

● 胡思远 编著

SHANGDIESHARU100FA

商谍杀入100法

商谍



现代间谍系列

策划：GDB 编辑部

主审：陈石平 王洪武

商 谍

杀人 100 法

胡思远 编著

国防大学出版社

(京)新登字 120 号

商谍杀人 100 法

胡思远 编著

出版发行	国防大学出版社
经 销	北京市新华书店
印 刷	北京大学印刷厂
开 本	32 开(787×1092)
印 张	7.125
字 数	150 千字
版 次	1994 年 11 月第 1 版第 1 次
印 数	1—10000 册

社址:北京市海淀区红山口甲 3 号

邮编:100091

ISBN 7-5626-0595-5/F·11

定价:5.30 元

(如有印装质量问题,本社负责调换)

目 录

瞪大你的双眼.....	(1)
-------------	-----

第一套

黑桃 13 法	(7)
黑桃 A: 温水煮蛙法	(8)
黑桃 2: 借水行舟法	(12)
黑桃 3: 参观猎取法	(16)
黑桃 4: 培育坐探法	(20)
黑桃 5: 间接打入法	(23)
黑桃 6: 新闻研究法	(26)
黑桃 7: 情报分析法	(30)
黑桃 8: 兼收并蓄法	(33)
黑桃 9: 专利争夺法	(36)
黑桃 10: 守株待兔法	(41)
黑桃 J: 假痴不癫法	(44)
黑桃 Q: 军转民用法	(48)
黑桃 K: 旱则资舟法	(55)

第二套

红心 13 法.....	(58)
--------------	------

红心 A：生根开花法 (59)

红心 2：色情打入法 (64)

红心 3：巧借身份法 (69)

红心 4：拉线搭桥法 (73)

红心 5：育花养蝶法 (76)

红心 6：集中火力法 (80)

红心 7：眼观六路法 (84)

红心 8：借刀杀人法 (89)

红心 9：故作姿态法 (93)

红心 10：高谈阔论法 (98)

红心 J：以间反间法 (101)

红心 Q：巧借东风法 (104)

红心 K：抓住把柄法 (108)

第三套

草花 13 法 (112)

草花 A：技术打入法 (113)

草花 2：天罗地网法 (119)

草花 3：顺藤摸瓜法 (124)

草花 4：伪造事故法 (128)

草花 5：柳暗花明法 (132)

草花 6：点石成金法 (135)

草花 7：四面撒网法 (138)

草花 8：多路出击法 (142)

草花 9：见缝插针法 (146)

草花 10：山穷水尽法 (150)

草花 J: 闻风而动法	(153)
草花 Q: 跟踪追击法	(157)
草花 K: 遍地开花法	(162)

第四套

方块 13 法	(165)
方块 A: 直接雇佣法	(166)
方块 2: 投桃报李法	(171)
方块 3: 吴越同舟法	(174)
方块 4: 见风转舵法	(177)
方块 5: 分进合击法	(182)
方块 6: 顺手牵羊法	(187)
方块 7: 利而诱之法	(191)
方块 8: 声东击西法	(196)
方块 9: 调虎离山法	(199)
方块 10: 合纵联横法	(203)
方块 J: 以夷制夷法	(209)
方块 Q: 捷足先登法	(213)
方块 K: 太公钓鱼法	(216)
后记	(219)

瞪大你的双眼……

当你打开这本小册子，根本用不着心跳肉跳。那种气氛只是商战的初级阶段而已，而现在——你需要的是进攻！是心平气和地准备，一丝不苟地运筹和满脸堆笑地去应酬。在这一切准备停当之后，你的商战领地已经是全局在胸，伸手可战了。

还要说明，我们并不好战，更不是特别垂青于商业间谍战，这只是被别人逼出来的办法，因为这些年来我们吃了大亏，给我们已经起飞的经济带来了巨大损失。

由国家权威机构——“国家经济体制改革委员会”主办的刊物《经济管理文摘》在 1993 年曾登文披露了那惊人的一幕幕事实：

——1981 年 9 月 20 日，中国首次用一枚运载火箭一次发射了三颗人造卫星，这是航天技术上的尖端技术，具有极大的机密性。中国的新华社以模糊的新闻性语言作了简洁的报道。但犹如一石激起千重浪，国际间谍们反应却是爆炸性的，因为这极有可能标志着中国已经掌握了“多弹头分导重返大气层”的关键性技术。顿时电报指令骤增，各国驻华武官们均受命向中国有关部门的官员和其它一切渠道查探详细消息和资料。中国官方当然是三缄其口，以“无可奉告”的外交言辞搪塞过去。但天有不测风云，仅仅过了三天时间，北京的一家电台即播出了题为“太空奥秘夺桂冠”的广播稿子。

次日，北京一家报纸干脆登出《我国第九颗人造卫星》的详实报道，并感文字不足以渲染气氛还配以三颗卫星的图样和在车间实施组装的流程照片。前后两次报道都比较翔实地报道了这三颗卫星的运行轨道和无线电遥测频率等等。急红眼的外国间谍们真是得来全不费功夫，获悉了这两则信息之后，皆大欢喜。原来，军事部门的某工程师不经请示，稿子在卫星发射前已经写好，卫星升空后“满怀喜悦”、“冲动地”将文稿传送电台、报社，并谎称已经按手续送审。

——中国的“两步发酵法生产维生素C”顺利通过鉴定，成为国家重大发明，这是全人类都有的需求，其前景无比辉煌，直逼世界目前的两大生产国瑞士和美国。消息传出后，瑞士和美国为各自的垄断地位，闻风而动，直奔我国内某大公司研究所，竟相比价要买下这项技术专利。谁也没有想到，不到一周，在谈判桌上争得不可开交的瑞士和美国代表竟要打道回府，谁也不再对这项专利感兴趣了。原来他们的经济情报专家们已从某学报上获悉了全部内容。包括研制过程的细节、配方比例、用法剂量等技术诸元，竟如菜谱般地和盘托出。

——国内某蚕业专家出席在日本举行的国际蚕业学术会议，早就成为商谍们的眼中钉，在他感激东道主接待规格之高、令人受宠若惊之时，日本人暗地里正在庆贺自己的情报工作成功。原来该专家在学术会议东道主的盛情难却之下，将国内独创的柞蚕流行病的防治配方、施药过程与方法，甚至连病源研究分析都一一列出。

——借改革开放之机，某大国的商谍们如同猎犬一般溜进了中国大陆四处窥探。中国某医疗系统对治疗偏瘫的某种

花素研究有成，并将近取得重大进展。在这个大国政府的出面下，参加“攻关”的某大学老师带着全套科研资料渡海而去，名曰“留学进修”，不久，即传出该项产品已获重大进展的信息，其经济效益不可价估。

——日本钢铁业面临绝境，想到中国大陆来推销钢材产品。随同的商谍们千方百计摸我底牌。就在“跟着感觉走”的中方外贸人员漫不经心地告知日方我急需大量进口钢材时，日方却借口而中断与我方的钢材贸易谈判。就在我外贸人员大惑不解之时，日方动用了他们的全部的经济外贸手段，串通联络西方几个主要钢材出口大国，猛抬钢价，令我方在尔后的贸易中蒙受了重大损失。

——中国宣纸有“千年寿纸”、“纸中之王”的美称，尤以安徽宣州泾县所产者为上品。东邻日本千百年来对其奥秘垂涎欲滴，久不得手。改革开放后，日本专门派出商谍到产地宣州刺探情报，后来一日方商谍偶然间发现生产厂的汽车标志，尾随至厂门而求参观。厂方早就教育、防范在先，礼貌地以“谢绝参观”为理由不许日方人员入厂，后又令厂车全部涂去厂徽标志等。但日本人“失之东邻”却得之“西舍”。次年，另一批日本专家代表又鞠躬地到了浙江的一个县，县里的宣纸厂热情款待，有问必答，连蒸煮原料的碱水浓度这样的细节也“言无不尽”地“诲人不倦”，临别更是十分友好地赠给长稻草浆、杨桃藤和檀树皮等必备之物。原来，日本人采取的是迂迴进攻战术，他们早就查明了浙江的这个厂是安徽宣州的一个扶持挂勾厂，其全部的宣纸生产工艺，均来自安徽的正宗技术。

——日本人在蓄谋偷窃中国千百年来的工艺品生产技

术，其中最著名的是景泰蓝生产工艺。对这些动向我某工艺美术公司的景泰蓝厂闻所未闻，技术大门洞开。结果十分悲惨，日本人在参观该厂时，中方人员慷慨地允许日方代表团拍下了全部制作工艺流程。二年之后，大陆传统的出口创汇产品景泰蓝直线贬值，广交会订货寥寥无几。原因很简单，那些经过计算机处理的质地均匀，品种新颖的日本景泰蓝成群结队地杀向世界市场。

——中国大豆向来垄断世界市场，不过这是 20 多年前的事情。当时的美国却饱受根留作物品种退化的共同困扰，其大豆生产濒临灭顶之灾。“天不灭曹”的机会来了，70 年代初期中美建交为美国人提供了千载难逢的好时机，中国以外交上、政治上的礼仪而将野生大豆种子无偿馈赠给美方。20 多年后的今天，中国的大豆在世界市场上的份额已微不足道，美国人却占了绝对的垄断地位。

——美国的派克金笔是世界级名牌，但唯独有一项技术落后于中国，这使美国人心中十分不快。这项技术就是中国的“英雄”、“金星”笔的不锈钢笔套的抛光技术。财大气粗的派克公司的两名副总裁亲自出马“友好交流”，他们意外地发现生产厂家实行全部“开放”，不费任何手续地将抛光机的结构及其运作过程全部录了相。

——有些地方行政干部也不“示弱”，为了显示自己的“权力”、“能力”，竟于这一切不问不顾。某地方一领导干部对法国代表团信口开河，竟将世界上少有的良种梅山猪无偿赠给法国人作配种，令法国人的猪种改良进程缩短了 20 余年。与此同时，美国人却在向我们“提意见”，他们花了很多“冤枉钱”后才得以从中国买去同一猪种的一头公猪。

——中国生产的胱氨酸饮誉世界，成为创汇“拳头产品”，为此经常招蜂引蝶。但某化学助剂总厂先后数次接待外商，都由技术工程师详尽解说，唯恐对方不满意，甚至连最核心的部分也允许拍照。如今这一化工产品已成为世界“大路货”！

——更有甚者，一个县级小市的农科所竟自作主张，把还在萌芽阶段的小麦矮品种——矮源变一号赠送给日本，日方真是求之即得，万分高兴。

——还有，近年世界范围内兴起“芦笋热”，多国来华洽谈购买，中方有关人员即将漏芦、黎芦等国家禁止出口的绝品作为种苗样品一一送上，现今，中国已门庭冷落，无人前来再度购买了。

理论原则我们往往可以随意说上一大堆，但我感到还是借用上述事实说话更有力量，也许它更能警示我们的头脑。而面对这咄咄逼人的攻势，只求被动防御而不主动反击的国家永远也打不了胜仗。遗憾的是，我们长期的封闭禁锢了我们的思维，当开放的潮水涌来时，在我们需要进攻的阵地面前却找不到突破口，更没有前辈们留下的成功的经验与失败的教训总结成理论可供借鉴，如同连西方人也赞叹的兵学鼻祖《孙子兵法》也只是中国人打中国人的学问一样，我们在商战上也少有同世界级对手交战的知识可以升华为传世的结晶。因此，在研究内容上也多是“以夷制夷”地分析，以“他山之石”专攻“他山之玉”，好在最终目的反正是“为我所用”而已。

说到每一种“打入法”的表述形式，我突然想起了西方人发明但我们也乐此不疲地用来“拱猪赶羊”的扑克牌。四

色花色正好为四种套路，52种方法对应于52张扑克牌，如此，只是为着表述内容的方便，如果能有助于读者阅读其中的内容，那当然是作者求之不得的心愿。不过有些打入方法之间不是绝然分开的，因为实际上商谋们在运用时也往往几种方法同时并用，或者前后串连起来使用。所以读者千万别误会。只靠某一方法不如同时运用、综合运用几种方法，并且商谍战也不只是一种个人的行为，而从企业系统到国家部门，已渗透到方方面面；“单兵作战”到“班排行动”，“师团攻防”到“集团军群”各种规模应有尽有。

第一套 黑桃 13 法

题记：“黑桃”的形象很祥和。它的形状如同一片橄榄树叶，而古希腊神话中的和平女神手中就挥动着橄榄叶。头戴盔甲、手持刀枪的商谍永远也“打入”不了，而手摇橄榄枝的“友好使者”，每每总能获得成功。

黑桃 A：温水煮蛙法

商谍打入非易事，拉人下水难中难。即使是商谍老手，也往往不免发出这样的感叹。于是只好耐住性子，一步一步地接近目标，力争选准，走对，打稳，如同温水煮青蛙。火急了青蛙蹬腿跳走，而慢慢地加温，让青蛙慢慢地适应，直至最后就范。

日本人小山哲央对此讲得唯妙唯俏。小山曾任日本野村证券中国室室长，他以现身说法讲了对付我们中国同胞的办法。

小山说，要对付中国商业界人士，我不去花更多的功夫看那些无所谓的报纸和门类繁多的刊物，因为里面的水份很大，需下一番功夫才行。

比较起来，我更重视同我接触过的中国人慢慢地交谈、接触。因为真正重要的经济商业情报，主要来自人，中国人更是这样。

小山总结了四条经验：

第一，一般不打电话。约个时间，找个偏僻的地方，如同中国男女谈恋爱一样卿卿我我，最容易奏效。当然要绝对忌讳他人窥视和探究，那样会吓跑他们。

第二，千万不要着急。尤其不要急于让对方回答你所关心的敏感问题，那样一开口，对方就会锁上自己的大门，此后再难打开。

第三，不要连续找他。形不成规律，偶然邂逅，慢慢地谈上一、二个小时，找个机会再谈；隔三差五再表示一下。中

国人的“表示”内容极其丰富，要紧的是形成信任，这比什么都重要。

第四，不要让对方感到自己是某种情报来源。这一点是中国商界人士所最忌讳的，即使是他说的，你也要表示是通过其他人，其它渠道得到的。他“心安”了，你才能“利得”。

这真是一位十足的“中国通”！在这样的对手面前，我们不应该倍加警示吗？而且，像小山这样的身兼要职的商谍，不知有多少。

冷战结束了，人们并没有任何轻松的感觉。如果说战争是政治继续的话，那么经济呢？它却是政治的基础呀！以经济商战的实力争斗为内容的新安全理论，实际上已经成为一个国家的行动规范。

环顾世界，各国政府首脑的首要任务，也都放在了经济领域，特别是放在了对外的经贸上面。许多国家的总统、总理们，披甲上阵，作为本国的最高级职的经贸人员四处推销。下台前的美国总统布什，最后一次长时间的外访是为他的亚太经贸而来的，身边带着是福特等几大公司的总裁。克林顿上台不久，也跑到亚太来，对准日美贸易磨擦争端问题而反复谈判。这场商战刚刚开始，更激烈的可能还在后边，在我们“入关”之后。

还是刚才讲的那位小山哲央先生，他还有着更惊人的说法：在同中国人以商业为话题的慢慢深谈当中，还往往能够听到涉及核心机密的情报。

小山说：由于通过同中国电子工业部方面的人谈话，我事先就知道了当时的电子工业部长江泽民已内定为上海市新

的负责人。

温水煮蛙打入法，在本质上应该属于一种高明的心理战术。让对手先解除防御，然而慢慢打入其中，让对手心甘情愿，不知不觉中为你服务。

英国人彼得·赖特在《抓间谍者》一书中详细地描述了“俄国人的做法”。他写道，俄国人在对待间谍上表现出了手腕的高明和对心理学的谙熟，但是，他们用所有的这方面的才能去窒息瓦萨尔的良心，也必须经历一个很长的过程。

俄国人为了争取驻莫斯科大使馆里的英国工作人员瓦萨尔，耐心地经过了一个不断“升温”的工作过程。

首先，他们通过安插在英国驻莫斯科大使馆的内部联系人，知道了瓦萨尔的工作环境和对前途忧虑的情况，进而，俄国人则千方百计地利用有关场合对瓦萨尔表示友善。瓦则不断地将这些友好表示同他个人的冷漠无情的上司们比较，先从感情上开始向俄国人倾斜。

俄国人还精细地研究了瓦萨尔的个人爱好和憎恶习性，利用瓦对高级饮料和酒类的特殊爱好，对艺术和芭蕾舞的热情，甚至设法与瓦开一些令其高兴的有分寸的玩笑。

这种对待另一个民族的间谍的技巧，俄国人发挥的也许比其他任何国家都漂亮。他们的十分微妙的技巧里面，还有一种西方人也许永远也难以做到的，就是让间谍自身感到自己的身份十分重要，感到他们给俄国人的服务是代表整个人类高尚与进步事业的事情，而绝非仅仅是所谓的什么间谍工作，只不过是提供一些有助于世界和平与人类进步的有益的情况而已。而这一切，在 60 年代中间西方反战情绪高涨之时，要使一般人相信这一点当然不是困难的。最终瓦萨尔投向了

克格勃的怀抱。