



2007年南京泰山新村劫持案,谈判专家正在开导劫匪(左图左一为齐磊光)

人质被成功救出

资料图片

# “我绝不会激怒门多萨”

## 南京谈判专家评说人质事件中的“化危之道”

□快报记者 田雪亭

### 设法引起歹徒的“共鸣”

前几天发生在菲律宾的劫持香港游客事件,最终以悲剧收场。国人普遍对菲律宾警察的救援方式与能力表示怀疑,对菲方救援不力导致8死7伤的惨痛结局表示愤慨。这里说的菲律宾警方,也包括他们派出的谈判专家。

“人质的生命至高无上!”出差在外地的齐磊光,在电话中不断地重复着这句话。齐磊光对菲律宾方面的谈判专家不愿意发表过多的看法,“他们有他们的方式,但如果是我在场,结果应该不一样!至少我绝不会激怒门多萨!”

齐磊光是南京市公安局的谈判专家,也是南京目前仅有的三名谈判专家之一,他在2004年参加了江苏省首批谈判专家培训班,授课老师是大名鼎鼎的刑侦专家李昌钰博士和香港警务处总督察岑维康先生。

这几天晚上,齐磊光怎么都睡不好,菲律宾劫持事件的所有细节,像放电影一样,在他的脑海中一遍一遍地闪过,他一遍一遍地揣摩着歹徒的心思,又一遍一遍地将自己放进那个场景,“如果当时派我去谈判,我会怎么做?有一条我可以肯定,我绝不会激怒门多萨!”

在齐磊光的谈判生涯中,发生在2007年泰山新村的那次劫持事件,跟菲律宾的这次劫持,多少有些相似之处。

劫持案件同样都是发生在交通工具内,人质被贴身控制,凶器抵在脖子上,随时会出现人质生命危险。

“那天很热,7月份,快到中午了,我接到指挥部电话,说有个劫持案,很棘手,让我赶紧过去!”当时,正在外面办事的齐磊光赶紧在路边拦了一辆出租车,飞驰而去。路上,他已经基本了解了情况。劫持案件发生在泰山新村街道路边的一辆奇瑞“QQ”轿车上,歹徒索要现金10万元,否则将杀害人质。人质是一名女司机,歹徒是一名年仅20余岁的男青年。

到了现场,齐磊光迅速将警服脱了下来,换上一件休闲T恤,慢慢地向轿车靠近,一边靠近,一边透过玻璃,仔细观察歹徒的表情,而他自己,则始终保持一种自然的微笑。“小兄弟,我知道你有难处。换做我,可能跟你的举动差不多!”齐磊光试探性地发问,他首先得搞清楚,歹徒的目的。

“少啰嗦,别跟我套近乎。赶紧把钱拿来!”男青年的刀紧紧抵在女司机脖子上,脖子上已经渗出了血。女司机吓得脸色惨白,大汗淋漓。

齐磊光不动声色,但他看到了歹徒一直在抖的手。他假装有点不屑,掏出一包烟,点了一根塞进嘴里,烟圈一个个飘了起来。

“我已经安排他们去拿钱了,大家都缺钱,我也如此。”顿了一下,齐磊光继续解释,“但你知道,中午银行取钱不容易,排队的人多,每次去银行取钱,都等得人心焦,我好几次都跟银行的人吵了起来。”

齐磊光保持着平缓匀速的口气,他尽可能地舒缓着歹徒的情绪。按照专业角度分析,这个时候,最紧张的不是警察,也不是人质,恰恰是歹徒本人,“谈判专家要做的,就是让歹徒尽可能地放松,尽可能多一点的时间去想一下这么做值不值得一。”

齐磊光对于银行的抱怨,似乎引起了歹徒的共鸣,歹徒的嘴角不自然地咧了一下,露出一个浅浅的笑。

齐磊光抓住时机,当着歹徒的面打了一个电话,“怎么这么慢?干

什么吃的?银行还在排队?投诉他们!什么时候了,还拖拖拉拉,快把钱拿来,限你们10分钟赶来!”

歹徒犹豫了一下,似乎没想到这个警察还真安排了人去取钱。而事实上,警察确实是在银行取钱,10万元现金,已经在拿来的路上。

“欺骗歹徒是大忌!”齐磊光最清楚这个后果,不管什么情况下,都不能说谎。在他的催促下,5分钟后,包着10万元现金的袋子送到了齐磊光的手上。这个时候,是齐磊光最紧张的时候了。他使了个眼色,确认旁边的特警队员已经全部待命后,他慢慢走近了轿车。

“兄弟,这大热天的,你看女孩多痛苦啊,松一点,让她吸口气吧!”齐磊光斟酌着字眼,他绝不能说出“人质”两个字,“这两个字是要命的字,一旦说出来,歹徒就知道你已经给他定罪了,他就会受刺激!”

果然,齐磊光的劝说见了成效,歹徒松了一下手,将匕首放了下来,整整僵持了几个小时,歹徒的手腕也酸麻了。齐磊光将袋子撕开,整整十沓,都是新票子。

齐磊光从车窗递了过去。趁着歹徒伸手拿钱的瞬间,齐磊光一个箭步靠到了车门上,右手紧紧地抓住歹徒的左手,同时,他的左手猛地往上探,直接抓住了匕首。与此同时,待命的特警队员一拥而上,将歹徒制服。

劫持事件处置成功,人质获救。齐磊光长长地舒了一口气,他没有立即离开,而是走到歹徒面前,拍了拍他的肩膀,“兄弟,以后的路还很长,不能这么冲动。”

如今,三年已经过去了,已经在监狱服刑的歹徒,还时不时地通过监管民警给齐磊光传话,“询问我手上的伤情,还说要谢谢我,说我没有骗他!”

### 寻找他们的软肋

像齐磊光这样的谈判专家,全南京仅有3个。所以,更多的时候,面对大大小小的突发警情,处置警情的指挥部,都习惯选择身边的“谈判专家”。

红花派出所的张贵银警官就是其中一位。今年8月13日早上6点多钟,一名20多岁的年轻女子爬上了辖区一栋10层高居民楼的顶楼,扬言要跳楼。女子坐在楼顶边缘,双脚悬空在外面,因为不停地哭泣,身体也在不停地晃着,险象环生。

没有入质,但如果不进行有效劝说,女孩很可能就会跳楼身亡。张贵银从警多年,处置的警情不计其数,但面对这样一个坐在“悬崖”边上哭泣的女孩子,他心里一下子软了下来。

“姑娘,看你的年龄,我都可以当你的叔叔了。有什么困难,能不能说给叔叔听听?叔叔绝不拦你,但说

出来总比憋在心里好受点啊!”张贵银站在距离女孩几米远的地方,弓着腰,看着她。

女孩停下哭泣,转头看了一眼这个“老警察”,停顿了一下,随后又大哭起来,“我得了大病,要死了,你能帮吗?”“有病可以治,我可以帮你联系好的医生,这个忙我一定帮。你要给自己机会,给家人机会,千万不要做傻事!”张贵银的劝说有了效果,就在女孩不注意的时候,张贵银一把将其抓住,救了下来。

“很多时候,你都必须根据现场情况想办法,谈判的技巧就在现场!”珠江派出所所长姚志华在今年1月份也曾经跟歹徒较量过,只不过,歹徒是个精神病发作的男子,而被劫持的对象,则是歹徒的儿子。

1月12日上午,住在浦口区珠江镇西门一条巷子中的唐伟突然精神病发作,到学校将儿子接回家后,一把扼住儿子的脖子,又将一块锋利的玻璃片抵在了儿子的脖子上。

现场情景非常危急,唐伟对民警进入院内极不满意,大声叫嚣了起来,声称民警再靠前一步,他就动手杀死自己的儿子。

就在大家抓着脑袋想办法的时候,孩子声音颤抖着说了一句“我饿了”。对于这个请求,唐伟没有搭理儿子,但却让姚志华灵机一动。

“太好了!”姚志华认为这是个绝佳的解救机会,便立即安排民警到巷口的小吃店买牛肉面,“大碗的,再拿条面店服务员的围裙来!”很快,牛肉面到了,姚志华扎起围裙冒充起面店外送伙计,拿着面往屋里送,没想到唐伟大喊,“滚走,我不吃面。”

姚志华灵机一动,也对着唐伟大喊,“你说不吃就不吃啊,反正是你家人让送来的,面下了,你不给钱啊……”双方互骂了几句后,姚志华又说道,“既然你不吃,那我就倒了算了!”说着,姚志华便准备往外倒,碗里露出了诱人的牛肉。

“别倒,倒了多可惜,把牛肉面给我吧!”一边说着,唐伟一边从身上拿出10元钱要递出来,还放下手中的半截玻璃,取了个小碗往窗口靠。

姚志华认定时机到了,于是在递碗、收钱的当口,双手隔着防盗网迅速伸进去,紧紧抓住唐伟的手,并向仍被唐伟揽在怀中的孩子大喊“快走”。

瞬间,一直守在旁边的消防队员迅速冲出,仅用3秒钟使用大力钳剪开铁门冲进屋中,救出了孩子,控制住了唐伟。

### 谈判专家应该姓“专”

据南京市公安局一位负责人介绍,关于谈判专家的工作,早在6年前就启动了。2004年,南京先后选拔了三名民警担任谈判专家,并接受了专门的封闭式训练,其间有来自香港警方以及著名美籍华裔侦探李

昌钰等专家为他们专门授课。这三名谈判专家中,就包括齐磊光。

而在这次培训之后,当年10月29日,南京市公安局首批民警心理咨询员培训班开学,这在当时是中国警界首批成建制接受心理咨询培训。首批44名学员多数是来自基层的教导员和分局的政工干部,按照计划,通过一年的系统学习,他们将成首批穿警服、有资质的心理咨询员。

“在实际的工作中,除非特别重大的事件需要动用这些谈判专家外,大多数情况下,都是由属地公安局的民警担当现场‘谈判专家’!”一位熟悉内情的警方人士说,这点,从目前仅有三名谈判专家的现状就可以看出来,“现在的三位专家,其实基本都另有重任,谈判的机会已经越来越少了!”

最典型的一个例子,就是发生在秦淮警方辖区的一个劫持案件,因为事发突然,负责现场处置的副局长直接变身“谈判专家”。

2009年3月12日,小美与谈了两年的男友提出分手遭到拒绝,怀疑其另有新欢的男友李明(化名)在进入小美房间后,手持尖刀抵在其脖子上,并用尖刀将小美肩膀和颈部戳破。

在歹徒叫嚣着要与小美同归于尽的喊声中,秦淮公安分局副局长孙育海亲自上阵,充当了谈判专家的角色。按照计划,他找来了李明最心疼的母亲,两人一起进入房间。面对母亲的劝说,加上公安局长的直接对话,李明的情绪逐渐平稳,最终无力地垂下了手,孙育海副局长迅速夺下尖刀,将人质解救出来。

“各种各样的人充当谈判专家百花齐放的形式当然很好,但是,心理学上的谈判,是个专业性很强的工作,最好的方式,还是应该由谈判专家来应对,这样,突发事件的成功处置率会更高!”南京理工大学心理健康教育中心心理学专家朱逢九说,严格来讲,在处置突发事件的时候,谈判专家不是个体,而应该是个团队,“有很强的分工,按照现场情况,全方位搜集资料,确定谈判角度和方式,并对谈判过程中出现的意外进行紧急应对!”

朱逢九表示,目前警方对于谈判专家队伍的建设,还需要做更多的工作,“建立一个专职的谈判专家库,对这些谈判专家进行系统和专业的培训,并结合时代发展不断为他们注入新的培训内容。”朱逢九说,建立一个队伍并不难,难在要让这个队伍持续发挥作用,所以,一旦出现险情,应根据现场情况在最短时间调配专职谈判专家到现场进行处置,“社会矛盾越来越复杂,出现突发事件的原因也越来越复杂,将来,只有专业的谈判专家处置成功率才会更高!”



菲谈判专家正与门多萨沟通、谈判

资料图片