



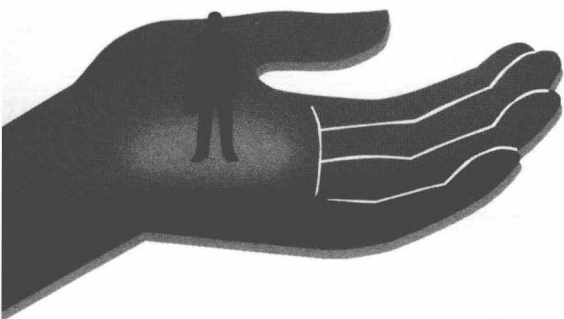
间谍术基本原理解读

# 间谍心理战

金圣荣 著

像间谍一样思考 像特工一样战斗

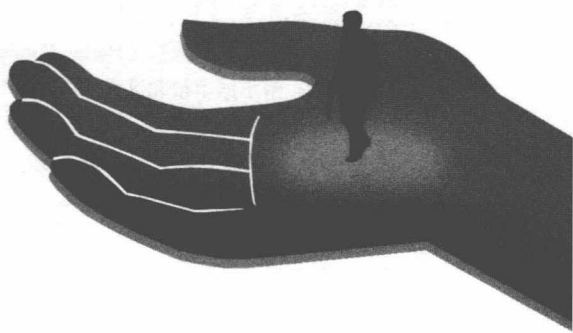
 哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE



间 谍 术 基 本 原 理 解 读

# 间谍心理战

金圣荣◎著



哈尔滨出版社  
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 ( CIP ) 数据

间谍心理战 / 金圣荣著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2019.5  
ISBN 978-7-5484-4361-2

I. ①间… II. ①金… III. ①心理学—通俗读物  
IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2018 ) 第247208号

书 名: 间谍心理战  
JIANDIE XINLI ZHAN

作 者: 金圣荣 著

责任编辑: 尉晓敏 滕 达

责任审校: 李 战

版式设计: Amber Design琥珀视觉

封面设计: Amber Design琥珀视觉

出版发行: 哈尔滨出版社 ( Harbin Publishing House )

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路 738 号 9 号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 天津中印联印务有限公司

网 址: [www.hrbcbcs.com](http://www.hrbcbcs.com) [www.mifengniao.com](http://www.mifengniao.com)

E-mail: [hrbcbcs@yeah.net](mailto:hrbcbcs@yeah.net)

编辑版权热线: ( 0451 ) 87900271 87900272

销售热线: ( 0451 ) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 ( 0451 ) 87900256

开 本: 710 × 1000 1/16 印张: 15 字数: 170千字

版 次: 2019 年 5 月第 1 版

印 次: 2019 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-4361-2

定 价: 49.80 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

服务热线: ( 0451 ) 87900278



# 前言

## PREFACE

间谍原本是一种极为秘密的工作，而对于神秘、未知的东西，人们往往更好奇。美国好莱坞近些年将间谍们的故事搬上银幕正是利用了人们的这种心理，也使得间谍这一特殊身份进入人们的视野，并且赢得了人们的喜欢。但是很多人不知道，尽管那些间谍往往都有着很多特权，比如外交豁免权或是在某一地区拥有特殊权利等，但事实上，那些间谍极少使用，因为他们的身份一旦暴露，极有可能就意味着他们将从此告别间谍工作了。

对于观众而言，影视剧中的间谍形象往往会左右他们对间谍的认识。事实上，间谍所从事的工作远远不像影视剧讲述的那样，只是为了获得一份情报或是去实施暗杀、绑架等任务，因为他们身上还肩负着收集情报的使命，比如对某一地区或政权的颠覆、破坏，或是为国家对这一地区展开大规模的战争做好铺垫，比如先对这一地区开展心理战术，以施加压力或进行打击破坏。所以，对于一名间谍而言，他们和那些一般特工人员不同，因为他们更注重从心理学的角度去实施自己的战略。

另一方面，随着经济全球化的发展，间谍也早已不再是国家情报机构的专属职位，而是被广泛地应用到了各种商业活动中。比如同一个行业中

的两家公司，一家为了超过另一家，经常会派一些间谍混入该公司，这已经成为一种十分普遍的现象。因此，这些间谍往往又被称为“卧底”或是“边缘人”，他们名义上是这家公司的工作人员，实际上却在为另一家公司秘密做事。

这种工作性质上的不同也使得这些间谍根本无法和敌对方展开正面交锋，而只能采取心理战术。比如二战时期英国军情六处的维吉尼亚·霍尔和克里斯蒂娜等著名间谍，她们虽然看上去都是弱不禁风的年轻女性，但是多次顺利地完成了任务。尤其是维吉尼亚·霍尔，虽然失去了一条腿，但在被德国纳粹秘密警察四处悬赏捉拿的情况下，依然深入战区，为英国军情六处搜集到很多重要的情报。为此，英国军情六处和美国中央情报局多次向其颁发勋章，却都由于维吉尼亚·霍尔在战后依然做着间谍工作而未能当面将勋章戴在她的胸前。

从这些著名的间谍身上可以看出，他们之所以能够顺利地每一次完成任务，并不是他们个人身上有着多么大的能力，而是他们都具备了一名专业间谍的心理素质和技能，因此他们才能在很多不同的场合战胜敌人。比如维吉尼亚·霍尔，她有一条腿是假肢，所以她的形象可以说很好辨认，但是秘密警察四处重金悬赏搜捕非但没能抓住她，反而让维吉尼亚·霍尔不断获得了对方的很多重要情报，并成功地利用人们对战争的憎恨而在后方策反了很多人。

作为间谍这一特殊人群，由于工作性质和长期训练以及深入敌人内部长期卧底，必须具有十分顽强的心理素质。当然，这也得益于他们对自己所处环境的敏锐观察和判断，以及对那些和自己打交道的人的准确判断。比如，如果想让一支驻军瓦解，他们并不会直接去军中散播某些信息，而是先从这支驻军的周围入手，因为战争的痛苦只有那些身居战区的人民才会更加感同身受，如果能够成功抓住这些当地人民对战争的厌恶情绪，那么他们一旦决定站出来，就势必会将这种对战争的怨气传染给那些军队的

## II

士兵，如此一来，自然就能成功地将敌军的士气瓦解了。

其实，无论是那些国家情报机构的情报间谍，还是经济时代之下的商业间谍，还是美国中央情报局、英国军情六处的那些特工人员，甚至是那些联邦警察，他们之所以能够在原本处于劣势的情况下，不止一次地转败为胜，以小搏大取得成功，是因为这些间谍、特工或警察等身上都具备着良好的间谍素质，通过长期训练和实践，他们能够通过对手表现出的某些细微的变化，在极短的时间内洞悉对手的心理，然后做出准确的应对策略。尤其是那些有着多重身份的间谍，他们更是有着高超的“读心”本领，他们不仅要揣摩一个普通人的心理，还要揣摩一名间谍的心理，这样才能够做到“知己知彼，百战不殆”。

同样，现代社会的人如果能够了解一些间谍心理学，即使自己不会去从事间谍工作，也能够在商场或是职场中及时捕捉那些相对立场的一方的一举一动，明了对方的心理。俗话说得好：“人无伤虎意，虎有吃人心。”商场如战场，多学一点间谍心理学，才能够做到游刃有余。



# 目录

## CONTENTS

### 第一章 让对方感觉被孤立

#### ——间谍瓦解士气的心理学 ..... 1

1. 让对方感觉到被孤立是取胜的法宝 ..... 2
2. 故意在敌方内部制造矛盾 ..... 6
3. 从细微之处突破对方心理防线 ..... 10
4. 敌方高昂的士气经不住心理战的轮番轰炸 ..... 14
5. 解读行为举止：间谍识破人心的“独门暗器” ..... 18

### 第二章 适时地进行“威胁”

#### ——间谍立威造势的心理学 ..... 22

1. 巧妙使用证据，逐步瓦解对手的抵抗力 ..... 23
2. 咆哮式审讯是击毁对方心理防线的有力武器 ..... 26
3. 只有强而有力的语言才能撕破对方的心理伪装 ..... 31
4. 适时地“威胁”，让对手在绝望中束手就擒 ..... 35
5. 软硬兼施，让对手的心理失去平衡 ..... 39

6.强大的气场让人在心理上占据优势 .....	43
-------------------------	----

### 第三章 太极推拿手

#### ——间谍绵里藏针的心理学 .....

47
----

1.缜密的逻辑思维比测谎仪还精准 .....	48
2.寻找情绪波动的临界点,让谎言无处遁形 .....	52
3.借力打力、坐收渔翁之利的太极功夫 .....	57
4.始终保持思路清晰,才能揪住对方的小尾巴 .....	61
5.恩威并施:挫败对手的最佳方法 .....	65

### 第四章 快速占据心理制高点

#### ——间谍先发制人的心理学 .....

72
----

1.“势”造英雄:美国联邦警察的强大气势 .....	73
2.利用现场心理侧写快速摸清对手的心理变化 .....	76
3.凶手模拟:顺藤摸瓜揪出幕后真凶 .....	82
4.勇气是从心理上战胜对手的绝妙武器 .....	88

### 第五章 释放出诱人的条件

#### ——间谍循循善诱的心理学 .....

91
----

1.循循善诱地说服有时比暴力手段更有效 .....	92
2.慢悠悠地说话是牵动人心的绝技 .....	95
3.利用诱人的信息引导对方顺从自己 .....	97
4.抓住凸显心理,一步一步征服对手 .....	101



## 第六章 善于运用迂回战略

### ——间谍出奇制胜的心理学 ..... 107

1. 恰当的贬低之词可以有效打击对手的自信 ..... 108
2. 为什么说南风效应是间谍打败对手的撒手铜 ..... 112
3. 用赞美打开对方的心门 ..... 117
4. 要想曲径通幽,必得先抑后扬 ..... 120
5. 噤声和沉默:震慑对手的言语停顿艺术 ..... 125
6. 婉转的措辞是拉近彼此距离的有效手段 ..... 130

## 第七章 逼迫对方丧失斗志

### ——间谍夺其锋芒的心理学 ..... 134

1. 威严是一种不可战胜的强大能量 ..... 135
2. 软磨硬泡,连续攻击:间谍的车轮心理战术 ..... 138
3. 合理利用惯性思维,集中火力痛击对手 ..... 146
4. 从最薄弱的环节入手,一举攻溃对方的心理防线 ..... 149

## 第八章 棘手问题冷处理

### ——间谍兵不血刃的心理学 ..... 154

1. 利用演绎推理法,不动声色地战胜对手 ..... 155
2. 遇事冷处理:捕捉对方大脑短路的瞬间 ..... 163
3. 顺水推舟挖出谎言背后的秘密 ..... 167
4. 隔断效应:让不会讲话的桌子“审案” ..... 171

## 第九章 运用“以假乱真”大法

### ——间谍隐藏意图的心理学 ..... 176

- 1.适当捧高对手是赢得人心的好策略 ..... 177
- 2.“泄密”是破坏对手心理防线的有效方法 ..... 180
- 3.微笑效应:用微笑探明对方的心理变化 ..... 185
- 4.出丑效应是隐藏真实内心的良策 ..... 187
- 5.将赞美说到对手心坎里 ..... 189
- 6.巧妙地赞美对手的缺点 ..... 195
- 7.以退为进:将敌人一步步诱入自己的陷阱 ..... 199

## 第十章 将计划打压在萌芽阶段

### ——间谍扰乱对方谋略的心理学 ..... 204

- 1.借助故意说错话的方式获取信息 ..... 205
- 2.只有迷惑对手,才能打乱其心理攻势 ..... 207
- 3.面对强势敌人,要伺机而动将其击倒 ..... 212
- 4.感情投资是笼络人心最温情的法则 ..... 218
- 5.囚徒身处困境时的心理博弈战 ..... 222



## 第一章



# 让对方感觉被孤立—— 间谍瓦解士气的心理学

作为情报机构的专业间谍，他们在与犯罪分子进行周旋时，一般都会主动出击，掌握主动权，否则局面一旦出现不利，将很难再力挽狂澜扭转局势。因此，尽管这些间谍的身份都是“隐性”的，但他们向对手发起进攻时却往往都是主动的。作为情报人员，这些间谍在采取的具体措施上可能会有所不同，但其目的性却是很强的。比如，很多时候这些间谍虽然表面看起来并未直接与对手交锋，可实际上他们却是在采用一种迂回的战术，从对手的各个侧面包抄，逐一击破，使对手处于一种孤立的局面，再进行猛烈的进攻，进而将其一举击败。尽管这种孤立对手的做法表面上看来并不“主动”，实际上却能够达到出奇制胜的效果，因为即使是再强大的对手，一旦被孤立起来，就会像一只困兽，自身纵有万般的本领，也很难再施展出来，只能束手就擒。

## 1

## 让对方感觉到被孤立 是取胜的法宝

无论是在社交场合还是在联邦警察破案的过程中，那些原本只有美国中央情报局或是国家安全局等情报机构的间谍们才会使用的心理战术，也逐渐被人们所接受和运用，并且得益于他们对间谍心理学的深入分析与透彻理解，无论是在工作、社交还是在破案中，联邦警察都得到了很多帮助。而在研究间谍心理学的过程中，有一种心理策略得到了很多联邦警察的欢迎，那就是在与犯罪嫌疑人进行周旋时，如果能够巧妙地运用一些间谍瓦解士气的心理学策略，不是从正面与对手展开交锋，而是从侧面向其发起进攻，往往会起到意想不到的效果。联邦警察可以借此孤立对手，让对手在不知不觉中感觉到自己被孤立，然后再实施一系列的打击措施。

实际上，将对手孤立起来，于他的实力并没有什么损伤，为什么他却往往会因此而失去了战斗力呢？这是因为，对间谍而言，他们极少会在执行任务的过程中与对手发生正面冲突，因为那样做会直接将自己暴露出来，间谍这种特殊的工作性质制约了那些间谍在执行任务的过程中所采用的策略。因此作为间谍，他们在与对手展开“正面”交锋或是采用迂回战术的过程中，他们所实施的“进攻”都是一



场心与心的较量，而并非传统意义上的“交锋”。因此，间谍对对手的打击都是基于心理。兵法有云：“谋事不以力，而以攻心为上。”这也就是人们常说的“不战而屈人之兵”。所以说，要想将对手彻底击败，并不在于非要用武力去压倒性地打败对方，只有从心理上彻底将对手击垮，才能够真正做到战胜对方。比如众所周知的“七擒孟获”，诸葛亮用的其实就是一种心理战术，因为他所要“擒”的远远不止是一个孟获，而是人心。当孟获的手下都被诸葛亮折服后，孟获自然也就被众人孤立起来，他自然也就从心理上彻底败给了诸葛亮。

同样的道理，那些间谍对对手所展开的攻击，大多都是运用这种方式。美国反间谍心理专家认为，一个人只要从心理上被打败了，纵然他拥有着最为庞大的兵力，也是没有丝毫战斗力的。

比如因“棱镜门”事件而吸引全球的美国中央情报局的前情报间谍斯诺登，很多人都认为，斯诺登本是中央情报局的一个情报分析员，并不能算一个真正的间谍，但事实上，他所从事的就是一种新时期的情报间谍的工作，这在美国很平常，因为美国那些情报机构的间谍大多来自网络黑客。因此，斯诺登向《华盛顿邮报》爆料美国国家安全局的国家机密“棱镜计划”之后，很多人都对他的行为感到不解，并担心他的人身安全，但只有维基解密网站的创始人阿桑奇不以为意，并且对外界宣称，没有什么能阻止斯诺登继续爆料。

事实上，这一消息公布后，斯诺登果然再次曝光出美国国家安全局基于全球战略的窃听计划及对英国所采取的窃听措施。很多人都对此不解，因为不仅美国政府已经下达了全球通缉令，很多国家都拒绝绝对斯诺登提供政治庇护。斯诺登如此做岂不是将自己逼上了绝境？事实上，人们忽略了一点，作为情报间谍的斯诺登，他深谙间谍的心

理攻略。斯诺登曝光“棱镜计划”，实际上就意味着他和整个美国的情报机构和联邦政府之间形成了一种敌对的局面。当然，从双方的实力上说，斯诺登显然是弱小的、孤立的。离开美国后，面对美国国家安全局的全球搜捕，斯诺登之所以仍然不断爆料美国国家安全局的机密，正是因为他掌握了一种典型的间谍心理战术。

从间谍心理学的角度出发，如果斯诺登在把自己推到了风口浪尖之后，没有继续向外界曝光美国国家安全局的那些机密，而是听从了美国国家安全局的公开劝诫，不再继续“叛国之举”的话，那么他的安全就会受到极大的威胁。因为如果那样做的话，斯诺登就会在瞬间失掉很多像阿桑奇一样的帮助者，以及他所到之处的当地政府为他所提供的“临时性保护”。而作为斯诺登的敌对方——美国政府，尽管在“棱镜门”事件之后，他们便发出了对斯诺登的全球追捕，但实际上并没有做出什么具体举动。因为作为美国两个最大的情报机构——美国中央情报局和国家安全局，其所拥有的间谍特工可以说是任何一个国家都无法比拟的，当年，基地组织的头目本·拉登都未能逃脱其追捕和暗杀，更何况是一个出自中央情报局的情报间谍呢？从心理学的角度出发，美国国家安全局并不想真正去追捕或是暗杀斯诺登，他们频频对斯诺登“示好”，比如他们不止一次地公开表示，只要斯诺登不再继续向媒体曝光自己所掌握的“国家机密”，那么他们将撤销对斯诺登发出的通缉令，并恢复其护照的合法性。而与此同时，美国政府还一直对那些给予斯诺登帮助的组织或是国家施加压力，比如从一开始便允诺可以为斯诺登提供政治庇护的冰岛和厄瓜多尔政府。美国政府利用外交或贸易等手段，使得这些国家不得不开始转变对斯诺登的态度。



这一举动无疑出自精于心理战的“间谍之家”——美国中央情报局和国家安全局，而他们对斯诺登所采取的正是间谍心理战中的将对手孤立起来的策略。因为他们比谁都明白，只要斯诺登能够答应不再继续曝光揭秘，那么他势必会因此一点点失去那些一直帮助他的组织或政府，将他“孤立”起来后，日后如何去处置这样一名“叛徒”就由他们做主。然而他们却忽略了，尽管斯诺登不是一名传统意义上的间谍，但是作为中情局的情报分析员，他同样需要接受某些特殊的训练，并且斯诺登在工作之余，对于间谍的那些心理学也早已明了，他又怎么能够轻易就范呢？

在这场较量中，斯诺登作为表面被动的一方，实际上从一开始就占据了主动的地位。他所做的一切，其实同样是源自一名间谍所应当具备的心理攻略，和美国中央情报局与国家安全局的做法如出一辙，他同样是想通过自己的举动将美国中央情报局和国家安全局孤立起来。因为他很清楚，如果自己停止爆料的话，那么他很快就会淡出人们的视野，那样自己无疑将面临更大的危机。而如果他继续不间断地将那些国家机密曝出来，在全球人的高度关注之下，美国国家安全局即使叫嚣得再厉害，也不敢贸然对他下杀手，因为他们一旦这样做了，就等于是承认了斯诺登对其的指责。另一方面，将这些机密不断地公之于众，也使得很多国家因此迁怒于美国政府，哪怕是像厄瓜多尔和俄罗斯等国家一样，即使出于各种目的未能对斯诺登提供政府庇护，实际上也在暗中一直保护着他的安全。

从斯诺登所采取的这一系列措施来看，他的目的就是想让世人看清美国政府的嘴脸，从而将美国完全孤立起来。因为身为间谍的他十分清楚，从心理学的角度看，孤立自己的敌人，实际上也是在变相地壮大自己的实力，同时也能够瓦解对方的士气。因此，斯诺登才会

不断向外界曝光那些来自美国国家安全局的国家机密。而在这种情况下，虽然美国国家安全局和中央情报局拥有着世界上最多、最好的间谍等特工人员，但是面对手无寸铁的斯诺登，他们只能被牵着鼻子走。而斯诺登与美国国家安全局及中央情报局的这一次较量，可以说是间谍与间谍机构之间的一场经典的心理大战。只不过在第一场较量中，美国国家安全局却输给了曾经倚重的情报人员，至于未来他们之间还会上演怎样的间谍大战，人们也将拭目以待。但是在这场谍战之中，毋庸置疑的是，让对手感觉到自己被孤立的时候，其心理防线便很快会被彻底击破，士气受到瓦解，从而失去战斗力。

## 2

### 故意在敌方

### 内部制造矛盾

在采用孤立对手的策略时，那些美国间谍往往都有着各种各样的手段，有时候为了达到目的，他们几乎到了无所不用其极的地步。比如很多女间谍为了获取准确的情报，不惜以自己的身体为诱饵，更有甚者，还会瞒着自己的家人做出更多违背道德和良心的事情。然而，虽然那些间谍的做法看起来“不择手段”，但事实上，这些对于一名专业间谍来说，早在他们在间谍培训中心接受训练时就已经被告知了。然而尽管如此，这并没有影响到那些间谍在执行任务的过程





中充分展示自己的间谍技能，尤其是在各种复杂的情况下，他们过人的心理攻略堪称间谍史上的典范。

由于间谍的特殊身份，他们常常可以在与敌对峙的过程中无中生有地制造出一些事端，并借机在敌人内部制造出许多的矛盾，比如二战期间著名的女间谍维吉尼亚·霍尔年轻的时候，在土耳其的一次打猎过程中不小心摔了一跤，猎枪击中左脚，导致膝盖以下截肢，但这并没有影响她后来成为一名出色的间谍。维吉尼亚·霍尔装上假肢被英国军情六处招募为一名外线间谍之后，便被派往了法国里昂。在战争期间，为了安全起见，通常很多间谍在一个地方大多只会停留三个月，但维吉尼亚·霍尔由于出色的间谍技能，在里昂一待就是十五个月。随后，她又被派往伦敦，为美国中央情报局设立的战略服务办公室提供情报。在她与纳粹政府周旋期间，由于她出色的表现，英国军情六处和美国中央情报局多次想为她授勋，然而因为她一直活跃在间谍工作一线，时任美国总统杜鲁门不得不放弃在白宫亲自为她授勋的决定，而转由中央情报局的威廉·多诺万将一枚“服务优秀”的勋章秘密授予了她的母亲。

维吉尼亚·霍尔之所以受到世界两大情报机构的青睐，主要还是因为她每一次都能出色地完成对于很多间谍来说都很难胜任的工作。比如在纳粹统治区工作时，当时她的任务除了搜集关于纳粹的情报之外，还有一个重要的任务，就是瓦解纳粹政权，为美英联军实施最后的总攻做好战前的准备工作。作为一名受过特殊训练的间谍，维吉尼亚·霍尔知道，要想成功完成这项任务，就必须从心理上对纳粹军队进行攻击，而身为一名间谍，当时的处境决定了她根本无法主动出面去做这一项工作。因为在当时，德国纳粹秘密警察盖世太保正四处悬赏缉拿她，并且他们还知道她是一个跛脚女人，这对于维吉尼亚