

戰場情報偵訊與刑事調查偵訊之比較——以美國陸軍野戰偵訊策略為例

作者／曾春僑
王伯頌

提 要

戰場情報偵訊與刑事調查偵訊均為憲兵任務一環，但兩者在本質、手段、強度與程序規範均有所不同。本文先說明美軍自911事件後，為因應反恐戰爭需求以及面對人權團體質疑等情況，戰場情報偵訊手段變革過程，後再介紹目前美軍依循之陸軍野戰手冊2-22.3中使用之軍事情報偵訊技術與操作技巧，包括直接法、激勵法、疼愛情緒法、仇恨情緒法、增強恐懼法、降低恐懼法、增加自我價值法、降低自我價值法、徒勞無功法、我們都知道法、文件與檔案法、身分認同法、重複詢問法、快速放火法、沉默法、場景變換法、黑白臉法、栽贓法等18種方法，最後比較說明若運用該手冊內容處理刑事案件時，符合與不符合我國刑事訴訟法規定之處，包括目的、程序、手段、執行人員等可能爭議處，提供相關單位建軍備戰參考。

關鍵詞：戰場情報、偵訊、陸軍野戰手冊2-22.3

壹、前言

軍事行動過程為能從相關人士身上有效率的蒐集各種情報，容易使用一些具爭議的訊問手段，而這些手段常受到人權團體質疑，最有名例子為美軍在關達那摩灣基地的拘禁議題，當時美國總統George W. Bush因應反恐戰爭需求，於2007年7月20日簽署13440號行政命令，認定基地組織，塔利班及其同盟國成員均屬非法的敵方戰

鬥人員，無權獲得《日內瓦第三公約》對戰俘的保護，因此可對拘禁人員使用較具爭議之偵訊手段。¹但2009年1月22日，新任美國總統Barack Obama簽署13493號行政命令，除廢除先前13440號行政命令，規定不得對拘禁在美國政府機構內之人員，施以陸軍野戰手冊2-22.3規範外之任何訊問手段，亦即往後美軍對任何敵方人員之訊問，必須符合該野戰手冊之規範。²後續各單位持續合作，共同發展與制定相關偵訊策略，其中

1 Bush, G. W. (2007). Executive order 13440.

2 Obama, B. (2009). Executive Order 13493, Review of Detention Policy Options. *The White House, Washington DC: Federal Register*, 74

又以2009年聯邦調查局、中情局與國防部聯合組成的高價值被拘留人員偵訊團隊較為有名，³顯示美軍對此已經朝向系統化發展與橫向整合邁進。⁴

我國憲兵以協力治安維護、鞏衛統帥暨中樞安全、應援反恐行動及執行軍事作戰為目的。⁵平時依法執行司法警察職權，聯合國內各情治、司法等機關，掌握危安情資，共同打擊犯罪、發覺潛伏敵諜及恐怖活動，確保中樞及關鍵基礎設施安全。戰時則執行衛戍作戰、總統（副總統）警衛安全維護及軍事作戰等任務，以確保國土安全。由前述任務內容，不論平時與戰時，均有偵訊與訪談當事人需求，唯司法偵審之嫌疑者與作戰被俘之敵方人員，其訊問之急迫性、強度與法律容許性會依實際狀況而有所不同，本文先從美國陸軍野戰手冊2-22.3規範之戰場情報人員情報偵訊為出發點，後比較其與刑事調查偵訊模式與手段之差異，相關內容除可讓相關單位瞭解平、戰時處置手段差異外，亦可作為憲兵情報蒐集與戰場經營教育之用。

貳、美國陸軍野戰手冊2-22.3偵訊策略

美國陸軍野戰手冊2-22.3主要作為人員情報(human intelligence, HUMINT)蒐集之指引，⁶偵訊技術收錄於第八章中，相關步驟及策略整理說

明如下：⁷

一、準備階段

目的在為與當事人建立初步關係，故對其出身、文化背景、軍階、任務等應先有所瞭解，避免觸發特定情緒反應。

(一)評估當事人態度與展開合作可能性

當事人合作意願，牽涉不同層面與目的，如政治信念或金錢利益等。而某些情緒也可能因為特定因素被觸發，故過程中須仔細觀察各種變化，如舉止態度、言詞反應、臉部表情、身體姿勢等。

(二)建議可採取的措施

1.友善的談話環境

人在壓力下多數會渴望有說話對象，且對友善環境有所回應，例如剛被俘虜的士兵在恐懼當下，較願意跟口氣友善之人士交談，這也是讓當事人願意開口的一個重要關鍵。

2.展現上下級關係

多數人面對官員時內心有一定程度之尊重，故適時呈現上下級關係有助於話題之開展。

3.在當事人文化價值框架下進行會談

多數人遇到相同價值觀人士時，比較願意做出積極回應，故不要以審訊者己身的價值觀跟當事人會談。

4.適時給予物質回饋

如以香菸、食物等，拉近彼此距離。而給

3 High-Value Detainee Interrogation Group. (2016). Interrogation Best Practices, FBI.

4 Brandon, S. E., Arthur, J. C., Ray, D. G., Meissner, C. A., Kleinman, S. M., Russano, M. B., & Wells, S. (2019). The High-Value Detainee Interrogation Group (HIG). Operational psychology: A new field to support national security and public safety, 263.

5 張協昌，〈戰時憲兵任務之探討〉，憲兵半年刊(台北)，第80期，民104年6月，頁25-44。

6 Army, U. S. Field manual 2-22.3: Human intelligence collector operations., (Washington DC. : Department of the Army, 2006), p.384.

7 Brandon, Susan E., Steven M. Kleinman, and Joeanna C. Arthur. "A Scientific Perspective on the 2006 US Army Field Manual 2-22.3." Operational Psychology: A New Field to Support National Security and Public Safety (2019): 287.

予讚賞或稱讚當事人某些行為，免除其罪惡感，而非貶低對方價值之作法，亦有同等功效。

5. 假如當事人已經與太多審訊人員接觸過，則會降低此準備階段的成效。

6. 在現場必須取得主導權，假如對象不斷發問問題，企圖建立主導地位時，審訊者可拒絕回答會重新建立主題，重新取得話語控制權。開始與對象逐步建立和諧信賴關係。

7. 探索對象價值觀、情感依附對象、情緒變化與人格特性等，做為以後取得其合作之基礎。

二、和諧(rapport)關係發展階段

此為情報蒐集之重要基礎，良好的關係可以有效提升當事人合作意願。⁸

(一) 和諧關係並不等於友好關係

只要當事人認可我方審訊人員作法與立場，並願意提供有價值訊息即可。

(二) 必須全程保持和諧關係

若審訊中途有所變動，則當事人可能會停止甚至提供錯誤資訊。

(三) 準備事項

1. 審訊者可以先自我介紹，塑造虛擬的身分跟當事人對談，但審訊人員必須留意，塑造虛擬身分時，相關職務，任務特性等務必與審訊者外觀相符，例如軍職與文職人員行為舉止有所不同，虛擬身分差異太大容易使對方喪失信任感。

2. 根據國際法規，審訊者不可冒充醫療人員、紅十字會組織，宗教人員、記者或國會議員等騙取當事人信賴。

3. 相關準備工作必須依據文件記錄、現場警衛配置、以及個人觀察所得資訊做綜合判斷，就算要用道理或情緒反應取得當事人合作，審訊者也必須表現出良好說服力與合理真誠態度。

(四) 和諧環境與態度之建立與運用

1. 鍥而不捨

審訊具有商業談判與利益交換性質，故審訊者整體需呈現堅毅與永不放棄態度，將自己放在較高階位置，適時地要求當事人服從相關指令，讓當事人感受到審訊者堅決態度。多數情況下，審訊對象多為低階敵方人員，故稍高姿態有助於初步關係建立。

2. 配合肢體語言評估使用

先瞭解當事人之文化背景與各種肢體語言代表意義，作為對談過程中反應之評估。

3. 讓當事人處於可放心陳述狀態

不論局勢如何演變，審訊者必須保持超然情感，控制自己情緒，除非偵訊策略運用一環，否則不能對當事人陳述內容表現出驚訝、厭惡或不安等情緒，否則這些舉動可能會破壞當事人對審訊者的信賴感；整體而言，審訊者要呈現出所有陳述事件早在我方完全掌握之氛圍中。

三、處理方法

所列之十八種偵訊技術均可適用於所有受羈押者身上，不過要注意的是，若要轉換偵訊技術時，必須平順且具邏輯性方式，不知不覺中慢慢改變。⁹

(一) 直接法(direct approach)：¹⁰

8 Duke, Misty C., et al. "The effectiveness of army field manual interrogation approaches for educing information and building rapport." Law and human behavior 42.5 (2018): 442.

9 Evans, Jacqueline R., et al. "An empirical evaluation of intelligence-gathering interrogation techniques from the United States Army field manual." Applied Cognitive Psychology 28.6 (2014): 867-875.

10 Oleszkiewicz, Simon, Pär Anders Granhag, and Sebastian Cancino Montecinos. "The Scharff-technique: Eliciting intelligence from human sources." Law and human behavior 38.5 (2014): 478.

以直述性問題詢問當事人，這些問題可以從生活狀況、階級等無關緊要問題開始，此亦為測試當事人合作態度方式之一，若當事人拒絕或故意錯誤回答時，則再使用其他技術；當事人配合回答，可提供香菸或飲料作為獎勵，讓詢問繼續下去。若要檢測當事人是否誠實回答，可以用重複詢問法，或是安插控制問題確認。統計結果顯示，從二次世界大戰至自由伊拉克等歷次軍事行動中，此方法對於九成左右的被審訊者均可適用，且對於較低階人員或經歷重大精神震撼的人士更為有效。不過須注意的是，為要預防當事人係有備而來，故意提供假訊息，故後續必須再用其他技術確認陳述內容真實性。

(二) 激勵法(incentive approach)

某種程度上具有利益交換性質，此可為物質、金錢或是羈押環境之改變。此方式在短時間內可見成效，但較無法長期持續；審訊者給予當事人相關利益時，必須注意自身所能承諾之權限及能力，且使用獎勵措施時必須注意下列事項。

1. 交換或購買來的訊息，要先持懷疑態度

當事人可能為了獲得獎勵而故意製造虛假的訊息，也可能在無法立即獲得回饋時，故意隱匿重要訊息。

2. 獎勵措施必須有實現可能性，避免當事人懷疑

對於利益交換之承諾，必須讓當事人覺得有實現可能性，舉例來說，對一位殺死美軍的當事人承諾會將其釋放，或是無實權之監獄職員對當事人承諾可以讓其女友進入監獄同床共枕，均可能讓當事人覺得信口開河不可能實現。

3. 對於相關承諾到期時必須要能立即兌現

若無法兌現除可能取得錯誤情報外，也可能被當事人出賣。

(三) 操縱情緒法(emotional approach)

透過前述準備階段，審訊者通常可以感受到當事人何種情緒被觸發，如貪婪、愛、憐惜、仇恨等，這些情緒來源可能是源自內心無助感或對於親人的愛，審訊者利用現有優勢，配合當事人情緒以及可能的附加獎勵措施，達到情緒的有效操縱，例如當事人有深刻袍澤之愛時，則可利用此特性配合獎勵措施，說服其提供情報儘快結束戰爭，避免同袍繼續受苦，而不願意提供資訊結果，只會造成更多同袍與無辜民眾死亡。若要搭配宗教信仰，須注意不能有污辱宗教符號與造成種族仇恨之虞。而使用情緒操縱法時，最好有外部較高階監督者監控，避免審訊者產生情感依附效應，轉而同情當事人處境，產生類似斯德哥爾摩症候群之狀況，¹¹最常遇到的情況就是在難民營中，審訊者最後認為改善難民生活條件比獲得情報更為重要，此時就必須要有外在監督者檢視其情感依附狀況並適時抽離情緒或調整工作內容，以下為常用幾種情緒法。

1. 疼愛情緒法(emotional love approach)

愛的情緒可以是針對朋友、同袍，或是家人，審訊者適時向當事人表示如何改變現況，讓其所愛的人能獲得更多保護。成功的關鍵在於激起當事人內心愛的情緒，常見的說法如，戰爭必須儘快結束你才可以回到家人身邊，幫助大家重建家園，或是結束戰爭才能避免無辜的人受害。審訊者可安排一些隱含愛卻徒勞無功的作為讓當事人瞭解合作才是最好的處理方式，例如讓當事人看看家人或故鄉照片，或是同袍受傷慘狀，但

11 Kuleshnyk, Irka. "The Stockholm syndrome: Toward an understanding." *Social Action & the Law* (1984).

當事人覺得難過又無法實際協助他們，唯有改變現狀才能真正幫助他們改善生活。

2. 仇恨情緒法(emotional hate approach)

當感受當事人有強烈的仇恨情緒與報仇慾望時，可以運用此方法蒐集有效情報。

(1) 須先識別不滿與仇恨之具體對象

不滿之對象可能是其上級，國家，或是執政者，且對象必須非常具體，例如當事人可能非常愛國，但只是討厭其國家領導者。

(2) 對受歧視者特別有效

針對團體中可能受到不公平待遇者，此法比較能有效發揮，例如長期受到不平等待遇之少數民族，或遭剝奪某些權利之人士較有效果。

(3) 對膽小者也很有效

這些人通常有許多不滿情緒，但礙於現狀無法找到報仇機會，或是無從表達自己情感，當有人願意為其達成目的時，會有很強合作意願。例如請其明確告知營區防守配置等資訊，以便摧毀該營區，協助其完成復仇計畫。

(4) 勿將偶然負面評論當成是仇恨情緒

有些人雖會抱怨長官或團體，但對原本團體仍有很強情感依附性，故當團體受到「外來者」攻擊時，反而會起而捍衛，例如警察可能會對勤務分配有所抱怨，但當有人殺害警察時，仍會激起多數警察捍衛己身團體情緒。若當事人屬於此狀況，就有可能故意提供錯誤資訊。

3. 增強恐懼法(emotional fear-up approach)

增強當事人恐懼心理，並適時提出減輕其恐懼感的激勵措施，增強恐懼內容又可分为兩部分：

(1) 已知恐懼事項

當事人有明確害怕事件，例如擔心供

出情報，可能危及家人安危等，此時代表當事人有合作意願，只是擔心合作後的後果，此時可要讓當事人瞭解被俘後，家人安危即不再受保障，甚至以其所屬部隊對待被俘者的作法，其除選擇跟我方合作外，已經沒有第二條路可以選擇，故審訊者接續要做的是讓當事人相信合作過程不會被發現，且後續能確保其家人安全。

(2) 創造恐懼事項

此為利用當事人自己對恐懼的想像達成目的，可用語言及非語言策略，明示與暗示當事人可能會受到不利待遇，例如透過各種管道，如被收買的戰俘，傳達當事人將受到莫須有的戰爭罪行指控，可能會面臨生命或長時間分離之威脅，就算戰爭結束也無法順利回到家鄉，接下來審訊者可用保證其會受到公正的調查與審訊，或是可以家人固定通訊等方式換取當事人提出有用情報。

4. 降低恐懼法(emotional fear-down approach)

消除當事人恐懼事項，換取對方合作。

(1) 降低恐懼，容易與當事人建立融洽關係

某種程度上，當事人會將審訊者視為保護者，雙方容易建立起一定程度的融洽關係。

(2) 避免一開始就觸及當事人恐懼事項

通常是在當事人遭受心理創傷與極度恐懼時，此策略才有使用空間，故避免剛開始就提及內心創傷事項，而是在各種對談過程中，慢慢讓其瞭解事件嚴重性與解決方式。

(3) 認清自己角色

審訊者唯一任務為有效蒐集情報，而非照顧當事人心理健康，故須確認可獲得有效情報後再去留意當事人心理健康問題。

(4) 避免適得其反

在降低恐懼感後，有時當事人就不想再與審訊者合作，甚至採取積極抵抗作法，為避免適得其反，故不能讓當事人心情完全放鬆。

5.增加自我價值法(emotional-pride and ego-up approach)

藉由提升當事人自我價值，讓其覺得受到尊重，並願意做出善意回饋。

(1)利用當事人自卑感

部分當事人可能在原本團體中即不受重視或被迫害，例如難民、軍隊中低階成員、出身低階家庭等，內心可能有強烈自卑感與無助感，在團體中也無任何意見表達權。

(2)對當事人意見表示高度贊同

為讓當事人感到受重視的程度，可以適時稱讚其提供的建議相當關鍵，有助於整體戰場情況之改變，使當事人感受到高度尊重，當事人將可能回饋我方更多有效訊息。

6.減弱自我價值法(emotional-pride and ego-down approach)

藉由攻擊對方價值觀與自尊，達到情報蒐集目的。

(1)對個性懦弱的人較為有效

當事人感覺自尊受傷，為了捍衛自尊可能就會合理化一些懦弱的行為，例如對於自己輕易投降的行為提出許多辯解。

(2)辯解過程可獲得重要資訊

透過攻擊對方的忠誠、技術或領導等能力、軍人素養或外貌等過程，讓當事人提出辯解，從而透漏有效情報。

(3)策略使用後較難有轉圜空間

由於此技術是先攻擊當事人自尊，當事人內心深度受傷，故若策略若未成功，要轉換成其他策略時會有一定難度，故建議由資深人員

操作較為妥適；或是先讓當事人休息一段時期，再由其他審訊人員接手，但可能會錯過重要的情報時機。

7.徒勞無功法(emotional-futility approach)

讓當事人感受整個局勢早已反轉，或是其早已被其所屬團體放棄，只能自生自滅，與審訊人員對抗只是浪費精力，徒勞無功。

(1)利用可靠資訊說服對方

提出可讓當事人相信的資料，讓當事人覺得局勢無法挽回，對抗也無意義，例如讓當事人相信其部隊無法獲得任何補給，可能還全數被殲滅，唯有當事人提供正確資訊才能幫助他們活命並結束戰爭等話語說服其合作。

(2)誇大效果，適時合理化其行為

塑造一個讓當事人相信的悲慘景象，例如在無洩密之虞時，提示情蒐資料，將部隊可能無法獲得補給之狀況，誇大為已經彈盡援絕；或當有一兩位戰俘願意合作時，誇大為所有人都願意跟我方合作，降低其提供情報之罪惡感，合理化其行為。

(3)可與其他策略一起使用

例如激發其同袍之愛等，勸其合作才能拯救同袍。

(四)我們都知道法(we know all approach)

讓當事人認為回答內容均為外界已知事實，不要對審訊者採取敷衍的態度。

1.讓當事人明瞭僅回答垃圾訊息無法欺騙審訊者

讓當事人知道，敷衍了事回答問題無法獲得任何回饋，且審訊者早就知道當事人之企圖，若當事人繼續保持這種態度，完成法定審訊程序後，不會再有人想要再幫助當事人。

2.可與文件與檔案法並用

適時提出文件與檔案佐證，證明審訊者已經掌控非常精確情報，目前只是在完成法定程序，後續就會將當事人交給其他單位處置。若沒有資料支持時，則必須熟記與掌握所有可用數據，讓當事人相信審訊者之專業性。

3. 安插已知道答案之控制問題，檢測當事人回答真實性

審訊過程可安排已確認內容之問題，測試當事人是否誠實回答。

4. 審訊者必須充分準備及具良好記性

為顯示專業與訊息掌握度，審訊者必須先熟記所有訊息與專業術語，甚至熟記當事人各種口語用法，以便隨時驗證與反駁當事人說詞，此技術雖會加重審訊者準備工作之負擔，但為運用成功之重要關鍵。

(五) 文件與檔案法(file and dossier approach)

前述我們都知道法的另一種變體，讓當事人相信審訊者掌握相當充足的資料，均充分建檔與完成分析。¹²

1. 準備適當檔案夾並製造資料豐富之表象

事先準備內建有被審訊者資料之檔案夾，除了當事人基本資料外，可以用其他紙張文件、光碟紀錄補充，塑造資料豐富的表象，外面再以各種標籤索引，除可以顯示審訊者事先用心整理相關資料外，審訊過程中亦可快速查閱資料；另亦可在警衛人員帶領當事人進入審訊室前，審訊者已就坐定位，並讓當事人進入審訊室當下，可見到審訊者正在翻閱這些檔案夾，讓當事人相信審訊者已為該次訊問下足功夫研究所有檔案內容。

2. 依照我們都知道法進行

當確認檔案內有當事人回答內容時，可以跟當事人一起回答，也可在適當情況下以點頭或搖頭提示當事人回答問題的正確性；但切勿讓當事人直接檢視檔案內容。

3. 需花費耗較多時間準備

此方法成功因素在於事先可取得部分當事人資料，且要花時間整理吸收；亦可透過第三人事先貼近當事人，事先取得較細部資料，塑造充足掌握當事人狀況之表象。

4. 可能導致當事人不願意回答之困境

當事人可能順著審訊者話語，認為審訊者已經取得全部資訊，那樣也沒必要再進行審訊，此時可以跟當事人講說，其實也不想浪費時間進行審訊，目前只是必須依規定完成程序而已等話語。

5. 過程中不要手寫紀錄重點

因為要讓當事人相信已經掌握全部資訊，詢問只是一種型式工作而已，所以切勿在當事人面前手寫紀錄任何文字，但可另外透過周邊電子設備做適當紀錄。

(六) 身分認同法(establish your identity approach)

審訊者將自己塑造成查明事情真相的一方，例如讓當事人相信其已準備遭上級起訴戰爭犯行，但審訊者認為案件上仍有疑點，當事人並非是會犯下戰爭罪行的人，所以想要親自詢問確認，最後透過問題設計與當事人辯解過程，取得更情報細節資料。

(七) 重複詢問法(repetition approach)

屬於引誘對方合作的技術，過程中，審訊者重複詢問相關問題，除仔細聆聽對方回答，並

12 McCauley, Clark. "Toward a social psychology of professional military interrogation." *Peace and conflict: journal of peace psychology* 13.4 (2007): 399-410.

重複對方的答案，重複詢問目的在於讓對方潛意識覺得內容太無聊，放鬆警戒心從而回答許多真實內容，審訊者重複陳述當事人回答內容在於讓當事人覺得受到尊重，審訊者有專心聽其陳述。由於此技術對內向或自我控制力強的人效果不大，且可能因為時間拖延讓對方有更多心理重整機會，也必須考慮當事人故意拖延，導致情報蒐集時程延遲，因此使用前須先評估當事人個性；另重複陳述當事人回答內容也會讓審訊者覺得太過無聊而忽略當事人透漏的重要細節，所以建議過程中務必配合錄音設備使用，事後逐一檢視以得到更細部資料。

(八)快速放火法(rapid fire approach)：¹³

由於多數人會希望講話時能完整陳述，若一直被打斷時，心裡會開始懷疑是否自己的陳述有問題，利用當事人此種心理，一次同時安排多位審訊者共同詢問，當事人回答一半時，即由另一位審訊者接續提出問題，讓當事人沒有充足時間完整回答上一個問題，久而久之當事人內心會充滿困惑與矛盾，為何總是無法完整回答，所以開始試圖進一步解釋，並反駁審訊者認為回答不一致之處，在此過程中，當事人就會不經意透露許多細部情報，達成情報蒐集目的。此技術需要事先大量準備系列問題，不同審訊者間須默契充足相互搭配，並具豐富知識能隨時拋出問題，所有過程必須用對方語言與當事人辯駁與溝通，所以需事先瞭解當事人文化背景與語詞使用習慣。

(九)沉默法(silent approach)

在當事人緊張或充滿自信時，沉默法較可能發揮效用，運用此方法時，審訊者只是面帶微

笑正視當事人眼睛，過程中均未轉移視線，從而使當事人感覺不自在而想要閃避審訊者視線；過程中當事人可能開始緊張，坐立不安，不斷變換腳步姿勢，最後盡量避免任何視線接觸。若當事人提出問題，如「接下來我要怎麼做」，審訊者仍裝作沒聽見，除非審訊者準備打破沉默，否則均全程微笑面對；最後再由審訊者以「這件事情你計畫了很久了？」或「這是你的主意嗎？」等高位姿態之質問話語打破沉默開始詢問。

(十)場景變換法(silent approach)

通常是將當事人抽離審訊的氛圍，換為輕鬆的環境。一般而言，若將當事人帶入偵訊室等可控制環境，由於當事人意識到審訊者處於主導地位，對當事人有一定程度威嚇作用，但也容易激起當事人防衛心理，謹慎或拒絕回答任何問題；但當審訊者將其帶入如下午茶、會議室等輕鬆環境時，當事人可能鬆懈先前的防衛感，此時雖然審訊者仍繼續跟當事人討論相同主題，但輕鬆的談話氛圍使其防衛感降低，而在不知不覺透露許多重要訊息。

(十一)黑白臉法(Mutt and Jeff approach)

此方法最典型也最常為人使用，關鍵在於利用當事人被拘留期間，對於訊問及未來之不確定性，進而認同其中一位審訊者之態度而獲得重要資訊。¹⁴

1.第一位扮演黑臉

此方法至少兩位默契良好的審訊者共同參與，第一位審訊者表現出極為不滿與嚴厲態度，例如塑造嚴厲的審訊環境，並要求當事人表現出一定的軍事禮儀等，第一位審訊者也可以故意在

13 Lewis, K. G. "Developing questioning skills, Section 5." *Improving specific teaching techniques* (2007).

14 Magid, Laurie. "Deceptive police interrogation practices: How far is too far?." *Michigan Law Review* 99.5 (2001): 1168-1210.

當事人的面前，責備下屬，讓當事人感受到現場嚴厲之氣氛，一定時間後，再由第二位審訊者進入現場。

2. 第二位扮演高階白臉

第二位審訊人員開始當面責罵第一位審訊者為何以不友善的態度對待當事人，隨即要求第一位審訊者離開現場，並可適時提供當事人適度飲料、食品或香菸，讓其稍微放鬆；扮演白臉之第二位審訊者接著向當事人解釋說，前一位審訊者因為情緒管控有問題等因素，不應該這樣對待當事人，所以請他離開；藉由此過程讓當事人認為第二位審訊者是位階較高且可信賴的審訊者。

3. 第二位審訊者暗示自己隨時可能離開

第二位審訊者可以間接暗示自己位高權重，事務繁忙，隨時要離開現場由第一位再進來接手詢問；此過程中可以安排屬下一直進來請求批閱公文，請示任務作法，或是被電話打斷，或是督促準備參加重要會議等，塑造位高權重之表徵。

4. 配合其他情緒法使用

配合增強恐懼或降低恐懼法、提升自我價值法等，可以獲得更好效果。

5. 審訊者禁止事項

不可將肢體暴力或是威脅取消法律庇護等事由作為審訊的手段。

(十二) 栽贓法(false approach)

此方法透過操作讓當事人相信，若不與美軍合作，很有可能會被交給美國以外之國家或

團體處置，不再由美軍進行審訊，暗示當事人可能會遭受不可預知的後果，誘使當事人選擇與美軍合作。

1. 塑造當事人遭羈押於美國本土外處所之情境

透過情境安排，例如周圍有許多特定口音人士或非美語使用者出現，讓當事人相信其所交談對象均為美軍以外人士。

2. 暗示若不與美軍合作可能有嚴重後果

暗示當事人，只有在美軍體制下才可獲得公正審判，若被交付至美國以外國家，可能面臨嚴厲的審訊環境。

參、我國偵訊有關規定

我國與偵訊有關之辦法與技巧部分，多數散見於各機關內部教育訓練資料，內容有經驗傳承部分，亦有引述國外做法，例如常見的雷得技術¹⁵或是PEACE模式¹⁶等。以臺灣警察專科學校出版之偵訊課程教科書為例，所提到的技術包括以下十七種，但部分隨著時代演變或是法律實務見解不同，操作上需特別小心：

- 一、佐證詢問：以既有已掌握之證據詢問，找出對方說謊之處。
- 二、直入詢問：對初犯或性格懦弱及易緊張之嫌犯較常使用，直接詢問當事人案件相關重點。
- 三、同情態度：以同情之態度解決其苦衷。
- 四、心理感動：以道德及法律自身利益勸說，激

15 Reid技術為我國執法機關過去常引用之技術，該技術由美國John E. Reid於1950年代開始發展，並於1986年與Fred E. Inbau提出完整九大步驟，為多數美國執法機關所採用，但因為第一步驟為強烈的指控，且以取得自白為出發點，在我國現今氛圍，常被認為有先入為主的觀念，故漸漸轉為英國的PEACE詢問技術。

16 PEACE模式為英國警方使用之模式，強調在獲得正確資訊，其包括準備與計畫、開場與說明、描述、結束與評估等步驟，目前此模式漸在我國推行中。

發對方良知。

五、黑白雙唱：黑臉反駁其狡辯說詞，白臉和善安撫開導，獲得信任後突破心防。

六、巧計離間：較常用在多名嫌犯時，利用彼此之猜疑以取得重要資訊。

七、偵測試探：透露一點案情，讓嫌犯誤以為偵訊者已全盤掌握案情及事證。

八、取得保證：對其要求，適時給予保證，例如與檢察官面對面談話等，讓嫌犯放心供述案情。

九、營造氣氛：營造良好氣氛、釋出善意協助對方解決問題以贏得信任。

十、採取攻勢：用已獲得的證據，在精神與心理上處處進逼，完全控制。

十一、直接突破：據其不實反應造成生理或心理上的表徵，直言罪狀。

十二、故示相信：利用詢問者威信，令其坦承供述。

十三、巧言奉承：順著對方話語，鬆懈其心防，取得有用資訊。

十四、激將措施：利用其俠義心理或心腸較軟個性，激發其正義感等情緒。

十五、真理屈服：以證據及事實真理屈服對方。

十六、對質詢問：安排各方互相對質。

十七、測謊詢問：應徵得嫌犯同意，施測者須具專業訓練並瞭解案情，以設計問題情境，但現階段對此已歸類為鑑定，而與偵訊程序脫鉤。

而有關偵訊原則、程序等事項，我國則主要規範於刑事訴訟法中第九章被告之訊問章節內，

重點說明如下：

一、人別確認(§ 94)：詢問前應先確認受詢問者身分。

二、權利告知(§ 95)：詢問前應先告知當事人罪名與相關法律權益。

三、給予辨明機會(§ 96)：讓當事人能仔細陳明事實。

四、隔離訊問(§ 97)：多人時需分離訊問，亦可採用對質方法。

五、合法方法(§ 98)：不得使用任何不正方法。

六、選任通譯(§ 99)：該通譯須能與當事人充分溝通並將雙方語意完整傳達。

七、完整記錄(§ 100)與全程錄音(§ 100-1)：任何有利不利證據均需完整紀錄。

八、夜間詢問之禁止(§ 100-3)：除特定情況外，禁止夜間詢問。

肆、美軍戰場情報偵訊與我國刑事調查偵訊之比較

憲兵戰司軍法與司法警察勤務，平時有犯罪偵查工作需求，戰時負責戍衛守備、支援作戰區、戰俘看管等任務，尤其在戰場情報準備工作中，若能透過偵訊手段獲得可靠的人員情報資訊，更可提供指揮者正確研判敵軍可能行動；本文主軸之美國陸軍野戰手冊2-22.3內相關偵訊守則，主要係針對敵俘或戰場上被羈押人士訊問需求而規劃，本質上與承平時之犯罪偵查偵訊策略有所不同。¹⁷有關戰場情報偵訊技術，運用於刑事調查偵訊時，可能產生的合法與違法態樣，筆者分析整理如表1。

17 Redlich, Allison D. "Military versus police interrogations: Similarities and differences." *Peace and conflict: journal of peace psychology* 13.4 (2007): 423-428.

表1 戰場情報偵訊策略與刑事調查偵訊技術比較

戰場情報 偵訊技術	刑事調查偵訊	
	合法行為	非法行為
直接法	與直入詢問法相同，類似直接突破法與真理屈服法。部分有直入詢問法之策略。直接請當事人說明清楚事件過程，符合刑訴法規定。	多次不斷直接重複詢問，讓當事人感到身心疲憊。
激勵法	與取得保證法相類似，惟保證與取得過程必須符合刑事訴訟法之規定，例如交付物品必須為合法物品，答應之條件必須為警方或檢方職責所賦予之權限。檢舉人部分，在法律規範內告知檢舉獎金發放相關規定，雖帶有交換性質，但仍符合法律規定。	涉嫌人部分，以物質、金錢或是改善羈押環境之獎勵措施為條件，違反刑訴法規定。惟部分法律規範有例外情況，如毒品危害防治條例第17條第1項之窩裡反條款，可以藉此鼓勵其供出上游，換取減刑機會，惟若涉及到承諾事項，須由檢察官方可做此相關承諾，若由憲警人員承諾即屬違法。
疼愛情緒法	部分類似取得保證法與營造氣氛法之整合作法。誘發當事人愛的情緒使其自白。	以縱放涉案親屬等違法承諾作為交換條件。
仇恨情緒法	類似巧計離間法。在未違反基本事實情況下，挑撥當事人可能遭利用與背棄之情境。	以涉及種族仇恨等事由挑撥對立。
增強恐懼法	部分運用取得保證法之措施。加強已知恐懼事項內容，例如供出同夥擔心家人安危等，並以提出保證法提供協助方法，如提示證人保護法等合法作為。	創造可能恐懼事項，須視內容而定，若告知未立即自白會受到他人不公正對待，即屬違法事項。
降低恐懼法	類似營造氣氛法。建立雙贏與融洽關係，尋找最有利當事人之解決方案，符合刑訴法規定。	以非法交換方式，降低其恐懼事項，例如以不偵辦或不移送某位親人作為交換條件，降低其擔心家人遭偵辦的恐懼感。或是過分強調其內心恐懼事項，再次造成當事人心理創傷。
增加自我價值法	類似心理感動法、巧言奉承法或激將措施法。激發其良知，消除當事人自卑感，認可當事人講話內容，尊重當事人，稱讚當事人許多做法可維護法律基本精神。	操作當事人既有自卑感時，不能先以謾罵或侮辱方式，先增加其自卑感後，再用詐騙方式或造假訊息取信當事人，增加當事人自我價值。
減弱自我價值法	部分類似採取攻勢法。攻擊對方價值觀與自尊過程中，僅以言語表達偵訊者觀點或建議，或提供相關相關報導佐證，或質疑其辦事能力、學識能力等。	攻擊對方價值觀與自尊過程中，牽涉到謾罵、羞辱等不當言詞，或是攻擊其外觀、出身、性格傾向等。

戰場情報 偵訊技術	刑事調查偵訊	
	合法行為	非法行為
徒勞無功法	類似故示相信法與偵測試探法。利用可靠資訊，讓對方相信所有資訊都被警方所掌握；或是以換句話說方式，在不違反基本事實情況下，誇大警方蒐證成效，讓當事人覺得抵抗也是枉然。	以錯誤的資訊，虛擬的人、事、物，欺騙當事人，使其落入認知錯誤的情境。
我們都知道法	類似佐證詢問法與真理屈服法。以事實佐證，讓當事人相信其所陳述內容均為無用的垃圾訊息。	提供錯誤的資訊數據，則有詐欺之虞。
文件與檔案法	類似佐證詢問法。展示蒐證努力過程，但並未說明其中包含多少有效訊息。	以偽造鑑定書或文件，引誘當事人自白。
身分認同法	類似同情態度法。利用當事人已遭媒體或社會大眾霸凌狀況，塑造只有執法人員能為其公正處理之情境。	偽造審訊者身分，騙取當事人信任，例如警方假冒檢察官或律師等。
重複詢問法	部分類似巧言奉承法與激將措施法。除重複詢問問題，並不斷重複陳述當事人回答內容，讓當事人覺得受重視，從而放下警戒心。	詢問次數過多，當事人身心疲勞，卻仍無法獲得休息。
快速放火法	類似採取攻勢法。多人同時詢問，一直追問當事人回答內容，讓其思緒無法專心說謊，同時並不斷質疑當事人陳述內容正確性，誘使當事人陳述更多事實。	不讓對方有辯駁機會。
沉默法	拘提到場者，在未正式詢問前，偵訊者面對當事人，僅微笑對坐不回答。	通知到場者，時間到了未即時詢問；或拘提逮捕者，辯護人到場後，仍未即時詢問。
場景變化法	與營造氣氛法相類似。變換至辦公處所內其他較不具威脅性之偵訊處所，例如溫馨訊問室等。	帶至辦公室以外環境訊問，例如寢室、甚至或駐地外面等處，且該場所亦非臨時合法設立之偵詢處所。
黑白臉法	與黑白雙唱法相類似，扮黑臉者，口氣雖然嚴肅與不滿，但尚未有威脅或暴力暗示等狀況。	扮黑臉者口氣與態度讓當事人感受到明顯威脅與畏懼。
栽贓法	若有他單位亦在追查該案件，適時說明案件管轄權等相關規定。	暗示其他單位接手偵辦後，會遭受嚴厲之對待。

資料來源：作者自行整理。

伍、結論

憲兵因任務特殊性與多元性，偵訊情境與對象不同時，施行做法也須有所差異，有關戰場情報偵訊與刑事調查偵訊之異同與運用，筆者提出結論如下：

一、對我國憲兵建軍備戰之助益

美軍戰場情報偵訊與我國一般刑事偵訊，雖在手段與規範上有所不同，但最終目標均為獲取正確及可靠資訊，靈活運用前提在於能對訪談技術與人性需求有深入瞭解。訪談技術除運用在偵訊外，於平常情報蒐集亦格外重要，故瞭解這些技術與規範內容，熟悉操作方式與界限，方能有利於各種任務遂行，在平常時不斷練習內化成基本反應，訓練各種和諧關係建立方式，運用在和平時期情報蒐集任務中，則更能有效掌握外界可能危害國家安全情資；運用在犯罪偵察與反恐任務中，則可加快案件偵破步伐，對外增強外界對國軍信心，對內將不法分子迅速移送法辦；作戰時運用於敵方人員訊問中，則可獲得敵方重要資訊，提供我方指揮官作戰決心下達之參考。

二、兩者均以獲得正確資訊為目的

取得精確戰場情報可加速軍事行動進行，讓指揮官做出正確判斷；而正確刑案資訊除可讓案件順利移送起訴，避免出現虛偽自白外，也有助於後續共犯追查工作遂行，以目前執法機構推行的「毒品溯源專案」計畫來說，若當事人願意提供正確資訊，除可能獲得減刑外，更有助執法機構追查上游毒品來源。

三、戰場情報偵訊可運用手段較廣也較激烈

「軍以戰為主，戰以勝為先」，為了快速達成軍事目的，蒐集正確情報，戰場情報偵訊使用

手段、強度、場所選擇等規定均較刑事調查偵訊規範寬鬆，面對敵方軍事作戰人員，只要在不違反日內瓦公約狀況下，各種手段均可使用；而刑事訴訟法規範相對嚴謹許多，對於採取之手段內容，除法律規定，亦有不少判例存在。

四、執行者差異

刑事調查偵訊依法須由具司法警察權限人員執行，如警察、憲兵、調查員、海巡人員等，而戰場情報偵訊並未強制規定訊問人員身分。

五、法定程序與紀錄型式不同

戰場情報偵訊以獲得情報為主，不須事先通知當事人，事後亦不需簽名確認；而刑事調查偵訊內容有移送與偵審需求，若非現行犯與通緝犯經警方或利害關係人逮捕後送交犯罪偵查機關後接受訊問強制到案者，需經犯罪偵查機關通知（傳票、通知書），訊問時由犯罪偵查機關就被告或犯罪嫌疑人之陳述製作書面記錄，並予錄音錄影做為證據，為確認出於當事人自由意識下完成，故需當事人簽名確認，若當事人拒絕亦不能強制為之。

作者簡介

曾春僑 博士

中央警察大學犯罪防治所刑事司法組博士，曾任陸軍心理作戰中隊組長、台北市、南投縣政府警察局技佐、巡官、警務員，現職臺灣警察專科學校科技偵查科副教授

王伯頌 博士

中正大學犯罪防治所博士，曾任憲兵學校刑事教學組教官，現職銘傳大學犯罪防治系副教授