

W O R K L I K E

A S P Y

B u s i n e s s T i p s f r o m

a F o r m e r C I A O f f i c e r

首度解密CIA工作，绝对奏效的商业忠告 [美] J·C·卡尔森 (J. C. Carson) 著 程波 高昂 译

像间谍一样思考

CIA情报官

首度公开出奇制胜的

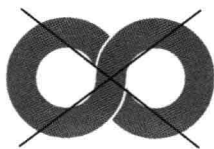
商业技巧



中信出版社 · CHINA CITIC PRESS

W O R K

R S P Y



像间谍
一样思考

CIA情报官

首度公开出奇制胜的
商业技巧

B u s i n e s s T i p s f r o m

[美] J·C·卡尔森 (J. C. Carson) ©著

程波 高昂◎译

a f o r m e r C I A O f f i c e r

图书在版编目 (CIP) 数据

像间谍一样思考: CIA 情报官首度公开出奇制胜的商业技巧 / (美) 卡尔森著; 程波, 高昂译.

—北京: 中信出版社, 2013.9

书名原文: Work Like a Spy: Business Tips from a Former CIA Officer

ISBN 978-7-5086-4153-9

I. ①像… II. ①卡… ②程… ③高… III. ①商业经营-通俗读物 IV. ①F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 176662 号

Work Like a Spy: Business Tips from a Former CIA Officer

Simplified Chinese translation copyright © 2013 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, a member of Penguin Group (USA) Inc.

本书仅限中国大陆地区发行销售

像间谍一样思考: CIA 情报官首度公开出奇制胜的商业技巧

著 者: [美] J·C·卡尔森

译 者: 程波 高昂

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 三河市西华印务有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32

印 张: 7 字 数: 110 千字

版 次: 2013 年 9 月第 1 版

印 次: 2013 年 9 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2012-7736

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-4153-9/F·2984

定 价: 29.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

作为一名从事间谍活动的中情局官员，你或多或少会很难在更传统的工作岗位中感到满足。我从事秘密行动将近十年，当我开始考虑离职时，很难想象再去从事一份穿着职业装、有可预测的时间表、不需要使用化名的工作。如果可以，有朝一日，我还是会选择在战区而不是一个小隔间里工作。

但是，我清醒地意识到自己的职业生涯已经达到了一个高原期——是该做出改变的时候了。不过，辞去中情局官员的工作仍然是一个艰难的选择。当然，间谍这一职业有很多缺点：头脑麻木的官僚主义、太多时间和行李箱一起生活、不断向朋友和家人说谎。但是，为中情局工作带来的机遇和挑战是世界上任何其他雇主都无法相比的。它可能会带来超出你想象的回报。虽然好莱坞对中情局职业的描述中有 98% 是不准确的，但它确实包含了荣耀的时刻，也有令人脉

序

**WORK
LIKE A SPY**
Business Tips from a
Former CIA Officer

搏加快、肾上腺素急升的时刻。但是我现在所面临的是这样的困境——进一步的职业发展可能会让我不得不做出个人牺牲。我有家庭，我更想多看看我的家人。我想在鸡尾酒会和后院烧烤晚会上和别人进行正常的对话，而每当出现“你是做什么工作的？”这样不可避免的问题时，我不必忙着为自己圆谎。以前，周游列国似乎是一种由政府出资的奇妙冒险旅行，但是现在每每想到又要搭乘国际航班，又有一个夜晚在酒店度过，我就心里打颤。在中情局工作我绝不后悔，但是，我现在想要回到我的生活和我的身份。

我要做出选择：我可以为自己谋得一份新职业，在总部管理部门从事保密工作；或者我可以退出，重新加入“平民”大军。想到自己仍坚持在中情局工作会给我带来一些安慰，尽管职位有所不同，但事实是，我和其他陆军校级军官一样，也很反感自己成为总部机器的一个齿轮。

我告诉自己，除了间谍活动以外，我还有其他技能。加入中情局之前，我曾经从一家企业跳槽到另一家企业。在互联网泡沫破灭之前，我拿到了常春藤名校的学位，这使我有可能在厌倦感袭来之前涉足不同行业，具备不同能力。拜其所赐，我还从来没有找到能让我保持热情超过一年的工作岗位或公司，尽管如此，我还是在间谍工作之外的正常世界中积累了丰富的经验。

随后，当我拂去中情局十年工作的简历上的灰尘，搜寻那些无迹可循的技能时，我惊讶地发现，我在美国中情局的工作

教会了我很多能力，这些能力比我此前所有工作岗位提供的技能更有价值、更适用于商业操作。当然，不是说我所有的间谍技能都是可以直接转化为商业技能的——至少不包括那种让我免于被判入狱的技能——但是它们也似乎没有我原本想象的那样深奥。

这样的想法和我对个人职业生涯的探索最终促使我决定写这本书。此外，我意识到，虽然中情局不断从外界吸纳新鲜力量，外部世界却很少有机会从间谍经验中获益。也就是说，部分原因在于，我们当中很少有人脱离间谍机构，进入外部世界工作。即便有人离开了，公开自己过去的经历也很难。因为广泛宣传在中情局工作的职业经历会激起非常强烈的反响，不管是单纯的好奇，还是对抗的情绪。

尽管如此，当这本书在我的脑海里开始成形时，我还是犹豫了。我没有心思来“全盘揭秘”；我不打算泄露机密信息或透露任何可能会危及与中情局相关联的人或行动的数据。之前，机构内凡是泄露信息的人都备受责难，我讨厌别人将我和这些人相提并论。除了手稿在出版之前要经过中情局内部审查委员会的批准，像所有的中情局前雇员一样，我写这本书的时候也是小心翼翼。一方面，我坚信隐秘世界内的一些做法能让外界学到很多东西，书中给出了大量的实例和轶事，用于阐明本书中讨论的观点，我希望读者能从中受益。另一方面，我知道如何保守秘密——有大量信息由于某些正当理由被列为绝密。

在这本书中，我的目标是走精品路线，与读者分享足够的信息，让材料可用、有用，不泄露任何可能危及过去或现在运作模式的来源或渠道。因此，特别是在本书的前几个章节中，我有时通过假设的例子来介绍广义的概念。这并不意味着这些例子是虚假的或伪造的——只不过我使用了合成的人物和情形，尽量改变细节，使其不会暴露背后真正牵涉的人物和地点。所有用来描述我个人经历的例子都是非常真实的，而且能代表我自己特有的风格。然而，我还是很努力地消除可能会泄露他人信息或地点的任何细节。

纯化论者和我以前的同事可能会反对我交替使用不同短语的做法。因此，为了让那些顽固之人死心，让我们澄清事实以正视听吧：中情局官员不是“间谍”。间谍是犯间谍罪的人，这些人反对自己的国家。中情局招募间谍人员。然而，在这本书中，我用了很多不同的短语来描述来自国家秘密行动处的中情局官员：情报机构官员、秘密行动人员、卧底人员，对了，有一次或两次甚至用到了间谍和幽灵。以上短语除了最后两个其他都是准确的，而那两个也不过是想给人留下好印象罢了。

本书的基础在于，我非常喜欢卧底生涯，我对以前中情局的同事也非常尊重。这本书的目的在于介绍一些秘密世界的精彩技巧，让外部世界的人从中受益。

序 /V

第一部分 **01**
走进隐秘世界

隐秘概念公开化：
情报采集的基本原则 /003

02

特工训练营：
提升你的应聘技能 /017

03

商业反间谍：
保护你的隐私 /049

第二部分 04

内部运用

建立自己的团队:

中情局的招聘及组织策略 /087

05

在肮脏的世界里保持干净:

间谍的道德 /113

06

危机管理策略:

让真正懂得危机含义的人来告诉你 /131

第三部分 07

外部应用

跟中情局学营销:

发展你的潜在客户 /161

08

控制供应源:

供应链管理的隐性模式 /181

09

间谍对决:

迎接竞争挑战 /199

结 论 在充满竞争的世界里运筹帷幄 /213

致 谢 /215

第一部分

走进**隐秘世界**

WORK LIKE A SPY

Business Tips from a
Former CIA Officer

01

隐秘概念公开化： 情报采集的基本原则

2003年夏天，我获得了一份不确定的“殊荣”，成为了一名大规模杀伤性武器调查小组的成员，该小组隶属于中情局。初到巴格达，正值调查工作陷入僵局之际——尽管美国当局仍然坚称伊拉克国内或其附近藏匿着大规模杀伤性武器，但是越来越多的证据却指向了相反的结论。因此，中情局调查小组给我们下达的命令既有些含糊不清，又有点孤注一掷，要求我们务必在搜查中“竭尽全力，不辱使命”。

初到伊拉克不久，我便奉命去调查一家可疑的生物武器研究所，该研究所是一个潜在目标，我们不仅拿到了相关的卫星

影像资料，还深入分析了该研究所与其他研究机构之间的通讯记录，那些机构很有可能是伊拉克大规模杀伤性武器项目的参与者。该研究所由一位生物化学博士负责，并且有重兵把守，戒备森严。

于是，我和同事们共同制定了一个突击搜查研究所的计划。几天之后，我便有了人生中首次军事护卫的经历。当时，我坐在护卫队中央的一辆装甲车里，旁边是一位性情温和、神情稍显紧张的女翻译，还有一队美国黑水保安公司选派的特遣小组；另一辆装甲车里是一些技术专家，他们能够对我们收集到的任何生物武器样本进行现场分析。

在特遣队对研究所进行排查时，我一直坐在车里待命，直到研究所确认安全。研究院的保安刚刚被解除武装，两名全副武装的黑水公司保安就护送我进入研究所院内。此次行动出乎我意料。进入院子时，我还想着应该会有一百多人被命令离开大楼，接受武器搜查，待在院子的某个安全角落里，睁着好奇而又惊恐的眼睛看着我。

不久，一位看起来气质很高贵的妇女从大楼里走了出来。她似乎身体在颤抖，但却保持镇定。她一边忙着介绍自己是研究所的负责人，一边彬彬有礼地主动询问是否能帮得上忙，而我只是很笼统地做了个自我介绍，用的还不是真名。

她请我进办公室喝茶，我没有回绝她的邀请，开始跟她朝办公室走去。随同的黑水公司保安轻轻地向后拽了我一下，小声示

意我这里还没有进行过安检。我朝里面仔细瞧了几眼，只看到一间普通的办公室，除此之外并无其他东西，于是我便走了进去。

到了办公室，她给我端上了茶水和饼干，并流畅自如地回答了我的所有问题。

原来这家研究所是制盐厂。盐啊！（你想怎么骂就怎么骂吧。）没错，确实是盐！她还取出了一包样品，当着我的面尝了尝。

后来她把所有的事情都解释清楚了。原来，深更半夜运往伊拉克军方医院和监狱医院的货品是生理盐水，而之所以选择晚间运送，主要是因为当地夏季白天炎热——这种做法很常见。

研究所之所以采用净室技术，是因为要生产出无菌的生理盐水。

大楼后面之所以要挖一些深坑，是为了把废物做无害化处理。而残留下来的东西是什么呢？你一定猜得到——盐。

她的生物化学博士学位也是真的，她也承认，自己可以说是大材小用了，但是在伊拉克，由妇女来担任管理职位实属不易。

研究所雇用保安来守卫大楼，对于被占领后的伊拉克也是非常必要的，这是用来防范打劫行为。

我们居然对一个盐厂进行了武装突袭。

经过中情局技术人员的测试，我们最终确认了这位主管所说的都是实情。这里真是一个盐厂。

我觉得自己真是愚蠢至极。

那些可怜的工人们刚刚被荷枪实弹的美国大兵赶进大院，望着他们那副惊慌失措的样子，我感觉更加糟糕了。那位女主管优雅而得体地接受了我的道歉，我们的护卫队则羞赧地离去。

这真是一次宝贵的教训。无论拥有多么精密的卫星图像，多么精准的情报拦截以及权威的专家分析，我们都无法查证那些受到怀疑的研究所是否存有生物武器，而只要我走进，简单地问某个人几个问题，就能让真相大白于天下。罪证确凿、疑点重重的分析资料，转瞬间就变得愚蠢可笑且毫无危害，而这一切只需要我坐下来和研究所的主管喝杯茶就办得到。

对我来说，这次经历就如同观看一个万花筒：前一分钟还在瞧着一个蓝星图案，轻轻点击一下，就看到了一个五彩缤纷的菱形图案。人类情报（Human Intelligence）——中情局赖以生存的要素——就像这样的点击，它使我们的视野顷刻间变得完全不同。很多时候，一些恰当无误的解释，内部的独家新闻，以及第一手的报道往往胜过最为缜密的数据分析。有时候需要你到场才能真正理解这一切——而如果你不能在场，就需要有人替你在场。

在企业中，这种点击的因素同样存在。你也许会勤勤恳恳地阅读每一份商业期刊，认认真真地钻研行业的爆炸性新闻，你甚至还能对你的对手最近向证交会提交的文件倒背如流，但你仍然无法掌控全局。你需要的是那个小小的点击——它只能

从内部渠道获得，且只能从合理分配的人力资源中寻求来源。这个点击将帮助你确定，你搜查的到底是一个生产大规模杀伤性武器的设施还是一个盐厂。

事实如此，而我将根据事实教大家如何获取这种点击。

不过，应该明确的是，本书并非一部兜售卑鄙手法的手册。我不会告诉你如何在竞争对手的会议室里安装窃听器，或者如何审问不忠诚的员工。的确有大量的公司以此为手段，因为他们都不惜花大量的时间去挖掘那些能够透露内情的文档，获取通话记录，或者挖掘你同行高管的一些有失体面的信息。经常雇用一些前联邦政府工作人员以及前中情局特工的公司可以经常满足你一些不太体面的商业需求。

本书的确与众不同，它的独到之处就在于教会你运用一些秘而不宣的技巧，以帮助你（无论是你本人还是你所在的组织）合法地在商界获得成功。需要特别指出的是，本书将向你充分展示运用一流侦察手段的价值，以使你更好地理解并操控（后面还会有一些类似的鼓动性词语）你的客户、对手，以及供应商。你不需要有型的风衣，逼真的假胡子，昂贵的窃听器。你只需一些基本常识，良好的直觉，强硬的战略决策，坚定的伦理标尺，就可以成功地使用书中描述的这些技巧。

然而，尽管本书并非教唆人们耍弄伎俩，但对于隐藏在为国家服务表层下的商业准则，本书也绝不会盲目乐观地加以推崇。间谍活动虽然大多离不开下列鼓动性词汇：操控、推销、

设套、引诱，以及其他相关词汇，但是中情局的官员多半属于你所见过的最道德、最具爱国心、最讲原则的人。他们仅仅在为了获取积极而理想的成果需要担负较高的风险时，才会使用这些争议性的手段。

基于这一点，你们大概想起我们在商业大全中都学过的SWOT模型了吧？[这是关于企业竞争优势（Strength），竞争劣势（Weakness），机会（Opportunities）和威胁（Threat）的分析，说给那天上课时一直昏睡的诸位。]关于本书的目的，我们可以忽略竞争优势（S）这部分。为你的公司创造优势不是本书的主题；对于如何研发更优质的新产品，你可以利用个人时间加以解决。本书的侧重点在于分析竞争劣势——换言之，人类的弱点。通过进入秘密世界，你将切实体验真正的机会与威胁。我不会鼓励你罗列自己的想法，召开“头脑风暴”会议，或编制相关数据的专栏或图表。要想成功进入隐秘状态，你需要凭直觉判断哪些是机会，哪些是威胁，并且能够做出适当反应。

为了使你迅速以密探的身份开始思考，我将本书分为三部分。第一部分将介绍进入秘密世界所需的基本技能。这部分将证实并总结中情局官员使用的多种技能，这些技能也可在工作场所为不同阶层的人使用。我们同样安排了相关练习，以帮助读者更好地调整自己的侦察技能。

为了获得更广阔的视野，在第二部分，我们将后退一步，