

司法实务技能培养丛书

SIFA SHIWU JINENG PEIYANG CONGSHU

问话的科学

从纪检监察

“问话”“谈话”到
侦查讯问

吴克利 / 著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

司法实务技能培养丛书
SIFA SHIWU JINENG PEIYANG CONGSHU

问话的科学

从纪检监察

“问话”“谈话”到
侦查讯问

吴克利 / 著



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

问话的科学：从纪检监察“问话”“谈话”到侦查
讯问 / 吴克利著. —北京：中国法制出版社，2017. 1

(司法实务技能培养丛书)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8059 - 8

I. ①问… II. ①吴… III. ①刑事侦察 - 预审 - 研究
IV. ①D918. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 280205 号

策划编辑 陈兴 (cx_legal@163.com)

责任编辑 陈兴 都威

封面设计 周黎明

问话的科学

WENHUA DE KEXUE

著者/吴克利

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/730 毫米 × 1030 毫米 16 开

版次/2017 年 4 月第 1 版

印张/ 43.5 字数/ 623 千

2017 年 4 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8059 - 8

定价：128.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址：<http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话：010 - 66033393

值班电话：010 - 66026508

传真：010 - 66031119

编辑部电话：010 - 66010405

邮购部电话：010 - 66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010 - 66032926)

司法实务技能培养丛书

总序

陈兴良*

中国法制出版社即将出版《司法实务技能培养丛书》，该套丛书的策划编辑邀请我作序，我欣然接受。

美国著名大法官霍姆斯的一句名言流行于法学界：“法律的生命不在于逻辑，而在于经验。”这句话道出了英美法系司法活动的精髓。在大陆法系国家，司法活动更关注法理，然而司法的技能仍然是不可或缺的工具。可以说，法律理论与司法技能对于司法活动来说，都是必备的构成要素。我国传统上都比较重视法理，对于司法技能未能予以足够的关注。反映在法律出版物上，各种法律书籍可谓琳琅满目，但以法律理论著作为主。即使是司法工作者的作品，也以阐述理论为其追求。在这种情况下，法律理论工作者与司法实务工作者采取的是相同的话语体系和言说工具。由是之故，则道与器无由区分哉。

在司法活动中，司法人员既要有法律理念与法律原理的支撑，同时还要有操作规程与实践理性的指引。因此，我们既要注重司法工作者的法律素质的养成，又要提倡司法经验的总结与提炼。法治不是一句空话，每一个司法工作者都是法治的践行者。因此，司法工作者应当通过日常事务的处理，充分体现法治的精神。在这种情况下，必要的司法技能与技巧就是十分重要的。就以在法庭上公诉人讯问被告人而言，需要事先的精心准备，并且要根据法庭上被告人的回答情况进

* 陈兴良，北京大学法学院教授、兴发岩梅讲席教授，博士生导师。

002 | 问话的科学

行现场调整。只有这样，才能达到法庭讯问的目的。而在某些案件中，公诉人的讯问显得十分机械，甚至被被告人牵着鼻子走，这显然是公诉人的讯问能力不足所致。例如，我曾经见到公诉人按照被告人认罪准备讯问提纲。一旦在法庭上被告人翻供，不认罪，公诉人就显得十分被动，乱了自己的阵脚。而且，法庭上的讯问与侦查阶段的讯问，因其目的不同，讯问的方式方法也是完全不同的。侦查阶段的讯问，其目的是查明案件真相，或者对客观证据进行印证。因此，侦查讯问的过程是一个不断地从犯罪嫌疑人那里获得案件真实情况的过程。但法庭上的讯问是一个展示被告人的犯罪事实的过程，作为一个公诉人应当是对整个案情了如指掌。因此，法庭上的讯问是明知故问，而且对被告人的每一个回答都应当了然于胸。在这种情况下，公诉人应当掌握讯问的节奏，在被告人翻供或者未能按照预期回答的情况下，就应当及时调整讯问进路。而这些讯问技能与技巧的掌握，就不是一日之功，而需要以长期的出庭经历和经验为基础。当然，通过培训也能更好更快地掌握这些司法技能与技巧。

中国法制出版社组织出版的《司法实务技能培养丛书》，就是以总结司法实务经验为主要内容，并且为司法工作者进行技能培训提供教材或者参考资料的一套丛书。我认为这个出版创意值得肯定，也为法律书籍的出版开辟了一个广阔的领域。从陈兴编辑提供给我的拟出版的书稿来看，都是与司法实务密切相关的主题。例如，桑涛所著的《公诉语言学》一书，是一部应用语言学著作，将语言学的一般原理运用在公诉活动中，对公诉过程中的语言现象进行了深入的分析。该书既有对公诉语言的理论分析，又有对公诉语言的实际运用的讲解，可以作为公诉人培训的教材。值得说明的是，该书作者桑涛，长期从事公诉工作，具有丰富的公诉经验，而且还曾经荣获“全国优秀公诉人”。这样一种公诉经历，对于公诉语言具有切身体会，因此论述起来可谓得心应手。除了《公诉语言学》一书具有较强的学理以外，吴克利所著的《镜头下的讯问》一书则将视角投向讯问这一侦查技能。之所以说是“镜头下”，是因为讯问时需要全程录音录像。在全程录音录

像的条件下，如何对犯罪嫌疑人进行有效讯问，这对职务犯罪侦查人员是一个重大的考验。当然，我也见过极不规范的讯问，即讯问不是在全程录音录像的情况下做出的，而是时录时断，为我所需。这种讯问就是违反法律的。我甚至还见过一份全程录音录像讯问的文字记录资料，与侦查人员所做的笔录完全不同，可以说是你录你的，我记我的。如果律师不听录音、不看录像，根本就看不出文字笔录与实际讯问之间的不同。更为可笑的是，一个职务犯罪的全程录音录像的讯问，两位侦查人员，一人讯问，一人记录。记录的时候，把录音录像设备关闭；记完以后再打开设备，接着讯问。有次讯问，在记录的时候忘记关闭录音录像设备，讯问的侦查人员与被讯问人闲聊，被讯问人说刚才说的都不是事实，而侦查人员也表示理解，并说让你说什么你就说什么。这一情况被细心的律师发现，成为一个笑柄。从这个事件可以看出，正确的讯问当然不仅仅需要高超的技能，更需要严格的规范与高度的素养。《镜头下的讯问》一书紧密结合职务犯罪的侦查实践，将讯问的技能与技巧讲述得十分透彻。尤其是对于职务犯罪嫌疑人心理的分析十分到位，而对被讯问对象的准确心理把握，是讯问成功的必要保证。该书作者吴克利也是长期从事检察工作的司法实务工作者，并且查办过许多重大疑难案件，潜心钻研调查讯问的奥秘，成功地总结出了一套系统完整实用的审讯方法，并撰写出版了《审讯心理学》等著作。该书结合其丰富的讯问实践经验，对职务犯罪的侦查讯问进行了系统阐述，具有重要的参考价值。

虽然我只是读了《司法实务技能培养丛书》的寥寥数本，但从中可以发现丛书策划者的创意是具有超前性的，这套丛书的出版必将有益于司法实务的培训工作，也将对侦查、公诉等司法实务工作有所裨益。

是为序。

谨识于北京海淀锦秋知春寓所
2016年6月18日

目录 contents

问话篇

第一章 问话的基本属性

第一节	问话的语音声调	4
第二节	问话的修辞形式	6
第三节	问话的表述	6
第四节	问话的情境	8
第五节	语言交流活动中的无声语言	9

第二章 问话的语体

第一节	问话的语体特征	11
第二节	问话的问答型语言体式	19
第三节	问话的劝说型语言体式	23

第三章 问话的语用行为过程

第一节	问话的语用行为·····	25
第二节	问话的语言信息·····	27
第三节	问话的语言推理·····	31
第四节	问话的语言原则·····	33

第四章 问话的技巧与方法

第一节	问话的技巧与方法·····	39
第二节	问话记录的文字表述方法与技巧·····	48

第五章 问话语言信息转移的心理准备

第一节	问话中的内部语言准备·····	59
第二节	问话的语言信息转移的心理基础·····	60
第三节	问话的语言信息转移的对抗性·····	62
第四节	问话的语言信息转移的侦查意识·····	63
第五节	问话的语言信息转移的意志过程·····	65

第六章 问话的语言信息转移的截获

第一节	问话的语言信息转移的条件·····	70
第二节	问话语言信息的传递·····	72

第三节	问话语言的信息表现·····	74
第四节	问话语言意义的摄取·····	77
第五节	谎言的语用行为特征·····	83
第六节	“情景选择”的语用行为·····	87

第七章 不同心理状态下的问话语用行为

第一节	促进供述动机形成的问话语用行为·····	93
第二节	导入心理证据的语用行为·····	95
第三节	心理限制的问话语用行为·····	98
第四节	趋利避害的问话语用行为·····	101
第五节	证据运用的问话语用行为·····	104
第六节	转化定势心理的问话语用行为·····	107
第七节	动摇阶段的问话语用行为·····	109
第八节	供述矛盾的问话语用行为·····	111

第八章 “知己知彼”的问话语用行为方略

第一节	问话失败的原因·····	116
第二节	问话语用行为的“切入点”·····	119

第九章 认知条件下的问话语用行为技巧

第一节	回答、供述的认知条件·····	126
第二节	对抗条件丧失的自我意识的来源·····	129
第三节	设置自我意识认识差异的问话技巧·····	133

004 | 问话的科学

第四节	直达主题目标的问话语用行为技巧	137
第五节	直达违纪违法犯罪动机的问话语用行为技巧	140
第六节	满足意识存在的问话语用行为技巧	143
第七节	剥离行为关系的问话语用行为技巧	145
第八节	借助关系的问话语用行为技巧	148
第九节	再现心理行为现场的问话语用行为技巧	149
第十节	认知概率运用的问话语用行为技巧	156
第十一节	激活间隔心理效应的问话语用行为技巧	158
第十二节	态势语言的运用技巧	159

谈话篇

第十章 纪检监察案件线索的初步核实方略

第一节	案件调查概述	165
第二节	“谈话”的分类与作用	166
第三节	“谈话”目标的来源及调查	170
第四节	初步核实的技巧	173
第五节	初步核实的基本程序	177
第六节	立案	180
第七节	调查	182
第八节	违法违纪案件线索初步核实概述	191
第九节	案件线索的初步核实方略	194
第十节	知情人的调查	210

第十一章 纪检监察调查人员“谈话”的心理准备

第一节	“谈话”空间的能量掌控	220
第二节	谈话人的能量的储备	223
第三节	调查人员如何使用自己的眼睛	228
第四节	调查人员自我形象的树立	243
第五节	调查人员消极心理的克服	247

第十二章 新时期法制规则条件下的“谈话”方略

第一节	树立案件调查中的人权保障理念	260
第二节	调查“谈话”方法	268
第三节	自愿条件下的“谈话”方略	275

第十三章 领导干部贿赂案件的“谈话”实务

第一节	领导干部贿赂案件的“谈话”策略	280
第二节	领导干部贿赂案件的“谈话”实务	288
第三节	新型贿赂案件的特点与“谈话”技巧	296
第四节	“挂名”受贿违法犯罪的“谈话”技巧	327
第五节	医疗卫生领域贿赂案件的“谈话”技巧	336
第六节	工程建设领域贿赂案件的“谈话”技巧	376

第十四章 领导干部渎职违法犯罪案件的“谈话”实务

第一节	领导干部渎职违法犯罪案件的“谈话”技巧	391
第二节	领导干部徇私舞弊类渎职违法犯罪案件的 “谈话”技巧	401
第三节	资源类领导干部渎职违法犯罪案件的“谈 话”技巧	409
第四节	领导干部滥用职权渎职违法犯罪案件的“谈 话”技巧	424

讯问篇

第十五章 犯罪嫌疑人抗审的心理行为特征

第一节	犯罪心理的形成	441
第二节	犯罪行为的发生	446
第三节	犯罪嫌疑人抗拒心理形成的原因	448
第四节	犯罪嫌疑人的“人格”特质	452
第五节	个案特征对犯罪嫌疑人的心理影响	456
第六节	个体特征对犯罪嫌疑人的心理影响	461
第七节	犯罪嫌疑人的心理事实与客观事实	463
第八节	犯罪嫌疑人“心理证据”的转换	465
第九节	犯罪嫌疑人翻供的心理特征	466

第十节	犯罪嫌疑人的心理“支点”与“退路”构筑 的抗审心理体系	470
-----	--------------------------------------	-----

第十六章 嫌疑人抗审的条件来源

第一节	对抗利益关系的心理冲突与平衡	476
第二节	抗审的对抗条件的得失	479
第三节	人格特征反映的抗审行为	481

第十七章 嫌疑人供述的条件来源

第一节	犯罪嫌疑人供述动机形成的基本特点	484
第二节	犯罪事实暴露的心理误区	486
第三节	解脱心理限制的困境	489
第四节	趋利避害的交换条件	489
第五节	意识经验的习惯反应	490
第六节	“人格”道德系数的满足	491
第七节	“需要”的基本属性	492

第十八章 讯问的语言技巧

第一节	心理强制的讯问语言技巧	493
第二节	心理置换的讯问语言技巧	497
第三节	促进意识经验泄露的讯问语言技巧	550
第四节	无声语言的讯问技巧	590

第十九章 抗审中的谎言讯问技巧

第一节	谎言抗审的行为表现	615
第二节	谎言的识别	616
第三节	谎言的捕捉	623
第四节	谎言的对策	625

第二十章 阳光监督下的讯问技巧

第一节	成功讯问促成犯罪嫌疑人自愿供述	639
第二节	排除非法证据掌握自愿供述规律	657
第三节	嫌疑人自愿供述的心理行为规律	667
第四节	犯罪嫌疑人自愿供述的讯问方法	672
第五节	刑讯逼供的语用行为及其矫正	675

一、问话篇

第一章 问话的基本属性

问话的概念：问话是问话的主体即问话人对特定的对象提出问题，并要求其回答的一种口语表达形式，是语言的交流行为。问话的特点是它的互动性，问话不仅仅理解成为一个个问话的链条，它是由问话人提出一个问题并要求对方回答的完整过程，问话的主体根据问话的目的向问话对象提出问题，问话对象接收到信息，并很快做出反映——回答。这一问一答就是完整的问话过程。问引导答，答影响问，一问一答具有很强的互动性。

同时问话还有很强的策略性，问话的目的是获得被问话人就问话人的提问做出回答，而被问话人往往为了逃避罪行，竭力地隐瞒事实，做出虚假的回答，问话人为了获取真实的回答往往需要采取很强的问话技巧，来作为获取真实信息的保障，因此问话的策略性就显得尤为重要。

问话的涉及面很广，它是人们在社会活动中进行语言交流的重要形式，涉及社会活动的不同领域，问话的主体不同，就决定了问话对象的不同。本书集中篇幅针对的主体是“纪检监察查办违纪案件的办案人员”和“刑事隐匿行为语言交流活动中的侦查人员”的问话，由于这两大特殊的问话主体的语用行为的目的不同，都是希望通过问话的途径，获取被问话人真实的语用行为反映。而作为上述问话主体的被问话人，其特点是隐瞒话语回复的真实性，谎言是被问话人回答问话人的基本语用行为，这里作为两大特殊问话主体。为了完成问话的语用行为目的，纠正被问话人的谎言，使其说实话，本书以科学的语用行为的方法和技巧，以帮助问话人通过问话的语用行为技巧，获取被问话人说实话的行为目的。

第一节 问话的语音声调

语言是信息表达和传递的符号，问话就是在语言交流活动中由问话人传递给被问话人的符号。这种符号的传递必须要有传递的载体，才能使符号得以传递、发出并被对方感知。问话作为语言交流活动的重要交流工具，是由问话人口腔发出的声音作为问话符号的物质外壳。研究问话首先应当明白语言所使用的物质材料——语音，是如何传递问话人的信息符号的。在语言交流活动中，问话人为了使被问话人能够说实话承认自己的违法犯罪事实，总是要通过对其进行的心理分析，运用某些语言技巧和谋略，才能够满足问话人所需要的目的。这样的过程概括地反映了问话人面对被问话人的认知过程和心理过程，实际上是针对问话任务以及被问话人的理性、意识、精神思考问题的过程。思维的核心是逻辑，思维的工具是语言，思维的信息传递是语音。语音在问话信息的有声语言的传递过程中发挥着重要的作用。

在语言的发音过程中，贯穿整个音节的声音的高低、升降、曲直变化就是声调。问话人完整的意思表达就是通过语音和声调的完美结合，完成语言信息的传递任务，实现问话的目的。问话是一种声调语言，每一个字每一句话都有固定的抑扬起伏的声调。改变了声调，语言的意思就变了，甚至让被问话人听不懂，也就失去了语言表达的意义。

问话的声调不仅要表达得准确，使被问话人能够听懂每一句话的含义，更重要的是，问话是以平和的语调出现的，杜绝激情状态下的语调。在问话的过程中必须使用训斥性的语言的时候，也应当保持平和的语调。因为语言交流活动是语言的交流活动，交流的最终目的是转变被问话人的对抗心理。平和的语言声调是交流的基础，是取得对方信任的基础，是转变对抗心理的基础，是说服教育的基础，是运用各种语言技巧和谋略的基础。平和的语言声调是建立问话交流平台的重要方法和手段。相反，在语言交流活动中运用激情状态的语言声调，不但不能转变被问话人的对抗心理，而且还会强化被问话人的对抗心理。在语言学中研究问话的语音和声调的目的，就是为了顺应被问话人的心理特点，建立语言沟通的平台，减少或者消除被问话人的对抗因素，避免问话僵局的出现。在平和的语言状态下有利于刺激被问话人平静地思考，更能有效地降低语言交流活动中的语言冲突。

声调是语言的必需形式，而不是语言本身。语言声调虽然是语言表述的辅助手段，但是富于变化的语言声调能够增强语言信息的感染力，同时语言的声调也表现出心理活动的特征。被问话人在心情愉快放松的情况下，语言声调的表现是明快爽朗的，这对识别被问话人的心理状态有着非常重要的作用。语言交流活动中使用明快爽朗的语言声调，能够降低被问话人的心理压力。被问话人回答问题的语言表现使用的是低沉缓慢的声调，这表明被问话人的心理压力，思想负担重。语言交流活动中使用低沉缓慢的声调，容易刺激被问话人的忧伤感，形成心理压力。

语言交流活动是特殊的语言对抗活动，语言表现的感染力的重要基础就是声调的运用，轻重缓急、抑扬顿挫相结合，是问话的基本功。通常语言声调的表现有：速度，语言表述的快慢；音强，语言声音的大小；音调，声音的高低；音质，声音的和谐程度。

在语言交流活动中，语言声调的掌握是以问话的谋略技巧为基础的。语言声调是实现问话谋略和技巧的工具，它的快慢、高低、强弱是问话技巧的重要体现。

在语言交流活动中其空间情境是不断变化和发展的，这种变化和发展必然引起语言交流的变化，导致语言速度表述的变化，表现出快中有慢、慢中有快、快中包含坚定、慢中隐藏着强制。当需要被问话人就某一具体问题必须做出回答的时候，可以使用快节奏的语言表述，这种快节奏的语言能够控制被问话人的思维活动，使之在处于困境的情况下，得不到联想的帮助。但是在需要被问话人积极思考的时候，问话的语言节奏应当放慢，如果语言的速度太快，被问话人对你输出的信息接收不迭，上句还没有反应过来，又连续听到了下句，根本就来不及进行思考和转化，没有思考的空间也就达不到问话的目的。语言交流活动中的语言速度是根据问话情境的需要快慢交替使用的。

问话中常见的音强大小，应当控制在被问话人能够听得清楚就行了，在正常的信息交流中，音量不能太大，大了容易导致对方神经紧张，但是音量也不能太小，小了会使对方麻痹，达不到刺激的作用。在需要对被问话人进行强刺激的时候，应当把音量放大一些，达到刺激的目的。语调的高低是根据问话的意思表达而确定的，音量高低的运用是以语言表达的目的性来决定的。音质在问话表述中主要是用于情感交流，和谐的声音容易使人产生亲近感，便于拉近情感的距离，不和谐的语言容易给人造成紧张感，过于和谐的语言容易给人虚

伪的感觉。在问话中应当控制使用，不能乱用。

第二节 问话的修辞形式

修辞就是修饰词句，使语言表达得更准确，语言表达的效果更好。问话的修辞形式就是为了达到问话的修辞效果，而运用的特殊的语言手段。这里问话的修辞形式包括语音形式、词汇形式、语法形式和逻辑形式。

问话因为它的目的性因而表现出它的特殊性，问话是在与被问话人对抗的环境中，为了表达特定的意思以促进被问话人说实话承认某些事实为目的，选择最恰当的技巧性的语言词句和表达方式来完成问话任务的。问话的修辞表现往往是不露痕迹、平淡自然，但却具有巨大的攻击力和潜在影响力。问话的语音形式的修辞手段表现为停顿、重音和间断等特点。问话的词汇形式的修辞手段，体现为选择简练明确的词汇，也就是在特定的语言环境中选择表现力最强、最恰当的词语，正确地体现问话谋略的意图。问话的语法形式，实际上就是语言的规则形式，语言规则是大家说话的时候必须遵守的习惯，不是语言学家规定的，问话更是如此，是使用让被问话人听得懂的语言。

不仅如此，因为语言结构的复杂性，语言交流活动中可以利用的语法方面的修辞手段很多，例如，问话常常以强调主语来强化对被问话人的心理影响：你为什么要这样做？你不用解释！我不需要你的解释，这些证据已经告诉了我！还有用反语的修辞问句来强调肯定：这难道还要我问你吗？你不说难道别人不说吗？问话的修辞效果必须以满足转变被问话人的心理对抗为前提，否则就失去了修辞的意义。

问话的逻辑形式，犀利的逻辑语言形式可以驳斥荒谬，语言交流活动中运用逻辑语言不仅能够驳斥错误的观点，同时，具有逻辑性的问话能够超越问话的限制，达到理想的效果。例如，逻辑语言能够隐含一个存在的前提，促进被问话人心理证据的形成：你为什么要拿他的钱？这句话里隐含了“你拿钱了”。你银行里存的钱是哪里来的？这句话里隐含了“你在银行里存了钱”。并使之形成钱的事情已经暴露的认识误区，促进了被问话人拿钱的心理证据的形成。

第三节 问话的表述

问话的语言表述的特征是问话人运用语言工具，对被问话人进行语言信息

影响和心理沟通的表现状态，它与日常生活中的语言表达有着重要的区别。

首先是语言表达对象的特殊性。问话的表述对象是被问话人，表述的前提是对表述对象的了解和掌握，在对被问话人进行语言表达之前，必须摸清被问话人的基本情况，把握与被问话人之间的对抗焦点，语言的表述才会有针对性，才能有的放矢。同时，在表述实质性问题之前首先要取得对方的信任，这是进行语言表达的基础，如果对方始终抱有排斥对抗的心理，再好的语言表达也不会起作用。

其次是语言表达的目的性。语言交流活动中的语言表达是以瓦解被问话人的对抗心理，促进被问话人说实话承认某些事实为目的的，因此语言表达既有目的性又有谋略技巧性。通常的语言表述方法有：循序渐进，逐步深入的方法；设定前提，以攻为守的方法；揭露谎言，进行心理限制的方法；示证引（隐）证，建立心理证据的方法等。

再次是语言表达的针对性。这里的针对性是针对被问话人的个体特征进行表述的，由于被问话人的个体特征不同，因此在问话的表述方面应当有针对性。针对文化程度比较低的被问话人，问话的表述要通俗化、多举例说明；针对脾气急躁的被问话人，语言表达应当简要直接，尽量减少喋喋不休的说教；针对性格沉默的被问话人，应当多鼓励、刺激他说话；针对顽固对抗的被问话人，应当找准目标迂回进取，切忌强攻，形成僵局，导致问话失败；针对刚愎自用的被问话人，应当运用反激的方法，直接攻击焦点和其弱点，不宜使用迂回、循序渐进的方法。

最后是问话表述的灵活性。贯穿于语言交流活动全部过程的语言表述，是随着对抗状态的不断变化和发展而变化的，语言表达的灵活性就是它的多变性。当被问话人出现激情状态的语言时，问话人就应当设法控制这种激情状态的发展，这时问话人的语言表达应当以缓解激情状态、转变激情状态为主。当问话人在语言表达的过程中，发现一句话表述完毕时可能引起被问话人的强烈不满，就应当立即终止，迅速转变话题。当一种语言表达方法对被问话人不起作用的时候，应当立即更换为其他的语言表达方法。总之，语言表达的灵活性是以问话环境和问话目的为前提的，它的多变性是以问话的针对性为基础的，多变的根据来源于问话对抗活动的多变性。

第四节 问话的情境

问话活动是问话人与被问话人之间的交流活动，是一种特殊的语言情境。与普通的语言交流有着重要的区别。也就是说，“情境”与“语境”不同，语境通常指的是“上下文”或某一事件的前后状况。而对于语言交流活动的语言情境而言，其本身是一个问话与被问话的双向互动过程，不是听和说的简单相加，是问话与被问话的双方处于互动的状态下“完整性”和“同一性”的表现。语言交流活动的语言情境主要表现在：（1）问话的物质背景——纪检监察查办案件的调查活动和司法机关的诉讼活动。（2）问话交流的场所——纪检监察和司法机关的问话室。（3）问话的操纵载体——办案人员与被问话人。（4）问话交流的场所——纪检监察和司法机关的办案人员和被问话人（少数人）之间的语言问答对抗。（5）问话交流的主题——涉案行为概念和信息的来龙去脉。这种完整统一的语言活动就是问话情境的特点。问话的语言情境几乎涉及与涉案人发生关系的整个外部环境或外部世界。

问话情境的互动性的产生。问话人为了使被问话人交代某种行为事实，运用语言对被问话人进行信息刺激，被问话人为了隐瞒自己的某种行为事实，积极地进行对抗，表现出了语言的对抗反应。这里的问话活动是在“问”与“答”的相互刺激、反应、影响的情境中完成的，刺激反应不仅仅是物质的，也表现出了情感的反应特征。问话的这个特点就是问话情境的互动性。因为在语言交流活动中，被问话人不仅对来自问话人的外部信息作直接的反射性反应，更重要的是被问话人必须首先审视和考虑这些信息，或定义这些信息对自己的利害关系，进而根据自己的定义来理解和对待它们，并且作出反应。例如，问话人问被问话人某天、某时在干什么？这时，被问话人并不直接对某天、某时在干什么作出反应，而是先有一个“审视和考虑的阶段”：某天、某时在干什么事情？能不能说？说了对自己是否有利？如果不能说又如何回避？这种审视和考虑阶段就是主观定义的过程。同样，问话人也有这样的主观定义的过程：某天、某时对方明明在干那件事情，为什么不承认？这里必然有不可告人的目的！问话人的反应并不是直接反驳被问话人的谎言，而是“审视和考虑”被问话人的谎言下面隐藏的其他问题。

问话的语言情境的重要表现是主体与主体之间的“符号互动”。在问话的

过程中问话不完全以对抗性的特征出现，在很多时候还要表现出语言的亲切感，表现出对被问话人隐匿行为的理解和同情，以降低被问话人的对抗性。情感性语言的出现，就可能有情感性的心理反应，因此，问话的本质并非外在于人的问话活动的机械过程，而是人与人之间的直接情感交流，是主体与主体之间的“符号互动”。由于语言交流活动的参与人的个体的既定符号世界或共同定义之间本质上的存在的同构性，问话人与被问话人之间沟通、理解和转化，是必然的结果。因此问话的语言情境对实现问话任务有着重要的影响。

第五节 语言交流活动中的无声语言

语言是人们运用语音，按照一定规则表达思想的人类特有的交流工具，语言作为一种沟通的工具，在语言交流活动中发挥着至关重要的作用。根据语言交流活动的基本特点来看：问话由有声语言和无声语言组成，两者有机结合，相得益彰。与有声语言相比，无声语言是一种内在的语言，表现方式更细腻，更含蓄，更能够对被问话人产生重要的心理影响的语言。所谓无声语言，是指非语词性的无声信号，主要是人的身体语言表现，包括目光与面部表情、无声运动与触摸、无声姿势与外表之间的空间距离等。通过无声语言实现的信息交流，称作无声语言交流。在语言交流活动中问话人与被问话人交流的形态表情、眼神、动作、仪表等无声的语言因素即为语言交流活动中的无声语言。在大量的问话实践中，问话人通过有声语言与无声语言的有效结合，构建了满足语言交流活动的语言情境。问话实践发现：无声语言的效果很多时候要远远地超过有声语言，这绝不是简单的主观感受，而是科学实践的认识总结。问话人与被问话人在对抗状态下的面对面的交流活动，有声的语言交流只占1/3，2/3以上的信息交流是通过无声的语言实现的。无声语言在语言交流活动中，起着有声语言所不能替代的作用。

从当前语言交流活动的实际情况来看，无声语言的运用普遍体现个人心理特征、思维习惯。因为无声语言大多是在潜意识状态下形成的，是语言表现的又一种形态，具有心理活动的表现特征，多处于自然形态。因此这种无声的语言形态，直接影响到问话谋略信息的传递效果。在语言交流活动中易出现的弊病大体上有这样三种类型：

一是它的自然表现性。表现在语言交流活动中就是指无声语言使用混乱不

010 | 问话的科学

统一，对带有问话目的的有声语言没有辅助作用，出现不包含“语义信息”的无声语言，甚至表现出相反的语言目的。比如，问话人在问话的过程中忽然想到了别的什么事情，心理语言发生了变化，下意识地出现有声语言的停顿，变成了无声语言的形态反应。被问话人就可能通过问话人的这种无声语言的形态反应的信息刺激，领悟到问话人的心理活动情况，作出对应的心理对策反应，更有甚者这种形态反应暴露了问话人问话的基本意图，导致语言交流活动的失败。因此，问话人在问话过程中应当时刻控制潜意识的外露，当非有声语言出现的时候，问话人应当迅速控制它的随意表现性，隐蔽心理语用行为意图。当然，在需要无声语言发挥作用的时候，应当积极地策划、推动这种无声语言的出现，达到强化对被问话人的信息刺激反应。例如，在语言交流活动中当被问话人涉及隐匿行为证据方面的有关问题时，问话人为了强化证据的存在，迅速地实施翻阅卷宗的行为，示意隐匿行为的证据就在卷宗内，便能够对被问话人的侥幸心理产生重要的影响，从根本上动摇被问话人的心理支点。

二是它的游离性。人的思维活动是由有意识与潜意识交替活动表现出来的，当潜意识处于主导地位的时候，便出现了无声语言，通过体态动作表现出来。例如，问话人在说到实施隐匿行为时间的时候，忽然想到了下班时间，便下意识地看了一下手表，这时，被问话人被看手表的无声语言所刺激，想到了时间问题：法律规定的询问时间不得超过12个小时，那么自己顶过了12个小时，他们就得放人，这时，被问话人利用时间进行对抗的对抗心理就被强化了。如果此时问话人在想到时间的时候，能够控制自己的行为，就不至于出现这种对抗效果。

三是它的分散性。问话人无声语言无规则地、频繁地、混乱地出现，不仅不能集中有效地攻击目标，而且还会分散被问话人的注意力。有的问话人还习惯地将两眼望着别处，眼睛不放在被问话人的身上，造成被问话人的注意力不集中。还有的问话人在问话时，东张西望、抓耳挠腮、心不在焉，造成了一种轻视态度，降低了语言交流活动对被问话人的心理压力。这些无声语言不仅无助于有声语言的表达，相反还对问话信息的传达起着阻碍作用。

在语言交流活动中不仅问话人在运用无声语言，被问话人也在运用无声语言进行对抗。在很多时候，被问话人的沉默对抗、沉默思考，就表现出了无声语言的形态。还有的时候被问话人对问话人的信息刺激所作出的反应，运用的也是无声语言。掌握了被问话人的无声语言，就掌握了被问话人的心理活动情况。关于被问话人的无声语言的表现特点，我们在后面章节里将作专门的论述。

第二章 问话的语体

第一节 问话的语体特征

所谓语体是指根据不同的语言交流的目的、内容、方式，在特定的语境中表现出来的、反复使用的语言材料，是相对稳定的语言特点的有机统一体。所谓问话的语体，是指在问话活动中问话人与被问话人进行交流，并按一定方式表述，以适应问话活动的需要而形成的一种言语特点体系。从问话的语体特征来看，问话的语体表现为口头语体形式，问话的语体在选用语言材料和修辞手段方面，形成一种比较独特的语言风格。这种语言风格就是问话的语体风格。语体风格又叫功能风格，是通过问话中的风格手段体现出来的。问话在运用的过程中有如下特点：

1. **客观性**。问话的语言对象是被问话人，语言交流的目的是让被问话人能够如实回答问话，这种特殊的语言环境是客观存在的，因此问话人必然受到它的约束，当问话人在使用语言与被问话人进行交流的时候，不仅要遵守问话在语音、语义、词汇和语法上的基本规范，而且在具体的交流对抗的活动中，更要善于利用相应的语体，才能满足问话活动的需要。

2. **合法性**。问话的方法，实质上最关键的就是语言“说”的方法，问话是一种在问话人与被问话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，被称为问话。这种语言的特殊性，是由问话所要达到的目的来决定的，问话的目的是让被问话对象如实地说出自己的某种行为事实，通常这是以某些规定或者法律为基础的，是依法进行问话的一种语言交流活动，也是调查取证的一种手段。当然，这种活动与手段是以法律或规定为前提的，问话的语言必须符合对问话所作的具体规定，否则问话的语言便不产生相关的效力。从问话的对象来看，大多是属于违纪或者刑事诉

012 | 问话的科学

讼调查、侦查阶段的被问话人。从其问话的程序来看，问话必须符合相关的规定，应该制作问话笔录，笔录应该交给被问话人核对，在被问话人承认笔录与自己口述一致时，应当签名或盖章。同时问话人也应该在问话笔录上签字，在制作笔录时应注明问话的时间、地点、问话人（必须是二人以上）、被问话人，在第一次问话时，应详细地写明被问话人的基本情况，是否有共同隐匿行为人以及与共同隐匿行为人的关系。问话的结尾，应向被问话人说明其有权核对自己的说话记录，并注明必须进行的核对程序，以保证该笔录的合法性。问话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，应坚持法治原则，尊重被问话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。这种规定虽然是来自法律的禁止，但是在问话实践中采取违法手段得到的口供，终究要被事实所取代。

3. **容纳性**。由于问话目的的需要，问话往往涉及生活和行为的各个方面，有着广泛的范围，在语言的运用上容纳了各种词语，包括带有感情色彩的词语、民间家常俗语、交流说服的口语；在使用语言的材料上问话大量地使用具有坚定态度、鲜明感情色彩的语言材料，表现出了丰富的语调色彩，容纳了大量的疑问句、倒装句、感叹句，目的是强化词语的影响力。

4. **互动性**。问话活动的参与人是通过语言交流活动来完成的，在其语言交流的过程中表现为相互影响、相互刺激、相互衔接，其语言片段、形态表情对于此时此地的问话环境，有很大的依存性。因为在很多时候这种互动性是在特定的环境中、特定的场合下才能出现，只有在问话的语言环境中才能够被理解，如果将这些刺激反应的语句单独地从整个交流的语言链条中提取出来，就会让人难以理解。

例如，问话人问：你银行的巨额存款是哪里来的？

被问话人答：钱是我儿子的！

问：你的儿子刚刚参加工作哪里有那么多的钱？

答：……（不语）。

问：你的儿子是国家公务员，如果银行里的存款真是他的，那么你的儿子就有“问题”了。

答：这件事与我儿子无关，你们不要牵涉他……

问：不是我们要牵涉他，是你执意要把你儿子拉进来的！

这一段对话从表面上听起来是涉及被问话人的儿子，实际上这件事与被问

话人的儿子无关，问话的关键是被问话人在银行里的巨额存款的来源出了问题，这段对话的目的是确定银行存款的来源与隐匿行为之间的关系。

5. **简明性**。问话的句子结构比较简单，意思表达明确，即便是表达比较复杂的意思组合，也都竭力地选用句子结构比较简单的言语形式。在很多时候省略了主语甚至只说半句话，而且用语调、重音、停顿来予以强调。还有的时候问话人仅仅用形态来表达自己的意思。例如，被问话人用谎言来对抗问话：“我那天没有在现场！”办案人员已经提取了被问话人在现场的证据，这时问话人只用了“嗯？……”来表示对被问话人不在现场的否定。

6. **依赖性**。问话的外部特征是对语境的高度依赖性，问话是口语交流，更是与被问话人面对面地在具体的情境中进行的。这就决定了问话往往使用不完全句。例如，问话人让被问话人如实回答问题，在问话的时候只说了“讲！”就够了，被问话人就明白了“讲！”的全部含义，不需要再加上“讲什么”“谁讲”。

7. **正式性**。问话的外部特征的表情单一，表现为正式的、严肃的、认真的，因此问话的词语和形式很少出现非正式性的表情色彩。

8. **多变性**。问话常常是用语调来表达各种意思，通过语调来实现信息传递的目的，既然如此，那么语调的随时变化自然表现在情理之中了。

9. **逻辑性**。问话活动的本质是语言思维，作为思维本质之一的逻辑，它的规律、思维方法、思维形式，必然要通过语言的载体或者物质的外在表现形式，问话隐藏着逻辑特征。问话是通过问话人的思维表现出来的，这种思维的本质是由问话活动的目的性决定的，为了完成思维的目的，必然表现出它的逻辑特征。问话的逻辑特征不仅仅是语词形式方面，更重要的是深层次语义的逻辑性。问话是语言交流活动的一个重要环节，实践证明，案件中的某些情节非经当面问话是无法查清的，只有通过问话才能完成核实，才能为处理结果提供确实的证据。问话是通过特定的工作人员与被问话人之间的问与答来实现的，问话这一阶段充分体现了问话人问的思维逻辑的特征。因此，问话语体就是从逻辑思维的角度研究如何科学地提问，所以十分强调概念准确，判断恰当，推理连贯，论证严谨，因而语言又具有严密的逻辑性。

当然问话逻辑语言与问话逻辑又有着截然不同的区别和特点。逻辑语言是思维的本质，是语言形成的基础，带有思维的属性，语言逻辑是作为语言载体的物质表现，是语言表达的形式。例如，问话的目的是让被问话人实话说出自

014 | 问话的科学

己的某种行为事实，作为问话人就要研究被问话人在什么情况下能够如实回答问话，才能使问话活动具有针对性。因此，问话的准备过程中就应该有一个组织、策划过程，这就是语言的逻辑思维过程，只有充分的准备才能有准确的语言形成。这是逻辑语言的思维基础，为了达到问话活动的目的，必须表现出来并传递给被问话人，这种传递的形式又表现出了语言的逻辑特征。

根据问话心理学阐述的被问话人说实话承认某些事实的基本特征之一：某种行为事实暴露的心理误区为前提，被问话人认为自己的某种行为事实已经暴露，便会放弃对抗，达到说实话承认某些事实的目的。这样，问话人在问话活动中就应当针对这一特征来组织语言，达到使被问话人认为自己某种行为事实已经暴露的认识目的。通常使用的语言是隐含一个存在的前提“你为什么要这么做？”“你为什么要拿别人的钱？”这里都隐含着一个存在的前提，这种语言的组织就是通过逻辑思维形成的语言基础，用跨越一个前提的方法表现出来，使被问话人误认为自己做的某件事情已经暴露，自己拿了别人钱的事情也暴露了，形成了语言的逻辑特征，达到了问话的目的。

问话的过程，实质上是问话人与被问话人的对抗过程，被问话人是通过对抗问话来保证自己的某种行为事实不暴露，逃避法律的惩罚，而问话人则是为了转变这种对抗问话的态度，达到使被问话人说实话的目的。由于这种相互关系的存在，必然要求我们问话的语言条理严密，深刻有力，无懈可击，无处可辩。集中起来反映在问话中，就是要看问话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。它是问话人对案件情况的正确认识体现。思想认识的正确明晰是问话具有逻辑性的决定因素。推理合乎逻辑，决定于表达的各个判断之间有必然的逻辑关系，即是不是充分的条件，有没有必然的因果关系。没有正确地符合逻辑，思维就无从实现。因此，欲使问话具有逻辑性，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，表达出推理过程中判断之间的必然联系。

10. 针对性。首先，问话的针对性是根据问话的目的来决定的。问话的目的是让被问话人能够交代自己的某种行为事实，全部的问话过程是围绕消除被问话人的对抗心理，转化消极为积极的说实话而进行的。问话的针对性就是围绕被问话人的说实话规律而展开的，根据问话心理学阐述的被问话人说实话承认某些事实的“六大基本规律”（在本书的其他章节中予以论述），问话活动所使用的全部语言技巧。这些技巧都是围绕着问话的六大基本规律进行的。其次，

问话的产生和来源也是针对被问话人的心理特征进行的语言行为表现。问话活动所经历的语言过程，不是简单的对话过程，更不是一两句话就能够解决的，是一个综合的语言对抗和交流的复杂心理行为过程，是在不断变化中进行的，因而问话的每一段话、每一个词语都表现出信息反映的对抗的语境特征，这种对抗性与针对性是相互依赖的。最后，问话是针对被问话人的具体反应产生的。由于被问话人在对抗过程中其心理活动和语言的表现特征不同，问话人所使用的语言信息导向也在不断地发展变化，针对被问话人不同的发展时期使用不同的语言，问话不能偏离问话活动的目的信口开河，也就是说问话没有随意性，必须是针对问话的目的、问话的目标、问话的不同阶段而进行的。

11. **严密性**。问话的严密性是指问话必须严谨，也就是我们常说的“别留话把子”，实际上这种严密性不仅仅是语言运用的严谨、修辞用语的严谨，更重要的是语义表述的严谨。例如，问话人向被问话人直接声明“你已经构成了隐匿行为！”这句话被问话人听了以后立即反驳：“你说我构成了隐匿行为，你有什么证据？我还说你构成了隐匿行为！”这样的语言必然会引发对方的反击，形成被动的局面，导致僵局的出现。问话人这句话的出现并不是修辞本身的错误，也不是这句话表达得不严谨，而是言者无物、言者无据，是语义表述得不严谨。在问话的修辞方面，不仅语言的结构要完整，还有语音的声调运用要准确。例如，问话人在使用疑问句的时候，为了隐蔽自己，暴露对方，经常在疑问句里隐含着前提：“他（她）难道是主犯吗？”语调坚定，这里就隐含着他或者她不是主犯。再有，“你为什么要这样做？”这里就隐含了你已经做了。还有，“他（她）说他（她）不是主犯？”这里就隐含了那么你就可能是主犯。与此相反，如果把上述疑问句的声调稍微变化一下，就可能发生隐含的前提变化：把“他（她）难道是主犯吗？”疑问的语调降低、语气平和，这里隐含的前提就是：主犯是谁还不清楚。再有，“你为什么要这样做？”这里语调降低、语气平和，隐含的前提就发生了变化：你这样做有什么原因。因此问话人在运用语言技巧的时候，严谨、认真、准确，要求问话人在接触被问话人之前就要充分地准备，使每一句话都能够表达得严谨无误。

12. **主动性**。问话活动与正常的语言交流的重要区别是问话的主动性，问话人总是以积极主动的面貌出现，在语言的表现上也是积极主动的。从每一句话的开始到问话的结束，表现了积极的语言状态。从每一件事情结束向另外一件事情转换的时候，表现了语言变化的主动性。语境控制的主动性，语境就是

“语言环境”，问话对抗的强弱，表现为语境的特点，问话环境的变化实际上也是语言对抗情境的强弱变化，问话人的攻击力度直接影响到问话活动的语言环境，因此这种主动性又表现在语境变化的主动状态上，所以问话的语境变化和语境调整，是表现问话人控制语境变化的基本条件。问话活动需要问话人占优势、占主动的语境形态。如果相反，被问话人占了优势的语境状态，问话就可能导致失败。

13. **目的性**。语言的目的性，是建立在让被问话人交代、说实话的基础上的，由于在问话中被问话人有着自身的特点，表现出与其他被问话人相区别的个性和特殊性，这种个性是由于人的生理情况和长期养成的心理思维习惯的不同而形成的。从客观来源上讲，由于被问话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，对被问话人的作用和刺激也不同，因而表现在问话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，达到说服被问话人说实话的目的。反之，在问话活动中，被问话人的说实话和辩解也是通过说话来完成的。被问话人在接受问话时的语言是以问话人的“说”为基础的，从被问话人的语言目的来看，他们大多是通过辩解（说）达到对抗问话的目的。这种在问话活动中的语言，便成了问话与辩解的交锋，谁胜利了谁就完成了语言的目的。问话人使用语言得法，就能使被问话人从抗拒转化为实话实说。如果问话人使用语言不得法，被问话人的对抗问话态度会被强化，最后以问话的失败而告终，使得被问话人完成了“说”辩的目的。语言，也就是在相互影响、相互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。

14. **严肃性**。在问话的过程中，由于法律法规的严肃性，必然要求问话的严肃性，不仅要每一句问话或每一个字，细细地研究，严肃对待，而且对被问话人的说实话也应该是严肃认真的。从它的法定程序来看，问话活动是一项执法活动，问话人是这项活动的执法者，他代表国家机关和国家的法律，在执行问话活动的任务时，要严格执行法律的有关规定。实事求是是问话活动的主要精神，以事实为根据，以法律为准绳地进行问话，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，有利于取得被问话人的实话，实事求是的语言就是严肃的语言。在问话中为了达到语言的严肃性，必须避开那些模棱两可、含混不清的语言。在问话时，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

若出现在侦查问话的笔录中，最后如何定案呢？因而为保证问话活动的准确恰当，必然要以严肃的态度对待问话。

问话的严肃性也表现为问话的文明、健康，反对采用刑讯逼供、辱骂、讽刺、侮辱人格的语言。在问话实践中，问话的对象有许多是国家工作人员，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。如果问话人不注意问话的文明，问话的结果不仅降低了问话人自己的形象，让被问话人瞧不起，而且更不可能让问话对象在你面前认输，如实回答问题。

15. **隐蔽性**。问话是执法、执纪者与违法隐匿行为者对峙双方的攻守之争。问话人代表着国家法律法规的严肃性和权威性，要秉公办案，刚正不阿。而问话对象是可能负有违纪违法或刑事责任者，对他来说，这是利害攸关，关系到前途命运甚至是生死存亡的大事，为了趋利避害，必然竭尽全力想从问话人的言辞语句之间探悉司法机关所掌握的情况、线索和罪证，以考虑对策，实施顽抗，开脱罪责，逃避惩罚。在问话中，他们对问话人的言语非常注意，十分敏感，总是千方百计窥探获悉他们所需要的东西，问话人的每一句话都是对其心理的一种刺激语言，都会引起一定的反应。因而在问话时，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，使被问话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被问话人产生“错觉和误解”是两回事。

16. **策略性**。在问话时，用策略性的语言去问话，是取得被问话人说实话的基础。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开了调查，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，根据这种情况，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，没过多久，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，就不会供述自己的受贿行为。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，没有策略性的语言是导致失败的原因。

什么是策略性？实质上这种策略性就是方法、技巧、手段。在问话中对被问话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。

怎样去运用上述的策略呢？从问话的对象来看，例如贪污贿赂被问话人与其他的刑事被问话人有着截然不同的特点。涉嫌贪污、贿赂隐匿行为，需要查清该被问话人的具体隐匿行为的事件，而其他刑事隐匿行为是先有案件发生再寻找隐匿行为人，问话的目的是确定该行为人与隐匿行为事件之间的关系。由于这些特点的存在，决定了问话的方法不同。通常对贪污贿赂被问话人的目的是要找出被问话人的某种行为事实，犯了什么罪，采取的方法，隐匿行为的情节，被侵吞的数额及性质，等等。由此也决定了问话所应该采取的方法。例如，在深挖被问话人隐瞒的还没有交代的某种行为事实时，常采用迂回式的发问方法，展开每个相关情节，找矛盾点，找隐匿行为的痕迹。在已掌握了部分隐匿行为的情节时，为了进一步地了解证实，多采用命题式的策略，让被问话人详细地说实话，让其自己把相关的情节填进“空缺”里去。在对被问话人没有过多了解的时候，一般采用侦查式的方法。比如，“你知道我们今天为什么找你吗？”“你的‘事’你自己想过吗？”等，通过双方的答话来了解对方。这种方法在初次问话的时候用得比较多，在被问话人的防卫体系比较坚固的情况下，例如，被问话人利用职务之便，采取隐蔽的方法将公款侵吞占为己有了。但是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。在问话时就不能直问他这笔钱准备干什么用的，如果这样问，他就会顺杆而下，这里就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，再返回来问侵吞的钱干什么用了，这样他就无路可退了。有时，出于案件的特殊情况，只有先把主要的某种行为事实啃下来，才能引出其中的细节，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、系统地、详细地解决好。有时为了确定某一情节与被问话人之间的关系，便采用含蓄式的方法进行试探。总之，在问话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。

第二节 问话的问答型语言体式

问话中的语言与日常的生活用语是有所区别的，从使用语言的目的来看，日常用语的目的是人际间的情感交流，而问话的语言是以让被问话人说实话为目的。它在意思的表达上，问话比日常用语的要求更为严格，更具有技巧性和方法的多样性。它的特点是在于有其自身的语言模式，问答型语言体式是问话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

“你知道我们今天为什么找你来吗？”“你不认为自己应该说说清楚吗？”这种方法主要用来试探对方的虚实，确定被问话人对自己行为所持的态度。多用在初次问话阶段，因为这个阶段问话人对被问话人的心理状态不清楚，需要了解。发问的内容一般不直接涉及被问话人的某一具体的行为事实。在使用的语言上不可过于严厉，语气要平和认真，对初次出现说谎时不要急于进行揭露，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被问话人的姓名、年龄、籍贯、职业、经历的基本情况时，应多注意对方的反应，尽快地完成摸底的任务。实质上询问被问话人的基本情况，就是为了调查摸底，掌握被问话人的全部资料，以便对症下药，把握主动权。

2. 揭露式发问

“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，是为了加速被问话人的心理证据的形成。被问话人说实话矛盾被揭露后，假的东西被铲除了，紧接着被问话人必须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能完成的，由于问话活动的连续性，而被问话人铲除了“空缺”又必须立即填补，在这种情况下被问话人只有让原来的客观事实还其真实的面目，如实说出自己的某种行为。

3. 设题式发问

“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。”这是给被问话人提出一个总的题目，让其说实话，便于问话人全面地了解案情的经过。

也能通过每次的说实话找出被问话人的矛盾。如果被问话人的“说实话”是谎言，那他不可能每次的“说实话”都是一致的。尤其是对细节的“说实话”，更会矛盾百出，问话时应注意捕捉。使用设题式发问的原因常有以下几种情况：一是被问话人多次回答的情况不能统一，已提取的证据又不能充分地证明客观事实的来龙去脉。二是被问话人的回答凌乱，不详细，为了明确目的，而使用设题式发问的方法。三是在深挖更深层次的内容时，被问话人回答了我们没有掌握的其他某种行为事实，为了进一步问清情况，可采用设题式的发问方法，同时也是对被问话人已供的事实和情节进行巩固和稳定，使口供系统化、条理化。四是为了防止被问话人胡拉乱扯浪费时间，也可采用设题式发问，以集中目标，节约时间。

4. 迂回式发问

首先不涉及问话的主题，从外围摸清情况，待时机成熟后，集中力量予以攻击。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，问话的主攻方向是被问话人利用职权为走私汽车上牌，发问的方法是先堵其退路：“汽车上牌的规定是什么？走私车能否上牌？与办理走私车上牌的人是否熟悉，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隐匿行为问题。另一种情况是无目标的迂回，目的是需要自己寻找目标，通过一步一步地寻找、试探的方法，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，使其暴露隐匿行为目标。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被问话人的要害问题，发挥语气的威力，直接正面地突破。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，语气要坚定有力，要使被问话人感觉到来势迅猛，压力大，不可回避，只能交代。

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。常用来对付那些想蒙混过关，对编造的假情况、假情节进行盘根究底，因为假的东西不可能编得天衣无缝，通过“疑问”就可能露出破绽，陷入自己制造的矛盾中。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被问话人形成心理压力，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？”这两句话中就隐含着两个前提：你已经做了，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，让被问话人形成一种概念和观念，造成已掌握了某种行为事实的态势，对于促使被问话人心理限制的形成，起到积极的作用。这种发问方法的使用，通常是在被问话人有退路的情况下，问话人估计到将某些问题直接提出来，被问话人会不愿回答或否定回答，或者将某些问题直接提出来后就可能引起僵局。为了让被问话人顺水推舟，搪塞过去，中计上当，在问话时将所涉嫌的违法隐匿行为情节总是隐蔽在某一句话中，待被问话人做出回答时，所需要的问题就隐含在某一句话中了。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”。在问话活动中运用辩证思维的逻辑方法，能够有效地揭露被问话人的谎言，及时发现问话活动中出现的矛盾和逻辑错误，掌握问话活动的主动权。更重要的是运用逻辑关系的方法，通过推理、判断、证明的过程，达到有效揭露隐匿行为的目的，同时逻辑方法更是问话活动的重要手段和方法。

8. 限制式发问

限制式的问话，是问话人根据被问话人的隐匿行为情景，运用精练的富有控制性的语言技巧，达到对被问话人的心理限制的效果。从理论上讲，它是问话心理学与问话学有机结合起来对被问话人进行心理限制的。控制性的语言为什么能达到心理限制？从心理限制的概念来看，心理限制是在外界信息压力的刺激下，产生的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，而在问话中外界的影响便是客观证据。这一客观存在与被问话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，最终取得被问话人放弃谎言实现说实话的目的。

心理限制的方法为什么会使被问话人说实话？首先要有心理限制的依据，比如被问话人说话中的矛盾，被问话人口中的谎言，对自我行为假设的肯定，这些情节都是能把被问话人推向被心理限制的依据。我们先从被问话人的回答的矛盾来看，矛盾的出现是由其对抗问话特点来决定的。贪污、贿赂隐匿行为的对抗问话特点：直接对抗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，便使被问话人产生心理压力，导致其寻找对策的思维状态出现，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。另一种是人为地设置思维范围，用语言限制不仅设置思维范围，而且还设置定向的思维。这种被人为地设置思维范围和思维定向，在被问话人的说实话矛盾暴露后，问话人迅速地控制对方急于寻找对策的心理状态，对思维范围加以限制，选择有利说实话的思维定向，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，是要有一定的时间过渡的，如果控制了时间，他就无法过渡，所以问话人就应不断地用语言进行刺激、纠正、维护、限制，使得被问话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，顺着问话人的语言导向，进行实话实说，一吐为快。这就是问话活动中进行心理限制的方法和目的。

前面所说的是利用被问话人的回答矛盾来达到心理限制，同样利用谎言也是如此。实践中由于被问话人准备得比较细致，各个环节较周密，思维定式比较稳定，在短时间内无法发现矛盾。在无法揭露谎言的情况下，采取对自我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自我行为肯定，然后设立自我的行为范围进行控制，其前提在于对假设的行为进行肯定。例如，在问话中并不知道被问话人的具体行为情况，根据调查有重大违法隐匿行为嫌疑的时候，用跨越式的语言为其设定思维范围“那笔钱你干什么用了？”这句话就为这位被问话人设定了思维的范围，然后进行语言刺激、维护，不断纠正，达到对思维的限制。使用这种方法的基础，是建立在被问话人误认为他的某种行为事实已经暴露，产生了误解以后才能达到的效果。

用心理限制的方法使被问话人说实话的成功率是很高的。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，其余的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。负责调查的问话人在问话中采取了信息铺垫的方法，造成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，不能让其思维越出这个范围，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，就达不到心理限制的效果。在对方被心理限制达到极限的时候，便供出了自己截留了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，最后证实了隐匿行为。

第三节 问话的劝说型语言体式

劝说型语言体式的特点是有问不一定有答，只有问但并不要求答，有时也无须回答。从语言表达的意义来看，这种语言方式以说服教育的方法为主，让对方明白道理，依据客观事实的存在对被问话人的影响来转变被问话人的态度，达到劝说的目的。具体有以下几种表现：

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能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，帮助分析原因使其有所认识，使之对自己的行为后悔，树立勇气走坦白从宽的道路。在方法上要注意认真、诚恳、耐心，切忌空洞说教，用大帽子吓人。讲“宽”“严”的规定，不能自己任意发挥，要以法律规定为前提，入情入理，使人产生“听君一席话，方知己不该”的效果。

2. 对比式发问

“某某隐匿行为的事情你是知道的，案发后主动交代自己的罪行，交回全部赃款，得到了司法机关的从轻处理。你为什么不能学他呢？”这个发问的方式是结合被问话人的具体情况，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，你家的生活很困难，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，这是你今天隐匿行为的主要客观原因。”

024 | 问话的科学

这种发问的方法：一方面，用真实的情感去感化对方，使其如实说出自己的罪行；另一方面，打开僵局，缓解被问话人的对立情绪。这种特殊的非常规的问话方式，有很大的随意性，便于交流思想，跳出了问话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，有助于确切地了解被问话人的思想动向，也有利于双方的情感交融，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，又堂而皇之地挂上了新的车牌照，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，你们在为来历不明的汽车上牌时，能一点不想到过这些吗？是‘钱’迷住了你们的眼睛！”这种发问的方法是利用被问话人身上尚存的一点好的因素来激发其良知，使他对自己所隐匿的行为有所悔悟，达到坦白交代的目的。运用此方法时，要注意开导的主题要有针对性，在选用开导主题时，根据被问话人的隐匿行为所带来的后果作为开导的主题，效果更佳。开导的目的是，使其对所隐匿行为表示悔悟，并为其指明前途和出路。