录重点，才能松紧有序，不会劳而无功。

在审讯活动的第一阶段，是审讯人员与犯罪嫌疑人相互调查摸底的阶段。这一阶段记录的重点是犯罪嫌疑人的基本情况，如：姓名、年龄、职务、身份证号码、简历……以及犯罪嫌疑人对本次审讯所持的态度，应该记清、记明、记全。审讯过程的第二阶段是对抗相峙阶段，也是磨嘴皮子的阶段，记录时可以简要一些，因为这一阶段没有更多的实质性的问题，主要将斗争的过程和态度记录下来就可以了，无须全部记录。第三阶段是反复动摇趋向交罪供述阶段，这一阶段犯罪嫌疑人大多数言寡语或者是沉默，这是书记员放松休息的时间，只需用标点符号注明就可以了。第四阶段是犯罪嫌疑人供述交罪的阶段，是书记员最紧张的阶段，这时要全力以赴，抓住犯罪嫌疑人回答的重点，力求详细准确，全部及时地记录下来，这是记录的最关键的时候，是审讯活动全过程的记录重点。审讯过程的第四阶段，书记员必须要把握好，不能错过，一旦失去机

► 审讯心理攻略

会，再想补回来就困难了。

3. 审讯人员与书记员的配合与协调

审讯人员与书记员的配合是审讯成功的基础。审讯中配合默契有时表现在一个眼神、一个动作的暗示都能达到心领神会的效果。因为在审讯时哪些东西重要，哪些东西该记，有时书记员并不太清楚，但审讯人员又不便当着被讯问人对书记员直言相告，为了使书记员明白，通常采取暗示的方法告诉书记员；也有时书记员发现一些问题，需要让审讯人员知道，也可采取暗示的方法。但是这种暗示只是瞬间即过，不可让被讯问人发现，如果被发现就会引起被讯问人的警觉，出现不必要的麻烦。在有些时候还可通过语言暗示来传递信息，让书记员明确知道什么是重点、应该如何记录。常用的语言暗示有：“归纳暗示”、“重复暗示”、“疑问暗示”、“总结暗示”。

(1) “归纳暗示”是在被审对象回答问题时，无条理性，意思表达松散零碎，缺乏统一性和连贯性，前因后果不成体系，审讯人员对此进行必要的整理归纳。对零碎、松散、不统一的供述，经过整理加工正面帮助书记员进行归纳，成为统一完整、明确的供词。

这种归纳的实质，一方面是告诉书记员应当记些什么、怎么记，另一方面是对被讯问对象无条理的供述加以确认，避免事后出现反复。书记员对审讯人员的归纳必须全部准确地记录下来，包括归纳的语气都应当记准确。因为审讯人员的归纳，实质上是在帮助书记员捕捉重点，书记员应当时刻注意审讯人员“归纳暗示”。

如问：“你们在分这笔公款的时候某局长是否也拿钱了？”

答：“也拿了。”

问：“怎么拿的？”

答：“是我送给他的，”

问：“给他多少钱。”

答：“1.5万元。”

问：“某局长是否知道这是什么钱？”

答：“我送钱给他的时候，钱是报纸包着的，他正好在办公室，他问我这是怎么回事？我说就是那次剩下的，他就没有问了。”

以上是一起私分公款的案件的审讯记录，如果仅从记录的情况来看，是不能充分证明某局长有占有公款的故意的，因为这段话的意思被暗设省略了，不明确，可以有多种解释，如果不对最后一段话加以说明，日后势必要成为某局长狡辩的退路。比如某局长在辩解时可以说：“当时小张送来一包东西我问他这是怎么回事，他说是那次剩下的，我以为是小张给我喂狗的牛肉，因为他们都知道我有一条小狗，他们经常帮我搞牛肉，所以我认为小张送来的是牛肉，在当天的下午我因公出差，几天后才回来，东西（指牛肉）一直放在办公室里，等我回来时，估计牛肉已经坏了，变质了，就顺手甩到垃圾堆里去了。”犯罪嫌疑人的这种辩解不能说没有道理，这将会给整个案件带来什么样的后果是可想而知的。从另外一个角度来看，犯罪嫌疑人还可有其他辩解，如：“小张在给我钱的时候，我问是怎么回事，他说就是那次剩下的，我认为是我交的购房款退回来的，也没有打开，还放在我家里的箱子里，因为前段时间工作忙，也没有在意这件事，我现在才知道事情的真相，如果我知道这是公款，我是不会同意拿的。”被审对象这番辩解对确定犯罪嫌疑人是否有占有公款故意设立了一道难题。关键的问题是出在书记员的记录上，把暗设在答话中的意思表达没有注明清楚，才出现了多种解释的被动局面，给案件的认定造成不必要的麻烦。通常在审讯中审讯人员边问边用眼睛瞅着书记员的记录，如果发现情况时，审讯人员就会采取归纳的方法一方面让被审对象进一步确认，另一方面暗示书记员的记录。如问：“你刚才答的话没有说清楚，你看是不是这种情况：你在送钱给某局长的时候，他问你这是怎么回事，是什么钱，你说就是那次剩下的会议费，是不是这种情况？”答：“是的（确定）。”

书记员按照审讯人所归纳的原意记录，就明确了被讯问人的犯

罪故意。“归纳暗示”的作用就是在被讯问人回答的问题不明确、不完整时、伸缩性太大时，将其归纳成明确、完整、准确、肯定的供述。

(2) “重复暗示”。审讯人员讯问犯罪嫌疑人时，对关键性的问题总是一边讯问，一边观察书记员的记录，如果发现书记员没有将关键性的情节记录下来，就会采取补救的方法让书记员把没有记录下来的供述补齐。通常讯问人员对没有记下的情节用重复的方法复述一遍，以此来告诉记录人这段话你没有记下来，应迅速补记，审讯人员重复的话是非常重要的，必须要记清楚、记明确，绝对不能漏记。虽然书记员在事前对案件有所了解，但是审讯活动是千变万化的，书记人员在集中注意力听犯罪嫌疑人的供述时，还要特别注意讯问人的重复暗示，才能达到审、记的默契配合，不使审讯活动走弯路。

(3) “疑问暗示”是因为被讯问人供述的节奏较快，书记员对某一句话或某一段话、某一情节没有记录下来，审讯人员以自己没有听清楚、听明白，提出疑问：“你刚才说什么？”让被讯问人重复自己所讲的原话，暗示书记员将其原话记录下来。这种疑问并不是讯问人自己没有听清楚，而是要书记员将被讯问人的供述的原话记清楚、记准确。

(4) “总结暗示”有两种情况：一种是对过程的总结暗示；一种是结尾确认时总结暗示。过程中的总结暗示，是因为犯罪嫌疑人为了逃避法律的惩罚总是以大量的谎言掺杂着一些真实的供述来与审讯人员周旋，以此蒙混过关。对这样的供述，书记员的记录就比较困难。有时犯罪嫌疑人处在极度的思维混乱状态，供述的意思表达杂乱无章。有时犯罪嫌疑人处在反复动摇阶段，既想供又怕供，时供时翻，前面供述了一些犯罪事实，后面又设法去掩盖。为了解决上述的问题，将犯罪嫌疑人真实的供述提取出来，讯问人员采用总结式的方法，在杂乱无章的供述中总结完整的真实的意思表达。如：“你刚才所说的我替你总结一下，他们行贿是有目的的，就是

为了利用你手中的权力为他们服务。是不是这个道理？”答：“点点头……（表示同意）。”这时书记员在记录时就明确了。记录时只要注意将讯问人总结的原意记录下来就行。在有些时候书记员不仅要注意讯问人的“总结暗示”，自己也要学会对杂乱的供述进行总结。

结尾时“总结暗示”，是在审讯的最后阶段，发现整个审讯记录不完整、不全面、构成要件不明显，前后供述有矛盾，有少记、漏记、多记、错记的地方，有模棱两可、意思表达不明确的，通过最后总结的方法加以确认固定。如：“你今天的供述讲了这样的几个问题：（1）……（2）……（3）……”这样书记员就可以按讯问人的总结暗示，把全部的讯问记录完整了。另外，为了防止犯罪嫌疑人翻供，在犯罪嫌疑人交代的主要的犯罪事实，应当进行反复地确认，并且详细地记录相关的细节，使犯罪嫌疑人无法翻供，同时也是为了进一步确定犯罪嫌疑人口供的可靠性。