



揭示竞争内幕
掌握谋略技巧
掌握商业间谍防间
商业间谍成功

商战间谍

SHANG ZHAN
JIAN DIE

□李步超 周 玫

江西人民出版社

序

投身商战必须学会用间、防间

间谍这充满神秘色彩的词儿，给人们带来的是扑朔迷离、惊险离奇且带有恐怖味的联想。人们对间谍的认识，大都是从活跃于战争硝烟之后的间谍身上得来的。那拍发出“永不消逝的电波”的李侠，那无所不能的“007”——邦特，那被称为“千面人”的鲁道夫·阿贝尔，那男装女谍川岛芳子，那被西方人称为“统一国家的间谍大师”丰臣秀吉……这些正义的、邪恶的、真实的、虚构的间谍形象，向我们展示的是在“看不见的战线”上生与死的厮杀，是“斗篷加匕首”、微笑加杀戮的抗争。的确，间谍是战争的产物，战争是哺育间谍的摇篮。

在你死我活的军事抗争中，间谍的成功往往会使敌方成千上万的将士走向死亡的深渊，使己方踏上胜利的坦途。每一位军事家都深谙间谍是拥有特殊杀伤力的部队。我国古代的兵

法大都对用间有专门的叙述。被全世界推崇为军事理论始祖的孙武,就在《孙子兵法》中对用间作了专篇论述,他指出:间谍提供的情报是战争中决定军事行动的重要依据,用间谍侦察敌情是用兵作战的要事之一。孙武还提出了五种用间术。历经几千年的战争风云,间谍的作用丝毫没有削弱,几多谍海枭雄风流于世,在战争舞台上又演出了多少叱咤风云的间谍活剧。

随着时代主题的变迁,世界各国间更着力于经济的竞争。在日益激烈的经济竞争中,间谍在经济舞台上频繁出现,商业间谍这一间谍新族日趋活跃。他们神出鬼没,窃取别人耗费大量资金、历经几年甚至几十年艰辛努力研究出来的新技术、新产品来壮大、发展自己所服务的企业;他们以高深莫测的眼光和特殊的敏感,探出商情发展的未来和对手的虚实,为主人的运筹决策提供依据;他们韬光养晦,卧底于对方,在关键时刻出动,出其不意地给对方以致命地打击;他们带着迷人的微笑出没于研究机构、企业、政府要害部门,游弋于各种商业场合,不放过任何信息,并用其聪慧的大脑对信息过滤、加工,转化成企业商战的锐利武器,商业间谍已成为商战中的一支特种部队。正是商业间谍在商战中具有着特殊的战斗力,西方工业国家都对

之格外器重。日本一位权威人士曾经说过：“日本的经济效益54%是靠情报得来的。”一位西方著名的间谍专家更明确地指出：“一些国家的工业发展离不开工业间谍，可以说，没有他们就没有工业的高速度。”在西方工业发达国家，用商业间谍来协助商战已是众所周知的事实。

军事理论告诉我们，成功的防御和成功的进攻同样重要。只会进攻，不善防御的指挥官是注定要打败仗的，商战莫不如此。用间是商战进攻的重要手法，防间则是防御的重要内容。我国企业家应像夜行山路，谨防蛇咬那样来防备对手商业间谍的进攻。要知道被那些平日里斯斯文文的商业间谍咬一口，往往会把企业推上死亡之途。

综观世界商战，商业间谍“咬”死企业的事例屡见不鲜。美国有一家生产经营抗生素的公司，曾以其新开发的抗生素在国际市场所向披靡，战无不胜，连克世界几大市场，公司一时兴旺发达。不料公司高薪聘请来的一位化学家却在很短的时间内使公司土崩瓦解，一溃千里。原来，这位化学家为图钱财，偷偷地将该公司生产最新抗生素的高度机密资料拍摄在微型胶卷上，并将微型胶卷藏在雪茄烟中寄给了意大利的三家制药厂。这些胶卷使公司损失了1200万

美元研究经费，已足以使美国公司大伤元气了。但更大的危害是意大利的3家制药厂获此生产秘密后如法炮制，在市场上向美国公司进攻了。这家美国公司在“自己人”培植起来的竞争对手面前节节败退，失去了其在市场上的霸主地位，公司经营举步维艰。日本一位著名企业家指出：商业间谍这一“暗器”令人畏惧。一朝疏忽，千古遗憾。正是商业间谍这般利害，因而在商战中当严密防备。防间和用间一样都是商战的重要内容。

严峻的现实告诉我们：

商业间谍是商战致胜的秘密武器，谁用的得力、用的巧妙，谁就能在商战中处于主动。投身商战必须学会在法律允许范围内用间；

商业间谍是商战的隐敌，谁不能有效地防范，它就会置谁于死地。投身商战必须学会防间。

在10余年商战理论研究、数年商战观察及实践的过程中，我们常为我国企业不会在法律允许范围内使用间谍获取情报，错失商战进攻良机而惋惜；常为我国企业疏于防间，吃他国商业间谍的苦头而痛心。这种惋惜、痛心的情感每每搅得我们夜不能寐，促使我们急然命笔。经月余时间的努力，终于完成这本《商战间谍》。在本

书中,我们将奉献给读者您以商业间谍为主人翁的、真实的故事或事例。她将向您展示:

——商业间谍这支商战中的特殊部队所具备的特殊战斗力。让您领略商业间谍对促进国家繁荣、帮助企业商战成功的魔力;

——西方工业化国家那密密扎扎的商业间谍网。让您对他们的商业间谍机构有一轮廓性的了解;

——西方工业化国家的商业间谍那千奇百怪的间谍术。您将看到商业间谍的聪慧、机敏、狡诈、凶狠面目,看到他们在商战中精彩、精彩而不光彩的种种表演;

——商战防间、反间术。向您提示防间之必要,为您提供种种防间、反间的策略和方法;

——您身边的商业间谍。为您介绍初开帷幕的我国商业谍报战,揭示可能就在您身边的商业间谍的行迹。

讲述这些商业间谍故事,意在借人之剑,让您在商战中搏击成功。愿您能辨析用间之正误,学会在法律允许范围内用间,帮助您商战成功。在此,也提醒您:别非法用间!

在向您讲述商业间谍的故事时,我们还会以评论员的身份,从理论上作一定程度地概括和阐述,意在对您的思考起抛砖引玉的作用。愿

您能举一反三,悟出更广、更深的道理来。

心情急切,时间仓促,水平有限,书中定有许多不妥之处,恳请您赐予指教。

□李步超□周玫□

目录

序·投身商战必须学会用间、防间

第一篇 商业间谍助商战成功 1

一、虞！虞！虞！ 2

- 谍影憧憧 力促繁荣 2
- 间谍辟捷径 小劳收硕果 4
- 首相轻预警 酿成大悲剧 7

二、魔风打开凯旋门 9

- 情报催人急 一笔赚十亿 9
- 间谍出马 转败为胜 12
- 四处伸魔手 插柳终成荫 15

第二篇 纵横交错的商业间谍网 18

一、国家间谍大打出手 18

- 群谍争猎 鹿死谁手 19
- 大使馆成间谍窝 驻外机构间谍多 24

二、无处不在的民间谍报网 27

- 学者集团经营谍报 研究机构身手不凡 ... 28
- 搜集商情密布谍网 企业谍战实力超群 ... 32
- 谍海游击队 私家谍报站 36

第三篇 千奇百怪谍报术 39

一、闭门能知天下事 40

- 巨资购不到 2 元买到手 40
- 看三幅照片 发一笔大财 44
- “40 号房间”神秘兮兮 电波筑起情报之渠 47

二、友好交往探情报 49

- 送出一篮桃 换回一块金 50
- 会晤巧周旋 交谈套机密 52
- 会议捞情报 参观察“敌情” 56
- 寻常交往信 也是情报源 60

三 花言巧语设骗局 64

- 招聘作画饼 诱人吐真情 64
- 合同作饵 垂钓大鱼 65
- 假合同 真间谍 68

四、现代神偷显身手 70

- 小偷小摸 暗中下手 70

• 江洋大盗 连偷带抢	73
• 登门作客 顺手牵羊	75
• 精心伪装 偷小窥大	79
• 窃听偷拍 遥摘秘果	82

五、情谊 情欲 情报

• 融融乡情 化开密门	85
• 校园结友谊 商战探秘密	88
• 以色相诱 用情作饵	91

六、苦相欺 金相诱 胆相迫

• 自断一条腿 蒙骗笨经理	95
• 重赏出勇谋 高金养卧底	98
• 强行勒索 公开敲诈	103

七、斗智加亡智

• 阴风吹激起内讧 鹬蚌争渔翁得利	106
• 发暗器 设陷阱	109
• 图穷见匕 商战动武	112

第四篇 反谍报斗争的艺术

一、构筑防间反谍的大厦

• 警钟长鸣 防患未然	114
• 谨言慎行 防微杜渐	119

• 留神门户 谨防“野狗”	124
二、给用国畜当头一棒	127
• 谨防内间 根除隐患	127
• 虚虚实实布疑阵 示形迷谋保安全	130
• 借法律利剑 斩间谍黑手	133
 第五篇 初开帷幕的中国商业谍报战	135
一、情报战烽火四起	136
• 新的渴望 新的战场	136
• 个体和“老乡” 手段不寻常	141
二、“国产间谍”防魔影血手	143
• 初涉谍道 手段不俗	144
• 商战起腥风 杀手撒血雨	147
 后记	152

第一篇

商业间谍助商战成功

在

商战中，商业间谍的主要功能是在国家、企业或其他组织的指派下，以公开的、隐蔽的手段，有组织、有目的地刺探、窃取、搜集对方的秘密情报、传递假情报以及从事其它秘密活动。如果商业间谍的情报能够揭示一种新的竞争威胁，国家、企业或其他组织就可以采取应付的措施；如果情报能暴露竞争对手的具体弱点，则可以加以利用，以己之长克其之短。成功的商业间谍活动能使国家、企业或其他组织避免在不必要的时候，为不存在的威胁耗费钱财和精力；能使国家、企业或其他组织站到别人的肩上添取他人培育出的硕果。从广义上讲，商业间谍还能为国家、企业或其他组织打下正确估计竞争对手的基础；为她们蒙上雾纱，使竞争对手对其如梦如幻而作出错误的判断和决策。

商业间谍在法律允许范围内的活动，将有助于国家、企业或其他组织商战成功。

一虎虎虎

美国人把这些日本驻外人员叫做“虎！虎！虎！”^①，认为他们是日本对美经济战的一支奇袭部队。

——摘自《朝日新闻》连载文《现代情报战》

谍影憧憧 力促繁荣

1993年3月，美国驻法国巴黎大使馆收到一封信，大使馆工作人员拆开信封一看，不禁大惊失色。原来，信封内装有一份出自法国国外安全总局经济科学技术部的秘密文件。这份共21页的文件是法国情报部门给特工人员的指示令，其中有法国特工对美展开间谍活动的工业目标一览表。表中将美国49家高技术公司、24家银行和经纪行以及4个政府部门列为重点间谍目标。文件还详细地指示法国特工人员搜集摩托罗拉公司在欧洲推销移动电话的战略、前美国贸易代表卡拉·希尔斯的谈判策略、有关波音公司与空中客车公司争执的资料，以及花旗银行、大通曼哈顿银行和华尔街投资公司戈德曼·萨克斯公司等的工作计划。这一情报令美国人大为震怒。美国有关部门迅速

^① “虎！虎！虎！”是：二次大战时期日军偷袭珍珠港成功后发出的电报暗语。

作出了反应。

首先向法国发难的是美国休斯飞机公司。该公司不久前曾在一笔 2.58 亿美元的卫星合同竞争中败给了法国公司。获悉法国情报部门对美进行间谍活动的消息后，休斯公司怒气冲天，愤然退出了 6 月中旬在法国举办的久负盛名的巴黎航空博览会，让法国政府尴尬一场。其后，美国情报部门也作了反应。中央情报局和联邦调查局一改过去对盟国间谍的宽容政策，加强实施向本国工商界人士说明他们面临的间谍威胁的计划。美国人开始在兄弟庭院间修造防谍的“篱笆墙”了。与此同时，美国情报部门指示其麾下的情报官员把打击盗窃工商业机密作为他们一项新的重要任务。中央情报局还警告有关国家，若他们伸出来的手被美国人抓住了，就公之于众。对友好盟国也不例外。看来美国人这次是被“兄弟”激得怒不可遏了。

其实，西方工业化国家间互相刺探工商业机密由来已久，法国也不是唯一窃取美国工商业情报的国家。前中央情报局局长盖茨在一次国会作证时说，约有 20 个国家对美搞经济间谍活动。为什么这次美国人会如此恼怒呢？美国《时代》周刊一篇文章指出：“……美法之间的这场齟齬表明，随着全球竞争的加剧，商业间谍活动的规模也越来越大了。”看来，美国人是被友好盟国越来越大规模的商业间谍活动激怒的。

事实表明，世界商业间谍战确有愈演愈烈的趋势。西方评论家曾经指出：从 1917 年以来，前苏联的高新技术包括导弹、军舰、电子等大约 90% 是从西方获得的，它的国民生产总值约有 80% 是从西方窃得的技术秘密的产物。美国有关机构指出，前苏联的工业间谍近年从美国已窃取了 5 万多件尖端技术情报，并在系列电子计算机系统、激光技术等 13 个关键性领域得手。1978 年 2 月，美国《幸福》杂志载文指出：在美国的硅谷，日本间

谍非常活跃。其目的是搜集日本富士通、日立制作所等生产电子计算机厂家所急需的尖端技术情报。

在美国不断披露其他盟国、包括日本商业间谍活动的同时，日本人也在大喊捉贼。日本曾出版了冈村·贡的《美苏谍报战在日本》一书，作者在序中称：“美国中央情报局和苏联克格勃这两个分别代表东、西方阵营的谍报组织，在远东的经济大国——日本，死命扭成一团，展开着谍报大战。”“美国在日本布下了广泛而周密的情报网。”美苏已“看好日本的尖端技术”。极有影响的《读卖新闻》则以五十四回的大篇幅连载文章，惊呼间谍的“威胁就在身边”，叹息日本商业间谍工作不力，只是一只仅有对东方国家一只耳朵的“单耳兔”，鼓动日本商人“生财之道靠情报”。

英国人似乎从日本“生财之道靠情报”中受到启发。英国的谍报专家呼吁：在世界经济竞争日益激烈的新形势下，国家谍报工作的重点应向“为繁荣国家经济服务”转移。英国的企业家也从日本的成功中悟出点道道来了。威尔士钢铁公司前总经理卡特·拉特在诺丁汉郡英国科学促进会的讲话中呼吁：英国工业应以日本为楷模，向海外搜集情报。

看到这里，我们终于明白了：各国间愈演愈烈的商业间谍战，原来是国家间经济竞争的产物；各国如此器重商业间谍，原来都是冲着赢得经济竞争，促进国家繁荣来的。那商业间谍能胜任这一举足轻重的角色吗？读者看了后面日本商业间谍的“伟绩”就会找到答案了，或许读者还能从中得到点启示呢。

间谍辟捷徑 小勞收碩果

在用间谍收集经济情报，促进国家经济繁荣方面，日本可谓开先河者。早在1600年2月，一队荷兰商船为寻找新的通商

港口，横越大西洋，穿过麦哲伦海峡抵达智利。其中由英国人维廉·亚当斯船长指挥的船从智利启程后，因逆风严重而改道至日本。当时的日本执政者德川家康接见了亚当斯。一番谈话使德川对亚当斯的精明和善谈非常欣赏。更令德川珍视的是亚当斯在参加荷兰船队之前，曾在英国伊丽莎白女王的海军服役，还曾在—个名叫巴尔巴里商业公司里工作的经历。德川决定留住亚当斯。他宣布自己已把亚当斯当成“最光荣的顾问和情报官”。德川给亚当斯以亲王的物质待遇，让其常居于宫中。当然，日本并非养闲人的地方。德川在给亚当斯财富的同时，也给他下达了任务：监视外国商人的秘密活动；为日本提供英国的造船技术；代表日本与荷兰、英国签订通商协议。亚当斯没有吃闲饭，他非常出色地完成了德川下达的任务。亚当斯的工作对日本经济的繁荣起到了特殊的作用，从而也受到了日本人民的崇敬。至今，日本人民仍然凭吊和崇敬他。在亚当斯逝世 300 周年之际，日本政府还在东京为他竖起了塑像。

第二次世界大战以后，“为了繁荣收集情报”成为日本间谍工作的中心。从 1956 年开始，日本着手建立以通商产业省为核心，将情报收集工作与私人产业、大学联为一体的情报系统。大学开设专门课程，培养海外搜集经济情报的专门人才；国家、企业以推销员、留学生等合法身份向海外派出商业间谍。这些商业间谍收集技术情报后，由大学等研究机构进行研究、开发，再由私人企业转化为产品，打向国际市场。另外，国家情报部门、企业情报人员收集到有关商情后，及时通知企业以作出相应的经营对策。这一情报系统为日本的繁荣开辟了发展经济、学习技术的捷径，大大缩短了日本经济发展的时间。有资料表明，从 1956 年到 1976 年，日本派出了近 10000 人到外国学习，主要是去美国学习新工艺、新技术。这些人仅仅花费了 25 亿美元，30 年时间

几乎把整个西方世界一个世纪创造的技术都搞回去了。而这笔费用只有美国每年研究发展经费的 1/10。

总结这两例，日本人真是小付其劳，大收硕果。英国间谍学专家理查德·迪肯说：“为什么日本花费这样少的经费竟然能取得这么大的成果？这里有几个答案。其中之一无疑是情报工作被认为是爱国的，同战争时期搜集军事情报一样重要。……日本人是永远不知疲倦的活动观察家。他们善于把推销员、技术人员、工程师及学者的工作同情报搜集工作结为一体。因此付出的代价最小。”（引自《日本情报机构秘史》）。

不说不知道，一说吓一跳。那些隐身于幕后的商业间谍竟有着“借”别人的手，发自己的财，开辟经济发展捷径的“神功”。这使我们不得不对那些见人就点头微笑、哈腰鞠躬的日本人多了一点崇敬，增了一点戒心。对于日本商业间谍，美国人的心情远不是如此轻松。美国人发现，日本工商业界商业间谍人数已超过一万人，仅东京就有 38 家专门从事窃取公司秘密的侦探事务所。更让美国人害怕的是日本企业驻扎在硅谷一带的办事处。这些驻美办事处的工作人员，多是为了收集高新技术情报而来的。就说日本城市银行驻得克萨斯州休斯敦市的办事处吧。根据当地的法律，外国银行是不能在该市开展银行业务的。但短短几年时间，日本 10 余家城市银行在这里树起了办事处的牌子。既然不能开展业务又怎能赚钱呢？日本某城市银行的首脑开诚布公地承认，到休斯敦“不是经营银行业务”，而是为了“……搞到所需要的大量情报”。

日本商业间谍咄咄逼人的进攻，使美国人想起了第二次世界大战中偷袭珍珠港的日本神风队。因而他们用神风队偷袭成功后拍发的电报暗语“虎！虎！虎！”来称呼今日的日本商业间谍，认为他们是日本对美经济战的一支奇袭部队。看来，日本商业