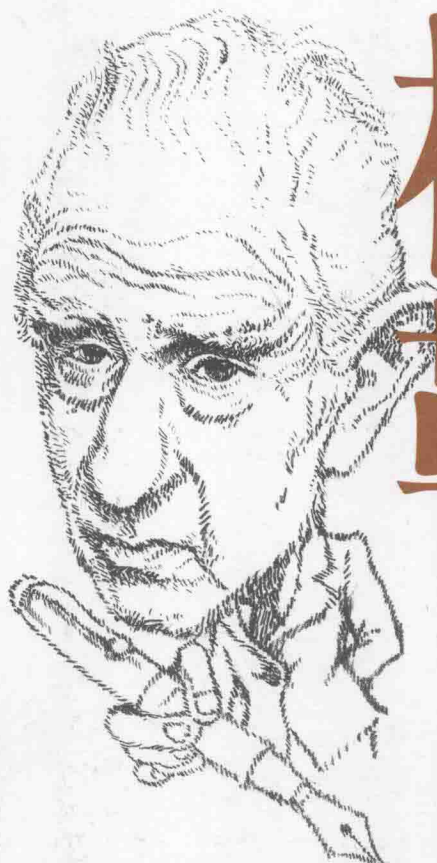


HARLOT'S  
GHOST

夏洛特的亡灵(中)

[美]诺曼·梅勒 著  
—马飞剑 段淳淳 译—



诺曼·梅勒

Norman Mailer

美国存在主义  
文学大师诺曼·梅勒

重装上阵



江苏凤凰文艺出版社  
JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND  
ART PUBLISHING, LTD.

HARLOT'S  
GHOST

# 夏洛特的亡灵(中)

[美] 诺曼·梅勒 著

马飞剑 段淳淳 译



江苏凤凰文艺出版社

JIANGSU PHOENIX LITERATURE AND  
ART PUBLISHING, LTD.

第三部

华盛顿

## 1

在我回到美国的第三天，一支俄罗斯侦察队把我们的电话线接到了阿尔特市到莫斯科的线路中，如果我现在还在柏林的话，耳朵里响起的一定是隧道里声音失真的混乱声。但我现在在华盛顿，这个声音只是一阵遥远的隆隆声。其实在华盛顿，我的日常生活也像电话里的声音一样发生了一系列的变化。

第一个变化就是同基特里奇的关系。休·蒙塔古是我的教父，这已经是公开的事实了，我现在几乎是他家庭的一员，有时候我觉得自己简直就是他的亲表弟，是那种看起来并不是很健康的亲戚，而我们却觉得彼此已经非常健康了。基特里奇怀孕了，看起来也比以前更有女人味了。每次见面或告别时，她都会吻我，我不知道该如何看待这份感情。在耶鲁总不如在圣马修学院学到的性知识丰富，圣马修学院的那些男孩子，经历过颇有收获的暑假之后，总会在开学的第一时间就拿它来分享并指导没有那么幸运的我们：当一个女孩嘴巴湿润，轻轻触碰你的嘴唇时，好吧，小伙子，酝酿已久的性吸引已经开始了。

我和基特里奇之间的情感已经开始升温了。在我眼里，她几乎每时每刻都是那么快乐，她怀孕的头几个月更是展现出了她从没有过的风韵。她曼妙的身材因为她那充满活力的性格而散发出更强的吸引力，我可以感觉到她内在的母性。我试着用语言来表达我想要与她有更亲密举动的感受，然而我却不知道如果与基特里奇同床共枕会是什么感觉。想到我与英格里德缠绵的那个夜晚，我觉得与基特里奇在一起情况会大有不同——我知道基特里奇所拥有的不仅是丰满的身材、优雅的举止、鲜明的性格，还有一

副可以与我完美结合的躯体，这完美的躯体散发出来的神秘体香，比英格里德吝啬购买的波斯菊味道要好上千万倍。

没错，我恋爱了，我度过的每一分每一秒都快乐无比，哪怕只是坐在我爱的人身边，与她的丈夫一道静静地听着音乐，留声机里播放的是斯托科夫斯基<sup>[1]</sup>指挥的纽约爱乐乐团所演奏的鲍里斯·戈东诺夫<sup>[2]</sup>之类的音乐——夏洛特认为这首曲子的作曲家穆索尔斯基<sup>[3]</sup>成功再现了沙皇俄国晚期的混乱局面。

基特里奇这些天来对《窈窕淑女》的兴趣更大一些，在华盛顿流传着这样一种说法：本季百老汇不看《窈窕淑女》就对不起那张门票。怀着孕的基特里奇难得对抢手的门票感兴趣。为了寻求与穆索尔斯基不一样的风格，她给了我们莱纳与罗威的门票，我们就一直听着《我能整夜跳舞》，直到蒙塔古最后问道：“怀孕对你有这么多限制吗？”

“休，别说了。”基特里奇说，红晕袭上了她白色的脸颊。

“亲爱的，”休·蒙塔古说，“你似乎从来不曾如此渴望跳舞啊。”

我，他们家庭的叛徒，很高兴我比蒙塔古更了解她的这一面，也希望她知道这一点。

当然，他很关照我的工作——我才回来半个星期他就安排我去西班牙工作处，我就要迁到西半球分部下属的阿根廷—乌拉圭工作处了，为我调往蒙得维的亚（乌拉圭首都）工作做准备。

“为什么是乌拉圭？”我问。

“因为这个地方很小，你可以学到很多东西。”

蒙得维的亚远在千里之外，我突然想到他可能希望在他孩子出生后他

[1] 列奥波德·斯托科夫斯基 (Leopold Stokowski, 1882—1977)，美籍波兰指挥家。

[2] 鲍里斯·戈东诺夫，俄国沙皇费多尔一世的主要谋士，后被推举为沙皇 (1598—1605 在位)。

[3] 穆捷斯特·彼得洛维奇·穆索尔斯基 (Mussorgsky Modest Petrovich, 1839—1881)，俄国作曲家。

的教子多少离他妻子远一点。

“你需要一个地方去了解你的职业，磨炼自己，”他告诉我，“乌拉圭非常适合。你会了解到外交团体，结识一些俄国人和一些情报人员，熟悉这些基本情况。我一直期望着未来几年你能够与我合作得越来越密切。但是首先，你要了解这些规则——所有这些基站工作的日常处理，以及在间谍工作中的行为和禁忌。”

我承认即使在过去一年里我听了无数次的间谍和反间谍这些词，但我现在仍然搞不懂这其中的差别。“当我在乌拉圭工作处工作时，我还可以与你保持联系吗？”我问。

“可以，”他说，“但是你必须得等。等这个夏天我从基普<sup>[1]</sup>回来后才会开始‘星期四’工作。”

“那就是两个月之后了？”

“在阿根廷—乌拉圭工作处的时间将会极其宝贵。”

可能是吧，但那时的我却不那么认为。我忙于学习整本厚重的活页书籍，关于地理、政治、经济、文化和工会等各个方面。很快，我就了解了乌拉圭是一个很小的国家，位于大西洋岸边，形状像个小椰子，在巴西和阿根廷之间，距离南部比我想的要远很多。乌拉圭的气候很温和——好极了！没有丛林——非常适合我！有“南美的瑞士”之称——一半是社会主义国家，有潘帕斯草原和成群的牛，只有一个大城市那就是蒙得维的亚；整个国家，不到四百万人口，以牛肉、兽皮、羊肉和羊毛的出口为生。

我在阿根廷—乌拉圭工作处的工作大部分就是编译和解码电报，这为我接下来的独当一面奠定了一定的基础。至于其他的，就是埋头苦干集中学习西班牙语、忍受着华盛顿六月和七月的酷热、等待着夏洛

---

[1] 老挝的旧称。

特和基特里奇在基普的三周假期结束之后开始他那神秘的“星期四”工作，还有就是在此期间对蒙得维的亚工作站的官员和情报人员的外表浮想联翩以此来自娱自乐。我们的电报通信使用 AV/ 作为合体字来代表乌拉圭，所以我们不需要忍受像 SM/ONION 或 KU/CLOAKROOM 这些扭曲的拼写了。现在我们可以使用 AV/ALANCHE、AV/ANTGRDE、AV/ARICE、AV/ENGE、AV/IATOR、AV/OIDANCE、AV/OWAL、AV/OIRDUPOIS、AV/UNCULAR 和我最喜欢的 AV/EMARIA。你永远也想不到 AV/ANTGRDE 代表的是个侍者，而 AV/EMARIA 代表的是外国使馆的司机。鉴于工作处对我的信赖，我当然可以通过二〇一档案检查他们的假名（这些文件全都保存在一个大办公室的角落里，这间大办公室就是我们位于“蟑螂小巷”的阿根廷—乌拉圭工作处），但是没有这个必要去检查，而且我觉得自己资历太浅不想去做这件事。年长一些的工作处官员十分勉强地给我介绍着复杂的任务，好像我的到来让他们失去了“蛋糕”中的一块。我很满足就这样等待着蒙塔古，这里的工作是我从柏林回来之后一次平静的缓冲，我也渐渐对它产生了兴趣。尽管华盛顿的夏天很热，但我还是愿意等待夏洛特的“星期四”。

当然，肯定会有人谈论这些事的。某个炎热的天，我和两个高官在咖啡馆里用午餐，都是卡尔的朋友，他们就给了我不同的评价：“真是庸人自扰，他太聪明、太厉害了。”一个人说。另一个却说：“哎呀，你不知道你能被选中是多么幸运啊。”

这个团队已经组建三年了，如今是每逢周四下午都会开一场研讨会，与会人员包括夏洛特的员工及经推荐参加他的一些项目的官员。平时的周四被称作“低调星期四”，但是每个月有一次被大家称为“高调星期四”，届时会议会邀请重要人物参加，有的是恰逢机构里分派任务给某些专家，他们从异国办事处回到华盛顿，然后被邀请参加“高调星期四”的这次例会。

不管在什么情况下，开会的地点总是定在休·蒙塔古的外间办公室，所有人员围着会议桌坐成一圈。这间办公室是在一个黄砖修建的别墅的二楼大房间里，艾伦·杜勒斯曾把总部指挥中心设在那儿。这栋优雅的建筑坐落在E街上，远离倒影池和蟑螂小巷，比华盛顿大多数的外国使馆都要大。夏洛特是为数不多的几个与杜勒斯工作往来非常密切的高级官员之一，所以这周围的人与环境的重要性也给这栋建筑平添了几分神秘。实际上，艾伦·杜勒斯总是会突然出现或者匆匆离开，他胸前口袋里的传呼机总是不停地催促他回他自己的办公室，我记得有一次他还特意向我们强调说他刚刚跟总统艾森豪威尔打完电话。

当然了，“高调星期四”的演讲环节是最非凡的，夏洛特的声音会变得更加洪亮，他在使用花哨的语调时也不再那么害羞，但是单凭一次演讲我们能学到多少东西就很难说了。他的演讲里并没有任何任务分配，只是时不时地推荐一两本书，但并不要求我们多么勤奋地把书好好看完，不，这更像是一个播种的过程，只有少数人能够做到让种子发芽。当然，我们的首长杜勒斯先生不仅是我们团队一位神龙见首不见尾的“客人”，他还总是及时明确地给予他对我们的评价与认可，对我们举行例会的种种环节总是点头赞许，大家甚至仿佛能够听到杜勒斯说“啊，这个抽象不朽的情报世界，真是狡猾又奇妙！”——不用动脑子我也知道“高调星期四”来了，夏洛特自上而下地教导我们这个团队，他的偏好是刺激他的对手：只有他的对手受到了刺激，我们剩下的人才能抓住机会去争夺有价值的东西。对我们来说，“低调星期四”才能让我们学到更多——这个课程的作用，正如夏洛特所说，“使摩门教徒更为活跃”。门徒中有这么五个人，他们都是来自中西部州立大学的博士，他们总是不停地记笔记，理着一样的平头，穿着短袖白衬衫，打着深色细长的领带，胸前口袋里插着笔，戴着眼镜。他们看上去像工程师，片刻之后我又意识到他们就像在TSS蒙塔古工作处做苦工的人，困在各种任务中，有密码学、文件搜索、估算评审等等。对我来说



他们散发出的像是地堡的腐朽气息，只是更加有目的性、更加持久而已——你可以从他们的脸上看出来：他们愿意终身从事最高级别的职员工作。我承认，我有点势利，但我的的确确是一个“勇敢的东部人”的子孙，顶着这样的头衔，年轻的“勇敢东部人”可以进格罗顿学校读中学，大学可以上美国的哈佛，英国的埃克赛特或米都塞克斯，或者去圣保罗学院、圣马克学院或者圣马修学院，同样是坐在这里听休·蒙塔古的演讲，想想我的条件是有多么优越啊！在这“高调星期四”的例会中，蒙塔古开足马力，游刃有余地运用华丽的辞藻，听着他的演讲就如同经历各种终极历险。记忆，哪怕经历了长时间的考验，照样可以保存完好无损，我发誓，事实与休·蒙塔古所说的非常接近。

“要理解反间谍可不是一件容易的事，我们必须反复思考，”他说，“但是这也有助于在两大派系之间实践我们的规则——分别由偏执狂和犬儒主义组成的流派。诸位先生，从一开始就要确定一种行为规则：对任一流派给予过多的关注都是不明智的。一个人必须保持自己的立场，搞明白究竟什么是我们的工作目的。那就是挖掘真相，真相总是蒙着一层神秘的面纱，等着我们去揭开。我们也因此成了所谓的‘无可动摇的事实’的专业观察员，了解不同真相的‘渗透性、延展性和溶解性’，我们发现我们被迫生活在扭曲的世界里，不明真相，而且还不得不接受隐秘的事实、被揭露的事实、可疑的事实、意外的事实。”

阿尼·罗斯在这个特殊的“高调星期四”冒失地打断长时间讲话的夏洛特，问他：“先生，我知道这个词的意思，但是用在此处我就不明白了。意外的事实是什么？”

“罗斯，”夏洛特说，“那就让我们一起来寻找答案吧。”夏洛特停了一下——我太清楚他玩文字游戏的套路了。长时间的停顿让罗斯的脸上露出了一丝悲哀。“罗斯，”夏洛特接着说，“假设你去新加坡执行任务，一个美妙的金发女郎，由于一件微不足道的小事在凌晨两点敲响了你所

住的旅馆房间的门，而且她——我们假设百分之九十的确定性——没被克格勃雇佣，之所以敲你的房门只是因为她喜欢你。阿诺德，这就是意外的事实。”

大家一阵哄笑，罗斯也努力挤出了一丝笑容。我想他的开心只是因为他的行为唤起了领导的智慧，他的行为仿佛在告诉大家：我是在嘲笑中成长起来的。

夏洛特继续讲道：“诸位，在我们工作所涉及的更发达地区，正确的判断是最重要的。我们试图分析的明显不成功的行动难道不只是我们对手的一个错误、一场官僚的摸索或者一次失言吗？甚至相反，只是在我们面前精心演绎的一场不和谐音的独唱曲？”他停住了，眼睛注视着我们，就像一个伟大的演员，不管是对国王还是对乞丐都能脱口而出这样一段慷慨激昂的独白——他在向我们详细阐释着一个主题，他说：“是的，在这种情况下，你们其中一些人可能会完全冲向偏执狂的一端，其他人则加入犬儒主义的流派中。我那敬爱的局长，”——他朝着杜勒斯先生所在的方向点点头——“就经常跟我强调说我在偏执狂的世界里滔滔不绝太久了。”

杜勒斯回报以微笑，并说道：“蒙塔古，我可是能讲述很多关于你的故事啊，同样，我知道你也能说出我的许多故事来。但是我们都明白一个道理，持怀疑态度本身并没有错，相反它还能帮助我们保持思维的活跃。”

夏洛特点头同意，说道：“拥有反间谍才能的人才是真正的艺术家。”——现在他说“艺术家”这个词听起来就如同一个俄国老女人说“普希金”——“他利用自己的偏执来感受对手所用谋略的妙处；他努力将各个事实恰当地联系在一起把握整体，这样真相就不再是一个个独立的碎片；他试图找出所有其他人都不曾留意的细节。虽然他如此偏执，但他从未轻视过犬儒主义者的警告。”

“因为犬儒主义有其自身的特点，像从每一颗种子里榨出来的油，又像步步出错的该死的计划。”我听到杜勒斯愉快地咕哝着，这一天我就坐在

离艾伦·杜勒斯很近的地方，他的声音很小，但我还是能够听出其中的欢愉之意。“听到了吧，听到了吧。”他说话很轻，但还是被我听到了。这时，夏洛特继续着他的演说：“所以，如果你还没有认识到在克格勃分子中，哪些人在情报工作方面脑子非常灵活而哪些人死板得如笨猪一般的话，就不要试图去理解他们。而且他们那些人还会窝里斗，哪怕我们中有人知道该怎么应对，你们也不能轻举妄动。我们必须看清对手的阴谋、了解对方儿大势力所要的花招，我们要警惕那些看起来太广泛、太令人满意的猜测。当之前那些分散的事实一步一步进入你所熟知的模式框架中时，犬儒主义就会告诉你不要被你自满的情绪迷惑，如果这种‘好事’来得很快的话，你的第一感觉应该是你遇到了一个预先谋划好的故事。一句话，你得到的是假情报。”

“高调星期四”较之“低调星期四”真是要高级深刻得多啊！蒙塔古的一些结论真是值得我花很多年去思考、去理解。蒙塔古这些天的演说给我们这些没有经验的人设置了像偏执狂和犬儒主义这样高级的障碍，所以在每一个“低调星期四”我们都要去“给每一个生锈的螺母和藏满污垢的螺钉配对”。事实上，在第一个“低调星期四”的第一天，我们就实践了一把——工作了两小时，利用一张撕开的收据、一把弯曲的钥匙、一个铅笔头、一盒火柴和一朵装在便宜的无标志信封里风干的花，来构建我们所设想的任何场景。他告诉我们，这些物品是一个可疑的情报人员口袋里的垃圾，这个情报人员刚刚从一个配有家具的房子里匆忙逃走。两个小时里，我们都在拨弄着这些物品，苦思冥想，说了一些我们的想法。我忘了我说的是什么了，但我确定我的想法并不比其他人的好，那天只有罗斯脱颖而出出尽了风头。其他所有人都讲完了他们的看法，阿尼仍然一脸不悦，他说：“在我看来，我们缺失太多部分了。”

“这就是你的结论了吗？”夏洛特问罗斯。

“是的，我觉得事实有限，想不出任何可行的方案。”

夏洛特告诉我们：“罗斯一语中的，这些物品是随机选取来的，正确的答案就是没有答案。”

解释：这次实践练习是在教导我们在形成结论时要警惕自我中毒的风险，实验中的那些物品太容易刺激人下结论了。我们的第一课旨在让我们学会关注我们急着下结论的过程中容易忽视的任何微小细节。“尊重这些细微的环节，”夏洛特告诉我们，“当你确定一个场景绝对正确时，这通常是正确的；但是如果你觉得你的故事很有可能是对的，只是有一点点空当的话，那么你的构想也好猜测也好就是错误的。”他告诉我们，下一次“低调星期四”教授的是间谍本身。间谍，很简单，就是反间谍的对立面。

## 2

说到农场训练，当时有一门课叫作间谍招聘，但只是隔靴搔痒，并没有让我们体会到任何真人真景。这次，蒙塔古很快就向我们展示了事情的要害，打破了我们的传统构想。“间谍活动，”他告诉我们，“就是选择和培养情报人员，可以用四个字来理解：无私诱惑。”

稍停片刻，他又说道：“如果你认为我是提倡放纵肉欲的人，那么你就理解错了。我们谈论的是‘无私诱惑’，你仔细想想就会明白我指的并不是物质的，而是心理上的，操纵就来源于这种诱惑。”

“所以，在我们犹太教与基督教共有的文化里，难题就出来了。我们说，操纵是不择手段的，那么就让操纵本身去评判事实吧。然而，如果一个为了信仰而活的善良的人并没有准备好泯灭他的良心，那么这场战争

的胜方无疑是那些为达目的而操控历史的人。这并不是对道德的探究，我追究这件事情仅仅是为了说明，那些发自内心憎恶操控的人肯定无法找到情报人员，更没有能力管理间谍，即使是那些接受了操控必要性的人，管理起间谍来也是一件辛苦的事。这里就有典型的例子，一些官员将其毕生的职业生涯都奉献在了国外首都的情报机构，竟然指认不出一个当地的间谍。面对这一失败，那些官员的表情看起来就像一个专职猎人未能捕获他的小鹿一样痛苦。当然，这样的事在某些国家眼里可能与我们的看法大相径庭。”

我觉得此时此刻我们中没有人纠结于操纵的观念，相反，我们都在想：我能胜任这个工作吗？我们怀着期望却又担心的复杂情绪，坐在那里听夏洛特给我们上课。

“此时此刻，”夏洛特说，“你们有可能在想：这个目标真是太不可思议了，完成目标更是难上加难呀！第一步该怎么走？莫担心，自信一点，情报局不至于笨到依靠你们本能的努力。要想招聘到合适的间谍就要付出足够的关心和耐心，认真研究每一个潜在的目标。例如，如果某个国家的钢铁生产情况引起了我们的兴趣，那么清洁卫生的保洁阿姨的价值就高过了农业领域的高级官员，原因就是保洁阿姨有能力接触到单位高层的垃圾桶，能够为我们留意领导们的行踪或言行。这就是这项工作的逻辑，在某种程度上，有人能够在这个方面指导你。”

每个人都深刻地点点头，好像我们得出了同一条结论。

“今天，我们将把自己放在具体的环境中，”夏洛特说，“假设我们派驻在布拉格，但都只会说极少的捷克语。如何用没有手柄的煎锅煎出一个鸡蛋饼？诸位，我们有个后盾支持着我们，面对困难，我们从不孤独。我们并不需要你孤军奋战去审问一个除了母语什么都不说的捷克情报人员。所以很明显，我们必须雇佣中间人：一个在当地工作的人。我们称这种人为委托人，这个间谍委托人是捷克人，他会向你介绍他的同胞，而你需要做

的只不过是指导他的工作。”

“先生，你是说我们并不真正地参与情报工作？”其中一个大胆的东部后辈问道。

“在我们这个地球上你是施展不了了。”夏洛特回答道。

“那么为什么我们还要学习招聘呢？”他问。

“为了让我们能够像委托人那样思考。事实上，如今在机构里工作就要求我们要像委托人那样思考。现在假设你们每一个人都是捷克斯洛伐克人，身份为布拉格情报机构聘请的政府官员。他——当然，现在指的就是我们的委托人——想让更多邻近的捷克政府官员参加进来，于是便开始了操纵。有效控制的第一条规则就是推销术的核心法则。你们中有谁熟悉这一规则的？”

罗斯举起手来，他说：“顾客只有接受了销售员才会购买这个产品。”

“你怎么知道的？”

罗斯耸耸肩道：“我父亲曾经经营一家商店。”

“很好，”夏洛特说，“我，作为委托人，来给一个假定的情报人员也就是我的客户出一道题，那就是我能很好地满足他的需求，但是我的客户是个孤独的人，总是压抑自己说话的欲望，那么我最恰当的反应应该是什么？”

“坐下倾听。”我们其中的一些人立即回答。

“但是我面对的是一个孤独的人，他自己选择了孤立隔绝，很难开口讲话，这又该怎么办？”

“那么就坐在他的身旁，”其中一个摩门教徒说道，“陪他享受这份宁静。”

“嗯，表达得很清晰，”夏洛特说，“有一个有争论的说法，那就是要把孤独的人看成是自己年老但很富有的亲戚，试着给他们来点物质刺激，这样就会促进你达到自己的目的。换作另一种情况，也就是假定这个客户

是个想要跻入上流社会的人，别人每每举行盛大晚会都不邀请他，他自己提到这一点时也会气得咬牙切齿，那么这时候同情对他来说一点用也没有，你得行动，也就是要带这个人参加欢乐的聚会，”夏洛特弹了弹手指，“下一个问题，如果客户敞开心扉告诉了你他在性需求方面的隐私，你会怎么做？”

来自普林斯顿的前足球队员萨维奇说道：“满足他们。”

“绝不可以，最起码不能一开始就这么做。”

我们都困惑不解，下面的讨论声此起彼伏，但只是漫无目的地循环无用功，终于夏洛特打断了我们的讨论。“你们的做法应该是也向他诉说你的性需求，”他说，“当然，前提是我们的客户不能是个同性恋。”我们都尴尬地笑了起来。“好吧，”夏洛特说道，“让我举一个更简单的例子：假设客户有出轨的意图——这种情况在捷克斯洛伐克并不少见——你，作为善良的委托人，不能想办法给他找个情妇，情妇与客户之间的关系很难说，也很不稳定，你们不能冒这个险让人物关系变得更为复杂。那么，你们应该怎么做呢，罗斯？”

“我暂时不知道该怎么办。”

“萨维奇？”

“我也不清楚。”

“哈伯德呢？”

对我来说，答案早就已经出来了，我说：“也许我应该向他坦白我也有同样的渴望。”

“是的，哈伯德听懂了我的意思：承认你也有类似的性需求。”

“但是如果我们的客户是个坦率主动的同性恋，明确地告诉我们他想要的是个同性，那我们又该怎么办呢？”罗斯问道。

我们再次在房间里讨论起来。今天几乎成了我的主场，灵感很快就出现在我的脑子里，我也大胆地开口说道：“我觉得我们应该表示同情，而

不是认同。”

“继续说。”夏洛特说。

“我想你可能说虽然你不是个同性恋，但是你有个弟弟是同性恋，所以你能明白他们的需求。”

“好，现在我们换一种方法来检验一下，”夏洛特说，“把这个办法应用到别的不良嗜好中，比如嗜赌。”

我们一致认为最有效的回应就是告诉他某人的父亲也嗜赌。

我们继续往下进行。如果客户希望他的长子能够进入一所有名望的大学，那么我们这些委托人应该怎么做呢？答案很可能需要你们寻求有影响力的“朋友”的帮助，但是像这样的“准备工作”也许需要花费很多年才能建立起来。

“一个人得能抓住问题的关键，像这样一段非凡的友谊就需要你们去伪造了。如果这个人表现得像个慷慨的守护天使，那么可能会引起客户的怀疑。他必须得清楚他处理的工作都是政府秘密，所以要保持一颗谨慎的心。你需要政府官员的‘友谊’，但是他可能会怀疑你，就像身家丰厚但相貌平平的女孩怀疑她那狂热的追求者只是图她的钱一样，这是毫无疑问的。间谍工作同做婚姻的媒有着相似之处，掌握巨大秘密的部长最难‘追求’，这又给你们提供了一个向小官员‘下手’的理由——难度下降成功率上升。但是，即使你锁定了合适的目标，也要在行动之前消除客户的怀疑，让他彻底相信你就是他的守护天使。现在，我们假设你的客户在某种程度上知道你要做什么，但是他愿意配合你——这是很有可能出现的，那么就到了说服他采取第一步行动的时候了——也是时候引导他成为一名真正的情报工作者了。这一转变的成功——暂且把它叫作‘及格’吧——有赖于经验法则。你们中有人有什么想法吗？”

我们都不作声。

“我认为我们必须得慢慢行动。”一个摩门教徒说道。



“不，”另一个摩门教徒说，他曾经在菲律宾做过传教工作，“不管是快还是慢，更重要的是看上去自然。”

“你说得对，”夏洛特说，“基本规则就是避免做作，做到真实自然。”

“这项基本规则什么时候都适用吗？”罗斯问道。

“我所说的没有什么是一定正确的。”夏洛特回答道，“此时此刻，我讲给你们这些只是为了弥补你们经验匮乏的缺陷。当然，出了这个圈，你的特工所遇到的都是无法预见的情形，还要靠你们具体情况具体分析。”

“这个道理我明白，”罗斯说，“只不过我觉得你所说的‘及格’会使得事情看起来更加不真实。”

“我所说的仅限于反间谍情况，”夏洛特解释说，“我们会适时讨论这个晦涩的话题。但是就现在而言，这种转变需要的是快慢有度，是它本身的平淡无奇，要尽量减少戏剧性的做作，细节方面就要更加注意。因为这个阶段你的目的不是搜集情报，而是放松客户的警惕。正如罗斯的父亲所讲的，销售员所做的不是要让潜在客户思考他是否真的需要这个产品，而是建立客户对他的信任。哈伯德，哪个环节同我们的情况是相似的？”

“不要让客户意识到他陷进去了多少。”

“很好。作为委托人，你是来减轻客户焦虑感的，要一步一步慢慢来。‘朋友，’你可以向你崭露头角的情报人员说，‘你看，每当我想联系你办公室的人时，总是苦于没有他们的号码，不能拿起电话打给他们，这样我就不得不写信过去。所以，你知道为什么我们的社会经济发展如此缓慢了吧。如果你能借我你的部门电话记录簿给我用一晚，我的工作就会好做得多了。’你的‘客户’怎么会拒绝你？毕竟你之前为他做了那么多工作，而且你的这个要求合情合理。内部电话簿很薄，他可以将它塞进外套的衬里带出来给你，你拿到电话簿以后就马上复制下来，第二天上班前还回去。这时候你会做什么？”