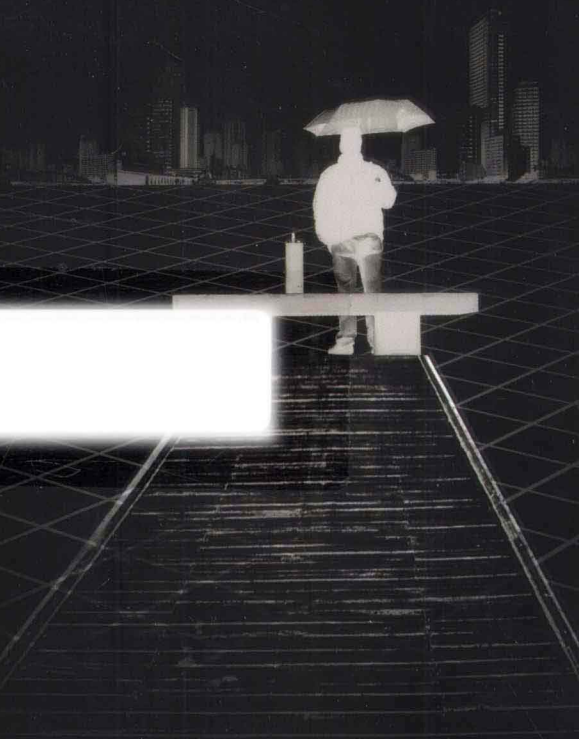


1385
**商界
诡道**

CIA, INC.

[美] F.W. 若斯特曼 著
周春湘 周奕婧 译
钱宏 校

——建立一个
属于企业自己的中情局
ESPIONAGE AND THE CRAFT
OF BUSINESS INTELLIGENCE



中国社会科学出版社

商界 诡道

CIA, INC.

[美] F.W. 若斯特曼 著
周春湘 周奕嬉 译
钱宏 校

——建立一个
属于企业自己的中情局

ESPIONAGE AND THE CRAFT
OF BUSINESS INTELLIGENCE



中国社会科学出版社

图字：01-2011-3706

图书在版编目(CIP)数据

商界诡道：建立一个属于企业自己的中情局 / (美) 若斯特曼著
周春湘, 周奕婧译. —北京：中国社会科学出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5161-0911-3

I. ①商… II. ①若…②周…③周… III. ①企业竞争—竞争情报
IV. ①F274

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第100041号

Copyright © 2002 by F. W. Rustmann, JR.

This edition arranged with Sobel Weber Associates, Inc.

through Andrew Nurnberg Associates International Limited

中国社会科学出版社享有本书中国大陆地区简体版专有权，该权利受法律保护。

出 版 人 赵剑英
责任编辑 王 斌 艾 可
责任校对 范丽雯
责任印制 王 超

出版发行 中国社会科学出版社
社 址 北京鼓楼西大街甲158号 (邮编 100720)
网 址 <http://www.csspw.com.cn>
中文域名：中国社科网 010-64070619
发 行 部 010-84083685
门 市 部 010-84029450
经 销 新华书店及其他书店

印刷装订 三河市君旺印装厂
版 次 2013年1月第1版
印 次 2013年1月第1次印刷

开 本 710×1000 1 / 16
印 张 13.25
插 页 2
字 数 213千字
定 价 29.80元

凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社联系调换

电话：010-64009791

版权所有 侵权必究

他杀死的人

托马斯·哈代

倘若我与他相遇
在一家老字号的酒馆里
我们会坐下来
喝上几杯再分别

可是置身于战场中
大家面对面，目光相逼
我们互相射击
只想把对方置于死地

我要将他杀死，只因
他是我的敌人
仅此而已：我的仇敌当然是他
再明确不过；虽说
.....

不错，战争古怪又离奇
你把同类射倒在地
如果是在酒馆相遇，你定会邀其举杯
说不定还借他半克朗钱币

推荐序：

不战而屈人之兵善之善者吗？

研究市场信息战多年，对国内外出版的商业情报类书籍搜集亦很多，却难得见到一本对企业家来说，商战实操性很强的市场信息战工具书，然而看到由周春湘、周亦婧两位译者翻译的 F.W.若斯特曼著的《商界诡道——建立一个属于企业自己的中情局》一书，却使我眼前一亮，立想一窥究竟。一口气读完译稿后，遂不禁掩卷叹曰：“无商不间也！”

俗话说，“商以诚立”是经商之“道”！但国内外的企业家们面对着残酷的市场竞争的现实，却不得不使出浑身解数去寻求“商以间立”的经商之“法”。正是由于市场中广泛充斥着企业间这种“道”与“法”的博弈，因此“市场竞争”就逐渐演变成了“市场战争”，而横行战场战争数千年的军队统帅统兵作战之法——《兵法》，也就成了当今市场战争中企业统帅经商谋利之法——《商法》！

何谓道？何谓法？实在难懂！余研究兵战与商战数十年，窃以为，自古至今就“兵本无道，商亦无法”，是故“兵法”即为“商法”也！余为求证，故创立《市场战争学》效法之，更有甚者：享誉中外的中国兵法大师孙武也不得不承认这一点，而自号陶朱公的中国商圣范蠡，却不折不扣地成功实践了上述结论。

在2500年前的春秋战国时期，兵法大师孙武曾经不断大声地向所有处于混战中的君王和诸侯们疾呼：大家不要攻城夺地的厮杀了，一定要“不战而屈人

之兵”呀，你们只有这样才能“善之善者也”啊！于是，这些各自雄霸一方的统帅们齐声问道，我们如何才能不战而“屈”人兵呢？

孙武道：很简单，不就是“知己知彼”加“知天知地”吗！统帅们急问，怎么“知”呢？孙武曰：天机不可泄露，一句话——就是“兵者诡道也”！于是，众王皆疑问曰：“诡道”不是“正道”啊！我们要走“正道”！孙武不耐烦地说：“兵者，死生之地，存亡之道”，战争一起，生死关头，性命攸关，（心里说：一群傻帽！）你们还要走“正道”？还想“不战屈人兵”？

虽然众王内心都想求“诡道”之法，但却碍于所谓的“正道”面子，故都怜怜不舍而归，而只有吴王未走，并痴痴地望着孙武，欲言又止。孙武看了看他，叹了口气说道：只有孺子可教啊！于是传授吴王“不战屈人兵”的“诡道”之法——即“用间”！

事实上，《孙子兵法》13篇，主题虽为“不战而屈人之兵”，但12篇讲的不是谋攻，就是作战等，而这些方法都不可能达成“不战而屈人之兵”的兵战最高境界这一兵法主题。本人研究孙子兵法三十年有余，一直在其中苦苦寻找“不战屈人兵”之法，十年前才恍然大悟方知全篇皆无！于是，窃以为只有“用间”一篇，是唯一能够达到“不战屈人兵”之目的的根本之法。由此可见，孙武之书12篇，篇篇都是废话，只有“用间”一篇才是“知天知地”的“真言”矣！

何为“用间”之法呢？若斯特曼所著的《商界诡道——建立一个属于企业自己的中情局》一书，正是从对孙武和孙子兵法的“用间”之法开始，为广大读者描绘了现代商业情报界的现状，介绍了企业家如何用间、反间的实用方法和措施，并对“间谍就在你身边”，进行了全景式的诠释。

本书用词朴实无华，内容引人易读，所选“用间”事例，均为现实世界发生过的重大案例，包括作者自己作为中央情报局特工时期以及其退役后创办CTC国际情报公司所经历的“用间”实例。作者通过一个一个生动的、有些是鲜为人知的用间故事，叙述了什么是商业情报，什么是商业间谍，商业情报对企业经营成败的重要性，怎么进行商业情报的收集、商业间谍的招募、如何进行信息保护，如何反间谍，以及现代市场竞争中恐怖主义与商业间谍无处不在

的预警和提示，对身处信息化社会的人们和处于日益激烈的市场竞争环境中的企业和企业家们，在日常工作和生活和市场战争中以“用间”之法，不战而屈人之兵，具有重要的现实指导意义和实用参考价值，是每个企业家迅速练就一身“无商不间”真本事所必备的一本商战秘籍！

张天平（国防大学战略学博士，市场战争论体系创立者）

2011年12月29日于百望山下无名居

译者序：

企业该如何向中情局学习

1981年6月的一天，日立公司的一位代理商给总部的高级工程师林贤治送去了一份神秘的包裹。林贤治充满疑惑，小心翼翼地把包裹打开一看——里面居然是IBM公司308X系列产品的27卷绝密设计资料中的10卷复印件。这简直是天降大礼！惊喜之余，林贤治又迫不及待地想得到其余的17卷资料，以便能够掌握308X系列产品的全部核心机密。他思前想后，决定与日立的一位合作伙伴——柏林电脑技术咨询公司的董事长马克斯韦尔·佩利取得联系，希望后者能助他一臂之力。

然而，这是一个致命的错误。

林贤治有所不知，佩利在成立自己的公司之前，曾在IBM工作过21年，对IBM有着深厚的感情。他接到了林贤治的请求之后，立刻向IBM通风报信，并警告道：“日本人想摘取你们皇冠上的宝石。”

IBM方面对这一消息十分重视，立刻派了负责保密工作的查德·卡拉汉会见了佩利。查德·卡拉汉曾是美国联邦调查局（FBI）的特工，他说服了佩利，让他充当双面间谍，与IBM公司合作，展开一场诱捕行动。

1981年11月，在佩利的引荐下，林贤治认识了格兰马尔咨询公司的总裁哈里逊。两人相熟后，哈里逊又借机介绍林贤治认识了卡拉汉。

实际上，这位“哈里逊总裁”的真实身份，是FBI的一名反间谍情报官员。利令智昏、毫不设防的林贤治根本不知道，自己其实已经步入了一个巨大

的圈套之中。他与哈里逊和卡拉汉二人推心置腹，成了至交好友，并向他们摊牌，说自己想得到那剩下的17卷机密资料。而这二人也满口答应着，保证定会助其一臂之力。

1982年6月22日，按照约定，林贤治兴冲冲地赶到格兰马尔咨询公司“取货”。不料，刚踏入公司大门，他就被带上了手铐……

这起震惊世界的经济间谍案，被称为“新珍珠港事件”。

IBM公司算是幸运。因为，如果当中任何一个环节出了点岔子，那么他们“皇冠上的宝石”很可能就会被日立公司偷走了。

在“财富1000强公司”中，每年因商业机密被窃而造成的损失，竟高达450亿美元，平均每年每家公司遭难2.45次。这是一个惊人的数字。

也许，很多企业根本就不知道，他们究竟是怎么把信息外泄出去的。但是，在竞争对手的情报专家眼中，每一张照片、每一次采访、每一篇文章，都是他们搜集情报的对象。

继资金、技术和人才之后，商业情报已经成为了决定企业存亡的第四大生产经营要素。美国未来集团的一项调查数据显示，搜集情报为企业盈利所占的百分比：微软为17%、摩托罗拉为11%、IBM为9%、宝洁为8%、通用电气为7%、惠普为7%、可口可乐为5%、英特尔为5%。而且，近年来，这一数字还在不断地上升。

真正的大型企业都设有情报部门，他们把触角伸遍世界的每一个角落，覆盖全球所有的行业。间谍方阴谋阳谋、暗招明招一起上，反间谍方则见招拆招、时刻小心提防。一场场情报战与反情报战正不断地打响。波音公司告诫他们的员工，不要用欧洲和亚洲生产的传真机来发送机密文件；法国宇航公司和加拿大北方电信都规定，外出商谈的员工必须飞回本土探讨商业机密；苹果公司要求，每次开完会后，都要擦干净会议室的黑板，他们甚至贴了一条标语：“当你们使用完这个房间之后，就轮到商业间谍使用它了。”在奋力搜集着竞争对手的情报的同时，它们也在防止被竞争对手“摸清底细”。可以说，情报部门就是属于企业自己的中央情报局。

《孙子兵法》有云：知彼知己，胜乃不殆；知天知地，胜乃可全。这部“兵学圣典”中的精华之道，早已被外国人学了去。照理说，《孙子兵法》这

部最早的情报学典籍出在中国，我们本该占尽先机，经过了2500年的修炼，在这方面早就该独领风骚了才是。可事实上，近代的情报学和竞争情报学却都起源于西方。

西方早就有闻名遐迩的克罗尔国际金融侦探社，竞争情报的先驱佛路德公司，以及许多像“公司警犬”那样的网站。而在这一方面，中国是很欠缺的。从2009年轰动一时的“力拓间谍案”就可以看出，在我国某些重要的经济领域，商业间谍的渗透已经严重到了什么程度。这是因为，对于“情报”，我们始终存在着理解误区。

提到“情报”你会想到什么？雅典信使的乱码字母腰带？纳粹特工的莫尔斯电码？还是声色货利的叛国贼？抑或是尔虞我诈、钩心斗角的暗战？说到情报，许多人都会感到神秘和不可思议。其实，情报并不是特工和间谍的专利，也不是非要坑蒙拐骗才能到手。收集情报并不等同于间谍行为，它们之间的区别，就在于是否具有合法性。事实上，有95%的情报都来自于公开搜情，有4%来自半公开资料，仅有1%或更少才属于机密资料。大部分的情报都是摆在眼前的东西，只是看你有没有搜集的意识，有没有搜集和利用情报的方法。

在英汉词典中，“intelligence”有“情报”和“智慧”两重含义。由此可见，在西方人的观念中，没有情报，就没有智慧。情报并不是简单的“拿来主义”，情报是决策分析的最终结果。如果没有“intelligence”，那么就无法做出正确的决策；如果没有正确的决策，那么也就不会获得成功。所以，若是一家企业想要获得成功，首先要做的，就是在内部建立一个属于自己的“中央情报局”。

本书的作者F. W. 若斯特曼，就是一名中情局的前任情报官员。这位功绩卓著、为中情局立下过汗马功劳的英雄会在书中告诉你：什么是情报，以及它为什么如此重要。退休后的情报官员绝非没有用武之地，他们在“农场”（中情局的秘密训练基地）里所接受的那套训练，完全可以在商战中发挥得淋漓尽致。比如说，若斯特曼先生就在退休后成立了CTC国际集团，在另一个领域中，他创造出了又一次的辉煌。

在书中，作者将商战、谍战、军事战争三者融会贯通，又结合了大量亲身经历或者亲自分析的典型案例，写得很是精彩。也许，读者更感兴趣的部分

是，书中有许多各国政府间的谍战内幕揭秘，其内容涉及经济、政治、军事、反恐等各个敏感领域。大部分的案例以前闻所未闻，就连译者在翻译过程中也看得津津有味、相当过瘾！所有有关中情局的行动计划也都写得十分详细，甚至有一种在看《不可能的任务》的感觉。而且，在这些看似与经济学无关的案例之后，作者都总结出了商界可以从中获得的教训，如此举一反三，学以致用。

这本书还会教你如何搜集情报，如何运用情报，如何避免成为金融诈骗的受害者，甚至如何避免成为恐怖分子的目标，等等。

由于牵涉到大量的特工行动，所以，出于职业习惯，作者用的全都是情报学的术语和行话。这大大地增加了翻译的难度。不比一些热门学科，情报学本就是极其隐秘晦涩的，这方面的资料十分难找。即便是有英语资料可供参考，可许多“黑话”、“行话”一旦翻译成中文，语意就完全不同了。而且，由于某些事件的敏感性或特殊性，书中提到的许多案例也几乎无处可寻，很难找到更详细的材料为读者做出进一步的解释，这点十分遗憾。不过，为了增强文章的可读性，也为了尽量还原出原文在描述案例时的那份惊心动魄，所以，在翻译时，译者并不雕词琢句、强从直译，只求能达意传神，留住原味便好。尽管做了这样的努力，但是，出于资料难寻以及一些预料外的原因，翻译的时限甚至紧迫到了“分秒必争”的地步，因此难免会有缺憾。如果发现了有偏差的地方，欢迎读者指正赐教！

感谢中国社会科学出版社王斌、武云、艾可等老师对我们的支持；感谢张天平老师百忙中抽空为本书作序；感谢钱老师对我们二位新人的耐心指导并亲自校对全书。

总之，很高兴能和读者用中文分享这本书，相信各位在读完之后，也一定能有所收获。

周奕婧 周春湘

2012年10月10日

| 目 录 |

推荐序：不战而屈人之兵善之善者吗？ / 1

译者序：企业该如何向中情局学习 / 1

引言：孙武与孙子兵法 / 1

第一部分

商业情报：什么是商业情报及我们为何需要它 / 5

1 商业情报的技巧 / 6

2 情报的重要性 / 15

第二部分

情报搜集过程 / 25

3 间谍的招募 / 26

4 除间谍招募以外的途径 / 39

5 窃听行动 / 54

6 电脑数据库和互联网 / 79

7 情报分析的重要性 / 94

第三部分

信息保护与反间谍 / 103

8 法律相关问题和经济间谍法 / 104

9 经济间谍活动和知识产权的保护 / 110

10 信息源的保护 / 123

11 企业和金融诈骗 / 131

12 员工的弱点 / 144

13 中情局的背叛者：他们怎能这么做？ / 154

第四部分

恐怖主义和其他来自海外的危险 / 161

14 国际恐怖主义—愈演愈烈 / 162

15 出国谈生意 / 171

附录：网络资料库 / 181

术语表 / 185

致谢 / 191

布莱希出版公司已出版的其他相关书目 / 192

译校后记：“间”道——企业商务情报的艺术 / 193

引言：孙武和《孙子兵法》

直至今日，成书于中国2500多年前《孙子兵法》仍被奉为军事战略和策略的经典。早在那时，孙武就意识到，只要掌握精确的情报，就能立于不败之地。

在《孙子兵法》中，有一整章是专门描述该如何指派间谍去搜集敌军的情况和意图的（即《用间篇》——译者著）。孙武认为，这类信息是无法通过通灵、占卜、计算或通过对往事的比较来获得的；只能由熟悉敌军状态的线人提供（故明君贤将，所以动而胜人，成功出于众者，先知也。先知者，不可取于鬼神，不可象于事，不可验于度。必取于人，知敌之情者也）。孙武把这类秘密间谍称为“神纪”（五间俱起，莫知其道，是谓神纪，人君之宝也）。

孙武把秘密间谍分为五类：乡间、内间、反间、死间和生间。所谓乡间，就是利用敌国的乡人做间谍；所谓内间，就是利用敌国的官吏做间谍；反间，就是利用敌间做间谍；死间，就是在外散布假情报，并故意让潜伏在敌人内部的我方间谍知道，再传给敌间；生间，就是潜入敌国侦查后，还能返回报告敌情的人。孙武非常重视“用间”，并给间谍优厚的奖赏。他甚至在《孙子兵法》中写道：“故三军之事，莫亲于间，赏莫厚于间，事莫密于间。”

就算是在现代社会，间谍的作用也不容忽视。中情局最主要的任务之一，就是招募和操纵间谍。《孙子兵法》中所提到的五种间谍，用今天情报界的行话来说，分别是：低层渗透谍员、高层渗透谍员、双面间谍、秘密行动特

工及谍探。其实，就算是在现今社会，谍报界的情形也与古代并无太大差异。毕竟，间谍是一个仅次于杀手的第二古老的职业。

在国防领域中，没有什么比在敌国政府或军队的内部所安插的间谍更有价值的了。因为，这些情报人员能够确切地掌握敌军的动向。当然，大部分情报搜集的技术手段（卫星、航拍、通信截获等）仅能让我们知道敌军目前的状态。如果想要了解敌军的动向和意图，则必须经过另一个步骤来判断。这个步骤就是情报分析。

在孙武的那个时代，还不具备现代那么发达的搜情手段（例如科技搜情等），只有人力搜情这种方式在独领风骚。而本书中的大部分内容，也都是关于人力搜情的。这是因为，只有人力搜情才是最高效、最低成本且最有效果的一种搜情方式。当然，我们也不能忽视其他搜情方式的重要性。

现如今，人们还可以使用开放的信息源来进行情报搜集，例如：电脑数据库、互联网等。

从20世纪90年代起，由于个人电脑的诞生、全球网络的畅通及廉价的即时信息数据库的普及，导致了商业情报领域始终战争不断。但是，在政府的情报领域之中，我们所遇到的问题从来都不是缺少信息源，而是缺少合格的情报分析人员，以及情报转译人员。我们正处于一个信息爆炸的时代。无论是关于个人或公司的信息，还是国内或国际的信息，只要有了电脑，我们就都能以“快又省”的方式获取。在电脑和网络普及以前，人们总是花费大量的时间在图书馆查资料，或是在街道上盲目地问询，这样的信息搜索过程实在耗时耗力。所以，大部分的公司在做决定之前，根本就不进行任何的核查工作，只是一味地跟着感觉走。于是，他们只能听天由命。

每一个世界大国都认识到了情报及雇用搜情人员的重要性；各个国家的军队都会想方设法地探得对手的军事信息，以及地形信息。早在孙武之前，那些古人们就这样做了。

而在国际商业领域，企业面对着陌生的异国环境、法律的规则差异，以及客场竞争的劣势，这个时候，就更应该在情报工作上狠下工夫了。

那么，为什么有许多企业还是继续忽视这类商战，还要打无准备之仗呢？原因很简单，因为他们不愿在情报搜集方面花费额外的开支。他们天真地

认为，他们能毫不费力就能弄到竞争情报。九泉之下的孙武，如果看到这种情形，该会如何地不安啊。

从久远的古代开始，人们就已经认识到客观完整的情报所具有的无可比拟的价值。这似乎也发展成为一种真理。顺之者昌，逆之者亡。

总之，早在公元前500年，孙武就知道要通过搜集情报来了解敌情。这条规则同样适用于今天的商界。建立一个属于自己的中情局，提前了解运营环境及竞争状况的重要性不言而喻。这是企业成功的秘诀。

