

毒品諮詢—動機及管理

文／朱龍華

前言

今日執法機關面臨數不清來自街頭與毒品的挑戰；為因應此一挑戰，執法機關必須進行調查有組織的毒販活動，此調查行動有少數特例，必須牽扯到秘密諮詢的運用。執法機關須持續運用秘密諮詢，因渠等可協助解決若干一如無渠等支援則無法解決之犯罪情事。毒品調查員與其諮詢間之關係，通常可決定執法機關之毒品執行計畫的成敗與否。

美國聯邦毒品緝毒局（DEA）藉由經驗得知：管理毒品諮詢充其量不過是一項挑戰；然而，若未詳加查察，其結局是災禍收場。秘密諮詢可為調查員之最佳朋友，亦是最壞之敵人；調查員須以常理（規）對待渠等。

毒品諮詢或許是在犯罪諮詢中，惟一最難管理的；然調查員（瞭解激發常人成為諮詢的因素）能更有效地管理渠等。本文旨在說明此激發因素，並概述執法機關能確實地成功管理毒品諮詢的步驟（方法）。

動機探討

一、激發因素

與大多數人一樣，諮詢需要有誘因產生；事實上，若多加以激發，渠等也就越可能對手邊工



▲ 各式各樣害人不淺的毒品

作戮力以赴，並承諾達成交付工作。藉由確認諮詢的真正動機，則調查員更可提高成功的調查手段（技巧）。諮詢通常說出提供協助的特別動機；但是，隨著案情進展及與調查員間之關係發展，其他理由將會一一浮現。緝毒員執法時所遇到的一些極為普通之激發因素為：恐懼、報復、金錢、悔恨及利他主義等。

首先，經常最可能遇到的一即秘密諮詢懼怕犯罪行為之處罰。嚴厲的刑罰易於增加願與緝毒單位合作的諮詢人數。此外，有些人是為了金錢才提供情資或效勞。為錢所利誘之諮詢（即為錢工作者），通常也最樂於遵守渠之調查員的指導，然渠也通常懷有其他動機。甚且，懊悔也可



是一種激發因素；通常諮詢請求給予合作機會，俾對其過去所犯罪行有所悔悟；但是，以此種動機而合作的情況是少之又少的。

最後，有些人受到利他主義之使命感所激勵。具有職業義務或情感責任之人，通常會向警方提供情資（消息），諸如：報關人員及私人郵局信差等。

二、問題諮詢

有些諮詢具有難以管理之特性，這些諮詢向執法機關提供服務的動機也值得懷疑。調查員（誤判諮詢真正的動機）經歷甚多的掌管難題，而此可產生安全問題並置單位資源及人員於危殆之中。因此，每當諮詢提供情資時，調查員應詢問渠等動機；甚至，如可能的話，調查員應避免重覆運用同一類型諮詢。

（一）自私自利諮詢

平常所遇到這類型的諮詢，在其成長過程中，或許未曾得到來自雙親或學校的肯定與認同；因此渠等自調查員處尋求回饋，作為其基本報酬，調查員（給予肯定認同）激發此類諮詢繼續提供有價值情資。不幸地，這類諮詢通常都是最難處理的，因渠等之自私自利阻礙其放棄渠等之調查員澈底調查管制。

（二）具〇〇七情報員徵候之諮詢

部分人視此類諮詢之角色一像將其生命模仿成諮詢的一種方式一樣。在當諮詢時，渠等幻想其身處於警匪或間諜劇中；有時候，渠等甚至意圖配合電影或小說場景中相同之情節。此類諮詢不僅難以掌握，並經常吹噓渠之犯罪活動經驗，俾以增加渠等成為諮詢的可能性。

（三）意欲成為諮詢

此類諮詢即一無論任何理由，皆無法獲得一官半職之人；現正尋求在執法過程中伴演諮詢一角。通常，此等人不能提供有關毒品交易的特別情資，因渠等缺少從事犯罪活動的不良份子為伍，故渠等並非很好之諮詢。

（四）具歹念動機之諮詢

緝毒行動中，最危險及最易導致失敗的秘密諮詢即為此類，渠等之所以提供服務旨在：認出臥底探員、瞭解官方行事作法、目標及情報或消滅（去除）在販毒活動中之競爭對手。有時後，犯罪集團指示此類諮詢滲透到政府各部門，俾以瞭解渠等可協助毒梟之任何門路。渠等甚至提供有關特定交易的真正訊息做為誘餌，以轉換更重要的交易活動情資。

調查員必須質問所有未先約定而來的，電話通知的諮詢（如：未經激勵而志願提供服務之諮詢），因為渠等可能或具有潛在的歹念動機。在完成秘密諮詢的全部背景調查後，調查員須隨時防範，交予過多諮詢其所能完成回報的指示。此外，調查員不應與諮詢討論有關毒品調查行動中，運用之方法與特定細節。

三、限制運用之諮詢

除問題諮詢外，有些諮詢由於渠等之犯罪背景或其他因素，而對調查員及督考員的特別管理，採取挑戰態勢。各部門主管在運用此等為秘密諮詢之前，應詳細審查渠等；例如（包括）下列人員：青少年、試用或假釋之人、目前或曾經吸毒成癮者、數罪判刑確定之重刑犯以及不值得信賴之人。



此等人，在得到督考員認可之前，調查員不得將渠等以諮詢身份運用。事實上，因此等諮詢需要特別審查，也唯有資深調查員方能掌握渠等。此外，調查員必須經常重估渠等之動機。

執法機關政策

查緝單位不應將毒品諮詢之管理交予調查員獨佔，此可避免意志不堅被金錢利誘之調查員與諮詢沆瀣一氣，而使調查員自己轉為毒販，大玩兩手策略。應有系統地制定書面政策（方針），俾確使秘密諮詢在運用與管理上得以和諧一致，並可作為新進（無經驗）調查員的一項指南。此政策應指出那些調查員可掌有諮詢，以及何人將可督考此等秘密諮詢；應清楚地確立諮詢係單位資產，而不屬於調查員。基於此，諮詢之管理應授權及鼓勵調查員共同享有，同時，檢查與均衡須各安其位，俾確保此政策得以遵行。有關秘密諮詢管理政策，應在部份地區建立作業程序：包括諮詢檔案之創建與歸檔、詢問與接觸諮詢、決定給付酬勞的方式與金額。

一、諮詢檔案

調查員應正式建立固定（定期）提供情資予其之諮詢檔案，及那些提供情資以期望獲得酬勞之人。諮詢檔案應登載調查員與諮詢接觸之紀錄。事實上，調查員不應運用無法列入紀錄之資料。雖然，調查員必須登記其與諮詢接觸之紀錄，但並不意謂在此單位中之每位成員都必須知道諮詢的身分，或有資格查閱諮詢檔案。誰有權查閱，需本於必須知道者為原則，其中包括唯有那些與諮詢直接聯繫的調查員及督考員。為進一步保護

諮詢的身分，調查員應於調查報告中採用密碼（代號）以取代諮詢的名字。諮詢與執法單位中渠等所有工作關係聯繫時，應保持相同的密碼（代號）。

諮詢檔案應包含關於諮詢的重要統計資料，諸如：身體概述、工作與家中地位、使用車輛型式、連絡電話、近親等。前科紀錄、諮詢的照片、指紋卡皆應一起存檔。

建立諮詢檔案，可向調查員登錄所接觸的每位諮詢傳達一種不是那麼微妙的訊息，並查對鑑定諮詢所提供之情資；類似此登載紀錄，同時也可防止有歹念動機的諮詢進入。此外，諮詢檔案亦可增加法院與群眾對執法機關之信譽看法，因渠等除將秘密諮詢視為天生的不可信賴之人外，並相信執法機關偽造情資。因此，諮詢每次提供有關真實或潛在的犯罪情事時，執法機關應撰寫包括一份將情資詳細列入檔案中的書面報告；原件保留在諮詢檔案內存查，影本連同案卷陳送，執法單位同時必須登錄、採何種步驟（方法）來證實諮詢所提供的情資；關於這點是極為重要的，當諮詢的行為是單方面時。依據政策，所有諮詢的情資（不管渠等過去的信用如何）都應查對鑑定。

二、諮詢答詢

調查員每次根據得自諮詢的情資開始調查，指定之佈線者，應親自訪談詢問諮詢，俾以探出諮詢的動機及向諮詢解說執法機關的規定，例如：諮詢應瞭解渠等在與執法單位接觸時，並未具備官方身分，而執法機關也無法容忍諮詢違犯法律或設計陷害嫌疑犯，且執法機關也不能保證



諮詢將不會以證人身分出庭作證。

訪談結束後，調查員應將所獲得情資記載於諮詢協議書（訪談紀錄）中，此協議需經諮詢簽名，並由遴佈者作證，然後存放在諮詢檔案內。調查員應採定期方式（一、二或三個月一次）約晤其諮詢，俾以督促渠等更為積極或者一如必要的話，可終止渠等與執法單位之關係，基於渠等已無情資可產生。

三、調查員—諮詢聯絡程序

執法單位必須建立調查員—諮詢聯絡程序並訓練人員供其運用；例如：遴佈者，如可能的話，應私下與諮詢接頭，然事實上，通常都有另一位調查員在場。執法單位應嚴格禁止或勸阻調查員單獨與諮詢碰頭，特別是調查員計畫給諮詢酬勞時；單獨與諮詢碰頭或付酬勞予渠，易使調查員本身及單位遭致不法情事之指控。

雖然遴佈者經常與渠之諮詢發展特殊工作關係，但是單位政策應阻止遴佈者與諮詢作公事之外接觸；調查員與諮詢間之關係必須嚴格地加以限制在專業方面；關於此點特別重要，尤其是諮詢與調查員性別不同時。政策也應同時宣示禁止下列情事：與諮詢或其親人接觸、發展為情人或與諮詢進行非公務工作、及接受諮詢禮物饋贈等。

為確定嚴守執法單位政策，督考員應定期查閱諮詢檔案；此外，督考員亦須定期參加諮詢督訪，俾監督全般諮詢管理程序。最後，執法機關主管對涉嫌違反政策的調查員或諮詢，應建立一套調查作程序。此種完整的調查，以排除任何與本部門不去執行其本身政策的觀念，俾維持此部

門之公正無私。

四、諮詢酬勞

諮詢酬勞可分為獎金與酬金二種，分述如后：

（一）獎金：

- 1、採現金方式獎賞。
- 2、藉由諮詢提供之情資，於查緝毒品行動中，根據所查獲之毒品淨值百分比核發獎金。
- 3、於查緝行動開始前，告知諮詢獎金之確切百分比；如此作法，可成為諮詢找出難以查獲毒品的一個誘因。
- 4、因為依據查獲毒品而發之獎金方式，並不能普遍地為法院所接受；因此，調查員在答應給諮詢特定獎金之前，應先與承辦該管檢察官協商。

（二）酬金：

- 1、並不表示以查獲毒品所值的百分比發與
 - 2、金錢數額通常依下列方式決定：查獲毒品之種類與數量、諮詢所耗費之心血及時間、在調查過程中諮詢所面臨的危險。
 - 3、直接由執法機關之預算中核發。
- 諮詢或許會接受酬金，但大多數的諮詢是替自己在其他未解決的犯罪案件中得到減刑，才與執法機關合作。不論報酬方式為何，執法機關之政策中必須載明：在何種情況（條件）下，諮詢合於發與獎金抑或酬金，誰能授權發與酬勞及交付方式。雖然，許多諮詢在渠等指出毒販資產（毒品）所在，可得到實質的獎金；然而，在執法機關之預算中，支付諮詢的酬勞可予以限制。基於上述因素，調查員在向諮詢解說酬勞政策時，應格外謹慎；渠等應避免提及諮詢將可獲得之特定



金額數量，否則，此諮詢會依此向執法機關索求前述所提款項，而不管將來預算之限制。

除了提供獎金與酬金外，執法機關亦可補償諮詢於調查中所支出的開銷。事實上，執法機關或許願意補償比諮詢實際所支出的金額還多，以作為激勵諮詢為我所用繼續工作之誘因。謹建議只有在該諮詢目擊現場條件下，方可發與渠酬勞；於完成所有法定程序並確使證人出庭應訊後，最後酬勞（尾款）方可給付。一旦酬勞付出後，即將給付日期、金額及何人交付等資料登錄在諮詢檔案中，作為將來法院查詢之用。

五、其他考量

各機關應將諮詢與執法機關聯繫情形妥為保密，諮詢不應持有足可顯示渠等為執法機關工作之名片，而此作法同時也可以防止諮詢充當調查員的機會。

管理

成功之諮詢管理可歸納為下列七個步驟：

一、辨認潛在諮詢

認清潛在產情多的諮詢，調查員須具經驗以拓展此技巧。

二、訓練諮詢

建立關係並說明單位在獎金與酬金上之政策。

三、記錄所有接觸

記載並保存諮詢檔案，俾提供實績且隨時更新之。

四、拓展關係

瞭解諮詢之極限，但不接受任何少於其應有

最大貢獻之事務（情資）。

五、維持關係

讓諮詢處於各種狀況下，使渠保持主動積極；如此，可增強渠最大潛力。

六、使諮詢達到至極

持續運用諮詢以免渠喪失工作興趣，並鼓勵其他調查員適當運用渠等。

七、管制諮詢

藉由管制可成功地管理諮詢：調查員絕不可允許諮詢自行私下調查，不論渠如何堅持或爭論。每個案件最終皆須由調查員下決定，諮詢必須明瞭此點。

結論

制定關於建立、掌理諮詢的明確書面政策（規定），不僅可作為新進調查員的參考指南，亦可協助確使所有調查員能前後一致及正確地掌理諮詢，此作法對執法機關及其工作人員有所保障。

諮詢或許是執法機關運用之最佳資產，不管渠等的作為是不是為了榮譽感或對錢的熱愛，諮詢會提供常可引領邁向成功起訴毒販的具有價值之情資線索。調查官員學習有效地掌理諮詢，姑且不論他們的動機一卻都是可幫助社會贏得毒品戰爭。

參考資料：譯自 FBI LAW ENFORCEMENT BULLETIN 09 1993

（譯者任職於彰化機動查緝隊副隊長）