

《交锋》里的间谍套路,现实中也有

小心身边的“朱应甲”,国家安全部帮你拆解间谍惯用手法

近期,国家安全部主导创作的当代国安题材大剧《交锋》热播,引起了广大网友对间谍窃密活动的热议。现在,就让我们跟随《交锋》的镜头,逐一拆解境外间谍情报机关的惯用手法,增强辨别和防范间谍渗透策反的能力。

手法一 金钱收买,步步为营

《交锋》剧中,台“军情局”人员朱应甲在与我国重要科研人员、导弹专家曹了平第一次见面时,就直接亮明身份,并展开金钱收买攻势,之后又趁其不备采取多种方式进行“投喂”,企图循序渐进逐步瓦解曹了平的心理防线。

金钱收买是境外间谍情报机关的常用手段之一。例如,国家安全机关公布的案例显示,我国航天领域科研人员赵某,在赴某国访学期间被境外间谍情报机关人员盯上。对方先以吃饭、旅游、赠送礼物等方式拉近关系,再以“咨询费”名义支付不菲报酬,最终将赵某策反。回国后,赵某利用在科研院所工作的便利条件,大量搜集我国航天领域情报并提供给对方,累计收取数十万元间谍经费。最终,赵某因犯间谍罪被判处有期徒刑7年,剥夺政治权利3年,并处没收全部违法所得。

手法二 感情拉拢,暗布迷局

在与曹了平接触过程中,朱应甲始终以“交朋友”的姿态出现,并且反复强调“只是当个顾问兼职”“不会让你为难”,试图用看似温和的话术让曹了平放松警惕。

情感拉拢同样是境外间谍情报机关的常用手段。例如,国家安全机关公布的案例显示,大陆学生小哲以交换生身份赴台湾某大学交流时,一名自称“学姐”的女生主动接近,频频示好,营造暧昧氛围,让小哲很快坠入了“爱河”。返回大陆后,小哲进入我国某涉密重点实验室工作。台湾“学姐”频频以情侣“查

岗”为名让他拍摄实验室照片,以关心学业为由让他“分享”最新学术成果,索要的材料也渐渐从简单信息变成了具体实验数据、机密科研资料。后经国家安全机关查明,所谓的“学姐”实际是台湾间谍情报机关人员。最终,小哲因犯为境外非法提供国家秘密罪,被依法追究刑事责任。

手法三 威逼胁迫,断绝退路

金钱、情感开路在前,威胁紧随其后。朱应甲通过布设“桃色陷阱”将曹了平的同事“拉下水”,给曹了平制造“不配合就会身败名裂”的恐惧感。当曹了平回国后想报警时,又“阴差阳错”碰上了车祸。职业前途和人身安全受到双重威胁,让曹了平陷入了“左右为难”的困境。

现实中,境外间谍情报机关锁定目标后,可能会先设计圈套,待目标“中招”后再以此要挟,迫使目标妥协配合。例如,国家安全机关公布的案例显示,我某驻外机构公职人员张某,在一次宴会上结识了伪装成当地企业家的间谍情报机关人员李某,其后陷入了对方精心设计的美色陷阱。境外间谍情报机关记录下张某从推杯换盏到嫖娼被捕的全过程,以此威逼恐吓,要求张某与其合作。在对方胁迫下,张某履行了参谍手续,其后利用工作便利向境外间谍提供大量内部涉密信息,对我国家安全造成危害,最终受到了法律的严惩。

正如电视剧《交锋》所展现的,当前国家安全形势严峻复杂,境外间谍情报机关的渗透窃密活动愈演愈烈。我们要提高警惕,严守国家秘密,不为利诱所动、不为迷局所惑、不为私欲所累。若遭遇境外间谍情报机关以金钱收买、感情拉拢、威逼胁迫等手段实施策反,应坚决守住底线红线,并第一时间向所在单位和国家安全机关报告,绝不给敌对势力任何可乘之机。(国家安全部)



为什么三大运营商全面暂停“0元购机”

已经办理的用户该怎么办?

在三大运营商线下营业厅,不少消费者都碰到过“免费领手机”“办宽带送礼品”的宣传。看似是办套餐就能白拿手机,实际是签了贷款合同,每月话费里包含还款金额。

有消息称,9月24日起,三大运营商金融分期购机业务暂停,不能再新增办理这类0元拿手机业务。“0元购机”为什么在此时全面叫停?已经办理的用户该怎么办?

分期购机套路乱象久治未消

近年来,关于分期购机的投诉从未间断。三年前,湖南株洲吴先生便遭遇过业务员上门承诺在网三年就送一部手机,几天后吴先生收到的却是一条“贷款成功”的短信。合同显示,他名下多了一笔1950元、36期的消费贷款。

这类投诉都有共同点:用户以为自己办的是通信业务,签下的却是贷款合同;以为交的是话费,实际上是在还贷款。

近日,有消息称,三大运营商已经暂停此类业务,央视记者致电电信、联通运营商客服以及移动“和包信用购”客服,对方都表示,此类分期购机项目已经暂停。

话费欠费演变为金融征信风险

电信分析师付亮回顾,电信市场进入3G时代初期,智能手机迎来普及浪潮。为争夺用户,运营商曾大规模采用“预存话费送手机”的营销模式,要求用户缴纳一定额度话费即可获赠手机。

但运营商随后发现,一次性缴费门槛过高,不少用户难以接受。在此背景下,新的模式应运而生:用户无需预先支付全款,只需以信用承诺按月缴纳话费,就能参与活动。

这种在发展初期被视作降低门槛、促进手机消费的商业创新,在推行过程中逐渐走形变样。过去用户晚交几天话费,可能只是停机;而此类信用购模式,晚交话费甚至欠交话费会影响信用,成了金融违约。

长合约锁客模式失效

在工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林看来,三大运营商之所以全面暂停该业务,最直接的导火索是这套模式早已沦为典型的“负资产”——在经济账上得不偿失,在法律与



声誉层面更是风险重重:首先,分期购机业务市场表现不佳,用户不愿被运营商套餐长期捆绑,业务整体规模偏小。其次,分期购机业务存在较高合规风险。部分营业厅会借助夸大宣传开展促销,不少用户办理后发现实际情况与宣传不符,例如需要承担高额分期利息,这项业务由此变成运营商的负资产。

盘和林介绍,数字化技术不断发展

的背景下,线下实体营业厅的职能持续收缩。同时,常态化落地的“携号转网”政策,彻底打破了运营商依靠长周期合约深度锁定用户的运营壁垒。

这里需要提醒,已经办了分期合约的老用户,不受这轮调整影响,原有合约继续生效。如果之后有人打电话推销“分期购机”“内部渠道0元拿手机”,千万不能相信。(央视新闻)