

间谍与叛国者

JIAN DIE YU PAN GUO ZHE



郝东晖 著

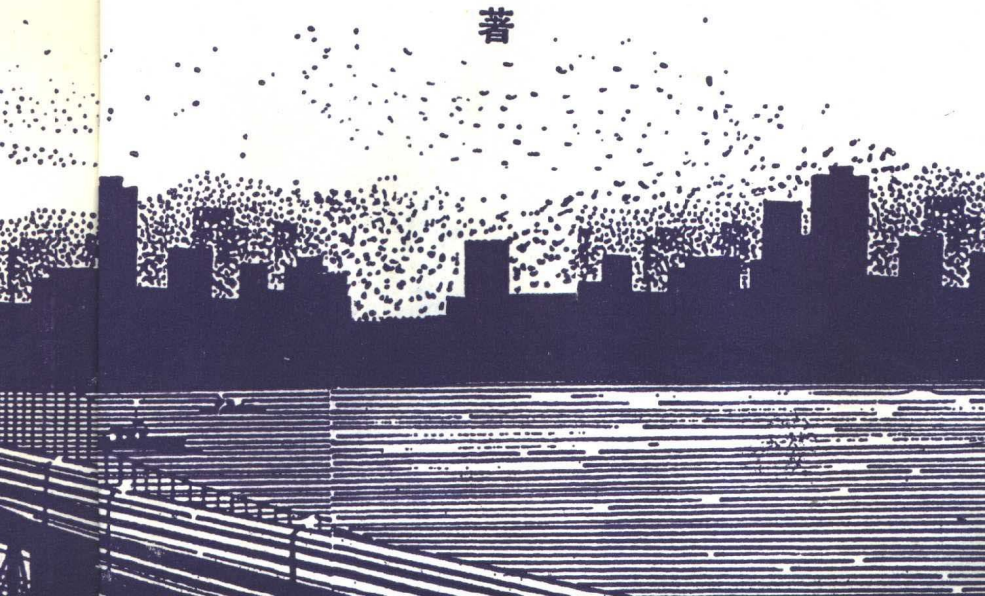


群众出版社



间谍与 叛国者

郝东晖
著



(京)新登字093号

间 谍 与 叛 国 者

郝东晖 著

群众出版社出版、发行 新华书店经销

河北邢台市印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 12.56印张 268千字

1991年12月第1版 1991年12月第1次印刷

ISBN7-5014-0728-2/I·218 定价: 5.60元

印数: 9000 册

内 容 提 要

你想知道现代间谍、特务是怎么进行活动的吗？

你 想 知 道 个 别 中 国 人 是 怎 样 被 境 外 情 报 机 关 策 反 的 吗？

本书收入的五篇纪实小说，故事惊险、曲折。你可以从中看到第二次恋爱的苦果；一张“入学通知书”带来的灾难；火车上邂逅相遇遭到的横祸；美国“自由女神”下的苦难和背叛；特务行动小组进行的暗杀、爆破；同时，你也可以看到我反间谍人员机智勇敢的对敌斗争的精采场面……

目 录

爱情罪孽	(1)
出国残梦	(87)
新婚夜	(143)
反野狼行动	(223)
沉沦在纽约	(333)

爱情罪孽

引子

这是一位女性处长，“芳龄”四十五岁。职务不算低了，年龄也不算小了，况且丈夫健在，儿女齐全，但她却像二十来岁的小姑娘一般，又一次落入了爱河。这是她人生道路上的第二次爱。这次爱，仿佛比第一次爱更热烈、更甜蜜、更醉人；但是也比第一次爱更痛苦、更可怕、更悔恨……

当然，这不是她从一开始就感觉到了的，而是当国家安全局的侦察人员在她面前亮出逮捕证的时候，她才翻然悔悟：原来这是一场爱的恶梦，是一场深重的罪孽——

一 谈判桌上

一九八四年的秋天，兴华玻璃厂向上级递交了一份“立项报告”：为扩大生产、改善产品质量和市场供应状况，要求引进一条浮法玻璃生产线。同年年底，上级主管部门批准了立项报告，列入翌年的引进计划，并批给了相应的使用外汇指标。

一九八五年春天，兴华玻璃厂派人到日本进行了考察。回国后写了可行性报告：认为日本的浮法生产线技术先进，

要价虽然高些，但尚可接受，因此要求举行引进谈判。

上级主管部门很慎重。考虑到兴华玻璃厂是头一次搞引进，从而又是第一次与外国商社打交道，可以说没有搞外事工作的经验，为确保中国方面在谈判中不致于吃亏上当，于是特派技术引进处处长马植英，到厂里来参与并主持浮法生产线的进口谈判。

马植英，就是本文所要介绍的女主人公。她就是在这种情况下登场的，虽然不能说是受命于危难之际，但起码也是受命于关键时刻。她的身上，负有重任，寄托着工厂的希望和领导人的信赖，她雄纠纠地走马上任了。

领导人并不是无缘无故信赖她的，她的确很有能力。一九六四年，她毕业于某市科技大学，曾担任技术员、工程师；一九八〇年时来运转，被破格提拔为副处长，两年后又担任了正处长。她懂技术，是个内行；又经常参与外事活动，经验丰富，这也难怪上级领导信任她。她给人的印象是：性格坚强，有事业心。她不仅受到领导人的青睐，而且周围的一般同事也很佩服她，甚至有人管她叫“女强人”。

马处长果然身手不凡。在跟外商进行第一轮谈判的时候，她就出人意料地露了一手，不仅使厂方负责人大开眼界，而且使他们由对她这个上级代表的不得已的虚与委蛇，变得肃然起敬，心甘情愿地俯首称臣了。

第一轮谈判，是在一九八五年四月里进行的。暮春时节，文明古国的天空万里无云，阳光灿烂，大地上，树茂密了，草长高了，花盛开了，庄稼地里绿油油的一望无际，到处充满了生机。然而，这种大自然的生机并没有带到谈判桌上来，恰恰相反，谈判桌上倒是越来越僵硬、冷峻，仿佛是

面临着寒冬。

谈判对手是日本H公司派来的全权代表，共三个人：公司专务、中国课课长、驻华事务所代表兼翻译。台湾著名作家柏杨先生说：三个日本人加在一起，就是一条龙！似乎真应了老先生的话了，在谈判桌上，这三个日本人态度高傲，口气强硬，索要的价格高出中方兴华厂所掌握的外汇底盘价约两百多万美元；而且声称：他们的浮法生产线是世界第一流的，舍此而无它！似乎中国人别无选择，只有定他的货了。

自然，对方要价过高，这是中方所不能接受的。中方要求H公司降价，连续谈判了三次，都没有取得结果，日方强硬之极，不肯做丝毫的让步。

这三次谈判，马植英都出席了，但她没有唱主角，而把主谈的任务交给兴华玻璃厂厂长。她并非不想出头露面，而是打算先居一旁观察观察情形。在谈判中，她了解到日方现在的要价比中国厂方去日本考察时的报价，高出约一百万美元，她明白了其中的缘由，于是她果断地做出了决定：暂停谈判。

她决心挫败这些狂傲的日本人，扭转不利局面，在谈判桌上掌握主动权。她将H公司的代表撤在了一边，不再理睬他们，然后她率领兴华厂考察团乘飞机去了英国，又考察了英国的P公司。相比之下，P公司的浮法生产线不如日本H公司的先进，但要价差不了多少。尽管如此，马植英却依然向英国人发出了谈判邀请。随行人员对她的举动不十分理解，提出了异议，但她固执己见不予接受。随行人员也就不再说什么了，反正她是上面派的代表，出了事由她负责，大

家倒乐得跟她白逛了一趟英国。

一九八五年六月，英国P公司谈判代表来到了中国，一行四人。马植英满怀热情地从机场把他们接到城里来，故意将他们的住宿安排在日本H公司驻华事务所办公室所在的同一家饭店，并顺便去拜访了日本人。名誉上是去会会老朋友，而实际上是去向日本人示威的：中国人并非离开你日本人就办不成事；现在英国人已经到了，兴华玻璃厂又有了新的交易伙伴，如果你日本人不在价格上做让步，你就得失去这一桩大买卖。

果然，日本人第二天就沉不住气了。事务所代表横山正一，急电设在大阪的H公司总部，向总经理通报了英国竞争对手到来的消息，并请求应对办法。两天之后，H公司的专务和中国课课长又乘飞机来到了中国。这回他们是真着急了，这笔大生意如果被英国人抢走，那可是一大损失啊！他们到达中国后的当天下午，便主动拜访了兴华厂厂长，并要求尽快安排谈判。

马植英想要达到的就是这种效果。敲掉日本人的傲气和臭架子，把他们从“被求者”的地位，逼到“求人者”的位置上去，反过来让他们向我们“磕头”。这一目的她达到了。

六月中旬，跟日本H公司的第二轮谈判开始进行。仲夏时节，天气渐渐炎热起来，烈日当空，晒得地面烫烫的，整个城市仿佛像一只温热的巨大烤箱。但在谈判间里却凉爽如秋。空调机发着轻轻的嗡嗡声，将凉气吹满房间；屋子四周陈列着许多盆景，鲜花盛开，窗台上几缕香烟袅袅，香味儿扑鼻而来。谈判桌上的气氛也较前大不同了，显得格外轻松而活跃。

为了稳住中方兴华厂代表，日本H公司的专务发表了一篇热情洋溢的讲话：“中国目前正在进行现代化建设，出于日中两国和两国人民的友好情谊，敝公司很愿意为贵国的现代化建设贡献微薄的力量。这是敝公司一贯的行为宗旨，敝人作为公司专务，能够结识诸位代表，深感荣幸！我们虽然是第二次打交道，但已经是老朋友了，我相信诸位代表是会赞同我的说法的，既然我们是朋友，那么，朋友之间的合作就应该是真诚的，因此我们很愿意在生产线的价格上，考虑给以优惠……”

这回，马植英处长坐在了主谈位置上。她像是由一颗不引人注目的小星星，忽然变作了大月亮升起来，一露面便给谈判桌撒下了一片银辉：“我为专务先生的友好讲话，感到很高兴。同时，我也注意到贵公司在生产线价格问题上的态度松动和转变。刚才专务先生说，我们是真诚合作的朋友，因此才考虑在价格上给以优惠，这种说法不错，但我更赞成朋友之间的平等互利的贸易原则，不能一方占大便宜而让另一方吃大亏，这不是朋友所为！我想，专务先生不会对我的话有异议吧？”

话讲得委婉而得体，但却在委婉中又透着刺人的锋芒。H公司的代表们愣神儿了。他们忽然意识到，这位前几次谈判很少讲话的女性，才是真正的对手，是个不容忽视的可怕人物。公司专务忙笑脸答道：“马女士讲得很对，很对！”

马植英处长接着说：“关于浮法生产线，我们最近又考察了英国一家公司的产品；他们的机械，无论质量和技术性能，都不比贵公司的产品差，但报价却比贵公司低得多，这很吸引人哪！我们准备跟他们的代表接触，当然是非正式

的，如果贵公司的价格合适的话，看在朋友的份上，我们倒是很愿意优先考虑！请诸位先生斟酌……”

话讲了。既狠狠敲击了对方，又给他们留下了豁口，免得使他们绝了念头。真可谓进退有方，左右逢源。

第二天，马植英又率领代表们接着跟英国P公司的代表谈判。打心里说，他们不十分喜欢P公司的产品，觉得不如日本的先进，但既然把人家请来了，就不能不坐下来谈谈。再说，如果跟日本H公司的谈判失败的话，引进P公司的产品也未尝不可，虽然相比之下技术性能稍差些，但仍不失为世界一流水平。

握手寒暄之后，双方代表在谈判桌旁坐下来。马植英首先开了口：“诸位先生，想必你们已经听说了，在你们到达中国之后，又有一个日本代表团来到了中国。他们给我们带来的，是日本更为先进的浮法生产线技术信息和较低的报价，这就给我们提供了一个选择的机会！我想先生们不会对这一点介意吧？凡买主，都喜欢质量好而价格又便宜的商品，各国都这样，英国也不会例外。贵公司的浮法生产线，我们是很感兴趣的，只是报价太高了，比日本高出将近百分之三十，这使我们很为难！不知诸位代表先生有何见教？”

简练而婉转的话语，立刻把P公司的代表拖入了竞争的漩涡中，使他们一个个紧张起来，脸上浮现了严峻的神情。日本公司的介入，打破了他们赚一笔大钱的好梦。首席代表皮尔逊先生，跟助手们磋商了几句，不很情愿地表态说：“马女士的意思，我们理解。对于价格问题，我们将重新考虑；在下次会议上，我相信会产生我们双方都能接受的适中价格的……”

用英国人压日本人降低价格，又以日本人来挤英国人做出让步，谈判方法巧妙，运用自如，立刻使谈判局面改观，中方处在了有利位置上。

事隔一天，日本H公司的代表再次提出洽谈要求，中方应允了。现在的H公司代表，再也没有了先前的傲气和固执，见了中方代表点头哈腰，赞扬和恭维不绝于口；特别是对于马植英处长，那更是另眼相看，简直把她当成了神圣的女皇。当她乘坐小轿车来到饭店门口的时候，H公司专务竟然亲自给她拉开车门，搀扶她下车，并把她带到预定的会议室。

这也许是一种好兆头吧！

果然，在谈判进行当中，这位专务先生郑重地宣布说：“在浮法生产线价格问题上，敝公司认真考虑了中国方面的意愿；为了体现日中两国的友好精神，经敝公司董事会批准，我们愿将价格降低一百万美元！敝公司的这一诚意，我想诸位代表一定能够理解……”

诚意多少是有的，让步的确也不小。但马植英处长明白，现在的价格仍然偏高，不是最理想的，她不肯罢休，于是道：“专务先生，我丝毫不否认贵公司的诚意。但是，跟你们竞争的英国公司，似乎对我们更有诚意：他们的报价，比你们降低后的价格还要少将近一百四十万美元！如果先生们很想争取到我们的定单的话，我看至少还必需再降低一百万美元……”

日本人怔住了，他们呆呆望着马植英，一时间不知说什么好；马植英也在望着他们，她的脸上挂着几丝庄重而坦然的微笑。她已经完全控制了主动权。她的确聪慧而又能干。如

果她能够坚持下去，如果她能够始终站稳立场，她会圆满完成谈判任务，为国家争得荣誉和利益。然而 就在她即将取得决定性胜利的时候，她惊奇地发现了一双充满热情和期待的眼睛。这双眼睛使她陶醉，使她痴迷。使她忘乎所以……

二 古老的伎俩

谈判处在了相持阶段，最后的一点让步谁也不肯做；谈判的几方都在观察、等待，暗中较劲儿，看谁首先稳不住阵脚。谈判桌上变得冷清了。

由于暂时没有谈判任务，英国P公司的代表开始了游览活动。除首席代表皮尔逊先生来过中国之外，其他人都是第一次，他们当然不肯放过观光的机会。历史悠久的文明古国，在他们的心目中依然是一个谜。现在他们要亲眼看看，这个谜里到底有几分光明，几分阴暗；几多灿烂，几多陈旧。

日本H公司的代表却不同于英国人。也许是由于他们常来常往吧，已经对观光失去了兴趣；相反，他们对跟他们谈判的几个中国人倒兴致昂然，热情满怀。

那是个星期六的傍晚，H公司驻华事务所所长横山正一，在一家合资饭店里举行宴会，请中方的谈判代表，每人的标准是二百美元。酒菜是极为丰盛的，大虾海参、燕窝鱼翅，都是从香港空运进货，而且也是由香港的名厨师掌勺烹调。中国人一听到吃，尤其是让白吃，那精神头儿可大了，正像《西游记》里的那位“净坛使者”一般，肚内馋虫搅扰，如何忍耐得住？于是，凡沾着一点谈判边儿的人全去

了，整占了两大桌。

日本代表似乎并不介意人多。事务所长横山正一，即席发表了美好的祝酒词：“女士们、先生们，敝人作为长驻中国的代表，结交了许多中国朋友，但跟在座的诸位却是初次交往，算是新朋友！为祝贺我们荣幸的相识和长久的友谊，敝人特意举办这席简单的酒会，请大家来共饮一杯。通过前几次的交往，你们给我们日方代表留下了很深刻的印象，你们都很友好，也很能干，我很佩服你们！特别是贵方首席代表马植英女士，更是精明强干、出类拔萃，不愧为女中豪杰，可以说，我们日方代表对马女士格外敬佩……”

横山正一的话讲得娓娓动听。这是一个很特殊的人物。他的父亲是位工程技术人员，日本侵华时期来中国，在沈阳的铁路部门工作，后来与一个日本随军歌妓结婚，于一九四六年生下了横山正一。他随父母在中国长大，并且读书读到高中毕业，因此他的中国话讲得跟中国人一样流畅。六十年代困难时期，横山正一才随父母回了日本。一晃二十来年。在中国实行改革开放政策以后，作为中国通的横山正一，又以一种新的面目被H公司派到了中国来。

听完横山正一的祝酒词，马植英处长激动得脸都红了。还没喝酒，她就觉得身体有些飘飘然。在这种场合，又当着这么多外国人和中国人的面，横山正一的几句话，就把她捧上了明星的宝座，受到众人的注目和钦佩，她怎能无动于衷！她是个很讲外面儿女人，特别是当了处长之后，她越来越喜欢人们夸奖她，或者是围着她团团转，把她当作一个中心，就像众星捧月。

在一片热烈的掌声中，她站起来致答词，神态庄重，面

带微笑，言语自然：“尊敬的先生们、朋友们：首先，让我代表在座的中国同志，向盛情招待我们的横山先生，表示衷心的感谢！在紧张的谈判之际，横山先生不忘友谊，不仅向我们提供了一席丰盛的晚餐，而且也给我们带来了欢乐，使我们忘记了疲劳和紧张，得以度过一个美好的周末……”

的确，这个周末大家过得都很愉快。美酒佳肴，伴着掌声、笑声和杯碟勺碗的磕碰声，组成了一篇吃的乐章，这比舞台上的交响曲更迷人、更抒情。在这种场合上，陌生的变熟了，疏远的挨近了，男女之间失去了拘束，对手们成了无所不谈的挚友，一切都和谐起来，浑然而成一体。

在欢乐的气氛中，酒宴进行了一个半小时。人们酒足饭饱，用热手巾擦过嘴和手，然后站起身缓缓地往外走。横山正一和他的同行们适时地站在了门口，每出来一位中国人，他们就赠送一只制作精美的日本产中型手提箱。

马植英处长最后一个走到门口。横山正一拿起一只皮箱，说：“处长，这只箱子是给你的，请允许我替你拿到车上！”

“啊，谢谢，横山先生！”马植英欢快地说。她对这个人很感激，因为他今天着实让她露了脸。她就喜欢人捧场，尤其喜欢男人们围着她转，她觉得只有这样才能显出女人的尊贵来，就如同十八世纪欧洲交际场上那些引人注目的贵夫人。

俩人相随而行，说说笑笑地走出饭店，来到停在门口的轿车旁边。横山正一拉开后车门，将手提箱放进去，然后一摆手，说：“夫人，请！”

“谢谢！”马植英说着抬头望去，她发现横山的两只眼

正看着她，在饭店门灯的映照下，那两只眼闪烁有光。她的心不由得微微一颤，急忙钻进了轿车。

带着酒后的稍许晕眩，马植英回到了家。她家住在二层，是双套间。丈夫在外地工作，每年休一次探亲假，当然，借用出差、开会等事由，夫妇俩也不断团聚。丈夫不回来时，家里只有她和两个半大孩子。此刻，孩子们都不在，每逢她有事外出，已经懂事的女儿就会带着弟弟到姥姥家去。她独自来到卧室，将手提箱放在床上，怀着好奇心和新鲜感打开了箱子。原来，箱子里还有一个十分精致的盒子！她匆忙将盒子拿出来，放在桌上，按亮台灯，打开盖儿仔细一瞧，她顿时惊喜得睁大了眼，涨红了脸，盒内装着一套齐全的法国名产化妆用品：口红、眉笔、香水、油膏……

她怀着异常的欣喜和激动，来到大衣柜的镜子前。她将油膏往脸上抹了一点，又将口红在唇上淡淡地涂了一层，然后便对着镜子观赏起了自己。爱美之心人皆有之，她更是有过之而无不及。由于获得高级化妆品的兴奋，她忘记了年龄，忘记了眼角出现的皱纹，忘记了早已变松弛了的面皮，她仿佛又回到了待字闺中的姑娘时代。观赏着，她蓦地想起了赠送她化妆品的横山正一：啊，这个人，挺友好，挺殷勤，挺解人心意！特别是他的那种看人时的眼神，跟徐志林当初的眼神多么相似呵！

一九六四年的国庆节前夕，刚刚走上工作岗位的马植英，受单位派遣，带领部分青年和附近的一个地质部门的一些青年，联合编排节目，准备在国庆那天举行联欢晚会。这是由于他们各自的青年人不多，无法独立支撑的缘故。那时，二十几岁的马植英，潇洒而活泼，对于唱歌跳舞，可以

说，在她周围的青年当中首屈一指。她被推选为文艺节目的总编导。

马植英没有辜负重托。她首先了解了每个演出队员的特长，然后分门别类，和大家一起编排了乐器合奏、舞蹈、齐唱、独唱等节目。苦练了个把月之后，来了一次彩排，请两个单位的领导前来审查。这次彩排很成功，双方领导都觉得满意，只提了一点不足，就是嫌节目少了些，要求再增加几个。马植英高兴地答应了。

在新增加的节目中，有一个六人舞，三男三女。男演员中有个叫徐志林的青年，是地质部门的。这个小伙子中高个儿，长得挺秀气，但性格内向，不爱说不爱笑，给人一种受压抑的感觉。因为实在找不到别的青年了，所以才让他上场。徐志林文娱方面的天赋极差，跳舞时，他简直像一个牵线儿木偶，胳膊腿儿直不棱登，毫无翩翩起舞的优美劲儿；而且常常是该伸腿，他出了胳膊，该扭腰，他摆了头。这样就迫使马植英不得不单个儿对他进行教练。

“注意要领：身体肌肉放松，动作力求自然！”

“是！”徐志林像个小兵似的回答。

“好，重来一遍！”

重来！重来！在这两个字的不断重复中，徐志林苦苦地练着；功夫不负有心人，若干天之后，他终于跟了上来。马植英非常高兴，她发觉徐志林并不是笨，而是平常参与这方面的活动太少。或许他过于钻研业务了？也未可知。呃，这个傻乎乎的年轻人！

转瞬间，人民共和国的诞辰来临了。

入夜，广场上灯光耀眼，如同白昼，各色彩旗迎风飞