

“商海浮沉”系列丛书

下海经商的「救生圈」◎游弋商海的「护身符」

不战而屈人之兵

怎样获取生意情报



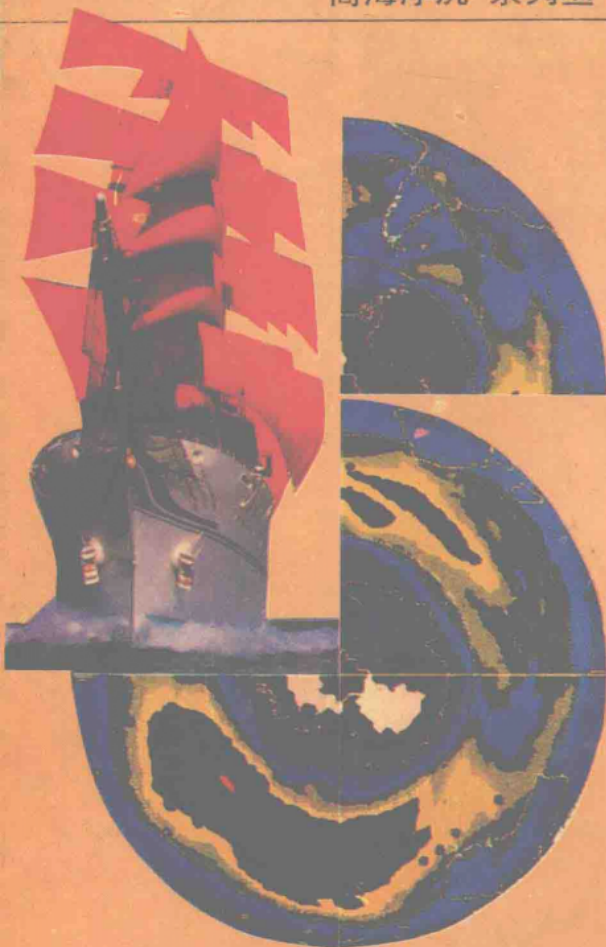
山西经济出版社

建立起属于自己

“商海浮沉”系列丛书

► 责编◎侯新院

◄ 设计◎陈永平



下海经商的「救生圈」◎游弋商海的「护身符」

ISBN 7-80577-741-1



9 787805 777412 >

ISBN 7-80577-741-1

F·741 定价:5.90元

山西经济出版社

怎样获取生意情报

阮伟民 编著

山西经济出版社

(晋)新登字4号

怎样获取生意情报

阮伟民编著

山西经济出版社出版 (太原并州北路69号)

山西省新华书店发行 太原红星印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 1/32 印张: 7.375 字数: 159千字

1994年12月第1版 1994年12月太原第1次印刷

印数: 1—4000册

*

ISBN 7—80577—741—1

F·741 定价: 5.90元

前言

提起情报和间谍，人们便会产生一种玄奇、神秘、隐晦之感，而且很容易把它同绑架、暗杀、破坏等恐怖手段联系起来，并把它视为阴谋诡计而大张挞伐。其实，这是人们在认识上的误区。作为人类谋略的一部分，无论是政治斗争，还是军事对抗，抑或是经济竞争，情报和间谍的作用是不可低估的。一个准确的情报，一条绝妙的间计，足以改变双方力量的对比乃至影响国家的兴衰。所以说，对谍报也要像对待其它谋略那样进行认真的研究和探讨。

人类兵学的鼻祖——孙武在《孙子兵法》中以整章篇幅论述了用间的重要性：“三军之事，莫亲于间，赏莫厚于间，事莫密于间。非圣智不能用间，非仁义不能使间，非微妙不能得间之实。微哉！微哉！无所不用间也。”可见，

“无所不用间”乃是实施奇谋妙计的主旨。军事对抗是这样，经济竞争又何尝不是如此。国际上的有识之士认为，第三次世界大战是一场没有硝烟的战争——经济竞争。而要在这场经济竞争中赢得胜利，就不能不重视情报的作用。善于用间施谋者，定能在激烈、复杂、多变的市场竞争中，由弱变强，由小变大，达到“兵不血刃而利可全”、“不战而屈人之兵”的目的，赢得市场竞争的主动权。

诚然，经济间计的运用和经济情报的获取，有时在方式方法上逾越了道德和法律的界限，为人所不齿，为世所不容，但这并不能说明问题的实质。因为世界是复杂的，市场竞争是残酷激烈而无情的。兵法云：“兵以诈立”、“兵无常形，以诡诈为道。”不运用诡道，不使用诈谋，空谈职业道德肯定会吃大亏。当然，我们并不是提倡、推崇竞争中的不道德甚至违法行为，而是要在认识上消除误区。用间施谋的诡道行为，既不能以功利主义的观点来评估，也不能从道德中心论出发，进行褒扬和否定。对这个问题，可以借用毛泽东同志回答革命战争中能不能运用诡道谋略时所说的一句话：“我们不是宋襄公，不要那种蠢猪式的仁义道德。”间谍作为市场竞争中的重要取胜手段，任何企业家都应在思想上给予必要的重视，从战术上加以认真地研究，探讨规律，总结经验，提高用间技巧，增强反间意识，做到用间有方，反击有术，为取得竞争上的优势再现辉煌。

市场形势的千变万化，竞争程度的激烈复杂，经济利益的强大驱使，为间谍活动提供了广阔的舞台。纵观资本主义国家之间及内部的市场竞争，无不借助间谍手段来达此目的，用间上奇谋迭出，反间时绝招频仍，演出了一幕幕精彩绝伦

的用间反间活剧。没有用间智谋，就难以在竞争中取胜；没有反间意识，就会处在被动地位，自己用血汗换来的成果就可能成为别人手中的摇钱树。让国人引以自豪的“宣纸”“景泰蓝”等国宝，就是被外商用间谍手段搞走的。因此，可以预言，在今后的市场竞争中，用间施谋可能成为取胜的最主要的手段，而且，用间反间也将会更为激烈，更为精彩。

“运用之妙，存乎一心”。愿我们的企业家都能重视并提高用间技巧，增强反间意识；在市场竞争中知己知彼，掌握主动权，击败竞争对手，谋取更大的经济利益。

经济领域里的情报活动的方式方法及理论都还是个全新的课题，本书虽然作了一些探讨，但由于收集资料有限，且局限于研究水平，在提法上和看法上难免有不当之处，还望各家不吝赐教。

作 者

1994.5

目 录

前言	(1)
第一章 情报及情报活动的产生与发展	(1)
第一节 什么叫情报和情报活动	(1)
第二节 情报活动的产生和发展	(3)
第三节 情报在经济活动中的应用	(6)
第四节 情报在经济竞争中的作用	(10)
第二章 经济情报的搜集	(18)
第一节 公开搜集	(19)
第二节 借机骗取	(25)
第三节 推测与分析	(32)

· 第四节	套问	(37)
· 第五节	偷窃	(42)
· 第六节	窃听	(46)
· 第七节	金钱收买	(49)
第三章	间谍的产生及其活动	(53)
· 第一节	什么叫间谍	(53)
· 第二节	中国古代的间谍活动	(55)
· 第三节	世界古代的间谍活动	(60)
· 第四章	间谍在经济竞争中的作用	(64)
第五章	间谍理论影响愈益巨大	(69)
· 第六章	经济间计的原则	(75)
· 第一节	利益原则	(76)
· 第二节	变化原则	(77)
· 第三节	整体原则	(79)
· 第四节	周密原则	(81)
· 第五节	奇胜原则	(82)
· 第七章	经济间计的特征	(85)
· 第一节	不择手段是用间的根本点	(87)
· 第二节	常规观念是用间者之大忌	(89)
· 第三节	以小利谋大利是用间之目的	(91)
· 第八章	巧于用间	(94)
· 1	反间	(95)
· 2	离间	(101)
· 3	内间	(107)
· 4	生间	(111)
· 5	因间	(115)

6	死间	(120)
7	恩间	(125)
8	威间	(129)
9	苦间	(135)
10	诱间	(141)
11	孩间	(147)
12	文间	(151)
13	赂间	(156)
14	言间	(160)
15	友间	(166)
16	心间	(169)
17	物间	(174)
18	书间	(178)
19	美间	(183)
20	爵间	(190)
21	事莫密于间	(193)
22	伐交	(198)
23	不战而屈人	(201)
24	无所不用间	(206)
25	借刀杀人	(211)
第九章	反间意识及其措施	(215)
第一节	加强保密工作	(217)
第二节	反间措施	(222)

第一章

情报及情报活动的产生与发展

第一节 什么叫情报和情报活动

在第二次世界大战期间，苏军统帅部在制定战略反攻的决策时，对是否调用西伯利亚集团军举棋不定。当时，法西斯德军已经兵临莫斯科城下，西伯利亚集团军是苏联唯一能够执行战略反攻任务的机动力量。若将这支力量调往反德前线，苏联的东方就将空虚，日本人倘若乘虚入侵，苏联将被迫两面作战，势必陷于被日德夹击的厄运之中。若不西调这支力量，就无力对德军实行战略反攻。在这事关全局的紧急关头，统帅部接到了驻东京间谍佐尔格的情

报——日本不会对苏联构成威胁。于是，统帅部迅速下定使用西伯利亚集团军进行战略反攻的决心，一盘难以开交的棋局马上活起来了。

这就是情报的巨大作用。

1992年3月，我国恢复关贸总协定缔约国的谈判有了重大进展，“入关”后国内市场结构变化成了各新闻媒体的宣传热点，家电、汽车等产品将大幅度降价，外国货长驱直入，价格便宜得很。一时间，舆论界沸沸扬扬，消费者持币待购，经销商则急于处理库存积压，就是进货也只是少量而已，不断档就行。至1993年初，入关所带来的“大雾”仍扑朔迷离，能见度极低，经销商和消费者都在观望、等待。就在这时，天津市兴华公司捕捉到了一则情报：人民币兑美元的汇率由7.2:1上升到8.5:1，进口费用上涨，价格要上扬，家电奇货可居；各经销商怕积压使货源不足，造成市场上的大空档。基于这些准确的经济情报，兴华公司大胆组织货源，等其它商家反应过来时，他们已大大地赚了一笔。

这就是情报在经济活动中的力量。

那么，什么是情报呢？情报就是预先或及早知道的有价值的信息。推而论之，经济情报就是预先知道的或根据所得情况推理出来的对经济活动有利的有价值的信息。

情报活动就是有组织、有目的地搜集这些有价值的信息的工作。如一个工厂要生产某种产品，就要事先作一番调查，了解市场需求、原料来源、产品销售渠道以及发展远景等等。这些要调查了解的内容就是经济情报，而调查研究并作出判断的过程就是经济情报活动。

第二节 情报活动的产生和发展

有文字记载，人类最早的情报活动见于古希腊的神话故事。据传，有一个叫阿波罗的太阳神，爱上了特洛伊国王的女儿卡珊德拉。他送给她一件珍贵的礼物——预言。从此，卡珊德拉便能对未来预卜吉凶。她的预言在某种意义上说就是情报。她发出的第一个预言，是关于特洛伊王国将要因抢夺海伦而毁灭的警告。遗憾的是，卡珊德拉得到“预言”这个无价之宝后就变得骄横起来，并转而鄙弃了阿波罗。阿波罗被卡珊德拉激怒了，他虽然无法收回这件表示爱情的礼物，但是他发出的诅咒却能使人们不相信卡珊德拉的预言（即她提供的情报）。只有在特洛伊王国真的被希腊人消灭之后，人们才领悟到卡珊德拉提供的情报的价值。

我国远古时代一些美妙的传说就包含着许多情报活动，神农氏为民尝百草、定五谷的过程，就是一次情报活动；黄帝靠猛兽战胜蚩尤，也是靠准确的情报才获胜的。远古的人类使用的劳动工具和武器，除了石块和木棒之外，还应搜集情报。当他们将要去狩猎时，总是派出几个人先去寻找目标，这就是最原始的情报活动。虽然这些情报活动都是简单的粗线条的，但却使人类获得了食物，部落得以生存。

随着人类社会的进步，情报活动愈来愈广泛地运用到政治、军事等领域，成为决定事业成败和战争胜负不可缺少的重要因素。

我国春秋时期的齐桓公之所以能在诸侯中称霸，主要靠管仲辅佐，并亲养游士八十。这些人周游四方，到处游说，广集情报，劝召天下贤士来齐，并帮助齐桓公策划战事，预卜未来，为齐桓公开创霸业作出了贡献。现代情报专家们公认，管仲是齐桓公当之无愧的情报官，八十游士则是最得力的情报员。

楚汉相争的最后一场决战——垓下之战则是妙用情报的最好战例。当时，刘邦的羽翼已丰，命韩信为总统领，指挥各路人马，浩浩荡荡向项羽杀去。韩信深知项羽有勇无谋，容易暴躁，便让士兵冲着楚营高声喊道：“人心皆背楚，天下已归刘，韩信屯垓下，要斩霸王头。”以此激怒项羽，愠而致战。结果损失惨重，只剩下三几万人。韩信摸清了项羽的内部情况，知道楚军正在忍饥受冻，军心浮动，又让士兵们唱起了楚歌，瓦解军心。果然，楚军听了这歌声，动起了思乡之情，将士们便陆续偷跑了。项羽身边只剩下几个将军，二千多士兵。楚军就这样不攻自垮了。这就是成语“四面楚歌”的由来。历史上有名的垓下之战。项羽虽然能够力拔山兮气盖世，但在情报方面活动不够，没有弄清对手的情况，只靠一介武夫的蛮劲应战，失败自是情理之中的事了。而韩信虽然人多势众，却没有和项羽拚死作战，而是根据所掌握的情报，巧施妙计，便打赢了这一仗，为西汉的建立奠定了胜局。

密码，也是一种复杂、神秘的情报手段，它最早源于四千多年前的古埃及，而真正用于双方斗智斗勇的事例，却发生在公元前405年的希腊。当时，斯巴达的统帅是莱桑德将军，一天，莱桑德将军接到了通过敌人的封锁线送来的一条皮带。皮带上刻着一串看上去是用作装饰用的没有什么意义

的字母。莱桑德将军仔细地把皮带螺旋形地绕在一根木棒上，于是，原先毫无规律的一串字母组成了有意义的单词，这些字传达了一个坏消息：被认为是斯巴达盟军的波斯人，正策划占领斯巴达。这份秘密情报，对于正在运筹帷幄、决定对策的莱桑德将军来说，恰似维系斯巴达的前途和命运的救命符。莱桑德将军依据这一份极其重要的情报，决定立即回师斯巴达，突然袭击正陶醉在如意算盘中的波斯帝国，一举击败了猝不及防的波斯军队，粉碎了波斯人的阴谋，取得了全胜。

可见，情报对于决战的双方有着多么大的作用。谁掌握了可靠的情报，谁就能掌握主动，取得胜利。这是无数事例证明了的真理。千万疏忽不得哟。

密码术作为一种有效的情报活动手段，在第一次世界大战期间得到了广泛的应用和长足的发展。交战双方围绕着密码的加密和破译展开了一场极为激烈的情报战，战争的胜负，已不单单决定于参战人数的多少、火力的强弱，更为重要的是准确而及时的情报，特别是通过破译高级密码而获取的核心机密情报。

第一次世界大战期间，德国人慧眼识密码，看出密码破译这个秘密武器的强大威力，很快成立了密码破译机构，对世界各国通信密码的破译研究取得了惊人的突破。

1914年，俄国的65万大军，分为第一集团军和第二集团军，在坦能堡地区与德国人对阵厮杀，战斗异常激烈，难分胜负。俄国两个集团军赖以联系的密码被德国人轻而易举地破获。电报中说：“暂停前进。由于补给车辆未到，目前不能联合作战。”本来处于明显劣势的德国军队如获至宝，投入尽

有的兵力向俄国军队发起猛烈进攻。这突如其来的猛烈攻势，使俄国军队蒙头转向，指挥失灵，三天之内俄军溃败。

在第二次世界大战中，情报活动所使用的技术、手段达到了一个新的高度。破译密码战成了没有硝烟的第二战场，美国人破译密码所提供的情报对盟国在太平洋的胜利起了重大作用。一次是美国潜水艇根据破译人员提供的情报，得以击沉日本商船队三分之一以上的船只。日本首相东条英机说，日本这条供给线被切断是导致它失败的决定因素之一。另一项是，破译的情报导致了在空中击毙海军大将山本的惊人事件。

战后，情报活动更加活跃，密码破译战，电子情报战，构成了为获取最大利益所进行角斗和争夺的第二战场。和电子、密码相生的则是电子监听。卫星的上天、航天器的飞行、潜艇基地的设置、电子计算机的遥控等，都具有电子监听的性质，通过那些神秘的电子监听装置可以听到一切，了解一切。可以说，电子监听把情报活动推向了新阶段，它广泛而有效地应用于政治、军事、经济等领域，发挥着越来越重要的作用，使情报活动更加隐秘，更加卓有成效。

第三节 情报在经济活动中的应用

作为人类活动的重要组成部分，情报及情报活动在施用对象上，主要集中在政治斗争和军事对抗之中，并得到了飞速的发展和质量上的提高。在古代，社会经济不发达，占主导地位的是靠天吃饭的农业和畜牧业，人类社会的第三次大

分工，产生了专门从事交换的商人，这才有力地促进了社会经济的飞速发展，情报及情报活动不同程度地得到了重视和应用。在漫长的封建社会，商人地位较低，进行商业情报活动和搜集还只停留在自觉或不自觉的、有意识或下意识的阶段，但不管程度如何，人们已逐步地认识到，在经济活动中商业情报所起的重大作用了。

据记载，在大禹时期，随着生产力的发展，产品已有了富余，人们开始用剩余的粮食酿酒了。那时有个叫仪狄的人，他酿造出的酒清香醇美，远近闻名，人们都前来用粮食、牛羊去换他的酒。为了能换来上好的粮食和肥羊，仪狄经常派手下帮工的人到各地去察看，按各地生产的不同质量的粮食和牛羊的肥瘦程度来确定交换比例。这种察看活动大约就是经商过程中最早的情报活动了。

《韩非子·说林》中曾有这样一则故事，鲁国京城有一对夫妇，男善编草鞋，女善织麻布，他们听说越国是个渔米之乡，富庶安宁，就准备迁居到越国经商。经过进一步的打听，这对夫妇知道了越国人从小就光着脚板走路，个个蓬头披发，从不戴帽子，即使编的鞋再精美，织的布再耐用，也没人买呀。这一则经济情报使这对经商的夫妇免遭了破产之苦。

春秋战国时期，随着政治斗争和军事对抗的进一步加剧，情报及情报活动得到了空前的重视，在经济活动中也受到了商人的垂青，涌现了不少运用经济情报的高手。《史记·货殖列传》记载了不少经济情报活动的例子。范蠡，我国商人的祖师爷，“诸侯田通，货物所交易也。乃治产积居，与时逐而不责于人。”凭借其灵通而准确的经济情报，朱陶公“十九年之中三致千金。”他提出的“旱则资舟，水则资车；夏则资皮，